

ISSN 1993-0259 (Print)
ISSN 2219-4649 (Online)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією О. В. Ярощука

Збірник засновано в 2007 році
Виходить чотири рази на рік

Том 28
№ 3

Тернопіль
2018

Економічний аналіз

Том 28. № 2.

2018 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету, протокол № 3 від 24 жовтня 2018 р.

Рекомендовано рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету до поширення через мережу Інтернет, протокол № 7 від 20 жовтня 2010 р.

Збірник наукових праць

Засновник і видавець:

Тернопільський національний економічний університет

Виходить чотири рази на рік

Заснований у червні 2007 року

Збірник входить до Переліку наукових фахових видань України у галузі економічних наук (наказ МОН України від 09.03.2016 р. № 241)

Збірник індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах

Index Copernicus, WorldCat, Google Scholar, Windows Live Academic, ResearchBible, Open Academic Journals Index, CiteFactor

Економічний аналіз. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. 233 с.

Збірник наукових праць „Економічний аналіз” містить статті теоретичного та прикладного характеру з актуальних проблем економіки, фінансів, обліку, аналізу й аудиту тощо.

Головний редактор

Ярошук О. В., к. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Редакційна колегія:

Абуселідзе Г. Д., д. е. н., проф., Батумський державний університет імені Шота Руставелі (Грузія)

Андрушків Б. М., д. е. н., проф., Тернопільського національного технічного університету імені І. Пулюя (Україна)

Бруханський Р. Ф., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Гуцал І. С., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Длугопольський О. В., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Задорожний З. -М. В., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Іонін Є. Є., д. е. н., проф., Донецький національний університет, м. Вінниця (Україна)

Крик Барбара, д. габ., проф., Щецинський університет (Республіка Польща)

Крисоватий А. І., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Крупка Я. Д., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Лазаришина І. Д., д. е. н., проф., Національний університет водного господарства та природокористування (Україна)

Монастирський Г. Л., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Панков Д. О., д. е. н., проф., Білоруський державний економічний університет (Республіка Білорусь)

Предеус Н. В., д. е. н., доц., Саратовський державний соціально-економічний університет

(Російська Федерація)

Руденко М. І., к. філол. н., Тернопільський державний медичний університет імені І. Я. Горбачевського (Україна)

Рудницький В. С., д. е. н., проф., Львівський інститут банківської справи Університету банківської

справи Національного банку України (Україна)

Сковронська Агнешка, д. габ., проф., Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Чая Станіслав, д. габ., проф., Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Язлюк Б. О., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

URL: <http://econa.org.ua/>

<http://www.nbu.gov.ua/>

<http://www.library.tneu.edu.ua/>

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2018

© «Економічний аналіз», 2018

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2018

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.*

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

<i>Горун Марія Володимирівна, Федірко Михайло Миколайович</i> Енергоефективність як інструмент підвищення екологічної безпеки закладів рекреаційної інфраструктури	9
<i>Калиніченко Юлія Вадимівна, Собчук Володимир Анатолійович</i> Побудова моделі ринкового ціноутворення	15
<i>Карпетян Едуард Томікович</i> Конкурентні переваги кластера як основа підвищення інвестиційної активності регіону	21
<i>Кльоба Соломія Михайлівна</i> Економічна оцінка розвитку та конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад Львівської області	27
<i>Круцяк Михайло Орестович</i> Прогнозування попиту на вітчизняному ринку електричної енергії на основі результатів аналізу динаміки соціально-економічних показників	37
<i>Лазебник Юлія Олександрівна</i> Вплив інформаційно-комунікаційних технологій на зміни на ринку праці та якість зайнятості	47
<i>Надвиничний Сергій Анатолійович</i> Сучасні умови формування та реалізації експортного потенціалу аграрної сфери регіонів України	56
<i>Петрацак Оксана Олександрівна, Кобринський Андрій Васильович</i> Оцінка ефективності управління соціально-трудовами відносинами в Україні	62
<i>Пиріг Галина Ігорівна, Файфура Василь Васильович, Крупка Андрій Ярославович</i> Механізм фінансування енергоефективних заходів в умовах сталого розвитку суспільства	71
<i>Ситник Йосиф Степанович</i> Підходи до формування економічної політики розвитку промислових підприємств України	78
<i>Тріпак Мар'ян Миколайович</i> Соціальна реабілітація соціуму у спеціальних державних установах в умовах глобальної інклюзивної економіки	86

Усик Віра Іванівна Правило частки витрат на освіту у регулюванні освітньої сфери	93
Федірко Михайло Миколайович, Кривохижа Юлія Олександрівна Розбудова конкурентного середовища на ринку комунальної теплоенергетики України: зарубіжний досвід та українські реалії	101
Халатур Світлана Миколаївна, Костенко Дарья Сергіївна Фінансова стратегія підприємств національної економіки України	107
Хмелюк Альона Василівна Статистична оцінка купівельної спроможності соціальних стандартів в Україні	116
Чайка Тетяна Юріївна, Стригуль Лариса Станіславівна, Александрова Вікторія Олександрівна Застосування статистичного аналізу Text Mining при уточненні і стандартизації визначення логістики готельно-ресторанного бізнесу	123

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

Беля Андріана Романівна Теоретичні засади функціонування системи державного фінансового контролю	134
Василевська Галина Василівна Економічні передумови та особливості створення оптимального фіскального простору України	140

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Лісняк Владислава Олегівна Міжнародний досвід застосування електронних платіжних систем в Україні	149
---	------------

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Василик Наталія Михайлівна Оцінка ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства	154
Ганін Віктор Іванович, Борох Світлана Володимирівна Стратегічні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства	162
Ложачевська Олена Михайлівна, Григоренко Руслан Володимирович Аналіз маркетингової діяльності та комунікаційної політики підприємств автосервісу України	170

Пархомець Микола Кирилович, Уніят Людмила Миколаївна Інноваційні методи управління виробництвом зерна кукурудзи у сільськогосподарських підприємствах	176
Селютін Сергій Вікторович Визначення напрямів стратегічного розвитку закладів ресторанного господарства на засадах бенчмаркінгу	184
Спільник Ірина Володимирівна, Загородна Ольга Михайлівна, Ярощук Олексій Вікторович Консультаційна діяльність: актуальність, особливості та перспективи розвитку	192
Турчин Люба Ярославівна, Острроверхов Віктор Михайлович Застосування CRM-систем у маркетинговій діяльності та управлінні персоналом транспортних підприємств	199
Уварова Анастасія Євгенівна Обґрунтування напрямів удосконалення організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності торговельного підприємства	207
Швец Володимир Євгенович, Павлік Ірина Євгенівна Розвиток наукової думки з обліку і аналізу в сільському господарстві у виданнях Євгена Архипенка	216
Яскал Ігор Валерійович, Кондрієвич Олександр Віталійович Комплексний аналіз ефективності використання оборотного капіталу промислового підприємства	225

CONTENT

ECONOMIC ANALYSIS AT THE MACRO- AND MESOLEVEL

<i>Horun Mariia Volodymyrivna, Fedirko Mykhailo Mykolaiovych</i> Energy efficiency as an instrument for improving the ecological safety of recreational infrastructure establishments	9
<i>Kalynichenko Iuliia Vadymivna, Sobchuk Volodymyr Anatoliyovych</i> Construction of market pricing model	15
<i>Karapetian Eduard Tomikovych</i> Competitive advantages of the cluster as a basis of investment activity enhancement of the region	21
<i>Kloba Solomiya Mykhaylivna</i> Economic estimation of development and competitiveness of the united territorial communities of the Lviv region	27
<i>Krutsyak Mykhailo Orestovych</i> Forecasting demand on the domestic electricity market on the basis of the results of social and economic indicators dynamics analysis	37
<i>Lazebnyk Iuliia Oleksandrivna</i> Theoretical and methodological background to statistical assessment of employment quality in local units	47
<i>Nadvynychnyy Serhiy Anatoliyovych</i> Modern terms of formation and realization of export potential agricultural sphere of regions of Ukraine	56
<i>Petrashchak Oksana Oleksandrivna, Kobrynskiy Andrii Vasylovych</i> Assessment of the efficiency of social and labour relationship management in Ukraine	62
<i>Pyrih Halyna Ihorivna, Fayfura Vasyl Vasyliovych, Krupka Andrii Yaroslavovych</i> Mechanism of financing energy effective measures in conditions of sustainable development of society	71
<i>Sytnyk Yosyf Stepanovych</i> Approaches to formation of the economic policy of industrial enterprises development in Ukraine	78
<i>Tripak Marian Mykolaiovych</i> Social rehabilitation of socium in special government institutions in the conditions of global inclusive economy	86

<i>Usyk Vira Ivanivna</i> Rule of share of expenses for education in educational sphere regulation	93
<i>Fedirko Mykhailo Mykolayovych, Kryvokhyzha Juliia Olexandrivna</i> Development of the competitive environment on the municipal heat engineering market of Ukraine: foreign experience and ukrainian realities	101
<i>Khalatur Svitlana Mykolaivna, Kostenko Daria Serhiivna</i> Financial strategy of enterprises of the national economy of Ukraine	107
<i>Khmelyuk Alona Vasilivna</i> Statistical estimation of buying capacity of social standards in Ukraine	116
<i>Chaika Tetiana Yuriivna, Stryhul Larysa Stanislavivna, Aleksandrova Viktoriia Oleksandrivna</i> Application of statistical analysis of text mining at updating and standardization of determination of logistics of hotel restaurant business	123

THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF THE ANALYSIS IN FINANCE

<i>Belia Andriana Romanivna</i> Theoretical principles of the functioning of the state financial control system	134
<i>Vasylevska Halyna Vasylivna</i> Economic background and features of creating optimal fiscal space of Ukraine	140

ECONOMIC ANALYSIS IN ACTIVITIES OF BANKING INSTITUTIONS

<i>Lisniak Vladyslava Olegivna</i> International experience of electronic payment systems using in Ukraine	149
--	------------

ECONOMIC ANALYSIS IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES

<i>Vasylyk Nataliia Mykhailivna</i> Estimation of efficiency of resource potential management of enterprise	154
<i>Hanin Viktor Ivanovych, Borokh Svitlana Volodymyrivna</i> Strategic aspects of the management of foreign and economic activity of the enterprise	162
<i>Lozhachevska Olena Mykhailivna, Hryhorenko Ruslan Volodymyrovych</i> Analysis of marketing activity and communication policy of car service enterprises of Ukraine	170
<i>Parkhomets Mykola Kyrylovych, Uniat Liudmyla Mykolaivna</i> Innovative methods of corn grain production management in agricultural enterprises	176

<i>Seliutin Serhii Viktorovych</i> Determination of strategic development directions of restaurant industry institutions on benchmarking bases	184
<i>Spilnyk Iryna Volodymyrivna, Zahorodna Olha Mykhajlivna, Yaroshchuk Oleksii Viktorovych</i> Consulting activity: actuality, peculiarities and prospects of development	192
<i>Turchyn Liuba Yaroslavivna, Ostroverhov Victor Muhailovych</i> Application of CRM-systems in marketing activity and transport service personnel management	199
<i>Uvarova Anastasiya Ievgenievna</i> Grounding of the directions for improvement of organizational and economic logistic activities support of a trade enterprise	207
<i>Shvets Volodymyr Yevhenovych, Pavlik Iryna Yevhenivna</i> Development of the scientific thought of accounting and analysis in agriculture in scientific works of Eugene Arkhypenko	216
<i>Yaskal Ihor Valeriiovych, Kondriyevych Oleksandr Vitaliiovych</i> Comprehensive analysis of the efficiency of the use of industrial enterprise working capital	225

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

УДК 338.48

JEL classification: Q20

Марія Володимирівна ГОРУН

кандидат географічних наук,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: horun.mariia@gmail.com

Михайло Миколайович ФЕДІРКО

кандидат економічних наук,
доцент,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: fedirko@ukr.net

ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАКЛАДІВ РЕКРЕАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Горун М. В., Федірко М. М. Енергоефективність як інструмент підвищення екологічної безпеки закладів рекреаційної інфраструктури. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 9-14.

Анотація

Вступ. В аспекті екологічних проблем сьогодення розвиток та застосування енергоефективних технологій є необхідністю. Особливо це стосується тих видів діяльності, які своїм функціонуванням забезпечують відновлення духовних та фізичних сил людини (рекреанта). Саме заклади рекреаційної інфраструктури можуть застосовувати «зелені» інноваційні технології, зокрема ті, які забезпечуватимуть енергоефективність та енергозбереження задля підвищення рівня екологічної безпеки.

Мета. Метою дослідження є узагальнення міжнародного та вітчизняного досвіду впровадження енергоефективних технологій як інструменту підвищення екологічної безпеки закладів рекреаційної інфраструктури.

Результати. Для досягнення цілей та завдань у статті обґрунтовано доцільність застосування енергоефективних технологій при будівництві та модернізації закладів рекреаційної інфраструктури, зокрема закладів розміщення; висвітлено основні технічні вимоги до «енергоефективних» будівель закладів рекреації; проаналізовано досвід застосування таких технологій у країнах Європи.

Ключові слова: енергоефективність; рекреаційна інфраструктура; пасивний будинок; готель; зелені технології.

Mariia Volodymyrivna HORUN

PhD in Geographic Sciences,
Ternopil National Economic University
E-mail: horun.mariia@gmail.com

Mykhailo Mykolaiovych FEDIRKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Ternopil National Economic University
E-mail: fedirko@ukr.net

ENERGY EFFICIENCY AS AN INSTRUMENT FOR IMPROVING THE ECOLOGICAL SAFETY OF RECREATIONAL INFRASTRUCTURE ESTABLISHMENTS

Abstract

Introduction. *In the aspect of modern environmental problems, there is a great necessity to develop and apply the energy and efficient technologies. It refers to those types of activities that, by their operation, ensure the restoration of the spiritual and physical forces of a person (recreator). Establishments of recreation infrastructure can use "green" innovative technologies, in particular those that will provide energy efficiency and energy saving, in order to increase the level of environmental safety.*

Purpose. *The article aims to study and generalize the national and international experience of the implementing energy efficient technologies as an instrument for improving the environmental safety of recreational infrastructure establishments.*

Results. *To achieve the goals and objectives in the article the feasibility of using energy efficient technologies in the construction and modernization of recreational establishments, in particular, accommodation establishments has been substantiated. The main technical requirements for "energy efficient" buildings of recreation establishments have been highlighted. The experience of using such technologies in European countries has been analysed.*

Keywords: *energy efficiency; recreational infrastructure; passive house; hotel; green technology.*

Вступ

Розвиток туристично-рекреаційного комплексу (ТРК) відповідно до основних положень «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» та «Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» має здійснюватися на базі регіональних і галузевих концепцій інноваційного розвитку, в яких запропоновані необхідні заходи щодо впровадження техніко-технологічних і організаційно-управлінських інновацій, спрямованих, у тому числі – на забезпечення ресурсо- та енергозбереження, підвищення ефективності управлінських процесів, швидкості та якості надання послуг [1; 2].

