

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



**НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 34

Одеса
2018

Серію засновано у 2010 р.

Засновник – Міжнародний гуманітарний університет
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України
Наказ Міністерства освіти і науки України № 455 від 15.04.2014 р.
Додаток № 5.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету
протокол № 3 від 26.12.2018.

Видавнича рада:

С. В. Ківалов, акад. АПН і НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – голова ради; **А. Ф. Крижановський**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – заступник голови ради; **М. П. Коваленко**, д-р фіз.-мат. наук, проф.; **С. А. Андронаті**, акад. НАН України; **В. Д. Берназ**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. А. Зайцев**, д-р техн. наук, проф.; **В. М. Запорожан**, д-р мед. наук, проф., акад. АМН України; **М. З. Згуровський**, акад. НАН України, д-р тех. наук, проф.; **В. А. Кухаренко**, д-р філол. наук, проф.; **І. В. Ступак**, д-р філол. наук, доц.; **Г. П. Пекліна**, д-р мед. наук, проф.; **О. В. Токарев**, Засл. діяч мистецтв України.

Головний редактор серії – д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. П. Коваленко**
Відповідальний секретар серії – **О. М. Назарук**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

Б. В. Буркинський, акад. НАН України, д-р екон. наук, проф.; **А. І. Бутенко**, д-р екон. наук, проф.; **В. С. Дога**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. В. Гнилицька**, д-р екон. наук, доц.; **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Котлубай**, д-р екон. наук, проф.; **Є. В. Лазарева**, д-р екон. наук; **П. Сауэр**, канд. екон. наук, проф.; **Р. Габдулін**, канд. екон. наук, член-кореспондент МАІН; **В. Ласло**, д-р екон. наук; **Б. А. Волков**, д-р екон. наук, проф.; **В. М. Осипов**, д-р екон. наук, проф.; **Д. М. Пармаклі**, д-р екон. наук, проф.; **Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.; **О. В. Сталінська**, д-р екон. наук, проф.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 20001-9801 ПР від 25.06.2013 р.

Адреса редакції:
Міжнародний гуманітарний університет
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна
Телефон: +38 (099) 967 84 71
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: «Економіка і менеджмент», 2018
© Міжнародний гуманітарний університет, 2018
© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2018

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Довбня С.Б.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України*

*Дрофа Є.А.,
асистент
кафедри економіки та підприємництва ім. Т.Г. Беня,
Національна металургійна академія України*

ЕВОЛЮЦІЯ І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ

Анотація. У статті проаналізовано еволюцію системи збалансованих показників. Запропоновано напрями розвитку системи збалансованих показників.

Ключові слова: людський капітал, стратегічний менеджмент, система збалансованих показників, управління ефективністю підприємства, КРІ.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах поширення глобалізації та ускладнення зовнішнього середовища успішна робота вітчизняних підприємств залежить від використання передових парадигм, концепцій та інструментів стратегічного менеджменту. Наявність значної кількості невирішених теоретико-методологічних завдань у сфері стратегічного менеджменту призводить до висновку про необхідність переосмислення і подальшого дослідження наявних концептуальних підходів й обґрунтування напрямів їх подальшого розвитку стосовно сучасного етапу розвитку теорії і практики управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний менеджмент характеризується домінуванням концепції управління ефективністю підприємства (Business Performance Management, BPM). BPM – це цілісний процесно-орієнтований підхід до прийняття управлінських рішень, спрямований на поліпшення здатності підприємства оцінювати свій стан й управляти ефективністю діяльності на всіх рівнях шляхом об'єднання інтересів власників, менеджерів, персоналу та зовнішніх контрагентів у рамках загального інтегрованого середовища управління.

BPM дає змогу підприємствам визначати стратегічні цілі, оцінювати ефективність свого функціонування щодо досягнення цих цілей та управляти процесом їх досягнення [1; 2]. Ключовим аспектом цієї концепції є управлінська діагностика підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки ефективності управління підприємством присвячено роботи багатьох зарубіжних авторів, таких як: П. Друкер, У. Шухарт, В.Е. Демінг, А. Раппапорт, К. Адамс, П. Робертс, Х.К. Рамперсад, К. Макнейра, Р. Ланч, К. Крос, Д. Нортон, Р. Каплан [2–6]. Підходи різних авторів відрізняються глибиною опрацювання, структурою системи, набором показників і методикою їх розрахунку та ін. Однак їхньою спільною рисою є недостатня увага до питання оцінки управління людським капіталом, незважаючи на особливу його значимість у системі менеджменту сучасного підприємства.

Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності розвитку оцінки ефективності управління підприємствами за рахунок підвищення ролі показників, що характеризують людський капітал.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ідея управління підприємством із використанням систем показників для оцінки результативності та ефективності діяльності виникла ще в 30-х роках ХХ ст. Абсолютно справедливим є вислів авторів збалансованої системи показників Д. Нортон і Р. Каплана: «Неможливо управляти тим, що не можна виміряти» [6, с. 26].

Хронологія інструментів управління ефективністю підприємства

| № | Назва | Характеристика |
|-----|---|---|
| 1. | Модель Tableau de Bord («Панель управління») (Ж.К. Мало, 1932 р.) | Інструмент управління, який використовується для «вибору, документування та інтерпретації» об'єднаних причинно-наслідковими зв'язками фінансових та нефінансових показників. Кожен показник відображає стан певної частини бізнесу, якою потрібно управляти; таким чином, у сукупності Tableau de Bord є ніби загальною моделлю функціонування бізнесу як системи |
| 2. | Система «Ощадливе виробництво» (компанія Toyota, Тайті Оно, 1950-ті роки) | Це концепція, в основі якої лежить оптимізація процесів, які не приносять доданої цінності споживачам або зменшують її шляхом їх ранжирування за ознаками |
| 3. | Метод «Управління за цілями» (Management by Objective) (П. Друкер, 1954 р.) | Це процес узгодження цілей усередині організації так, що керівництво компанії і співробітники поділяють цілі та розуміють, що вони означають для організації. Важливою частиною управління за цілями є вимір і порівняння поточної ефективності діяльності співробітників між собою і з набором установлених стандартів |
| 4. | Система TQM (Total quality management) (Уолтер Шухарт та Вільям Едвард Демінг, 1970-ті роки) | Це управлінський підхід, зосереджений на організації як системі, причому основна увага приділяється командам, процесам, статистичним даним, постійному вдосконаленню, а також випуску товарів і послуг, що повністю задовольняють очікування споживачів або перевершують їх |
| 5. | Метод Six Sigma (компанія Motorola, середина 80-х років) | Це підхід до вдосконалення бізнесу через пошук і виключення причин помилок або дефектів у бізнес-процесах, зосередившись на критично важливих для споживача вихідних параметрах |
| 6. | Концепція VBM – концепція управління вартістю компанії (А. Раппапорт, 1980-ті роки) | В основі лежить ідея, що кінцевим підсумком усіх зусиль менеджменту є підвищення вартості компанії. Таким чином, обґрунтування і виконання стратегічних рішень, а також їх оцінку слід розглядати через призму зміни вартості бізнесу |
| 7. | Піраміда ефективності К. МакНайра (К. МакНайр, Р. Ланч, К. Кросс, 1990 р.) | Піраміда включає чотири рівні організаційної структури компанії і позначає систему двостороннього зв'язку, необхідну для того, щоб поширити ідеї корпоративної стратегії на різних рівнях ієрархії. Передбачається, що цілі й показники узгоджені зі стратегією компанії і її видами діяльності, тобто мети компанії поширюються від вищих рівнів ієрархії до нижніх, адаптуючись при цьому до особливостей кожного рівня, а показники оцінки діяльності передаються від низу до верху, створюючи цілісну картину |
| 8. | Система збалансованих показників Нортон-Каплана (Роберт Каплан і Девід Нортон, 1990-ті роки) | Це система управління ефективністю підприємством шляхом транслявання його стратегії на всі рівні управління і контролю її виконання за допомогою ключових показників ефективності (КПІ) за чотирма групами: фінанси, клієнти, бізнес-процеси, навчання і розвиток |
| 9. | Універсальна система показників діяльності (TPS) Х'юберта К. Рамперсада (1990-ті роки) | Система TPS складається з п'яти елементів: особистої системи збалансованих показників (PBSC); організаційної системи збалансованих показників (OBSC); загального менеджменту на основі якості (Total Quality Management, TQM); управління результативністю (Performance Management) і управління компетенціями (Competence Management); циклу навчання Колба (Kolb's Learning Cycle). Ключова ідея моделі полягає у досягненні максимального рівня відповідальності та відданості співробітників, а також у заохоченні індивідуального навчання, групового навчання і розвитку креативності |
| 10. | Модель СЗП Л.Мейселя (1992 р.) | Як і в ССП моделі Нортон-Каплана, виділяє чотири ключові аспекти, за якими оцінюється бізнес компанії. Однак замість аспекту навчання й економічного зростання Мейсель використовує аспект трудових ресурсів. У рамках цього аспекту оцінці підлягають інноваційна діяльність, навчання і підготовка персоналу, вдосконалення продукції, формування базисної компетенції фірми і корпоративної культури |
| 11. | Модель EP2M Адамса та Робертса (1993 р.) | Мета системи полягає не тільки в тому, щоб забезпечити впровадження стратегії компанії, а й у тому, щоб формувати культуру, в якій постійні зміни – нормальні явища. Показники ефективності повинні забезпечити співробітників, які приймають рішення і відповідають за реалізацію стратегії, швидким зворотним зв'язком |

У процесі розвитку концепції управління ефективністю підприємства сформовано різноманітні інструменти, що відрізняються цільовою орієнтацією і глибиною опрацювання окремих складників ВРМ. Найбільш поширені і значущі, на нашу думку, інструменти представлені в табл. 1.

Актуальність цих інструментів не втрачається й донині, вони розвиваються та вдосконалюються.

На підставі узагальнення та систематизації інформації про управління ефективністю підприємства найбільш прийнятною для використання нам здається збалансована система показників (Balanced Scorecard, BSC, СЗП), яка була запропонована Р. Капланом і Д. Нортон у 1992 р. в журналі Harvard business review як концепція, що передбачає зв'язати короткострокові операції з довгостроковим баченням бізнесу. Доказом цього служить широка практика застосування: наприклад, 57% британських і 26% німецьких та австрійських компаній використовують СЗП [7, с. 10]. Harvard business review включив СЗП до

списку 75 найбільш впливових бізнес-ідей ХХ ст.

Система збалансованих показників складається з чотирьох підсистем: «Фінанси», «Клієнти», «Бізнес-процеси», «Навчання і розвиток», розкриває як внутрішні, так і зовнішні аспекти діяльності підприємства, забезпечуючи тим самим усебічну його оцінку; дає змогу зв'язати стратегію з поточною діяльністю; формує інформаційне поле для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Але крім СЗП Р. Каплана і Д. Нортон існують й інші моделі, в основу яких покладена система показників, що характеризують різні аспекти діяльності та отримані результати, що відрізняються один від одного, в першу чергу, структурою (складом підсистем), набором показників кожної підсистеми. У табл. 2 розглянуто різні підходи до структур моделей СЗП: основна модель СЗП Нортон, Каплана, СЗП Л. Мейселя, «Універсальна система показників діяльності» К. Рамперсада, піраміда ефективності К. Макнейра і модель EP2M Адамса і Робертса.

Таблиця 2

Порівняльний аналіз структур моделей СЗП

| Назва | Структура |
|--|--|
| Система збалансованих показників Нортон-Каплана (BSC) | 1. Фінанси 2. Клієнти 3. Внутрішні бізнес-процеси 4. Навчання та розвиток |
| Модель Л. Мейселя | 1. Фінанси 2. Клієнти 3. Внутрішні бізнес-процеси 4. Трудові ресурси |
| «Універсальна система показників діяльності» TPS К. Рамперсада | 1. Особиста система збалансованих показників 2. Організаційна система збалансованих показників 3. Загальний менеджмент на основі якості (TQM) 4. Управління результативністю і управління компетенціями 5. Цикл навчання Колба |
| Модель EP2M Адамса та Робертса | 1. Обслуговування клієнтів і ринків 2. Удосконалення внутрішніх бізнес-процесів 3. Управління змінами та стратегією 4. Власність і свобода дій |
| Піраміда ефективності К. МакНейра | 1. Ринок 2. Фінанси 3. Задоволення клієнтів 4. Інновації та навчання 5. Продуктивність 6. Якість 7. Час поставки 8. Виробничий цикл 9. Втрати (брак) |

На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що такі моделі як, «Універсальна модель діяльності» Х. Рамперсада, модель EP2M Адамса і Робертса, а також піраміда ефективності К. МакНейра є функціонально і інструментально перевантаженими, у них відсутній єдиний інформаційний простір, що ускладнює контроль і координацію процесів стратегічного управління підприємством. Для сучасних менеджерів сьогодні критичними є два чинники: необхідність сприймати велику кількість інформації й обмежений час, необхідний для прийняття рішення. Таким чином, ефективна система стратегічного менеджменту повинна, з одного боку, включати невелику кількість показників, що найбільш повно відображають найважливіші аспекти

діяльності підприємства, а з іншого – всебічно охоплювати картину і забезпечувати легку інтерпретацію. У зв'язку з вищевказаним найбільш доцільною уявляється СЗП Д. Нортон і Р. Каплана. «Збалансована система показників дає можливість менеджменту визначити, як підприємство працює над створенням вартості для сьогоднішніх і майбутніх клієнтів, з одного боку, і що слід зробити для того, щоб розширити внутрішні можливості та збільшити інвестиції в персонал, бізнес-системи і процедури з метою вдосконалення своєї діяльності в майбутньому – з іншого. ССП поєднує у собі оцінку характеристики діяльності досвідчених і зацікавлених учасників процесу створення вартості з фінансовими перспективами як короткострокових проектів, так і успішної

Таблиця 3

Недоліки ССП і способи їх усунення

| № | Недолік | Спосіб усунення |
|----|---|--|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. | Погана збалансованість показників. <ul style="list-style-type: none"> Близько 75% СЗП описують минуле і мало орієнтовані на майбутнє Найчастіше стратегії і цілі не узгоджуються з КРІ | <ul style="list-style-type: none"> Створення незалежної групи з внутрішніх і зовнішніх експертів для розроблення показників, які базуються на коректній інформаційній базі і включають не менше 50% випереджальних індикаторів |
| 2. | Відсутність каскадування стратегічних показників до нижнього рівня. <ul style="list-style-type: none"> СЗП переважно розроблена і доведена до топ-менеджменту і керівництва середньої ланки, а співробітники, які безпосередньо виконують поставлені завдання, не розуміють, як їхня робота пов'язана зі стратегічними цілями і завданнями | <ul style="list-style-type: none"> Організувати інформування всіх співробітників підприємства про його стратегічні цілі і вплив роботи конкретних виконавців на показники підприємства у цілому Розробляти КРІ для співробітників усіх рівнів і закріплювати персональну відповідальність Керівникам усіх рівнів періодично роз'яснювати взаємозв'язок показників і результатів |
| 3. | Слабкий зв'язок нефінансових показників із бонусами. Система премій і бонусів прив'язана до виконання фінансових показників | <ul style="list-style-type: none"> Включити ключові якісні показники в систему мотивації |
| 4. | Показники оцінки людського капіталу не відображають зв'язку з іншими показниками. <ul style="list-style-type: none"> Оцінки стану людського капіталу в системах показників більшості підприємств усе ще надані типовими індикаторами, не мають зв'язку зі стратегічними цілями Дані КРІ розрізнені | <ul style="list-style-type: none"> Під час розроблення або перегляду показників людського капіталу враховувати їх взаємозв'язок зі стратегією Показники людського капіталу повинні бути інформативні й корисні |
| 5. | Відсутність якісної інформаційної системи для аналізу СЗП. <ul style="list-style-type: none"> У багатьох компаніях усе ще звіти з аналізу СЗП готуються за допомогою електронних таблиць та інших інструментів, що ускладнює процес їх читання та інтерпретації | <ul style="list-style-type: none"> Впровадження спеціалізованого програмного забезпечення, яке надає інформацію в режимі реального часу 24/7 Забезпечити доступність програмного забезпечення для керівників усіх рівнів Розробити наочні і інформативні форми звітів |
| 6. | Некоректні (тривалі) строки аналізу показників. <ul style="list-style-type: none"> Оцінка за ключовими показниками найчастіше відбувається раз на рік, що не дає оперативної інформації для вищого керівництва Відсутність своєчасного реагування на зміни | <ul style="list-style-type: none"> Вимірювати ефективність частіше (кожен місяць, квартал, півріччя) Розробити просту і прозору процедуру оцінки за найважливішими показниками з кожної групи |

Етапи розвитку підходів до управління персоналом

| Етап і його характеристика | Теоретичний підхід до управління персоналом | Відмінні риси | Приклади показників (КРІ) |
|--|---|--|--|
| I етап (кінець XIX ст. – до 1980 р.) Активна індустріалізація суспільства; поява нових видів виробництва; міграція сільського населення; зростання міст; оцінка виробництва за допомогою низки коефіцієнтів. | Концепція трудових ресурсів | <ul style="list-style-type: none"> Персонал – лише «гвинтик» на підприємстві Інтереси співробітників не враховуються | <ul style="list-style-type: none"> Чисельність персоналу Заробітна плата Продуктивність праці Відпрацьований час |
| II етап (1980–1990 рр.) Посилення конкуренції підприємств; підвищення ролі якості продукції, що випускається; боротьба за клієнта; підвищення ефективності та якості роботи; оцінка ефективності роботи підприємства за допомогою набору показників. | Концепція управління персоналом | <ul style="list-style-type: none"> Турбота про умови праці та безпеки Цінується рівень кваліфікації і освіти співробітників | <ul style="list-style-type: none"> Рівень травматизму на виробництві Кількість дефектів на 1 працівника Продуктивність праці Рівень кваліфікації співробітників |
| III етап (1992–2000 рр.) Інноваційність бізнес-середовища; жорстка конкуренція; зростання економіки багатьох країн світу; розширення меж бізнесу; збалансованість системи показників управління ефективністю. | Концепція управління людськими ресурсами | <ul style="list-style-type: none"> Персонал є ресурсом підприємства Посилення функцій відділу людських ресурсів Велика увага приділяється задоволеності роботою Інвестиції в навчання і розвиток персоналу | <ul style="list-style-type: none"> Продуктивність праці Плинність персоналу Дохід на 1 працівника Витрати на навчання персоналу Індекс задоволеності персоналу Витрати на персонал |
| IV етап (після 2000 р.) Посилення глобалізації та інтернетизації; зростання інтелектуальних видів виробництва; розуміння, що персонал – актив підприємства, що створює його вартість; нові інформаційні системи і технології; розширення масштабів власності працівників, за якої акціями компанії володіють ті, хто в ній працює; розширення міждержавних переміщень трудових ресурсів; посилення економічної інтеграції та кооперації як на міждержавному рівні, так і на рівні окремих компаній; збільшенні міжкраїнових інформаційних обмінів; розвиток системи збалансованості показників. | Концепція управління людським капіталом | <ul style="list-style-type: none"> Департамент людського капіталу стає повноправним бізнес-партнером підприємства Людський капітал розглядається як актив підприємства Встановлюється взаємозв'язок ЛК з ефективністю роботи підприємства Посилення нематеріальної мотивації персоналу | <ul style="list-style-type: none"> Рівень залученості персоналу Індекс кар'єрного росту Фінансові втрати від неякісного найму Різниця між доходом ефективних і неефективних співробітників Ступінь розвитку компетенцій Інвестиції в людський капітал Додана вартість на 1 працівника Відповідність корпоративної культури |

довготривалої діяльності в умовах жорстокої конкуренції» [6, с. 19].

Однак, окрім явних переваг цієї системи перед іншими інструментами управління ефективністю підприємства, існує й низка бар'єрів і недоліків. Проаналізувавши дослідження, проведене Американським центром продуктивності й якості (American Productivity and Quality Center, APQC) у Х'юстоні в 2004 р., в якому брали участь 80 компаній, роботи інших учених [7, с. 11; 8, с. 27], що займаються вивченням СЗП, був

сформований авторський список із найсерйозніших недоліків системи збалансованих показників та запропоновано способи їх усунення (табл. 3).

Виходячи з вище сказаного, а також різноманітних досліджень [8; 9], основні недоліки СЗП зводяться до одного спільного знаменника – пошуку «правильних» показників КРІ та їх збалансованості для стимулювання поведінки персоналу й активізації процесу прийняття рішень. У міру впровадження і поширення СЗП приходить розуміння необхідності

її різноманіття і багаторівневості. Збалансована система показників в останнє десятиліття піддається широкому вивченню, науковому дослідженню і постійного розвитку. З'являються комплексні та інтегральні показники, які об'єднують прості метрики. Але, як і раніше, основна увага повинна приділятися вдосконаленню структури системи, а також пошуку індикаторів, що більш об'єктивно відображають стан і перспективи розвитку бізнесу.

У сучасних суспільно-економічних умовах, що базуються на принципах соціально орієнтованого та соціально відповідального менеджменту, особливу увагу в системі збалансованих показників необхідно приділяти підсистемі, пов'язаної з управлінням персоналом. Еволюція підходів до управління персоналом і, відповідно, ключових індикаторів, що характеризують стан і використання цього найважливішого ресурсу, представлена в табл. 4.

Таким чином, у сучасних умовах розвитку суспільно-політичних і економічних умов значимість підсистем СЗП змінюється: важливою стає оцінка ефективності управління людським капіталом. У ході одного з досліджень [9] СЗП було помічено, що «зниження витрат на маркетинг, навчання персоналу і обслуговування клієнтів для поліпшення короткострокових фінансових показників у подальшому негативно позначалося на загальному фінансовому благополуччі компанії». Тому вкрай важливим стає не тільки навчання персоналу, а й комплекс систематичного управління людським капіталом.

Висновки. У процесі дослідження еволюції підходів до оцінки ефективності управління підприємством, а також розвитку управління персоналом і підвищення його ролі в сучасних умовах обґрунтовано пріоритетні напрями вдосконалення СЗП. Це призводить до необхідності розширити зміст підсистеми «Навчання та розвиток» і перейменувати її в «Управління людським капіталом». У рамках такої підсистеми, крім навчання і розвитку, необхідно оцінювати структуру персоналу та відповідність його цілям підприємства, результативність роботи, а також мотивацію праці. Перспективним та актуальним є обґрунтування

набору показників, що характеризують ефективність використання людського капіталу як основного носія конкурентних переваг сучасного підприємства.

Література:

1. Управление эффективностью бизнеса. Концепция Business Performance Management / Е.Ю. Духонин, Д.В. Исаев, Е.Л. Мостовой и др.; под ред. Г.В. Генса. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 269 с.
2. Друкер П.Ф. Эффективное управление предприятием. М.: Вильямс, 2008. 224 с.
3. Deming W.E. Quality, productivity, and competitive position. Massachusetts Institute of Technology Center for Advanced En, 1982. P. 373.
4. Рамперсад К.Х. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 352 с.
5. Леднёв Е.Е. BSC и EVA – конкуренты или союзники? URL: http://www.cfin.ru/management/controllers/bsc_eva.shtml (дата обращения: 30.05.2018).
6. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию; пер. с англ.; 2-е изд., испр. и доп. М.: Олимп-Бизнес, 2004. 320 с.
7. Нівен П.Р. Діагностика збалансованої системи показників: Підтримуючи максимальну ефективність; пер. з англ; за наук. ред. М. Горського. Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2006. 256 с.
8. Perkins M. Remmers A.G. 2014. What do we really mean by “Balanced Scorecard”? *International Journal of Productivity and Performance Management*. Vol. 63(2) P. 148–169.
9. SHL Ukraine в 2017 г. Исследование тенденций в HR и оценке персонала в Украине за 2017 г.
10. Довбня С.Б., Волошина А.С. Формування системи збалансованих показників промислового підприємства. *Економіка та суспільство*. 2017. № 13. С. 446–452.
11. Браун М.Г. За рамками сбалансированной системы показателей. Как аналитические показатели повышают эффективность управления компанией; пер. с англ. И. Ильиной. М.: Олимп-Бизнес, 2012. 248 с.

Довбня С.Б., Дрофа Е.А. Эволюция и направления развития системы сбалансированных показателей

Аннотация. В статье проанализирована эволюция системы сбалансированных показателей. Предложены направления развития системы сбалансированных показателей.

Ключевые слова: человеческий капитал, стратегический менеджмент, система сбалансированных показателей, управление эффективностью предприятия, KPI.

Dovbnya S.B., Drofa E.A. Evolution and development directions of the balanced scorecard

Summary. The article analyzes the evolution of the balanced scorecard. The proposed directions for the development of a balanced scorecard.

Keywords: human capital, strategic management, balanced scorecard, business performance management, KPI.

*Кімуржий М.І.,**заступник директора з навчальної та навчально-виробничої роботи,
Білгород-Дністровський економіко-правовий коледж
Полтавського університету економіки і торгівлі*

ОБҐРУНТУВАННЯ МАРШРУТИЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЖКГ ІЗ ПОЗИЦІЙ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ

Анотація. У статті побудовано агреговану маршрутизацію стратегічного управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ на основі виділення концептуальних етапів управління за процесним підходом та їх інтерпретації відповідно до специфіки діяльності підприємств ЖКГ.

Ключові слова: потенціал розвитку, підприємства ЖКГ, стратегічне управління, стратегія розвитку.

Постановка проблеми. Визначення правильного стратегічного курсу є важливим завданням підприємств сьогодення, оскільки глобалізація та новітні технологічні розробки змушують українські підприємства, у тому числі й у сфері надання житлово-комунальних послуг, змінювати традиційні виробничі системи на інноваційні технологічні системи виробництва, а це неможливо без розроблення поступової маршрутизації досягнення стратегії розвитку бізнесу. Останнім часом керівники підприємств ЖКГ стали більш стратегічними у розробленні заходів, методів ефективного управління виробничими процесами та машинами, оскільки проблеми, з якими стикаються підприємства (включаючи витрати часу, дефіцит фінансів та енергії), знижують загальну ефективність діяльності та потребують постійного моніторингу і виявлення потенційних проблемних сфер, превентизацію їхнього впливу на результати діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми побудови ефективної стратегії управління підприємствами ЖКГ знаходяться у центрі уваги як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Так, Л.Е. Касьян та В.В. Бугас стверджують, що серед основних чинників, які зумовлюють застосування стратегічного управління, слід виділити: мінливість та складність зовнішнього

середовища, що використовується на підприємстві; розуміння недостатньої ефективності стратегічного планування; нові методи вирішення стратегічних проблем, які застосовуються провідними західними фірмами [5, с. 94]. При цьому, як стверджує І.В. Журило, стратегічне управління не знайшло широкого розповсюдження на вітчизняних підприємствах, зокрема через складні умови підприємництва, брак коштів для впровадження інноваційних процесів, наявність непрозорих форм конкурентної боротьби, консервативне мислення деяких керівників [4]. Н.С. Педченко з позиції динамічності пропонує визначення сутності стратегічного управління як не лише сукупності концепції, підходів і методів, а й як «динамічний процес аналізу, вибору стратегій планування, забезпечення і реалізації розроблених планів організацією, що полягає у повторюваному циклі розв'язання п'яти основних завдань (етапів)» [9]. Відповідно до тверджень М. Шварової, основною метою стратегічного управління є створення конкурентоспроможних переваг як найважливішої умови успіху в бізнесі. Весь потенціал компанії має бути спрямований на досягнення цієї мети – щоденні оперативні рішення на основі довгострокової стратегії [19]. Стратегічне управління розглядається вченими як: управління стратегічними можливостями, що містить аналіз і вибір «стратегічної позиції», або «запланована стратегія»; оперативне управління проблемами в реальному масштабі часу, що дає змогу реагувати на непередбачувані зміни, або «стратегія, що реалізується»; управління, здатне оперативно реагувати на умови зовнішнього і внутрішнього середовища функці-

онування, що змінюються [5]; управління підприємством, яке спирається на людський потенціал, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни, які відповідають виклику з боку оточення і дають змогу досягати конкурентних переваг, що в результаті забезпечує стабільне функціонування і розвиток підприємства, досягнення його цілей у довгостроковій перспективі [11]; складна система, у якій відбуваються процеси аналізу, розроблення, реалізації та контролю стратегій, спрямованих на досягнення місії та цілей функціонування організації [4, с. 87]; реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий, системний, ситуаційний та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх із наявними можливостями підприємства, розробляючи та реалізуючи систему стратегій [17]; процес управління підприємством, який урахує людський потенціал, запити споживачів для здійснення гнучкого регулювання господарської діяльності та своєчасного і швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища з метою досягнення конкурентних переваг, що в результаті забезпечує стабільне функціонування і розвиток підприємства в довгостроковій перспективі [10, с. 109].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи специфічність сфери житлово-комунального господарства та наявність гострих проблем, що перешкоджають ефективному її реформуванню, постає необхідність в адаптації основних концептуальних підходів стратегічного управління до умов діяльності підприємств ЖКГ.

Мета статті полягає у дослідженні концептуальних етапів процесного підходу до управління потенціалом розвитку підприємств для врахування їх під час побудови маршрутизації управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість науковців абсолютно справедливо розглядає стратегічне управління з погляду процесного підходу, тобто як систему етапів, процесів та дій, що забезпечують управління підприємством крізь

векторність поставлених довгострокових завдань [1; 4; 9–11]. При цьому основні етапи стратегічного управління різними науковцями модифікуються по-різному:

1) стратегічний аналіз → розроблення стратегії (стратегічний синтез-розвиток) → реалізація стратегії → стратегічний контроль [4, с. 88];

2) вибір концепції → аналіз діяльності → діагноз → прогноз → цілі → стратегія розвитку організації → система планів, проєктів та програм розвитку підприємства → система забезпечення виконання планів → стратегічний контроль [17, с. 94];

3) аналіз середовища (забезпечує основу для визначення місії та цілей підприємства й розроблення стратегії) → формування стратегії (процес визначення місії та цілей підприємства, а також вибору стратегії досягнення цих цілей) → реалізація стратегії (процес перетворення стратегії у дії на основі розроблених планів, бюджетів) → оцінка і контроль реалізації стратегії [10, с. 112];

4) визначення чинників впливу на підприємство → побудова сценаріїв майбутнього → розрахунок можливих змін вартості підприємства → аналіз можливостей та ресурсів підприємства → імітаційне моделювання реалізації стратегій → визначення наслідків реалізації стратегії та за необхідності її коригування [20].

Враховуючи те, що об'єктом системи стратегічного управління є не лише внутрішній потенціал організації, а й система взаємозв'язків між організацією та оточенням, які дають їй змогу досягати своїх цілей, відповідають її внутрішнім можливостям і дають можливість залишатися сприйнятливою до зовнішніх викликів [4], вважаємо, що першочерговим етапом маршрутизації стратегічного управління є аналіз навколишнього середовища для виявлення можливостей та загроз діяльності підприємства.

Погоджуємося з думкою І.О. Шаповалової, що стратегія розвитку підприємства (організації) займає центральне місце у системі стратегічного управління підприємством. [17, с. 94]. У цілому стратегічне управління є завданням для підприємства на кожному етапі його існування, а стратегія розвитку – інструкцією керівництва до дії та визначальним

чинником поведінки кожного співробітника підприємства. Як стверджує група авторів на чолі з М. Меданчін, стратегія розвитку є найважливішим компонентом економічно вигідної економії, а показники стійкого росту є більш точними оціночними показниками ефективності діяльності підприємства порівняно з показниками бухгалтерського обліку [18].

І.В. Тюха та І.О. Денисюк визначають стратегію розвитку як стратегію підприємства, спрямовану на досягнення цілей розвитку, на відміну від цілей виживання, і засновану на засадах інтенсивного розвитку за наявності у даного підприємства суттєвого науково-технічного потенціалу [15, с. 36]. Н.В. Касьянова пропонує досліджувати стратегію розвитку як сформований за допомогою низки домінуючих принципів, традицій і намагань підприємства комплекс [6, с. 111]. Є.В. Драгунова розглядає формування стратегії розвитку організації як побудову цілісного образу підприємства в майбутньому і переходу до нього з поточного стану з використанням формалізованих процедур [3]. Р.В. Венжега акцентує увагу на тому, що модель системи управління підприємством спрямована на досягнення його довгострокових цілей за допомогою розкриття внутрішнього потенціалу, розподілу та координації ресурсів та впливу чинників зовнішнього середовища [1, с. 128]. Г.А. Дорошук у науковій праці «Вибір стратегії підприємства в умовах економічної кризи» відзначає, що стратегія розвитку є однією з чотирьох базових стратегій підприємства (стратегія виживання, стратегія розвитку, стратегія репрофілювання, стратегія ліквідації) і повинна використовуватися на підприємствах із великою ймовірністю освоєння нових ринків, які не можуть без великих утрат змінити власний асортимент продукції і повинні відкривати нові ринки збуту [2, с. 93]. М.В. Хацер характеризує стратегію розвитку як генеральну комплексну програму дій, виражених як у кількісній, так і в якісній формах, які дають чітке представлення про майбутні параметри розвитку суб'єктів господарювання з урахуванням поставлених цілей та ресурсів, необхідних для їх досягнення [16, с. 110].

Погоджуємося з думкою І.В. Тюхи та І.О. Денисюк, що кожна стратегія реалізується

на різних підприємствах з певними особливостями, набуває специфічних ознак [15, с. 33]. В останні роки рекомендованою стратегією управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ є агресивна, оскільки за рахунок підвищення тарифів та відносного збалансування покриття витрат отриманими доходами у підприємств ЖКГ з'явилася можливість використати додатково акумульовані кошти в напрямі нарощення потенціалу розвитку та підвищення інноваційності діяльності.

Враховуючи визначений агресивний вектор стратегії підприємств ЖКГ, необхідно зупинити увагу на детермінації агресивної стратегії, визначенні її особливостей та притаманних характеристиках. Зарубіжними науковцями агресивна стратегія визначається як стратегія, що концентрується на діях та підходах, які пов'язані з управлінням та спрямовані на забезпечення успішної діяльності в одній стратегічній зоні; вона спрямована на те, щоб зайняти стійку позицію, яка дасть змогу організувати протистояння натиску тих сил, які визначають конкурентну боротьбу в галузі [7], та передбачає розроблення управлінських рішень, які спрямовані на зміцнення стійкої позиції на ринку й захоплення нових ринків [14].

Погоджуємося, що агресивна стратегія зосереджена на управлінні успішною діяльністю в одній зі сфер бізнесу, а мета її полягає у досягненні довгострокових ділових переваг [15, с. 33]. Тобто основною ціллю агресивної стратегії будь-якого підприємства є забезпечення розвитку та прибуткової діяльності підприємства, а в умовах ринкового конкурентного середовища досягнення цієї цілі неможливо без урахування наявних конкурентних позицій на ринку.

Враховуючи особливості агресивної стратегії на підприємствах ЖКГ, В.В. Тітяєв, К.В. Маликова та О.В. Близнюк стверджують, що вона полягає у мінімізації всієї номенклатури страхових резервів та чіткому їх розподілу за окремими видами оборотних активів [13, с. 88], проте вважаємо, що агресивна стратегія передбачає не тільки підвищення страхових запасів труб, сантехнічної арматури, матеріалів для автогенної зварки металевих елементів [13, с. 88], як стверджу-

ють автори, агресивна стратегія управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ має пронизувати всю діяльність завдяки чітким системам планування, мотивації і внутрішніх зв'язків, створювати можливості до швидкого реагування на поведінку споживачів і ринку в цілому та досягати узгодження всіх методів і заходів забезпечення довгострокових тенденцій нарощення прибутку і споживчої цінності. У цілому можемо стверджувати, що останні реформи у тарифній політиці підприємств ЖКГ, що спрямовані на зростання тарифів, є частково проявом реалізації агресивної стратегії. Агресивність стратегії визначається концепцією вибору місця серед конкурентів та передбачає швидке зростання, диференціацію продукції, диференціацію ринку і розподіл капіталовкладень, задає і визначає підхід, завдяки якому підприємство сподівається досягти успіху у своїй сфері діяльності [12, с. 269].

Погоджуємося з думкою авторів на чолі з І.Д. Падериним, що агресивна стратегія вимагає від підприємства бути лідером ринку за рахунок найвищого рівня інноваційного процесу та безпосереднього створення й впровадження нових продуктів, кваліфікованих кадрів, можливостей до розподілу ризику та інших конкурентних переваг [8, с. 165]. Ключовим при цьому вважаємо акцент на високому рівні інноваційності процесів, що підтверджує нашу гіпотезу про необхідність підвищення інноваційності підприємств ЖКГ як інструменту забезпечення агресивної стратегії.

Пропонуємо таку маршрутизацію управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ, що враховує концептуальні етапи управління потенціалом та базується на процесному підході (рис. 1).

Враховуючи виявлені чинники впливу на потенціал розвитку підприємств ЖКГ та проблеми, пов'язані з їхнім впливом на результати діяльності, нами виділено основні стратегічні блоки, реалізація яких забезпечить ефективне управління. При цьому, враховуючи специфіку сфери ЖКГ та їх безпосередню залежність від дій уряду та його фінансової підтримки, вважаємо, що деякі заходи визначених стратегічних блоків мають бути реалізовані за допомогою державних та

місцевих органів влади та інституцій. Так, до основних стратегічних блоків належать:

1. Блок гармонізації тарифної політики. Основними заходами в межах даного стратегічного блоку мають бути:

- відшкодування (погашення) різниці в тарифах для населення та бюджетних організацій із відповідного бюджету;

- своєчасний перегляд та контроль над формуванням тарифів уповноваженими органами, передача можливості встановлення тарифів органам місцевого самоврядування;

- тарифи на житлово-комунальні послуги мають бути економічно обґрунтованими, а структура їх формування оптимізованою, зокрема, з одного боку, тарифи не мають бути нижче розміру економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво, включати кошти на модернізацію основних засобів та інвестиційний складник, а з іншого – не повинно бути порушень у порядку формування тарифів, зокрема завищень норм споживання та технологічних утрат

- встановлення єдиного підходу до формування тарифів послуги незалежно від органу регулювання діяльності підприємств;

- впровадити обов'язковий перегляд тарифів за зміни вартості енергоносіїв, мінімальної заробітної плати, ставок податків та прив'язати зміни розміру тарифів безпосередньо до мінімальної заробітної плати.

2. Блок забезпечення енергоефективності та інноваційності. Враховуючи специфічні особливості діяльності підприємств ЖКГ, вважаємо, що основними стратегічними заходами реалізації стратегії забезпечення енергоефективності на базі впровадження інноваційних технологій мають бути: максимізація матеріальної та енергоефективності; заміна зношених основних засобів новими з удосконаленою новітньою технологією функціонування; інтеграція інноваційних технологій у процеси повторного використання, реконструкції та утилізації; заміщення невідновлюваних джерел поновлюваними ресурсами та ін. Реалізація визначених заходів поряд з усуненням незадовільного технічного стану основних засобів підприємств ЖКГ дасть можливість підвищити енергоефективність, значно скоротити



Рис. 1. Агрегована маршрутизація управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ на основі інтеграції концептуальних етапів управління за процесним підходом та специфіки діяльності сфери ЖКГ (фрагмент)

Джерело: авторська розробка

рівень споживання та втрат паливно-енергетичних ресурсів на цих підприємствах.

3. Блок оптимізації відносин зі споживачами та мінімізації дебіторської заборгованості. Для подолання кризи неплатежів необхідно здійснити низку кардинальних заходів:

- поліпшити механізм реструктуризації заборгованості;
- стимулювати населення до ефективного та економного користування ЖКП, що дасть змогу зменшити обсяг сплати, а отже, створить можливості й акумулює додаткові кошти для погашення боргів;
- забезпечити належне фінансування виплати субсидій підприємствам ЖКГ із державного бюджету;
- підвищити інформованість споживачів про наявність боргів через розвиток системи електронного спілкування (створення особистих кабінетів, розсилка квитанцій за оплату на електронну пошту тощо).

4. Блок підвищення результативності діяльності. Основною метою заходів визначеного

блоку є досягнення позитивного фінансового результату, що безпосередньо залежить від реалізації заходів інших стратегічних блоків. Зокрема, збитковість підприємств ЖКГ зумовлена збільшенням собівартості у зв'язку з фізичним і моральним старінням основних засобів, значним обсягом боргу споживачів за використані послуги, невідповідністю фактичних виробничих витрат установленим тарифам та ін. (рис. 2).

Поряд із реалізацією запропонованих вище заходів на подолання цих проблем досягнення прибутковості підприємств ЖКГ також передбачає:

- усунення деформації тарифної політики в частині невідповідності норм споживання визначеним тарифам;
- підвищення зацікавленості підприємств ЖКГ у поліпшенні якості надання послуг населенню;
- підвищення контролю над розкраданням майна підприємств та умисним приховуванням споживачами обсягів спожитих послуг;

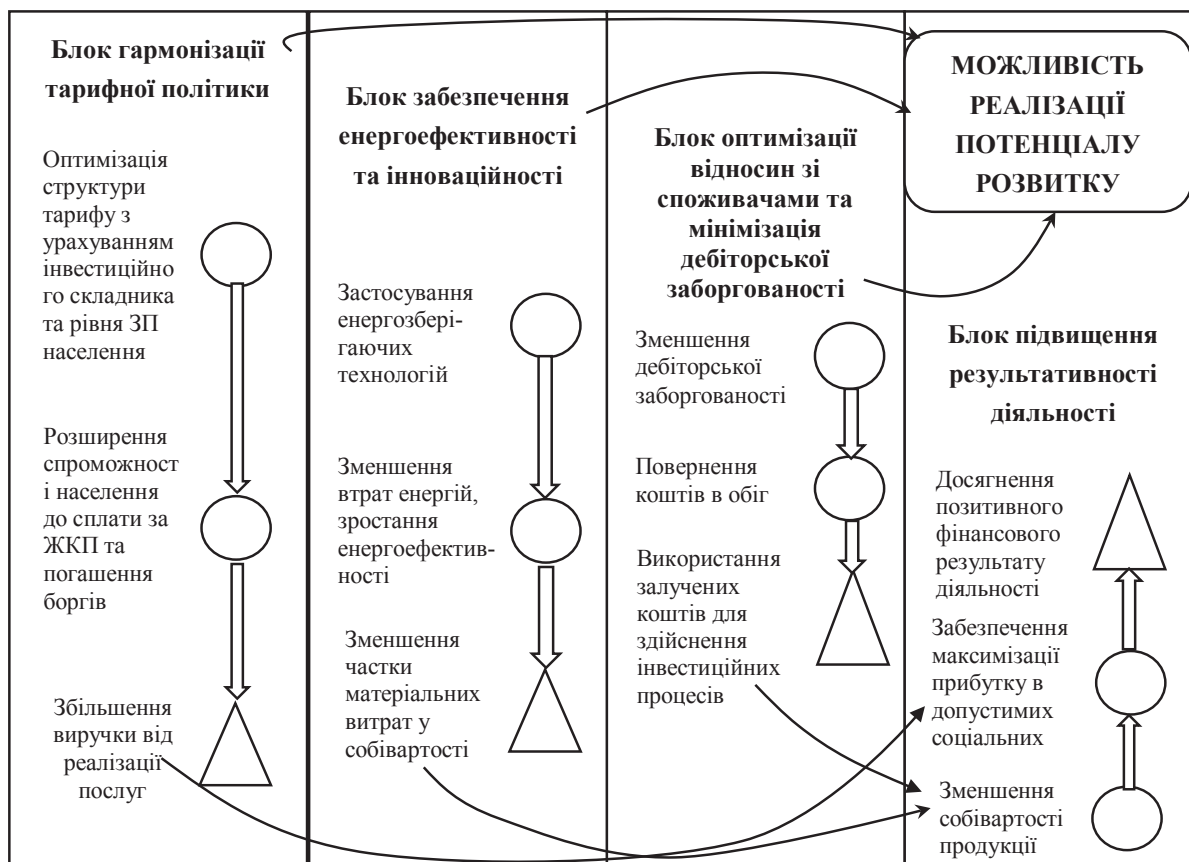


Рис. 2. Наслідкова взаємозалежність реалізації стратегічних блоків управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ

Джерело: авторська розробка

- уникнення випадків порушення податкового законодавства підприємствами в частині відображення фіктивних обсягів собівартості продукції, неопробування у фінансовій звітності реальної вартості активів.

У цілому узагальнення заходів стратегічних блоків дало змогу побудувати карту заходів, яка дає можливість графічно візуалізувати структуру стратегії управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ (рис. 3).



Рис. 3. Карта заходів із реалізації стратегічних блоків управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ

Джерело: авторська розробка

Висновки. Впровадження запропонованої маршрутизації стратегічного управління потенціалом розвитку підприємств ЖКГ на основі інтеграції концептуальних етапів управління за процесним підходом та специфіки діяльності сфери ЖКГ має за мету підвищити ефективність діяльності, а інтеграція запропонованих блоків стратегії у діяльність підприємств ЖКГ є вирішальною для виживання в умовах наявного конкурентного середовища на ринку та забезпечення потреб своїх клієнтів та кінцевих користувачів. Перспективою нарощення потенціалу розвитку підприємств ЖКГ є адаптація інструментів сегментації підприємств до вибору стратегії згідно з рівнем розвитку у відповідному часовому інтервалі.

Література:

1. Венжега Р.В. Теоретичні аспекти стратегічного розвитку промислових підприємств. *Научний вестник ДГМА*. 2017. № 1(22Е). С. 120–129.
2. Дорошук А.А. Выбор стратегии предприятия в условиях экономического кризиса. *Стратегии развития предприятия в условиях рыночной экономики*. 2008. № 3. С. 92–95.
3. Драгунова Е.В. Формирование стратегии развития малого промышленного предприятия: дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2014. 169 с.
4. Журило І.В. Сутність системи стратегічного управління та методика її впровадження на підприємстві. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2009. № 15. С. 86–90.
5. Касьян Л.Е., Бугас В.В. Методичні підходи до визначення сутності стратегічного управління підприємствами. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2015. № 12. С. 94–96.
6. Касьянова Н.В. Управление развитием предприятия на основе кумулятивного подхода: концепция, модели та методи: монографія; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. Донецьк: Купріянов В.С., 2011. 374 с.
7. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 234 с.
8. Стратегічне управління на підприємствах малого і середнього бізнесу/ І.Д. Падерін, Ю.Г. Горященко, Є.Е. Новак. *Економічний вісник Донбасу*. 2017. № 2(48). С. 163–167.
9. Педченко Н.С. Потенціал розвитку при стратегічному управлінні підприємством: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2012. 365 с.
10. Райковська І.Т. Модель сучасного стратегічного управління підприємством: зміст і компоненти. *Вісник ЖДТУ*. 2015. № 3(73). С. 106–117.
11. Сапельнікова Л.Н., Вознюк Я.С. Сутність стратегічного управління. *Менеджер*. 2016. № 3(72). С. 52–59.
12. Синиця Л.В. Формування системи стратегічного управління розвитком транспортного підприємства на основі оцінки його інноваційної активності. *Економіка: реалії часу*. 2015. № 4(20). С. 267–271.
13. Особливості проведення SPACE-аналізу на підприємствах житлово-комунального господарства / В.В. Тітяєв, К.В. Маликова, О.В. Близнюк. *Комунальне господарство міст*. 2013. № 111. С. 84–88.
14. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа; 17-е изд.; пер. с англ. М.: Вильямс, 2007. 928 с.
15. Тюха І.В., Денисюк І.О. Стратегія розвитку у системі стратегій підприємства. *Економіка харчової промисловості*. 2013. № 3(19). С. 33–37.
16. Хацер М.В. Стратегія розвитку підприємства в умовах нестабільності економіки держави. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2014. № 3(27). С. 109–112.
17. Шаповалова І.О. Сутність та передумови виникнення стратегічного управління. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 18. № 3. С. 91–95.
18. Effects of Leadership on Organizational Performance / M. Madanchian, N. Hussein, F. Noordin, H. Taherdoost. *12th International Conference on Educational Technologies (EDUTE '16)*. Barcelona, Spain, 2016. February 13–15. P. 71–74.
19. Svarovaa M., Vrchotaa J. Influence of competitive advantage on formulation business strategy. *Procedia Economics and Finance*. 2014. № 12. P. 687–694.
20. Combining scenario planning and business wargaming to better anticipate future competitive dynamics / Jan Oliver Schwarz, Camelia Ram, René Rohrbeck. URL: www.elsevier.com/locate/futures. Назва з екрана. Дата перегляду: 09.11.18.

Кимуржий М.И. Обоснование маршрутизации стратегического управления потенциалом развития предприятий ЖКХ с позиций процессного подхода

Аннотация. В статье построена агрегированная маршрутизация стратегического управления потенциалом развития предприятий ЖКХ на основе выделения концептуальных этапов управления за процессным подходом и их интерпретации в соответствии со спецификой деятельности предприятий ЖКХ.

Ключевые слова: потенциал развития, предприятия ЖКХ, стратегическое управление, стратегия развития.

Kimurzhiiy M.I. Justification of the routing of the strategic management of the development potential of housing and public utilities from the standpoint of the process approach

Summary. The article is based on aggregated strategic routing management of the potential of development of housing and utilities enterprises on the basis of allocation conceptual stages of management of the process approach and their interpretation in accordance with the specifics of the activity of housing and communal enterprises.

Keywords: development potential, utility companies, strategic management, development strategy.

*Козуб В.О.,**к.е.н., доцент**кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД,**Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця**Уварова А.Є.,**викладач**кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД,**Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

Анотація. У статті виділено підходи сучасних учених до трактування понять «збут» та «збутова діяльність підприємства». Викладено авторське розуміння поняття «збутова діяльність», використовуючи комплексний підхід. Охарактеризовано підсистеми управління збутовою діяльністю підприємства на зовнішньому ринку. Визначено вплив стратегії збуту на реалізацію збутової діяльності підприємства під час виходу на зовнішній ринок. Запропоновано заходи з удосконалення збутової діяльності підприємства на зовнішньому ринку. Представлено визначення поняття «збутовий потенціал» та його основні формуючі характеристики.

Ключові слова: збут, збутова діяльність, збутовий потенціал, система збуту, стратегія збуту, збутова політика, управління збутовою діяльністю.

Постановка проблеми. Сьогодні ринкова економіка висуває особливі вимоги до діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання: формування перспективної збутової політики, яка б відповідала вимогам споживачів, з одного боку, та формування ефективної стратегії просування продукції на ринок, у тому числі на зовнішній, – з іншого. Тільки їх органічне поєднання дає змогу підприємству вдало функціонувати на ринку в умовах загострення конкурентної боротьби. Реалізація такої стратегії має за мету забезпечення росту ефективності діяльності підприємства, результатом якої є отримання максимального прибутку за умови оптимізації витрат. Існуючі структури управління збутовою діяльністю підприємств не завжди забезпечують швидке реагування управлінських процесів на зміни умов зовнішнього

та внутрішнього середовища та вимагають його постійного вдосконалення.

Організація ефективної збутової діяльності на підприємстві безпосередньо впливає на результати його діяльності, оскільки можливість подальшого виробництва та взагалі існування підприємства залежать саме від того, наскільки ефективно буде реалізована вироблена продукція. Управління збутом в умовах зовнішнього середовища, яке швидко змінюється, зумовлює необхідність постійного впровадження змін у збутовій політиці. Правильна організація управління збутом і своєчасне впровадження збутових стратегій на зовнішньому ринку можуть забезпечити підприємству стійкі позиції на ринку й активізувати його зовнішньоекономічну діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над теоретичними і практичними аспектами збутової діяльності працювали такі зарубіжні вчені, як Г. Армстронг, Ф. Котлер та ін. [1]. Вивченням проблем теоретичного обґрунтування сутності, організації та управління збутовою діяльністю підприємства займалися відомі вітчизняні вчені, а саме: Л. Балабанова, А. Балабаниць, О. Бревнов, О. Шубіна, А. Панкрухін, П. Белінський, Б. Токарев, Л. Нейкова, І. Круценко та ін. [2–11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі досі немає однозначності щодо трактування поняття «збутова діяльність» та чітко не визначено, що саме є компонентами цієї діяльності в різних сферах економіки.

Також недостатньо вивченими залишаються питання управління збутовою діяльністю підприємства на зовнішньому ринку.

Мета статті полягає у визначенні особливостей управління збутовою діяльністю підприємств на зовнішньому ринку, а також впливу стратегії збутової діяльності на ефективність господарської діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних ринкових умовах збутова діяльність належить до основних напрямів діяльності підприємства, що безпосередньо впливають на формування ефективної господарської системи. Для розкриття сутності збутової діяльності підприємства розглянемо, що собою являють збут та збутова діяльність як економічні категорії.

Слід відзначити існування незначної кількості визначень даного поняття в економічній літературі. Сучасні автори визначають поняття «збут» по-різному, іноді ототожнюють його з поняттями «розподіл» і «товарорух». Інші автори вкладають у поняття «збут» і «збутова діяльність» однаковий зміст. Отже, науковці розглядають поняття «збут» із погляду різних ознак, а саме:

як процес фізичного переміщення товару (Л. Балабанова, А. Балабаниць [2, с. 13], О. Брєвнов [3, с. 13], О. Шубіна [4, с. 110];

як процес взаємодії з покупцем (Л. Балабанова, А. Балабаниць [2, с. 15], А. Панкрухін [5, с. 322].

На нашу думку, збут – це система елементів і дій щодо забезпечення ефективного доступу товару до цільових покупців для задоволення їхніх потреб. Своєю чергою, поняття «збут» включає у себе два компоненти:

1) канали збуту (товарообігу, розподілу), тобто шлях, який проходить товар від постачальника до кінцевого споживача. Канали збуту зазвичай відповідають окремим сегментам споживчого ринку. При цьому завдання підприємства полягає у підборі, організації та відстеженні ефективності (пропускної спроможності) каналів збуту;

2) процес збуту, тобто реальний рух товару від місця виробництва до місця споживання. Сюди відносять умови угоди з контрагентом щодо тривалості, доставки, оплати, розміру

партії, способу доставки товару і т. д. Тут завдання підприємства полягає в оптимальному узгодженні інтересів усіх учасників каналів збуту для досягнення максимального економічного ефекту.

Своєю чергою, збутову діяльність різні науковці визначають як:

засіб забезпечення максимальної вигідності торговельної угоди для кожного з партнерів (Л. Балабанова, А. Балабаниць [2, с. 15]); процес просування готової продукції на ринок та організації товарного обміну (П. Белінський [6, с. 429]).

Отже, збутова діяльність – це комплексний процес, що охоплює: планування обсягу реалізації товарів з урахуванням рівня прибутку, що очікується; пошук і вибір найкращого партнера-постачальника (покупця); проведення торгів, включаючи встановлення ціни відповідно до якості товару та інтенсивності попиту; виявлення й активне використання чинників, здатних прискорити збут продукції та збільшити прибуток від реалізації.

У сучасних умовах під час прийняття стратегічних рішень у галузі управління збутовою діяльністю керівники підприємств потребують суттєвої допомоги. Оскільки частиною стратегічного управління підприємством є організація збутової діяльності, вона повинна формуватися в процесі складання маркетингової програми, яка передбачає налагодження оптимальних партнерських відносин, маркетинговий аналіз, управління якістю та рекламну політику підприємства. Збут може бути організований як власною системою збутових органів підприємства, так і за рахунок послуг незалежних агентів або підприємств, що займаються збутом товарів.

Управління збутовою діяльністю підприємства пропонуємо розглядати як багатоаспектний управлінський процес, спрямований на забезпечення ефективного збуту підприємства у довгостроковій перспективі в умовах мінливості зовнішнього середовища.

Поєднання методичних та практичних підходів з урахуванням галузевих особливостей підприємств, урахування внутрішніх та зовнішніх чинників впливу дають змогу сформулювати оптимальну систему управління



Рис. 1. Підсистеми управління збутовою діяльністю підприємства на зовнішньому ринку



Рис. 2. Вплив стратегії збуту на реалізацію збутової діяльності підприємства на зовнішньому ринку

збутовою діяльністю підприємства на зовнішньому ринку (рис. 1).

Для забезпечення ефективної реалізації товарів на зовнішньому ринку підприємство повинне проводити комплекс заходів, які забезпечують фізичний розподіл товарів у ринковому просторі, доведення товарів до споживачів та організацію їх ефективного споживання. Відображення впливу стратегії збуту на реалізацію збутової діяльності підприємства на зовнішньому ринку наведено на рис. 2.

Так, стратегія збуту за своєю суттю становить набір правил для прийняття рішень, якими підприємства керуються під час визначення послідовності дій для розширення збуту підприємства на зовнішньому ринку. Завдання тактики збуту полягає у виборі сукупності, послідовності або інтенсивності застосування елементів комплексу маркетингу: товар, ціни, розподіл, збутовий персонал для одержання конкурентних переваг на зовнішньому ринку.

Стратегія формує тактику збутової діяльності, яка, своєю чергою, має низку разових (забезпечення відповідного інструментарію та механізмів реакції на можливість розширення збуту) та поточних (прискорення обороту грошових коштів та продукції, оптимізація товарних запасів, протидія конкурентам на зовнішньому ринку, активізація збуту, гнучка цінова політика, підвищення рентабельності основної діяльності підприємства) завдань. Тактика збуту повинна враховувати можливу реакцію всіх зацікавлених осіб, зокрема споживачів, постачальників, конкурентів та ін. Тактика передбачає залучення та використання ресурсів (інформаційних, матеріальних, маркетингових, комунікаційних, управлінських), які формують збутовий потенціал та, відповідно, збутову політику реалізації збутової діяльності.

Збутовий потенціал підприємства можна визначити як сукупність інформаційних, матеріальних, маркетингових, управлінських та комунікаційних ресурсів та можливостей збуту, що забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати виведення товару на ринок, його реалізацію за постійного вдосконалення технології збуту,

інновації продуктового ряду з урахуванням чинників маркетингового середовища [8].

На базі збутового потенціалу і цілей збуту підприємства, встановлених на стратегічному і тактичному рівнях, формується збутова політика [7]. Під час виходу на зовнішній ринок ефективна збутова політика підприємства дає змогу:

остаточно визначити результат зусиль підприємства, спрямованих на розвиток виробництва й отримання максимального прибутку;

приспосувати збутову мережу до запитів покупців, у результаті чого підвищуються шанси для виграшу в конкурентній боротьбі;

здійснити підготовку товару до продажу через збутову мережу підприємства;

ефективно виявити і вивчити смаки та вподобання споживачів у процесі збуту.

Основними елементами збутової діяльності є: зберігання, доробка, упаковка, складська переробка продукції; виконання транспортних операцій, надання послуг з її доставки; укладання договорів зі споживачами та безпосередній контакт із покупцем у вигляді дій із фізичної передачі товару, оформлення замовлень, організації платіжно-розрахункових операцій і власне продаж, який завершує процес збуту товару [9].

Для вдосконалення управління збутовою діяльністю підприємства на зовнішньому ринку можна запропонувати певні заходи, які систематизовано в табл. 1.

Впровадження зазначених заходів потребує розроблення науково обґрунтованої маркетингової політики щодо формування збуту суб'єктів господарювання з урахуванням впливу на об'єкт управління різних чинників. Серед зазначених чинників можна виділити [10]:

особливості кінцевих споживачів (їх кількість, скупченість, рівень доходів);

можливості підприємства, його фінансовий стан, конкурентоспроможність, основні напрями ринкової стратегії, масштаби виробництва;

характеристики товару (вигляд, середня ціна, сезонність виробництва, терміни зберігання);

Заходи з удосконалення управління збутовою діяльністю підприємства на зовнішньому ринку

| Заходи | Удосконалення |
|--|---|
| Удосконалення системи планування збуту | Для виправлення відхилень від темпів продажу товарів на зовнішньому ринку необхідно більш точно визначити стратегію збуту підприємства, зробити прогнозування обсягу реалізованого товару, визначити частку зовнішнього ринку. |
| Поліпшення кадрового забезпечення | Для зменшення витрат на обслуговування відділів, які можна реструктурувати, доцільно розробити стандарти ефективної праці менеджерів зі збуту, їх навчання, корпоративні тренінги, підвищення кваліфікації за фаховою діяльністю працівників. |
| Удосконалення системи організації збутової діяльності | У процесі організації збутової діяльності доцільно використовувати сучасні методи продажу через мережу Інтернет, мати свій сайт із можливістю замовлень у режимі он-лайн. |
| Підвищення якості продукції | Для максимального задоволення потреб споживачів випускати високоякісну продукцію згідно з міжнародними стандартами (наприклад, екологічно чисту продукцію з натуральної сировини, продукти харчування без додавання хімічних підсилювачів смаку, ГМО тощо). |
| Територіальне обмеження збутової діяльності на зовнішньому ринку | Доцільно охоплювати збутовою діяльністю територію певної вибраної країни, що дає змогу мінімізувати загальні витрати, а також витрати, пов'язані з реалізацією товару на зовнішньому ринку, варіювати ціновою та конкурентною політикою. |
| Розроблення ефективної цінової політики | Необхідність розроблення цінової політики для трьох основних прошарків населення за доходами: вищого, середнього і нижчого класу. Для кожного класу може бути своя ціна на товар, проте сама продукція повинна бути якісною для будь-якого споживача. Доцільно знаходити резерви зниження питомої собівартості та ціни за рахунок, наприклад, використання простішої упаковки товару, відсутності традиційної реклами тощо. |

ступінь конкуренції та збутова політика конкурентів (їх кількість, концентрація, збутова стратегія та тактика);

характеристика та особливості збуту (ємкість, звичаї та міжнародна торгова практика, щільність розподілення покупців);

порівняльна вартість різних каналів збуту.

Таким чином, розроблення системи управління збутовою діяльністю повинно базуватися на результатах аналізу наявної збутової системи підприємства. Такий аналіз доцільно здійснювати не лише за кількісними показниками, а й за якісними: рівнем обслуговування, задоволеності і прихильності покупців, результативності комунікаційної політики, правильності вибору сегментів зовнішнього ринку, результативності роботи збутового персоналу тощо [11].

Висновки. Отже, підприємства, які виходять на зовнішні ринки, потребують, насамперед, ефективно сформованої збутової діяльності, яка дасть змогу підприємству здійснювати реалізацію товарів та послуг на максимальному рівні, тим самим забезпечуючи максимізацію свого прибутку.

Своєю чергою, формування системи збуту на підприємстві залежить від ефективного його управління, яке повинно включати в себе декілька підсистем управління, кожна з яких відповідає за окремі складники збутової діяльності, доцільно сформованої стратегії збуту, що передбачає формування потужного збутового потенціалу та раціональної збутової політики.

Література:

1. Армстронг Г. Введение в маркетинг: учеб. пособ.; пер. с англ. Москва: Вильямс, 2000. 640 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетинговый аудит системы сбыта: монография. Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2003. 189 с.
3. Бревнов А.А. Маркетинг малого предприятия. Киев: ВИРА-Р, 1998. С. 364.
4. Промисловий маркетинг: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Студцентр, 2002. С. 432.
5. Панкрухин А.Л. Маркетинг: учебник. Москва: Ин-т междунар права и экономики им А.С. Грибоедова, 1999. 322 с.
6. Белінський П.І. Управління матеріально-технічним забезпеченням і збутом. Чернівці: Рута, 2017. 28 с.
7. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 240 с.
8. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємства: монографія. Донецьк, 2009. 245 с.
9. Балабанова Л.В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств: навч. посіб. Київ: Професіонал, 2006. 336 с.

10. Токарев Б.К. Збутова політика підприємства. Москва: Юніті-Дана, 2011. 104 с.
11. Нейкова Л.І., Круценко І.В. Управління збутом продукції агропідприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. *Ефективна економіка*. 2013. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2483> (дата звернення: 01.12.2018).

Козуб В.А., Уварова А.Е. Управление сбытовой деятельностью предприятия на внешнем рынке

Аннотация. В статье выделены подходы современных ученых к трактовке понятий «сбыт» и «сбытовая деятельность предприятия». Изложено авторское понимание понятия «сбытовая деятельность», используя комплексный подход. Охарактеризованы подсистемы управления сбытовой деятельностью предприятия на внешнем рынке. Определено влияние стратегии сбыта на реализацию сбытовой деятельности предприятия при выходе на внешний рынок. Предложены меры по совершенствованию сбытовой деятельности предприятия на внешнем рынке. Представлено определение понятия «сбытовой потенциал» и его основные формирующие характеристики.

Ключевые слова: сбыт, сбытовая деятельность, сбытовой потенциал, система сбыта, стратегия сбыта, сбытовая политика, управление сбытовой деятельностью.

Kozub V.O., Uvarova A.E. Management of enterprise sales activity on the international market

Summary. The theoretical approaches to the concepts of “sales” and “sales activity” of an enterprise elaborated by the modern scientists are identified in this article. Author understanding of the concept “sales activity” on the basis of complex approach is stated. The subsystems of sales activities management of an enterprise on the international market are described. The influence of sales strategy on realization of an enterprise marketing activity during foreign market entry is determined. The measures of improving an enterprise sales activity on the international market are offered. The definition of the concept of “sales potential” and its main forming characteristics is presented.

Keywords: sales, sales activity, sales potential, sales system, sales strategy, marketing policy, sales management activity.

*Маховка В.М.,**к.е.н.,**доцент кафедри туризму та адміністрування,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка**Шаренко Ю.О., Тузніченко О.Ю.,**студенти,**Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка*

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Анотація. У статті розглянуто теоретичні аспекти сутності підприємств ресторанного господарства, їх управління. Розглянуто специфіку формування даного виду підприємств та запропоновано власне розуміння поняття «управління підприємством». Обґрунтовано систематичний підхід до стратегічного управління підприємствами ресторанного бізнесу.

Ключові слова: ресторанне господарство, управління, управління підприємством ресторанного бізнесу, сутність, специфіка.

Постановка проблеми. З кожним роком ресторанний бізнес зазнає досить великих змін в Україні, і не тільки. Ресторанне господарство сьогодні – це найбільш розвинутий, потенційно прибутковий для інвестицій бізнес. Ресторанне господарство постійно поширюється в напрямках своєї діяльності, методах управління та обслуговування споживачів. Постійно оновлюючись, воно неспинно здійснює інновації і проявляє значний вплив на населення. Для ефективного розуміння сутності поняття «управління ресторанним підприємством» ми детально розглянемо це питання, ґрунтуючись на теоретичних визначеннях цього поняття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем управління розвитком підприємств присвятили свої дослідження такі відомі науковці, як С. Дунда, Г. Какуніна, В. Кифяк, Е. Коротков, Т. Надтока, Р. Побережний, Ю. Погорелов, Ю. Плуґіна, О. Раєвнева та багато інших. Окремі нарботки щодо управління розвитком підприємств з урахуванням особливостей діяльності ресторанного господарства зро-

блені В. Антоновою, В. Момот, М. Науменко, І. Скавронською та ін.

Мета статті полягає у визначенні особливостей управління та функціонування підприємств ресторанного господарства. Для досягнення мети проведено критичний аналіз теоретичних матеріалів щодо управління ресторанним бізнесом та надано своє трактування цього поняття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість закладів ресторанного господарства має досить невеликий розмір, а штатна кількість працівників налічує не більше 10 осіб. Керують такими установами, як правило, їхні власники.

Ресторан – це заклад громадського харчування, який пропонує споживачам широкий асортимент складних страв, головним чином, індивідуального замовлення. Ресторан поєднує високий рівень сервісу з організацією відпочинку відвідувачів. Ресторани організують послуги для конгресів, конференцій, офіційних заходів, прийомів, сімейних свят, банкетів, тематичних вечірок.

Залежно від рівня обслуговування та ступеня обладнання, а також від розміру запасів компанії такого типу поділяються на ресторани найвищої та першої категорій.

На початку 80-х років ХХ ст. почала спостерігатися така нова тенденція, яку можна охарактеризувати об'єднанням невеликих ресторанів у мережі та створенням великих конгломератів. Тут управління закладом ресторанного господарства зазвичай поділяється за сферою спрямування, але при цьому

маючи єдиний центр управління, сформований радою директорів та власників.

Незалежні заклади ресторанного господарства здебільшого представлені «сімейним», малим та середнім бізнесом, характерною рисою якого є сезонність операцій. Незалежні ресторани можуть бути як у великих містах, так і в невеликих курортних населених пунктах. Незалежні установи домінують у ресторанному бізнесі з високим рівнем сервісу [1; 4].

Організація ресторану – організаційна і структурна одиниця в ресторанній індустрії, яка здійснює виробничу та торговельну діяльність: виробляє, продає та організовує споживання власної продукції та придбаних товарів, а також надає послуги з організації розваг для споживачів.

Основним компонентом системи обслуговування туристичних послуг є підприємства ресторанного бізнесу.

Ресторанне підприємство являє собою установу (сукупність установ), яка є незалежною господарською організацією, має права юридичної особи та здійснює свою діяльність для отримання прибутку.

Ресторан характеризується загальними особливостями, які базуються на задоволенні потреб людей у споживанні їжі та напоїв. До ресторанної індустрії, зокрема, належать торгові заклади, які продають продукцію на винос для домашнього споживання, якщо ця функція є визначальною в їхній діяльності.

Одним із визначальних принципів ресторанного бізнесу, а також усього бізнес-сектору є досягнення високих результатів за найменших витрат матеріальних та трудових ресурсів.

Частка кафе, закусточних, буфетів є значною в структурі мережі ресторанів, що пояснюється стійким попитом споживачів на продукти та послуги цих підприємств: частка їдальень перевищує 20%, барів – 16%, інших ресторанів та ресторанів – 7%.

Варто пам'ятати, що управління є головною ланкою організації закладу ресторанного господарства, який координує не тільки процес виконання функцій закладу, а й організовує саму структуру праці всього персоналу.

Власники ресторанів та менеджери незалежних ресторанів мають чудову можливість створити стандарти. Можливість забезпечити свій бізнес унікальними можливостями

є однією з головних переваг управління невеликою незалежною організацією. Головною особливістю механізму управління підприємствами ресторанного господарства є вплив закономірностей розвитку ринкової економіки, також це й особливості діяльності самого закладу, шлях його спрямування, попит на ринку інфраструктури, певна індивідуальність та нестандартність [3].

Організаційна структура підприємства ресторанного бізнесу є відображенням повноважень і обов'язків, які призначаються кожному з його працівників. Вона допомагає забезпечити стабільність функціонування системи управління, завдяки чому підприємство ритмічно працює незалежно від впливу зовнішніх і внутрішніх чинників. Створення такої структури зумовлене передусім необхідністю розподілу прав і обов'язків між окремими підрозділами організації. Оптимальною вважається така структура, яка дає змогу підприємству ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем, продуктивно та доцільно розподіляти та спрямовувати зусилля працівників, задовольняючи попит споживачів послуг і продукції та досягаючи визначених цілей із високою ефективністю. На рис. 1 представлено основні види організаційних структур управління закладами ресторанного господарства.

Лінійна структура управління рестораном передбачена для того, щоб усі процеси і функції управління зосереджувалися в руках одного керівника. Її властива простота і чіткість управління, спрямована на пряму (лінійну) послідовність виконання та надання нових функцій, правил і повноважень.

Функціональній структурі, навпаки, властива більш широка підпорядкованість

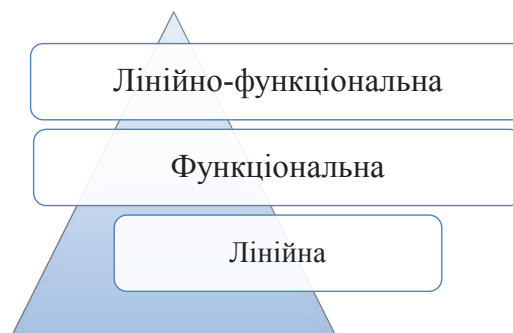


Рис. 1. Організаційні структури сучасних підприємств ресторанного господарства

виробничих підрозділів, зосереджена як на управлінні лінійними керівниками, так і керівниками вищих підрозділів. Головною особливістю є те, що функціональна структура вимагає від своїх менеджерів широкого спектру повноважень, тому керівники надають перевагу найму працівників із великим рівнем кваліфікації.

Лінійно-функціональна (комбінована) структура управління полягає у тому, що зв'язки між функціональними службами або керівниками не є зв'язками підпорядкованості. Будь-які накази чи будь-які розпорядження підлеглі отримують виключно від своїх лінійних керівників. І це є великою перевагою, адже й звітувати вони мають лише одному керівникові.

Описані організаційні структури управління мають як переваги, так і недоліки. Ефективність функціонування організаційних структур будь-якого типу визначається насамперед тим, наскільки під час їх формування враховані чинники, що впливають на об'єкт та орган управління. Однак із плином часу організаційна структура може змінюватися [2].

В умовах динамічного ринкового середовища ефективна експлуатація підприємств харчових послуг залежить від методології реєстрації бізнесу, яка має відношення до економічних реалій та задоволення потреб внутрішнього управління. Крім того, необхідно посилити контроль над діяльністю підприємств громадського харчування через вплив якості продукції цих компаній на здоров'я населення. Це зумовлює необхідність вивчення проблем формування правил бухгалтерського обліку в секторі громадського харчування як складника системи управління.

Ресторан складається з компаній, що характеризуються різними типами спеціалізації, і поєднує функції виробництва, організації торгівлі та споживання. Крім підприємств громадського харчування, закладів та громадських організацій в структурі промислових і сільськогосподарських підприємств та бюджетних установ також працюють у цій сфері. Тому, при визначенні методів обліку, необхідно враховувати специфіку діяльності для надання інформаційних запитів внутрішнім та зовнішнім користувачам.

З огляду на аналіз компаній діяльності громадського харчування, однією з галузевих

особливостей є те, що компанії розрізняються за обсягом, характером послуг, структурою виробництва і спеціалізації, що вимагає альтернативного розвитку методів обліку. Ось чому типологія підприємств громадського харчування необхідна для реалізації альтернативних методологічних підходів для формування методів бухгалтерського обліку.

Основна особливість бізнесу в громадському господарстві повинна враховуватися при побудові бухгалтерського обліку, мети бізнесу. Підприємницька діяльність і відділи харчування можуть бути організовані як в комерційному секторі, так і для того, щоб забезпечити масовий характер громадського харчування за місцем навчання, лікування, роботи і т.д. в некомерційному секторі. Класифікація підприємств громадського харчування представлена на рис. 2 [8].

Права та обов'язки керівництва визначаються на основі потреб задоволення бажань споживачів через наявні можливості та ресурси. Операційні рішення через необхідність задоволення потреб, засновані на строго фіксованій ієрархії управління. Відповідальність за прийняття управлінських рішень покладена на керівництво. Підрозділи є функціональними одиницями, кожна з яких використовує свою власну специфічну технологію, однак разом вони мають одну загальну мету – задоволення споживачів і можуть бути орієнтовані на виробництво продуктів (кухні) та послуг (ресторан).

Специфіка підприємств ресторанного господарства, обумовлена виконанням 3-х взаємопов'язаних функцій (виробництво продукції, її реалізація та організація споживання) формує спрямованість управління розвитком за основними напрямками діяльності. Усі напрями розвитку підприємств ресторанного господарства узагальнено в чотири групи (рис. 3) [7].

Завдання управління діяльністю закладу ресторанного господарства включають: перспективне, поточне техніко-економічне і соціальне планування, організацію роботи зі стандартизації, обліку і звітності, економічного аналізу.

Залежно від виду ресторанного господарства, а тим самим і ступеню централізації його управління, обсягів і особливос-

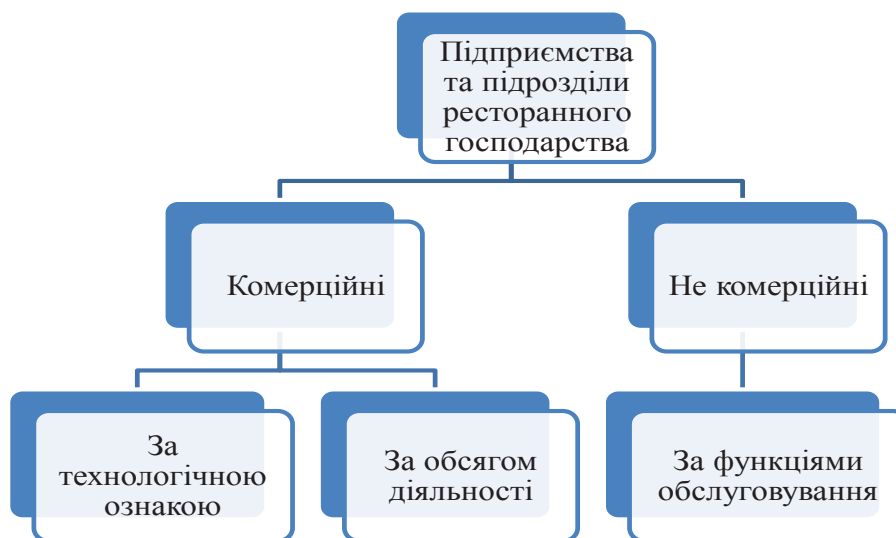


Рис. 2. Класифікація підприємств та підрозділів ресторанного господарства

Джерело: узагальнено на основі [8]

тей виробничо-господарської діяльності закладу ресторанного господарства в практиці управління одну функцію можуть виконувати декілька структурних підрозділів або один структурний підрозділ здійснювати декілька функцій управління [6].

Найважливішим напрямом науково-технічного прогресу в ресторанному господарстві є впровадження новітніх видів устаткування і прогресивних індустріальних технологій, засобів обчислювальної техніки, промислових телевізійних установок, систем обліку реалізації комплексних обідів. Застосування електронно-обчислювальної техніки обумовлює зміну сутності певних управлінських функцій. Так, спрощуються функції управління виробництвом, контролю, обліку, аналізу.

Невід'ємною частиною процесу управління в сучасних умовах є наукове дослідження. Цим пояснюється виникнення в деяких великих закладах

ресторанного господарства нових спеціальних функцій – планування науково-технічного розвитку закладу; нормування вимог до якості продукції (стандартизація вимог); стандартизація показників норм витрати енергетичних ресурсів, контроль і регулювання використання ресурсів у технологічних процесах – організація роботи з винахідництва і раціоналізації тощо. Результатом виконання цих функцій є впровадження в практику науково-дослідних розробок [5].

Ресторанний бізнес – один із складних бізнес-сегментів. Це відрізняється високим ступенем ризику і ресторан нагадує капітана корабля, який веде корабель через складний фарватер. Практика показує, що, як правило, перші два-три роки після відкриття ресторан бурхливо розвивається, але потім ситуація змінюється поступово, і тепер установа, яка вчора не знала кінця своїх відвідувачів, нагадує незаселений острів сьогодні.

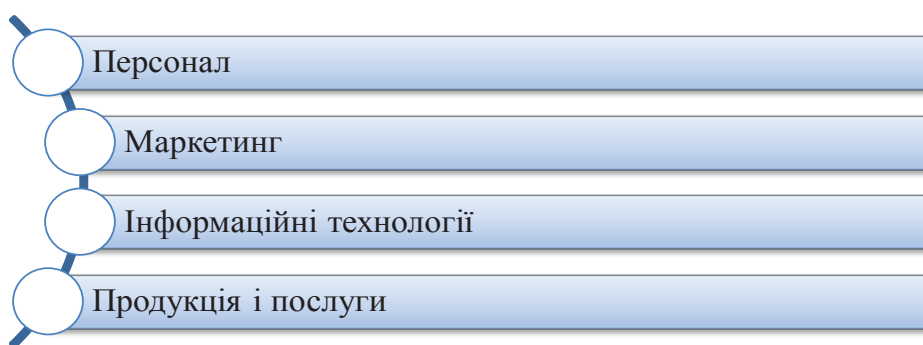


Рис. 3. Напрямки розвитку підприємств ресторанного господарства

Основною помилкою більшості рестораторів є переконання, що інтер'єр, колись створений в інституті, більше не потребує турботи та уваги. Тим часом не тільки театр починається з вішалки. Чи хоче відвідувач оцінити переваги місцевої кухні, це ще одне питання, але він відчуває себе комфортно в цих стінах чи ні, він відразу зрозуміє. Тому не слід недооцінювати важливість привабливості інтер'єру в очах споживачів. Іншою гарантією успіху є чистота та порядок. Особливо важливо, щоб чистоти дотримувались на кухні та в барі. Ці дві області життєдіяльності ресторану, яка через нестачу належного контролю також може бути причиною величезних втрат. Тютюнові вироби та алкоголь, недотримання технологій при приготуванні їжі та напоїв завдають значного удару для економічного добробуту та репутації підприємства.

Словом, компетентна організація ресторанного бізнесу передбачає не просто знання методів управління. Власник ресторану повинен бути менеджером, бухгалтером, психологом та контролером одночасно, лише тоді ресторан буде мати довге і щасливе життя [9; 10].

Висновки. Підсумовуючи все сказане та проаналізоване, можна із впевненістю сказати, що управління ресторанним підприємством – це справжнє мистецтво, мистецтво досягнення цілей по впливу на персонал заради максимального одержання прибутку, впливу на клієнтську базу та навіть потенційних відвідувачів. Це мистецтво передбачити запити клієнта, щоб його бажання були цілковито задоволені, що зумовить повернення клієнта та економічний прибуток підприємства.

Сутність і специфіка управління важлива на будь-якому рівні розвитку підприємства. Розумне і чітко спрямоване управління задає відношення цілі діяльності до її результату, визначаючи тим самим характер поведінки в обслуговуванні клієнтів, що тим самим допомагає сформувати професійні взаємини персоналу в організації і формує установки організаційної поведінки. Грамотно сформоване і чітко працююче ресторанне господарство дозволяє сформувати гарний імідж будь-якої країни, адже гостинність для них головна якість на першому місці якщо вони планують розвивати інші галузі та отримувати

прибуток не тільки від місцевих, але і залучати гостей із закордону.

Література:

1. ДСТУ 4281:2004. Заклади ресторанного господарства. Класифікація. URL: <http://dbn.at.ua/load/normativy/dstu/5-1-0-939>. – Заголовок з титулу екрану.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1998. 563 с.
3. Мальська М. П., Гаталяк О. М., Ганич Н. М. Ресторанна справа: технологія та організація обслуговування туристів (теорія та практика) [текст] підручник. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 304 с.
4. Лук'янов В. О., Мунін Г. Б. Організація готельно-ресторанного обслуговування: навч. посіб. К.: Кондор, 2012. 346 с.
5. Кифяк В. Ф. Теоретичні основи визначення категорії «розвиток підприємства». *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2011. Вип. 8, ч. 2. С. 190-194.
6. Кабушкин Н. И. Менеджмент гостиниц и ресторанов. Мн.: Новое знание, 2002. 367 с.
7. П'ятницька Н. О. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства: [підручник для вищ. навч. закл.]. 2-ге вид., перероб. та допов. К.: Центр учбової літератури, 2011. 584 с.
8. Облікова політика: навчальний посібник / за ред. Г. М. Давидова. К.: Знання, 2010. – 479 с.
9. Березина Е. Доходное место. URL: <http://www.rg.ru/2013/10/01/reiting.html>. – Заголовок з титулу екрану (дата обращения: 15.12.2014)
10. Ивасенко А. Г., Никонова Я. И., Каркавин М. В. Антикризисное управление: учебное пособие. *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2010. № 11. С. 104.

Маховка В.М., Шаренко Ю.О., Тузниченко О.Ю. Особенности управления предприятиями ресторанного хозяйства

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические аспекты сущности предприятий ресторанного хозяйства, их управления. Раскрыта специфика формирования данного вида предприятий и предложено собственное понимание понятия «управление предприятием». Обоснован систематический подход к стратегическому управлению предприятиями ресторанного бизнеса.

Ключевые слова: общественное питание, управление, управление предприятием ресторанного бизнеса, сущность, специфика.

Makhovka V.M., Sharenko Yu.O., Tuznychenko O.Yu. Management of enterprises of restaurant agriculture

Summary. The article deals with theoretical aspects of the essence of enterprises of the restaurant industry, their management. In this article, the specifics of the formation of this type of enterprise are deployed and the actual understanding of the concept of «enterprise management» is proposed. The systematic approach to strategic management of restaurant business enterprises is substantiated.

Keywords: restaurant management, management, restaurant business management, essence, specifics.

*Проскурніна Н.В.,**к.е.н.,**доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД,
Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця*

ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАХОДИ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТОРГОВЕЛЬНИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті розглянуто проблему ефективного розвитку торговельного бізнесу в Україні на основі принципів, теоретичних положень та практичних заходів інноваційної економіки. З використанням статистичних даних доведено, що інноваційна економіка торговельної галузі ґрунтується на новітніх технологіях, нових товарах та послугах. Сформульовано головну мету впровадження інновацій у торгівлі – забезпечення високої якості процесів закупівлі, реалізації і руху товарів, торговельного сервісу та торговельної діяльності у цілому.

Ключові слова: інновація, інноваційна економіка, торгівля, технологія, знання, структурні ресурси.

Постановка проблеми. Пошук шляхів оптимального вирішення питань структурних трансформацій реальної економіки на основі використання перспективних інноваційних технологій починає займати одне із центральних місць у розвитку світової економічної науки.

Традиційна економіка розглядає економічне зростання з погляду рівнів інвестицій і відносин між трьома чинниками виробництва – землею, капіталом та робочою силою і вважає, що конкуренція між підприємствами заснована на цінах. Інноваційні економісти стверджують, що в ринковій економіці саме інновація, а не ціна є основою конкурентного виміру. З кінця 1980-х років економічна література припускає, що дослідження і розроблення інновації насправді є ключовим чинником, який забезпечує стале економічне зростання, і що ці чинники генеруються зсередини капіталістичної системи, реагуючи на економічні стимули. На рубежі століть не тільки країни з розвинутою економікою, а й більшість країн з економікою, що розвивається, включаючи Китай, Індію і Бразилію, приймають ідею про те, що інно-

вації сприятимуть подальшому прогресу в економічному зростанні і мають велике значення для виживання підприємств [17]. Ця зміна мислення становить основний складник обґрунтування державної підтримки витрат на НДДКР і встановлених політик для просування інновацій. Однією з ключових цілей ЄС в останнє десятиліття було заохочення збільшення обсягу інвестицій у НДДКР, щоб забезпечити стимул до конкурентоспроможності ЄС [18].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «інноваційна економіка» з'явився в середині 1990-х років. Це було викликано змінами у світовій економіці, яка й досі переживає трансформацію типу виробництва, зміну форм накопичення і зміну уявлень про критерії ефективності економічного розвитку. У публікаціях різного роду активно ведуться дискусії щодо визначення понятійного апарату та з питань сутнісного змісту поняття «інноваційна економіка». Імпульсом розвитку теоретичних досліджень у сфері інновацій стали роботи Й. Шумпетера. Питанням впливу інноваційних перетворень на ефективність розвитку економіки присвячено праці вітчизняних учених і фахівців: В. Геєця, О. Гудзя, В. Дзеджули, В. Зянько, М. Посталюк, Е. Складарової та ін. Цікавими є роботи, опубліковані в європейських рецензованих наукових журналах і присвячені дослідженню інноваційної економіки, таких закордонних учених, як Дж. Курвисанос, Ст. Маккензі, Я. Едлер, Я. Фадерберг, М. Томашевські, Р. Марадана. Що стосується результатів досліджень стосовно запровадження інновацій у торгівлі, то існують окремі публікації Г. Богославця, О. Трубей, С. Ілляшенка, А. Сидоренко, але їх опубліковано недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на всю різноманітність проведених досліджень, єдності думок про зміст і сутність інноваційної економіки немає, як немає й єдиної термінології, яка повною мірою відображала б сутність цього поняття. Дуже часто в літературних джерелах можна зустріти такі терміни, як «нова економіка», «глобальна економіка», «інформаційна економіка», «сервісна економіка», «економіка знань» або «неоекономіка». Всі вони відображають сутність і специфічні особливості одного явища, що визначає процес економічного розвитку в XXI ст. [5]. Але все це різноманіття термінів, уведених за останні двадцять років і використовуваних як синоніми інноваційної економіки, істотно ускладнює проведення подальших досліджень і перешкоджає становленню єдиного підходу до визначення сутності даного феномена. У зв'язку із цим постає важливе завдання визначення самого поняття інноваційної економіки, принципів її формування та розвитку.

Мета статті полягає у дослідженні проблеми ефективного розвитку торговельного бізнесу в Україні на основі принципів, теоретичних положень та практичних заходів інноваційної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, інноваційна економіка є сукупністю економічних теорій стосовно того, що економічний розвиток є результатом привласнених знань, інновацій та підприємництва. Це відрізняє інноваційну економіку від інших сфер економіки, у тому числі пануючу неокласичну теорію, яка розглядає накопичення капіталу як основну рушійну силу економічного розвитку, головним чином, у формі економічного зростання. У парадигмі інноваційної економіки соціально-економічний світ функціонує як відкрита і складна система, проявляючи тенденції до адаптації, на відміну від неокласичної економіки, що розглядає економіку як замкнуту систему, яка демонструвала б тенденції до механічної рівноваги [15].

Сутністю інноваційної економіки є створення оптимальних економічних відносин між господарюючими суб'єктами щодо від-

творення інновацій для найбільш ефективного розподілу і використання наявних ресурсів із метою підвищення економічного потенціалу країни, що забезпечує економічне зростання, необхідне для досягнення збільшення особистісного і суспільного добробуту. Інноваційна економіка ґрунтується на новітніх технологіях, нових товарах та послугах.

Нині можна виділити низку взаємопов'язаних тенденцій, що відбивають еволюцію економічної системи. Інформація та знання одночасно стають і економічними ресурсами (чинниками виробництва), і продуктом виробництва, тобто вони стають частиною відтворювального процесу, а першорядне значення знання порівняно з іншими чинниками виробництва зумовлене тим, що воно має властивість невичерпності [3]. Наука і знання стають продуктивними силами суспільства й одним із важливих соціальних інститутів; знання перетворюються на основний елемент національного багатства як якісна характеристика людських ресурсів. Інформаційні ресурси в сучасних умовах набувають статусу найважливіших, здатних забезпечити прискорення темпів соціально-економічного розвитку суспільства і держави. Всі перераховані тенденції створюють передумови для інтенсивного типу економічного зростання, який забезпечить перехід до господарської системи з інтенсивним типом відтворення [7]. Ці тенденції є підтвердженням того, що відбуваються якісні трансформації в економічних системах, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності та переходу на інноваційний шлях розвитку і визначають стратегію модернізації вітчизняної економіки на сучасному етапі, яка полягає у формуванні системи ринкових відносин та інноваційної економіки на всіх рівнях і розвитку соціально-економічних інститутів, тобто торгівля стає важливим інструментом розвитку вітчизняної економіки (табл. 1).

Статистичні дані показують, що обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання у сфері торгівлі, а також ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів становить 38,22% від загаль-

**Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання
за видами економічної діяльності в 2014–2016 рр.**

| Показники | | Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності, у т. ч. | Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотransпортних засобів і мотоциклів | Частка оптової та роздрібної торгівлі; ремонту автотransпортних засобів і мотоциклів в обсязі реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності, % |
|-----------|--------------------------------------|---|--|---|
| 2016 р. | усього, млн. грн | 6877077 | 2628672 | 38,22% |
| | підприємства, млн. грн | 6387873 | 2385691,5 | 37,35% |
| | фізичні особи-підприємці, млн. грн | 489204,6 | 242980,5 | 49,67% |
| 2015 р. | усього, млн. грн | 5716431 | 2159334,2 | 37,77% |
| | підприємства, млн. грн | 5318958 | 1953257,7 | 36,72% |
| | фізичні особи – підприємці, млн. грн | 397473,3 | 206076,4 | 51,85% |
| 2014 р. | усього, млн. грн | 4459702 | 1795659,9 | 40,26% |
| | підприємства, млн. грн | 4170659,9 | 1629690,6 | 39,08% |
| | фізичні особи – підприємці, млн. грн | 289042,3 | 165969,3 | 57,42% |

Джерело: складено за даними [9]

ного обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності.

Сформулюємо принципи інноваційної економіки для торговельної галузі [4; 10; 21].

1. Принцип відкритості забезпечує генерацію нових знань у торгівлі за допомогою використання актуальних та релевантних даних та інформації зовнішнього і внутрішнього середовища, а також накопиченого досвіду та знань операторів торгівлі.

2. Принцип конкурентоспроможності спонукає операторів торгівлі до пошуку нових технологій, аналізу конкурентів, споживачів, системи збуту, системи управління, що забезпечує їм успіх у конкурентному середовищі.

3. Принцип науковості і мистецтва описує науковий процес розроблення й упровадження нових технологій удосконалення якості обслуговування споживачів або системи управління магазинами, або мережами магазинів у поєднанні з мистецтвом талановитого управління підприємством (знання та досвід менеджерів та маркетологів операторів торгівлі), своєчасного реагування та адаптування до зміни зовнішнього середовища та потреб суспільства (новітні технології аналізу та моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища).

4. Принцип співробітництва теорії і практики забезпечує взаємозв'язок операторів торгівлі і звичайних споживачів, який спрямований на підвищення результативності кожного етапу розроблення й упровадження інновацій у системах аналізу, обслуговування, збуту, моніторингу та контролю над діяльністю оператора торгівлі.

5. Принцип збалансованості ґрунтується на утриманні балансу між максимальним задоволенням потреб споживачів та наявних ресурсів операторів торгівлі.

Особливу увагу необхідно звернути на протиріччя і проблеми, що виникають у процесі розвитку інноваційної економіки, з якими суспільство також стикається в процесі вирішення проблеми вибору. До таких суперечностей і проблем інноваційної економіки у сфері торгівлі слід віднести:

1. Протиріччя між обмеженістю ресурсів операторів торгівлі і зростаючими потребами суспільства: інновації покликані розширити ресурсні можливості операторів торгівлі і тим самим сприяти згладжуванню соціальних протиріч, викликаних обмеженістю ресурсів в умовах зростання потреб споживачів послуг операторів торгівлі.

2. Загострення соціальної напруженості як наслідок зростання рівня безробіття в результаті впровадження інноваційних

технологій і високопродуктивної техніки. Впровадження нових технологічних розробок у сфері обслуговування, продажу та збуту товарів вивільняє частину звичайних працівників операторів торгівлі. Водночас оператори роздрібною торгівлі потребують висококваліфікованих, досвідчених менеджерів та маркетологів для розроблення й упровадження інновацій у свою діяльність.

3. Протиріччя між зростаючим попитом на висококваліфікований персонал і небажанням операторів торгівлі розвивати свій власний персонал.

Основою інноваційного розвитку є підприємницька діяльність, оскільки інститут підприємництва створює інновації, поєднуючи всі чинники виробництва і задовольняючи нові запити ринку [13]. Підприємництво у цьому разі є механізмом, що сприяє вирішенню проблем економічної теорії, у тому числі й проблеми вибору. За даними Держслужби статистики, за останні роки кількість суб'єктів господарювання у сфері торгівлі, а також ремонту автотransпортних засобів і мотоциклів становить близько 50% від загальної кількості суб'єктів господарювання України (табл. 2).

У сучасних умовах на перше місце виходять не малі підприємці, а корпорації, які здатні забезпечити більш стійкий потік інновацій за рахунок великих ресурсів і можливостей. Бізнес неохоче займається фунда-

ментальними дослідженнями в науці, але із задоволенням дає наукові гранти для вчених, що працюють у сфері прикладної науки, в умовах інноваційної економіки цей процес налагоджений відмінно. Компромісним варіантом є спільні інвестиції бізнесу і держави як у фундаментальні, так і в прикладні наукові розробки та проекти. Велике значення в успіху будь-якої інновації має інноваційне оточення або кластер, в якому відбувається процес зародження, розроблення й упровадження інновацій. В умовах розвинених країн (США, Німеччини і Англії) поява інноваційних кластерів відбувалося за рахунок ринкових механізмів еволюційним шляхом, а в умовах економік, що розвиваються, і перехідних економік такий перехід відбувається за рахунок планових механізмів, за допомогою контрольованої революції [16].