У переліку основних напрямків реалізації Стратегій зазначено послідовне посилення екологічних і санітарно-епідеміологічних вимог, а також вимог до енерго- та ресурсоемності продукції, послуг і використовуваних технологій. Особлива увага звертається на впровадження інноваційних технологій, економію ресурсів, перехід на сучасні види сировини і палива, а також розвиток енергетики, заснованої на використанні відновних джерел енергії, що має стати найважливішим чинником інноваційного розвитку економіки туристично-рекреаційного комплексу.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є узагальнення міжнародного та вітчизняного досвіду впровадження енергоефективних технологій як інструменту підвищення екологічної безпеки закладів рекреаційної інфраструктури. Для досягнення поставленої мети визначені наступні завдання: обґрунтувати доцільність застосування енергоефективних технологій при будівництві та модернізації закладів рекреаційної інфраструктури, зокрема закладів розміщення; висвітлити основні технічні вимоги до «енергоефективних» будівель закладів рекреації; проаналізувати досвід застосування таких технологій у країнах Європи.

Виклад основного матеріалу дослідження

Оскільки туристично-рекреаційний комплекс є стратегічно важливою складовою господарства України, особливої актуальності набуває системне впровадження інноваційних технологій енергоефективності та енергозбереження, яке буде чинити мультиплікаційний ефект в енергетиці,

екології, економіці та соціальній сфері регіону, підвищувати ефективність використання наявного економічного потенціалу ТРК.

Питання впровадження екологобезпечних та енергоефективних технологій у закладах рекреаційної інфраструктури України розглянуто у працях Брича Я. В., Дмитрука О. Ю., Магалецького А. В. та ін.

Критерієм оптимальності розвитку закладів рекреаційної інфраструктури є досягнення енергоефективності нових або модернізованих технологій, тобто досягнення мінімального споживання енергії, необхідної для виробництва рекреаційного продукту встановленої якості.

Можна виокремити два основних напрямки зниження споживання енергоресурсів у закладах рекреаційної інфраструктури:

1) організація обліку споживання теплової та електроенергії;

2) розробка і впровадження нових енергозберігальних технологій, обладнання та матеріалів. На цьому шляху слід підкреслити особливу роль держави в стимулюванні розробок і підтримки інноваційних проектів. З цієї метою Держенергоефективності підготовлено базовий законопроект «Про енергоефективність». Його завдання – закласти на законодавчому рівні фундамент для ведення політики підвищення ефективного споживання енергоресурсів в Україні та визначити основні інструменти досягнення національних цілей у цій сфері [3]. Адже зростання економіки та обґрунтування політики енергоефективності на засадах сталого розвитку має на увазі значні зміни в підході до формування інституційного базису держави [4].

Упровадження енергозберігаючих технологій у господарську діяльність закладів рекреаційної інфраструктури, зокрема, закладів розміщення (готелів, мотелів, хостелів та ін.) є одним із важливих кроків у вирішенні багатьох екологічних проблем – зміни клімату, забруднення атмосфери (наприклад, викидами від ТЕЦ), виснаження мінеральних ресурсів та ін.

Зокрема, на сьогодні у світі надзвичайно популярною є концепція екологічних готелів, які мають на меті раціонально використовувати природні ресурси, зберігати здоров'я гостей. Такі готелі згідно з європейськими стандартами повинні відповідати наступним вимогам: мати систему екологічно чистого опалення, власні очисні споруди стічних вод; проводити класифікацію всіх відходів, використовувати електрику, що виробляється за допомогою безпечного для навколишнього середовища палива; для освітлення застосовувати економічні лампи; готувати їжу з екологічно чистих продуктів, інколи навіть вирощених на спеціально відведеній території закладу [5; 6].

Перехід до енергоефективних технологій при будівництві та модернізації готелів у європейських країнах почався у 80-х роках минулого століття. Згідно з однією з Директив про енергозберігаючі будівлях, прийнятих ЄС, вже до кінця цього року всі адміністративні будівлі на території ЄС повинні володіти нульовим споживанням енергії, а до 2020 року вимога буде поширюватися на всі інші будівлі, що будуються. Таким чином, упровадження енергоефективних технологій у сфері будівництва сьогодні вже стало нормою в Європі. Цей процес контролюється законодавством Європейського Союзу (в Україні поки не розроблений національний стандарт у сфері будівництва «зелених» (енергоефективних) готелів). Крім того, відсутність природних ресурсів, залежність в енергоресурсах від країн-постачальників і висока вартість їх виробництва і споживання змушує власників готелів економити на енергоспоживанні. Тому в країнах ЄС є серйозна мотивація готельного бізнесу до впровадження «зелених» технологій. Звернемо увагу, що в міжнародних стандартах щодо впровадження екологічних технологій, містяться основні розділи, пов'язані з підвищенням рівня енергоефективності будівель:

1. Скорочення енергоспоживання будівлі (сучасні архітектурні, інженерні, конструктивні і технологічні рішення по загальній енергоефективності готелю).

2. Використання відновних джерел енергії (сонячні, світлові колектори, сонячні батареї, які інтегровані в енергетичну систему будівлі готелю).

3. Оптимальне використання отриманої енергії (проводяться більш ретельні розрахунки, математичне і комп'ютерне моделювання процесів усередині будівлі готелю, створюється модель єдиної енергетичної системи закладу).

4. При виборі орієнтації будівлі готелю по сторонах світу, розташування в забудові необхідно враховувати вибір форми будівлі, типи скління, матеріали зовнішніх конструкцій, кліматичні особливості регіону.

5. Плaskі дахи різновисотних будівель готелю рекомендується засаджувати рослинами (низькорослими чагарниками і газонами). Це рішення дозволяє знизити кількість і обсяги обробки зливових вод [7].

Випереджаючи час, «зелені» норми і технології стали візитною карткою найвідоміших брендів готелів світу. Фахівці вважають, що одним із способів підвищити енергоефективність будівлі готелю, є впровадження технологій, що дозволяють знизити рівень його енергоспоживання. Наприклад, найбільший оператор готельного бізнесу Nuatt впровадив розробку, що дозволяє економити енергію, при облаштуванні фасаду готелю. На ламелях фасадних жалюзі, розташованих уздовж стін, розсіюється

значна частина сонячного тепла, будівля не перегрівається, і потреба кондиціонування внутрішніх приміщень під час пікових сонячних навантажень скорочується. Вбудовані блоки сонячних батарей, які мають пряме включення, дозволяють у світлу частину доби забезпечувати готельний комплекс додатковою електроенергією. Використання «зелених» технологій, незважаючи на відносно високу вартість при будівництві, окупається за 5-6 років, завдяки значній економії ресурсів у процесі експлуатації енергосистеми готельного господарства [8].

Прикладом закладів розміщення, які в майбутньому дозволять туристу жити в гармонії з природою, водночас не позбавляючи себе звичного комфорту, є так звані будівлі «нульової енергії» або «пасивні» будинки, що об'єднуються загальним терміном «Енергоефективні будинки». «Енергоефективним» буде вважатися такий будинок (готель, мотель та ін.), в якому комфортна температура підтримується взимку без застосування системи опалення, а влітку – без застосування системи кондиціонування [9].

В Європі критеріями для пасивного будинку (закладу розміщення) є:

- питома витрата теплової енергії на опалення, визначена розрахунками в програмі «Пакет планування Пасивного Будинку» (PHPP), не повинна перевищувати 15 кВт год/(м² • рік), в Україні цей показник піднімається до 40 кВт•год/м² при тому, що звичайні будинки в середньому споживають не менше 120 кВт•год/м². Така різниця виникає через те, що українські зими холодніші, ніж у західній Європі, і досягти такого невеликого енергоспоживання можна, але не рентабельно [10];
- або навантаження на опалення $\leq 10 \text{ Вт} \cdot \text{м}^2$
- спеціальні вимоги попиту охолодження будівлі $\leq 15 \text{ кВт} \cdot \text{год}/(\text{м}^2 \cdot \text{рік})$
- щорічний період перегріву (температура в приміщенні вище 25 °C) $\leq 10 \%$
- результат тесту на герметичність (N50) $\leq 0,6$ зміни повітря/ год. [9].

Отже, щоб заклад розміщення був енергоефективним, при його будівництві чи модернізації необхідно:

- застосовувати сучасну теплову ізоляцію трубопроводів опалення та гарячого водопостачання;
- застосовувати добре ізольовані віконні рами з потрібним низько енергетичним склом;
- використовувати конструкції вільні від теплових містків;
- мати індивідуальну котельню або джерело когенерації енергії;
- встановити теплові насоси, що використовують геотермальну енергію, тепло витяжного вентиляційного повітря або/і тепло стічних вод;
- встановити сонячні колектори в системі гарячого водопостачання та в системі охолодження приміщення;
- встановити системи опалення з теплолічильниками і з індивідуальним регулюванням теплового режиму приміщень для кожного готельного номеру;
- встановити систему механічної витяжної вентиляції з індивідуальним регулюванням, контролери, що оптимізують споживання тепла на опалення та вентиляцію для кожного готельного номеру;
- використовувати огорожувальні конструкції з підвищеним теплозахистом і заданими показниками теплостійкості;
- використовувати пристрої, що використовують розсіяну сонячну радіацію для підвищення освітленості приміщень і зниження енергоспоживання на освітлення;
- обирати конструкції сонцезахисних пристроїв з урахуванням орієнтації і сезонного опромінення фасадів;
- використовувати тепло зворотної води системи теплопостачання для підлогового опалення у ванних кімнатах;
- встановити системи управління теплоенергопостачанням, мікрокліматом приміщень і інженерним обладнанням будівлі на основі математичної моделі будівлі як єдиної теплоенергетичної системи.

Є й інші шляхи раціональніше використовувати електроенергію у закладах рекреаційної інфраструктури. Так вже давно відомі «розумні» системи освітлення. Енергозберігальний ефект заснований на тому, що освітлення вмикається автоматично. Вимикач має оптичний датчик і мікрофон. Удень, при високому рівні освітленості, освітлення відключене, при настанні сутінків відбувається активація мікрофону. Якщо в радіусі до 5 м виникає шум (наприклад, кроки або звук дверей, що відкриваються), освітлення автоматично вмикається і працює, поки турист знаходиться в приміщенні. Такі системи освітлення використовують енергозберігальні лампи.

Світлодіодні світильники дозволяють досягти суттєвої економії електроенергії в зіставленні з традиційними джерелами освітлення лампами розжарювання (до 80 %) і люмінесцентними лампами (понад 40 %). Ці світильники можна використовувати в освітленні найрізноманітніших об'єктів: автомобільних парковок у готелях чи мотелях, освітленні в самих закладах розміщення і аварійному освітленні [11].

Середньостатистична структура енергоспоживання готелю така: на опалення (40 %), підігрів гарячої води (32 %), кондиціонування (17 %), приготування їжі (8 %), освітлення (3 %). Середньорічне споживання енергії на місяць у готелі (25215Мдж) більше, ніж в інших засобах тимчасового розміщення, таких, як хостел, що надає номер зі сніданком (14300Мдж), мотель (7132Мдж) і туристичну базу (6683Мдж) [12].

Цікавим залишається той факт, що у готельному бізнесі комунальні платежі є однією з основних витратних статей. Відомо, що не менше 40 % усіх експлуатаційних витрат складають витрати на паливо і електроенергію. При цьому, значні втрати теплової енергії спостерігаються під час її транспортування, тому що частина теплотрас потребує капітального ремонту. Доведено, що впровадження енергоефективних технологій знижує рівень споживання електроенергії до 50 %.

У науковому полі обґрунтовано два підходи до оптимізації енерговитрат: пасивний і активний. Відповідно до пасивного підходу, впровадження будь-яких енергозберігальних технологій не має сенсу без вирішення базових, фундаментальних проблем, таких, як: усунення витоків пари, води, газу, електроенергії, забезпечення теплоізоляції. Активний підхід передбачає цілеспрямовані і системні заходи по автоматизованому управлінню енергоспоживанням.

На сьогодні у більшості закладів розміщення (готелів) спостерігається тенденція економії енергії за допомогою установки енергозберігальних ламп, датчиків руху, використання ключів доступу для подачі електроенергії в номер. Водночас заходи по енергозбереженню досить рідко охоплюють модернізацію системи опалення, вентиляції і кондиціонування готелів, хоча саме на них припадає велика частка витрат.

Облаштування автономної опалювальної системи – це одна з головних проблем вітчизняних готелів. Багато власників найчастіше воліють встановити саме автономну систему, навіть при наявності можливості підключення до централізованих мереж тепlopостачання. Це пов'язано з тим, що завдяки використанню сучасного високоефективного обладнання експлуатація незалежної міні-котельні обходиться значно дешевше, ніж оплата централізованого тепла за постійно зростаючими тарифами і не залежить від можливих аварій на теплоелектроцентралях або тепломережі [13].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підсумовуючи вищесказане, наголосимо, що впровадження енергоефективних технологій при будівництві та модернізації закладів рекреаційної інфраструктури в Україні можна оптимізувати через створення відповідного нормативно-правового та фінансово-економічного забезпечення з боку держави. Необхідно розробити ефективну стратегію впровадження енергоефективних заходів на рівні області, місцевих громад, готельно-ресторанних, відпочинкових комплексів та усіх зацікавлених сторін. При розробці стратегії необхідно враховувати, що великий досвід упровадження енергоефективних технологій уже є у розвинених країнах Європи. Формування та реалізація механізму популяризації використання енергоефективних технологій у туристично-рекреаційній галузі України потребує подальших поглиблених досліджень.

Список літератури

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів ; авт.-упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жиляєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. Київ : Парламентське вид-во, 2009. 632 с.
2. Указ Президента України «Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» від 12.01.2015 № 5/2015. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
3. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.03.2017 № 168-р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-р>.
4. Законопроект про енергоефективність імплементує кращі європейські норми та практики для зменшення енергозалежності країни. URL: <http://saee.gov.ua/uk/news/2188>.
5. Брич В. Я., Федірко М. М. Концепція енергоефективності в контексті сталого розвитку комунальної теплоенергетики України. *Український журнал прикладної економіки*. 2018. Том 3. № 1. С. 26-35.
6. Дмитрук О. Ю. Екологічний туризм: сучасні концепції менеджменту і маркетингу : навчальний посібник. Київ : Альтерпрес, 2004. 192 с.
7. Магалецький А.В. Інноваційні підходи до формування маркетингової політики підприємств готельного господарства: екологічний аспект. *Економічний простір*. 2010. №44/2. 321–326.
8. «Зеленые» решения для современного отеля. URL: <http://www.hotelexecutive.ru/article.php?numn=6987>.
9. Нездойминов, С. Г. Эколого-экономическая эффективность внедрения «зелёных» технологий в индустрии гостеприимства. *Экономика и соврем. менеджмент: теория и практика*. 2013. № 27. – С. 31-35.

-
10. Пасивний будинок: енергетична незалежність. URL: <http://www.epochtimes.com.ua/life/life/pasyvnyj-budynok-energetychna-nezalezhnist-71513.html>.
 11. Пасивний будинок. URL: <https://alterair.ua/uk/articles/passivnyiy-dom/>.
 12. Sumzina L. V., Maximov A. V., Litvinenko A. A. Development of the Performance Indicators of the Energy-Efficiency Measures for the Hotels / World Applied Sciences Journal 30 (Management, Economics, Technology & Tourism): 66-68, 2014.
 13. Красовський Є. В. Аспекти енергозбереження у проектах готелів. *Вестник Херсонського національного технічного університету*. 2015. № 1. С. 173-179. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtu_2015_1_30.
 14. Мальцев А. В. Гостиница XXI века: доступная оптимизация энергозатрат. URL: <http://market.elec.ru/nomer/39/gostinica-xxi-veka-dostupnaya-optimizaciya-energoz>.

References

1. Androschuk, G. O., Zhyliayev, I. B., Chizhevskiy, B. G., & Shevchenko, M. N. (2009). *The strategy of innovative development of Ukraine for 2010-2020 in terms of Global Challenges*. Kyiv: Parliamentary Publishing House.
2. President of Ukraine. Official website (2015). The decree "On the Strategy for sustainable development "Ukraine – 2020" 12.01.2015 No.5/2015. Retrieved from <http://president.gov.ua/documents/18688.html>.
3. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "About Approval of Tourism and Resorts Strategy of Development for the Period until 2026", Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-r>.
4. State Agency on Energy Efficiency and Energy Saving of Ukraine. Official website (2018) *The Energy Efficiency Bill implements the best European norms and practices to reduce the country's energy dependency*. Retrieved from: <http://sae.gov.ua/en/news/2188>.
5. Brich V., Fedirko M. (2018) *Concept of energy efficiency in the context of sustainable development of Ukraine's municipal heat engineering*. Ukrainian Journal of Applied Economics, 3 (1), 26-35.
6. Dmitruk O. Yu. (2004). *Ecological tourism: modern concepts of management and marketing*. Kyiv: Alterpres.
7. Magaletsky A. V. (2010). *Innovative approaches to the formation of the marketing policy of hotel industry enterprises: the environmental aspect*. Economic space, 44 (2), 321-326.
8. *Green solutions for a modern hotel*. (2012) Retrieved from: <http://www.hotelexecutive.ru/article.php?numn=6987>.
9. Nezdoyminov S. (2013) *Ecological and economic efficiency of introduction of "green" technologies in the hospitality industry*. Economics and Sovrem. management: theory and practice, 27, 31-35.
10. *Passive House: Energy Independence*. (2012) Retrieved from: <http://www.epochtimes.com.ua/life/life/pasyvnyj-budynok-energetychna-nezalezhnist-71513.html>.
11. Passive house. Retrieved from: URL: <https://alterair.ua/ru/articles/passivnyiy-dom/>.
12. Sumzina L. V., Maximov A. V., Litvinenko A. A. (2014) *Development of the Performance Indicators of the Energy-Efficiency Measures for the Hotels*. World Applied Sciences Journal 30 (Management, Economics, Technology & Tourism), 66-68.
13. Krasovsky Ye. V. (2015). *Aspects of energy saving in hotel projects* Vestnik Kherson national technical university, 1, 173-179. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtu_2015_1_30.
14. Maltsev A. V. (2011). *Hotel XXI Century: affordable optimization of energy costs*. Retrieved from: <http://market.elec.ru/nomer/39/gostinica-xxi-veka-dostupnaya-optimizaciya-energoz>.

Стаття надійшла до редакції – 02.10.2018 р., прийнята до друку – 16.10.2018 р.

Юлія Вадимівна КАЛИНІЧЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра кадастру територій,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: juliakalyna@gmail.com

Володимир Анатолійович СОБЧУК

Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: v1rtuozzko@gmail.com

ПОБУДОВА МОДЕЛІ РИНКОВОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

Калиніченко Ю. В., Собчук В. А. Побудова моделі ринкового ціноутворення. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 15-20.

Анотація

Вступ. У процесі визначення вартості нерухомості аналіз ринку нерухомості здебільшого має чисто формальний характер. Відсутність у національних стандартах оцінки повноцінного розділу щодо аналізу ринку нерухомості в інтересах оціночної діяльності, а також слабка обізнаність багатьох оцінювачів з концептуальними засадами цієї методології спричиняють той факт, що розділ звіту про оцінку «аналіз ринку» не організований як складова частина дослідницького алгоритму, логічно пов'язана з іншими розділами і звітом загалом. Вартість розраховується одним або декількома стандартними підходами: витратним, дохідним, порівняльним. Унаслідок узгодження результатів оцінки, отриманих різними методичними підходами, отримується лише одне цифрове значення вартості, на підставі якого потрібно зробити висновки щодо цінності об'єкта оцінювання на ринку, його інвестиційної привабливості, ефективності його системи управління.

Мета. Метою статті є розробка теоретико-методологічних положень та практичних рекомендацій щодо побудови моделі ринкового ціноутворення.

Результати. Визначено відмінності між індивідуальною і масовою оцінкою нерухомості. Розкрито сутність методології побудови моделі ринкового ціноутворення. Розроблено комплексний алгоритм побудови моделі ринкового ціноутворення.

Ключові слова: об'єкт оцінки; аналізування ринку нерухомості; побудова моделі ринкового ціноутворення.

Iuliia Vadymivna KALYNICHENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Cadastre of Territories,
Lviv Polytechnic National University
E-mail: juliakalyna@gmail.com

Volodymyr Anatoliyovych SOBCHUK

Lviv Polytechnic National University
E-mail: v1rtuozzko@gmail.com

CONSTRUCTION OF MARKET PRICING MODEL

Abstract

Introduction. In the process of determining the value of real estate, the analysis of the real estate market is often purely formal. We have to admit the absence of a fully-fledged section on the analysis of the real estate market in the national standards, as well as the lack of awareness of many appraisers with the conceptual foundations of this methodology. Such situation caused the fact that the section of evaluation report on the market analysis is not organized as part of the research algorithm; consequently, it is not connected with other sections and the report in

general. The cost is calculated by one or several standard approaches: cost, revenue, comparative. As a result of coordinating the evaluation results obtained by different methodological approaches, only one digital value is obtained. On its basis, it is necessary to draw conclusions about the value of the object of valuation in the market, its investment attractiveness, and the efficiency of its management system.

Purpose. *The article aims to develop theoretical and methodological provisions and practical recommendations for constructing a model of market pricing.*

Results. *The differences between individual and mass valuation of real estate have been determined. The essence of the methodology of constructing a model of market pricing has been revealed. A complex algorithm for constructing a model of market pricing has been developed.*

Keywords: *object of evaluation; real estate market analysis; construction of a model of market pricing.*

Вступ

На сучасному етапі більшість замовників оцінки незадоволена доказовою слабкістю процесу розрахунку вартості нерухомості та бізнесу, який ґрунтується на трьох загальноприйнятих у світовій практиці оцінки методичних підходах – витратному, дохідному і порівняльному. Таке незадоволення є прямим наслідком недостатнього рівня розвитку методології індивідуальної і масової оцінки в частині аналізу ринку для інформаційного забезпечення процесу визначення вартості майна.

Постійні зміни законодавства, політичної і економічної ситуації в нашій країні, безпрецедентна інформаційна закритість вітчизняного ринку нерухомості – це комплекс об'єктивних причин, що утруднюють розв'язання задачі інформаційного забезпечення оцінки.

До суб'єктивних причин можна віднести слабку обізнаність багатьох оцінювачів з методологією аналізу ринку та її можливостями.

Проблеми аналітики ринку нерухомості досліджуються у роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: Д. Акерлофа, Р. Шиллера [1], В. Вороніна [2; 3], В. Галасюка, А. Гусельникова [3], О. Драпівковського, І. Іванової [4; 5], В. Шалаєва [4,], М. Стерника [6], Е. Тарасевича [7]. На думку вищевказаних авторів, недосконалість ринку нерухомості визначає особливості його дослідження і утруднює можливість коректної і однозначної формалізації економічних взаємозв'язків.

Проте питання методологічного забезпечення процесу моделювання ринкового ціноутворення залишаються не до кінця відпрацьованими, що і обумовлює актуальність теми дослідження.

Мета статті

Метою статті є розробка теоретико-методологічних положень та практичних рекомендацій щодо побудови моделі ринкового ціноутворення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Побудова моделі посідає центральне місце у процедурі масової та індивідуальної оцінки об'єктів нерухомості. В основі побудови моделі ринкового ціноутворення лежить розробка математичних рівнянь, що пояснюють взаємозв'язок між ціною купівлі-продажу або оренди об'єктів нерухомості та змінними, що відображають чинники попиту і пропозиції. Фактично, модель ринкового ціноутворення є математичною інтерпретацією поведінки ринку нерухомості в заданий час на певній території, а її побудова ґрунтується на статистичних даних.

Зазначимо, що масова оцінка у багатьох країнах, у тому числі і в Україні, розроблялася насамперед з метою оподаткування об'єктів нерухомості, проте з успіхом застосовується і для вирішення багатьох інших прикладних завдань [8]. Така оцінка може спиратися на усі три оціночні підходи (витратний, порівняльний і дохідний), але принципово відрізняється від індивідуальної тим, що оперує не одиничними результатами, а статистичними діапазонами значень параметрів.

Якщо при індивідуальній оцінці визначається вартість конкретного на певну дату, то при масовій оцінці нерухомості визначається вартість великої кількості об'єктів нерухомості на конкретну дату з використанням стандартних методик і статистичного аналізу. При масовій оцінці на заключному етапі побудована модель перевіряється на адекватність і контролюється якість отриманих результатів. При цьому результати, отримані за допомогою моделі масової оцінки, порівнюються з реальними цінами продажів і оцінюються відхилення рівня оцінки по кожній групі аналогічних об'єктів.

Теоретики і практики з оцінки нерухомості вважають масову оцінку наближеною, а індивідуальну – точною, отриману за результатами ретельного аналізу реальних даних про аналоги об'єкта оцінки. Проте в реальних угодах завжди є присутніми суб'єктивні чинники (не існує ідеально незалежного і обізнаного продавця та покупця і ринку нерухомості). З огляду на цей факт масова оцінка (цінова середня) є більш ринковою, ніж індивідуальна ціна кожної конкретної угоди. Успішне застосування математичного моделювання дозволяє на досвіді масової оцінки розвивати і методологію індивідуальної оцінки нерухомості шляхом застосування порівняльного підходу.

Методичні підходи та методи оцінки на початку 90-х років прийшли до нас у вигляді міжнародних та європейських стандартів оцінки [9; 10]. Але методи інформаційного забезпечення, тобто аналізування ринку в інтересах оцінки, довелося розробляти практично з нуля, навіть з урахуванням використання і адаптації до нашої дійсності деяких західних методик. Постійні зміни законодавства, політичної і економічної ситуації, безпрецедентна інформаційна закритість вітчизняного ринку нерухомості – це комплекс об'єктивних причин, що утруднюють розв'язання задачі інформаційного забезпечення оцінки.

До суб'єктивних причин можна віднести слабку обізнаність багатьох оцінювачів і замовників оцінки з методологією аналізування ринку та її можливостями, а головне – відсутність у законодавчо-нормативних актах, зокрема у Національних стандартах оцінки, повноцінного розділу про методологію аналізу ринку нерухомості в інтересах оцінної діяльності. Розділ звіту про оцінку «аналіз ринку» досі не організований як складова частина дослідницького алгоритму, жорстко і логічно пов'язана з іншими розділами і звітом загалом.

Результати аналізування ринку нерухомості забезпечують оцінювача повним комплексом інформації про ринок, необхідним для використання при будь-якому підході – порівняльному, витратному, дохідному, в індивідуальній оцінці і при масовій оцінці.

Сутність методології аналізування ринку нерухомості полягає у збиранні документованої інформації про об'єкти нерухомості, поділу об'єктів на однорідні кластери за якістю, місцем розташування, розмірам, інженерно-технічним забезпеченням та іншими ознаками, визначенні статистичних характеристик кожної вибірки побудові моделей.

У формалізованому вигляді модель ринкової інформації – первинних даних для побудови моделі ринкового ціноутворення, можна подати наступним чином:

$$X = \{x_i\}, \quad (1)$$

де x_i – ціна квадратного метра комерційної нерухомості, $x_i \in X$,
 i – дискретна множина значень питомих ваг, $i = \overline{1, n}$.

Як показано на рис. 1, комплексний алгоритм побудови моделі ринкового ціноутворення складається з декількох етапів.

1. Створення, наповнення та регулярне оновлення аналітичних баз даних аналітичних баз даних на основі спеціально розроблених стандартів опису інформаційних об'єктів. З цієї метою проводиться огляд публікацій щодо цін купівлі-продажу (пропонування) та характеристик об'єктів нерухомості.

Завданням огляду публікацій учасників і аналітиків сегменту ринку є вивчення властивостей генеральної статистичної сукупності, ціноутворюючих чинників і критеріїв для визначення ринкової вартості об'єкта (об'єктів) з наступною побудовою вербальної моделі діапазону ринкової вартості з невизначеною похибкою.

2. Поділ об'єктів нерухомості на кластери за якістю, розміром, місцем розташування, планувальними рішеннями, функціональним призначенням та іншими ознаками на основі спеціально розроблених стандартів класифікації.

3. Ідентифікація об'єкта оцінки як товару на ринку нерухомості при поточному і передбачуваному використанні (за призначенням, за видом відчужуваних прав, класом якості проекту, місцем розташування, розміром та іншими ознаками). Після ідентифікації оцінюваного об'єкта нерухомості як товару на ринку, тобто віднесення його до певного кластеру, виявляється і обґрунтовується склад основних цінотвірних факторів і висувається гіпотеза про рівні значущості окремих ціноутворюючих факторів.

4. Побудова моделі ринкового ціноутворення для оцінюваного об'єкта. Цінові пропозиції навіть однотипних об'єктів можуть суттєво відрізнятись між собою. Висувається гіпотеза про те, що розмах варіації цін може бути пояснений впливом набору певних цінотвірних факторів. У загальному випадку гедоністична модель вартості об'єктів нерухомості має вигляд:

$$V = f_V(\beta_1 F_1, \beta_2 F_2, \dots, \beta_m F_m, \varepsilon), \quad (2)$$

де V – вартість об'єкта нерухомості (результативна ознака), грн або USD;

F_i ($i = \overline{1, m}$) – характеристики об'єкта нерухомості (факторні ознаки);

β_i ($i = \overline{1, m}$) – показник внеску i -ої факторної ознаки у загальну вартість об'єкта нерухомості.

ε – стохастична складова (відхилення).

5. Масова оцінка заданого переліку об'єктів Завданням масової оцінки є визначення діапазону ринкової вартості об'єкта (об'єктів) з певною досягнутою похибкою.

6. Перевірка похибки визначення вартості. У разі незадовільної похибки по одному або декількох об'єктах, за даними моделювання розраховуються поправки (коригування) та інші необхідні дані (термін експозиції об'єкту, коефіцієнт капіталізації, коефіцієнт торгу) і робиться індивідуальна оцінка об'єкта з мінімізованою похибкою.

7. Індивідуальна оцінка об'єкта (визначення точкової оцінки вартості). Якщо для масової оцінки прийнятною вважається похибка $\pm (15-20) \%$, то для індивідуальної – до 5% [7]. У разі виконання цієї норми розрахунок закінчується, і результати масової оцінки для конкретного об'єкта приймаються як його індивідуальна оцінка.