Дуже перспективним механізмом реалізації інновацій є технологічний трансфер – розроблення в наукових організаціях нових технологій, які потім передаються бізнесу. Але наука найчастіше не має поняття, що потрібно бізнесу. І тут важливо налагодити діалог між бізнесом і наукою за допомогою консультаційних рад, а в майбутньому за рахунок наукових грантів від бізнесу. На підприємствах не завжди є необхідний персонал для освоєння й ефективного впровадження нової технології, і тут уже важливий тристоронній контакт: бізнес – наука – освіта [1].

Таблиця 2

Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності в 2014–2016 рр.

| Показники | | Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності, у т. ч. | Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотransпортних засобів і мотоциклів | Частка оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотransпортних засобів і мотоциклів у кількості суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності, % |
|-----------|-------------------------------------|--|--|---|
| 2016 р. | усього, одиниць | 1865631 | 910413 | 48,80% |
| | підприємства, одиниць | 306470 | 82192 | 26,82% |
| | фізичні особи – підприємці, одиниць | 1559161 | 828221 | 53,12% |
| 2015 р. | усього, одиниць | 1974439 | 989062 | 50,09% |
| | підприємства, одиниць | 343561 | 93643 | 27,26% |
| | фізичні особи – підприємці, одиниць | 1630878 | 895421 | 54,90% |
| 2014 р. | усього, одиниць | 1932161 | 988694 | 51,17% |
| | підприємства, одиниць | 341001 | 93972 | 27,56% |
| | фізичні особи – підприємці, одиниць | 1591160 | 894722 | 56,23% |

Джерело: складено за даними [9]

Термін «інновація» тісно пов'язаний із теорією інноваційної економіки. Часто він асоціюється з висококваліфікованим персоналом, що працює в складних умовах, використовуючи останні досягнення у сфері науки і техніки. Але якщо це тлумачення прийняти за аксіому, тільки невелика частина світового населення, переважно розташована в країнах із високим рівнем доходу, братиме участь в інноваціях. Проте сучасні інноваційні дослідження застосовують набагато ширший погляд на інновації [6]. Із цього погляду інновації розуміються як упровадження нових рішень у відповідь на проблеми або можливості, що виникають у соціальному та економічному середовищі. У літературі з інноваційних досліджень такі нововведення, які є результатом «нових комбінацій» існуючих знань, можливостей і ресурсів, розглядаються як основне джерело змін у всій економічній діяльності [12].

Засновник теорії інновацій Йозеф Шумпетер [14] відзначив відмінність між винаходом (новою ідеєю про те, як робити речі) й інноваціями (реалізація винаходу на практиці). Ця перспектива вказує на два аспекти інновацій: новизну і реалізацію. Однак новизна не обов'язково означає «нове для всього світу», вона також може посилатися на те, що є новим для тих, хто виробляє або використовує нововведення. Крім того, новизна не повинна бути радикальною, пропонуючи нові функціональні можливості та порушуючи існуючу практику, вона також може посилатися на поступове поліпшення процесу або продукту. Таким чином, поняття «інновація» тісно пов'язане з поняттям «нововведення». Оскільки в усіх визначеннях поняття «інновація» присутній елемент привнесення чогось нового в економічну систему, тут уже не так важливо, що це буде не якась абсолютно нова технологія, а буде новий спосіб організації ведення бізнесу, який суттєво підвищує ефективність ведення даного бізнесу. Поняття інновації охоплює всі сфери економіки, а також менеджменту, науки, освіти та маркетингу, оскільки інновації застосовуються також для організації будь-якої діяльності: наукової, освітньої, управлінської та маркетингової.

Отже, інновація – це впровадження чогось нового в існуючу систему: економічну, наукову, маркетингову, управлінську, освітню, при цьому це нове значно підвищує її ефективність [1]. Ядром і суттю будь-яких інновацій є нововведення. За характером і рівнем новизни нововведення можна розділити на дві групи:

- базові нововведення, які являють собою принципово нові в масштабах господарства країни або світового господарства;
- удосконалені нововведення або нові для певного підприємства.

Тобто базові нововведення з'являються першими і становлять ядро інноваційного потоку. Існує все більше визнання того, що інновації включають широкий спектр заходів на дослідження та розробки, такі як організаційні зміни, навчання, тестування, маркетинг та дизайн. Третє видання Oslo Manual (OECD and Eurostat, 2005) визначає інновації як реалізацію нового або значно вдосконаленого продукту (товару чи послуги) або як процес, новий маркетинговий метод, або новий організаційний метод у діловій практиці, організацію робочого місця, або зовнішні зв'язки [19, с. 16]. Також у цьому документі [20] зазначено, що слід розрізняти три види інновацій: інновація, яка нова для конкретного підприємства, інновація, нова для певного ринку, та інновація, нова для всього світу.

Дослідження розроблення і використання інновацій вітчизняними суб'єктами господарювання дає повну картину про стан інноваційного розвитку України. За даними Державної служби статистики, впродовж 2014–2016 рр. питома вага інноваційно активних підприємств становила 18,4% від загальної кількості підприємств [9]. Із них 5,0% підприємств займалися технологічними інноваціями, пов'язаними з розробленням та впровадженням як технологічно нових, так і значно технологічно вдосконалених продуктів (продуктові інновації) та процесів (процесові інновації); 6,6% – нетехнологічними інноваціями, тобто розробленням та впровадженням нових або значно вдосконалених продуктів чи процесів, що належать не до технологічних інновацій, а до маркетингових та організаційних інновацій, та 6,8% підприємств розробляли обидва напрями

технологічних та нетехнологічних інновацій (табл. 3). За даними Державної служби статистики, у 2016 р. загальний обсяг витрат на виконання наукових досліджень і розробок (далі – НДР) власними силами організацій становив 11 530,7 млн. грн., з яких 49,9% – витрати на оплату праці [9]. Частка фінансування витрат на виконання НДР за рахунок державного бюджету становила 32,1% (у 2015р. – 35,6%). За попередніми розрахунками, питома вага загального обсягу витрат у ВВП становила 0,45%, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,16%.

За даними 2016 р., частка витрат на НДР у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03%. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Швеції – 3,25%, Австрії – 3,09%, Німеччині – 2,94%, Данії – 2,87%, Фінляндії – 2,75%, Бельгії – 2,49%, Франції – 2,25%; меншою – у Македонії, Латвії, Румунії, Кіпрі та Мальті (від 0,43% до 0,61%) [9]. Одним із чинників розширення масштабів інноваційної діяльності в економіці розвинених країн стало прискорене освоєння інноваційних рішень галузями, що забезпечують якість життя, націленими на потреби людини (табл. 4).

Виділимо підприємства у сфері інформації та телекомунікацій і переробної промис-

ловості як такі, що мали найвищий рівень інноваційної активності – відповідно 22,1% та 22,0% від загальної кількості інноваційно активних підприємств. Слід відзначити досить велику інноваційну активність підприємств оптової торгівлі – 17,3%, серед яких 8,4% розробляли й упроваджували нетехнологічні, тобто організаційні або маркетингові, інновації. Більшість інноваційно активних промислових підприємств поряд із технологічними запроваджувала нетехнологічні інновації незалежно від того, чи призвела така діяльність до реального впровадження інновацій.

Головним чинником створення ефективної інноваційної економіки є домінуюча роль людського капіталу. Саме люди з їх освітою, кваліфікацією та досвідом визначають межі й можливості технологічної, економічної та соціальної модернізації суспільства.

В останні роки у сфері торгівлі, за даними Державної служби статистики, зайнято близько 26% усіх працюючих (табл. 5).

Сучасний ресурс інформаційних комунікацій у торгівлі доповнюється тим, що кожне підприємство використовує цілу низку різних технологій, має у своєму розпорядженні кваліфіковані кадри. Будь-яка комунікація має можливість власного перекомбінування,

Таблиця 3

Розподіл підприємств України в 2014–2016 рр. за типами інновацій

| | Інноваційно активні підприємства | У тому числі | | |
|-----------|----------------------------------|------------------------|--|--------------------------|
| | | технологічні інновації | технологічні та нетехнологічні інновації | нетехнологічні інновації |
| Усього, % | 18,4 | 5,0 | 6,8 | 6,6 |

Джерело: складено за даними [9]

Таблиця 4

Розподіл підприємств України в 2014–2016 рр. за типами інновацій та видами економічної діяльності

| | Інноваційно активні підприємства | У тому числі | | |
|---|----------------------------------|------------------------|--|--------------------------|
| | | технологічні інновації | технологічні та нетехнологічні інновації | нетехнологічні інновації |
| Усього, % | 18,4 | 5,0 | 6,8 | 6,6 |
| Інформація та телекомунікації | 22,1 | 4,8 | 8,3 | 9,0 |
| Переробна промисловість | 22,0 | 6,6 | 9,0 | 6,4 |
| Фінансова та страхова діяльність | 21,7 | 3,7 | 8,6 | 9,4 |
| Добувна промисловість | 14,2 | 5,1 | 3,8 | 5,3 |
| Транспорт, поштова та кур'єрська діяльність | 9,7 | 2,7 | 3,3 | 3,7 |

Джерело: складено за даними [9]

зміни спеціалізації, побудови нової маркетингової технології продажу або збуту. Для успішного впровадження інновацій звичайні працівники, менеджери і маркетингологи торгівлі повинні володіти навичками адаптації, бути психологічно готовими до змін, до ризику, сучасними засобами комунікації та активно використовувати їх як в особистому житті, так і в професійній діяльності, а також навичками пошуку інформації та саморозвитку. Також необхідно враховувати, що для генерації знань працівники повинні мати уніфіковані базові знання з глибокою спеціалізацією професійних знань. Сьогодні період між етапами розроблення й упровадження інновації значно зменшився і становить 2–5 років, тому все гостріше постає проблема забезпечення економіки кваліфікованими працівниками.

Для операторів торгівлі стає актуальним розгляд навчання і підготовки кадрів як складової частини виробничого процесу, а витрат на підготовку кадрів – як довгострокові інвестиції, необхідні як для функціонування окремих підприємств, так і цілих галузей та регіонів. Створення системи безперервного навчання і підвищення кваліфікації кадрів, а також співпраця університетів з інноваційними підприємствами стає важливими умовами виживання в умовах інноваційної економіки. Оператори торгівлі іноді активно стимулюють креативну поведінку своїх пра-

цівників, але не мають методики реалізації інноваційних ідей. Працівники повинні мати, знати й уміти застосовувати механізм генерації та просування інноваційних ідей, а також їх забезпечення і доведення до системних удосконалень для операторів торгівлі та ефектів, орієнтованих на споживачів. Причому за допомогою методики реалізації інноваційних ідей оператори торгівлі повинні не тільки навчати своїх працівників індивідуальним і колективним навичкам інноваційної діяльності, а й виробляти в їхній поведінці риси суперництва і співробітництва, партнерства.

Торгівля вважається одним із найменш інноваційних видів бізнесу. Проте торгові мережі вважаються одним із найефективніших місць продажів, тому основна частина інновацій розробляється під магазини такого типу. Основна частина розробок націлена на спрощення проведення мережевих маркетингових досліджень та максимальної доступності товарів. На Заході вже активно застосовується система RFID [11]. Її поширеність в Україні росте поки повільно. Завдяки цій системі відбувається відстеження кількості товарів на торговельних полицях. На полицях із продукцією встановлюються спеціальні датчики, синхронізовані з комп'ютерним пристроєм. Коли на полиці залишається мало товару, система подає сигнал на склад. Якщо товар закінчується на складі, програма

Таблиця 5

Кількість зайнятих працівників – суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності в 2014–2016 рр.

| Показники | | Кількість зайнятих працівників – суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності, у т. ч. | Оптова та роздрібна торгівля; ремонт транспортних засобів і мотоциклів | Частка оптової та роздрібно торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів у кількості зайнятих працівників – суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності, % |
|-----------|---------------------------------------|---|--|---|
| 2016 р. | усього, тис. осіб | 8244,0 | 2182,3 | 26,47% |
| | підприємства, тис. осіб | 5936,8 | 927,8 | 15,63% |
| | фізичні особи – підприємці, тис. осіб | 2307,2 | 1254,5 | 54,37% |
| 2015 р. | усього, одиниць | 8331,9 | 2202,1 | 26,43% |
| | підприємства, тис. осіб | 6041,6 | 925,7 | 15,32% |
| | фізичні особи – підприємці, тис. осіб | 2290,3 | 1276,4 | 55,73% |
| 2014 р. | усього, тис. осіб | 8796,7 | 2409,3 | 27,39% |
| | підприємства, тис. осіб | 6298,5 | 1015,2 | 16,12% |
| | фізичні особи – підприємці, тис. осіб | 2498,2 | 1394,1 | 55,80% |

Джерело: складено за даними [9]

автоматично висилає замовлення постачальнику. У багатьох українських магазинах замість RFID працює система штрих-кодів, але вона не забезпечує настільки ж швидкі й якісні комунікації. Ще однією інновацією є система «Каса на долоні», коли клієнт передає покупку до одного з продавців-консультантів, який за допомогою гаджету і спеціального ПО пересилає коди куплених товарів на касу. Коли клієнт підходить до каси, йому залишається оплати вже сформований чек. Ще однією зручною інновацією є електронні цінники: на торгових полицях розміщуються невеликі сенсорні дисплеї, на яких можна вибрати товар і побачити його вартість.

Маркетингові інновації у сфері торгівлі зазвичай стосуються вдосконалення систем та алгоритмів аналізу та сегментації ринку, товарів, споживачів, контрагентів, методів позиціонування мережі роздрібних підприємств; аналізу динаміки товарообороту, його асортиментної структури; аналізу товарних запасів [2; 8]. На особливу увагу заслуго-

вує розроблення бренду підприємства, його іміджу в очах споживачів і конкурентів, планування рекламної та збутової діяльності. На основі проведеного дослідження принципів, теоретичних положень та практичних заходів інноваційної економіки у торгівлі побудуємо інноваційний маркетинговий контур оператора роздрібної торгівлі, спрямований на забезпечення балансу інтересів оператора роздрібної торгівлі (отримання доходу) і забезпечення потреб споживачів (рис. 1).

Висновки. Таким чином, головною метою створення інновації в торгівлі є забезпечення високої якості процесів закупівлі, реалізації, руху товарів та торговельного сервісу. Дуже важливо впроваджувати технології, що дають змогу більш ефективно використовувати будівлі, торговельні площі, торговельне обладнання, технічні засоби, програмні продукти, а також створювати необхідні умови для зростання продуктивності праці, зниження витрат і підвищення ефективності роботи оператора торгівлі у цілому.



Рис. 1. Інноваційний маркетинговий контур оператора роздрібної торгівлі (розроблено автором)

Інноваційний потенціал торгівлі полягає в її здатності до змін і розвитку, вимагає формування нових взаємин між виробництвом, торгівлею і наукою, власником і менеджером, менеджером і персоналом, персоналом і споживачами. Такий взаємозв'язок фокусується в інноваційній діяльності, що здійснює пошук і реалізацію нововведень, а також є найважливішим чинником руху до гнучких форм торгівлі.

Література:

- Алиева Г. Предпосылки и принципы перехода к инновационной экономике. *Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки*. 2015. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/predposylki-i-printsipy-perehoda-k-innovatsionnoy-ekonomike>.
- Богославец Г.М., Трубей О.М. Інноваційна діяльність підприємств торгівлі. *Інноваційна економіка*. 2016. № 7–8(64). С. 69–74.
- Гудзь О.Є. Роль інновацій щодо забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства. URL: https://scholar.google.com.ua/scholar?cluster=7243258864750777831&hl=ru&as_sdt=0,5&scioldt=0,5.
- Джеджула В.В., Спіфанова І.Ю., Цвик О.Г. Інноваційна діяльність як чинник конкурентоспроможності підприємств. URL: <http://epifanova.vk.vntu.edu.ua/file/statti/d77f355d24f7b50c0e84b62736effc3c.pdf>.
- Зянько В.В., Спіфанова І.Ю., Зянько В.В. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України: монографія. Вінниця: ВНТУ. 2015. 168 с.
- Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гесця та ін.; НАН України. К., 2015. 336 с.
- Інновації у маркетингу і менеджменті: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. Суми: Папірус, 2013. 616 с.
- Окландер М.А., Кірносова М.В. Сутність і класифікація маркетингових інновацій. *Формування ринкової економіки*. 2012. № 28. Ч. 2. С. 7–12.
- Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://ukrstat.gov.ua>.
- Посталюк М. Інновації в системі факторів розвитку нової економіки. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-v-sisteme-faktorov-razvitiya-novoy-ekonomiki>.
- Сидоренко А.Н., Сиразитдинова Ю.Ш. Внедрение инноваций в ритейле: основные преимущества и недостатки. URL: <http://www.lib.tpu.ru/fulltext/c/2014/C40/V2/025.pdf>.
- Склярєва Е. Концептуальная модель инновационной экономики. *Социально-экономические явления и процессы*. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualnaya-model-innovatsionnoy-ekonomiki>.
- Федулова Л.І. Інноваційний процес і його основні характеристики з позиції системного аналізу. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2010. № 23. С. 36–48.
- Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. М.: Эксмо, 2007. 864 с.
- Courvisanos Jerry, Mackenzie Stuart. Innovation economics and the role of the innovative entrepreneur in economic theory. *Journal of Innovation Economics & Management*. 2014/2. № 14. P. 41–61. DOI: 10.3917/jie.014.0041. URL: <https://www.cairn.info/revue-journal-of-innovation-economics-2014-2-page-41.htm>.

- Jakob Edler, Jan Fagerberg; Innovation policy: what, why, and how, *Oxford Review of Economic Policy*. 2017. Volume 33. Issue 1. P. 2–23. URL: <https://doi.org/10.1093/oxrep/grx001>. - URL: <https://academic.oup.com/oxrep/article/33/1/2/2972712>.
- Lambin J.J. An Innovative Economy. In: *Rethinking the Market Economy*. Palgrave Macmillan, London. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1057/9781137392916_5.
- Marek Tomaszewski & Arkadiusz Świadek The impact of the economic conditions on the innovation activity of the companies from selected Balkan states. *Economic Research. Ekonomska Istraživanja*. 2017. Volume 30. Issue 1. P. 1896–1913. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/1331677X.2017.1398099>.
- The Innovation Imperative: Contributing to Productivity, Growth and Well-Being, OECD Publishing. Paris. DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264239814-en> URL: <http://ifuture.org/documentacion/the%20innovation%20imperative.pdf>.
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) / Eurostat 2005. Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data – The Oslo Manual, 3rd edn. Paris. OECD. URL: <https://www.oecd.org/sti/innno/2367580.pdf>.
- Rana P. Maradana, Rudra P. Pradha Does innovation promote economic growth? Evidence from Journal of Innovation and Entrepreneurship, 2017. URL: <https://innovation-entrepreneurship.springeropen.com/articles/10.1186/s13731-016-0061-9>.

Проскурнина Н.В. Основные теоретические положения и практические меры инновационной экономики: торговый аспект

Аннотация. В статье рассмотрена проблема эффективного развития торгового бизнеса в Украине на основе принципов, теоретических положений и практических мероприятий инновационной экономики. С использованием статистических данных доказано, что инновационная экономика торговой отрасли основывается на новейших технологиях, новых товарах и услугах. Сформулирована главная цель создания инновации в торговле – обеспечение высокого качества процессов купли-продажи и товародвижения, торгового обслуживания и торговой деятельности в целом.

Ключевые слова: инновация, инновационная экономика, торговля, технология, знания.

Proskurnina N.V. Basic theoretical concepts and practical measures of innovative economy: trade aspect

Summary. The article deals with the problem of effective development of commercial business in Ukraine based on principles, theoretical positions and practical measures of the innovative economy. It is proved that the innovative economy of the trade area is based on the latest technologies, new products and services. The main goal of creation of innovations in trade is formulated – to ensure high quality of processes of sale and movement of goods, trade services and trading activities in general.

Keywords: innovation, innovation economy, trade, technology, knowledge.

*Циган Р.М.,
старший викладач,
Кременчуцький національний університет ім. Михайла Остроградського*
*Сердюк Д.М.,
студент,
Кременчуцький національний університет ім. Михайла Остроградського*

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Анотація. У статті розглянуто класифікацію цін за ознаками, надано їх характеристику, сформовано чинники впливу на ціну, як негативні, так і позитивні. Згруповано механізми ціноутворення, які пропонуються вченими, та на основі цього запропоновано механізм формування ціни за рахунок цінової політики. Досліджено, як впливає зміна цін на дохід підприємства. Розглянуто чинники, які впливають на формування цінового механізму. Зроблено висновок про те, як механізм вплине на діяльність підприємства.

Ключові слова: ціноутворення, оцінка, підхід, механізм, цінова політика, промисловість, попит, пропозиція, дохід, ціна.

Постановка проблеми. Ринок молока і молокопродуктів має пріоритетне значення не тільки в агропромисловому комплексі, а й у національній економіці України. Насамперед це зумовлено незамінністю його продукції в життєдіяльності людини. Державна політика спрямовується на забезпечення ефективного розвитку сільськогосподарської молочної галузі, платоспроможного попиту населення в її продукції, потреби підприємств молокопереробної промисловості у сировині, створення умов для ефективного захисту внутрішнього ринку та сприяння просуванню молочної продукції на зовнішній ринок. Саме тому дослідження проблеми ціноутворення молочної продукції на ринку актуальне.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вирішення питань ціноутворення молочної продукції зробили науковці, як П.С. Березівський [1], Т.Г. Дудар [2], М.В. Калінчик [3], Н.І. Верхоглядова [4],

С.І. Дугіна [5], М.М. Артус [6] та ін. Однак досі відсутній універсальний механізм ціноутворення молочної продукції, який би дав змогу підприємству-виробнику збільшити свій дохід.

Мета статті полягає в аналізі цінової політики підприємств молочної промисловості та виявленні чинників, які впливають на формування ціни, дослідженні теоретичних аспектів і наявних механізмів формування цін та впровадженні механізму формування ціни на базі цінової політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. На практиці дуже важливо враховувати вплив попиту і пропозиції на рівень цін та взаємозв'язок між ними, що дає змогу зрозуміти механізм формування ринкової ціни, досягнення ринкової рівноваги. Ринкова ціна визначається тоді, коли виробники готові реалізувати молокопродукцію за конкретною вартістю, а споживачі готові її купити. Зростання ціни призводить до зниження попиту на молокопродукти, що зумовлює покупців зменшувати споживання даної продукції. Другим взаємопов'язаним елементом, який визначає ціни на ринку, є пропозиція. Пропозиція – це кількість молокопродукції, яку продавці можуть продати на ринку. З раціонального визначення цін на продукцію та ефективного управління процесом ціноутворення науковцями пропонується класифікація за певними ознаками, які, своєю чергою, формують види (табл. 1).

Важливим чинником під час ціноутворення на ринку молочної продукції є вплив посередницьких структур у процесі закупівлі сировини і реалізації її на переробні

Класифікація цін за ознаками

| Ознака | Види | Характеристика |
|---|---|--|
| 1. За ступенем урахування в них витрат і прибутку | Оптова ціна | Це ціна, за якою торгове підприємство здійснює розрахунок із постачальником товару |
| | Роздрібна ціна | Це ціна, за якою здійснюється розрахунок із кінцевим споживачем товару |
| 2. За ступенем самостійності підприємства (від способу встановлення) | Вільні ціни | У ринкових умовах установлюються виробником товару (послуги) самостійно згідно з прийнятою на підприємстві ціновою політикою |
| | Договірні ціни | Встановлюються у договорі між продавцем і покупцем за згодою сторін |
| | Регульовані (фіксовані) | Які не залежать від підприємства, тому обмежуються державою |
| 3. Ціни зовнішнього та внутрішнього ринків (від ринку поставки продукції) | Зовнішньоекономічні ціни (ціни імпортованих та експортованих товарів) | Являють собою ціни, за якими здійснюються розрахунки із закордонними партнерами під час імпорту та експорту товарів або продажу їх усередині країни іноземним покупцям за валюту |
| | Світові ціни | Являють собою ціни або тарифи, за якими здійснюються операції на світовому ринку |
| | Внутрішньоекономічні | Ціни на товари в даній країні, що віддзеркалюють специфіку її національного відтворення: забезпеченість та якість ресурсів, рівень платоспроможного попиту населення, структуру економіки, транспортні умови |
| 4. Залежно від регіону реалізації | Єдині ціни | Встановлюються державними органами влади на окремі товари і послуги на всій території держави |
| | Регіональні ціни | Встановлюються місцевими органами влади на окремі товари, роботи, послуги |
| | Поясні (місцеві) ціни | Встановлюються за районами (поясами) споживання продукції з урахуванням місця її виробництва та затрат на транспортування в інші райони |
| 5. За часом їх дії | Постійні ціни | Можна вважати ціни, наведені в прейскуранті або каталозі і діючі протягом більш або менш тривалого періоду до чергового їх перегляду |
| | Тимчасові ціни | Встановлюються на нову продукцію, що планується до серійного виробництва і випуск якої в початковий період супроводжується підвищеними затратами |
| | Разова ціна | При виробництві товару (наданні послуги) за індивідуальним замовленням ціну товару розраховують індивідуально |
| 6. Ціни залежно від урахування в них транспортних витрат | Ціна на місці виробництва продукції | За цією ціною товар передається покупцю в місці його виробництва з усіма правами на нього та відповідальністю |
| | Єдина ціна із включенням витрат на доставку товарів | Установлення ціни передбачає формування фірмою єдиної ціни для всіх покупців незалежно від місця їх розташування із включенням у неї однакової суми транспортних витрат |
| | Зональні ціни | Для визначення ціни виділяється декілька географічних зон, у межах яких установлюється єдина ціна для клієнтів |
| 7. Ціни, що використовуються в обліку й статистиці | Порівняльні ціни | Вони використовуються у звітності та плануванні протягом певного часу для оцінки та порівняння обсягу продукції за різні періоди часу та обчислення показників динаміки |
| | Питомі ціни | Вони визначаються на базі інформації про виробництво, продаж, експорт та імпорт товарів |

підприємства. Під час закупівлі молока посередниками закупівельна ціна його зростає в середньому на 15–30%.

Основні чинники, які, на думку авторів, впливають на ціну молочної продукції, представлено в табл. 2.

Аналіз останніх досліджень показав, що вченими пропонуються такі механізми ціноутворення (табл. 3).

Формування цінового механізму має дотримуватися певних принципів, серед яких основні такі:

Чинники впливу на ціну молокопродукції

| Негативні | Позитивні |
|--|---|
| 1. Висока собівартість виробництва продукції | 1. Зниження собівартості продукції |
| 2. Короткий термін зберігання продукції | 2. Виробництво та споживання молока в домогосподарствах |
| 3. Скорочення поголів'я ВРХ | 3. Широкий асортимент молочних продуктів |
| 4. Висока вартість кормів | 4. Зростання курсу валюти |
| 5. Низька якість продукції | 5. Розвиток інтеграції |
| 6. Наявність продуктів заміників | 6. Зниження величини митних платежів під час імпорту продукції до країн |
| 7. Заграти на рекламу, торгової марку | 7. Зниження податків |
| 8. Склад економіки | 8. Наявність гарантованих каналів збуту (школи, дитячі садки, ресторанний бізнес) |
| 9. Висока конкуренція | 9. Стабільний рівень попиту |

Джерело: розроблено авторами

Механізми ціноутворення

| Механізми | Склад | Характеристика |
|---|-------------------------------|--|
| 1. Витратний механізм | | Ґрунтується на чинниках попиту, тобто на оцінці того, скільки покупець готовий заплатити за даний товар. Значення витрат не повинне бути перебільшено. Як правило, підприємство намагається визначити ціну свого товару виходячи з кон'юнктури ринку, а вже потім визначає витрати, відповідні цій ціні [4]. |
| | Повні витрати | Суть його полягає у підсумовуванні постійних і змінних витрат, а також надбавки у розмірі нормативного прибутку [5]. |
| | Нормативні витрати | Суть даного методу ціноутворення полягає у тому, що по всіх елементах витрат визначаються нормативи витрат із розрахунку на одиницю виготовленої продукції [5]. |
| | Середні витрати плюс прибуток | Суть його полягає у нарахуванні націнки на собівартість товару [6]. |
| 2. Ринковий механізм | Мінімальні витрати | Встановлення ціни на мінімальному рівні, достатньому для покриття витрат на виробництво конкретної продукції, а не за допомогою підрахунку сукупних постійних і змінних витрат на виробництво і збут продукції [6]. |
| | | Встановлення цін на новий товар, стратегічний підхід фірми до проблеми формування ціни багато в чому визначений етапом життєвого циклу товару [7]. |
| | Ціна «слідування за лідером» | Ціну на товар встановлюють приблизно на рівні ціни головного конкурента, як правило, провідного підприємства галузі, що домінує на ринку, і вона не повинна перевищувати ціну лідера. |
| | «Психологічна» ціна | Ціну встановлюють з урахуванням психології сприйняття трохи нижчої за круглу суму, у результаті у покупця створюється враження про дуже точне визначення витрат на виробництво даного товару, про недопустимість обману, про виграш для нього. |
| | Географічні витрати | Виробник встановлює різні ціни в різних регіонах країни. |
| 3. Нормативно-параметричний механізм | | Проектування й освоєння виробництва такої продукції, яка доповнює або розширює вже існуючий параметричний ряд виробів, тобто сукупність конструктивно і (або) технологічно однорідних виробів, призначених для виконання одних і тих же функцій і відмінних один від одного значеннями основних техніко-економічних параметрів відповідно до виконуваних операцій [4]. |
| 4. Агрегатний механізм | | Ціноутворення полягає у тому, що ціна визначається підсумовуванням цін на окремі конструктивні елементи товару. |
| 5. Параметричний механізм | | Ціноутворення передбачає зіставлення показників якості аналогічних або взаємозамінних виробів. |
| 6. Механізм ціноутворення, що орієнтується на споживача | | Передбачає призначення такої ціни, яку достатня кількість покупців вважатиме підходящою для даного товару. |

| | | |
|--|--|---|
| 7.Механізми ціноутворення, що орієнтується на цінові дії конкурентів | | Ціни визначаються умовами, що знаходяться поза впливом підприємства, наприклад ціновою політикою ринкового лідера або потенційною оцінкою продукції споживачем. |
| 8.Механізм формування ціни за допомогою орієнтації на ринкові ціни | | Характерно, що продавець, який продає товар на ринку, встановлює ціни виходячи із ціноутворення і рівня цін, що склалися на ринку, не порушуючи при цьому традицій ринку. |
| 9.Механізм проходження звичайного рівня ринкових цін | | Застосовується під час визначення ціни на товари, що важко диференціюються. Встановлена таким чином ціна визначається в особливій ціновій зоні кожним підприємством самостійно. |

- по-перше, механізм ціноутворення в молокопродуктовому підкомплексі має базуватися на єдиній методологічній основі для сільського господарства та промислових галузей і сфер, що надають послуги сільському господарству. Дотримання цього принципу ґрунтується на забезпеченні еквівалентності обміну та обмежує вплив суб'єктивних чинників у ціноутворенні;

- по-друге, принцип комплексного підходу до ціноутворення, який полягає у формуванні системи цін – закупівельних та дого-

вірних для виробників молокосировини з урахуванням якості молока; роздрібних цін на молоко, що реалізується сільськогосподарськими підприємствами населенню по різних каналах збуту; оптових та роздрібних цін на продукцію молокопереробних підприємств; відпускних та договірних цін на засоби виробництва на всіх етапах виробничого циклу;

- по-третє, для забезпечення цінового паритету та досягнення соціально-економічної стабільності розвитку галузей та регіонів під час формування цінового механізму має забезпечуватися принцип поєднання



Рис. 1. Механізм ціноутворення на базі цінової політики

ринкових важелів впливу та елементів державного регулювання, спрямованих на забезпечення належного рівня платоспроможності населення.

Проаналізувавши описані вище механізми, авторами розроблено і представлено свій. Запропонований механізм дає можливість впливати на формування ціни молочної продукції з урахуванням витрат на виробництво, реалізацію, збут, додаткові витрати на транспорт та рекламу. Але, на нашу думку, не менш важливим показником, який формує ціну, є цінова політика підприємства. Вона повинна бути такою, щоб підприємство неодмінно досягало беззбиткового обсягу виробництва продукції, також цінова політика передбачає інтенсивність попиту. Завдяки правильно вибраній стратегії цінової політики підприємство досягне збільшення обсягів прибутку, збільшення попиту та поліпшення ефективності діяльності підприємства. Цінова політика орієнтується на витрати, на якісні й кількісні характеристики продукції, на сегментацію ринку та конкурентів, а це означає, що ціна повинна використовуватися як засіб просування товару на ринки збуту.

Урахування всіх чинників впливу дасть змогу підприємствам сформувати стабільну та ефективну політику ціноутворення, підвищити рівень стратегічного управління підприємством та забезпечити реалізацію його цілей.

Елементами ринку, що впливають на цінову політику, а також на ціну, є інші підприємства-виробники галузі, вподобання та платоспроможність споживачів і т. д. Нами розроблено механізм формування ціноутворення, який базується на ціновій політиці (рис. 1).

Здебільшого під час визначення ціни підприємства орієнтуються на ціни конкурентів та метод ціноутворення, побудований на визначенні витрат, в основу якого покладено параметри: витрати плюс норма прибутку. Для утримання ринкового сегменту цінова політика підприємства відіграє значну роль. Використання цих методичних підходів до ціноутворення виправдане з огляду на високий рівень конкурентної боротьби на ринку молочних продуктів, масовість ринку, віднесення молочної продукції до продукції повсякденного попиту та існування високого рівня

Таблиця 4

Вплив зміни ціни на дохід підприємства

| Зміна доходу | Зміна ціни | |
|--------------------|--|--|
| | Ціна збільшується | Ціна зменшується |
| Дохід збільшується | <ol style="list-style-type: none"> 1. ринок нечутливий до цін (нееластичний ринок); 2. спочатку ціна товару була занижена, покупці можуть заплатити більше – товарний дефіцит; 3. виробничі потужності обмежені, попит, замовлення перевищують можливості підприємства; 4. відбувається швидке розширення ємності ринку; 5. вищі ціни роблять товар більш привабливим для покупця; 6. підвищення цін конкурентами в галузі | <ol style="list-style-type: none"> 1. більш низькі ціни призводять до розширення ємності ринку швидше, ніж зменшується прибуток (еластичний ринок); 2. спочатку ціна товару була завищена, попит був обмежений, після зниження ціни він різко розширився; 3. витрати на виробництво одиниці товару зменшуються швидше, ніж реалізаційна ціна; 4. більш низькі ціни відкривають вихід на нові ринки; 5. відхід із ринку низки конкурентів |
| Дохід зменшується | <ol style="list-style-type: none"> 1. збільшення цін на реалізацію продукції не компенсує підвищення витрат (інфляція витрат); 2. початкові ціни були «правильними» – продаж зменшується швидше, ніж збільшується виручка від реалізації (еластичний ринок) | <ol style="list-style-type: none"> 1. ринок нечутливий (нееластичний) до більш низьких цін, і обсяг продажів залишається відносно постійним; 2. початкові ціни були «правильними» – після зниження цін, продажі не вирости (нееластичний ринок); 3. відповідне зниження цін конкурентами (встановлення більш низьких цін у галузі) і відсутність нових покупців; 4. відхід із ринку; 5. ціни були зменшені тільки для збільшення частки продажів підприємства на ринку; 6. запобігання впровадженню на ринок нових конкурентів |

перехресної еластичності та еластичності по доходах на ринку харчових продуктів [8].

В умовах ринкової економіки основним показником ефективності діяльності підприємства є прибуток. Установлюючи ціни на продукцію, підприємство хоче отримувати дохід, адже це основний результативний показник діяльності підприємства, та за допомогою реалізованої продукції покривати витрати, але його розмір залежить від багатьох чинників. Розглянемо, як саме ціна, її збільшення або зменшення впливає на дохід підприємства (табл. 4).

Не викликає сумніву, що ціна справляє прямий вплив на основні результати діяльності підприємства – прибуток й обсяг продажу. Причому відомо, що часто вплив ціни на прибуток значно більший, аніж інших чинників (обсягу продажу, рівня витрат тощо).

Висновки. Оскільки молокопродукти користуються попитом, то доцільно було розглянути чинники, які впливають на попит. Але більш докладно було приділено увагу саме такому чиннику, як ціна.

Розглянуто види цін та охарактеризовано їх. Формування ціни залежить від багатьох складників, одним з яких є механізми.

На основі розглянутих та проаналізованих підходів (механізмів) авторами було розроблено механізм формування ціни з урахуванням цінової політики. На думку авторів, саме цінова політика включає у себе основні чинники, які впливають на встановлення ціни. Запропонований механізм дасть змогу:

- заощаджувати кошти на виготовлення продукції, але не буде впливати на якість товару;
- поліпшити транспортну логістику;
- контролювати пропозицію і попит на ринку;
- стимулювати збут;
- підвищити дохід підприємства.

Література:

1. Березівський П.С., Войнич Л.І. Розвиток кооперації як механізму забезпечення стійкості молочного скотарства особистих селянських господарств. *Наукові і практичні аспекти сільськогосподарської кооперації*: збірник наукових доповідей. Львів, 2013. С. 143–147.

2. Дудар Т.Г. Маркетингове забезпечення в системі міжгалузеві взаємодії суб'єктів молокопродуктового підкомплексу АПК України. *Вісник ТНЕУ*. 2015. Вип. 2. С. 28–38.
3. Калінчик М.В. Стратегія розвитку аграрного сектора економіки та адаптація до неї сільгоспвиробників. *Наукові праці Полтавської ДАА. Економічні науки*. 2012. Вип. 2(5). Т. 1. С. 109–115.
4. Верхоглядова Н.І., Ільїна С.Б., Іваннікова Н.А. та ін. Основи ціноутворення: навч. посіб. К.: Кондор, 2007. 252 с.
5. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2005. 393 с.
6. Абакумова О.Г. Цены и ценообразование. М.: Приориздат, 2008. 192 с.
7. Артус М.М. Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2002. 353 с.
8. Мостенська Т.Л., Сичевський М.П. Вплив ціни на конкурентоспроможність продукції на ринку молока. *Наукові праці НУХТ*. № 52. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/19731/1/21.pdf>.

Цыган Р.Н., Сердюк Д.Н. Совершенствование механизма ценообразования на предприятиях молочной промышленности

Аннотация. В статье рассмотрена классификация цен по признакам, дана их характеристика, сформированы факторы влияния на цену, как негативные, так и позитивные. Сгруппированы механизмы ценообразования, которые предлагаются учеными, и на основе этого предложен механизм формирования цены за счет ценовой политики. Исследовано, как влияет изменение цен на доход предприятия. Рассмотрены факторы, влияющие на формирование ценового механизма. Сделан вывод о том, как механизм повлияет на деятельность предприятия.

Ключевые слова: ценообразование, оценка, подход, механизм, ценовая политика, промышленность, спрос, предложение, доход, цена.

Tsygan R.M., Serdyuk D.M. Improving the pricing mechanism at enterprises of dairy industry

Summary. In the article we researched pricing classification according to features and characterization them, formed factors influencing pricing, both negative and positive. We grouped pricing mechanisms offered by scientists and based on this we suggested pricing mechanism due to pricing policy. We researched how price change influences the company's income. We studied the factors influencing price mechanism. We made a conclusion as to how pricing mechanism influences the activity of the company.

Keywords: pricing, evaluation, approach, mechanism, price policy, industry, demand, supply, income, price.

*Конохова З.П.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економічної кібернетики
та маркетингового менеджменту,**Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»**Харченко А.О.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економічної кібернетики
та маркетингового менеджменту,**Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

АСИМЕТРИЯ ІНФОРМАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНОЮ СИСТЕМОЮ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглядається проблема функціонування системи управління економікою України, яка побудована як механізм формування та отримання політико-адміністративної ренти. Такий режим функціонування системи управління формує умови для нерационального використання економічних ресурсів суспільства. Це, своєю чергою, руйнує чинники економічного зростання держави. Відзначається, що рентоорієнтована поведінка притаманна як політичному керівництву, так і бюрократії України. Як основний інструмент отримання ренти розглядається асиметрія інформації. Досліджуються особливості її використання на всіх етапах прийняття і реалізації політичних рішень у сфері економіки.

Ключові слова: економічна система, державне регулювання економіки, асиметрія інформації, рентоорієнтована поведінка, лагова структура політичних рішень.

Постановка проблеми. Сучасну економічну систему України можна охарактеризувати як систему, що перебуває у стані інституційної пастки, тобто таку, що має у своїй структурі неефективний стійкий самовідтворюваний інститут [1, с. 2]. Таким інститутом є система управління економікою держави. Ключовим інструментом формування і самовідтворення такого інституту в Україні є використання та цілеспрямоване створення асиметрії інформації суб'єктом управління економікою.

Дослідження асиметрії інформації як інструменту створення і присвоєння політико-

адміністративної ренти має істотне значення для розроблення механізмів виходу з інституційної пастки, сформованої в системі управління економікою України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Незважаючи на тривалу історію існування феномена асиметрії інформації, економічна наука звернулася до вивчення цієї проблеми лише наприкінці ХХ ст., що відображено в роботах А. Алчиана, Г. Демсеца, Д. Канемана, Р. Коуза, Ф. Махлупа, Дж. Міррілса, О. Моргенштерна, Ф. Найта, Д. Неймана, Г. Саймона, М. Спенса, Дж. Стіглера, Е. Тверські, Ж. Тіроля, Б. Холмсторма, Р. Шапіро, К. Ерроу та ін.

Початок розвитку теорії бюрократії знаходимо у М. Вебера, Г. Гегеля, Л. фон Мізеса, Дж. Мілля, Д. Норта. Проблематика економічних інтересів, адміністративних бар'єрів і рентоорієнтованої поведінки бюрократів аналізується у роботах Дж. Бьюкенена, Т. Гоббса, І. Канта, Е. Крюгера, П. МакЧисні, У. Нісканена, П. Сорокіна, Г. Таллока та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. За досить глибокого опрацювання питань асиметрії інформації та ролі бюрократії у житті суспільства, проблемі впливу асиметрії інформації на взаємини бюрократичних і бізнес-структур, а також наслідків цих взаємин для розвитку національної економіки сучасної України, зокрема формуванню, властивостям та методам подолання інституційної пастки, не приділено поки істотної уваги.

Мета статті полягає у дослідженні асиметрії інформації як інструменту реалізації рентоорієнтованої поведінки акторів у процесі розроблення та реалізації політичних рішень, що регулюють функціонування економіки сучасної України, яка перебуває у стані системної інституційної пастки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інституційна пастка являє собою вбудовану в економічну систему стійку самовідтворювану конфігурацію прямих та зворотних (позитивних) зв'язків, функціонування яких суперечить вимогам ефективності функціонування системи у цілому. У сучасній Україні можна говорити про системний характер інституційної пастки, що проявляється у формуванні специфічної інституційної матриці суспільства, яка має властиву їй структуру прав власності та політичну систему. Нестійкість інституційної матриці за недостатнього розвитку однієї зі сфер суспільства – соціальної, політичної або економічної – актуалізує дослідження причин виникнення і властивостей інституційної пастки, особливе місце в якому посідає аналіз асиметрії інформації як специфічного інструменту, використовуваного у процесі розроблення, прийняття та реалізації політичних рішень в економіці.

Формування інституційної пастки в Україні є закономірним наслідком (і формою реалізації) рентоорієнтованої поведінки не тільки бюрократичного апарату, а й суб'єкта політичного управління державою, що використовують структури управління економічною системою для досягнення власних цілей.

Відомо, що рентоорієнтована поведінка – це спроба груп індивідів збільшити своє власне багатство, здійснюючи при цьому негативний внесок у чисте багатство суспільства. Це означає, що частина ресурсів не витрачається на зростання громадського добробуту, а використовується представниками цієї групи для отримання надлишку у вигляді ренти. Суспільство несе при цьому збитки двох видів: перший – це втрати внаслідок введення та економічної реалізації неефективних прав власності, другий – це скорочення обсягу громадського виробництва як результат непродуктивного використання

коштів (ресурси забезпечують отримання ренти). Часто ці збитки бувають більшими, ніж розмір можливої ренти.

Реалізуючи сценарій рентоорієнтованої поведінки, бюрократичний апарат перетворюється з інструменту реалізації урядової політики на самостійний суб'єкт соціальних відносин, інститут, що приватизує окремі структури і функції системи державного управління для отримання адміністративної ренти.

Інтереси бюрократії як корпоративної групи, націленої на здобування ренти, принципово суперечать інтересам суспільства. Бюрократія не просто привласнює не призначену їй частку громадського продукту, але, домагаючись адміністративної ренти, дезорганізує процеси державного управління, що призводить до непропорційно великих утрат громадських ресурсів.

Основою для отримання адміністративної ренти є інституційна невизначеність, що дає змогу чиновнику довільно трактувати законодавчі норми, вибірково їх застосовувати, приймати волюнтаристські рішення і т. д. Така інституційна невизначеність являє собою прояв асиметрії адміністративно-правової інформації й обмеження доступу до неї для певних груп економічних суб'єктів.

Порушуючи нормальний порядок державного управління, подібна невизначеність серйозно ускладнює економічну діяльність. Через недосконалість, спотворення і неповноту доступної інформації частина учасників ринку виходять із нього, прагнучі уникнути ризиків. Однак чиновники, рухомі прагненням до адміністративної ренти, схильні продукувати зазначену інституційну невизначеність як основу для корупційної діяльності і не зацікавлені в нормалізації процесів державного управління, оскільки такий розвиток подій підриває можливість отримання корупційних доходів.

Трансформація економічної системи України супроводжується і розвитком механізмів отримання перехідної ренти, яка виникає в процесі модернізації (трансформації) тих або інших інститутів і реалізується в отриманні певними соціальними групами ексклюзивних вигід від проміжного стану інституту між старою і новою моделями. Наприклад,

тимчасовий конфлікт між старими і новими нормами або невизначеність правової ситуації, що виникає в процесі переходу, можуть експлуатуватися агентами у своїх цілях за рахунок можливості власного трактування протиріч або невизначеностей.

Таким чином, у бюрократичних структурах, описуваних моделлю «принципал-агент», виникає адміністративна рента як результат використання ефекту асиметрії інформації, який створює можливість опортуністичної поведінки чиновників, що експлуатують цей ефект. У сучасній Україні сформована транзитарна модель взаємодії політиків і бюрократів, яка характеризується політико-правовою безкарністю чиновника, який уже вийшов з-під нагляду авторитарної держави, але ще не контрольований сильним громадянським суспільством і демократичною державою.

Стійке самовідтворення цієї моделі неможливе без створення відповідних умов шляхом установлення потрібних «правил гри», безкарності порушення діючих правил або розподілу неформальних прав на порушення правил. Тобто умови для отримання адміністративної ренти формуються на підставі державної монополії, що створює, своєю чергою, можливості для отримання ренти політичної. Об'єктивна політична рента, процес отримання якої контролюється й обмежується суспільством, не призводить зазвичай до формування стійких комплексів зв'язків усередині політичної та економічної систем. Однак якщо політичне керівництво країни свідомо використовує можливості отримання політичної ренти і штучно створює умови для її виникнення і збільшення, тобто демонструє рентоорієнтовану поведінку, виникає, підтримується і самовідтворюється конфігурація інституційної пастки, що спостерігається у сучасній Україні.

Ускладнює ситуацію те, що рентоорієнтована поведінка політичного керівництва держави розглядається ним як природне і загальноприйнятне в рамках домінуючої в суспільстві системи неформальних інститутів.