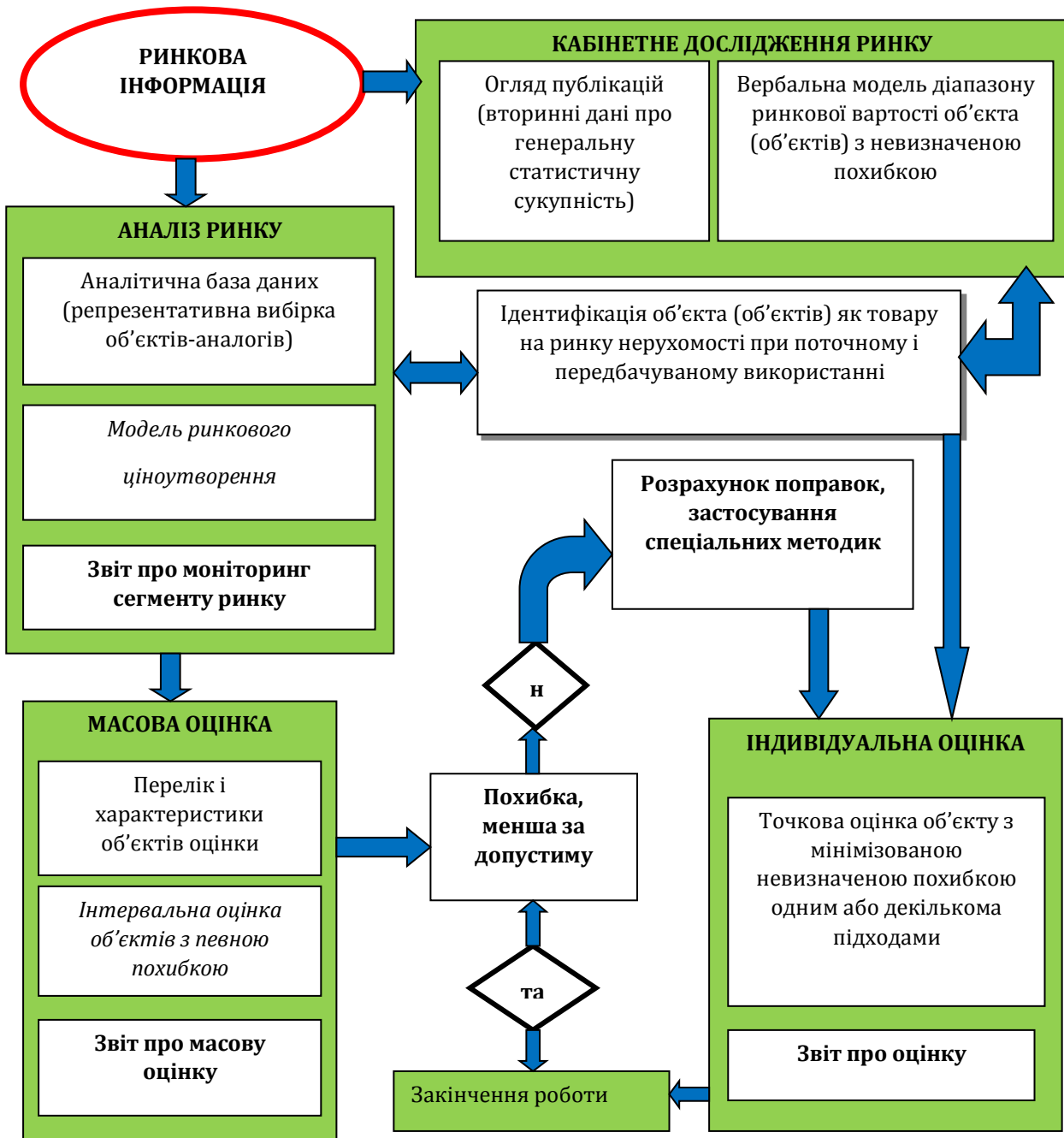


Рис. 1. Комплексний алгоритм побудови моделі ринкового ціноутворення

У випадку переходу до індивідуальної оцінки за поточним або передбачуваним використанням оцінюваного об'єкта, для кожного з підходів до оцінки необхідно шляхом аналізу ринку отримати, по можливості, дані про відповідні ціноутвірні фактори, зокрема:

1. Для усіх підходів – відомості з відкритих публікацій, що дозволяють класифікувати об'єкт оцінки як товар на ринку нерухомості, тобто визначити його нішу на ринку (стосовно функціонального призначення, виду прав власності, місця розташування, класу якості проекту, розміру приміщень, стадії

будівництва і інших класифікаційних ознак), відомості про макроекономічні і макрофінансові умови у країні, регіоні, місті, районі, відомості з Аналітичної бази даних, що містять первинну параметричну вибірку аналогів об'єкт у оцінки (що містить дані про характеристики об'єктів, тимчасові і цінові параметри пропозиції, попиту і угод у сегменті продажу і оренди).

2. Для порівняльного підходу – зведення з результатів аналізу сегменту ринку (статистичні показники вибірки аналогів – мінімальна, максимальна, середня ціна угод купівлі-продажу (пропозицій), попиту на продаж і орендних ставок, похибку при визначенні середньої, коефіцієнт торгу, середній термін експозиції, групові коригування). За необхідності застосовуємо уточнену параметричну вибірку аналогів об'єкта оцінки і індивідуальні коригування.

3. Для витратного підходу – відомості, що впливають на уявлення про відновну вартість і вартість заміщення аналогів у сегменті об'єкта оцінки і про специфіку саме для цього сегмента економічної інтерпретації накопиченого зношення за видами (фізичного, функціонального, економічного).

4. Для доходного підходу – відомості про параметри бізнес-планування і аналізу ефективності інвестицій у сегменті (досягнута і очікувана фаза, стадія розвитку, тип ринку в сегменті, прогноз динаміки цін і орендних ставок у сегменті, коефіцієнт капіталізації, інші середньоринкові показники доходності різних операцій у сегменті, бажана прибутковість операцій інвесторів).

Оцінка вартості об'єкта оцінки з використанням інформації про вартість i -го аналогу може бути розрахована за формулою:

$$C_{oi} = C_i + \sum_{j=1}^n \Delta c_{ij}, \quad (3)$$

де C_i – вартість i -го аналогу;

n – кількість цінотвірних факторів;

Δc_{ij} – значення корегування вартості i -го аналогу за j -м цінотвірним фактором.

У контексті вищевикладеного зазначимо, що основне припущення факторного аналізу полягає в тому, що кореляційні зв'язки між великим числом змінних, що спостерігаються в реальності, визначаються меншим числом постульованих у моделі факторів. Тому до моделі ринкового ціноутворення вносять лише ті фактори, які суттєво впливають на вартість, для яких існує можливість прямого чи опосередкованого кількісного вираження і є доступною необхідна статистична інформація.

Для аналізу отриманих величин корегувань використовуються кількісні та якісні методики. До кількісних методик відносять статистичні методи (наприклад, метод найменших квадратів) з графічним представленням результатів. До якісних – логічну інтерпретацію отриманих результатів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

1 Застосування моделі ринкового ціноутворення забезпечує мінімізацію суб'єктивного чинника в оцінці нерухомості і зменшує похибку при проведенні розрахунку ринкової вартості.

2. На практиці обмежена можливість збору і аналізу даних, як правило, дає для подальшої оцінки об'єкта фрагментарний масив (матрицю) критеріїв і значень. Отже, подальший процес і результати оцінки на підставі отриманих даних безпосередньо залежать від знань і досвіду оцінювача у предметній області, тобто містять суттєвий чинник невизначеності, що і буде предметом подальших досліджень.

Список літератури

1. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. Москва : Юнайтед Пресс, 2010. 273 с.
2. Воронін В. О., Лянце Е. В., Мамчин М. М. Аналітика ринку нерухомості: методологія та принципи сучасної оцінки. Львів: Магнолія 2006, 2014. 304 с.
3. Воронін В. О., Галасюк В. В., Гусельников А. С. Тенденції ринку нерухомості України. Реалії та прогнози. Криза 2008-20?? . Київ: АртТек, 2009. 300 с.
4. Шалаєв В. М., Драпиковський О. І., Іванова І. Б. Тенденції ринку нерухомості України: реалії та прогнози. 2007-2013. Київ : Арт Економі, 2012. 240 с.
5. Драпиковський О., Іванова І. Об'єктивна невизначеність оцінки в період кризи. *Державний інформаційний бюлетень про приватизацію*. 2012. №1 (233). С. 56-60.
6. Стерник Г. М., Стерник С. Г. Анализ рынка недвижимости для профессионалов. Москва : Экономика, 2009. 606 с.
7. Тарасевич Е. И. Современные принципы анализа рынка недвижимости. *Вопросы оценки*. 1999. № 3. С. 27-35.
8. International Valuation Standards 2017. URL: <http://www.cas.org.cn/docs/2017-01/20170120142445588690.pdf>.
9. European Valuation Standards EVS-2016. 8-th edition. TEGoVA. – Gillis nv/sa, 2016. 370 p.

References

1. Akerlof, J., Schiller, R. (2010). *Spiritus animalis, ili kak chelovecheskaya psikhologiya upravlyaet ekonomikoy i pochemu eto vazhno dlya mirovogo kapitalizma*. Moscow: Yunayted Press. [in Russian].
2. Voronin, V., Liantse, E, Mamchin, M. (2014). *Analitika rynku nerukhomosti: metodolohiia ta pryntsypp suchasnoi otsinky*. Lviv: vydavnytstvo «Mahnoliia 2006». [in Ukrainian].
3. Voronin, V., Halasiuk, V., Huselnykov, A. (2009). *Tendentsii rynku nerukhomosti Ukrainy. Realii ta prohnozy. Kryza 2008-20??* Kyiv: ArTek. [in Ukrainian].
4. Shalaiev, V., Drapikovskiy, O., Ivanova, I. (2012). *Tendentsii rynku nerukhomosti Ukrainy: realii ta prohnozy. 2007-2013*. Kyiv: Art Ekonomi. [in Ukrainian].
5. Drapikovskiy, O., Ivanova, I. (2012). *Derzhavnyi informatsiyni biuleten pro pryvatyzatsiiu*, 1 (233), 56-60. [in Ukrainian].
6. Sternik, H., Sternik, S. (2009). *Analiz rynku nedvizhimosti dlya professionalov*. Moscow: Ekonomika. (in Russian).
7. Tarasevich, E. (1999). *Voprosy otsenki*, (3), 27-35. [in Russian].
8. International Valuation Standards 2017. URL: <http://www.cas.org.cn/docs/2017-01/20170120142445588690.pdf>.
9. European Valuation Standards EVS-2016. 8-th edition. TEGoVA. Gillis nv/sa, 2016. 370 p.

Стаття надійшла до редакції – 02.10.2018 р., прийнята до друку – 18.10.2018 р.

Едуард Томікович КАРАПЕТЯН

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра економіки підприємства і корпорацій,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: eduard970@ukr.net

**КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ КЛАСТЕРА ЯК ОСНОВА ПІДВИЩЕННЯ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ РЕГІОНУ**

Карапетян Е. Т. Конкурентні переваги кластера як основа підвищення інвестиційної активності регіону. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 21-26.

Анотація

Розглянуто та ідентифіковано основні теоретичні аспекти поняття «конкурентні переваги». На основі студіювання науково-теоретичного доробку визначено поняття «конкурентні переваги» і розкрито їхні особливості. Поглиблено теоретичний базис особливих ознак і відмінних рис конкурентоспроможності підприємства та чинників, які визначають тривалість утримання конкурентної переваги товаровиробником. Визначено вплив кластерів на процес залучення інвестиційних коштів і формування інвестиційного портфеля підприємства. Також окреслено позитивні та негативні сторони кластерної моделі економіки щодо залучення інвестицій. Сформовано модель впливу конкурентних переваг кластерів на процес формування інвестиційного портфеля підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність; конкурентоспроможність підприємства (організації, фірми); фактори конкурентоспроможності підприємства; конкурентні переваги; кластер.

Eduard Tomikovych KARAPETIAN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economics of Enterprise and Corporations,
Ternopil National Economic University
E-mail: eduard970@ukr.net

**COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE CLUSTER AS A BASIS OF
INVESTMENT ACTIVITY ENHANCEMENT OF THE REGION**

Abstract

The main theoretical aspects of the concept «competitive advantages» are identified. On the basis of the scientific and theoretical research, the concept «competitive advantages» is defined. The features of competitive advantages are revealed. The theoretical basis of special and distinctive features of the enterprise competitiveness is extended. The factors, which determine the duration of maintaining the competitive advantage by the commodity producer, are considered. The influence of clusters on the process of attraction of investment funds and formation of an investment portfolio of the enterprise is determined. The positive and negative sides of the cluster model of economy as for the attraction of investments are identified. The model of the influence of competitive advantages of clusters on the process of formation of an investment portfolio of enterprises is formed.

Keywords: competitiveness; competitiveness of enterprise (organization, firm); factors of enterprise competitiveness; competitive advantages; cluster.

Вступ

Досягнення стійкого економічного прогресу та інвестиційної активності в промисловому секторі неможливе без підвищення конкурентоспроможності та сталості конкурентних переваг вітчизняних підприємств на регіональних ринках, адже конкуренція та залучення інвестицій є рушійними силами економічного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності. Необхідність розвитку виробничих структур на основі нової промислової системи кластерного типу зумовлене такими чинниками, як

© Едуард Томікович Карапетян, 2018

розширення процесів глобалізації бізнесу, загострення конкуренції, пошук інвесторів, необхідність дієвих зрушень у галузях національної економіки.

В економічній літературі проблемам підвищення конкурентоспроможних переваг об'єднаних підприємств на основі кластерного підходу присвячено значну увагу як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями.

Мета статті

Мета статті – це ідентифікація конкурентних переваг кластера як основи підвищення інвестиційної активності регіону та національних суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження

Науково-теоретичні дослідження окремих аспектів конкуренції були започатковані А. Смітом. Подальше вивчення конкуренції як економічної категорії проводили С. Л. Брю, К. Р. Макконел, М. Е. Портер, Д. Рікардо, Дж. Робінзон, Ф. А. Хайек, Й. Шумпетер та ін. Критичне розуміння проблематики конкуренції та конкурентоспроможних переваг кластера також знайшло відображення в наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема, у роботах Я. Б. Базилюка, М. П. Войнаренка, Н. Г. Канищенко, В. А. Павлової, Б. Й. Пасхавера, Л. Н. Родіонової, П. Т. Саблука, Р. Ф. Хайрулліна та інших.

Проте виявлення тенденцій розвитку методології підвищення конкурентних переваг об'єднань з метою підвищення інвестиційної активності регіону, їх сучасного функціонування, змін, які відбуваються протягом останніх років у теорії та практиці формування, потребує проведення подальших наукових досліджень.

Ефективність економіки обумовлюється рівнем її конкурентоспроможності, обґрунтований підхід до виявлення якого базується на основі наявності факторів створення і збереження конкурентних переваг. В економічній енциклопедії «конкурентоспроможність – це споживчі властивості товару (послуги), які відрізняють його від товару-конкурента за ступенем їх відповідності конкретним потребам, вимогам конкурентного ринку з урахуванням витрат на їх задоволення» [1]. При цьому сукупність об'єктивних і суб'єктивних факторів, що вигідно відрізняють суб'єктів економічної діяльності від їх конкурентів, є конкурентні переваги. Конкурентні переваги – це факторна ознака, а конкурентоспроможність – це результуюча ознака. Тому конкурентоспроможність можна відобразити як функцію конкурентних переваг, відповідно, забезпечення конкурентоспроможності зводиться до розгляду питань створення та особливого збереження конкурентних переваг. Таким чином, під конкурентоспроможністю суб'єкта господарювання треба розуміти ефективність управління суб'єктом господарювання своїми конкурентними перевагами для досягнення найкращих результатів у боротьбі за обмежені ресурси і за переваги споживачів у зіставленні зі своїми конкурентами [2, с. 13].

Сукупна і злагоджена робота всіх наявних конкурентних переваг, а також наявність жорсткої конкуренції – це ті складові, які можуть гарантувати кластерний підхід, який приводить до створення додаткових конкурентних переваг.

Кластерний підхід у всьому світі визнається як політика підвищення конкурентоспроможності національних й регіональних економік і вважається ефективним напрямком інвестиційної та інноваційної підприємницької діяльності.

Слід зазначити, що такі конкурентні переваги, як географічне розташування, наявність природних ресурсів, національні особливості, багато в чому визначають рівень конкурентоспроможності, проте самі по собі не можуть його збільшувати. Вирішальну роль починають відігравати перспективні конкурентні переваги, що створюються на внутрішніх ринках. Це – тактика і стратегія управління, способи організації економічних суб'єктів і структура економіки тощо. Саме М. Портер у своєму дослідженні [3], розглядаючи вищезазначені конкурентні переваги, прийшов до висновку, що позитивний ефект віддачі від них може бути при утворенні кластерів. Його теоретична теза, що високопродуктивне зростання кластерів є результатом взаємодії у «діамантовому перетині» чотирьох груп чинників конкурентоспроможності, отримала назву моделі конкурентоспроможності «Diamond» [4, с. 40-41]. Наслідком такої організації є технічні нововведення диференційованої продукції і масштаби реалізації на ринку.

Основними складовими такої моделі конкурентоспроможності є:

- факторні умови – наявність і доступність природних, матеріальних, трудових, інфраструктурних та інших факторів виробництва, необхідних для ведення конкурентної боротьби в певній галузі;
- попит на внутрішньому ринку для продукції галузі – досвідчений і вимогливий місцевий споживач; запити, що випереджають потреби споживачів в інших місцях; попит у специфічних сегментах;
- конкурентоспроможні родинні і підтримувальні галузі в певному регіоні – доступність до надійних місцевих постачальників і фірм у споріднених галузях, наявність кластерів замість ізольованих галузей;
- фактори, що відповідають за формування ефективних стратегій управління підприємствами,

найважливішими з яких є конкуренція на внутрішньому ринку і інноваційність.

Існують також додаткові змінні, які також значною мірою впливають на розвиток кластерів, – це випадкові події та державна політика щодо створення та розвитку місцевих умов. Остання обставина передбачає участь державних структур у кластерних системах і свідчить, наскільки політика регіональних й муніципальних органів влади сприяє створенню та розвитку конкурентних переваг території. Проте в умовах глобалізації такого роду локальні умови використовуються не тільки національними господарюючими суб'єктами, а й компаніями-нерезидентами. Тому важливо враховувати ефект від діяльності останніх із урахуванням того, що жоден конкурент не дозволить запозичити у нього сучасні технології (його конкурентні переваги), якщо це буде загрожувати його конкурентоспроможності. Таким чином, якщо присутність іноземної компанії негативно впливає на функціонування національних підприємств, виникає необхідність створення територіальних бар'єрів. З іншого боку, державна влада всіх рівнів (центрального, регіонального, муніципального) може надавати допомогу в усуненні бар'єрів на шляху до співпраці, надаючи, наприклад, консультаційні послуги, а також поширюючи передовий досвід формування і функціонування кластерних систем.

Країна або регіон, які використовують кластерну політику, збільшують конкурентоспроможність у світовому масштабі за рахунок того, що до наявних конкурентних переваг додаються ефекти синергії та нові конкурентні переваги, причому у вигляді зворотної віддачі для сфер, які беруть активну участь у формуванні кластерів [5, с. 29-31]. Тому кластери відіграють роль точок зростання внутрішнього ринку і бази зовнішньої експансії. Вважається, що коли кілька фірм досягають високого рівня конкурентоспроможності на ринку, вони поширюють свій вплив у вигляді нових конкурентних переваг на найближче оточення: постачальників, споживачів і конкурентів. А успіхи оточення позитивно впливають на зміцнення і подальше зростання конкурентоспроможності цих компаній.

Поява конкурентних переваг, на наш погляд, є дуже важливим аспектом при утворенні кластера. Нові конкурентні переваги значущі як для кластера загалом, так і для кожного учасника окремо. Причому співпрацюючи та об'єднуючи зусилля в кластері, підприємства активізують інвестиційну діяльність, концентрують капітальні вкладення і домагаються додаткового синергетичного ефекту, який не може бути отриманий окремими виробниками. Посилюється фінансова стійкість підприємств кластера, зміцнюються їх позиції на ринку, підвищується ринкова частка, створюється атмосфера довіри серед усіх учасників кластера. Кооперація в кластері оптимально поєднує приватні, колективні та державні інтереси, оскільки пов'язана з видами власності, що діють у сучасних умовах.

Таким чином, основні переваги від створення кластера спрямовуються в три сфери – влада, бізнес і громадськість (таблиця 1), саме вони безпосередньо беруть участь у формуванні та життєдіяльності кластера.

Таблиця 1. Переваги реалізації кластерної політики

Влада	Бізнес	Громадськість
<ul style="list-style-type: none">– збільшення кількості платників податку і бази оподаткування;– розширення можливостей для залучення інвестицій у регіон;– зручний інструмент для взаємодії з бізнесом;– стимулювання регіонального розвитку і підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки;– можливість цілеспрямованої переорієнтації збиткових підприємств регіону;– надання пільг підприємствам, які мають велике значення для регіональної економіки;– розвиток інноваційного потенціалу регіону.	<ul style="list-style-type: none">– підвищення ефективності системи постачання;– активізація інвестиційної діяльності підприємств;– зниження витрат;– доступ до фінансових ресурсів;– можливість проведення НДДКР;– доступ до кадрової інфраструктури;– спільне лобіювання інтересів на різних рівнях влади;– можливість для успішного виходу на міжрегіональні і міжнародні ринки;– підвищення рівня кваліфікації робітників	<ul style="list-style-type: none">– зростання рівня заробітної плати;– забезпечення зайнятості населення регіону;– розвиток інфраструктури;– підвищення обсягів відрахувань у бюджети різних рівнів і позабюджетні фонди

Так, наприклад, при реалізації кластерної політики регіону, органи влади досягають дві важливі мети – збільшення податкових надходжень і вирішення проблеми зайнятості населення. А отримання статусу кластера має велике політичне значення як для самого регіону, так і для учасників кластера, оскільки привертає увагу з боку громадськості, фінансових інститутів, дозволяє отримувати допомогу у вибудовуванні міжнародної репутації, «розкручуванні» ринкової торгової марки, залучає в регіон додаткові ресурси. Кластер розвиває і посилює економіку території, стимулює економічне зростання і прискорює вирішення соціальних проблем, створюючи умови для успішного розвитку більш відсталих територій.

Якщо розглядати приналежність до кластеру з точки зору підприємця, чий бізнес є частиною кластера, то переваги полягають насамперед у консолідації зусиль для спільного ведення бізнесу і підвищення конкурентоспроможності. По-друге, спільними зусиллями набагато легше відбувається лобювання інтересів кластера на різних гілках влади у вирішенні загального завдання. Дуже важливим є близьке розташування постачальників, довіра до них з боку учасників кластера, а також жорстка конкуренція між підприємствами кластера, що призводить до зниження витрат.

Однією з найважливіших цілей кластерного підходу є посилення конкурентоспроможності регіональної економіки, яка підвищує інвестиційну привабливість регіону. Це відбувається внаслідок того, що кластерний підхід дозволяє державним структурам регулювати напрямки соціально-економічного розвитку регіону, знижувати бар'єри виходу на зовнішні ринки для учасників кластера, а також бар'єри входу із зовнішніх ринків для інвестицій і нових інновацій. Відповідно, основні конкурентні переваги від створення кластерів для регіональної влади та бізнесу полягають у стимулюванні припливу інвестицій у регіон, оскільки нині великі міжнародні компанії вважають, що краще інвестувати в ті регіони, де вже є сформовані кластери або є передумови для їх формування [6, с. 73].

Постійна взаємодія між учасниками кластера сприяє формальному і неформальному обміну знаннями, співпраці між організаціями з взаємодоповнювальними активами і професійними навичками. Освіта ефективно діючого кластера слугує стимулом для подальшого залучення в кластер нових компаній, інвестицій, послуг і постачальників, пильної уваги уряду, а також для розвитку процесів формування власних професійних кадрів, отже, кластер стає чимось більшим, ніж проста сума окремих його частин. Таким чином, конкурентні переваги від участі в кластері можна поділити на зовнішні, що дозволяють підвищити інвестиційну активність у регіоні, і внутрішні, що збільшують конкурентоспроможність компаній – учасників кластера (рис. 1).

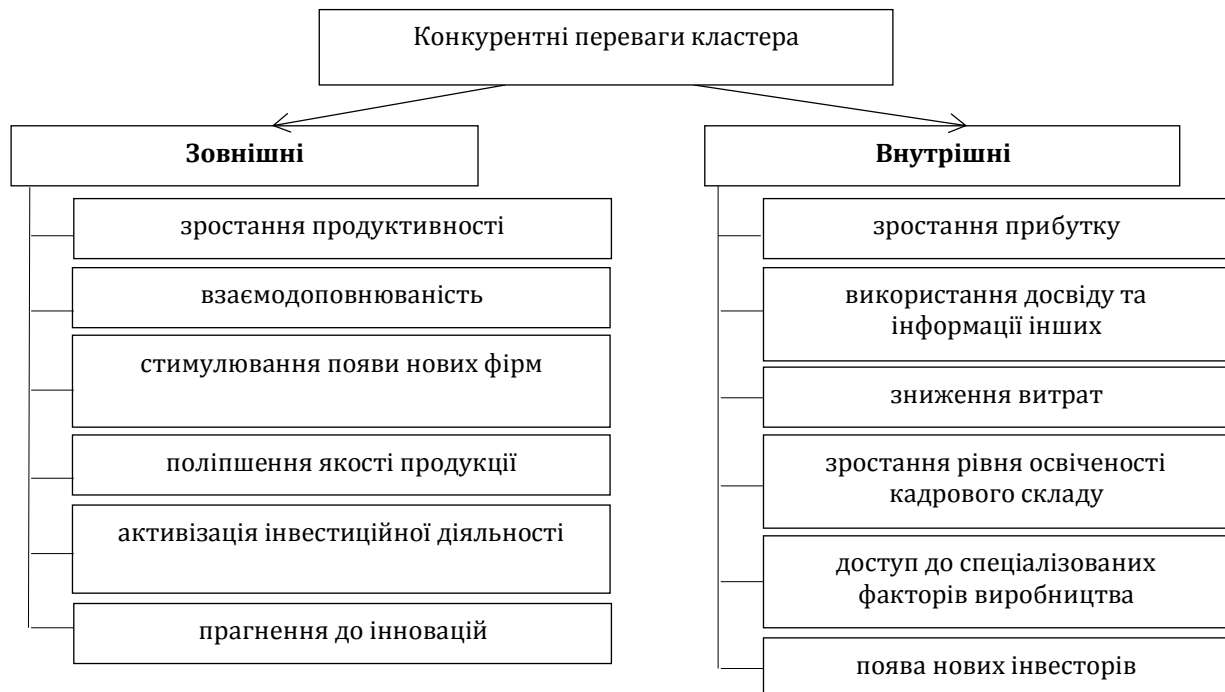


Рис. 1. Конкурентні переваги компаній кластера

Зростання продуктивності і, як наслідок, зростання ефективності діяльності підприємств – це саме ті причини, за якими в регіонах необхідно проводити кластерну політику. Компаніям стає вигідніше розташовуватися поруч один з одним, навіть якщо вони конкуренти. Це необхідно для використання загальної інфраструктури, близькості ринку праці та знань. Таким чином відбувається зовнішня

економія за рахунок масштабу використання загальних ресурсів.

Переваги для зростання продуктивності, а також інновацій у кластері є сильнішими, ніж в ізолювано розташованих компаніях. Через конкурентний тиск як зовні, так і всередині кластера виникають стимули підвищення продуктивності. Амбіції та бажання пристойно виглядати в місцевому співтоваристві підтримують фірми в їх прагненні обійти один одного.

Кластер забезпечує розвиток взаємодоповнюваності між окремими видами діяльності учасників кластера. Неефективна робота частини об'єднання може перешкоджати успіху інших учасників. Присутність групи пов'язаних між собою фірм і галузей у будь-якій місцевості забезпечує ефективність спільного маркетингу (наприклад: рекомендації фірм, торгові виставки, торгові журнали, рекламні кампанії). Близькість розташування, зв'язки з постачань і технологій, а також наявність постійних особистих контактів і громадських зв'язків полегшують рух потоків інформації всередині об'єднань. У результаті всередині кластера накопичується великий обсяг інформації з маркетингу, технологій, інших видів спеціалізованої інформації тощо.

Використання досвіду та інформації інших фірм, що входять у кластер, визначає здатність швидко реагувати на переваги споживачів. Участь у кластері дає переваги в доступі до інновацій та методів організації виробництва. Фірми-учасники кластеру розвиваються динамічніше, ніж фірми, розташовані поза кластером. Конкретне місце розташування всередині кластера може забезпечити привілейований або дешевший доступ до спеціалізованих факторів виробництва.

Отримання факторів виробництва від учасників кластера може призводити до:

- зниження вартості угод у зіставленні з використанням віддалених джерел;
- мінімізації матеріально-виробничих запасів;
- полегшення комунікації, зниження витрат на адаптацію.

Кластери забезпечують також переваги при отриманні факторів виробництва з віддалених джерел.

Наявність кластера не тільки підвищує попит на спеціалізовані фактори виробництва, але і збільшує їх загальну кількість. Там, де існує кластер, доступність кваліфікованого персоналу, послуг і комплектуючих виробів, а також число структур, які їх створюють, зазвичай перевищують можливості, наявні в інших місцях.

Суспільні блага, які існують у кластерах, на нашу думку, краще називати квазігромадськими, оскільки доступ до них вимагає певних витрат. Кластери дають багато прикладів інвестування в ці блага – інвестиції в програми навчання, інфраструктуру, центри якості тощо. Деякі квазігромадські блага, що доступні в кластерах, тісно пов'язані з урядом і громадськими організаціями. Державні інвестиції, які працюють на користь кластера, стимулюються числом і авторитетом учасників і фірм, які бажають отримати додаткову вигоду від таких інвестицій.

Більшість конкурентних переваг, які досягаються в кластері, можуть бути досягнуті і при інших видах інтегрованих об'єднань, наприклад, зростання продуктивності, прагнення до інновацій та інвестицій, зростання прибутку, зниження витрат тощо. Проте, на нашу думку, найголовнішою відмінністю кластера від інших об'єднань є здорова і жорстка конкуренція, яка неможлива при утворенні монополістичних та олігополістичних корпорацій. А такі переваги, як зниження цін, обмін інформацією та досвідом, взаємодоповнюваність, підвищення якості продукції та рівня освіти та інше, можуть з'явитися тільки при кластерній освіченості. Тому кластерний підхід є найбільш вигідним та обґрунтованим у зіставленні з іншими.