Створення системних умов для отримання політичної ренти фактично означає формування в межах національної економіки двох економічних систем, що функціону-

ють на різних засадах. «Владна» економічна система, використовуючи національні економічні ресурси, забезпечує процес створення політичної ренти безпосередньо, формуючи пільгові умови функціонування підприємств, що належать членам олігархічних кланів, санкціонує зверху вниз доступ до всіх видів ренти. «Ринковий» складник економічної системи може існувати в режимах легальної економіки, якщо підприємства не афілійовані з владною вертикаллю, та економіки позалегальної, елементи якої можуть функціонувати в неофіційній, фіктивній або кримінальній формах. При цьому режим існування національної економіки визначається політичним керівництвом, що постійно маніпулює правилами гри, підтримуючи ненадійність і невизначеність прав власності. Реалізується встановлений режим бюрократичними структурами так, що легальне функціонування бізнесу (особливо дрібного і середнього) максимально утруднене, його існування в ринку можливе тільки за умов скорочення фактичних витрат за рахунок втечі від оподаткування і здійснення витрат для подолання адміністративного бар'єру, що мають форму корупційних платежів. Таким чином, корупційні платежі фіксують «вузли контакту» між «владною» та «ринковою» економічними системами в межах національної економіки, вказуючи додаткове русло перерозподілу ресурсів. Зрозуміло, що боротьба з корупцією без абсолютного виключення політичної і жорсткого обмеження адміністративної ренти не може бути ефективною, оскільки являє собою спробу подолання наслідків без усунення причини.

Механізм створення, пошуку й отримання політико-адміністративної ренти базується, як зазначалося вище, на експлуатації ефекту асиметрії інформації, що виявляється практично на всіх етапах прийняття і реалізації політичних рішень у сучасній Україні.

Відомо, що процес розроблення і здійснення політичних рішень у сфері економіки характеризується наявністю лагової структури, відбиває особливості кожного з етапів формування і проходження політичного рішення та його інформаційного забезпечення. Виділяється принаймні п'ять видів лагів.

Лаг визнання (розпізнавання) – час, необхідний для визнання політиками самого існування проблеми регулювання й оцінки її невідкладності. Вважається, що величина цього лага певною мірою залежить від стану економічної науки, її ролі в прийнятті політичних рішень, компетентності політиків. Однак необхідно мати на увазі й здатність (і готовність) керуючого суб'єкта сприймати вхідні сигнали економічної системи (дані), отримувати з них інформацію, необхідну для вирішення проблем економіки у цілому, підвищення рівня добробуту суспільства. Але система інтересів керуючого суб'єкта в сучасних умовах суперечить економічним інтересам суспільства, тому сигнали економічної системи сприймаються тільки тією мірою, якою вони важливі для реалізації інтересів керуючого суб'єкта. Крім того, слід урахувати можливість спотворення даних (умисне і ненавмисне), необхідність їх аналізу в комплексі з іншими масивами даних, прогнозування можливих сценаріїв розвитку ситуації без державного втручання і т. п. Структури, відповідальні за інформаційне забезпечення прийняття політичних рішень, часто демонструють своєрідну опортуністичну по відношенню до суспільства поведінку, оскільки налаштовані на реалізацію інтересів груп осіб, що приймають рішення. Таким чином, отримання об'єктивної інформації про стан економічних процесів у прийнятті політичних рішень не є постійним процесом, оцінка інформації не виходить з інтересів суспільства у цілому, а здійснюється лише з позицій можливості отримання ренти або створення умов для її формування.

Лаг рішення – час між визнанням наявності проблеми і прийняттям політичного рішення про запуск відповідних регулюючих механізмів. В Україні цей лаг досить великий із причин україняцької реакції уряду на події, що відбуваються в економіці. Це частково пояснюється бюрократизацією систем управління, але переважно – прагненням зберегти незмінну систему отримання політико-адміністративної ренти. Горезвісна «збюрократизованість» прийняття рішень українською владою фактично являє собою

«глушіння» інформаційного сигналу, що формує асиметричну конфігурацію інформаційного потоку і часто призводить до його затухання. У результаті визнання проблеми не супроводжується прийняттям рішення про запуск механізмів її подолання, а має три можливих результати: перший – проблема загострюється і в подальшому набуває характеру катастрофи; другий – формується ситуація «стояння» проблеми; третій – проблема оголошується несуттєвою. Всі три варіанти створюють умови для отримання політичної ренти групами владних акторів, передусім за рахунок формування характерних інформаційних потоків, які забезпечують отримання ренти.

Лаг початку дії (між моментом прийняття рішення і початком конкретних дій державних служб, відповідальних за його здійснення). Його величина залежить від того, наскільки ефективно працює державна машина, як налагоджено взаємодію її окремих ланок. У рамках цього лагу спостерігається сценарій, аналогічний тому, що реалізується в межах лагу рішення, з тією лише різницею, що тут створюються умови для отримання адміністративної ренти.

Проміжний лаг, величина якого визначається внутрішньою побудовою інструментів економічної політики, а також швидкістю й ефективністю реагування економічних суб'єктів на зміну умов функціонування. У межах даного лагу найбільш яскраво проявляються можливості використання інформаційної асиметрії для отримання політико-адміністративної ренти. Наявність асиметрії інформації спотворює відносини, що складаються між суб'єктами господарювання і держструктурами, таким чином, можлива поява протиріч, проявів опортунізму одного учасника по відношенню до іншого, порушення контрактних відносин і невиконання обіцянок. Саме на цій стадії відбувається зазвичай прийняття економічним суб'єктом рішення про перехід до позалегального сценарію ведення бізнесу. При цьому підприємець змушений платити так звану «ціну позалегальності», що складається з основних видів витрат: витрат ухилення від легальних санкцій, витрат

трансфертів доходів, витрат ухилення від податків і нарахувань на заробітну плату, витрат відсутності легально зафіксованих прав власності, витрат неможливості використання контрактної системи, витрат винятковості двобічного характеру позалегальної угоди, витрат доступу до позалегальних процедур розв'язання конфлікту.

Інформаційна асиметрія поглиблюється й унаслідок використання чиновниками бюрократичних процедур і правил, які є малодосяжні і найчастіше невідомі суб'єктам бізнесу. У результаті кожне бюрократичне відомство стає монополістом у сфері «дозвільної» системи організації будь-якої діяльності, створюючи адміністративні бар'єри, подолання яких зумовлює зростання трансакційних витрат взаємодії економічних і владних суб'єктів.

Лаг впливу – час, протягом якого параметри мети макроекономічної політики реально відчують вплив зміни параметрів інструменту. Величина цього лагу визначається конструкцією економічного механізму, що пов'язує мету та інструмент, ступенем його інерційності. Взаємна суперечливість інструментів державного регулювання економіки, вибірковість їх застосування істотно зменшують ефективність функціонування економічної системи, посилюючи об'єктивну асиметрію інформації, внутрішню притаманну ринковим відносинам, і асиметрію суб'єктивну, що формує середовище, яке забезпечує створення політико-адміністративної ренти та відтворює інституційну пастку для української економіки.

Висновки. Таким чином, використання інформаційної асиметрії створює можливість формування інституційної пастки як специфічного стану самої системі управління економікою України, що призводить до суттєвого падіння темпів зростання і гальмування її розвитку. Подальше дослідження проблеми передбачається в напрямі пошуку методів обмеження можливостей формування акторами асиметричних потоків інформації і, відповідно, звуження коридору можливостей для отримання політико-адміністративної ренти.

Література:

1. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. *Экономика и математические методы*. 1999. № 2. С. 1–37.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики; пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М.: Начала, 1997. 180 с.
3. Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества; пер. с англ. Д. Узланера. М.: Институт Гайдара, 2011. 480 с.
4. Стиглиц Дж. Асимметрия информации и экономическая политика. URL: [www.project-syndicate.org /commentary/asymmetries-of-information-and-economic-policy/russian#TgX6PEO zkVY51653.99](http://www.project-syndicate.org/commentary/asymmetries-of-information-and-economic-policy/russian#TgX6PEO zkVY51653.99)

Конохова З.П., Харченко А.А. Асимметрия информации в управлении экономической системой Украины

Аннотация. В статье рассматривается проблема функционирования системы управления экономикой Украины, построенная как механизм формирования и получения политико-административной ренты. Такой режим функционирования системы управления формирует условия для нерационального использования экономических ресурсов общества. Это, в свою очередь, разрушает факторы экономического роста государства. Отмечается, что рентоориентированное поведение присуще как политическому руководству, так и бюрократии Украины. В качестве основного инструмента получения ренты рассматривается асимметрия информации. Исследуются особенности ее использования на всех этапах принятия и реализации политических решений в области экономики.

Ключевые слова: экономическая система, государственное регулирование экономики, асимметрия информации, рентоориентированное поведение, лаговая структура политических решений.

Konokhova Z.P., Kharchenko A.O. Asymmetry of information in management of ukrainian economy system

Summary. The article deals with the problem of functioning of the economic management system of Ukraine, which is constructed as a mechanism for the formation and receipt of political and administrative rent. The mode of functioning of the management system creates conditions for the irrational use of economic resources of society. This, in turn, destroys the factors of the economic growth of the state. It is noted that rent-oriented behavior is inherent both in political leadership and bureaucracy of Ukraine. Asymmetry of information is considered as the main tool for obtaining rent. The peculiarities of its use at all stages of acceptance and realization of political decisions in the field of economy are explored.

Keywords: economic system, state regulation of the economy, asymmetry of information, rent-oriented behavior, lag structure of political decisions.

Смесова В.Л.,
к.е.н., доцент,

доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ІНТЕНСИВНОГО ТИПУ

Анотація. У статті обґрунтовано основоположні та допоміжні інститути, які чинять вплив на досягнення відтворення економічних відносин й економічних інтересів інтенсивного типу. Визначено важелі інституційного забезпечення даного процесу, з'ясовано кількісно-якісні характеристики, які дають змогу забезпечити його інтенсивний характер. Розкрито потенціал інституційного забезпечення інтенсивних змін інститутів власності, свободи, конкуренції та ринку, суспільного поділу праці, держави, розподілу і перерозподілу, громадянського суспільства.

Ключові слова: відтворення економічних відносин, влада, власність, економічні відносини, економічні інтереси, інститут, інтенсивний тип відтворення економічних відносин та економічних інтересів, кількісні зміни, якісні зміни.

Постановка проблеми. Однією з основоположних цілей розвитку вітчизняної економіки є досягнення переважно інтенсивного типу відтворення економічних відносин та економічних інтересів. Під останнім ми розуміємо суттєві зміни в якісних і водночас кількісних результатах економічної взаємодії, якісні трансформації можливостей реалізації економічних інтересів суб'єктів, затвердження нових форм реалізації економічних відносин та економічних інтересів, що детермінує їх розвиток у динаміці, і водночас підтримання їх стійкої відтворювальної основи. Формальні й неформальні інститути можуть обмежувати (стимулювати) інтенсивне відтворення економічних відносин та економічних інтересів залежно від характеру їхнього впливу, встановлюючи певну межу та дозволений простір зв'язків і взаємодій в економічній системі. Отже, йдеться про те, що інститути стають інституційними важелями стимулювання інтен-

сивного типу економічних взаємодій або навпаки – його стримування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розроблення основ інституційних змін в економіці пов'язують з ім'ям Д. Норта, який досліджував систему норм і правил, які впорядковують і обмежують дії суб'єктів економіки [1]. Сучасні вчені проводили аналіз специфіки інститутів редистрибутивної економіки в межах пострадянського інституційного середовища, сигналів економічних суб'єктів щодо відхилення економіки від ефективного тренду (О.Е. Бессонова, Р.М. Нурєєв, Ю.В. Латов) [2; 3], характерних рис і структури інституційної матриці, яка чинить вплив на розвиток економічної системи (О.Е. Бессонова, С.Г. Кірдіна) [2; 4] та процес реалізації економічних інтересів (Н.С. Чернецова, Г.В. Теплов) [5], негативного впливу олігархізації на інституційний розвиток вітчизняної економіки (Ю.В. Кіндзерський) [6] тощо.

Водночас вплив інститутів на процес відтворення економічних відносин та економічних інтересів не був предметом аналізу вчених, не виявлялися інституційні закономірності, що сприяють (стримують) досягнення переважно інтенсивного типу їх безперервного відновлення, тобто кількісно-якісних змін в економічних взаємодіях, у їх змісті і формах, важелях та механізмах.

Мета статті полягає в обґрунтуванні інституційних важелів забезпечення інтенсивного типу відтворення економічних відносин та економічних інтересів, установленні наслідків впливу інститутів на можливість його досягнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відомо з теорії Д. Норта, формальні інститути як «правила, написані

людьми», є продуктом «свідомих людських зусиль» [1, с. 18, 21] та відображають установлені ними норми, правила і механізми забезпечення їх виконання та підтримання. Але інституційні норми і правила є завжди підпорядкованими економічним законам та імперативам, які є усталеними і незмінними. На відміну від останніх інститути та їх конкретні форми швидко трансформуються у часі і просторі відповідно до змін історичних умов розвитку економіки, зміни продуктивних сил, форм і типів привласнення-відчуження тощо. Тобто, з одного боку, саме формальні й неформальні інститути у своїй сукупності відображають встановлені та законодавчо закріплені норми і межі економічних відносин, форми реалізації економічних інтересів, традиції господарської практики тощо. Але, з іншого боку, як зазначив А.А. Гриценко, здатні до постійної трансформації еволюційним і революційним шляхами через «інституційний прорив», «постійне продукування», оновлення й удосконалення інститутів, тобто через їх «інституційне нагромадження» [7, с. 62–63].

Тому під інститутами ми розуміємо сукупність установлених і узаконених норм, правил, які визначають упорядкованість та узгодженість у процесі відтворення економічних відносин і економічних інтересів та які здатні до власної кількісної й якісної трансформації. Відповідно, цільовою функцією інститутів є створення сприятливого економічного й інституційного середовища, спрямованого на підтримання стійкості і безперервності соціально-економічних взаємозв'язків, підвищення реактивності системи економічних відносин та економічних інтересів на зміни потреб економічних суб'єктів, забезпечення спрямованості відтворення економічних відносин та економічних інтересів у бік інтенсивного розвитку даних процесів. На нашу думку, особливе значення дана функція має в динаміці, оскільки інститути впорядковують відтворення економічних відносин, нівелюють хаос та емерджентність у взаємодії інтересів, згладжують конфлікти між ними, формують важелі їх урегулювання й узгодження, підтримання системоутворюваних взаємозв'язків, поглиблення взаємодій економічних суб'єктів.

Водночас можливий і протилежний вплив інститутів на дані процеси: обмеження реалізації економічних інтересів і відновлення їх взаємодії, стримування відтворення економічних відносин, пригнічення будь-якої активності та ініціатив, формування середовища, для якого є характерним незахищеність інтересів, прав власності, ризикованість, невизначеність, хаос, що може мати місце у разі відтворення та лобіювання інтересів влади-власності.

Таким чином, ураховуючи наявність в інститутах та їх основних формах потенціалу щодо стимулювання і водночас щодо стримування відтворення економічних відносин та економічних інтересів, слід визначити ті складники інституційного механізму, які дають змогу забезпечити переорієнтацію економічної системи в бік інтенсивного типу зазначеного циклічного процесу. Аналіз напрацювань науковців, зокрема О.Е. Бессонової, С.Г. Кірдіної, Н.С. Чернецової [2; 4; 5], показує, що в економічному середовищі діють базові інститути, які відтворюють первоздану інституційну структуру – інституційну матрицю, та ті, що діють ззовні для забезпечення її функціонування і нівелювання її перекосів та детермінують неефективність базових інститутів. Виходячи з цього, інтенсивний тип відтворення економічних відносин та економічних інтересів забезпечується основоположними інститутами – власності, свободи, конкуренції і ринку, суспільного поділу праці, їх складниками, а доповнюється допоміжними інститутами (держави, розподілу і перерозподілу, громадськості), що представлено нами на рис. 1

Однак основна функція, яку вони виконують у своїй сукупності в процесі побудови інтенсивного типу відтворювальних зв'язків, полягає у створенні (підтриманні) умов для безперервного відновлення взаємодії економічних інтересів, упорядкованості і безперервності відтворення економічних відносин, формування умов для забезпечення даного процесу на якісно новій основі.

Інститут власності виконує зазначені функції через умови і порядок реалізації відносин власності, захист та реалізацію прав власності суб'єктів (на володіння, користування, розпорядження ресурсами, активами,

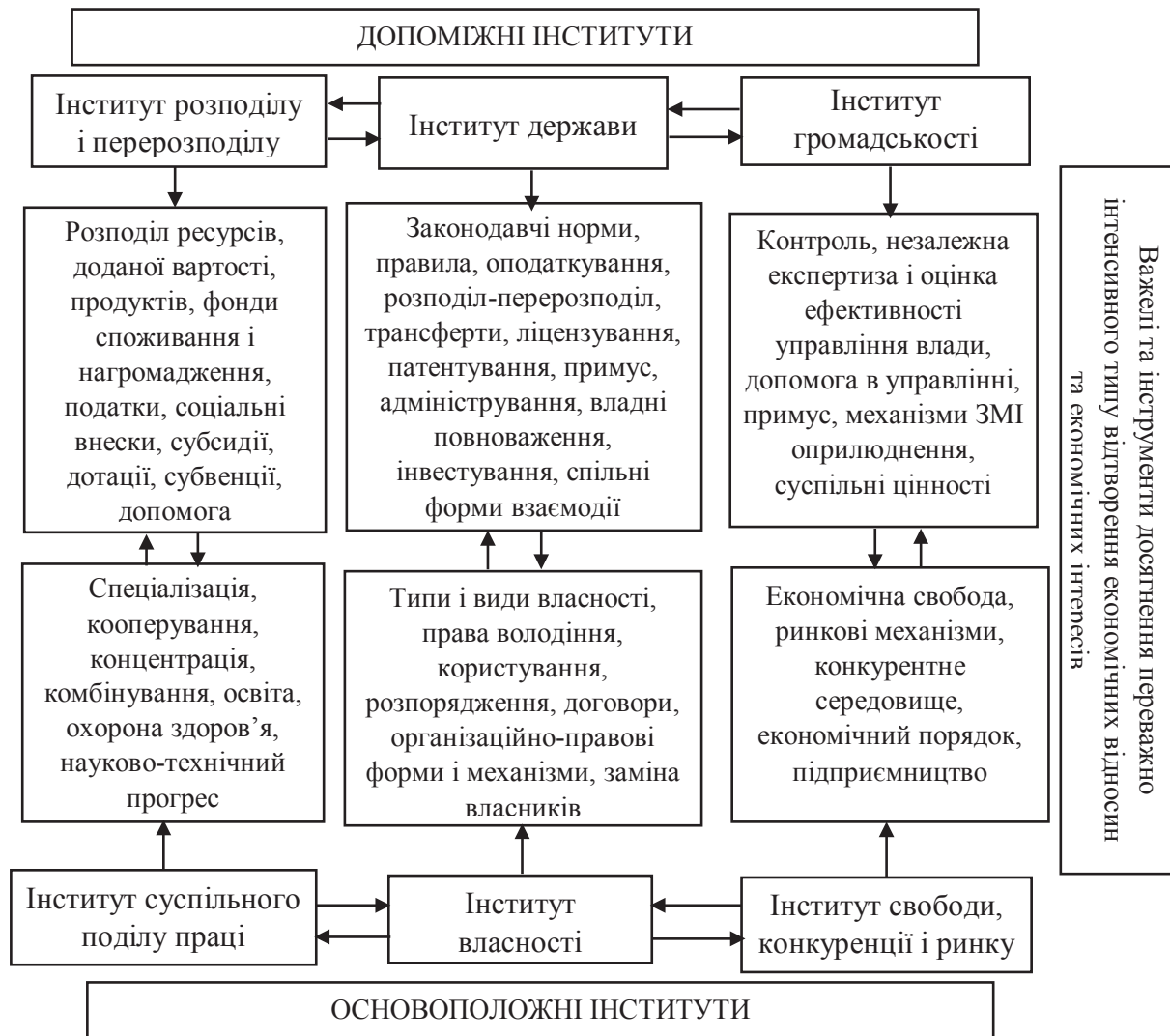


Рис. 1. Основоположні і допоміжні інститути, важелі та інструменти досягнення переважно інтенсивного типу відтворення економічних відносин та економічних інтересів

Джерело: розробка автора

товарами та послугами, інноваціями, інтелектуальними продуктами), закріплення їх якісно нових форм, структури, умов для отримання і розпорядження економічною вигодою, кардинальні зміни організаційних форм виробництва й управління. Тому саме інститут власності через закріплення прав на власність за певним суб'єктом, які, за висловленням Р.М. Нуреева, виступають «правилами гри», що координують відносини між економічними суб'єктами та встановлюють доступ останніх до ресурсів в економічній системі [3], через встановлення належності власності, забезпечення їх захисту детермінує свободу економічної діяльності, а також утворює підґрунтя для відтворення економічних відносин та економічних інтересів на якісно новій основі. Адже спрямованість еко-

номічних суб'єктів на отримання прав власності відображає їхні економічні інтереси, однак лише їх суспільну форму, оскільки сутнісною основою економічних інтересів є об'єктивні відносини привласнення-відчуження. І разом із тим інститут власності створює умови, що детермінують якісно новий рівень самовідтворення суб'єктів.

Інститут свободи, конкуренції і ринку детермінує впорядкованість і узгодженість відтворення економічних відносин та економічних інтересів, оскільки створює підґрунтя і сприятливе середовище для даних процесів, зумовлює безперервність кругообігу ресурсів, продуктів, доходів тощо. Отже, зазначений інститут є, з одного боку, основоположним і системоутворюваним для відтворювального руху економічних

відносин та економічних інтересів, оскільки підтримує їх стійкі параметри, дає змогу зберегти їх сталу відтворювальну структуру, а також стійкість усієї економічної системи, її складових елементів, забезпечує взаємозв'язки між ними. З іншого боку, він є певною обмежувальною структурою, тому що ззовні задає, за висловленням Д. Норга, «рамки» або «межі» [1] економічних відносин у межах нормативно закріпленого економічного порядку, а також виявляє на поверхню умови і важелі їх подальшого відновлення.

Відповідно, у процесі досягнення переважно інтенсивного типу відтворення економічних відносин та економічних інтересів інститут свободи, конкуренції і ринку детермінує економічну активність і підприємницьку ініціативу суб'єктів, стимулює творчий пошук нових методів і форм економічних відносин, якісно нових форм продуктивних сил та їх розвитку (передусім робочої сили, засобів виробництва, технологій), оволодіння новими інформацією, знаннями і досвідом, що зумовлює утворення нових способів поєднання особистого і матеріального чинників виробництва. Водночас через даний інститут забезпечується вирішення конфліктів економічних інтересів на основі ліквідації бар'єрів на ринку для вільної економічної діяльності та економічної взаємодії суб'єктів, знищення монополій, загострення конкурентного суперництва, посилення дії інших ринкових механізмів. Останнє затверджує спрямованість суб'єкта на підвищення рівня економічних доходів, що зумовлює вдосконалення ним форм реалізації і методів взаємовідносин, організаційно- і техніко-економічних відносин, більш ефективний розподіл, перерозподіл ресурсів та доданої вартості, оновлення й розвиток продуктивних сил. Окрім того, на даних підвалинах закріплюються передумови для вирішення проблеми зрощення влади і власності, переорієнтування ресурсів держави у високотехнологічні галузі, спільні приватно-державні інноваційно-інвестиційні проекти, цифрові технології тощо.

Тому інститут свободи, конкуренції і ринку для вітчизняної економіки, заснованої на превалюванні «азіатського способу виробництва», може стати передавальним механізмом інтенсивного типу відтворення економічних

відносин та економічних інтересів, оскільки його основною функцією в редистрибутивних економіках, за висловлюванням С.Г. Кірдіної, є забезпечення відтворення у тих сферах, де безсила і неефективна координація з боку держави [4]. А в умовах поглиблення у вітчизняній економіці ринкових форм господарювання цей інститут повинен стати основою, оскільки для ринкового типу економіки інституційні структури ринку (обміну) і конкуренції є базовими, що проголошувалося ще класичною школою політекономії і також підкреслювалося сучасними вченими, наприклад О.Е. Бессоновою [2].

На нашу думку, значний вплив на досягнення інтенсивного відтворення економічних відносин та економічних інтересів чинить *інститут суспільного поділу праці*, оскільки на основі постійного поглиблення й ускладнення своїх форм поділ праці та його структурні елементи детермінують «найвеличніший прогрес», тобто прогресивний економічний розвиток, про що зазначав А. Сміт, забезпечують відновлення соціального статусу і самовідтворення економічних суб'єктів (К. Маркс, Ф. Енгельс) [8, с. 31]. Відповідно до марксистської концепції, поділ праці розглядається через зміну способу виробництва, тому він виступає змістовною характеристикою як продуктивних сил суспільства, так і виробничих відносин [8].

Дійсно, спеціалізація і кооперування як основні форми поділу праці призводять до інтенсивних якісних змін у відтворенні економічних відносин та економічних інтересів. Спеціалізація зумовлює формування більш тісних економічних зв'язків і відносин, структура яких постійно ускладнюється й оновлюється, що встановлює пропорції концентрації нових форм привласнення-відчуження та економічних інтересів у певних сферах, введення нових елементів і вдосконалення способу виробництва, застосування досконалих засобів виробництва і робочої сили, детермінує прогрес, оптимізацію економічних зв'язків, застосування нових форм і механізмів реалізації економічних інтересів, установлює ступінь ефективності взаємодій, здійснених на якісно новій основі.

Кооперування зумовлює ефективність і раціоналізацію використання продуктивних

сил, їх постійне оновлення й удосконалення, комбінування та інтеграцію різних форм і типів власності, появу нових форм та механізмів привласнення-відчуження, що призводить до створення ефективних важелів узгодження конфліктів приватних і суспільних інтересів, створення найбільш оптимальних із погляду реалізації економічних інтересів форм взаємозв'язків і комбінацій ресурсів, затвердження глобального характеру взаємодії інтересів.

Таким чином, інститут суспільного поділу праці виступає механізмом, який устанавлює якісно нові, найбільш ефективні і прогресивні економічні співвідношення між взаємодіючими елементами системи відтворення економічних відносин та економічних інтересів, визначає інтенсивні кількісно-якісні перетворення продуктивних сил, виробничих відносин та економічних інтересів як форми їх прояву, що лежать в основі циклічного відновлення зазначених процесів.

Окрім того, зазначений інститут включає також субінститути, які підтримують хід та ефективність головних процесів. Йдеться про *субінститути освіти й охорони здоров'я*. Вказані субінститути формують механізми підтримання самовідтворення економічних суб'єктів та їх економічних інтересів через забезпечення доступу до освіти й охорони здоров'я. Ступінь якості робочої сили, рівень розвитку підприємницьких і креативне-творчих здібностей, рівень тривалості життя і здоров'я людини безпосередньо забезпечують підвищення продуктивності праці, розширення підприємницької та ділової активності в процесі економічних відносин, детермінують розроблення нових технологій, ноу-хау, застосування знань, інформації, досвіду. У підсумку це зумовлює якісні зміни в організаційно-економічних і техніко-економічних відносинах, підвищенні рівня економічної віддачі і рівня економії, зниження витрат, якісні зміни в розвитку самих економічних суб'єктів. Останнє положення стосується процесу постійного інтелектуального розвитку економічних суб'єктів, оволодіння новою інформацією і новими способами її передачі, новими навичками, отримання додаткової освіти і знань, імплантації в економічні відносини нових форм та способів отримання додаткового доходу.

Таким чином, зазначені інтенсивні якісні зміни, детерміновані субінститутами освіти й охорони здоров'я, створюють підґрунтя для забезпечення відтворення економічних відносин та економічних інтересів у динаміці на основі інтелектуального, професійного, економічного і соціального розвитку економічних суб'єктів, а також базу для забезпечення інтенсивного самовідтворення економічних суб'єктів, оскільки зумовлюють якісне відновлення їх життєздатності та нормального функціонування.

Інститут держави через законодавчі норми, правила, встановлення меж економічної діяльності, кількісних пропорцій розподілу і перерозподілу, через державне регулювання забезпечує захист прав власності, економічну свободу, дієвість ринкових механізмів, підтримує ефективність відтворення економічних відносин та економічних інтересів. Цей інститут координує формування нових форм і механізмів реалізації власності, персоніфікації приватної власності, нової спеціалізації, способів кооперації та поділу в процесі відтворення економічних відносин, регламентує й реалізує політику інтенсивного економічного розвитку.

Отже, інститут держави є механізмом, який забезпечує втілення установок інституту власності, оскільки детермінує реалізацію або навпаки – нереалізацію цільової функції останнього, стимулює або обмежує циклічність відтворення інтересів. Тому від ефективності діяльності інституту держави буде залежати дієвість інституту власності в економічній системі. І основним субінститутом держави, в руках якого знаходяться важелі управління власністю, є влада в особі органів державного і муніципального управління. Однак влада може зрощуватися з великою власністю, утворюючи стійку конструкцію в економічній системі, яка спотворює функціональні установки інституту держави, переорієнтовуючи їх на користь реалізації своїх приватно-власницьких інтересів. Тому інтенсивний характер відтворення економічних відносин та економічних інтересів є можливим за умови ефективної діяльності влади, забезпечення нею відтворення взаємодії інтересів приватної власності, створення приватно-державних

форм привласнення для реалізації суспільних інтересів і переорієнтації економіки на високотехнологічні форми виробництва. І зазначені функції інституту держави виступають органічним доповненням якісних трансформацій продуктивних сил і відносин власності, науково-технологічних перетворень у межах інституту суспільного поділу праці, розвитку інституту свободи, конкуренції і ринку, адже держава одночасно виступає «підтримкою» ефективних технологічних, інноваційних, ринкових змін і безпосереднім «новатором» інновацій, на що звертають увагу Ю.І. Пилипенко та Г.М. Пилипенко [9, с. 40].

Інститут розподілу і перерозподілу відіграє допоміжну функцію в реалізації цільових установок інститутів держави і власності, оскільки розподіл відображає відносини відчуження ресурсів, доданої вартості, продуктів тощо та їх відповідність потребам економічних суб'єктів у забезпеченні нормального функціонування та самовідтворення, а перерозподіл відображає відносини відчуження коштів держави й одночасного їх привласнення економічними суб'єктами, що реалізується державою в особі влади. Із цього виходить, що пропорції, форми і механізми розподілу (перерозподілу) визначають ступінь і межі реалізації економічних інтересів, можливості подальшого відновлення циклічного руху економічних відносин. Окрім того, зазначені характеристики та їх характер детермінують ефективність використання матеріальних продуктивних сил, міру їх оновлення й удосконалення, рівень розвитку людського чинника виробництва, оволодіння новими способами виробництва і технологіями, створення нових форм власності, ступінь упровадження нових економічних взаємодій тощо.

Отримані нами висновки показують, що через розподіл визначається частка фондів нагромадження і споживання, а отже, ступінь реалізації інтересів власників засобів виробництва, їх інноваційно-інвестиційних інтересів, а також інтересів робочої сили та поставальників ресурсів, можливості подальшого відновлення їх циклічної взаємодії. Своєю чергою, через подальший перерозподіл визначаються сфера і характер реалізації інтересів суспільства, відповідність його інновацій-

но-інвестиційним потребам і прогресивному суспільному розвитку на якісно новій основі, можливості безперервного відтворення економічних відносин в економічній системі.

Таким чином, інститут розподілу і перерозподілу характеризується закладеними в ньому потенційними можливостями спрямовувати інститут власності в напрямі інтенсивного типу відтворення економічних відносин та економічних інтересів, що забезпечується інститутом держави. І водночас – можливостями погодження конфлікту приватних і суспільних інтересів через спрямування коштів держави на приватно-державні форми реалізації інтересів суспільства, що в такому ракурсі взаємодії розкриває їх діалектичний та комплементарний зв'язок. З іншого боку, сполучення функціональної ролі інституту свободи, конкуренції і ринку з інститутом розподілу і перерозподілу за умов їх ефективної діяльності створюють, за визначенням О.Е. Бессонової, «рівні шанси» для розвитку всіх економічних суб'єктів, дає їм змогу отримати вигоди ринкових переваг та стає основою для побудови порядку відкритого доступу [2].

Інститут громадськості виконує функцію контролю над ефективністю діяльності влади в процесі виконання функцій держави щодо реалізації суспільних інтересів, досягнення інтенсивного розвитку в динаміці, протидії процесу зрощення влади і власності, нівелювання впливу монополій на інтенсивні зміни у відтворенні продуктивних сил, економічних відносин та економічних інтересів. Тому через даний інститут забезпечується симбіоз громадянського суспільства і влади, спрямований на ефективність взаємодії приватних та суспільних інтересів в економічній системі, відповідність базових інститутів та дій влади зазначеним інтересам, що виявляє зворотні зв'язки в інституційному середовищі.

Слід зазначити, що суспільна роль даного інституту полягає у тому, що він забезпечує контроль над раціональним та ефективним розподілом природних ресурсів, переходом до нових форм економічної взаємодії, заснованих на прозорості економічних відносин, доступу всіх економічних суб'єктів до перерозподілу державних коштів та об'єктів державної власності в процесі приватизації,

протидії проявам монопольного положення суб'єктів на ринку. Через здійснення контролю, незалежної експертизи й оцінки ефективності управління влади, оприлюднення інформації, примушування до прозорого перерозподілу коштів інститут громадськості протидіє конструкції «влада – власність». Відповідно, інститут громадськості чинить зворотний вплив на інститути власності, держави, свободи, конкуренції і ринку, розподілу та перерозподілу, що стимулює взаємодію економічних інтересів в економічній системі. Тому через зовнішній вплив із боку громадянського суспільства підвищується ефективність як основоположних, так і допоміжних інститутів, що детермінує спрямованість економічної системи на відтворення економічних відносин та економічних інтересів. Окрім того, громадськість займає активну позицію у питаннях забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку в динаміці, впровадження нових форм зв'язків із владою, що детермінує її безпосередню участь у реалізації економічних реформ та професійної взаємодії з нею в процесі прийняття управлінських рішень.

Висновки. Таким чином, основоположні і допоміжні інститути за своїм функціональним призначенням орієнтовані на створення й підтримання інституційних умов переважно інтенсивного типу відтворення економічних відносин та економічних інтересів та здатні на основі їх синтезу й ефективного функціонування забезпечити його конкретну реалізацію. Водночас закладений у даних інститутах потенціал обмеження може бути врівноважений зворотним впливом із боку громадськості, розширенням економічної свободи і конкуренції, дією ринкових механізмів.

Література:

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. 180 с.
2. Бессонова О.Э. Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1997.
3. Латов Ю.В., Нуреев Р.М. Постсоветское институциональное развитие: в поисках выхода из колеи власти-собственности. *Мир России*. 2015. Т. 24. № 2. С. 50–88.
4. Кирдина С.Г. Об институциональных матрицах: тезисы теории. URL: http://www.kirdina.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=238.

5. Чернецова Н.С., Теплов Г.В. Структура современной институциональной матрицы. *Вестник СМГУ*. 2013. № 4. С. 118–126
6. Кіндзерський Ю.В. Інституційна пастка олігархізму і проблеми її подолання. *Економіка України*. 2016. № 12. С. 22–46.
7. Гриценко А.А. Институциональная архитектура: Объект, теория и методология. *Постсоветский институционализм: десять лет спустя*. Донецк: Каштан, 2005. 480 с.
8. Маркс К., Энгельс Ф. *Немецкая идеология*. Собр. соч. Изд. 2. Т. 3.
9. Пилипенко Г.М., Пилипенко Ю.І. Институціональні інновації як фактор інноваційного розвитку національної економіки. *Економічний вісник НГУ*. 2009. № 2. С. 34–40.

Смесова В.Л. Институциональное обеспечение воспроизводства экономических отношений и экономических интересов интенсивного типа

Аннотация. В статье обоснованы основополагающие и вспомогательные институты, которые оказывают влияние на достижение воспроизводства экономических отношений и экономических интересов интенсивного типа. Определены рычаги институционального обеспечения данного процесса, выяснены количественно-качественные характеристики, которые позволяют обеспечить его интенсивный характер. Раскрыт потенциал институционального обеспечения интенсивных изменений институтов свободы, конкуренции и рынка, общественного разделения труда, государства, распределения и перераспределения, гражданского общества.

Ключевые слова: воспроизводство экономических отношений, власть, собственность, экономические отношения, экономические интересы, институт, интенсивный тип воспроизводства экономических отношений и экономических интересов, количественные изменения, качественные изменения.

Smiesova V.L. Institutional support for the reproduction of economic relations and economic interests of the intensive type

Summary. The article substantiates the fundamental and auxiliary institutions that influence the achievement of the reproduction of economic relations and economic interests of the intensive type. The levers of institutional support of this process are determined, the quantitative and qualitative characteristics, which allow to ensure its intensive nature, are clarified. The potential of institutional support of intensive changes in the institutions of freedom, competition and the market, the social division of labor, the state, distribution and redistribution, and civil society is revealed.

Keywords: reproduction of economic relations, power, property, economic relations, economic interests, institution, intensive type of reproduction of economic relations and economic interests, quantitative changes, qualitative changes.

Ліщинський І.О.,

к.е.н.,

доцент кафедри міжнародної економіки,

Тернопільський національний економічний університет

СУЧАСНА ТЕОРІЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ЗРОСТАННЯ ТА РОЗВИТКУ

Анотація. У статті проведено систематизацію теорій регіонального зростання та розвитку. Представлено еволюцію інноваційних моделей, що сприяють формуванню інтегрованих, але водночас глокалізованих просторових структур. Здійснено порівняння традиційного та локального/регіонального підходів до розвитку територій.

Ключові слова: регіональне зростання, регіональний розвиток, технологічний прогрес, глокалізація, територіальна асиметрія.

Постановка проблеми. В останні десятиліття проблематика регіонального економічного розвитку відновила інтерес до більшості теорій і концепцій, що відображають різні підходи до вивчення цього явища. Концептуальний мейнстрім теоретичного обґрунтування регіонального зростання тривалий час розвивався в рамках двох підходів. Неокласичний напрям акцентує на довготермінових аспектах міжрегіональної мобільності чинників виробництва, що мав би призводити до конвергенції регіонального розвитку. Моделі в кейнсіанському векторі більшою мірою досліджують аспекти кумулятивного розвитку, пов'язаного з ефектом масштабу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні основи теоретичних концепцій та моделей регіонального зростання та розвитку закладено в працях Р. Капелло, П. Ніджкампа, П. Ромера, Р. Лукаса, Р. Путнама, П. МакКана, М. Фуджіти та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині у світовій економіці спостерігається нерівномірність регіонального розвитку, що стимулює приплив інвестицій, капіталу і робочої сили в більш розвинуті регіони, залишаючи поза увагою депресивні території. Це в подальшому посилює асиметричність регіонів та породжує необхідність розроблення комплексної

моделі розвитку, яка базується на ідеях та принципах теоретичних концепцій.

Мета статті полягає у систематизації теорій та концепцій регіонального зростання та розвитку, визначенні основних чинників, що впливають на розвиток територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Неокласичні та кейнсіанські концепції регіонального зростання формують каркас, на котрому будуються (чи який критикують) більш сучасні теоретичні моделі. Варто насамперед відзначити, що сьогодні, крім параметрів чистого зростання (який типово вимірюється подушовим показником ВВП), дослідників та практиків цікавить більш широке питання дистрибуції добробуту між регіонами чи містами. Відповідно, виникає комплекс моделей, які об'єднані загальною назвою «теорія регіонального розвитку», в якій чільне місце посідають не лише кількісні параметри подушового споживання, рівня бідності, безробіття, доступу до суспільних послуг і т. п., а й якісні елементи регіонального поступу.

Значний доробок відносно нових поглядів на аспекти регіонального зростання/розвитку був здійснений протягом останніх трьох десятиліть. У табл. 1 наведено основні тренди, які характеризують концепції як регіонального зростання, так і регіонального розвитку

Так, протягом останніх десятиліть дослідники намагаються додати реалістичності теоретичним моделям для отримання можливості їх імплементації під час розроблення політичних стратегій. Зокрема, чи не центральним дискусійним питанням є те, чи може зростати регіон переважно за рахунок комбінації ендогенних чинників, таких як: промислова спеціалізація, розвиток інфраструктури, центральне розміщення, приплив

Тенденції теорій регіонального зростання/розвитку

| Тенденції | Теорія регіонального зростання | Теорія регіонального розвитку |
|---|--|--|
| Більше реалізму | <ul style="list-style-type: none"> – Детермінанти ендегенного зростання – Роль комплексної нелінійної та інтерактивної просторової поведінки у моделях зростання – Врахування умов недосконалості ринку – Зростання як довготерміновий аспект конкурентоспроможності – Технологічний прогрес як ендегенний чинник зростання | <ul style="list-style-type: none"> – Причини успіху та провалу кластерів малих та середніх підприємств, «локальних регіонів», milieux – Нематеріальні ресурси як джерела регіональної конкурентоспроможності – Активна роль створення знань |
| Примат динамічних підходів над статичними | <ul style="list-style-type: none"> – Еволюційні траєкторії нелінійних взаємозалежностей комплексних систем | <ul style="list-style-type: none"> – Динамічні ефекти агломерації |

Джерело: складено за [1]

чинників виробництва, ефекти агломерації та ін. Одним із найважливіших кроків у цьому напрямі був акцент на ефекті масштабу виробництва, який разом із нелійними транспортними витратами був включений у (кількісну) модель міжрегіонального зростання, яка отримала назву «нова економічна географія». Ефекти агломерації (у формі зростаючої віддачі на масштабах) починають включати навіть у макроекономічні моделі для аналізу якісної поведінки нелінійних динамічних систем (теорії біфуркації, катастрофи та хаосу).

Схожим за важливістю є визнання знань як центрального ендегенного драйвера регіонального зростання. У ранніх моделях ендегенного зростання П. Ромера [2] та Р. Лукаса [3] знання (і, відповідно, технологічний прогрес) є характеристикою параметру людського капіталу. У новіших теоріях ендегенного зростання технологічний прогрес розглядається як ендегенна реакція економічних суб'єктів у конкурентному середовищі. Точніше, зростаюча віддача у продуктивності факторів ґрунтується на таких ендегенних чинниках, як інновації, ефект масштабу та навчальний процес, які включені в неокласичну виробничу функцію та компенсують ефект граничної продуктивності чинників виробництва (яка в традиційному неокласичному підході вважається спадною). У моделях ендегенного зростання, котрі домінують у сучасному концептуальному мейнстрімі регіонального зростання з 1990-х років, чільне місце відводиться індивідуальній усвідомленій економічній поведінці фірм та політичних інститутів [4; 5]. Такі припущення лежать

в основі не лише аналітичних розвідок, а й нових далекосяжних політичних програм.

Стратегічна важливість просторового поширення знань для стимулювання інновацій, підприємництва та загального розвитку регіону стала чи не аксіомою сучасних концепцій регіонального зростання/розвитку. Відповідно, «політика знань» (під «знаннями» розуміють освіту, навчання, виховання, креативність та НДДКР), яка, щоправда, часто зводиться лише до стимулювання ІКТ, вважається ключовим чинником генерації регіонального добробуту [6; 7].

Важливо відзначити, що ідентифікація ендегенних чинників зростання стала важливим науковим фундаментом для появи теорій регіонального розвитку. Розвиток за своїм визначенням повинен бути ендегенним. Він критично залежить від концентрації організацій на обмеженій території та втілений у соціально-економічній та культурній системах, компоненти яких детермінують успіх локальної економіки: підприємницькі здібності, локальні чинники виробництва, навички взаємовідносин місцевих суб'єктів [8]. Усі вищезазначені особливості генерують процес придбання знань і, що важливіше, розвивають здатність до прийняття рішень місцевих економічних та соціальних суб'єктів в умовах існування множини глокальностей. Мікроповедінкова природа таких підходів дає змогу глибше зрозуміти джерела територіальних екстерналій та збільшити віддачу агломераційних ефектів від формування промислових кластерних (у широкому розумінні) структур [9].

Динамічні ефекти агломерації типово визначаються як територіальні переваги, що

виникають через здатність фірм чи регіонів до генерування інновацій. Зазначені ефекти дали стимул для появи неошумпетерівських підходів до регіонального розвитку, які сприяють більшому реалізму досліджень успіхів та провалів локальних виробничих систем. Ключовим питанням при цьому є ідентифікація ролі простору у інноваційному процесі.

Розвиток у певному розумінні можна розглядати як здатність регіону до генерації, абсорбції та використання інновацій та знань у рамках навчальних процесів. На зміну лінійним моделям інновацій (які за своєю природою призводять до формування спеціалізованих ієрархій простору) приходять інтерактивна, мережева та відкрита інноваційна моделі (рис. 1), що сприяють формуванню інтегрованих, але глокалізованих просторових структур

Обширний масив наукової літератури у цьому напрямі визначає як ендогенну детермінанту інновацій зростаючу віддачу у формі динамічних локаційних переваг, що спричинені:

- просторовою (географічною) близькістю фірм, що сприяє обміну т. зв. «неявними» чи «прихованими знаннями» (англ. *tacit knowledge*), тобто тими знаннями, які не зафіксовані в письмовій формі, одержуються на основі досвіду та легко втрачаються;

- реляційною близькістю фірм, що проявляється через сукупність контактів та співпраці між локальними агентами та стає джерелом колективних навчальних процесів та соціалізації в аспекті інноваційних ризиків;

- інституційною близькістю, яка виражається через систему правил, кодексів та норм поведінки, що сприяють кооперації між суб'єктами і, відповідно, соціалізації знань, а також розвитку організаційних форм, які спрямовані на підтримку інтерактивного навчального процесу.

Зазначений аспект підкреслюється у більш системних підходах, які намагалися пояснити еволюцію комплексних систем (таких як інноваційна система, у тому числі регіональна) у складі глобальної конкурентної мережі.

Дифузія знань, насамперед, здійснюється через канали соціальних контактів, а отже,

соціальні мережі починають відігравати вирішальну роль. Згідно з поглядами Р. Путнама [11], зазначена тенденція приводить до формування т. зв. «соціального капіталу», який ґрунтується на відносинах довіри та взаємності під час користування спільними знаннями, збільшує інтенсивність потоків знань та стимулює ефект «локалізованого переливу знань». Акцент при цьому робиться на «неторгових взаємозалежностях» між економічними агентами, включаючи фірми, котрі можуть бути «глибокими» («масивними») в одних регіонах та «мількими» («тонкими») в інших. Р. Путнам відзначав, що високий рівень довіри приватних суб'єктів до місцевих правових та владних інститутів проявляється у зростанні мотивації до інвестування та ведення комерційної діяльності. Рівень соціальної довіри проявляється через готовність індивідів брати участь у волонтерських та соціальних заходах і характеризується високою кореляцією із рівнем діяльності, націленої на отримання прибутку. Таким чином, довготерміновий розвиток регіонів нерозривно пов'язаний з інституційною історією регіону, але інституції у цьому аспекті розглядаються не лише як офіційні чи правові суб'єкти, а також як неформальне вираження соціальних норм, цінностей та правил.

У контексті розгляду глокалізації варто відзначити, що важливим аспектом моделі соціального капіталу є те, що соціальний капітал у місцевих спільнотах та наслідки його накопичення проявляються по-різному. Загалом можна виділити два типи соціального капіталу:

- зв'язуючий капітал (англ. *bonding capital*), який є своєрідним «клеєм», що скріплює локальну спільноту та допомагає їй зберегти власну ідентичність;

- об'єднуючий капітал (англ. *bridging capital*), який сприяє налагодженню контактів між різними спільнотами, багато з яких є соціально, культурно чи етнічно відмінними.

Невеликі ізольовані місцеві спільноти мають тенденцію бути досить гомогенними в плані етнічності, цінностей та ідентичності, що дає їм змогу долати різноманітні регіональні кризові явища. Тоді як великі

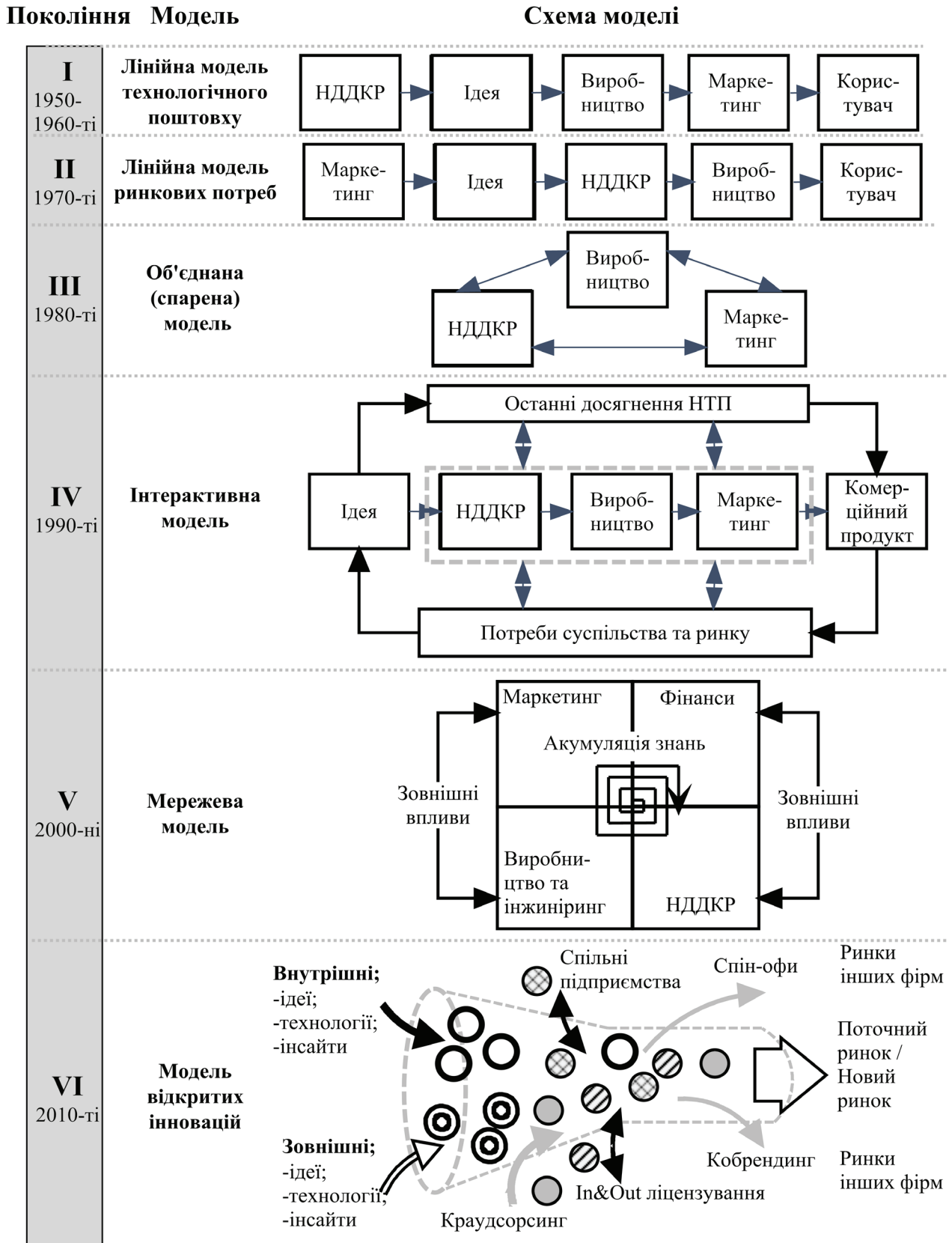


Рис. 1. Покоління еволюції інноваційних моделей [10]

космополітичні метрополії, університетські та портові міста характеризуються низьким рівнем зв'язуючого капіталу та високим рівнем

об'єднуючого, що сприяє інституційній адаптивності до нових економічних можливостей та здатності до навчання у інших регіонах.

Варто також відзначити, що деякі нещодавні дослідження аспектів соціального капіталу та інституціоналізації [12] продемонстрували наявність обернено пропорційного зв'язку між довготерміновим регіональним зростанням та нерівністю. Здатність до економічного зростання також залежить від того, наскільки основна маса спільноти отримує вигоду від можливостей зростання [13, с. 271].

Другим мегатрендом сучасних концептуальних розробок, який став характерним саме для моделей регіонального зростання/розвитку, є спроба перейти до динамічних підходів. Часовий вимір поступово стає не менш важливим, аніж просторовий, у царині регіональної науки. Спроби інкапсулювати час у просторовий аналіз здійснюється двома різними способами, відповідно до двох відмінних розумінь категорії часу: традиційного хронологічного часу; та часу як ритму інноваційних явищ, що відбуваються на території, який застосовується в регіональних моделях зростання в усьому світі.

Запровадження хронологічного часу в просторовий аналіз є досить непростим завданням, оскільки лише нещодавно почав з'являтися математичний та методологічний апарат, який дає змогу провести зазначену адаптацію. Серед теорій нелінійної регіональної динаміки можна назвати синергетичну модель у рамках теорії хаосу (чи т. зв. «аналіз хижак – жертва») [14]. Донедавна моделі зростання у своїй емпіричній візуалізації були представлені виключно лінійними параметрами зростання, а отже, процес зростання розглядався як регулярний. Такі моделі можуть бути наближеними репліками коротко- та середньострокових змін, однак не здатні врахувати довгостроковий розвиток, який характеризується структурними змінами нерегулярної природи. Таке обмеження поступово долається запровадженням нелінійних моделей, які допускають зміну динаміки системи спричинену навіть незначними пертурбаціями структурних форм. Структурна нестабільність передбачає можливість появи суттєвих якісних змін у поведінці системи, що тісно пов'язано з явищами біфуркації та катастрофи, які виникають у разі зміни параметральних

величин (тобто контрольних змінних) [15]. Застосування синтезу нелінійних моделей із неокласичними чи кейнсіанськими продемонструвало, що визначальні та унікальні результати динамічних лінійних моделей не завжди проявляються: міжрегіональна конвергенція доходів неокласичної школи нівелюється, а натомість з'являється можливість появи альтернативних траєкторій і рівноважних рішень; нелінійні калдоріанські кейнсіанські моделі перманентного зростання чи спаду замінюються новими та протилежними траєкторіями після виникнення явищ катастроф [15].

Зазначені методологічні вдосконалення також були корисними для досягнення більшого реалізму теоретичних моделей, які тепер можуть включати в себе динамічні взаємодії між компонентами просторової системи, представленої у вигляді т. зв. «мережевого сузір'я» (англ. *network constellation*). Нещодавні мережеві підходи функціонально визначаються взаємозалежністю між поведінкою суб'єктів та відстаневими розбіжностями (англ. *distance frictions*). Такі просторові взаємодії можуть бути стабільними за своєю природою (тобто функціонувати за фіксованих зовнішніх умов) або піддаватися змінам унаслідок дисипативних еволюційних процесів у зовнішньому світі. В останньому випадку параметри моделі стають залежними від часу, а отже, потенційно виникають нелінійні складні динаміки [17; 18].

Серед моделей регіонального розвитку отримала популярність альтернативна концепція часу: згідно з підходом Бергсона-Хайдегера, час інтерпретується як тривалий процес створення, що характеризується безперервністю, незворотністю, послідовністю та кумулятивністю. А отже, час визнається важливим складником регіональних студій як поступу в процесі навчання, інновацій та креативності. Локальні кластери чи промислові райони є за своєю природою тими місцями, де відбувається процес навчання (у т. ч. кумулятивного), а ідентифікація джерел та ендогенних детермінант таких процесів, окрім простої територіальної близькості, стала важливим завданням дослідників-регіоналістів [19]. Переливи знань, колективне

Порівняння традиційного та локального/регіонального підходів до розвитку територій

| Традиційна політика розвитку | Локальний та регіональний розвиток |
|--|--|
| Низхідний підхід: рішення приймаються в центрі | Ініціатива промоції розвитку часто надходить знизу |
| Управління здійснюється центральними адміністраціями | Децентралізація, вертикальна співпраця з різними урядовими структурами та горизонтальна співпраця між суспільними та приватними інститутами |
| Секторальний підхід до розвитку | Територіальний підхід до розвитку |
| Розроблення крупних промислових проєктів, які стимулюватимуть інші види діяльності | Використання потенціалу розвитку кожної території для стимулювання прогресивної адаптації локальної економічної системи до мінливого економічного середовища |
| Фінансова підтримка, дотації та субсидії як основний чинник приваблення економічної діяльності | Забезпечення ключових умов розвитку економічної діяльності |

Джерело: складено за [21]

навчання, навчальні регіони (англ. *learning regions*) та регіони, засновані на знаннях (англ. *knowledge-based regions*), є тими концептуальними категоріями, які визначають обличчя сучасної просторової економіки. У таких теоретичних підходах інновації стають ключовим чинником виживання у конкурентному просторі-економіці, які задають напрям та темп регіонального розвитку [20].

Підсумовуючи, можна зазначити, що впровадження мікрорівневих компонентів ендегенного зростання призвело до збагачення теорій регіонального зростання/розвитку, у яких роль державної політики вже не зводиться до низхідного підходу «контролю та командуй», а розглядається радше як партнерська модель, за якої стратегії повинні розроблятися у співпраці з усіма місцевими суб'єктами. Відмінності між низхідним та висхідним підходами до розвитку територій наведено в табл. 2.

Як бачимо, концептуальний апарат регіонального зростання та розвитку характеризується значною різноманітністю. Неокласичний напрям акцентує на довготермінових аспектах міжрегіональної мобільності чинників виробництва. Моделі в кейнсіанському векторі більшою мірою досліджують аспекти кумулятивного розвитку, пов'язані з ефектом масштабу. Більш сучасні моделі є спробами залучення у теорію зростання/розвитку технологічних, інституційних, соціальних аргументів та їх синтезу.

Висновки. Розвиток регіональної економіки є складним процесом, який є наслідком змін, що відбуваються в ході трансформації економічної системи і впливу інших чинників.

Аналіз теорій і моделей регіонального економічного зростання і розвитку показує їх велику кількість та різноманітність, причому вони створювалися й пояснювали розвиток економіки в конкретній країні, враховували особливості її економіки та досягнутий рівень її соціально-економічного розвитку. Сьогодні можна стверджувати, що регіональний поступ є комбінацією численних ендегенних та екзогенних чинників, тобто залежить як від спектру локальної активності, так і від міжрегіональної, національної та глобальної систем.

Література:

1. Capello R., Nijkamp P. Regional growth and development theories revisited *Endogenous Regional Development: Perspectives, Measurement and Empirical Investigation*. Edward Elgar Publishing, 2011.
2. Romer P.M. Increasing returns and long-run growth. *Journal of political economy*. 1986. Vol. 94. № 5. P. 1002–1037.
3. Lucas R.E. On the mechanics of economic development. *Journal of monetary economics*. 1988. Vol. 22. № 1. P. 3–42.
4. Barro R J., Sala-i-Martin X. Technological diffusion, convergence, and growth. *National Bureau of Economic Research*, 1995.
5. Aghion P. Howitt P.W., Brant-Collett M., García-Peñalosa C. *Endogenous growth theory*. MIT press, 1998.
6. Acs Z.J., Anselin L., Varga A. Patents and innovation counts as measures of regional production of new knowledge. *Research policy*. 2002. Vol. 31. № 7. P. 1069–1085.
7. Döring T. What do we know about geographical knowledge spillovers and regional growth? *Regional Studies*. 2006. Vol. 40. № 3. P. 375–395.
8. Лизун М.В. Розвиток процесів регіональної економічної інтеграції: валютний аспект. *Галицький економічний вісник*. 2016. № 1(50). С. 155–163.
9. Groot H.L., Nijkamp P., Stough R. *Entrepreneurship and regional economic development: a spatial perspective*. Edward Elgar Publishing, 2004.
10. Nascimbeni F., Burgos D., Aceto S., Kamtsiou V. Supporting innovation in technology-enhanced learning: a stakeholder-based open approach. *International Journal of Innovation and Learning*. 2017. Vol. 22. № 2. P. 233–253.

11. Putnam R. Bowling alone: the collapse and revival of american community, 2000.
12. Ostry M.J., Berg M.A., Tsangarides M.C. Redistribution, inequality, and growth. International Monetary Fund, 2014.
13. McCann P. Modern urban and regional economics. Oxford University Press, 2013.
14. Reggiani A., Nijkamp P. The economics of complex spatial systems. Elsevier, 1998.
15. Fujita M., Thisse J.-F. Economics of agglomeration: cities, industrial location, and globalization. Cambridge university press, 2013.
16. Miyao T. Urban growth and dynamics. *Urban Dynamics and Urban Externalities*. Regional and Urban Economics Section, Harwood Academic Publishers, New York, 1987.
17. Puu T. Nonlinear economic dynamics. *Nonlinear Economic Dynamics*. Springer, 1991. P. 1–7.
18. Nijkamp P. Ceteris paribus, spatial complexity and spatial equilibrium: an interpretative perspective. *Regional Science and Urban Economics*. 2007. Vol. 37. № 4. P. 509–516.
19. Ліщинський І. Нова економічна географія та альтернативні концепції агломерації виробництва. *Журнал європейської економіки*. 2009. № 3. С. 241–264.
20. Nijkamp P., Abreu. M. Regional development theory. Vrije Universiteit, Faculty of Economics and Business Administration, 2009.
21. Korompai A. The impact of regional development paradigms on small and medium sized cities, 2016.

Лищинский И.О. Современная теория регионального роста и развития

Аннотация. В статье проведена систематизация теорий регионального роста и развития. Представлена эволюция инновационных моделей, способствующих формированию интегрированных, но одновременно глокализированных пространственных структур. Проведено сравнение традиционного и локального/регионального подходов к развитию территорий.

Ключевые слова: региональный рост, региональное развитие, технологический прогресс, глокализация, территориальная асимметрия.

Lishchynskyy I.O. Modern theory of regional growth and development

Summary. The paper deals with the systematization of modern theories of regional growth and development. The evolution of innovative models that contribute to the formation of integrated, but at the same time, glocalized spatial structures is presented. Comparison of traditional and local / regional approaches to the development of territories is carried out.

Keywords: regional growth, regional development, technological progress, glocalization, territorial asymmetry.

*Денис О.Б.,
д.е.н., доцент кафедри фінансів,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОЛЕКТОРСЬКОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті висвітлено теоретичні основи колекторського бізнесу. Визначено особливості функціонування колекторських компаній в Україні. Окреслено ключові проблеми розвитку колекторського бізнесу в Україні. Запропоновано шляхи вирішення проблем функціонування колекторських компаній в Україні.

Ключові слова: банки, проблемна заборгованість, колекторська компанія, державне регулювання колекторського бізнесу.

Постановка проблеми. Дослідження тенденцій функціонування колекторських компаній привертають останнім часом усе більшу увагу як теоретиків, так і практиків. Це зумовлено тим, що, як свідчить досвід країн із розвиненими економіками, колекторські компанії, які професійно спеціалізуються на позасудовому стягненні проблемної заборгованості фізичних і юридичних осіб, забезпечують суттєве зниження втрат кредиторів, що виникають унаслідок неповернення боргів.

Вітчизняна практика показує, що в Україні функціонування колекторського бізнесу не відповідає загальноприйнятим міжнародним принципам та стандартам. Наслідком недоліків у функціонуванні колекторських компаній є як фінансові втрати кредиторів, так і падіння довіри населення до інститутів фінансового посередництва загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку наукової думки проблематика колекторських компаній висвітлена такими вченими, як С. Ходакевич, Я. Хоменко, М. Осипова, А. Осипов, Т. Філіпенко, В. Філатов та ін. [1–5].

Зазначеними науковцями ґрунтовно представлено теоретичні основи розвитку колекторського бізнесу, висвітлено міжнародну практику функціонування колекторських

компаній, окреслено особливості створення таких структур в Україні.

Разом із цим, віддаючи належне напрацюванням дослідників, слід відзначити, що тематика проблем та перспектив розвитку колекторських компаній в Україні висвітлена фрагментарно та потребує проведення додаткових досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні проблем та перспектив розвитку колекторських компаній в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ознайомлення з публікаціями свідчить, що колекторський бізнес довів свою ефективність та є поширеним у міжнародній практиці, підтвердженням чого є значна кількість колекторських компаній. Наприклад, у США (країні, де вперше почали створюватися колекторські компанії) працюють більше ніж 6 500 колекторських компаній, у Польщі – 600, у Росії – 250 [1].

Зарубіжний досвід свідчить про суттєву еволюцію колекторського бізнесу. Так, якщо перші колекторські компанії займалися поверненням виключно банківської заборгованості, то з часом почали розвиватися різні напрями колекторської діяльності (банківські, страхові, іпотечні, комунальні), а коло інституцій, які звертаються до послуг колекторів, значно збільшилося. Так, у Великобританії податкова служба залучає колекторів для збору заборгованостей за податками. За підрахунками чиновників, за витрати на наймання колекторів у розмірі 70 млн. фунтів стерлінгів вони зможуть зібрати з громадян боргів на 1,35 млрд. фунтів. На початку 2012 р. Німеччина підготувала для Греції 170 колекторів, які допомагали у зборі податків із громадян, часте ухилення від сплати податків яких, на думку експертів, спричинило кризу в країні [6].

У процесі розвитку колекторського бізнесу сформувалися різні напрями роботи колекторських компаній із проблемною заборгованістю: на підставі договору переуступлення боргу, надання послуг, виконання функцій агента [1; 7; 8]. Сама колекторська діяльність включає як досудові дії з повернення боргу (збір інформації про боржників, які уникають повернення заборгованості, їхній майновий стан, нагадування боржникам про їхні заборгованості та попередження про можливі наслідки невиконання боргових зобов'язань), так і участь від імені кредитора в судовому та виконавчому провадженні, контроль над погашенням боргових зобов'язань тощо [2, с. 139].

Незважаючи на те що, як було зазначено, клієнтами колекторських компаній є різні структури, основну їхню частку становлять банківські установи, у співпраці з якими, як правило, колекторські агентства найбільше спеціалізуються або на послугах із повернення споживчих кредитів, або на послугах із погашення простроченої заборгованості корпоративних клієнтів [2, с. 139].

Порівнюючи з позиції банківських установ ефекти від використання послуг колекторських компаній та інших методів обслуговування проблемних активів (наприклад, створення банками власних служб), можна виокремити основний позитивний момент для кредитора – перехід негативних відносин із банком до колекторської компанії та відсутність оплати послуг колекторів у разі неповернення боргу [6].

Закономірно, що, враховуючи значні обсяги проблемної заборгованості у вітчизняних банківських установах (31% від кредитного портфелю у 2017 р.), розвиток інституту колекторських компаній представляє суттєвий інтерес і для України.

Водночас емпіричні дані свідчать, що інститут колекторського бізнесу в Україні виник та тривалий період часу розвивається достатньо стихійно.

На сучасному етапі в Україні, за різними оцінками, працює від 100 до 200 колекторних компаній [2]. При цьому, кількість колекторських компаній, за окремими оцінками, в післякризові роки зросла майже у сім разів.

Юридично всі колекторські компанії оформлені як фінансові компанії.

Для колекторського бізнесу характерним є високий рівень концентрації. Понад 80% українського ринку колекторських послуг обіймають 10 великих компаній, які об'єдналися в Асоціацію учасників колекторського бізнесу України. Решту 20% ринку розподілено між колекторськими компаніями низки банків, а також невеликими компаніями [9].

На думку аналітиків ринку колекторських послуг, номінальний обсяг суми заборгованості в роботі колекторів уже перевищив 30 млрд. грн. Найбільшою (близько 95%) є частка заборгованості фізичних осіб перед банківськими установами (понад 90%). Близько 70% заборгованості становлять беззаставні та карткові кредити [9].

В Україні передати кредитну справу від фінансової установи до колекторів можна двома способами: за договором цесії або договором факторингу. Передача за договором факторингу здійснюється на підставі права вимоги не тільки щодо наявної заборгованості, а й майбутніх нарахувань. Натомість договір цесії враховує тільки наявну заборгованість на дату передачі [7]. Дослідження процедур діяльності колекторів в Україні свідчить, що більш популярною є практика роботи колекторських компаній від імені кредитора, на умовах комісії.

Загалом аналітики виділяють такі основні види послуг, які пропонують вітчизняні колекторські компанії [9]:

1. Викуп заборгованості клієнта.
2. Сім видів послуг досудового стягнення заборгованості:
 - 1) досудова робота з рухомим майном, яка включає у себе конфіскацію майна у боржника з доставкою на майданчик кредитора, оформлення документів щодо заставного майна тощо;
 - 2) юридичний супровід боргу (сукупність дій зі стягнення заборгованості в судовому порядку, а також через третейські суди);
 - 3) комплексний супровід виконавчого виробництва (пошук майна боржника, опис і відповідальне зберігання майна);
 - 4) моніторинг предметів застави (оцінка та інформування заставних підрозділів

кредиторів про наявність та стан прийнятого ними в заставу або переданого в лізинг майна);

5) кредитний моніторинг (контроль та моніторинг виконання позичальниками платіжних зобов'язань, дотримання ними термінів оплати і графіків платежів);

6) ранній колекшн (стягнення заборгованості на ранній стадії існування боргу за допомогою дистанційного контакту з боржником, регулярних повідомлень і нагадувань (пошта, SMS, e-mail, дзвінки));

7) пізній колекшн (стягнення на пізній стадії існування боргу. Повна процедура стягнення заборгованості за допомогою більш інтенсивних методів дистанційного впливу й особистих контактів із боржником) [8; 9].

Дослідники визнають, що загалом робота вітчизняних колекторських компаній суперечить основним принципам колекторної діяльності – тактовно і ненав'язливо нагадувати про наявний кредит та відповідальність за отриману в борг суму грошей.

До основних недоліків роботи вітчизняних колекторів фахівці відносять:

- порушення законодавства про захист персональних даних. Так, скарги на колекторів становлять 70% загальної маси заяв українців, які оскаржують передачу своїх персональних даних [8];

- моральний тиск на боржників. На практиці достатньо поширеним є нелегальний «жорсткий колекшн», який може включати: безпосереднє спілкування з позичальником шляхом переслідування, періодичних зустрічей, листів, що супроводжуються погрозами, розповсюдження інформації про наявність у позичальника боргу в банку у ЗМІ, за місцем проживання, на роботі, а також фактичне розповсюдження такої інформації; пропозиції відстрочки або реструктуризації боргу; надсилання претензії або копії позовної заяви до суду без фактичного її подання; звернення до правоохоронних органів із заявами про вчинення боржником злочину (шахрайства) (усі дії колекторів на цьому етапі здійснюються з психологічним тиском на позичальника) [7; 8; 10].

Основною проблемою ефективного розвитку колекторського бізнесу в Україні, на думку більшості експертів, є відсутність належного його правового регулювання.

Незважаючи на те що колекторські компанії існують в Україні вже близько десяти років, як зазначають правники, по суті, основним документом, де згадується легальність колекторської діяльності, є Лист Держпідприємництва № 7747 від 27 серпня 2013 р., де зазначено, що колекторська компанія може діяти від імені кредитора на підставі договору доручення або надання послуг за певну винагороду, та вказано, що чинним законодавством діяльність колекторських фірм не регламентована, але, згідно зі ст. 42 Конституції, кожному гарантовано право на підприємницьку діяльність, не заборонену законом [8].

Оскільки сьогодні в Україні немає закону про колекторську діяльність, то окремі аспекти функціонування колекторських компаній додатково регулюються Цивільним кодексом, Кримінальним кодексом, законами «Про виконавче провадження», «Про захист персональних даних» [8; 11; 12].

Хоча тривалий період обговорюються два варіанти регламентації діяльності колекторських фірм – законопроекти «Про колекторську діяльність» та «Про запровадження ліцензування колекторської діяльності», – однак до цього часу проблема легалізації колекторської діяльності залишається невирішеною.

У підсумку це призводить до негативного ставлення боржників як до самих колекторних компаній, так і до банківських установ.

Висновки. Для забезпечення виконання колекторськими компаніями України притаманних їм у розвинених країнах функцій, на наше переконання, є вирішення таких завдань:

- легалізація колекторського бізнесу;
- визначення законодавчо умов, принципів та правил роботи колекторських компаній;
- вибір обґрунтованих підходів до нагляду та регулювання колекторського бізнесу.

На нашу думку, більш логічним є прийняття закону «Про колекторську діяльність», оскільки проблеми ліцензування

є локальним складником колекторського бізнесу.

У законі «Про колекторську діяльність» з урахуванням міжнародного досвіду та проблем вітчизняної практики вважаємо за необхідне визначити таке:

1) трактування суті колекторської діяльності та основних принципів її здійснення [6];

2) визначення регулятора колекторської діяльності та характеру регулювання діяльності колекторських компаній. Доцільним, на нашу думку, є використання досвіду Угорщини, де фінансові вимоги колекторських компаній регулюються Національним банком, який і видає потрібні компаніям ліцензії для придбання прав вимоги та дозвіл на стягнення за агентською схемою. Угорщина не є винятком, де Центральний банк здійснює вплив на діяльність колекторських компаній. Цікавим та корисним для використання в Україні є також досвід Данії, де відсоткова ставка, вказана в договорі колекторських компаній, може в певних визначених випадках визначатися Національним банком Данії [3];

3) визначення прозорих процедур та принципів формування державного реєстру колекторських компаній, відсутність в якому поставить колекторну компанію поза законом;

4) визначення обґрунтованого переліку вимог до виконавців колекторської компанії, порядку допуску їх до професії, професійного досвіду, видів їх відповідальності, контролю над дотриманням ними принципів колекторської діяльності, а також умов сертифікації. На нашу думку, у цьому питанні корисним є досвід Японії, де до колекторів висуваються досить суворі вимоги, а стягнення заборгованості може здійснювати тільки професійний юрист [4];

5) встановлення кола осіб, на яких поширюється колекторська діяльність, та процедури взаємовідносин колекторських компаній із ними. Це включає такі положення, як:

- визначення кола боржників, на яких може поширюватися діяльність колекторських компаній;

- установлення обсягів та термінів кредиторської заборгованості, за наявності якої

кредитор може передавати справу колекторським компаніям;

- передбачення вимоги щодо попереднього отримання згоди боржника у разі неповернення фінансів на передачу його справи колекторній компанії та повідомлення про передачу його боргів колекторам [5, с. 66];

- регламентування процедур щодо збору та акумулювання колекторськими компаніями даних про боржника;

б) передбачення питань захисту прав боржників від використання незаконних методів колекторськими компаніями, що передбачає визначення переліку заборонених дій колекторів (певних якісних та кількісних обмежень) та відповідальності за їх порушення колекторськими компаніями.

У підсумку належна організація роботи колекторських компаній як інститутів повернення фінансових утрат фінансових установ, що виникають унаслідок неповернених кредитів, дасть змогу встановити цивілізовані ринкові правила функціонування зазначених інститутів та знизити втрати банків від проблемних кредитів, а також падіння рівня довіри клієнтів до фінансових установ, яке виникло в результаті нелегальної діяльності колекторських компаній.

Література:

1. Хоменко Я.С. Історичні особливості формування колекторської діяльності. URL: bulletin.uabs.edu.ua/.../809be3ca648aa6214a54d776418952.
2. Ходакевич С.І. Банківська інфраструктура України на сучасному етапі. *Вчені записки*. 2013. Вип. 15. С. 134–141.
3. Осипов А. Государственное регулирование коллекторской деятельности: направления и мировой опыт. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/04/11167>.
4. Осипова М.А. Правовое регулирование коллекторской деятельности: Россия и зарубежный опыт URL: <http://izvestia.isea.ru/pdf.asp?id=21180>.
5. Філіпенко Т.В., Філатов В.В. Правове регулювання діяльності колекторських компаній: український та європейський досвід URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKPI_soc_2012_4_12.
6. Перспективи розвитку колекторського бізнесу / Правовий тиждень. URL: <http://legalweekly.com.ua/index.php?id=16061&show=news&newsid=120765>.
7. Головні порушення колекторів / Все про кредити – про що не говорять банки. URL: <http://pozuka.in.ua/kolektori/kolektori-izakon>.
8. Захист персональних даних і колектори. Актуальні проблеми і практика їх вирішення / Протокол. URL: protokol.com.ua/ua/zahist_personalnih_danij_i_kolektori_aktualni_problemi_i_praktika_ih_virishennya.

9. Колекторський ринок України в 2014 році: актуальний зріз стану галузі / Банкхарт. URL: http://www.bankchart.com.ua/biznes/rozvitok_biznesu/statti/kolektorskiy_rinok_ukrayini_v_2014_rotsi_aktualniy_zriz_stanu_galuzi.
10. Колектори і закон / Все про кредити – про що не говорять банки. URL: <http://prozuka.in.ua/kolektori/kolektori-i-zakon>.
11. Закон «Про захист персональних даних». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2297-17>.
12. Цивільний кодекс України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws>.

Денис О.Б. Проблеми и перспективи розвитку колекторського бізнесу в Україні

Анотація. В статті освіщені теоретическіе основи колекторського бізнесу. Определены особенности функционирования колекторських компаній в Україні. Обозначены ключевые проблемы развития колекторського бізнесу в Україні.

Предложены пути решения проблем функционирования колекторських компаній в Україні.

Ключевые слова: банки, проблемная задолженность, колекторская компания, государственное регулирование колекторського бізнесу.

Denys O.B. The problems and prospects of the development of collector business in ukraine

Summary. The theoretical foundations of collection business are considered in the article. The features of functioning of collection companies in Ukraine are determined. The key problems of the development of collector business in Ukraine are shown. The ways of solving problems of functioning of collecting companies in Ukraine are offered.

Keywords: banks, problem debt, collection company, state regulation of collection business/

*Конєва Т.А.,
к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту,
Чорноморський національний університет імені Петра Могили*
*Кузнєцов А.В.,
студент,
Чорноморський національний університет імені Петра Могили*

ФІНАНСОВИЙ ЦИКЛ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація. Статтю присвячено аналізу тривалості фінансового циклу та виявленню її впливу на фінансовий стан промислових підприємств України. Розраховано виробничий цикл суб'єктів господарювання, строки погашення дебіторської та кредиторської заборгованості за досліджуваний період 2012–2017 рр., що дало змогу встановити тенденції щодо поступового зростання фінансового циклу та набуття ним позитивного значення. Виявлено неоднозначний вплив такої тенденції на фінансовий стан промислових підприємств, що характеризується падінням рівня ліквідності, автономії, але разом із цим зростанням фінансових результатів..

Ключові слова: промисловість, виробничий цикл, операційний цикл, фінансовий цикл, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, ліквідність, автономність, збиток, прибуток.

Постановка проблеми. Незважаючи на те що в умовах ринкової економіки суб'єкт господарювання функціонує згідно з певними принципами, що давно визнані в теорії та практиці фінансового менеджменту, деякі моменти досі залишаються дискусійними. Це стосується в тому числі й оптимальної для підприємства тривалості фінансового циклу.

Як короткий, так і тривалий фінансові цикли мають переваги та недоліки для фірми. Крім того, як свідчать дані звітності, за будь-якого фінансового циклу можлива ефективна діяльність суб'єкта господарювання.

У разі коли немає однозначного теоретичного підходу, жодних правил, норм щодо терміну фінансового циклу, це питання залишається на індивідуальний розгляд самого підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз теоретичних концепцій та практичних аспектів присутній у дослідженнях

М. Аттарі, М. Закарі, С. Сайду, М. Мускеттола. У працях цих науковців аналізуються вплив тривалості фінансового циклу на фінансову стійкість, розмір та прибутковість конкретних підприємств різних галузей економіки у Пакистані, Нігерії та Італії.

М. Аттарі [1] у результаті проведеного дослідження отримав значний обернений зв'язок між розміром компаній, що функціонують у Пакистані, та тривалістю їхнього фінансового циклу. Разом із тим було підтверджено гіпотезу про те, що короткий цикл сприяє більшій прибутковості суб'єктів господарювання. Аналогічна тенденція була виявлена М. Закарі та С. Сайду [2] під час аналізу нігерійських телекомунікаційних корпорацій.

На відміну від попередніх досліджень функціонування промислових підприємств Італії [3], навпаки, не проявляє значного зв'язку між тривалістю фінансового циклу та показниками рентабельності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наявні дослідження, більшість з яких належить іноземним ученим, виявляють зв'язок тривалості фінансового циклу лише з деякими аспектами функціонування підприємств: прибутковістю, валютою балансу, розміром бізнесу, не визначаючи вплив на загальний фінансовий стан суб'єкта господарювання. Крім того, що даним роботам бракує комплексності у вирішенні поставленої проблеми, отримані результати не вирішують дилеми, наскільки тривалим має бути фінансовий цикл.

Мета статті полягає у тому, щоб на прикладі промислових підприємств України визначити тривалість фінансового циклу, яка б сприяла їхній фінансовій рівновазі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на сучасні тенденції скорочення частки промисловості у структурі ВВП країн світу, не можна недооцінювати її важливості для будь-якої економіки, оскільки вона є базою матеріального виробництва. Станом на кінець 2017 р. частка промисловості у ВВП України становить 21,7%, зокрема переробної промисловості – 12,4% [4].

Слід звернути увагу й на те, що 6,8% усіх суб'єктів господарювання України належать галузі промисловості (зокрема, 12,4% усіх підприємств) та створюють робочі місця для 37% усього зайнятого населення держави. Підприємства та фізичні особи – підприємці у промисловій сфері забезпечують 33,8% усього обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) у країні [5].

Промислові підприємства в 2017 р. формують 43,2% майна всіх юридичних осіб і вперше за декілька останніх років отримали позитивний фінансовий результат, який становив 33,25% чистого прибутку загалом по Україні [5]. Від функціонування даної галузі залежить експортний потенціал держави.

Таким чином, у структурі економіки України промисловість відіграє ключову роль, що зумовлює необхідність більш детального дослідження внутрішніх процесів, що притаманні даним суб'єктам господарювання. Характерним для підприємств даної галузі є те, що їхня діяльність поєднує у собі виробництво та реалізацію продукції, тому питання управління виробничим, операційним та фінансовим циклами є одним із ключових завдань їхнього фінансового менеджменту.

Виробничий цикл підприємства розпочинається у момент закупівлі сировини та закінчується виробництвом готової продукції. Операційний цикл, своєю чергою, дорівнює тривалості виробничого циклу та періоду обороту дебіторської заборгованості. Таким чином, операційний цикл закінчується у момент отримання грошових коштів за відвантажену продукцію (товари, послуги). Фінансовий цикл визначається як проміжок часу між моментом сплати коштів за придбані матеріали (погашення кредиторської заборгованості) та отриманням коштів

за реалізовану продукцію (погашення дебіторської заборгованості).

У науковій літературі одностайною є думка про те, що позитивним явищем для підприємства є скорочення тривалості виробничого та операційного циклів. На практиці це призводить до пришвидшення оборотності поточних активів підприємства, що скорочує витрати на їх утримання та обслуговування та забезпечує рентабельність.

На тривалість фінансового циклу мають вплив безліч чинників, зокрема: галузь, до якої належить підприємство, сезонність, технологічна оснащеність, обсяги виробництва, політика фінансування оборотних активів (консервативна, помірна, агресивна), ринкова влада підприємства та багато інших.

З одного боку, вважається, що чим тривалішим є фінансовий цикл, тим вищою є потреба суб'єкта господарювання у джерелах фінансування, оскільки строк оборотності дебіторської заборгованості набагато більший за кредиторську. Це спричиняє необхідність залучення банківських кредитів, що збільшує фінансові витрати та зменшує рентабельність. Отже, можлива ситуація, коли тривалий фінансовий цикл спричиняє повну втрату прибутку через необхідність сплати значних відсотків за кредитами, які залучаються для покриття дебіторської заборгованості.

З іншого боку, чим коротшим є фінансовий цикл, тим нижчою є ступінь забезпеченості організації оборотними активами, що є ризиковим для бізнесу, особливо під час виконання термінових контрактів на великі обсяги замовлень. Перевищення строків оборотності кредиторської заборгованості над дебіторською може призвести до втрати знижок за дострокову оплату постачальникам, довіри з боку контрагентів, ділової репутації, негативної кредитної історії. Таким чином, виникає протиріччя між ефективністю діяльності підприємства та його фінансовою стабільністю.

Подовжений фінансовий цикл характеризується високою дебіторською заборгованістю і фінансовою стійкістю через збільшення ліквідних активів. Скорочений цикл наявний за великої кредиторської

Тривалість фінансового циклу промислових підприємств України

| № | Показник | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|---|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 1 | Коефіцієнт оборотності запасів | 5,95 | 5,33 | 5,40 | 5,86 | 5,88 | 5,92 |
| 2 | Виробничий цикл (360/р.1), дні | 60,46 | 67,59 | 66,70 | 61,44 | 61,19 | 60,78 |
| 3 | Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | 3,06 | 2,92 | 2,69 | 2,72 | 2,56 | 2,56 |
| 4 | Тривалість обороту дебіторської заборгованості (360/р.3), дні | 117,61 | 123,43 | 133,87 | 132,24 | 140,66 | 140,66 |
| 5 | Операційний цикл (р.2 + р.4), дні | 178,07 | 191,03 | 200,57 | 193,67 | 201,85 | 201,44 |
| 6 | Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | 1,43 | 1,85 | 1,98 | 2,15 | 2,02 | 2,05 |
| 7 | Тривалість обороту кредиторської заборгованості (360/р.6), дні | 251,71 | 194,81 | 181,86 | 167,75 | 177,92 | 175,95 |
| 8 | Фінансовий цикл (р.5 – р.7), дні | -73,64 | -3,79 | 18,72 | 25,92 | 23,92 | 25,49 |

Джерело: розраховано авторами на основі [5]

заборгованості та низької балансової фінансової стійкості.

З огляду на величину тривалості фінансового циклу, виділяють також позитивний, від'ємний та нульовий цикли. Тривалість фінансового циклу є позитивною внаслідок зниження обсягів кредиторської заборгованості та зростання періоду обороту дебіторської заборгованості. У результаті кошти вибувають з обігу підприємства, виникає необхідність залучення додаткових джерел поповнення оборотних коштів. За умов, коли підприємство отримує кошти від дебіторів швидше, ніж оплачує поставку запасів кредиторам, виникає від'ємне значення тривалості фінансового циклу. Ситуація, коли фінансовий цикл є близький до нуля, є більш прийнятною, але не дає змоги підприємству накопичувати грошові кошти.

До того ж практична діяльність підприємств (зокрема, Amazon, eBay та інших телекомунікаційних компаній) доводить, що від'ємна величина тривалості фінансового циклу внаслідок перевищення оборотності кредиторської заборгованості в днях над дебіторською та оборотністю запасів зовсім не шкодить їхньому фінансовому стану. Завдяки особливостям бізнесу вкладені ресурси в готову продукцію, що вироблена та відвантажена, трансформуються у грошові кошти скоріше, ніж настає момент оплати заборгованостей постачальникам. Вивільнені, таким чином, кошти вкладаються у різноманітні короткострокові інвестиції, генеруючи додатковий прибуток. Правда, такий фінансовий цикл можливий лише за умови стабільного попиту на продукцію (роботи, послуги) підприємства,

запасу кредитоспроможності, збалансованості грошових потоків.

Визначимо тривалість фінансового циклу промислових підприємств України (табл. 1).

Як видно з проведених розрахунків, протягом 2012–2017 рр. тривалість виробничого циклу практично не змінюється: найбільше відхилення спостерігається у 2013 р. (зростання на 11,8%), а в 2017 р. знову досягнуто показник 2012 р.

Промисловим підприємствам України потрібно в середньому два місяці для того, щоб перетворити придбані запаси на готову продукцію. Відсутність змін, зокрема в бік зростання виробничого циклу, можна вважати позитивним з урахуванням умов функціонування економіки України протягом зазначеного періоду.

Модернізація устаткування, автоматизація виробничих процесів, підвищення ефективності праці робітників, чітке управління виробничим процесом загалом та визначення оптимального розміру партії дає змогу підприємствам скоротити тривалість виробничого процесу та забезпечити їх конкурентоспроможність на вітчизняному та міжнародному ринках.

Незважаючи на те що виробничий цикл майже не зазнав змін, очевидною проблемою є зростання тривалості обороту дебіторської заборгованості. Її обсяги за досліджуваний період зростають швидшими темпами, ніж чистий дохід від реалізації продукції. Разом із тим частка дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів промислових підприємств залишається незмінно значною: 63,36% у 2012 р. та 65,49% у 2017 р. Протягом досліджуваного

Показники фінансового стану промислових підприємств України

| Показник | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-----------------------------------|--------|---------|-----------|-----------|----------|-------|
| Коефіцієнт загальної ліквідності | 1,10 | 1,07 | 0,98 | 0,93 | 0,89 | 0,89 |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності | 0,81 | 0,79 | 0,74 | 0,71 | 0,69 | 0,68 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,09 | 0,08 | 0,08 | 0,07 | 0,06 | 0,05 |
| Коефіцієнт автономії | 0,39 | 0,39 | 0,29 | 0,20 | 0,19 | 0,17 |
| Чистий прибуток, млн. грн. | 2592,4 | -4181,1 | -178730,9 | -188267,9 | -24724,7 | 56124 |

Джерело: розраховано авторами на основі [5]

періоду період погашення дебіторської заборгованості вдвічі триваліший за виробничий цикл. Із 2012 по 2017 р. середня тривалість погашення боргів дебіторами зростає на 20%. Серед основних причин варто зазначити необачну кредитну політику по відношенню до споживачів, що виражається у «пом'якшенні» умов оплати дебіторської заборгованості, а також загальне зниження платоспроможності контрагентів.

У зв'язку із цим виявлено негативну динаміку тривалості операційного циклу, який за період 2012–2017 рр. зріс на 23 дні. Якщо в 2012 р. операційний цикл, тобто період часу з моменту поставки матеріалів до отримання коштів за реалізацію готової продукції, становив 178 днів, то на кінець 2017 р. він зріс до 201 дня. Це несприятливо відображається на ліквідності та платоспроможності промислових підприємств, на загальній мобільності суб'єктів господарювання, адже реальні гроші, грошові потоки від операційної діяльності є кровоносною системою будь-якої фірми.

Що стосується тривалості обороту кредиторської заборгованості, то за п'ять років спостерігається значне зниження даного показника: із 252 днів у 2012 р. до 176 днів у 2017 р. Разом із цим зменшується й частка кредиторської заборгованості в структурі поточних зобов'язань: із 81% на кінець 2013 р. до 59% на кінець 2017 р.

До того ж варто відзначити, що протягом 2012–2017 рр. спостерігається вирівнювання періодів обороту кредиторської та дебіторської заборгованостей. У 2012 р. розрив між ними становив 134 дні. Період оплати боргів кредиторів був тривалішим, що давало змогу підприємствам отримати кошти від споживачів, використати їх в операційній або інших напрямках діяльності і згодом

повернути постачальникам. Але станом на 2017 р. цей розрив скоротився до 35 днів. Слід відзначити також і поступове вирівнювання абсолютних обсягів дебіторської за кредиторської заборгованостей у балансі.

Сукупність усіх вищенаведених процесів призвела до доволі стрімкого зростання тривалості фінансового циклу у днях: із від'ємного числа у 74 дні в 2012 р. до 19 днів у 2014 р. (фінансовий цикл уперше став позитивним) та 25 днів у 2017 р. Тобто за шість років від'ємний фінансовий цикл промислових підприємств перетворився на позитивний.

З огляду на отримані результати, можна зробити попередній висновок, що зростання тривалості фінансового циклу, насамперед через зростання обсягу та періоду погашення дебіторської заборгованості, має негативні наслідки для підприємств. Проаналізуємо, як саме зміна тривалості фінансового циклу відобразилася на фінансових показниках діяльності промислових підприємств (табл. 2).

Із розрахунків, наведених у табл. 2, видно, що протягом 2012–2017 рр. разом зі зростанням тривалості фінансового циклу промислових підприємств України спостерігається погіршення показників фінансового стану, а саме ліквідності, фінансової стійкості та прибутковості.

У 2012 р., коли тривалість фінансового циклу була від'ємною, промислові підприємства України мали показники ліквідності в межах нормативних значень: загальна та швидка ліквідність становили відповідно 1,1 (за нормативу >1) та 0,81 (за нормативу 0,6–0,8). На кінець 2017 р. промислові підприємства фактично втратили можливість своєчасно та в повному обсязі погасити свої поточні зобов'язання, оскільки коефіцієнт загальної ліквідності зменшився до 0,89.

Відбулося це за рахунок зростання обсягів поточних боргів, що збільшувалися швидшими темпами, ніж оборотні активи.

Значні обсяги кредиторської та дебіторської заборгованостей у майні промислових підприємств катастрофічно відображаються на стані абсолютної ліквідності. Якщо за нормативним значенням суб'єкти господарювання мають негайно погасити близько 20% поточних боргів за рахунок грошових коштів та короткострокових фінансових інвестицій, то вітчизняні промислові підприємства спроможні забезпечити рівень лише у 5%.

Для оцінки фінансової стійкості вибрано коефіцієнт автономії як частки власного капіталу в загальних фінансових ресурсах (норматив становить $>0,5$). За досліджуваній період цей показник значно скоротився. Якщо в 2012 р. він становив 0,39, то в 2017 р. він упав до 0,17. Це означає, що 83% майна промислових підприємств сформовано за рахунок боргів, переважна частка яких має короткостроковий характер.

Варто також відзначити й той факт, що протягом 2013–2015 рр. зростання тривалості фінансового циклу супроводжувалося зростанням збитків на промислових підприємствах. Починаючи з 2016 р. спостерігалися відносна стабілізація ситуації та скорочення негативного фінансового результату. Лише в 2017 р. було отримано чистий прибуток у розмірі 56 124 млн. грн. попри зростання періоду фінансового циклу до 25 днів.

Результати проведеного дослідження дали змогу оцінити взаємозв'язок між тривалістю фінансового циклу та показниками фінансового стану промислових підприємств. За короткого (у 2012–2013 рр. – від'ємного) фінансового циклу підприємствам необхідно менше фінансових ресурсів для забезпечення діяльності, а отже, нижчим є й кредитне навантаження. Незважаючи на поступове зростання фінансового циклу, суб'єкти господарювання знижують рівень своєї ліквідності та фінансової незалежності. Це, своєю чергою, підтверджується й динамікою коефіцієнта автономії. Разом із цим збільшення тривалості фінансового циклу за досліджуваній період супроводжу-

ється скороченням збитків представників промисловості.

Для оптимізації тривалості фінансового циклу необхідно впроваджувати заходи за трьома основними напрямками: управління запасами, дебіторською та кредиторською заборгованостями.

Шляхами прискорення оборотності запасів на підприємстві можуть стати: нормування обсягу сировини, партій готової продукції; проведення інвентаризації для виявлення залишків; упровадження ресурсозберігаючих технологій для мінімізації браку та псування сировини; аналіз асортименту продукції; підписання договорів щодо консигнації, можливостей повернення надлишкових матеріалів постачальнику.

Скороченню тривалості обороту дебіторської заборгованості сприяють: автоматизація обліку розрахунків з контрагентами; раннє виставлення рахунків клієнтам; виплата комісійних працівникам, які займаються збутовою діяльністю; застосування послуг колекторів, факторингу; впровадження знижок дебіторам за дострокове погашення заборгованості; аналіз кредитної історії споживачів.

Зменшення фінансового циклу можливе за умови відстрочки платежів постачальникам у розумних межах; визначення вартості отриманого комерційного кредиту та необхідності залучення додаткового фінансування з альтернативних джерел, наприклад банківського кредиту; оплати чеків із рахунків в іншому місті, що уповільнює строк їх інкасації [6].

Висновки. У рамках проведеного дослідження вдалося визначити, що тривалість виробничого циклу промислових підприємств України практично не змінюється протягом 2012–2017 рр. та становить приблизно два місяці. Строки обороту дебіторської заборгованості, своєю чергою, в два рази більші, ніж оборотність запасів суб'єктів господарювання. Зростання операційного циклу поряд зі зменшенням періоду погашення кредиторської заборгованості призвели за останні шість років до того, що фінансовий цикл поступово набув позитивного значення.