Успішним прикладом в Україні є створення кластерів в інвестиційно-будівельній діяльності. При такому об'єднанні підприємств у кластер учасники отримують низку конкурентних переваг:

- розширюються можливості залучення інвестицій шляхом об'єднання фінансових можливостей усіх учасників кластера, залучення інвестицій збоку, спільної участі в конкурсах проектів, які фінансуються у вигляді грантів, об'єднання фінансових можливостей для забезпечення гарантій на отримання кредитних ресурсів;
- знижується собівартість будівельної продукції та послуг організацій, що входять у кластер, шляхом підвищення ефективності процесу забезпечення будівельного виробництва сировиною, матеріалами, деталями, конструкціями на основі встановлення довгострокових партнерських зв'язків;
- з'являється можливість ефективно відстоювати інтереси учасників кластера на рівні органів місцевої влади та місцевого самоврядування;
- реалізація учасниками кластеру загальних стратегічних програм з органами місцевої влади забезпечує постійну завантаженість організацій інвестиційно-будівельного кластера і суміжних галузей, створення нових робочих місць, додаткові обсяги для діючих, відродження недіючих та утворення нових підприємств промисловості будівництва, де знаходяться родовища корисних копалин, що використовуються в будівництві;

- формується принципово новий рівень відносин, який базується на порядності і довірі між учасниками кластера, підвищується надійність мережевих партнерів в інвестиційно-фінансовій кооперації, ефективно використовується сукупний потенціал партнерів;
- знижуються витрати на модернізацію будівельної продукції шляхом передачі частини робіт партнерам, що спеціалізуються в конкретних видах діяльності;
- підвищується ефективність виконання окремих управлінських функцій за рахунок поділу праці, спеціалізації, залучення спеціалізованих організацій будівельного профілю;
- підвищується ефективність робіт у галузі збуту і сервісного обслуговування, придбання необхідних ресурсів;
- відбувається розвиток малого підприємництва в складі кластера, що не є самоціллю, а виявляє себе як побічний ефект від сукупності заходів і дій учасників кластера, органів влади та інших інституцій, спрямованих на забезпечення ефективної взаємодії всіх учасників кластера.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, ми з'ясували, що при утворенні кластера створюються конкурентні переваги, які відсутні у інших інтеграційних структур. Причому ефективність роботи кластерної структури досягається за рахунок синергетичного ефекту. Ефект синергії виникає і у вертикально-інтегрованих компаній, але в цьому випадку він працює на внутрішні конкурентні переваги, а у кластера, крім цього, ще й на зовнішні конкурентні переваги. Як наслідок, відбувається активізація інвестиційної діяльності в регіоні, що спричиняє зростання інвестицій в інноваційний розвиток виробництв, формування нових компаній, підвищення зайнятості населення та якості продукції, підвищення конкурентоспроможності та продуктивності учасників кластерів, розвиток тісних зв'язків між наукою та виробництвом, розвиток інфраструктури і підвищення освітнього рівня співробітників.

Список літератури

1. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.1. Київ : Академія, 2000. 864 с.
2. Портер М. Е. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. Москва : Международные отношения, 1993. 896 с.
3. Портер, Майкл, Э. Конкуренция. Москва : Вильямс, 2005. С. 608.
4. Карапетян Е. Т., Квасовський О. Генезис та еволюція концепції промислових кластерів. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2014. Вип. 1. С. 36-48.
5. Войнаренко М. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні. *Економіст*. 2000. №1. С. 29-31.
6. Карапетян Е. Т. Міжнародний досвід використання кластерного підходу у розвитку інтеграційних процесів. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. №2. С. 69-82
7. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення. Донецьк: Вид-во ДУЕП, 2006. 276 с.
8. Каніщенко Н. Г. Формування національних галузевих кластерів в умовах інтернаціоналізації. *Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр.* 2006. Вип. 4 (59). С. 70-73.
9. Родионова, Л. Н., Хайруллин Р. Ф. Кластеры как форма интеграции инвестиционных ресурсов. *Нефтегазовое дело*. 2006. Вып. 1. URL: http://www.ogbus.ru/authors/Rodionova/Rodionova_4.pdf.

References

1. Mochernyj S.V. (2000). *Ekonomichna encyklopedija: u trjokh tomakh*. T.1 Kyiv: «Akademija». [in Ukrainian].
2. Porter M. E. (1993). *Mezhdunarodnaja konkurencija: Konkurentnye preimushhestva stran*. Moscow: 1993.
3. Porter, Majkl, Je. (2005). *Konkurencija*. Moscow: «Vil'jams». [in Russian].
4. Karapetjan E.T. (2014). Ghenezys ta evoljucija koncepciji promyslovykh klasteriv. *Visnyk Ternopil'skogoho nacional'nogho ekonomichnogho universytetu*, 1, 36-48. [in Ukrainian].
5. Vojnarenko M. (2000). *Koncepcija klasteriv – shljakh do vidrodzhennja vyrobnyctva na regional'nomu rivni*. Ukraïna: Ekonomist, 1, 29-31. [in Ukrainian].
6. Karapetjan E.T. (2017). Mizhnarodnyj dosvid vykorystannja klasternogho pidkходу u rozvytku integracijnykh procesiv. *Visnyk Ternopil'skogoho nacional'nogho ekonomichnogho universytetu*, 2, 69-82. [in Ukrainian].
7. Pavlova V.A. (2006). *Konkurentospromozhnistj pidpryjemstva: ocinka ta strateghija zabezpečennja*. Monoghrafija. Donecjk: DUEP. [in Ukrainian].
8. Kanishhenko N.Gh. (2006.) Formuvannja nacional'nykh ghaluzevykh klasteriv v umovakh internacionalizaciji. *Ukraïna: zb. nauk. pr.* 4, 70-73. [in Ukrainian].
9. Rodyonova L. N. (2006). *Klasterij kak forma intehratsii investitsionnykh resursov*. Retrieved from: http://www.ogbus.ru/authors/Rodionova/Rodionova_4.pdf. [in Russian].

Стаття надійшла до редакції – 28.09.2018 р., прийнята до друку – 15.10.2018 р.

Соломія Михайлівна КЛЬОБА

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»

E-mail: solya@klioba.com

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА РОЗВИТКУ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Кльоба С. М. Економічна оцінка розвитку та конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад Львівської області. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 27-36.

Анотація

У статті проведено економічну оцінку розвитку та конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад Львівської області. Обґрунтовано актуальність і необхідність підвищення конкурентоспроможності та привабливості об'єднаних територіальних громад з метою формування сприятливого соціально-економічного клімату для підприємців, інвесторів, жителів, що тимчасово перебувають і завоювання переваг як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Розглянуто модель регіональної конкурентоспроможності. Проведено детальну оцінку економічних показників об'єднаних територіальних громад Львівської області. Зроблено висновок, що децентралізація позитивно вплинула на більшість ОТГ Львівської області. Створення громад дає можливість контролювати власні доходи, а також витрачати кошти, вирішуючи нагальні проблеми. Проте, разом із беззаперечними перевагами процесу децентралізації, спостерігаємо й певні недоліки реформування та ризики.

Ключові слова: децентралізація; конкурентоспроможність регіонів; об'єднана територіальна громада; модель конкурентоспроможності; економічні показники; фінансові показники.

Solomiya Mykhaylivna Kloba

Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine

E-mail: solya@klioba.com

ECONOMIC ESTIMATION OF DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF THE UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES OF THE LVIV REGION

Abstract

The article provides the economic assessment of the development and competitiveness of the united territorial communities of the Lviv region. Actuality and the necessity to improve the competitiveness and attractiveness of united territorial communities are grounded in order to create a favourable social and economic climate for entrepreneurs, investors, residents who are temporarily arriving and gaining benefits both in the domestic and foreign markets. A model of regional competitiveness is considered. A detailed assessment of the economic indicators of the united territorial communities of the Lviv region is conducted. It is concluded that decentralization has positively influenced most of the united territorial communities of the Lviv region. The creation of communities allows them to control their own income, as well as spend money on solving urgent problems. However, along with the benefits of the process of decentralization, we can also see some disadvantages in reform and risks.

Keywords: decentralization; regional competitiveness; united territorial community; model of competitiveness; economic indicators; financial indicators.

Вступ

Актуальність розгляду обраної теми зумовлюється тим, що протягом 2014-2017 рр. в Україні було здійснено низку дуже важливих кроків щодо децентралізації державного управління. Насамперед – це прийняття Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад», а також зміни до Бюджетного та Податкового кодексів, що суттєво вплинуло на прийняття Бюджетів на 2016, 2017 та 2018 рр. За таких умов реформування роль територіальних громад місцевого самоврядування суттєво зростає.

У зв'язку із здійсненням реформи децентралізації влади, разом із децентралізацією бюджету, значна частина повноважень і відповідальності у фінансовій та бюджетній сферах переходить на місця, зокрема до новостворених об'єднаних територіальних громад (ОТГ), які відтепер самостійно вирішуватимуть сукупність складних проблем функціонування, розв'язання яких залежить від цілого переліку соціально-економічних факторів.

Однією з головних у цьому контексті є проблема належного виконання територіальною громадою своїх функцій, яка пов'язана з питаннями наповнення бюджету ОТГ, формування фінансових ресурсів, достатніх для адекватного фінансування нагальних соціальних потреб громадян, реалізації економічних, культурних та інших програм розвитку територій. З огляду на це ОТГ, по-перше, повинні мати реальні можливості формувати певний обсяг фінансових ресурсів для того, щоб бути фінансово спроможними, а по-друге – мати відповідні управлінські повноваження як суб'єкти влади. Адже для успішного забезпечення конкурентоспроможності територій необхідною є саме активність суб'єктів регіонального рівня як у напрямку формування політики локального розвитку, так і її реалізації. А тому переорієнтація векторів державної політики регіонального розвитку на децентралізацію управління є неминучою. У зв'язку з цим регіони уже повинні використовувати наявні можливості щодо формування такої політики та забезпечення базису конкурентоспроможності. І вже сьогодні експерти розглядають українські регіони як суб'єктів конкурентної боротьби у глобальних масштабах, зокрема оцінки Світового економічного форуму та ін.

У період з 2014 по 2017 рр. в Україні спостерігається поступове зростання кількості наукових публікацій, присвячених формуванню та функціонуванню ОТГ в контексті реформи децентралізації державного управління. Зокрема, різні аспекти аналізу цієї проблеми наведені в роботах ідеолога української реформи децентралізації О. Ткачука, інших вчених та практиків, серед яких: О. Баталов, В. Дрескак, О. Кириленко, Н. Липовська, Б. Малиняк, Л. Оленковська, Д. Олійник, А. Павлюк, І. Патока, В. Письменний, О. Проніна, Л. П. Оленковська, В. Рошило, В. Русін, С. Серьогін та інші.

Однак треба підкреслити, що процес об'єднання територіальних громад, який триває третій рік поспіль, – це дуже складна трансформація не лише для національної економіки й системи регіонального управління державною, а й для сприйняття масовою свідомістю взагалі. З огляду на те, що реформи відбуваються у складних соціально-економічних і зовнішньополітичних умовах, постає низка питань щодо їх практичної реалізації. Це зумовлює актуальність наукового аналізу процесів децентралізації бюджету на базовому рівні місцевого самоврядування – на рівні новостворених ОТГ.

Мета статті

Метою статті є аналіз економічного розвитку та конкурентоспроможності ОТГ Львівської області з точки зору отриманих результатів, а також ризиків та викликів, які притаманні їх діяльності за сучасних умов.

Виклад основного матеріалу дослідження

Світовий досвід показує, що засади ефективної політики регіонального розвитку необхідно формувати найперше на рівні регіону, оскільки саме на місцях можна об'єктивно оцінити наявний потенціал, визначити специфіку соціально-економічного розвитку території та окреслити пріоритетні напрями її розвитку. У дослідженнях науково-дослідної групи ECORYS «Конкурентоспроможність: основне завдання економічної політики» розроблено модель «Дерева» регіональної конкурентоспроможності (рис. 1), яка продемонструвала, що основною метою регіональної конкурентоспроможності є підвищення рівня життя населення [12].

Базою регіональної конкурентоспроможності, згідно із цією моделлю, визначають людські ресурси, інновації, комунікації та індустріальну структуру, комплексне використання яких забезпечуватиме високу продуктивність праці і конкурентоспроможність.

Кінцевою метою регіональної конкурентоспроможності є забезпечення добробуту населення, яке проживає в регіоні.

Формування ОТГ в Україні, що відбувається третій рік поспіль, відповідає чітко визначеній політиці децентралізації державного управління. Основна частина реформи децентралізації в сучасних умовах полягала у тому, що уряд забезпечив формування базового рівня місцевого самоврядування – ефективних, здатних до розвитку громад, яким було передано повноваження, ресурси та відповідальність. На практиці це означає, що ОТГ повинні за рахунок власних ресурсів самостійно вирішувати питання місцевого значення в інтересах своїх мешканців, тобто забезпечити належний рівень освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства тощо. З огляду на іноземний досвід, за експертними оцінками очікується, що створення фінансово спроможних ОТГ буде одним з основних каталізаторів економічного зростання, а отже, реальних соціальних змін у регіонах України. Водночас, за даними іноземних експертів, децентралізація є однією з найбільш важких реформ, яка в деяких країнах тривала десятиліттями.

Децентралізація влади означає передачу політичних, адміністративних та фінансових повноважень до підрозділів середнього та нижчого рівня державної ієрархії [3]. Проте найважливішою частиною процесу децентралізації є надання бюджетно-фінансових повноважень ОТГ, тобто децентралізація бюджету, що створює умови для забезпечення сталого економічного зростання та розвитку громад, збільшення ефективності використання місцевих ресурсів та зростання добробуту населення.



Рис. 1. «Дерево» регіональної конкурентоспроможності

**Competitiveness: The major economic policy challenge. Annual Report 2003 / ECORYS Holding BV. – Rotterdam: ECORYS Holding BV, Netherlands, 2003.*

У цьому відношенні важливими є питання, що визначають особливості становлення та розвитку конкурентного середовища ОТГ в регіонах України. Як засвідчив аналіз вітчизняних наукових джерел, ця проблематика, поки що, досліджена недостатньо. Зарубіжні фахівці, зокрема М.Портер, під конкурентним середовищем розуміють сукупність якісних і кількісних показників, що визначають стан розвитку конкуренції та є частиною мікросередовища підприємства, оскільки характер конкуренції в галузі базується на взаємодії конкурентів, постачальників, покупців, утворюючи сили конкуренції [1, с. 45].

Одним з відомих проектів, спрямованих на дослідження конкурентного середовища в країнах світу, є проект Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації «Doing Business» (далі – Проект DB).

Щодо сприятливості умов ведення бізнесу, то у 2017 році Україна зайняла 76 місце в сукупному рейтингу сприятливості ведення бізнесу (DB) серед 189 країн. Україна піднялася на 7 сходинок порівняно з рейтингом (DB) 2016 (83 місце) [3]. Найбільший стрибок угору Україна здійснила за показником, що характеризує простоту реєстрації підприємств (40 позицій). Це відбулось за рахунок того, що такі вимоги, як кількість процедур, час, який потрібний для відкриття компанії, та вартість, були змінені відповідно до вимог країн ОЕСР (Організації економічного співробітництва і розвитку) [3].

Переважна більшість науковців та експертів погоджуються, що у національній економіці саме регіон є тією основною просторовою одиницею, яка змагається за залучення інвестицій, тим рівнем, на якому відбувається основний рух та обмін знаннями. Результатом цих процесів може бути утворення нових підприємств промисловості чи сфери послуг і навіть виробничих агломерацій чи кластерів.

Дотичним до цього є питання про ступінь конкурентоспроможності об'єднаних територіальних громад у межах регіону та їх здатність забезпечувати високі показники економічного розвитку як у межах регіону, так і в межах всієї країни з метою збереження її економічної цілісності.

Щодо безпосереднього об'єкта наших досліджень – Львівської області, то слід зазначити, що на сучасному етапі конкурентне середовище на Львівщині активно розвивається. Супровід новим проектам

надає Агенція регіонального розвитку Львівщини, що є інституційним механізмом партнерства бізнесу та влади у сфері розвитку території [2].

Існує безліч моделей для визначення рівня конкурентоспроможності регіону, кожна модель здійснює оцінку рівня конкурентоспроможності, використовуючи ті чи інші показники, наприклад показники інвестиційної привабливості регіону, показники рівня життя населення, валовий регіональний продукт, інтегральний регіональний індекс людського розвитку та ін.