Ці зміни, з одного боку, негативно відобразилися на ліквідності та автономності промислових підприємств, але з іншого – супроводжувалися зростанням фінансової результативності.

Література:

1. Attari M. The Optimal Relationship of Cash Conversion Cycle with Firm Size and Profitability. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*. 2012. Vol. 2. № 4. URL: <http://hrmars.com/admin/pics/711.pdf> (дата звернення: 12.12.2018).
2. Zakari M., Saidu S. The Impact of Cash Conversion Cycle on Firm Profitability: Evidence from Nigerian Listed Telecommunication Companies. *Journal of Finance and Accounting*. 2016. Vol. 4. № 6. URL: <http://article.sciencepublishinggroup.com/html/10.11648.j.f.a.20160406.15.html> (дата звернення: 13.12.2018).
3. Muscettola M. Cash Conversion Cycle and Firm's Profitability: An Empirical Analysis on a Sample of 4,226 Manufacturing SMEs of Italy. *International Journal of Business and Management*. 2014. Vol. 9. № 5. URL: <http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/view/33878> (дата звернення: 13.12.2018).
4. Економічна статистика. Національні рахунки. Валовий внутрішній продукт / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 13.12.2018).
5. Економічна статистика. Економічна діяльність. Діяльність підприємств / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 13.12.2018).
6. Брег С. Настольная книга финансового директора. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 536 с.

Конєва Т.А., Кузнецов А.В. Финансовый цикл промышленных предприятий Украины

Аннотация. Стаття посвящена анализу продолжительности финансового цикла и выявлению ее влияния на финансовое состояние промышленных предприятий Украины. Рассчитаны производ-

ственный цикл субъектов хозяйствования, сроки погашения дебиторской и кредиторской задолженности за исследуемый период 2012–2017 гг., которые дали возможность установить тенденции постепенного роста финансового цикла и изменения его значения от отрицательного к положительному. Выявлено неоднозначное влияние такой тенденции на финансовое состояние промышленных предприятий, характеризующееся падением уровня ликвидности, снижением уровня автономии, но наряду с этим ростом финансовых результатов.

Ключевые слова: промышленность, производственный цикл, операционный цикл, финансовый цикл, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, ликвидность, автономность, убыток, прибыль.

Koniewa T.A., Kuznietsov A.V. Cash conversion cycle of Ukrainian industrial enterprises

Summary. The article is dedicated to analysis of cash conversion cycle duration and its influence on financial state of Ukrainian industrial enterprises. There were calculated the durations of production cycle (days inventories outstanding) of business entities, days sales outstanding and days payables outstanding within the following study, which allowed to define the main tendencies of cash conversion cycle growth and its transformation from negative to positive value in 2012–2017. The following tendency has an ambiguous influence on a financial state of the industrial enterprises which is characterized by decreasing liquidity level and autonomy coefficient along with increasing financial results.

Keywords: industry, days inventories outstanding, operational cycle, cash conversion cycle, accounts receivable, accounts payable, liquidity, autonomy, losses, profit.

*Ткаченко С.О.,
студент,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Третьак Д.Д.,
к.е.н., асистент,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА ОСНОВІ ПОБУДОВИ МАТРИЦІ БОСТОНСЬКОЇ КОНСАЛТИНГОВОЇ ГРУПИ

Анотація. У статті досліджено теоретичні основи та практику застосування портфельного аналізу страхової компанії, розробленого на основі матриці Бостонської консалтингової групи (БКГ), та його вплив на ефективність розроблення маркетингової стратегії. Розглянуто види маркетингових стратегій на функціональному, інструментальному та корпоративному рівнях, визначено їхні особливості та призначення. Виділено проблеми, що пов'язані з розробленням стратегії розвитку страхової компанії на основі матриці БКГ. Розвинуто та поглиблено сучасні теоретичні погляди щодо застосування матриці БКГ для аналізу страхового портфеля компанії. Визначено практичний характер матриці БКГ під час прийняття стратегічних рішень керівництвом страхової компанії.

Ключові слова: матриця Бостонської консалтингової групи, маркетингові стратегії розвитку страхової компанії, портфельний аналіз, стратегічний аналіз, страховий продукт.

Постановка проблеми. У сучасних умовах перед страховими компаніями постає низка викликів, одним з яких є забезпечення сталого розвитку, що передбачає завоювання ринкових позицій та отримання конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. Для забезпечення сталого розвитку страхової компанії необхідна детально розроблена стратегія, яка визначає пріоритетні напрями розвитку на основі використання стратегічного маркетингового планування. Одними з найважливіших його компонентів виступають розроблення та оцінка ефективності ринкової стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні основи

розроблення стратегії, проблеми стратегічного вибору і досягнення успіху страхових компаній знайшли відображення у працях таких іноземних учених, як В. Баумоль, Г. Беквіт, Ж.-Ж. Ламбен, Р. Чумпітас, І. Шулінг, Р. Хігінс та ін. Особливості маркетингової стратегії страхових компаній та деякі аспекти дослідження стратегічних напрямків страхової діяльності знайшли відображення у працях вітчизняних учених: В.Д. Базилевича, А.В. Войчак, А.Ф. Павленко, Р.В. Пікус та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження теоретичних основ та практичного застосування матриці Бостонської консалтингової групи не знайшли широкого висвітлення у вітчизняній економічній літературі, а зарубіжний досвід використання інноваційних маркетингових інструментів портфельного аналізу потребує ґрунтовної адаптації до умов України. Тому розгляд особливостей застосування матриці БКГ під час розроблення стратегії розвитку страхової компанії набуває актуальності як для економічної науки, так і для практичної діяльності з метою популяризації сучасних та інноваційних методів портфельного аналізу серед вітчизняних компаній.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо формування стратегії розвитку страхової компанії на основі побудови матриці БКГ. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

– дослідити економічну сутність, функції та призначення матриці БКГ;

- розкрити сутність ринкової стратегії страхової компанії та її види;
- визначити місце матриці БКГ у процесі формування стратегії розвитку страхової компанії;
- запропонувати перспективні стратегії розвитку страхових компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний аналіз є постійним та довгостроковим процесом, нестабільність зовнішнього середовища та перемини внутрішнього середовища зумовлюють необхідність постійного моніторингу й у разі необхідності потребують перегляду стратегії компанії, мети діяльності, стратегічних та тактичних рішень і процесу їх здійснення. Портфельний аналіз є важливим складником стратегічного аналізу та являє собою детальне вивчення продуктів, які компанія пропонує для своїх споживачів. Під час здійснення вибору стратегії страхової компанії за умови модифікації структури продуктового портфеля і перерозподілу наявних ресурсів потрібно використовувати інструменти портфельного аналізу, а саме матрицю БКГ.

Матриця портфельного аналізу БКГ – один із найпростіших маркетингових інструментів, у якому розглядаються дві змінні:

1) відносна частка ринку – це відношення між часткою ринку, яку займає кожен продукт підприємства, і загальним обсягом ринку, на якому він представлений. Відносна

частка ринку відкладається на горизонтальній осі та свідчить про рівень рентабельності. Частка ринку вимірюється обсягом аналогічної продукції, реалізованої лідером. Якщо підприємство продає даного товару менше за лідера, то його бізнес потрапить у праву половину матриці (<1), якщо більше – то в ліву (>1) [1];

2) темп зростання ринку – це його динаміка, річний темп зростання продукції даної галузі, можливість подальшого розширення ринку. Відкладається на вертикальній осі, варіює від 0% до 20% і більше; 10% розділяє на осі швидке і повільне зростання [1].

Якщо частка ринку (горизонтальна вісь) є індикатором отримання підприємством ресурсів, то темп зростання ринку (вертикальна вісь) потребує від підприємства витрат на його освоєння та розширення.

Таким чином, матриця БКГ показує чотири основні позиції продуктів компанії, які отримали загальні маркетингові назви:

1) висококонкурентний бізнес на швидко зростаючих ринках – ідеальний стан для фірми – «зірки»;

2) висококонкурентний бізнес на зрілих, насичених, схильних до застою ринках – стабільне джерело коштів для підприємства – «дійні корови»;

3) бізнес, що не має стійких конкурентних позицій, але діє на перспективних ринках – майбутнє бізнесу не визначене – «важкі діти» [1].

Таблиця 1

Обсяг страхових премій за I півріччя 2017 та 2016 рр. для лідерів страхового ринку України, тис. грн.

| № | Страхова компанія | Премії за I півріччя 2017 року | Премії за I півріччя 2016 року | Приріст, % |
|---|--------------------------|--------------------------------|--------------------------------|------------|
| 1 | СК «Кремінь» | 2,093,816 | 1,473,442 | 42.1% |
| 2 | СК «UNIQA» | 933,079 | 495,002 | 88.5% |
| 3 | СК «Арсенал Страхування» | 837,612 | 581,925 | 43.9% |
| 4 | СК «АХА Страхування» | 800,789 | 625,365 | 28.1% |

Джерело: складено на основі [2]

Таблиця 2

Динаміка страхових премій для вибраних страхових компаній за 2011–2016 рр., тис. грн.

| Страхова компанія | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|---------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| UNIQA | 635 348 | 665 768 | 589 467 | 743 785 | 1 008 058 | 1 064 115 |
| Арсенал Страхування | 329 767 | 503 141 | 636 520 | 626 945 | 882 477 | 1 211 259 |
| АХА Страхування | 728 520 | 786 919 | 782 749 | 758 208 | 1 089 649 | 1 400 430 |
| Всього на ринку | 13 007 336 | 12 922 376 | 13 305 891 | 12 942 652 | 17 844 298 | 22 042 290 |

Джерело: складено на основі [2]

Таблиця 3

Динаміка ринкових часток вибраних страхових компаній за 2011–2016 рр.

| № | Страхова компанія | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|---|---------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 1 | СК UNIQA | 4,9% | 5,2% | 4,4% | 5,7% | 5,6% | 4,8% |
| 2 | Арсенал Страхування | 2,5% | 3,9% | 4,8% | 4,8% | 4,9% | 5,5% |
| 3 | АХА Страхування | 5,6% | 6,1% | 5,9% | 5,9% | 6,1% | 6,4% |

Джерело: складено на основі [2]

Таблиця 4

Частка КАСКО, ДМС та страхування майна на ринку страхування України за 2015–2017 рр.

| Вид страхування | 2015 р. | 2016 р. | 2017 р. |
|-------------------|---------|---------|---------|
| КАСКО | 23% | 20% | 19% |
| ДМС | 11% | 10% | 10% |
| Страхування майна | 11% | 10% | 12% |

Джерело: складено на основі [2]

Перевагами використання матриці БКГ є її простота побудови та зрозумілість. Окрім того, звертається увага на те, як взаємодіють різні стратегічні зони діяльності всередині компанії. Визначаючи стратегію для кожного продукту, ця модель пропонує та пояснює пріоритети розподілу ресурсів між ними.

Для дослідження вибір страхових компаній був проведений за таким основним критерієм, як обсяг страхових премій за I півріччя 2017 р. (табл. 1). На основі наведених даних СК «UNIQA», «Арсенал страхування» та «АХА страхування» були вибрані для дослідження, оскільки наведені компанії займають одні з лідируючих позицій у загальному рейтингу страхових компаній за зібраними преміями. Незважаючи на те що страхова компанія «Креміль» займає перше місце в рейтингу, вона не була вибрана для дослідження з метою збереження однорідності вибірки, оскільки зазначена компанія значно випереджає своїх найближчих конкурентів за обсягом зібраних страхових премій за перше півріччя 2017 року.

Для наукової роботи були використані обсяги зібраних премій зазначених компаній (табл. 2).

Зазначені страхові компанії володіють значними ринковими частками, що коливаються від 2,5% до 6,4% (табл. 3).

Ринкові частки досліджуваних компаній були порашовані за наведеною формулою (1):

$$r = \frac{Q_i}{E} \quad (1)$$

де r – ринкова частка страхової компанії;

Q_i – обсяг страхових премій окремої страхової компанії;

E – загальний обсяг страхових премій на ринку.

У роботі для дослідження страхового ринку було вибрано найбільш популярні страхові продукти на ринку страхування України, а саме: КАСКО, добровільне медичне страхування (ДМС) та страхування майна, тому що вони займають значну частку на ринку страхування України (табл. 4).

Для побудови матриці БКГ необхідними є дані щодо зібраних премій за кожним вибраним страховим продуктом (табл. 5).

На основі даних, наведених у табл. 5, розраховано ринкові частки для кожної вибраної страхової компанії в розрізі страхових продуктів. Зазначені показники були використані для побудови матриці БКГ, а саме для визначення вертикальної межі матриці.

Рішення не використовувати відносну частку ринку було прийняте внаслідок неможливості вибору єдиного ринкового лідера для трьох компаній одночасно, оскільки вибрані компанії займають послідовні місця в рейтингу за обсягом страхових премій на ринку України. Також для побудови матриці було розраховано темпи росту ринку страхових продуктів за 2012–2016 рр. (табл. 6).

На основі наведених даних побудовано матриці портфельного аналізу БКГ для вибраних страхових компаній для кожного страхового продукту за період 2012–2016 рр.

Вертикальною межею поділу матриці вибрано середній темп росту ринку кожного окремого страхового продукту: для КАСКО –

Динаміка обсягів страхових премій у розрізі страхових продуктів для вибраних страхових компаній за 2011–2016 рр., тис. грн.

| Страхова компанія | Вид страхування | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|---------------------|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| СК UNIQA | КАСКО | 235474 | 260743 | 268265 | 306060 | 415396 | 486221 |
| | ДМС | 92999 | 114684 | 74644 | 113611 | 155336 | 175681 |
| | Страхування майна | 57681 | 57183 | 46055 | 50372 | 49308 | 65723 |
| Арсенал Страхування | КАСКО | 49098 | 85251 | 146943 | 151440 | 198191 | 340729 |
| | ДМС | 9876 | 10453 | 12138 | 20161 | 34940 | 39585 |
| | Страхування майна | 34059 | 46359 | 58256 | 105444 | 225200 | 295828 |
| АХА Страхування | КАСКО | 454002 | 505132 | 508836 | 475751 | 698774 | 858086 |
| | ДМС | 23218 | 28399 | 32881 | 57425 | 122040 | 181798 |
| | Страхування майна | 60588 | 56117 | 98158 | 87484 | 79227 | 139232 |
| Всього на ринку | КАСКО | 2710081 | 3181348 | 3212440 | 2988919 | 3572584 | 4204357 |
| | ДМС | 1120160 | 1179917 | 1250501 | 1452601 | 1778687 | 2106237 |
| | Страхування майна | 1427236 | 1413667 | 1577384 | 1381400 | 1802902 | 2565203 |

Джерело: складено на основі [2]

Динаміка темпів росту окремих страхових продуктів за 2012–2016 рр.

| Вид страхування | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2015 р. | 2016 р. |
|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| КАСКО | 1,17 | 1,01 | 0,93 | 1,20 | 1,18 |
| ДМС | 1,05 | 1,06 | 1,16 | 1,22 | 1,18 |
| Страхування майна | 0,99 | 1,12 | 0,88 | 1,31 | 1,42 |

Джерело: складено на основі [2]

Середні частки ринку в розрізі страхових продуктів за період 2012–2016 рр.

| № | Страхова компанія | Вид страхування | Середня ринкова частка |
|---|---------------------|-------------------|------------------------|
| 1 | СК UNIQA | КАСКО | 0,100 |
| | | ДМС | 0,081 |
| | | Страхування майна | 0,032 |
| 2 | Арсенал Страхування | КАСКО | 0,052 |
| | | ДМС | 0,014 |
| | | Страхування майна | 0,077 |
| 3 | АХА Страхування | КАСКО | 0,175 |
| | | ДМС | 0,049 |
| | | Страхування майна | 0,053 |

Джерело: складено на основі [2]

1,10; для ДМС та страхування майна – 1,14; за вертикальну межу вибрано середні ринкові частки страхових компаній за кожним окремим страховим продуктом (табл. 7).

UNIQA Insurance Group (UNIQA) є однією з провідних страхових груп на своїх основних ринках Австрії, Центральної та Східної Європи. Ця страхова компанія є важливим гравцем страхового ринку України. Компанія пропонує класичний набір страхових продуктів для українських споживачів. Розглядаючи матрицю портфельного аналізу БКГ, можна встановити, що продукт КАСКО за п'ять років перемістився зі стану «важкої дитини» у стан «зірки», пройшовши нестан-

дартний для матриці шлях («важка дитина» – «собака» – «дійна корова» – «зірка»). Однак слід зазначити, що стан «зірки» є неоднозначним, оскільки спостерігається зміщення продукту в бік «дійної корови» за період 2015–2016 рр. (рис. 1).

Високі темпи зростання обсягу продажів і висока частка ринку – основні показники для продуктів із категорії «зірки». Частку ринку потрібно зберігати і збільшувати. «Зірки» приносять компанії значну частину прибутку. Але, незважаючи на привабливість даних продуктів, їхній чистий грошовий потік достатньо низький, оскільки «зірки» вимагають значних інвестицій та

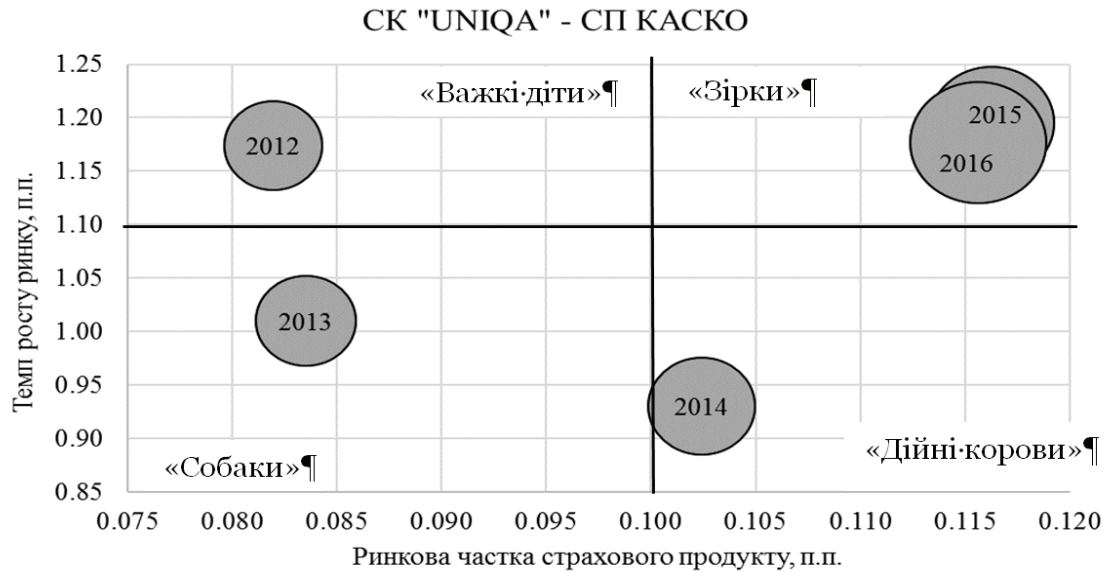


Рис. 1. Матриця БКГ для СК «UNIQA» (страховий продукт – КАСКО)

Джерело: складено на основі [2]

додаткових ресурсів для забезпечення високого темпу зростання [3].

Слід зазначити, що поступове переміщення страхового продукту КАСКО з четверті «зірок» до четверті «дійних корів» свідчить про необхідність зміни ринкової стратегії щодо даного продукту в короткостроковій перспективі.

Добровільне медичне страхування є другим за популярністю страховим продуктом серед населення України в портфелі стра-

хової компанії UNIQA. Ситуація з даним страховим продуктом схожа до ситуації з КАСКО. Продукт за п'ять років перемістився до стану «зірки», однак початок шляху – стан «дійної корови», що також не є характерним для даної матриці. Стан «зірки» не є стійким, спостерігається зворотний рух до стану «собаки», що пояснюється одночасним зменшенням ринкової частки компанії та темпу росту ринку медичного страхування (рис. 2).

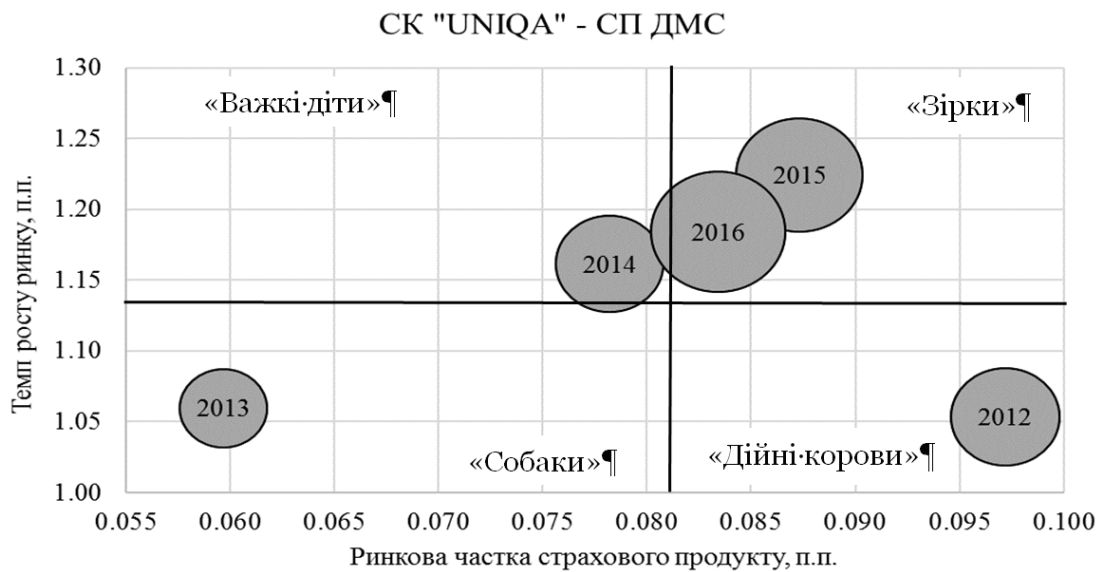


Рис. 2. Матриця БКГ для СК «UNIQA» (страховий продукт – ДМС)

Джерело: складено на основі [2]

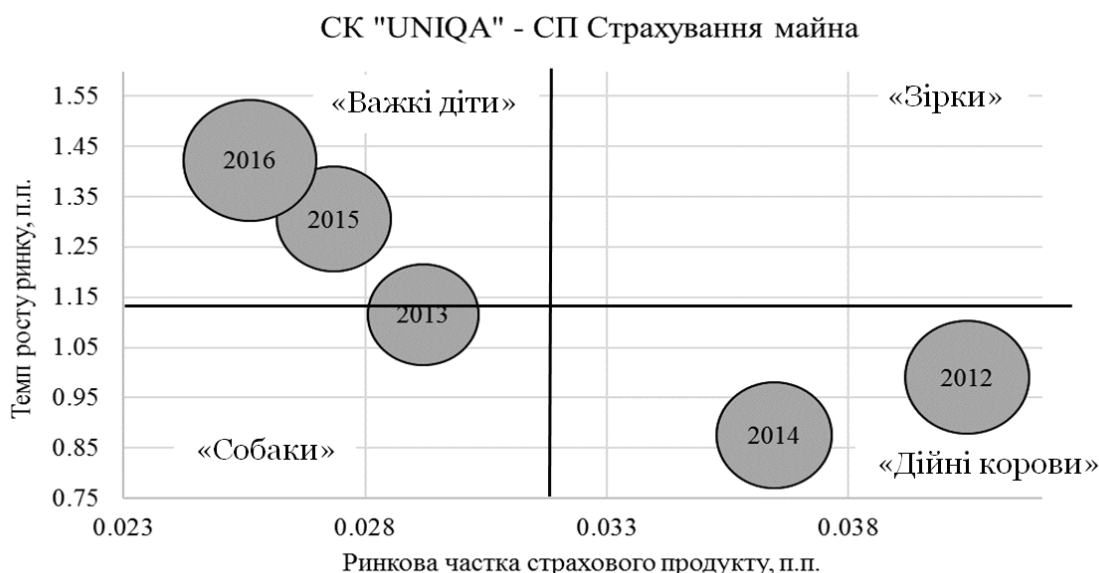


Рис. 3. Матриця БКГ для СК «UNIQA» (страховий продукт – Страхування майна)

Джерело: складено на основі [2]

Страхування майна в портфелі компанії займає незначну частку (рис. 3). Даний продукт показав значне погіршення за досліджуваний період – переміщення зі стану «дійної корови» у стан «важкої дитини». Дана ситуація пояснюється значним скороченням ринкової частки компанії у сфері страхування майна, що відбувається на тлі зростання ринку.

Страхова компанія «Арсенал Страхування» – українська компанія, яка спеціалізується на наданні страхових послуг, заснована у

1995 р. Клієнтами компанії є близько 3,5 млн. осіб по всій території України. Починаючи з 2012 р. компанія активно зміцнювала свої ринкові позиції на ринку страхових послуг України.

Серед усіх страхових продуктів страхування, що пропонує компанія на ринку України, найбільшим попитом користується КАСКО. Даний продукт перемістився зі стану «важкої дитини» до стану «зірки». Зазначена позитивна динаміка свідчить про зростання ринкової частки компанії на ринку автостра-

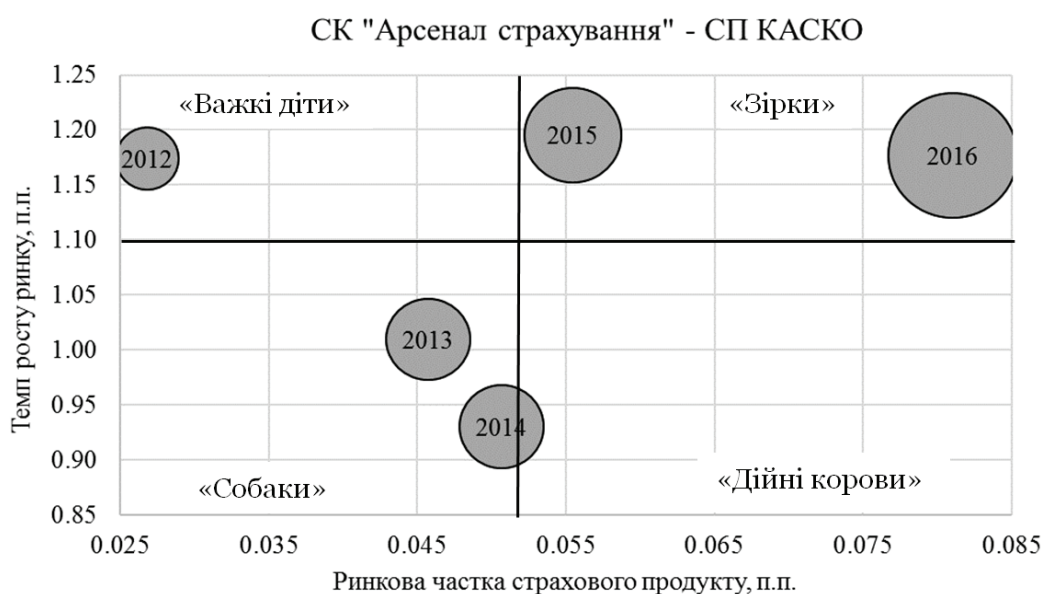


Рис. 4. Матриця БКГ для СК «Арсенал Страхування» (страховий продукт – КАСКО)

Джерело: складено на основі [2]

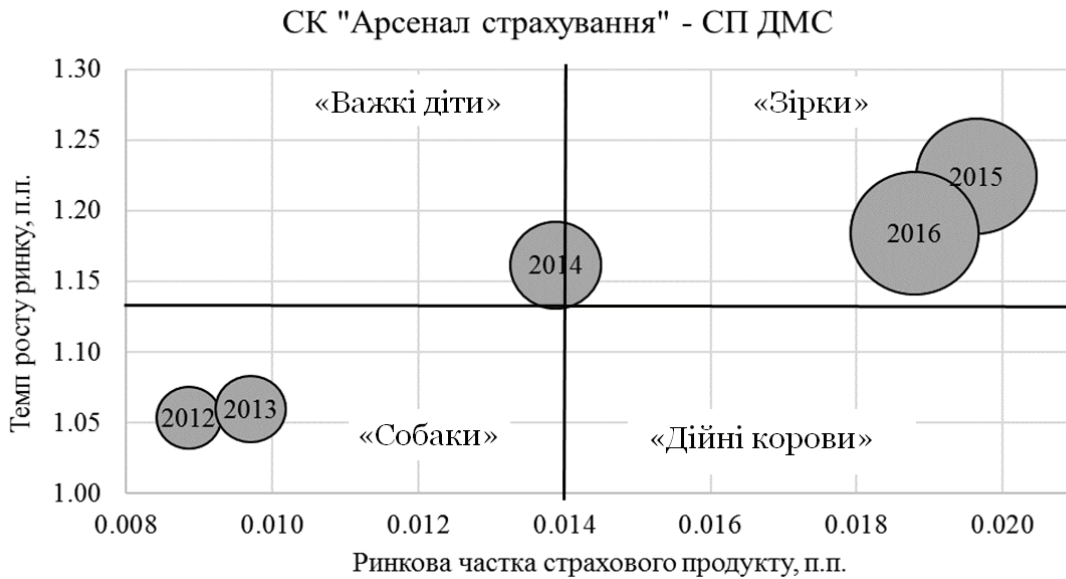


Рис. 5. Матриця БКГ для СК «Арсенал Страхування» (страховий продукт – ДМС)

Джерело: складено на основі [2]

хування. Переломним роком не тільки для компанії, а й для всього страхового ринку став 2014-й, оскільки саме за період 2015–2016 рр. страховий продукт КАСКО закріпив свої позиції в стані «зірки» (рис. 4).

СК «Арсенал Страхування» збільшила свою ринкову частку ДМС з 0,9% до 1,4%. Загальна частка даного продукту в портфелі компанії виросла з 2% до 8% за період із 2011 по 2016 р.

Компанія активно застосовує маркетинговий комплекс для закріплення позицій

своїх продуктів на ринку страхування України. Зокрема, страховий продукт ДМС від «Арсенал Страхування» за період перейшов зі стану «собаки» у стан «зірки», що є позитивним показником. Дана ситуація відбулася за рахунок зростання ринкової частки компанії на тлі загального зростання ринку (рис. 5).

Аналогічну ситуацію для компанії «Арсенал Страхування» можна спостерігати на ринку страхування майна (рис. 6).

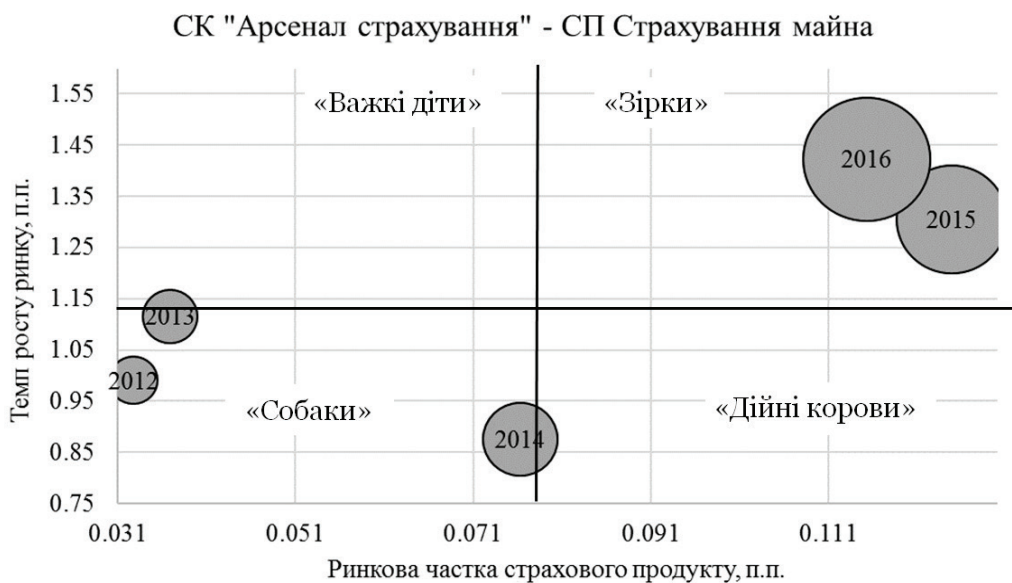


Рис. 6. Матриця БКГ для СК «Арсенал Страхування» (страховий продукт – страхування майна)

Джерело: складено на основі [2]

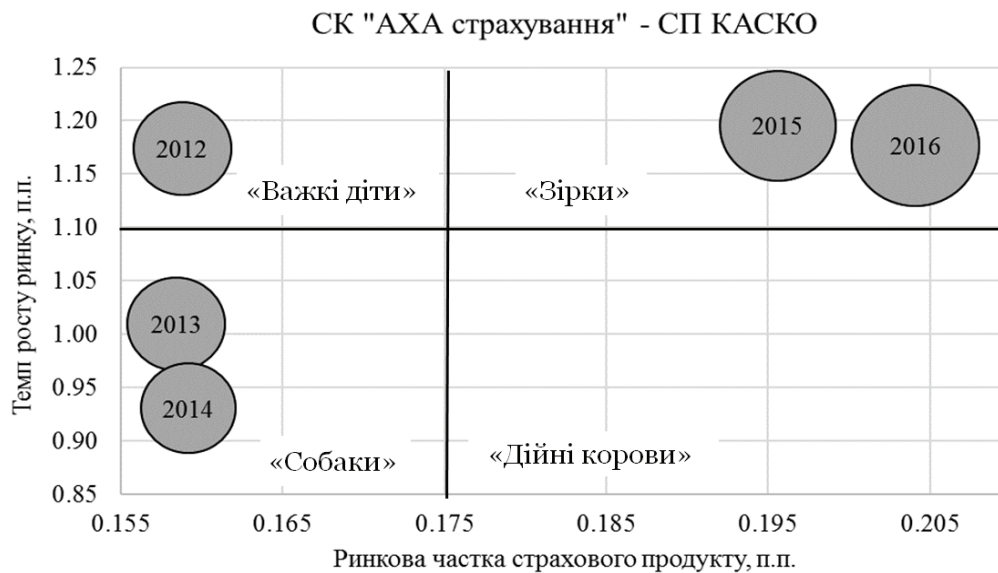


Рис. 7 Матриця БКГ для СК «АХА страхування» (страховий продукт – КАСКО)

Джерело: складено на основі [2]

Даний страховий продукт перемістився зі стану «дійної корови» до стану «зірки» за розглянутий період. Зазначена ситуація пояснюється збільшенням ринкової частки компанії у сфері майнового страхування. За досліджуваний період частка зросла з 4% до 5% ринку. Також спостерігалася загальне поживлення ринку даного виду страхування за вказаний період.

Компанія протягом 2012–2016 рр. постійно нарощувала частку страхування майна у своєму портфелі. Так, за п'ять років частка зросла з 7,7% до 19,1%.

Страхування загалом та страхування майна зокрема ще не набуло такої популярності серед українців, як, наприклад, у громадян розвинутих країн Заходу. В Україні застраховано лише близько 10% ризиків, тоді як у розвинутих країнах цей показник досягає 90–95%. Україна становить 7% населення Європи, а частка українського страхового ринку в європейському обсязі страхових послуг – лише 0,05% [2].

Страхова компанія «АХА Страхування» – один із лідерів на ринку ризикового страхування України, представлена на вітчизняному страховому ринку з 2007 р., входить до французької групи АХА.

Характерним для компанії є переважаючий в портфелі продукту КАСКО. Станом на 2016 р. ринкова частка компанії на ринку

страхування КАСКО становила 20,4%, що на 4,5% більше порівняно з 2012 р. За показниками 2016 р. загальний обсяг зібраних страхових премій за продуктом КАСКО на ринку України збільшився на 42%.

Таким чином, страховий продукт КАСКО є «зіркою» у портфелі страхової компанії «АХА Страхування» станом на 2016 р. Даний продукт подолав шлях зі стану «дійної корови» у 2012 р. (рис. 7).

Аналогічна ситуація для компанії спостерігалася й на ринку добровільного медичного страхування (рис. 8).

Дещо інший вигляд має матриця БКГ для продукту страхування майна від СК «АХА Страхування» (рис. 9). До кінця 2016 р. даний продукт перемістився на межу між станом «важкої дитини» та «зірки», що пояснюється закріпленням ринкової частки компанії на ринку страхування майна.

На фазі виходу компанії на ринок та її розвитку доцільно застосовувати стратегію зростання – «збільшення частки ринку». На етапі стабілізації доцільніше використати стратегію обмеженого зростання (стабілізації) – «збереження частки ринку», на фазі спаду – стратегію виживання або скорочення – «збирання врожаю», «ліквідація бізнесу». Правильний вибір виду стратегії забезпечить її повну реалізацію, що буде мати позитивний ефект для подальшого роз-

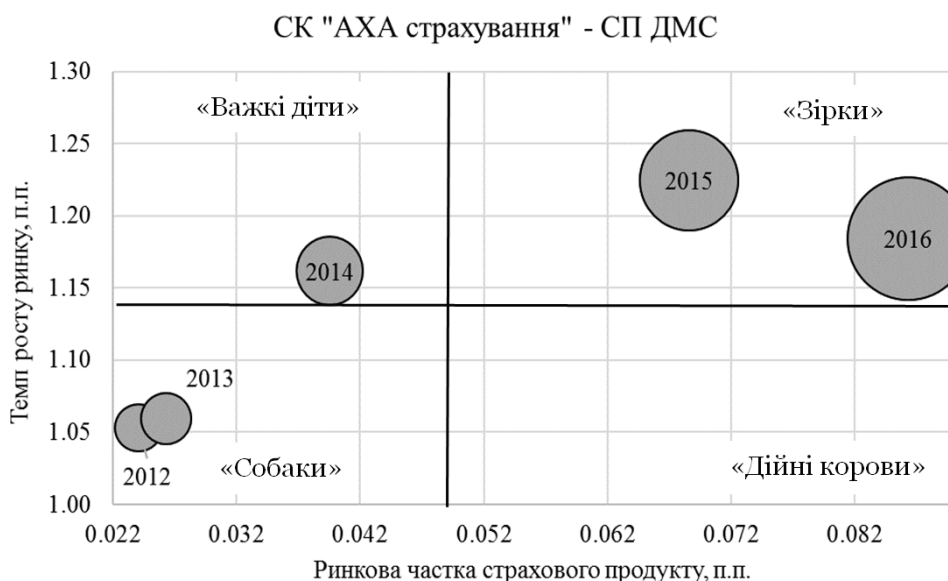


Рис. 8. Матриця БКГ для СК «АХА Страхування» (страховий продукт – ДМС)

Джерело: складено на основі [2]

витку та утримання провідних позицій компанії на ринку [4].

Отже, можна зробити висновок, що розроблення стратегії діяльності страхової компанії є її вагомим інструментом для утримання провідних позицій на ринку в умовах непередбачуваності змін зовнішнього середовища та зростаючого числа конкурентів. Вона є систематичним планом поведінки страховика, спрямованим на найбільш ефективно використання ресурсів та отримання максимальної прибутковості на перспективу.

Висновки. Основною метою дослідження продуктового портфеля на основі матриці БКГ є визначення перспективних напрямів розвитку страхової компанії та розроблення подальшої стратегії розвитку компанії. Основна увага в матриці БКГ акцентується на потоці ресурсів, що спрямовується (споживається) на проведення операцій в окремо взятій одиниці діяльності компанії або виникає у результаті таких операцій. Таким чином, у ході виконання роботи визначено перспективні стратегії розвитку для

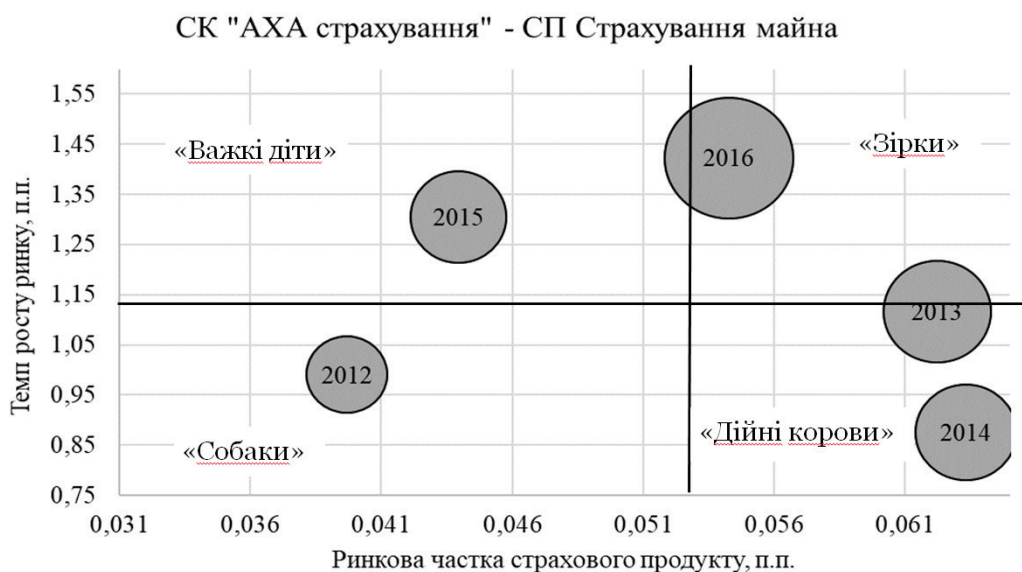


Рис. 9. Матриця БКГ для СК «АХА Страхування» (СП – страхування майна)

Джерело: складено на основі [2]

досліджуваних страхових компаній за вибраними продуктами. Вибір стратегії подальшого розвитку базується на позиції окремого страхового продукту на матриці БКГ.

Стратегію зростання потрібно застосовувати тоді, коли компанія прагне якомога ефективніше використати можливості зовнішнього середовища і сильні сторони для збільшення обсягів реалізації власних страхових продуктів. Дана стратегія може проявлятися в наступних напрямках розвитку:

- інтенсифікація: розширення мережі власних відділень за рахунок використання власних та залучених фінансових ресурсів;

- диверсифікація: вихід компанії на нові ринки, розширення асортименту страхових продуктів за рахунок освоєння нових видів страхування;

- інтеграція: розширення діяльності страхових компаній у бік конкурентів, різних посередників, продавців тощо шляхом поглинання, злиття, створення спільного бізнесу.

Стратегія стабілізації застосовується великими страховими компаніями, які вже отримали переваги на ринку, в умовах стабільності обсягів продаж і прибутків, за мету має підтримку існуючого стану впродовж якомога довшого періоду. Дана стратегія характерна для продуктів, які перебувають у стані «корів», і включає такі підвиди стратегічних напрямів:

- економія витрат: проведення поточного аналізу витрат страхової діяльності для виявлення можливих резервів їх скорочення, що може стати вагомою перевагою на ринку серед конкурентів;

- постійна адаптація до зовнішнього середовища: пристосування до постійних змін вітчизняного та зарубіжного страхового ринку, недопущення порушень стабільності компанії впродовж якомога довшого періоду.

Стратегія виживання найбільш доречна в умовах перехідного стану економіки, тобто в умовах нестабільності, інфляції, на етапі спаду життєвого циклу товару, і полягає у спробах пристосуватися до важких ринкових умов господарювання. Ця стратегія найбільше підходить для продуктів, які перебувають у стані «собаки». Включає такі стратегічні альтернативи:

- організаційна санація: зміни в організаційній структурі управління страховою компанією через оптимізацію чисельності працюючих;

- маркетингова санація: дослідження ринку для визначення пріоритетних «ніш» збуту, вироблення маркетингової стратегії і плану першочергових дій, пов'язаних із виживанням страхової компанії у важких умовах і відновлення його належної виробничо-фінансової діяльності.

Проаналізувавши вищезазначене, можна дійти висновку, що модель БКГ для страхових компаній має практичний характер, що дає можливість керівництву компанії вибрати такі напрями діяльності, які забезпечують високі прибутки та стабільні фінансові потоки. У статті запропоновано загальні маркетингові стратегії розвитку для окремих страхових продуктів, більш детальний план дій стосовно подальшого життєвого циклу продуктів потрібно будувати виходячи з конкретної мети страхової компанії та цілей, які ставить перед собою керівництво компанії.

Література:

1. Беквит Г. Продавая незримое: Руководство по современному маркетингу услуг. Москва, 2015. 224 с.
2. Рейтинги страховий компаній України / Форіншурер. URL: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife>.
3. Ламбен Ж.-Ж., Чумпитас Р., Шулинг И. Менеджмент, ориентированный на рынок. Москва, 2016. 720 с.
4. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2015. 246 с.
5. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Пікус Р.В. Страхування: підручник. Київ, 2008. 1019 с.
6. Baumol W.J. Business behavior, value and growth. Harcourt: Brace and World, 2011.
7. Higgins Robert C. Analysis for financial management. 10th ed., McGraw-Hill, 2012. 365 p.

Ткаченко С.А., Третяк Д.Д. Стратегия развития страховых компаний на основании построения матрицы Бостонской консалтинговой группы

Аннотация. В статье исследованы теоретические основы и практика применения портфельного анализа страховой компании, разработанного на основе матрицы Бостонской консалтинговой группы (БКГ), и его влияние на эффективность разработки маркетинговой стратегии. Рассмотрены виды маркетинговых стратегий на функциональном, инструментальном и корпоративном уровнях, определены их особенности и назначение. Выделены проблемы, связанные с разработкой стратегии развития страховой компании на основе

матрицы БКГ. Развиты и углублены современные теоретические взгляды по применению матрицы БКГ для анализа страхового портфеля компании. Определен практический характер матрицы БКГ при принятии стратегических решений руководством страховой компании.

Ключевые слова: матрица Бостонской консалтинговой группы, маркетинговые стратегии развития страховой компании, портфельный анализ, стратегический анализ, страховой продукт.

Tkachenko S.O., Tretiak D.D. Development strategies of insurance companies based on the Boston Consulting Group matrix

Summary. The theoretical foundations and practical implementation of portfolio analysis of the insurance

company based on the Boston Consulting Group matrix (BCG) and its impact on the effectiveness of marketing strategy are analysed in the article. The types of marketing strategies on functional, instrumental on corporate levels are considered and their features and purpose are determined. The problems regarded to the development of the strategy of the insurance company based on the BCG matrix are highlighted. Modern theoretical views on the use of the BCG matrix for the analysis of the company's insurance portfolio have been developed and deepened. The practical nature of the BCG matrix in strategic decision making by the management of the insurance company has been determined.

Keywords: Boston Consulting Group matrix, marketing development strategies for insurance company, portfolio analysis, strategic analysis, insurance product.

Височан О.С.,
д.е.н., доцент,
професор кафедри обліку та аналізу,
Національний університет «Львівська політехніка»

Височан О.О.,
к.е.н.,
доцент кафедри обліку та аналізу,
Національний університет «Львівська політехніка»

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ: ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ

Анотація. У статті структуровано номенклатуру документів, що використовуються для оформлення результатів на всіх етапах проведення інвентаризації, з використанням триангуляційної компоновки елементів. Виокремлено та подано характеристику груп документів (організаційно-розпорядчі, технічні, документи додаткового контролю, результуючі), що оформляються на кожному з етапів здійснення інвентаризації. Схематично представлено взаємозв'язок між документами всередині виокремлених груп із використанням триангуляційного підходу. Узагальнено характерні ознаки первинних форм документального забезпечення інвентаризаційного процесу на підприємстві

Ключові слова: інвентаризація, документування, матеріально відповідальна особа, бухгалтерський облік, документ, триангуляція.