Загалом можна говорити про комплексність поняття конкурентоспроможності регіону. Зокрема російські дослідники Парахін та Парахіна зазначають, що конкурентоспроможність регіону містить три основоположні аспекти [13]:

- необхідність досягнення високого рівня життя населення (конкурентоспроможність ринку праці або конкурентоспроможність, що забезпечує населення);
- ефективність функціонування господарського механізму регіону (конкурентоспроможність на ринку товарів або конкурентоспроможність, що забезпечує виробництво);
- інвестиційна привабливість (конкурентоспроможність на ринку капіталу або конкурентоспроможність фінансів).

Таблиця 1. Інтегральний регіональний індекс людського розвитку Львівської області, 2017 рік

№	Показник	СЗК*	Ранг
1.	«Відтворення населення»	0,6906	9
2.	«Соціальне середовище»	0,7732	1
3.	«Комфортне життя»	0,6724	2
4.	«Добробут»	0,6454	14
5.	«Гідна праця»	0,5137	7
6.	«Освіта»	0,8355	8
7.	ІРЛР, 2017 р.	4,1307	3

Примітка: СЗК – стандартизовані калібровані значення по відповідному блоку.*

Розраховано фахівцями Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України.

Цей показник характеризує досягнення регіонів України в області людського розвитку. Результати розрахунків використовуються для моніторингу та оцінки прогресу людського розвитку в регіонах, є корисними для виявлення проблем та формування конкурентоспроможної соціально-економічної політики на національному та регіональному рівнях. Як бачимо, ІРЛР Львівської області є досить високим, що вказує на високий рівень соціально-економічного розвитку цього регіону. Згідно із зазначеним показником Львівська область займає 3 місце серед інших областей.

Щодо об'єднаних територіальних громад, то в рамках основних напрямків реформи фіскальної децентралізації [4], вже після її результатів у 2017 р. та першій половині 2018 р. відбулися реальні перетворення, які вплинули на всі місцеві бюджети України, в тому числі й на бюджети ОТГ Львівської області (табл. 2).

Місцевим бюджетам ОТГ Львівської області на 2017 рік була передбачена з державного бюджету освітня субвенція – 79 млн грн та медична субвенція – 40 млн грн. Чотирнадцять громад отримують з державного бюджету базову дотацію, один бюджет громади затверджено з реверсною дотацією – Новокалінівська ОТГ. Всього бюджети ОТГ області отримують 24,5 млн грн базової дотації.

Найбільше фінансово залежними від державного бюджету є Судовишинська та Новокалінівська ОТГ – 66 % у доходах громади становить базова дотація, а також Давидівська та Грабовецька ОТГ – 65 % (рис. 2).

Як зазначається в резюме аналітичного дослідження «Бюджети об'єднаних громад Львівщини: нові виклики та можливості», бюджети більшості об'єднаних громад Львівщини є залежними від офіційних трансфертів з Державного бюджету та використовують близько 2/3 коштів на поточне фінансування установ та закладів соціальної інфраструктури.

За таких умов реалізація проектів розвитку, необхідних для якісного надання послуг, може здійснюватися, як правило, лише за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку та субвенції на формування інфраструктури об'єднаних громад. Такий висновок, на думку багатьох експертів, стосується не тільки ОТГ Львівщини, але й більшості новостворених громад України. Тому ключовим завданням об'єднаних громад є нарощення власних доходів та підвищення ефективності поточних видатків шляхом оптимізації та модернізації мережі соціальної інфраструктури [10].

Таблиця 2. Загальна характеристика ОТГ Львівської області

№ з/п	Назва ОТГ	Загальна характеристика	
		Площа ОТГ	Чисельність населення на 01.01.2018 р. (тис. осіб)
1	Тростянецька	190,4	7,29
2	Мостиська	191,2	19,53
3	Новокалинівська	108,3	6,66
4	Давидівська	78,5	10,89
5	Бабинська	77,2	3,69
6	Шегинівська	147,3	4,95
7	Ходорівська	331,4	23,13
8	Жовтанецька	130,1	7,65
9	Новострілищанська	71,9	2,43
10	Гніздичівська	57,6	5,76
11	Бісковицька	55	5,04
12	Судовишнянська	80,1	9,9
13	Нижанковицька	18,6	2,25
14	Заболотцівська	66,4	2,34
15	Міженецька	45,5	2,16
16	Грабовецька	65,9	3,69
17	Дублянська	66,4	2,7
18	Вільшаницька	79,1	2,61
19	Новоміська	113	5,4
20	Чуквянська	76,8	2,97
21	Луківська	54,7	3,24
22	Воле-Баранецька	69,4	4,77

**Складено автором на основі [7].*

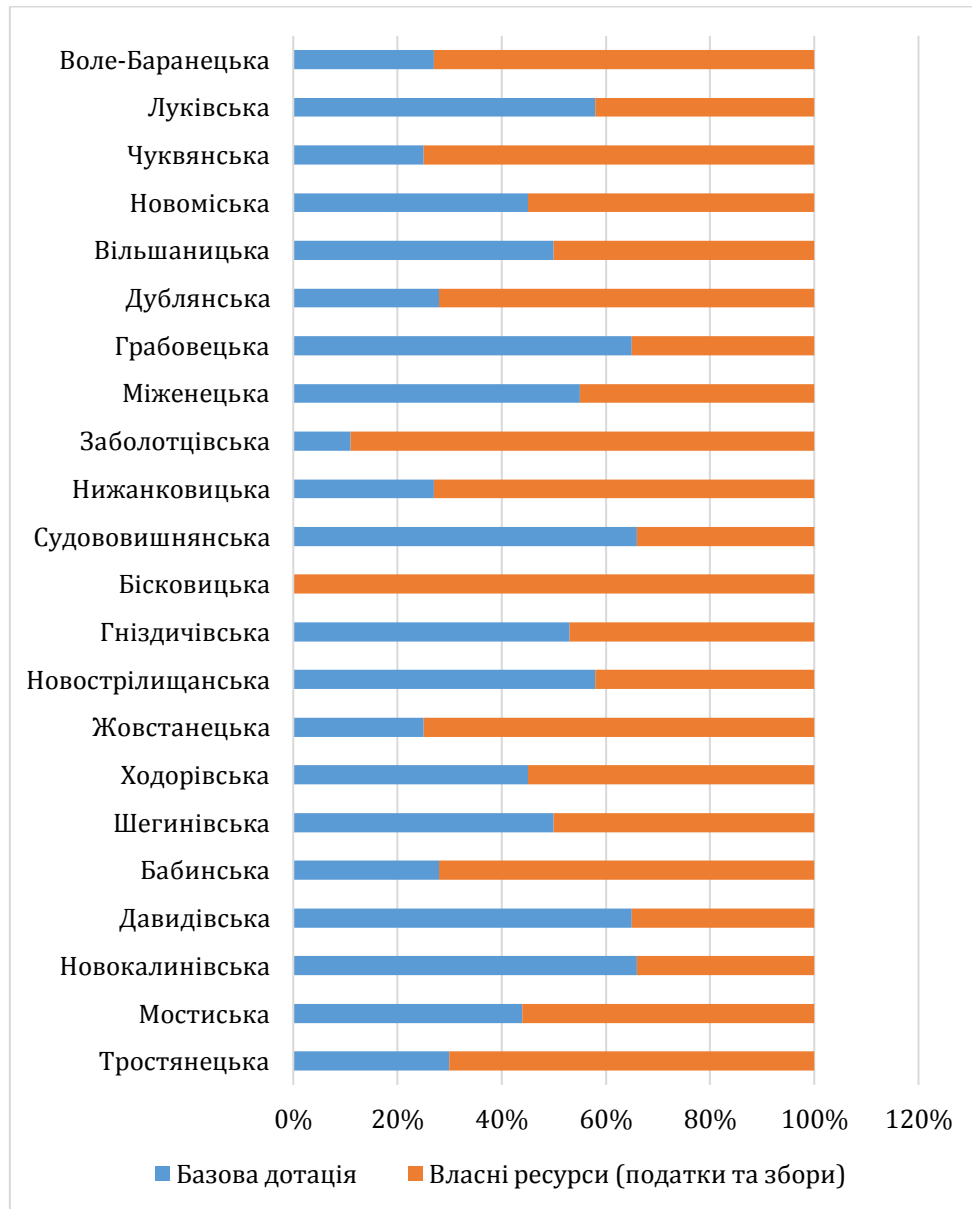


Рис. 2. Рейтинг фінансової самостійності (залежності) місцевих бюджетів ОТГ від Державного бюджету

**Складено автором.*

Затверджений обсяг доходів загального фонду місцевих бюджетів ОТГ області на 2017 рік з трансфертами з державного бюджету становить 197 млн грн, що більше у 7 разів від уточнених показників місцевих бюджетів (які увійшли до складу ОТГ) на 2016 рік. У результаті утворення об'єднаних громад зріс обсяг власних доходів місцевих бюджетів у 2 рази (на 26 млн грн) порівняно з 2016 роком (з 8 млн грн до 54 млн грн) (табл. 3).

Із розрахунку на 1 мешканця середній показник надходжень власних доходів на 1 жителя 22-х ОТГ області збільшився на 512,6 грн та склав 1073,6 грн (в тому числі в 7-ми ОТГ, утворених у 2018 році, цей показник зріс більш ніж на 10 % та становить 1180,3 грн, а в 15-и ОТГ, утворених у 2016 році, – на 30 % і становить 667 грн).

Основним джерелом наповнення бюджетів є податок на доходи фізичних осіб – 24 млн грн. Наступний за вагомістю – плата за землю – 15 млн грн. Об'єднання громад дозволило збільшити власні доходи бюджетів ОТГ на 1 жителя відповідної території, в середньому показник зріс на 360 грн (з 394 грн до 753 грн). Із розрахунку на 1 мешканця найбільше коштів отримує Тростянецька ОТГ – 1977 грн, найменше – Новоміська ОТГ – 322 грн (рис. 3).

Виходячи із фінансових ресурсів, ОТГ вже на початку бюджетного року змогли запланувати у відповідних бюджетах кошти на здійснення видатків розвитку (капітальні видатки) у загальній сумі 8 млн грн. Найбільший обсяг таких коштів передбачено Тростянецькою ОТГ – 3,6 млн грн. Затверджені обсяги видатків на 1 учня загальноосвітніх закладів у місцевих бюджетів ОТГ складають від 9,2 тис. грн до 19,3 тис. грн.

Зазначене свідчить як про фінансову можливість громади додатково спрямувати власні ресурси на підтримку загальноосвітніх закладів, так і про необхідність проведення оптимізації мережі навчальних закладів.

Таблиця 3. Фінансова спроможність об'єднаних територіальних громад області

Назва об'єднаної громади	Чис. населення на 01.01.2018 (тис. осіб)	Власні доходи на 1-ого мешканця за I півріччя 2018 (грн на ос.)	Рівень дотаційності бюджетів (питома вага базової/реверсної дотації у доходах (%))	Капітальні видатки на 1-го мешканця (без субвенцій з держбюджету) (грн /ос.)	Питома вага видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах (без трансфертів) (%)
Тростянецька	7,29	1976,15	9,31%	436,7	16,45%
Мостиська	19,53	1291,62	4,31%	714,34	16,33%
Новокалінівська	6,66	1384,68	0,00%	831,27	30,59%
Давидівська	10,89	1782,66	9,60%	405,9	24,27%
Бабинська	3,69	1809,28	14,31%	55,88	15,30%
Шегинівська	4,95	1556,5	13,03%	190,3	24,04%
Ходорівська	23,13	948,86	18,03%	152,35	17,02%
Жовтанецька	7,65	1262,14	10,88%	49,83	19,90%
Новострілищанська	2,43	1007,93	21,36%	717,31	38,30%
Гніздичівська	5,76	877,36	18,13%	183,59	28,52%
Бісковецька	5,04	732,82	26,66%	412,83	37,03%
Судовишлянська	9,9	667,15	30,18%	161,26	28,06%
Нижанковицька	2,25	825,44	24,21%	37,84	31,51%
Заболотцівська	2,34	936,1	17,84%	7,59	35,54%
Міженецька	2,16	464,86	39,89%	754,38	59,69%
Грабовецька	3,69	780,23	27,44%	163,13	70,27%
Дублянська	2,7	876,92	23,03%	40,04	42,09%
Вільшаницька	2,61	336,38	48,41%	712,91	61,41%
Новоміська	5,4	322,41	50,76%	309,65	56,58%
Чуквянська	2,97	502,48	36,26%	0	49,57%
Луківська	3,24	380,6	44,30%	2,64	56,24%
Воле-Баранецька	4,77	329,12	48,31%	3,63	64,75%
Усього за областю	139,05	21051,69	-	6343,37	-

*Складено автором на основі [7].

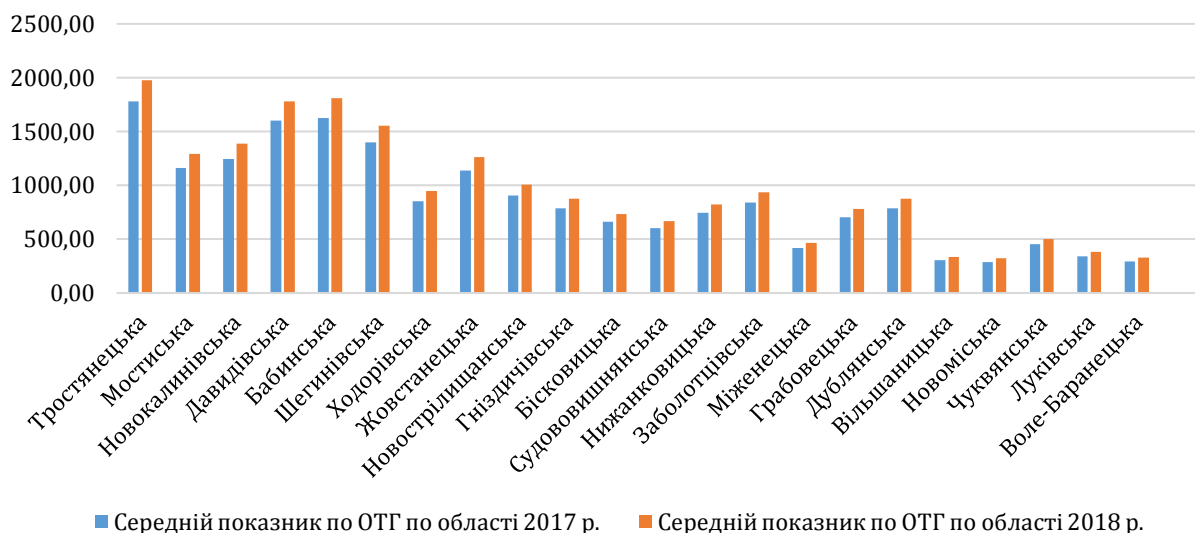


Рис. 3. Власні доходи на 1 особу по об'єднаних територіальних громадах області

*Складено автором.