Постановка проблеми. Інвентаризація є одним із найбільш документомістких процесів у господарській діяльності підприємств (організацій, установ). В. Якимашенко у публікації «Документальне оформлення інвентаризації» [1] наводить 25 форм документів, які супроводжують процес проведення інвентаризації у розрізі таких об'єктів: основні засоби (у т. ч. малоцінні необоротні матеріальні активи); нематеріальні активи; запаси; товари в дорозі; запаси на відповідальному зберіганні; кошти; цінні папери; бланки суворого обліку; витрати майбутніх періодів; розрахунки з кредиторами, дебіторами та бюджетом, а також загальні документи для оформлення результатів інвентаризації. У додатку до газети «Все про бухгалтерський облік» [2] номенклатура документів розширена до 64 позицій, у т. ч. за рахунок наведення первинних форм, характерних для окремих галузей народного господарства (зокрема, сільського господарства) та об'єктів

перевірки (нафтопродукти на підприємстві та АЗС, спирт, виноградники, олійножирова сировина та продукція тощо). Звичайно ж, суб'єкти господарювання не використовують абсолютно всі форми у практичній діяльності, однак сама кількість останніх дає уявлення про масштаби та складність організації й проведення інвентаризаційних робіт. У такій ситуації впорядкування документального забезпечення інвентаризаційного процесу є критично важливим завданням інформаційного менеджменту для належного юридичного підтвердження отриманих фактичних доказів, які засвідчують достовірність облікових даних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовні дослідження проблематики документального оформлення господарських операцій у процесі інвентаризації знаходимо у роботах А.С. Базарової, М. Ковенко, Л.П. Коритник, Д.Л. Кузьміна, Д.І. Шеленко, В. Якимашенко та ін.

Водночас професор С.Й. Сажинець звертав увагу на те, що «у наявних публікаціях із питань інвентаризації активів підприємства автори зазвичай висвітлюють порядок відображення на рахунках бухгалтерського обліку остаточних результатів інвентаризації товарно-матеріальних цінностей та їх вплив на розміри податкових зобов'язань. Наукових публікацій, у яких висвітлювалися б проблемні питання специфіки документального оформлення процесів інвентаризації активів підприємства ... практично немає» [3, с. 244–245].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Завдання ефективної організації документообігу на ділянці інвентаризаційних робіт мультиаспектне, однак, на нашу думку, найбільш актуальною

є побудова моделі взаємозв'язків між елементами системи документування для надання максимально повної інформації про результати інвентаризації заінтересованим особам.

Мета статті полягає у структуруванні документів, що використовуються для оформлення результатів на всіх етапах проведення інвентаризації, з використанням триангуляційної компоновки елементів.

Основні завдання:

- виокремлення та характеристика груп документів (організаційно-розпорядчих, технічних, документів додаткового контролю, результуючих), що оформляються на кожному з етапів здійснення інвентаризації;

- представлення взаємозв'язку між документами всередині виокремлених груп із використанням триангуляційного підходу;

- узагальнення характерних ознак первинних форм документального забезпечення інвентаризаційного процесу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. На етапі первинного спостереження на перший план виступає документування – первинна реєстрація фактів господарської діяльності в момент і на місцях їх здійснення за допомогою документів за дотримання певних вимог, у результаті чого документ отримує юридичну силу [4]. Зазвичай виокремлюють чотири рівні системи документів, які регулюють облік і звітність: законодавчі акти; положення з бухгалтерського обліку; інструкції, роз'яснення, методичні вказівки; облікова політика організації [5, с. 17].

На нашу думку, всі документи, які супроводжують інвентаризаційний процес, можуть бути об'єднані у чотири взаємопов'язані групи:

1) організаційно-розпорядчі документи – формуються на підготовчому етапі інвентаризації й надають юридичної сили рішенням керівництва щодо управління інвентаризаційним процесом, а також фіксують методичні вказівки щодо його здійснення. Суттєвою характеристикою цих документів є значний обсяг умовно-постійної інформації, яка в них міститься. Саме тому формуються вони на тривалій період часу з поновленням на початку кожного звітного року для приведення у відповідність із чинним законодавством та управлінськими потребами підприємства;

2) технічні документи – створюються на етапі безпосередньої перевірки інвентаризаційною комісією, містять відомості про фактичну наявність активів, зобов'язань та інших об'єктів контролю і використовуються для реалізації інформаційної функції інвентаризації. Продуцентом цього комплексу документів є інвентаризаційна комісія, а до звірки даних по об'єктах інвентаризації залучається бухгалтерія. Значна частина змінної інформації, яка в них міститься, вимагає максимально оперативного опрацювання із залученням автоматизованих засобів для прийняття рішень у короткостроковій перспективі;

3) документи додаткового контролю – формуються у зв'язку з наявністю у керівництва підприємства права призначати додаткову вибіркочку перевірку результатів уже здійсненої інвентаризації. Вони покликані підтвердити якість виконаних робіт та представити заходи для усунення виявлених недоліків. Зазвичай ця категорія документів є підставою для організаційно-дисциплінарних і матеріальних стягнень та заохочень щодо членів інвентаризаційної комісії;

4) результуючі документи – створюються на завершальній стадії процесу інвентаризації й містять узагальнені показники перевірки, висновки та рекомендації за її підсумками. Важливою функцією цих документів є надання інформації для підтримки прийняття рішень, а також формування основи для порівняльного аналізу з результатами попередніх інвентаризацій. До процесу створення звітних форм залучені всі структури інвентаризаційного процесу: комісія, бухгалтерія та управлінський персонал.

Таким чином, номенклатуру основних документів, залучених в інвентаризаційний процес, можна представити у вигляді своєрідної триангуляційної моделі, в якій документальне забезпечення розбивається на множину блоків із трьох взаємопов'язаних документів у кожному з їх проекцією у тривимірній системі координат «документ – продуцент – етап інвентаризації» (рис. 1).

Трикутне представлення дає змогу поєднати відомості з різних первинних форм, згенеровані з використанням різних форм і технік, що забезпечує зростання надійності

отриманої в процесі інвентаризації інформації. Тріангуляційна структура у представленій моделі передбачає наявність трьох об'єктів

(документів, структурних підрозділів, етапів інвентаризації), кожен з яких виконує призначену йому функціональну роль, однак

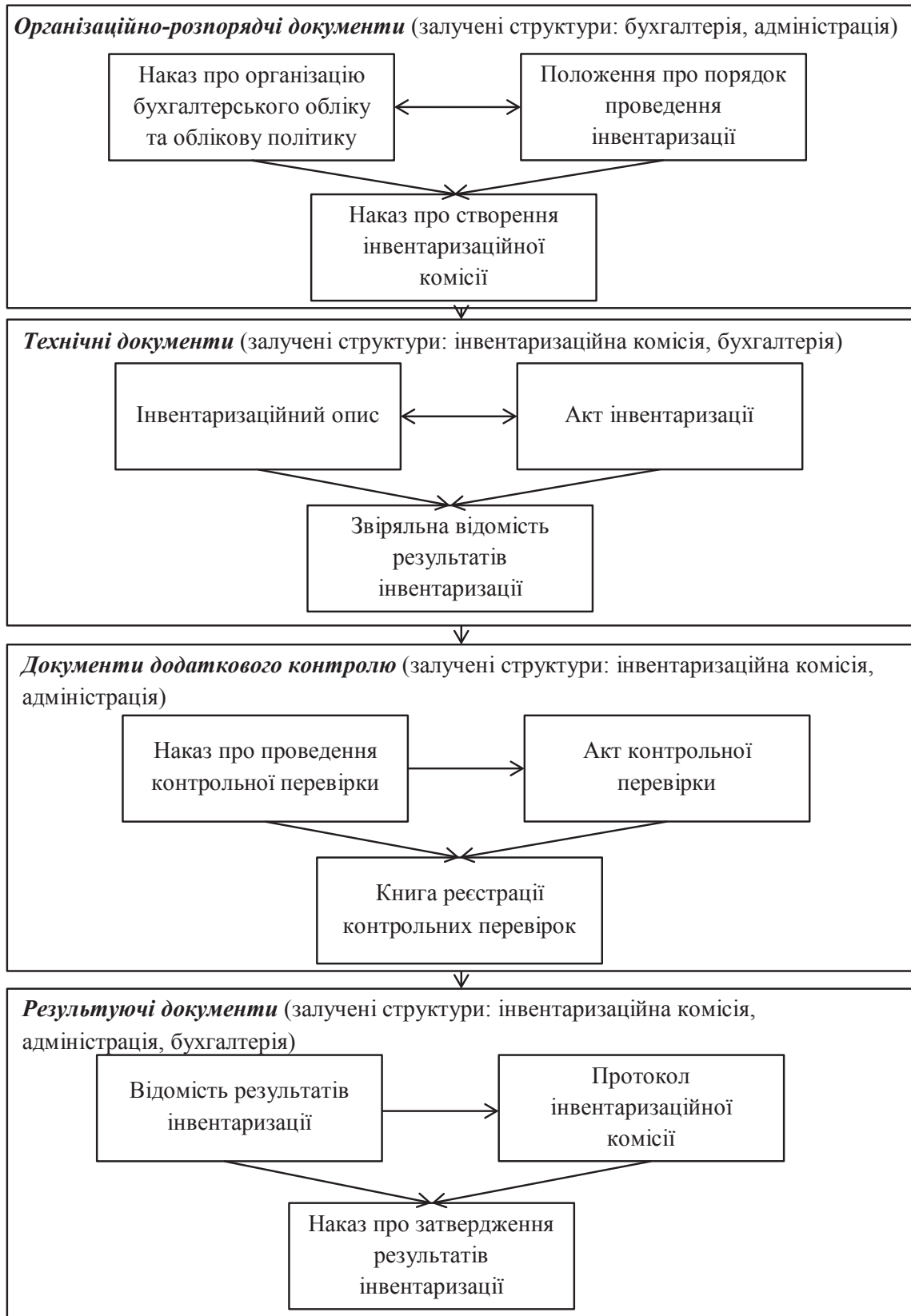


Рис. 1. Модель тріангуляційного типу документального оформлення процесу інвентаризації

Джерело: власна розробка

найкращого результату вони можуть досягти лише у такому форматі взаємозв'язку. У цьому разі керівництво підприємства реалізовує, в першу чергу, розпорядчу функцію, інвентаризаційна комісія – виконавчу, а бухгалтерія – регулюючу. Всі документи у трикутниках містять нову або узагальнену інформацію порівняно з іншими, поєднання якої дає змогу отримати максимально корисний ефект від реалізації кожного з виокремлених етапів інвентаризаційного процесу.

Документи у представленій моделі мають свою характеристику та відіграють конкретну функціональну роль у вирішенні питання інформаційного забезпечення управління ресурсами підприємства (табл. 1).

Важливим документом під час організації інвентаризації на підприємстві є наказ про облікову політику, де, враховуючи норми законодавства та особливості діяльності підприємства, зазначаються відповідні терміни, умови, правила та порядок проведення інвентаризації [7, с. 104]. У багатьох джерелах серед переліку організаційно-розпорядчої документації наводиться наказ про проведення інвентаризації. Однак, як зазначає А. Свіріденко, строки і порядок проведення інвентаризації, у тому числі річної, можна встановити в наказі про організацію бухгалтерського обліку або в наказі про облікову політику. У цьому разі видавати наказ про проведення інвентаризації не потрібно. Достатньо безпосередньо перед початком річної інвентаризації окремим наказом керівника затвердити склад робочих інвентаризаційних комісій [8].

На нашу думку, важливо не допускати дублювання умовно-постійної інформації в організаційно-розпорядчому складнику документального забезпечення інвентаризаційного процесу. Із цього погляду під час розроблення внутрішнього положення про проведення інвентаризації необхідно акцентувати увагу на особливостях організації і методики проведення інвентаризації на конкретному підприємстві та ділянках перевірки, уникаючи копіювання норм Положення [6], розробленого Міністерством фінансів України.

Як зауважує Д.І. Шеленко, прийняте Положення більш детально та структурно розкри-

ває види обов'язкової інвентаризації, її строки та періодизацію, документальне оформлення, склад інвентаризаційної комісії [9, с. 175].

Безпосередньо перед початком інвентаризації комісія отримує розписку від матеріально відповідальної особи, яка засвідчує, що всі видаткові і прибуткові документи подані в бухгалтерію й усі отримані товарно-матеріальні цінності її відповідальність, повністю оприбутковані, а вибулі – списані на витрати. Таким чином, повнота передачі первинних документів підтверджується розписками матеріально відповідальних осіб, а також розписками тримачів підзвітних сум або довіреностей на отримання матеріальних цінностей [10, с. 8]. Така розписка є частиною інвентаризаційного опису, який, своєю чергою, формує інформаційну основу на технічному рівні документального забезпечення інвентаризаційного процесу.

Опис має ширший перелік реквізитів порівняно з актом, оскільки містить не лише перелік об'єктів інвентаризації, а й їх якісну характеристику. Саме тому здебільшого він використовується для оформлення результатів інвентаризації нефінансової частини господарських засобів підприємства, які вимагають не лише арифметичного підрахунку і вимірювання фізичних характеристик, а й економічної та технічної оцінки.

М. Ковенко стверджує, що інвентаризаційний опис повинен виконувати три суттєвих завдання:

1) письмово відображати наявність майна і зобов'язань підприємства на визначену дату, а також розширити функції поточного контролю;

2) утворювати підставу для виведення залишків майна і зобов'язань підприємства на збірних рахунках, на якій формується статті балансу;

3) сприяти розкриттю і коригуванню помилок обліку, а також усуненню недостатньої ретельності обліку і можливих недобросовісних дій працівників бухгалтерії [11, с. 16].

Акт – це документ, який складається групою осіб (переважно комісією), який підтверджує встановлені ними факти або події. Акти складаються під час ревізій та обстежень, інвентаризації, передачі товарно-матеріальних

Характеристика первинних форм документального забезпечення інвентаризаційного процесу на підприємстві

| Типові/індивідуальні форми | К-сть примірників | Характеристика |
|---|---------------------------|---|
| <i>Організаційно-розпорядчі документи</i> | | |
| Наказ про організацію бухгалтерського обліку та облікову політику | 1 примірник | Наводяться терміни проведення інвентаризації з урахуванням законодавчих вимог та внутрішньогосподарських потреб, а також номенклатура об'єктів перевірки |
| Положення про порядок проведення інвентаризації | | Наводяться організаційно-методичні аспекти проведення інвентаризації загалом (порядок створення інвентаризаційних комісій, процедури проведення перевірок і документального оформлення результатів, здійснення порівняльно-аналітичних робіт тощо) та окремих видів майна і зобов'язань з урахуванням норм Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань [6] та специфіки господарювання підприємства |
| Наказ про створення інвентаризаційної комісії | | Затверджується особовий склад робочих інвентаризаційних комісій за кожним напрямом перевірки |
| <i>Технічні документи</i> | | |
| Інвентаризаційний опис | не менше двох примірників | Використовується для фіксування факту наявності, економічного оцінювання та дослідження якісного стану необоротних (окрім фінансових) активів та запасів підприємства |
| Акт інвентаризації | | Застосовується для фіксування фактичних обсягів фінансових ресурсів, зобов'язань, резервів, доходів і витрат майбутніх періодів підприємства |
| Звіряльна відомість результатів інвентаризації | | Формується бухгалтерією для розрахунку різниць між даними інвентаризації та бухгалтерського обліку |
| <i>Документи додаткового контролю</i> | | |
| Наказ про проведення контрольної перевірки | 1 примірник | Встановлюється склад комісії з проведення контрольної перевірки, фіксуються дати її проведення та об'єкти |
| Акт контрольної перевірки | не менше двох примірників | Застосовується для фіксування результатів повторної вибіркової (зазвичай щодо активів із найбільшою вартістю та значним попитом) перевірки фактичної наявності матеріальних цінностей, яка здійснюється безпосередньо після проведення основної інвентаризації |
| Книга реєстрації контрольних перевірок | 1 примірник | Заносяться результати проведених контрольних перевірок: суб'єкт перевірки, дати проведення, обсяги надлишків/нестач, реквізити матеріально відповідальних осіб тощо |
| <i>Результуючі документи</i> | | |
| Відомість результатів інвентаризації | 2 примірники | Узагальнюються дані про результати проведеної інвентаризації в розрізі матеріально відповідальних осіб, структурних підрозділів та об'єктів перевірки |
| Протокол інвентаризаційної комісії | 1 примірник | Наводяться причини виникнення інвентаризаційних різниць та механізм їх урегулювання |
| Наказ про затвердження результатів інвентаризації | | Містить розпорядження керівника щодо: оприбуткування надлишків; зарахування пересортиці; списання прострочених заборгованостей; здійснення позапланових ремонтів несправних основних засобів, виявлених під час інвентаризації; притягнення винних осіб до дисциплінарної та матеріальної відповідальності тощо |

Джерело: авторське узагальнення

цінностей, передачі справ за зміни посадових осіб, проведення випробувань нових виробів, обладнання, здачі в експлуатацію завершених об'єктів і т. д. [12, с. 39].

Особливістю звіряльної відомості є не лише формат подання показників у порівняльному вигляді, а й ініціатор її формування, яким є бухгалтерія підприємства. Її

копія подається керівництву та є підставою для складання результатної відомості.

Для перевірки якості вже проведеної інвентаризації може проводитися контрольний захід із залученням матеріально відповідальних осіб та оформленням відповідних документів: наказу про проведення контрольної перевірки; акта контрольної перевірки та

книги реєстрації контрольних перевірок. Як наслідок, керівництво підприємства може зробити певні висновки щодо ефективності реалізації функцій робочими інвентаризаційними комісіями та прийняти рішення організаційно-дисциплінарного плану.

Результуючі документи покликані створити інформаційне та юридичне підґрунтя для прийняття рішень за підсумками інвентаризації. Такі рішення забезпечують підвищення ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства.

Висновки. Класична модель бухгалтерського обліку передбачає наявність вхідного потоку інформації про факти господарського життя та вихідного – трансформованого для подання зовнішнім та внутрішнім споживачам [13, с. 93]. Усі ці потоки фіксуються документально. Документування є елементом бухгалтерського обліку, який супроводжує обліковий цикл від його початку – оцінки об’єктів і до завершення – формування звітних даних та підтримки прийняття рішень. Документування процесу здійснення інвентаризації та врегулювання інвентаризаційних різниць є підставою для юридичного визнання правомочності здійснюваних операцій та фіксування отриманих результатів за допомогою паперових та електронних носіїв інформації.

Використання розробленої триангуляційної моделі документального оформлення процесу інвентаризації дасть можливість упорядкувати процес документообігу в чотирьох базових аспектах: організаційно-розпорядчому, технічному, контрольному і результуючому.

Література:

1. Якимашенко В. Документальне оформлення інвентаризації. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/commerce-12-dokumentooborot-2-dokumentalnoe-oformlenie-inventarizacii>.
2. Документальне оформлення результатів інвентаризації. URL: <http://www.vobu.com.ua/app/webroot/img/custom/editor/dodatki/0631-ukr.pdf>.
3. Сажинець С.Й. Документування процесів інвентаризації активів діяльності підприємства з капітального інвестування. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку.* 2012. № 748. С. 244–253.
4. Каморджанова Н.А., Панков Д.А., Добиа М., Ренкас Ю. и др. Финансовый учет и отчетность: продвинутый уровень; под ред. д.э.н., проф. Н.А. Каморджановой. Москва: Проспект, 2017. 256 с.
5. Леевик Ю.С. Бухгалтерский финансовый учет. СПб.: Питер, 2010. 384 с.

6. Положення про інвентаризацію активів та зобов’язань: Наказ Міністерства фінансів України від 02.09.2014 № 879. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.
7. Коритник Л.П. Актуальні проблеми нормативного регулювання інвентаризації. *Вісник ЖДТУ. Економічні науки.* 2008. № 4(46). С. 103–106.
8. Свіріденко А. Інвентаризація – 2017: шпаргалка з організації і проведення. *Податки та бухгалтерський облік.* 2017. № 98. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/december/issue-98/article-32548.html>.
9. Шеленко Д.І. Особливості проведення інвентаризації на підприємстві. *Сталий розвиток економіки.* 2015. № 1(26). С. 175–179.
10. Базарова А.С. Инвентаризация имущества и обязательств в организациях полиграфии. *Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии.* 2007. № 12(108). С. 7–16.
11. Ковенко М. Інвентаризація майна підприємства. *Податки та бухгалтерський облік.* 2008. № 97. С. 15–20.
12. Парова Л.М. Документирование управленческой деятельности: учеб. пособ.; 3-е изд., стереотип. Москва: МГИУ, 2009. 83 с.
13. Височан О.С. Концептуалізація розвитку бухгалтерського обліку у суб’єктів, що здійснюють туристичну діяльність: монографія. Львів: Видавництво Тараса Сороки, 2015. 312 с.

Височан О.С., Височан О.О. Інвентаризація: документальное оформление

Анотація. В статтю структурована номенклатура документів, використовується для оформлення результатів на всіх етапах проведення інвентаризації з використанням триангуляційної компоновки елементів. Виділена і дана характеристика групам документів (організаційно-розпорядительним, технічним, документам доповнительного контролю, результуючим), которые оформляются на каждом из этапов осуществления инвентаризации. Схематически представлена взаимосвязь между документами внутри выделенных групп с использованием триангуляционного подхода. Совершен обзор характерных признаков первичных форм документального обеспечения инвентаризационного процесса на предприятии.

Ключевые слова: інвентаризація, документування, матеріально відповідальне лице, бухгалтерський учет, документ, триангуляція.

Высоchan O.S., Высоchan O.O. Inventory: documentary

Summary. The article describes the nomenclature of documents used to design results at all stages of the inventory, using the triangulation layout of the elements. The description of groups of documents (organizational, administrative, technical, documents of additional control, resulting), drawn up at each stage of the inventory, is singled out and presented. Schematically presents the relationship between documents within isolated groups using the triangulation approach. General characteristics of the primary forms of documentary provision of the inventory process at the enterprise are summarized.

Keywords: inventory, documenting, financially responsible person, accounting, document, triangulation.

*Абрамова О.С.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри обліку та оподаткування,
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»**Фідря В.Ю.,**магістр,**Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

УДОСКОНАЛЕННЯ АВТОМАТИЗАЦІЇ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ МЕТОДОМ ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК

Анотація. У статті визначено методичні принципи обліку нематеріальних активів, проаналізовано ключові аспекти автоматизації їх обліку. Наведено перелік найбільш використовуваних програмних продуктів для вирішення облікових завдань, а також методом експертного оцінювання Делфі виконано рейтингування типових вимог та очікувань щодо програмного забезпечення для обліку на підприємстві. На підставі отриманих відповідей експертів запропоновано використання програмних продуктів ISpro як найбільш адаптованих до сучасних реалій та універсальних у використанні національними підприємствами.

Ключові слова: нематеріальні активи, програмне забезпечення, бухгалтерський облік, метод Делфі, експерт, експертна оцінка, рейтингування.

Постановка проблеми. На сучасному етапі за умови досить жорстких умов конкуренції українські підприємства потребують швидкого реагування на зміни в економічному середовищі. Саме для цього необхідною умовою є використання у своїй діяльності такого досить нового елементу господарського життя, як нематеріальні активи (НМА). Для того щоб мати достовірну та точну інформацію про наявність та стан таких активів, підприємства повинні використовувати інформаційні системи обліку, які також є прикладом об'єктів права інтелектуальної власності. Саме тому питання вибору (або створення) найбільш оптимального, функціонального, а головне – адаптованого під сферу діяльності програмного забезпечення є актуальним. Різноманітність варіантів та якість комп'ютерних програм, що можуть пропонуватися

вітчизняними розробниками, значною мірою впливають на успішність функціонування та конкурентоспроможність підприємства.

Своєю чергою, визначення найдоцільнішого програмного забезпечення для підприємства є важливим стратегічним рішенням, що може базуватися на результатах опитування низки експертів-фахівців, що знаються на особливостях автоматизованого обліку та можуть виділити найважливіші характеристики програмного забезпечення для ведення обліку на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням фінансового та бухгалтерського обліку, аудиту НМА та основним сучасним проблемам їхнього розвитку приділили увагу такі вітчизняні науковці, як Ф.Ф. Бутинець, Т.М. Банасько, О.В. Сизоненко, О.В. Побережець, С. Голов, Л.В. Бражна, І. Тарасова, О.Ф. Андросова, О.Л. Біляченко та багато інших.

О.І. Волот [1] відзначає, що саме метод експертних оцінок разом з іншими математико-статистичними методами має суттєвий вплив на процес удосконалення системи управління. Важливу роль методу експертних оцінок у своїх не тільки економічних, а й науково-технічних дослідженнях відводив і Б.Є. Грабовецький [2]. Проте питання автоматизації обліку є недостатньо дослідженим, незважаючи на те що нині досить важко уявити конкурентоспроможне підприємство, у діяльності якого існує недостатній рівень автоматизації за наявності НМА. Саме тому важливим аспектом є вдосконалення інформаційного забезпечення підприємства та управління НМА у цілому.

Мета статті полягає у дослідженні ключових аспектів автоматизації обліку на підприємстві, особливостей обліку НМА та вдосконаленні процесу автоматизації обліку шляхом застосування методу Делфі для визначення важливості та значущості окремих функцій та вимог до програмного забезпечення методом експертних оцінок.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному ринковому середовищі неможливо уявити процес управління потенціалом підприємства без використання інформаційних технологій. Ураховуючи постійний розвиток системи бухгалтерського обліку, досить актуальним є питання інтегрованості підприємств саме в автоматизований режим, що має забезпечити підприємства всіх галузей національної економіки мінімум одним об'єктом НМА – ліцензованим та якісним програмним забезпеченням обліку, що відповідає всім вимогам та потребам підприємства.

Методичні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про нематеріальні активи визначено Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [3]. Згідно з П(С) БО 8, існує така класифікація нематеріальних активів:

- права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);
- права користування майном (право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);
- права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;
- права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, у тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної

конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

- авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), виконання, фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;

- інші нематеріальні активи (право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

Облік НМА, як і інших необоротних активів, здійснюється протягом усього життєвого циклу, тобто від моменту надходження на підприємство до реалізації активу або до його ліквідації. Схематично синтетичний та аналітичний облік операцій із НМА та з використанням форм, що використовуються, наведено на рис. 1.

Саме на базі цих первинних документів формується вхідна інформація під час автоматизованого розв'язання задач з обліку нематеріальних активів [5]. Щодо завдань автоматизації обліку НМА, то загалом вони є досить однотипними в плані реалізації, незважаючи на специфіку підприємств чи установ, та включають такі основні функції:

- облік наявності та руху НМА у вартісному вимірі за об'єктами обліку;
- облік амортизації НМА;
- створення реєстрів синтетичного та аналітичного обліку, а також звітності щодо нематеріальних активів.

Спеціалізовані програми, які використовують для обліку, аналізу та контролю процесів на підприємствах, містять основні, найнеобхідніші алгоритми та інструменти, які роблять процес обліку оперативним, а завдяки додатковим модулям, що можна використовувати залежно від специфіки та потреб підприємства. Основними програмними пакетами обліку, що використовувалися на вітчизняному просторі, є «1С: Бухгалтерія», «Галактика», «Парус-Підприємство», «Інфо-бухгалтер», «Дебет+» та ін. Ці програми забезпечують виконання таких завдань, як:

- прийняття до обліку об'єктів НМА та створення відповідних проводок;

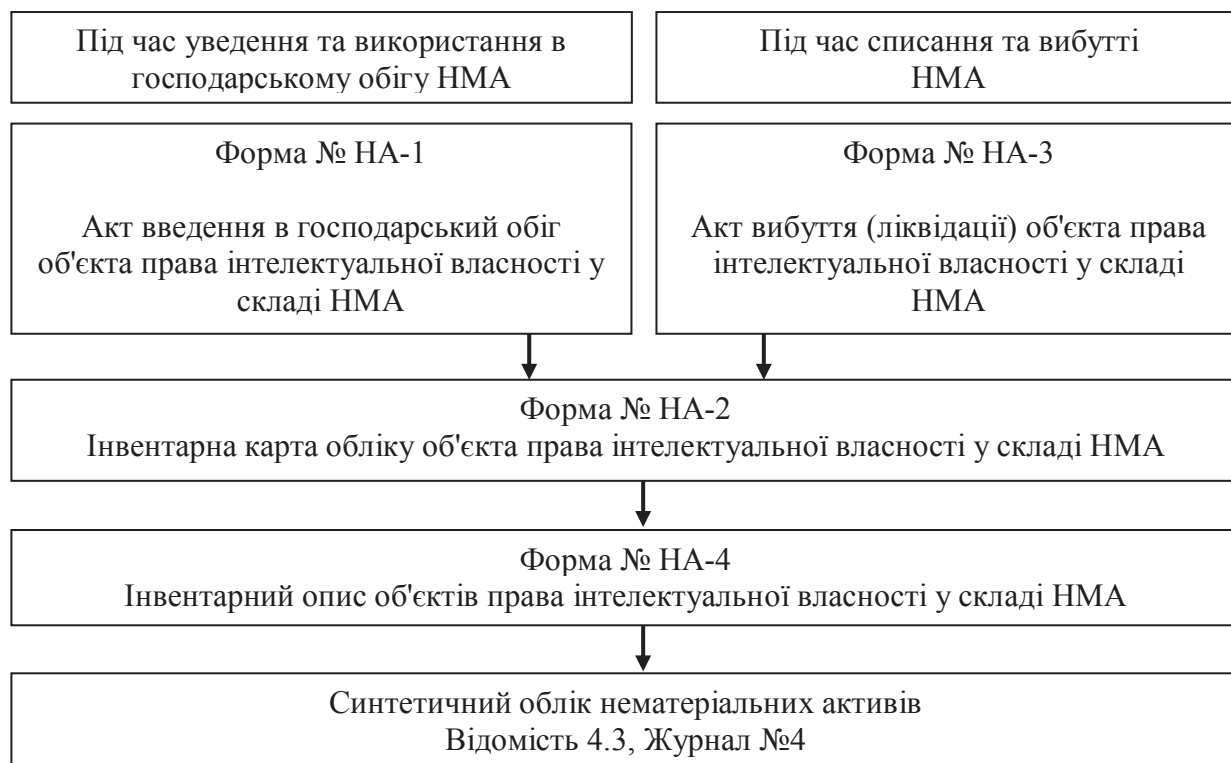


Рис. 1. Схема документообігу з обліку нематеріальних активів

Джерело: узагальнено авторами на підставі [4]

- відображення модернізації об'єкту нематеріальних активів;
- нарахування амортизації НМА;
- відображення переміщення НМА;
- відображення вибуття з обліку підприємства об'єктів права інтелектуальної власності;
- формування звітності щодо НМА та ін. [6].

Але після введення санкцій проти компанії – розробника програмного забезпечення «1С» життя українських підприємств дещо ускладнилося. Якщо для підприємств малого та середнього бізнесу ці зміни можуть пройти достатньо поступово, то для великого бізнесу та державних підприємств зміни здійснюються набагато швидше, й актуальною стала потреба знаходження гідної альтернативи наявному програмному забезпеченню серед зарубіжних чи вітчизняних розробок.

Для оцінювання та вибору спеціалізованих продуктів програмного забезпечення обліку пропонується застосування методу експертних оцінок Делфі, який дасть змогу визначити принципово найбільш важливі характеристики (функціональні можливості)

для обліку господарської діяльності промислових підприємств, зокрема обліку НМА.

Метод Делфі являє собою груповий метод, за якого відбувається індивідуальне опитування певної групи людей (експертів) щодо їхніх припущень та бачень із приводу сфер та питань, в яких очікуються певні зміни або оновлення. Процес опитування відбувається за допомогою анкет за умови, що всі особисті дані учасників дослідження відсутні, а будь-які обговорення між ними заборонені. Опитування експертів може проводитися в декілька турів, що складаються із серії анкет, питання в яких конкретизуються від туру до туру. Якщо в результаті опитувань аналітики помічають, що з'являється збіг думок, то на цьому етапі слід зупинитися, а отримані результати підприємство може використовувати у подальшому як прогноз [7].

У даному дослідженні було сформовано групу експертів у складі десяти респондентів. Учасниками цієї групи є як працівники вищої ланки керівництва промислових підприємств, провідні фахівці бухгалтерій, так і сторонні спеціалісти з бухгалтерського обліку – працівники незалежних аудиторських фірм.

Це особи віком від 30 до 55 років, що мають вищу освіту з фаху бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту; всі члени групи мали досвід роботи із системами автоматизації обліку. Експертам було запропоновано десять досить стандартних характеристик програмного забезпечення бухгалтерського обліку на підприємстві (зокрема, обліку об'єктів права інтелектуальної власності). Відповідно до своїх суджень, кожен учасник опитування мав скласти свій рейтинг оцінок значущості запропонованих варіантів. У дослідженні використано спадну систему, згідно з якою експерт повинен був оцінити у балах від 10 до 1 значущість кожного з чинників. Результати опитування наведено в табл. 1.

За результатами опитування проведено розрахунок значущості кожної з характеристик за методом Делфі, зокрема суми оцінок кожного з експертів:

$$\sum R_{ij} = 0.5 \cdot n \cdot (n+1), \quad (1)$$

де R_{ij} – сума оцінок експертів;

n – кількість характеристик програмного забезпечення, $n=10$.

$$\sum R_{ij} = 5,0 \cdot 10 \cdot (10+1) = 55.$$

Наступним кроком визначено суму рангових оцінок за кожною характеристикою за формулою (2):

$$S_j = \sum R_{ij}, \quad (2)$$

де S_j – сума балів характеристики.

Отримуємо такі значення сум рангових оцінок:

$$S_1 = 4+3+4+4+4+3+2+3+4+3=34;$$

$$S_2 = 77; S_3 = 14; S_4 = 97; S_5 = 92;$$

$$S_6 = 52; S_7 = 58; S_8 = 35; S_9 = 73; S_{10} = 18$$

Далі визначено відносну важливість окремих характеристик за коефіцієнтом важливості для кожної з характеристик за формулою:

$$\gamma_j = \frac{m \cdot n - S_j}{m \cdot n^2 - m \sum_{j=1}^n R_{ij}}, \quad (3)$$

де γ_j – відносна важливість характеристики програмного забезпечення;

A_j – сума балів шифру характеристики;

m – кількість експертів, $m = 10$;

n – кількість варіантів характеристик, $n = 10$;

R_{ij} – сума оцінок експертів.

$$\gamma_1 = \frac{10 \cdot 10 - 34}{10 \cdot 10^2 - 10 \cdot 55} = 0,147;$$

$$\gamma_2 = 0,051; \gamma_3 = 0,191; \gamma_4 = 0,007;$$

$$\gamma_5 = 0,018; \gamma_6 = 0,107; \gamma_7 = 0,093;$$

$$\gamma_8 = 0,144; \gamma_9 = 0,06; \gamma_{10} = 0,182.$$

З n -кількості характеристик вибираються найменш важливі варіанти. Для цього вибираються показники, в яких $\gamma \geq \frac{1}{n}$, тобто

дорівнює 0,1. За результатами наведених розрахунків до найменш вагомих властивостей характеристик належать $\gamma_1, \gamma_3, \gamma_6, \gamma_8, \gamma_{10}$, тому кількість найменш вагомих властивостей дорівнює $n_0 = 5$. Для цих найменш

Таблиця 1

Експертна оцінка характеристик програмного забезпечення з обліку

| Характеристики програмного забезпечення | Шифр характеристики | Номер експерта | | | | | | | | | |
|--|---------------------|----------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Наявність модульної системи | S1 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 |
| Формування фінансової та управлінської звітності | S2 | 8 | 7 | 8 | 7 | 7 | 8 | 9 | 8 | 8 | 7 |
| Функція планування (потужностей, виробництва, закупівель тощо) | S3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Доступний інтерфейс | S4 | 10 | 9 | 10 | 10 | 9 | 10 | 10 | 9 | 10 | 10 |
| Електронний документообіг | S5 | 9 | 10 | 9 | 9 | 10 | 9 | 8 | 10 | 9 | 9 |
| Відсутність прив'язки до програмістів (1с) | S6 | 6 | 6 | 5 | 5 | 6 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Наявність технічної підтримки / навчання | S7 | 5 | 5 | 6 | 6 | 5 | 6 | 7 | 6 | 6 | 6 |
| Використання хмарних технологій | S8 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| Податковий облік та звітування | S9 | 7 | 8 | 7 | 8 | 8 | 7 | 6 | 7 | 7 | 8 |
| Інтеграція з іншим ПЗ (наприклад, з пакетом MS Office) | S10 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| | Загалом: | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 |

впливових властивостей визначено відносний коефіцієнт важливості за формулою (4):

$$\gamma_{j0} = \frac{m \cdot n - S_j}{m \cdot n \cdot n_0 - \sum_{j=1}^{n_0} S_{j0}}, \quad (4)$$

де γ_{j0} – відносний коефіцієнт важливості найменш вагомої характеристики програмного забезпечення;

$\sum_{j=1}^{n_0} S_{j0}$ – сума рангових оцінок найменш вагомих характеристик.

$$\sum S_{j0} = 34 + 14 + 52 + 35 + 18 = 153;$$

$$\gamma_{j1} = \frac{10 \cdot 10 - 34}{10 \cdot 10 \cdot 5 - 153} = 0,19;$$

$$\gamma_{j3} = 0,248; \gamma_{j6} = 0,138; \gamma_{j8} = 0,187; \gamma_{j10} = 0,236.$$

Наступним кроком визначається відносна вагомість найменш вагомих характеристик програмного забезпечення за формулою:

$$\delta_{j0} = \frac{\gamma_{j0}}{\gamma_{\min}}, \quad (5)$$

де δ_{j0} – відносна вагомість найменш вагомих характеристик;

γ_{\min} – найменше значення відносного показника важливості найменш вагомих характеристик програмного забезпечення, $\gamma_{\min} = 0,138$.

$$\delta_{j1} = \frac{0,19}{0,138} = 1,377; \delta_{j3} = 1,979;$$

$$\delta_{j6} = 1,0; \delta_{j8} = 1,355; \delta_{j10} = 1,710.$$

Наприкінці аналізу результатів опитування визначається коефіцієнт конкордації (узгодженості) експертних оцінок W за даними рейтингових оцінок експертів:

$$W = \frac{\sum_{j=1}^n (S_j - \bar{S})^2}{\frac{1}{12} \cdot m^2 (n^3 - n)}, \quad (6)$$

де \bar{S} – середня сума рангів для всіх груп властивостей ПЗ.

За результатами розрахунків коефіцієнт конкордації становить:

$$W = \frac{7850}{\frac{1}{12} \cdot 10^2 (10^3 - 10)} = \frac{7850}{8250} = 0,952.$$

Загалом прийнятними можна вважати такі результати обробки анкет, якщо $W \geq 0,5$. За результатами даного дослідження коефіцієнт конкордації дорівнює 0,952, тобто демонструє узгодженість суджень експертів на 95,2%, таким чином, результати опитування було визнано прийнятними.

Оцінку істотності коефіцієнта конкордації слід перевірити за допомогою критерія Пірсона, розрахункове значення якого обчислюється як $\chi_p^2 = W \cdot m(n-1)$ та порівнюється з табличним для ступенів свободи $n-1$ та значенням довірчої ймовірності $p = 0,95$ або $p = 0,99$. Якщо розрахункове значення більше або дорівнює табличному, то вважається, що коефіцієнт конкордації є статистично істотним. За даним опитуванням розрахункове значення критерію Пірсона становить $\chi_p^2 = 0,952 \cdot 10(10-1) = 85,68$. Табличне значення критерію Пірсона за кількості ступенів свободи $n - 1 = 9$ за довірчої ймовірності $p = 0,99$ дорівнює 21,7. У результаті аналізу опитувальних листів зроблено висновок, що судження експертів є узгодженими та вагомими для того, щоб на їх підставі запропонувати оптимальне рішення щодо програмного забезпечення підприємства.

Висновки. Таким чином, за результатами анкетування найбільш високі оцінки експерти поставили таким характеристикам програмного забезпечення: можливість формування фінансової та управлінської звітності, доступний інтерфейс, наявність системи електронного документообігу, наявність податкового обліку та звітування, а також можливість супроводження та підтримки працівників у питаннях, пов'язаних із функціонуванням та оновленням програмного забезпечення.

Аналізуючи ринок українського програмного забезпечення та орієнтуючись на отримані судження експертів, можна зробити висновок, що одним із найдоцільніших варіантів програмного забезпечення для національних підприємств є використання програмного забезпечення системи ISpro [8]. У конфігурації даних систем обліку виконані настройки, що враховують особливості фінансово-господарської діяльності як підприємств ринкового сектору

національної економіки, так і бюджетних установ відповідно до чинного законодавства України та наказів Держказначейства. Програми мають зрозумілий інтерфейс, стандартні модулі бухгалтерського обліку, зокрема сучасний модуль обліку НМА, модулі з податкового, управлінського та фінансового обліку. Також значними перевагами продуктів ISpro є нескладність у налаштуванні, а також наявність постійної підтримки з боку розробника разом зі спеціалізованими навчальними курсами. Також суттєвим є питання вартості такого НМА: остаточна ціна програмного продукту буде залежати від вибраних модулів та функцій, проте вибір саме вітчизняного софту є більш економним рішенням, аніж продукти його закордонних конкурентів-розробників Microsoft Dynamics, Oracle або SAP.

Література:

1. Волот О.І. Експертні методи оцінок та їх використання в управлінні економічними об'єктами. *Ефективні інструменти сучасних наук: матеріали VIII міжнародної науч.-практ. конф.* (Прага, 27 апреля – 05 мая 2012 г.). Прага: Education and Science, 2012. Т. 10. Экономические науки. С. 30–32.
2. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2010. 171 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: Наказ від 18.10.1999 № 242 / Міністерство фінансів України. *Офіційний вісник України*. 1999. № 44.
4. Про затвердження типових форм первинного обліку об'єктів права інтелектуальної власності в складі НМА: Наказ від 22.11.2004 № 732 / Міністерство фінансів України. URL: <http://www.rada.gov.ua/laws/show/z1580-04> (дата звернення: 26.11.2018)
5. Терещенко Л.О., Матієнко-Зубенко І.І. Інформаційні системи і технології в обліку: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2009. 187 с.
6. Учебный центр «Стимул». URL: <https://stimul.kiev.ua/> (дата звернення: 24.11.2018).

7. Куртов А.І., Полікашин О.В., Потіхенський А.І., Александров В.М. Експертні оцінки. Метод «Делфі» як технологія прийняття управлінських рішень. *Збірник наукових праць Харківського національного університету Повітряних Сил*. 2017. № 1(50). С. 118–122.
8. ISpro: офіційний сайт. URL: <https://ispro.ua/uk/page/is-pro-system> (дата звернення: 09.12.2018).

Абрамова О.С., Фидря В.Ю. Совершенствование автоматизации учета нематериальных активов методом экспертных оценок

Аннотация. В статье определены методические принципы учета нематериальных активов, проанализированы ключевые аспекты автоматизации их учета. Приведен перечень наиболее используемых программных продуктов для решения учетных задач, а также методом экспертной оценки Делфи выполнено ранжирование типовых требований и ожиданий относительно программного обеспечения учета нематериальных активов и учета на предприятии в целом. На основании полученных ответов экспертов предложено использование программных продуктов ISpro как наиболее адаптированных к современным реалиям и универсальных в использовании национальными предприятиями.

Ключевые слова: нематериальные активы, программное обеспечение, бухгалтерский учет, метод Делфи, эксперт, экспертная оценка, ранжирование.

Abramova O.S., Fydria V.Yu. Improvement of automation of intangible asset accounting by expert evaluation method

Summary. The article defines the methodological principles of intangible assets' accounting, analyzes the key aspects of automating this type of accounting. A list of the most used software accounting products in Ukraine is given, and the Delphi expert assessment method is applied for the typical requirements and expectations for intangible assets' accounting software ranking. On the base of the experts' responses 'ISpro' software products is suggested as the most adapted and universal in use by national enterprises in Ukrainian modern realities.

Keywords: intangible assets, software, accounting, Delphi method, expert, expert assessment, ranking.

*Сусіденко О.В.,**к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування,
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

МЕТОДИ МОНІТОРИНГУ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Підприємницьку діяльність можна здійснювати на підприємствах різних організаційно-правових форм діяльності. Але незалежно від форми та сфери діяльності реалізація функцій бізнесу потребує залучення певного капіталу для фінансування операцій, визначення об'єктів та обсягів інвестування отриманих коштів. У статті досліджено основні складові елементи та умови забезпечення обліково-аналітичної безпеки підприємства й ефективність їх взаємодії, також указано чинники, які впливають на систему забезпечення безпеки, виявлено їх результативність. Визначено структуру основних принципів забезпечення моніторингу обліково-аналітичної безпеки підприємства та ефективність їх використання. Будь-яка підприємницька діяльність складається з трьох взаємопов'язаних елементів: інвестиційної, операційної та фінансової діяльності.

Ключові слова: обліково-аналітична безпека підприємства, ефективність, чинники впливу, діяльність підприємства, методи, інструменти, структура.

Постановка проблеми. Процес забезпечення обліково-аналітичної безпеки підприємства вимагає інформаційно-аналітичного забезпечення, що є обов'язковим для ефективної оперативної оцінки її рівня, прогнозування можливих внутрішніх та зовнішніх загроз, дотримання достатності ресурсів для своєчасного виконання зобов'язань суб'єктом господарювання.

Крім того, підприємство потребує постійного моніторингу стану обліково-аналітичної безпеки також у процесі стратегічних перетворень, оскільки тільки за такої умови можливим є збереження досягнутого рівня безпеки та подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження чинників моніторингу спираються на визначення І.О. Бланка, В.А. Забродського та І.Й. Плікуса. Моніто-

ринг є спеціально організованим систематичним і безупинним спостереженням за діяльністю і фінансовим станом об'єкта й оперативною їх оцінкою. Отже, моніторинг можна умовно поділити на два блоки: моніторинг фінансової діяльності підприємства і моніторинг фінансового стану.

У загальному розумінні моніторинг – це система постійного спостереження за процесами і тенденціями, що мають місце у зовнішньому та (або) внутрішньому середовищі підприємства, для своєчасної оперативної оцінки ситуацій, що виникають. Моніторинг обліково-аналітичної діяльності підприємства передбачає моніторинг грошових потоків, використання залучених коштів тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Моніторинг стану підприємства є кількісним значенням фінансового стану та передбачає дослідження лише внутрішнього стану або чинників внутрішнього характеру підприємства. Господарська діяльність підприємств відбувається завдяки організованому, якісному, своєчасному та ефективному управлінню, що являє собою сукупність взаємопов'язаних, послідовно здійснюваних функцій. Необхідно провести дослідження сутності, завдань і системний аналіз фінансового стану підприємств, а також дослідження всіх наявних методів, принципів і методик аналізу фінансового стану підприємства та надати пропозиції щодо їх вдосконалення.

Мета статті полягає в організації систематичного і безперервного процесу збору, систематизації, аналізу інформації, який установлює чинники впливу зовнішнього і внутрішнього середовища, що зумовлюють фінансовий стан суб'єкта господарювання та встановлює рівень обліково-аналітичної та фінансової безпеки; у дослідженні

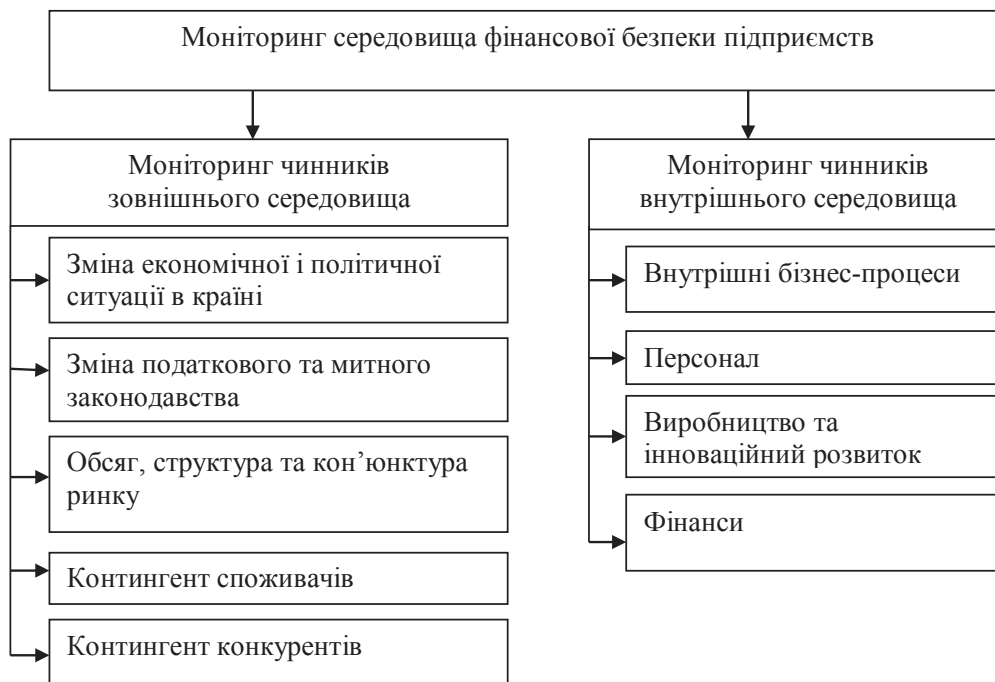


Рис. 1. Структура основних чинників моніторингу середовища обліково-аналітичної безпеки підприємства

Джерело: запропоновано автором

проблем, що негативно впливають на фінансову стійкість підприємства на сучасному етапі, та розгляді чинників, що перешкоджають аналізу фінансового стану підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність моніторингу обліково-аналітичної безпеки підприємства полягає у наданні достовірної, повної інформації про фінансовий стан підприємства та чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, які його зумовлюють.

Із визначеної сутності можемо сформулювати завдання моніторингу обліково-аналітичної безпеки підприємства:

- виявлення внутрішніх та зовнішніх чинників, що здійснюють вплив на фінансову безпеку машинобудівного підприємства;
- визначення джерел, причин, характеру, інтенсивності дії деструктивних чинників;
- системне вивчення ситуацій, які склалися, тенденцій її розвитку;
- оцінка фінансового стану і динаміки розвитку підприємства;
- виявлення деструктивних процесів розвитку підприємства;
- розроблення цільових заходів для запобігання та ліквідації загроз фінансовій безпеці машинобудівного підприємства.

Моніторинг середовища – це постійно діюча система організації спостереження за станом чинників середовища, їх оцінка, прогнозування тенденцій змін та формування інформаційної бази. Залежно від ситуації, в якій опинилося підприємство, зазнає змін і стратегія забезпечення фінансової безпеки. Завдяки цьому досягається інтенсивний шлях економічного розвитку і відбувається забезпечення стійкості й стабільності як основи безпеки [4, с. 195].

Моніторинг як цілеспрямований і активний процес складається з відносно самостійних, логічно послідовних елементів:

- 1) збирання, систематизація і передача інформації;
- 2) обґрунтування і прийняття рішення;
- 3) перетворення рішення на різні форми команд (усна, письмова, наказ тощо) та забезпечення їх виконання;
- 4) аналіз ефективності прийнятого рішення й можливе подальше його коригування.

Структуру основних чинників моніторингу середовища фінансової безпеки машинобудівного підприємства представлено на рис. 1.

Об'єктом моніторингу середовища у цьому разі є зовнішні і внутрішні чинники,

за рахунок яких досягається певний рівень фінансової безпеки підприємств.

Періодичність моніторингу середовища підприємства визначається динамічністю зміни чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

Визначення тривалості й періодичності процесу моніторингу передбачає формування первинної інформації, збір, систематизацію та обробку даних з урахуванням термінів під час прийняття управлінських рішень, оскільки головним завданням системи моніторингу є забезпечення своєчасності прийняття рішень, що забезпечує стабільність розвитку об'єкта моніторингу, попередження негативних подій та усунення чи локалізація їх наслідків і забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Дотримання зазначених умов у процесі розроблення системи моніторингу безпосередньо середовища підприємства дасть змогу оперативно отримувати інформацію на основі відстеження тенденцій зміни чинників, своєчасно визначати динаміку змін потреб зовнішнього середовища підприємств, оцінити рівень агресивності поведінки конкурентів та сприяти своєчасному вжиттю заходів щодо забезпечення запланованого рівня фінансової безпеки.

Таким чином, у рамках створюваної системи моніторингу обліково-аналітичної безпеки підприємства можна вирішувати такі завдання: систематичне спостереження та накопичення інформації про тенденції зміни чинників середовища в динаміці; оцінка значущості чинників зовнішнього і внутрішнього середовища та характеру їхнього впливу на рівень фінансової безпеки підприємства.

Моніторинг впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на рівень фінансової безпеки машинобудівного підприємства передбачає послідовність етапів (рис. 2).

На першому етапі побудови системи моніторингу на підприємстві передбачається визначення цілей моніторингу та завдань, формування масиву чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, які можуть вплинути на результат забезпечення обліково-аналітичної безпеки підприємства. Другий етап передбачає структурування середовища

підприємства, визначення найбільш вагомих чинників середовища, які потребують дослідження. Доцільним є виокремлення: чинників, взаємопов'язаних із діяльністю підприємства, вплив яких є сильним або значним і з часом може змінюватися; чинників, вплив яких є посереднім і з часом суттєво не змінюється.

Сила впливу та періодичність чинників впливу може зазнавати змін, тому чинники можуть переходити від однієї групи до іншої.

Усі чинники, які впливають на обліково-аналітичну та фінансову безпеку підприємства, поділяються на чинники-стимулятори і чинники-дестимулятори залежно від якісних характеристик їхнього впливу на рівень фінансової безпеки підприємства. Розподіл чинників на стимулятори і дестимулятори дає змогу спрогнозувати тенденції зміни та внести відповідні коригування до стратегії розвитку підприємства. Встановлення та розподіл чинників на стимулятори та дестимулятори здійснюється на третьому етапі запропонованої послідовності моніторингу.

Четвертим етапом є визначення методичного інструментарію дослідження.

Економічна література подає значну кількість розроблених та застосовуваних методів оцінки стану середовища, які можуть бути згруповані.

Методи прогнозування (екстраполяції, множинної регресії, побудови кривої тренду, метод розроблення сценаріїв, асимптотичний аналіз, аналіз утрат та можливостей) застосовуються для встановлення перспективних тенденцій, майбутніх суттєвих змін та для передбачення майбутніх подій на підставі узагальнення аналізу теперішньої ситуації, її прогнозування.

Методи моделювання передбачають побудову модель дійсності, яка дає змогу отримувати множину варіантів майбутнього, змінюючи вхідні параметри та функції змінних у моделі.

Методи оцінки наслідків (аналіз прямого та перехресного впливу, дедуктивний аналіз, аналіз балансу зацікавлених сил тощо) встановлюють наслідки впливу змін зовнішнього середовища на функціонування підприємства та результати його господарсько-фінансової діяльності, допомагають визначити ступінь та ймовірність явищ.

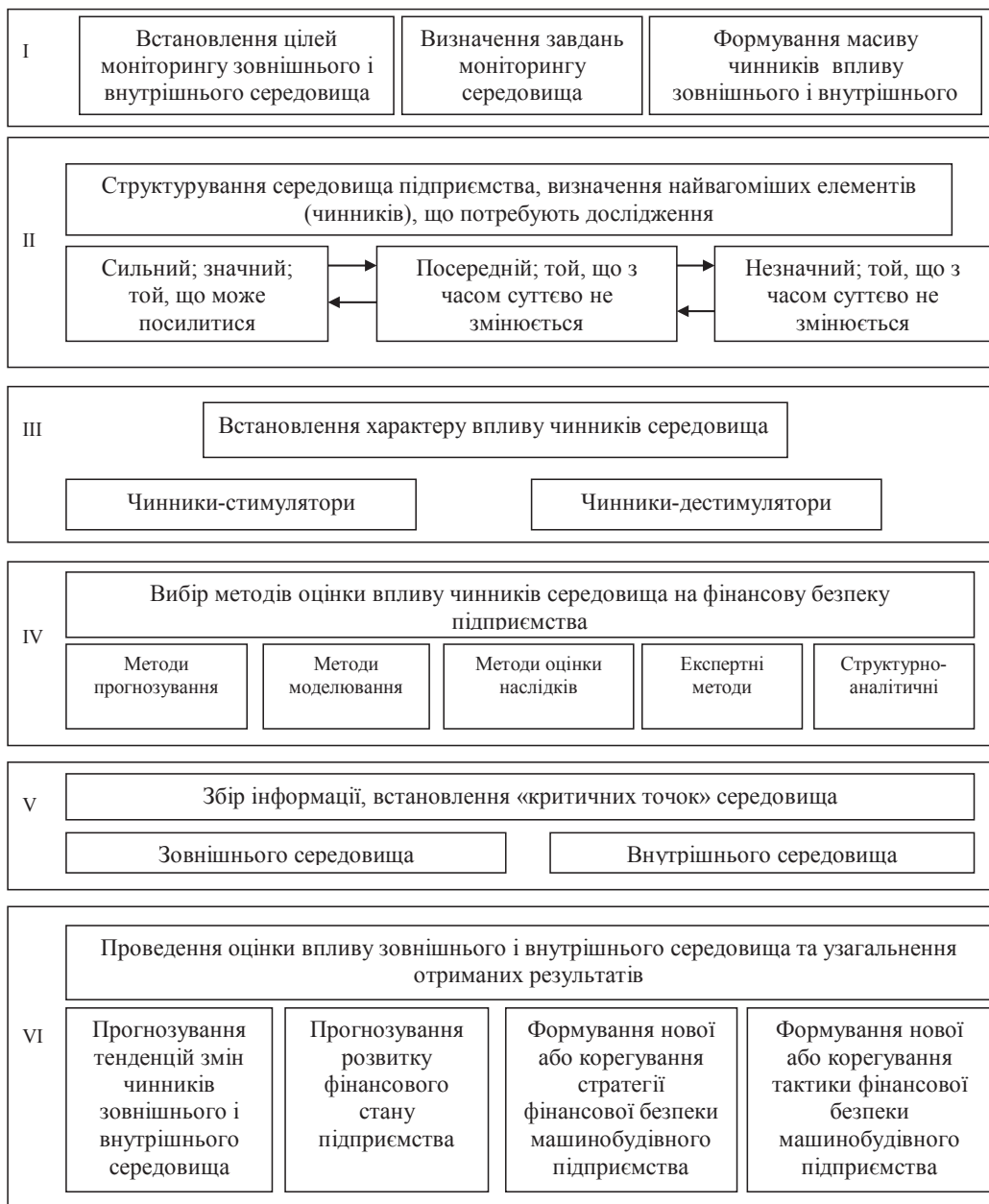


Рис. 2. Послідовність етапів процесу моніторингу середовища обліково-аналітичної та фінансової безпеки підприємства

Джерело: запропоновано автором

Експертні методи передбачають експертне формування переліку параметрів, які визначають зміни стану середовища та його вплив на діяльність підприємства, дають можливість оцінити ступінь невизначеності середовища та основні її джерела.

Структурно-аналітичний метод дає змогу досліджувати фінансову безпеку як систему, що складається з певних елементів. Використання структурно-аналітичного методу допомагає чітко визначити складники системи (її елементи), їх взаємодію, силу зв'язків між ними.

Кожен із запропонованих методів не є всеохоплюючим, універсальним. Доцільність його застосування визначається динамізмом змін у зовнішньому оточенні, специфікою чинника, вплив якого оцінюється.

Узагальнююча оцінка ступеня сприятливості або несприятливості середовища для розвитку підприємницької діяльності (виду бізнесу) може бути здійснена експертним методом на основі використання оціночного коефіцієнта ворожості зовнішнього оточення, запропонованого в роботах Л.Д. Вишнякова. Його значення розраховується як сума

часткових коефіцієнтів ворожості, враховує індивідуальний набір чинників, які визначають сприятливість зовнішнього середовища для розвитку підприємницької діяльності.

На п'ятому етапі проводиться збір інформації та визначення «критичних точок». Для дослідження стану та розвитку зовнішнього середовища, а також виявлення критичних для підприємства точок необхідне проведення збору, обробки якісної та кількісної інформації і формулювання аналітичних висновків.

Інформаційною базою у даному дослідженні є макроекономічні та кон'юнктурні огляди ринків, статистична звітність, результати проведених вибіркового спостережень, вивчення думок зовнішніх та внутрішніх експертів тощо.

Обсяг та значення «критичних точок» залежить від кожного окремого підприємства, оскільки враховує його розмір, специфіку діяльності, цілі діагностики, період обстеження та інші особливості.

За часового обмеження аналізу середовища, зосереджуються лише на тих елементах, вплив яких є критичним, у протилежному разі проводиться більш глибокий аналіз зовнішнього середовища.

На останньому етапі здійснюється проведення оцінки впливу зовнішнього і внутрішнього середовища та узагальнення отриманих результатів. Зрозуміло, що очікувані сприятливі зміни середовища або стабільна ефективна діяльність підприємства підвищують рівень його фінансової безпеки; негативний стан або прогнозування погіршення ситуації спричиняє виникнення та поглиблення кризи, посилює загрозу банкрутства.

Іншим складовим елементом запропонованої системи моніторингу обліково-аналітичної та фінансової безпеки підприємства є безпосередній моніторинг динаміки фінансового стану та структурних складників фінансової безпеки підприємства. У цьому контексті обліково-аналітичну та фінансову безпеку можна розглядати як сукупність кількісних та якісних показників фінансового стану підприємства, яка визначається забезпеченням фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності

підприємства, ефективністю використання наявних фінансових ресурсів, організацією внутрішньогосподарського контролю основних видів звичайної діяльності підприємства, аналізом можливих внутрішніх і зовнішніх загроз та попередження збитків, якістю менеджменту суб'єкта господарювання. Постійне дотримання фінансової безпеки зумовлюється наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням – забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних стратегічних цілей підприємства.

Висновки. Отже, значення запропонованої системи обліково-аналітичного та фінансового моніторингу полягає у тому, що вона:

- оперативно повідомляє про зміни в стані фінансової безпеки підприємств машинобудування;
- дає змогу реально побудувати прогноз і наблизити прогнозовані показники до реальних;
- встановлює вплив зовнішнього і внутрішнього середовища на фінансову безпеку підприємства та її складники;
- забезпечує користувачів оперативною, об'єктивною та важливою інформацією про фінансові результати, чинники, що їх визначають, і можливості змін.

При цьому основним завданням моніторингу є виявлення чинників, що мають вплив на кінцеві показники діяльності як підприємства у цілому, так і на рівень фінансових показників, а також визначення нових прогнозованих показників на певний момент часу з урахуванням виявлених відхилень.

Література:

1. Гринюк Н.А. Інноваційні підходи до вивчення стану фінансової безпеки підприємств України. *Проблеми науки*. 2009. № 1. С. 8–15.
2. Ільяшенко С.Н. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия. *Наукові праці ДонНТУ*. 2012. № 48. С. 16–22.
3. Клименко Т.В. Основні елементи механізму забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання. *Вісник ЖДТУ*. 2011. № 4(58). С. 340–343.
4. Матвійчук Л.О. Структура системи фінансової безпеки в управлінні підприємством. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 6. С. 194–197.
5. Мойсєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посіб. Львів, 2011. 380 с.
6. Орехова К.В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства. *Кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2014. № 1. С. 11–14.

7. Пойда-Носик Н.Н. Науково-методичні підходи до оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2017. Вип. 1. Т. 1. С. 288–292.
8. Покропивний С.Ф. Економіка підприємств: підручник. К.: КНЕУ, 2015. 528 с.
9. Судакова О.І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства. *Економічний простір*. 2008. № 9. С. 140–148.

Сусиденко А.В. Методи моніторингу учетно-аналитической безопасности предприятия

Аннотация. Предпринимательскую деятельность можно осуществлять на предприятиях различных организационно-правовых форм деятельности. Но независимо от формы и сферы деятельности реализация функций бизнеса требует привлечения определенного капитала для финансирования операций, определения объектов и объемов инвестирования полученных средств. В статье исследованы основные составляющие элементы и условия обеспечения учетно-аналитической безопасности предприятия и эффективность их взаимодействия, а также указаны факторы, влияющие на систему обеспечения безопасности, выявлена их результативность. Определена структура основных принципов обеспечения мониторинга учетно-аналитической безопасности предприятия и эффективность их использования. Любая предпринимательская деятельность состоит из трех

взаимосвязанных элементов: инвестиционной, операционной и финансовой деятельности.

Ключевые слова: учетно-аналитическая безопасность предприятия, эффективность, факторы влияния, деятельность предприятия, методы, инструменты, структура.

Susidenko A.V. Methods of monitoring accounting and analytical safety of the enterprise

Summary. Entrepreneurial activity can be carried out at enterprises of different organizational and legal forms of various branches of economy. But regardless of the form and scope of activities, the implementation of business functions requires the attraction of a certain capital to finance operations, the definition of objects and the volume of investment in the received funds. The article deals with the main components of the accounting and analytical security of the enterprise and the effectiveness of their interaction, as well as the factors that affect the security system, their effectiveness is revealed. The structure of the main principles of monitoring the accounting and analytical security of the enterprise and the efficiency of their use are defined, any business activity consists of three interrelated elements: investment, operational and financial activity.

Keywords: accounting and analytical safety of the enterprise, efficiency, factors of influence, activity of the enterprise, methods, tools, structure.

*Ревенко Д.С.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економіки та маркетингу,**Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського
Харківський авіаційний інститут*

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ І ДІАГНОСТИКА ЇЇ СТІЙКОСТІ

Анотація. У статті розглянуто використання апарату неокласичної виробничої функції та детермінованого підходу до моделювання та дослідження чинників стійкості функціонування макроекономічної системи України. Визначено, що виробнича функція дає змогу оцінити вплив не тільки окремих чинників функціонування на стан системи, але й у цілому сукупний вплив на систему. Вдосконалення існуючого апарату детермінованого моделювання дасть змогу поглибити аналітичний апарат діагностики стійкості соціально-економічних систем і зробити його більш ефективним і дієвим.

Ключові слова: стійкість, макроекономічна система, виробнича функція, потенціал.

Постановка проблеми. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України головними завданнями залишаються реалізація структурних реформ і намічених соціально-економічних проєктів, які повинні підвищити конкурентоспроможність держави, прискорити економічне зростання та забезпечити гідний рівень життя населення. Зазначене вимагає нового рівня теоретичного і практичного забезпечення стійкості функціонування та розвитку макроекономічної системи України, а також проблематики розроблення інструментарію з виявлення умов, закономірностей і причин стійкості розвитку соціально-економічних систем макrorівня.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження стійкості соціально-економічних систем під впливом змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі набуває особливої актуальності сьогодні. Вагомий внесок у розвиток класичної теорії стійкості систем і детермінованого моделювання стійкості соціально-економічних систем зробили

О.М. Гончаренко та А.В. Усов, які теоретично обґрунтували використання класичної теорії стійкості для оцінювання стійкості соціально-економічних систем мікрорівня. В.Ф. Гамалій, І.Г. Поспелов, М.Ю. Андреев, М.П. Пильник розробили детерміновані методи моделювання динаміки для окремих рівнів соціально-економічних систем на основі диференціальних рівнянь. С.М. Гурієв, Б.Ю. Кишакевич, П.М. Грицюк, В.В. Вітлінський та О.В. Піскунова запропонували оцінювати системні характеристики соціально-економічних систем на основі диференціальних рівнянь, а також із використанням класичної теорії стійкості лінійних систем.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження стійкості функціонування соціально-економічних систем макrorівня завжди пов'язані з дослідженням економічного зростання, оскільки воно є характеристикою суспільного виробництва країни. Економічне зростання є якісною і кількісною характеристикою вдосконалення суспільного продукту за визначений період часу. Воно знаходить своє відображення у збільшенні національного виробництва та економічної потужності країни. Під час моделювання стійкості розвитку соціально-економічних систем макrorівня одним із найважливіших завдань є вибір детермінант їхнього економічного розвитку. Пропонується вдосконалити сучасні підходи до моделювання стійкості макроекономічної системи з використанням апарату неокласичної виробничої функції та класичної теорії стійкості систем із переходом від якісних параметрів оцінювання до кількісних.

Моделі економічного зростання дозволяють розробляти діагностичні механізми

щодо залежності національного доходу від рівня зайнятості, споживання, інвестицій і капіталовкладень.

Мета статті полягає у розробленні й удосконаленні моделей макроекономічних процесів, їхніх різновидів, виявленні їхніх особливостей у розв'язанні економічних задач. Основною метою побудови моделей економічного зростання є визначення умов, необхідних для стійкого функціонування і сталого розвитку макроекономічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дана стаття спирається на раніше опубліковані праці [3–6], які присвячені проблемі оцінювання стійкості розвитку і функціонування соціально-економічних систем різного рівня і масштабів.

Детермінований підхід до моделювання передбачає використання неоднорідних нелінійних диференціальних рівнянь, розв'язання яких не завжди можливе на практиці. За цих умов важливим завданням стає вибір спрощеної математичної моделі, яка б дала змогу з мінімальним набором змінних пояснювати сутність функціонування і поведінку соціально-економічної системи, при цьому другорядні фактори й процеси під час моделювання не враховуються.

Фізична здатність соціально-економічної системи продукувати економічні блага залежить від кількості та рівня використання економічних чинників, тобто різного роду і природи капіталу. Але одними з найважливіших чинників є фізичний капітал і труд. Кількість факторів капіталу і труда є визначальною, але ці фактори не повністю визначають здатність соціально-економічної системи продукувати економічні блага. Одним з основних і найбільш поширених методів моделювання розвитку соціально-економічних систем й ефективності використання капіталу та праці є використання виробничої функції. Виробнича функція є ефективним математичним виразом залежності обсягів виробництва від кількості факторів капіталу і праці:

$$Y = AF(K, L), \quad (1)$$

де Y – реальний обсяг виробництва за період; A – число, яке відображає загальну

продуктивність економічної системи (загальну ефективність використання капіталу і труда) або коефіцієнт нейтрального технічного прогресу; K – запаси капіталу, або кількість капіталу, який використовується в період, що розглядається; L – кількість робітників (людських ресурсів), зайнятих у період, що розглядається; F – функція, яка відображає залежність між обсягами виробництва Y , капіталом K та працею L [1; 2].

Макроекономічна система з позиції детермінованого підходу з використанням виробничої функції розглядається як неструктурована замкнута цілеспрямована система, яка самоорганізовується та продукує один універсальний товар, що може бути спожитий чи інвестований. Соціально-економічна система макrorівня є сукупністю національних господарських одиниць, які поєднуються між собою організаційно-господарськими і виробничо-технологічними зв'язками. До господарських одиниць треба віднести підприємства, установи й організації, що входять до системи та, своєю чергою, мають складну організаційно-господарську структуру.

Для моделювання динаміки розвитку макроекономічної системи України й оцінки виробничої функції з метою діагностики її стійкості використані дані узагальнюючих річних макроекономічних показників за період із 2000 по 2016 р., а саме: валовий внутрішній продукт у фактичних цінах, млн. грн.; вартість основних засобів (залишкова вартість) у фактичних цінах на кінець року, млн. грн.; зайняте населення у віці 15–70 років у середньому за рік, тис. осіб; номінальна середньомісячна заробітна плата, грн.

На основі даних отримано неокласичну виробничу функцію, яка описує макроекономічну систему України:

$$\hat{Y}_t = 2,057K^{0,308}L^{0,669}. \quad (2)$$

Статистичний аналіз якості одержаної моделі показав, що модель є статистично значущою, коефіцієнт множинної кореляції становить 0,998, тест Стьюдента підтвердив статистичну значущість коефіцієнтів регресії,

а одержаний критерій F-статистики показав значну якість рівняння регресії. Одержану функцію (2) лінеаризовано й отримано диференціальне рівняння виробничої функції зміни у часі відносно K_t і L_t .

$$Y = 22017,63 + 1,482 \left(\left(\frac{v_L - 1}{v_L} \right) \frac{dL}{dt} + L_0 \right) + 0,204 \left(\left(\frac{v_K - 1}{v_K} \right) \frac{dK}{dt} + K_0 \right), \quad (3)$$

де v_L і v_K – середні значення ланцюгових темпів зростання, які розраховуються як:

$$v_K = \sum_{i=1}^n \frac{K_i / K_{i-1}}{n}, \quad v_L = \sum_{i=1}^n \frac{L_i / L_{i-1}}{n}. \quad (4)$$

Дослідження стійкості розвитку і функціонування соціально-економічної системи передбачає отримання передаточної функції системи, тобто отримання виразу співвідношення вхідних параметрів системи до вихідних. Відповідно до виразу (3) і перетворення Лапласу, одержано передаточну функцію і модель у просторі станів із записом диференціального рівняння у стандартній формі Коші, характеристичне рівняння якого має вигляд:

$$\det(A - \lambda E) = \lambda^2 + 0,289\lambda + 0,02. \quad (5)$$

Корені характеристичного рівняння (5) дорівнюють:

$$\begin{aligned} \lambda_1 &= -0,174, \\ \lambda_2 &= -0,114. \end{aligned} \quad (6)$$

У нашому разі корені є дійсними і від'ємними, тобто лежать у лівій напівплощині, що показує стійкість функціонування і розвитку макроекономічної системи України, яка описана динамічною неокласичною виробничою функцією.

Розвиток соціально-економічної системи в межах стійкості забезпечується сукупністю функціонування всіх елементів і підсистем, структурою системи, наявністю необхідних ресурсів та ефективним їх використанням, а також ефективним управлінням, побу-

дованим на принципах стійкого розвитку системи. Визначення меж стійкості та прогнозування стану системи залежно від комбінації параметрів системи з метою управління ними, для досягнення максимального потенціалу стійкості є одним із важливих завдань діагностики соціально-економічних систем. У нашому разі для диференціального рівняння лінеаризованої моделі виробничої функції (3) це є показники середніх темпів зростання v_L і v_K ресурсів K_t і L_t . Темпи зростання v_L і v_K характеризують прирощення основних ресурсів економічного розвитку макроекономічної системи, тому і вихід значень цих показників за межі стійкості буде вказувати на кризові явища в системі. Для отримання аналітичного рівняння меж стійкості і його графічного розв'язання для моделі (5) використаний критерій Л'єнара-Шипара.

Згідно з критерієм Л'єнара-Шипара, аналітичне рівняння меж стійкості для характеристичного поліному другого порядку буде дорівнювати ($a_1 = 0$):

$$\frac{2v_K v_L - v_L - v_K}{v_K v_L} = 0. \quad (7)$$

Траєкторія (фазовий портрет) умов розвитку макроекономічної системи v_L і v_K відносно меж стійкості приведена на рис. 1.

Як видно на рис. 1, суцільна крива обмежує область стійкості макроекономічної системи, що лежить над нею. Проведений аналіз траєкторії руху макроекономічної системи відносно межі та області стійкості показників темпів зростання вартості трудових ресурсів, зайнятих у національному господарстві, і вартості основних виробничих фондів, показав, що період 2009–2014 рр. можна назвати кризовим. У ці роки система має хаотичну траєкторію, яка відзначається зниженням темпів зростання двох показників. Так, темп зростання вартості трудових ресурсів, зайнятих у національному господарстві, сповільнився до 109%, а темп зростання вартості основних виробничих фондів – до 111%. У 2009 р. темпи вартості трудових ресурсів знизилися до 101,6%, а траєкторія наблизилася до межі стійкості, але значне зниження темпів трудових ресурсів було компенсовано більшими темпами

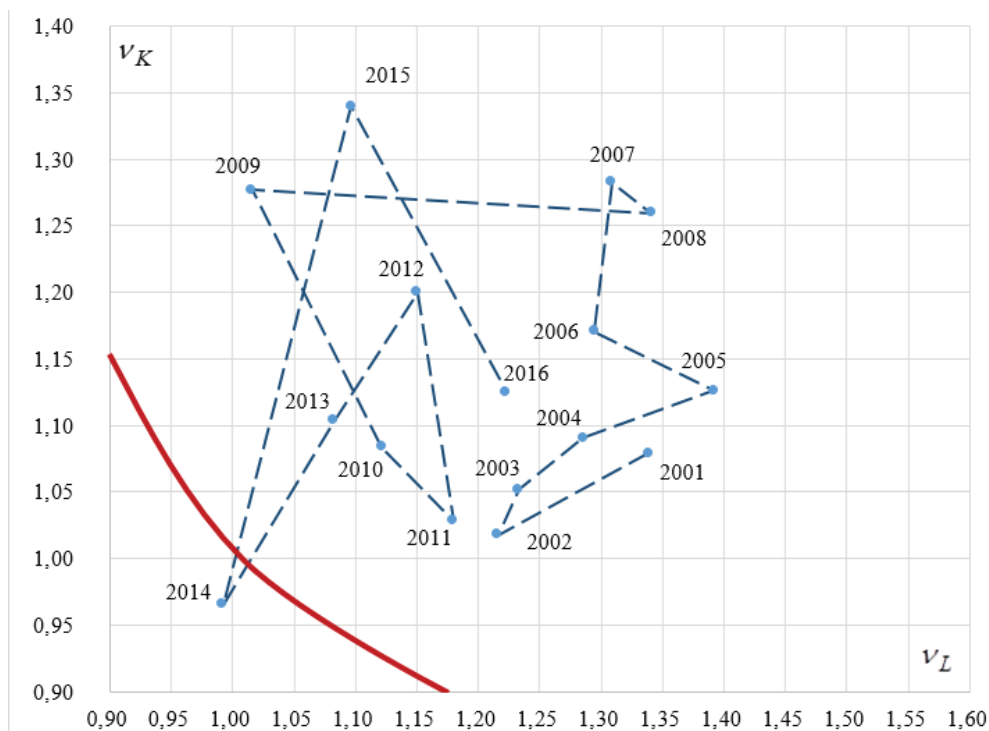


Рис. 1. Фазовий портрет (траєкторія) розвитку макроекономічної системи в умовах v_L і v_K меж і області стійкості

оновлення основних виробничих фондів. У 2010–2013 рр. траєкторія розвитку системи була спрямована до наближення до межі її стійкості, і в 2014 р. макроекономічна система продемонструвала нестійкий стан, а саме вихід за межі стійкості.

Дослідження траєкторії розвитку макроекономічної системи України в межах параметрів стійкості дало змогу зробити висновок, що система розвивається у стійкій площині, але в певних періодах спостерігаються кризові явища. Динаміка стійкого розвитку і функціонування макроекономічної системи України вказує на наявність у системи потенціалу стійкості. Будь-яка система еволюціонує для досягнення головної мети – заданої сприятливої траєкторії розвитку системи за заданого ресурсного забезпечення. У короткостроковому періоді ця мета полягає у наближенні фактичної траєкторії руху системи до визначеної еволюційної траєкторії і досягнення короткострокової мети, що визначена точкою на еволюційній траєкторії. Потенціал стійкості системи – це взаємозв'язок різномірних лімітованих інтегральних ресурсів, які забезпечують стійкий динамічний стан розвитку і функціону-

вання соціально-економічної системи для досягнення відмінно якісного стану в майбутньому в умовах дестабілізуючих впливів зовнішнього середовища. Ця здатність означає, що всі функціональні елементи та підсистеми потенціалу стійкості нерозривно взаємопов'язані і слугують одній меті, яка стоїть перед системою. Ця здатність потенціалу стійкості забезпечується за рахунок процесу управління системою з використанням принципу наявності єдиної цільової функції розвитку соціально-економічної системи. З позиції системного підходу потенціал стійкості соціально-економічної системи – це здатність динамічної і відкритої системи ефективно використовувати лімітовані ресурси, за оптимальної комбінації яких забезпечується досягнення мети діяльності системи для її прогресивного розвитку в тривалій перспективі за стійкого стану функціонування.

Будь-яка соціально-економічна система розвивається з певними флуктуаціями і кризовими явищами у своїй динаміці, які є варіаційним розкидом від основної траєкторії розвитку системи, тому еволюційна траєкторія розвитку і стійкості системи буде

знаходиться ближче до центру параметрів системи (v_L і v_K) на однаковій відстані від позитивних і негативних флуктуаційних викидів та максимально віддалена від меж стійкості системи. У зв'язку з тим, що соціально-економічна система постійно еволюціонує і розвивається, тобто постійно змінюється, знаходження її параметрів v_L і v_K не може бути визначене як середнє значення, тому що середнє враховує в собі однаково всю ретроспективну інформацію. А розглядаючи еволюційний розвиток соціально-економічних систем, можна стверджувати, що чим далі система віддаляється від початкового стану, тим більш малоцінною є інформація глибокого ретроспективного горизонту і більш вагомою є інформація про сучасний стан системи. Для визначення стану системи і прогнозування її розвитку на майбутні періоди перевага повинна надаватися актуальним даним, які містяться в кінці ряду. Для розв'язання цієї задачі запропоновано визначати параметри стійкості v_L і v_K на основі показника, який зважає всі рівні ряду у спадній прогресії, починаючи з кінця динамічного ряду:

$$V_t = \frac{\gamma}{(1+\gamma)} V_{t-1} + \frac{\gamma}{(1+\gamma)^2} V_{t-2} + \dots + \frac{\gamma}{(1+\gamma)^t} V_0, \quad (8)$$

де $V_{t-1} \dots V_0$ – вихідний динамічний ряд досліджуваних показників;

γ – еволюційний параметр зважування, $\gamma > 0$, причому сума всіх чисельних значень параметру зважування дорівнює одиниці:

$$\sum_{i=1}^t \frac{\gamma}{(1+\gamma)^i} = 1. \quad (9)$$

Змінюючи еволюційний параметр зважування γ , ми можемо керувати врахуванням даних у ретроспективному ряді. За збільшення параметру γ значення оцінки V_t будуть наближені до значень кінця динамічного ряду, і навпаки. Тобто вага кожного попереднього рівня зменшується в прогресії в міру його віддаленості від моменту, для якого й проводиться зважування. Ще однією перевагою методу зважування є зменшення впливу випадкових коливань (флуктуацій) у досліджуваному вихідному динамічному ряді.

Розв'язання задачі знаходження коректного значення параметру зважування γ полягає у ретроспективному аналізі вихідного динамічного ряду шляхом розв'язання зворотної задачі, а саме в розв'язанні поліноміального рівняння (8) для відомих даних динамічного ряду V_t відносно невідомого параметру γ . Першим кроком є завдання динамічного ряду з визначеною глибиною t . Другим кроком є пошук параметру зважування γ для попереднього періоду шляхом розв'язання поліноміального рівняння на період $t-1$.

$$V_{t-1} = \frac{\gamma}{(1+\gamma)} V_{t-2} + \frac{\gamma}{(1+\gamma)^2} V_{t-3} + \dots + \frac{\gamma}{(1+\gamma)^n} V_0, \quad (10)$$

де V_{t-1} – реальне значення кінцевого рівня динамічного ряду;

n – кількість рівнів у досліджуваному динамічному ряді.

Якщо рівняння (10) має дійсні корені, то це означає, що знайдений параметр зважування γ , який дає змогу чітко визначити поведінку системи на поточний момент часу і пояснює еволюційний розвиток системи.

Крім основної траєкторії розвитку соціально-економічної системи, під впливом різних дій зовнішнього середовища і внутрішньої трансформації системи вона постійно змінює свої параметри й, відповідно, результуючі показники розвитку, що позначається на її траєкторії та моментних значеннях стану системи. Флуктуації системи призводять до розгалуженості траєкторій розвитку. У сучасних умовах кількість таких збурень постійно зростає, що пов'язано з постійними динамічними змінами у системах і середовищах різного рівня і масштабів. Окрім нарощування кількості збурень, зростає також їхня сила, що впливає на внутрішній стан системи і формування протиріч, які ведуть до дестабілізації системи та соціально-економічної напруженості. Флуктуації є функціональними межами основної траєкторії розвитку системи, тобто кожна система має, крім глобальних меж стійкості, в яких вона існує і розвивається, ще й функціональні межі стійкості (зони системної траєкторії). Функціональна стійкість соціально-економічної системи – це здатність системи протягом встановленого часу

функціонувати і в заданих інтервалах параметрів системи, при цьому не змінюючи своєї основної траєкторії розвитку, під постійним впливом збурень зовнішнього середовища. Межі функціональної стійкості соціально-економічної системи є розкидом фактичних значень параметрів системи відносно значень потенціалу стійкості системи і можуть бути визначені як:

- верхня межа функціональної стійкості системи:

$$\bar{F}_t = V_t + \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n |v_i - V_t|, \quad (11)$$

де v_i – значення параметру системи в момент часу t ;

- нижня межа функціональної стійкості системи:

$$\underline{F}_t = V_t - \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n |v_i - V_t|. \quad (12)$$

Основною умовою наявності функціональної стійкості у соціально-економічній системі є належний функціональний стан. Зміна функціонального стану соціально-економічної системи призводить до зміни траєкторії розвитку системи і конфігурації поведінки системи, що, своєю чергою, призводить до невиконання системою поставленої стратегічної мети та функціональних завдань.

На основі розробленого підходу до оцінювання потенціалу і функціональної стійкості соціально-економічної системи розроблений моментний кількісний показник оцінювання стійкості соціально-економічної системи – коефіцієнт стійкості системи, який розраховується так:

$$S_t = \frac{Y_t - \underline{F}_t}{\bar{Y}_t - \underline{F}_t}, \quad (13)$$

де Y_t – моментне значення фактичного стану соціально-економічної системи в момент часу t ;

\bar{Y}_t – моментне значення стану потенціалу стійкості соціально-економічної системи в момент часу t .

За результатами розрахунку коефіцієнта стійкості можна одержати різні значення,

які можуть лежати в різних зонах відносно верхньої, нижньої меж функціональної стійкості, а також потенціалу стійкості, а саме:

$S_t < 0$ – зона абсолютно нестійкого стану системи (кризовий стан) – кількісні значення показника стійкості системи лежать нижче значень меж функціональної стійкості системи (нижче меж глобальної стійкості системи). Знаходження значень стійкості у цій зоні говорить про критичний стан системи. Тривале знаходження у цій зоні може призвести до кризового стану і руйнування системи;

$0 < S_t < 1$ – зона відносної функціональної стійкості системи – кількісні значення показника стійкості системи лежать у зоні між значеннями потенціалу стійкості системи і нижньої межі функціональної стійкості. Якщо система знаходиться у цій зоні, це означає, що вона в будь-який момент часу може втратити свою стійкість під впливом непередбачених збурень. Під тривалим впливом негативних змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі соціально-економічна система здатна втратити свій потенціал стійкості;

$1 < S_t < 2$ – зона прийнятної функціональної стійкості системи – кількісні значення показника стійкості системи лежать вище за потенціал стійкості системи, але нижче верхньої межі функціональної стійкості системи. Ця зона функціонування системи відзначається достатнім рівнем стійкості. Достатній рівень стійкості забезпечується наявними ресурсами, це означає, що система під впливом різних збурень здатна повертатися до свого функціонального стану, тобто система має достатній потенціал стійкості;

$S_t > 2$ – зона абсолютної стійкості системи – кількісні значення показника стійкості системи лежать вище показника верхньої межі стійкості системи. У цій зоні система функціонує в стійкому стані, у неї є значний потенціал стійкості, який, своєю чергою, забезпечується високими темпами приросту ресурсів, достатніми для нейтралізації негативних впливів дестабілізуючих чинників зовнішнього і внутрішнього середовища.

На підставі запропонованих моделей проведено зважування даних ланцюгового

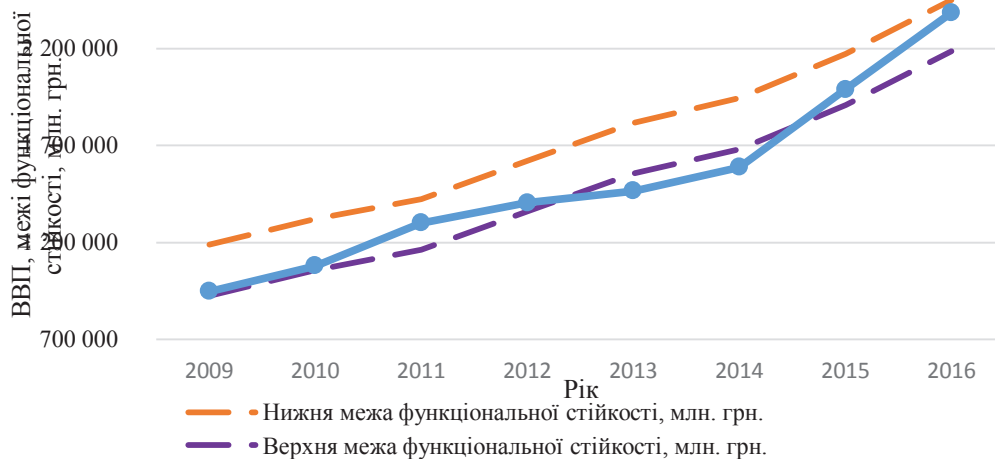


Рис. 2. Порівняльна динаміка значень валового внутрішнього продукту в межах функціональної стійкості в 2009–2016 рр. (млн. грн.)

темпу зростання вартості трудових ресурсів (v_L) і ланцюгового темпу зростання вартості основних виробничих фондів (v_K). Розраховано показники для даних 2009–2016 рр., а саме потенціал стійкості макроекономічної системи, а також його функціональні межі зміни. Динаміку потенціалу стійкості макроекономічної системи і межі його зміни зображені на рис. 2.

Останнім кроком апробації запропонованого методу є дослідження меж стійкості розвитку макроекономічної системи на основі отриманих даних про стан потенціалу стійкості, функціональні межі стійкості та фактичних даних про розвиток системи відповідно до співвідношення (13), розраховані значення коефіцієнта стійкості для періоду, що аналізується (2009–2016 рр.), дані приведені в табл. 1.

Як видно з даних про значення коефіцієнта стійкості системи, які приведено в табл. 1, динаміка стійкості макроекономіч-

ної системи України характеризується різними періодами. Так, динаміка коефіцієнта стійкості системи у 2009 і 2010 рр. була наближена до нижньої межі функціональної стійкості системи, що відповідає кризі 2008–2010 рр. Наступним етапом посткризового стану було стрімке зростання у 2011 р. функціональної стійкості системи та її зменшення у 2012 р. Знову підтвердженням кризових станів економіки України є негативні значення коефіцієнтів стійкості у 2013–2014 рр., після чого спостерігається поступове «одужання» економіки, що підтверджено позитивним зростанням коефіцієнта стійкості у 2015–2016 рр., але намічені позитивні тенденції можуть бути нетривалими.

Висновки. Використання апарату неокласичної виробничої функції і детермінованих методів моделювання стійкості є дієвим інструментом у дослідженні факторів функціонування соціально-економічних

Таблиця 1

Коефіцієнти стійкості макроекономічної системи України (2009–2016 рр.)

| Рік | Коефіцієнт стійкості системи (S) | Зони функціональної стійкості системи |
|------|--------------------------------------|--|
| 2009 | 0,166 | зона відносної функціональної стійкості |
| 2010 | 0,162 | зона відносної функціональної стійкості |
| 2011 | 1,051 | зона прийнятної функціональної стійкості |
| 2012 | 0,339 | зона відносної функціональної стійкості |
| 2013 | -0,673 | зона абсолютно нестійкого стану системи |
| 2014 | -0,714 | зона абсолютно нестійкого стану системи |
| 2015 | 0,601 | зона відносної функціональної стійкості |
| 2016 | 1,517 | зона прийнятної функціональної стійкості |

систем різних рівнів. Треба звернути увагу, що розроблений метод дослідження стійкості функціонування і розвитку макроекономічної системи України ґрунтується на критеріях, які носять якісний і кількісний характер, і дає змогу визначати стани стійкості макроекономічної системи. Розроблений модельний ряд і методи визначення стійкості функціонування макроекономічної системи України можуть бути використані для регулювання процесів економічного зростання й як інструмент аналізу внутрішніх механізмів підвищення ефективності розвитку. Напрямом подальших досліджень є розширення детермінант стійкості розвитку макроекономічної системи на основі стохастичного підходу з використанням каузального аналізу.

Література:

1. Cobb Ch.W., Douglas P.H. A theory of production. *American Economic Review*. 1928. V. 18. № 1. P. 139–165.
2. Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем и ее приложения. *Вестник РАН*. 2011. № 9. С. 794–809.
3. Ревенко Д.С. Метод визначення областей стійкості параметрів економічного зростання України. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2014. № 2(7). Т. 1. С. 8–14.
4. Ревенко Д.С. Дослідження динамічної стійкості економічного зростання України (детермінований підхід). *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2014. Вип. 2. С. 146–155.
5. Ревенко Д.С. Концепція моделювання діагностики й управління стійкістю соціально-економічних систем. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 18. С. 194–197.
6. Сергєєва Л.Н., Ревенко Д.С. Управління стійкістю соціально-економічних систем. *Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова*. 2016. Т. 21. Вип. 7–1(49). С. 181–186.

Ревенко Д.С. Эволюция развития макроэкономической системы Украины и диагностика ее устойчивости

Аннотация. В статье рассмотрено использование аппарата неоклассической производственной функции и детерминированного подхода к моделированию и исследованию факторов устойчивости функционирования макроэкономической системы Украины. Определено, что производственная функция позволяет оценить влияние не только отдельных факторов функционирования на состояние системы, но и в целом совокупное воздействие на систему. Усовершенствование существующего аппарата детерминированного моделирования позволит углубить аналитический аппарат диагностики устойчивости социально-экономических систем и сделать его более эффективным и действенным.

Ключевые слова: устойчивость, макроэкономическая система, производственная функция, потенциал.

Revenko D.S. Evolution of the development the macroeconomic system of Ukraine and diagnostics its sustainability

Summary. The article considers the use of the apparatus of the neoclassical production function and the deterministic approach to modeling and studying the factors of sustainability of the functioning of the macroeconomic system of Ukraine. Defined that the production function allows to evaluate the influence of not only individual factors of functioning on the state of the system, but also the overall cumulative impact on the system. The improvement of the existing apparatus of deterministic modeling will deepen the analytical apparatus for diagnosing the sustainability of socio-economic systems and make it more efficient and effective.

Keywords: sustainability, macroeconomic system, production function, potential.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Довбня С.Б., Дрофа Є.А.
ЕВОЛЮЦІЯ І НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ..... 4

Кімуржій М.І.
ОБҐРУНТУВАННЯ МАРШРУТИЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЖКГ ІЗ ПОЗИЦІЙ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ.....10

Козуб В.О., Уварова А.Є.
УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ.....18

Маховка В.М., Шаренко Ю.О., Тузніченко О.Ю.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....24

Проскурніна Н.В.
ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАХОДИ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТОРГОВЕЛЬНИЙ АСПЕКТ.....29

Циган Р.М., Сердюк Д.М.
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....38

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

Конохова З.П., Харченко А.О.
АСИМЕТРІЯ ІНФОРМАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ЕКОНОМІЧНОЮ СИСТЕМОЮ УКРАЇНИ.....45

Смєсова В.Л.
ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ ІНТЕНСИВНОГО ТИПУ50

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Ліщинський І.О.
СУЧАСНА ТЕОРІЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ЗРОСТАННЯ ТА РОЗВИТКУ.....58

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Денис О.Б.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОЛЕКТОРСЬКОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....66

До авторів і читачів журналу
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету».
Серія: Економіка і менеджмент».

Шановні колеги!

Редакційна колегія вводить в журналі нову рубрику – «Короткі повідомлення».

Цей розділ можна було б назвати «У світі економічної науки». У «Повідомленнях» передбачається розміщувати матеріали, в яких порушуються питання, які ще не знайшли свого рішення, не «дозріли» до повноцінної публікації з певними науковими результатами, але в яких звертається увага на значення, перспективність (або відсутність таких) тих чи інших напрямків досліджень, досягнень різних наукових шкіл. У «Повідомленнях» можуть обговорюватися зміст вузівських підручників та окремих економічних дисциплін, рецензуватися нові вітчизняні та зарубіжні книги, висловлюватися думки про публікації в журналах з економіки, – зрозуміло, залишаючись на позиціях науковості та професійної етики. Нам представляються особливо цінними матеріали, що стосуватимуться досліджень «свіжих» Нобелівських лауреатів з економіки.

Обсяг короткого повідомлення – до 3 сторінок включно.

Запрошуємо до співпраці!

НОТАТКИ

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 34

Коректура • *В.І. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *І. Стратій*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 13,95.
Підписано до друку 28.12.2018 р. Замов. № 0319/45. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.