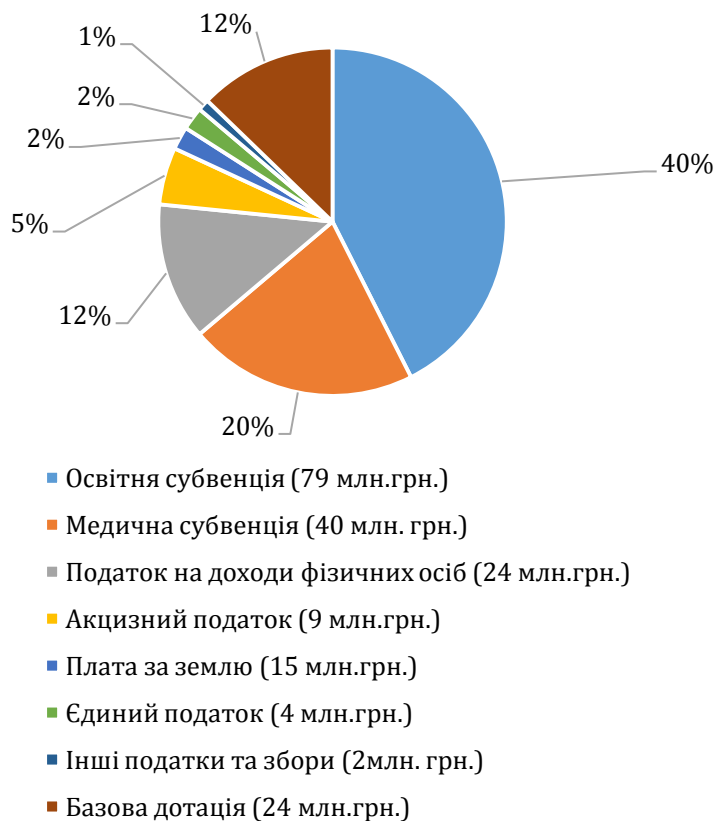


Рис. 4. Доходи бюджетів ОТГ Львівської області у 2017 році

*Складено автором.

Аналізуючи структуру надходжень власних ресурсів до бюджету ОТГ, можна побачити суттєве переважання ПДФО по всіх областях. Питома вага цієї статті доходів у загальному бюджеті коливалася в межах 40–77 %. При цьому найвищі її значення було зафіксовано по громадах із високим рівнем доходів на одного працівника, а найнижчі – навпаки. Крім доходів від ПДФО, важливим джерелом їх отримання для ОТГ є плата за землю і єдиний податок.

Найбільша штатна чисельність працівників виконкому (службовців) затверджена Новокалинівською ОТГ – 38 осіб, найменша – Міженецькою ОТГ – 14, Бісковицькою, Луківською та Тростянецькою ОТГ – по 16 осіб. Виходячи із розрахунку чисельності населення громад та чисельності службовців, можна зазначити, що найбільше навантаження на 1 службовця з надання послуг населенню передбачається у Тростянецькій ОТГ – 505 осіб, найменше – у Новострілищанській ОТГ – 100 осіб. Найбільша питома вага видатків на утримання службовців у фінансовому ресурсі ОТГ (без урахування субвенцій) припадає на бюджет Чукв'янівської ОТГ – 48 %, найменша – на бюджети Бабинської, Гніздичівської та Тростянецької ОТГ – по 24 %.

Також ОТГ отримали субвенцію з державного бюджету на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад у сумі 46 млн грн, що становить 4,6 % від загального обсягу по Україні. Найбільший обсяг субвенції складає 6 млн грн в Тростянецькій ОТГ, найменший – 1,5 млн грн у Міженецькій ОТГ.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, децентралізація позитивно вплинула на більшість ОТГ Львівської області. Створення громад дає можливість контролювати власні доходи, а також витратити кошти, вирішуючи нагальні проблеми.

Проте, разом із беззаперечними перевагами процесу децентралізації, такими як: підвищення інституційної та фінансової спроможності базового рівня місцевого самоврядування, спостерігаємо й певні недоліки реформування (зокрема, відставання профільних міністерств від поточних темпів децентралізації, незадовільний рівень кадрового забезпечення новостворених структур управління ОТГ, відсутність у закладів соціальної сфери, які переходять на баланс ОТГ, належних установчих документів та низка інших). Крім того, процеси децентралізації несуть приховані ризики, а саме: ризики, пов'язані з необхідністю перегляду меж адміністративно-територіальних одиниць; послаблення державного контролю органів місцевого самоврядування на регіональному та субрегіональному рівнях за реалізацією повноважень; загрози зриву фінансування повноважень органів місцевого самоврядування; ризики зниження якості місцевого управління та легітимності прийнятих рішень; небезпеки посилення відцентрових тенденцій на субрегіональному рівні).

У підсумку слід зазначити, що з урахуванням європейського досвіду, реформа децентралізації бюджету, яка нині відбувається в Україні, може бути результативною у формуванні ефективного місцевого самоврядування, насамперед, на найнижчому рівні, тобто на рівні ОТГ. Економічний аналіз результатів реформи, які відбулися на цьому рівні протягом 2016-2017 рр., дає можливість окреслити реальні виклики, пов'язані з наступним етапом реформування – секторальною децентралізацією, яка буде реалізовуватися протягом 2018 р. Адже реформування заради реформування з негативними соціальними наслідками для України є неприйнятним, оскільки може бути дуже дорогим. Тому для реалізації наступного етапу реформи – секторальної децентралізації, яка базуватиметься не на політичному популізмі, а на реальних соціальних результатах, необхідно прийняти нормативно-правові документи щодо: чіткого механізму розподілу повноважень (прав та обов'язків) у бюджетній сфері між органами державної влади на різних рівнях, тобто розмежування як повноважень щодо розподілу, так і податкової компетенції (джерел доходу); розподілу повноважень у сфері управління регіональним розвитком між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади, використовуючи при цьому досвід інших країн, які вже провели децентралізацію управління, адаптуючи зарубіжний досвід до українських реалій.

Список літератури

1. Пріоритети реформування та напрями перспективного розвитку міжбюджетних відносин в умовах бюджетної децентралізації в Україні. Київ : НІСД, 2015. 80 с.
2. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад». *Відомості Верховної Ради України*. 2015. № 13. С. 91. Ст. 10.
3. Топпервін Н. Дієве місцеве самоврядування як запорука успішної децентралізації публічної влади: швейцарський досвід. *DESPRO: Аналітичний вісник*. 2012. № 2.
4. «Реформа міжбюджетних відносин в Україні». URL: <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е. та ін. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України. *DESPRO*. Київ : Софія, 2012. 128 с.
6. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 року №333. URL: <http://www.kmu.gov.ua>.
7. «Децентралізація влади». URL: <http://decentralization.gov.ua>.
8. Аналітичні матеріали Департаменту місцевих бюджетів Міністерства фінансів України «Моніторинг виконання місцевих бюджетів» станом на 1 жовтня 2015 р. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.

-
9. Куценко Т. Ф. Реформа бюджетної децентралізації: орієнтація на соціальні результати. *Модернізація управління національною економікою: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф.* (25-26 листопада 2016 р.). Київ: КНЕУ, 2016. С. 246-252.
 10. Баранецький Т. Бюджети об'єднаних громад Львівщини: нові виклики та можливості: аналітичне дослідження. URL: <http://www.dialog.lviv.ua>
 11. Децентралізація: результати, виклики та перспективи. URL: [http://dif.org.ua/article/detsentralizatsiya\(rezultati\(vikliki\(iperspektivi](http://dif.org.ua/article/detsentralizatsiya(rezultati(vikliki(iperspektivi)
 12. Competitiveness: The major economic policy challenge. *Annual Report 2003*. Rotterdam: ECORYS Holding BV, Netherlands, 2003. 20 p.
 13. Парахина В. Н., Парахин К. А. Конкурентоспособность региона как экономическая категория: сборник научных трудов. Серия «Экономика», вып. 5. Ставрополь : Северо-Кавказский государственный технический университет, 2002.

References

1. NISD (2015). *Priorytety reformuvannia ta napriamy perspektyvnoho rozvytku mizhbiudzhethnykh vidnosyn v umovakh biudzhethnoi detsentralizatsii v Ukraini* [Priority directions of reform and future development of intergovernmental relations in the context of fiscal decentralization in Ukraine], NISD, Kyiv, Ukraine. [in Ukrainian].
2. Verkhovna Rada of Ukraine. (2015). The Law of Ukraine «On a voluntary association of communities. *Vidomosti Verkhovnoi Rady*, 13, 91. [in Ukrainian].
3. Toppervin, N. (2012). Effective local government as the key to successful decentralization of public power: the Swiss experience. *DESPRO: Analichnyj visnyk*, 2. [in Ukrainian].
4. Ministry of Finance of Ukraine (2017). *Reform of intergovernmental fiscal relations in Ukraine*. Retrieved from: <http://www.minfin.gov.ua>. [in Ukrainian].
5. Boryslavs'ka, O. Zaverukha, I. and Zakharchenko, E. (2012). *Detsentralizatsiia publichnoi vlady: dosvid ievropejs'kykh krain ta perspektyvy Ukrainy* [The decentralization of public authority: European experience and prospects of Ukraine], Sofiia, Kyiv, Ukraine. [in Ukrainian].
6. Cabinet of Ministers of Ukraine. (2014). *Resolution «The concept of reform of local government and territorial organization of power in Ukraine»*. Retrieved from: <http://www.kmu.gov.ua>. [in Ukrainian].
7. *Decentralization of power*. (2017). Retrieved from: <http://decentralization.gov.ua/region>. [in Ukrainian].
8. Ministry of Finance of Ukraine. (2015). *Analysis Department of the Ministry of Finance of local budgets Ukraine «Monitoring of local budgets» as of 1 October 2015*. Retrieved from: <http://www.minfin.gov.ua>. [in Ukrainian].
9. Kutsenko, T. F. (2016). Reform of the fiscal decentralization: focus on social outcomes. *Modernizatsiia upravlinnia natsional'noi ekonomikoii: materialy IV Mizhnar. nauk. prakt. konf.* [Modernization management of national economies materials IV International Scientific Conference], KNEU, Kyiv, Ukraine, 25-26 Nov, pp. 246-252. [in Ukrainian].
10. Baranets'kyj, T. (2017). *Budgets united community of Lviv region: New Challenges and Opportunities*. Retrieved from: <http://www.dialog.lviv.ua>. [in Ukrainian].
11. Kucheriv, I. (2016). *Decentralization: Results, Challenges and Prospects*. Retrieved from: <http://dif.org.ua/article/detsentralizatsiya-rezultati-vikliki-i-perspektivi>. [in Ukrainian].
12. Competitiveness: The major economic policy challenge. (2003). *Annual Report 2003*. Rotterdam: ECORYS Holding BV, Netherlands.
13. Parahina V. N., Parahin K. A. (2002). Competitiveness of the region as an economic category. *Konkurentosposobnost regiona kak ekonomicheskaya kategoriya: sbornik nauchnykh trudov*. Seriya "Ekonomika", 5. [in Russian].

Стаття надійшла до редакції – 02.10.2018 р., прийнята до друку – 18.10.2018 р.

Михайло Орестович КРУЦЯК

аспірант,
кафедра міжнародної економіки,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
E-mail: m.Krutsyak@gmail.com

**ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ НА
ОСНОВІ РЕЗУЛЬТАТІВ АНАЛІЗУ ДИНАМІКИ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ**

Круцяк М. О. Прогнозування попиту на вітчизняному ринку електричної енергії на основі результатів аналізу динаміки соціально-економічних показників. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 37-46.

Анотація

Проаналізовано роботи, присвячені прогнозуванню попиту на електроенергію, і виокремлено низку з них, що можуть бути використані із застосуванням наявних даних. Досліджено вплив окремих соціально-економічних чинників на обсяги річного споживання електроенергії в Україні. Обґрунтовано використання для задач прогнозування попиту на електричну енергію даних щодо обсягів внутрішнього валового продукту за паритетом купівельної спроможності, енергоємності ВВП і чисельності населення України за період 1991-2017 рр., а також визначено міцність кореляційного зв'язку між ними та річними обсягами споживання електроенергії. Запропоновано економіко-математичну модель прогнозування із використанням рівнянь множинної регресії та метод зменшення нелінійності динаміки досліджуваних чинників. Результати прогнозування, отримані з використанням запропонованої моделі, були зіставлені з результатами прогнозування деяких наявних загальнонаціональних прогнозів.

Ключові слова: електрична енергія; Об'єднана енергетична система України; споживання електричної енергії; попит на електричну енергію; прогнозування; макроекономічні показники.

Mykhailo Orestovych KRUTSYAK

PhD Student,
Department of International Economics,
National Technical University of Ukraine Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute
E-mail: m.Krutsyak@gmail.com

**FORECASTING DEMAND ON THE DOMESTIC ELECTRICITY MARKET ON THE BASIS OF
THE RESULTS OF SOCIAL AND ECONOMIC INDICATORS DYNAMICS ANALYSIS**

Abstract

The works, which are devoted to the forecasting of demand for electric power, are analysed in this research. A number of these works is identified in order to use the available data. The influence of individual social and economic factors on the volume of annual electricity consumption in Ukraine is investigated. The use of forecasting of demand for electric energy data on the volume of gross domestic product on the parity of purchasing power, GDP energy intensity and the population of Ukraine for the period of 1991-2017 are substantiated, as well as the correlation between them. The annual volumes of electricity consumption are determined. It has been proposed the economic and mathematical model of forecasting and use of multiple regression equations. The method of reduction of the nonlinearity of the dynamics of the investigated factors is considered. We have compared the results, which are obtained after the use of this model, with the results of the available national forecasts.

Keywords: electricity; United Energy System of Ukraine; electricity consumption; electricity demand; forecasting; social and economic values.

Вступ

Електроенергетика як забезпечувальна галузь економіки працює за принципом невідкладного забезпечення попиту у режимі реального часу, що відповідно потребує адекватного прогнозування попиту на електричну енергію та розробки відповідних економіко-математичних моделей. Такі моделі насамперед мають враховувати вплив і розвиток чинників у перспективі, що мають вплив на попит на електричну енергію, а вже далі — способи та можливості покриття спрогнозованого обсягу попиту, оптимізації (ресурсів і генерації) тощо. Від точності результатів моделювання значною мірою залежать не тільки становище галузі та підприємств, що входять до неї, а й, власне, національної економіки, її енергетичної та економічної безпеки. З цієї причини вимоги точності результатів моделювання є достатньо жорсткими. Однак, через можливість настання різноманітних стохастичних подій, задовольнити такі вимоги стає щораз складніше. До таких подій в Україні, що відбувалися у недалекому минулому та призвели до зміни кон'юнктури ринку електричної енергії, насамперед слід віднести: розгортання бойових дій на території країни, девальвація національної валюти, технологічні прориви, зміна споживчої поведінки, зміна політичного курсу, приєднання до глобальних інтеграційних процесів, лібералізація ринків тощо. З цієї причини економіко-математична модель прогнозування попиту на електричну енергію має містити зміну економічних, соціальних і демографічних чинників, адже без їх урахування задача прогнозування перетворюється у задачу екстраполяції даних, що не може врахувати розвитку об'єктивно існуючої дійсності, у межах якої якраз і функціонує ринок електричної енергії. Поряд з тим, через відносно нетривалу історію незалежності України до останнього часу, прогнозування з використанням економетричних методів було обмежено горизонтом самого прогнозування, який на національному рівні згідно з положенням Закону України від 13.04.2017 р. № 2019-VIII «Про ринок електричної енергії» становить принаймні 10 років.

Мета та завдання статті

Метою статті є створення економіко-математичної моделі для вирішення задач прогнозування обсягів попиту на електричну енергію в Україні на перспективу до 10 років з урахуванням результатів аналізу низки соціально-економічних показників, що є визначальними при формуванні попиту на електричну енергію, а також зіставлення результатів моделювання з результатами, наданими профільними організаціями в Україні та встановлення її спроможності. Завдання дослідження – дослідження зміни фізичного обсягу ВВП за ПКС, енергоємності ВВП і чисельності населення на зміни обсягів споживання електричної енергії в Україні, а також встановлення причинно наслідкового зв'язку між ними з використанням економіко-математичних моделей з метою їх подальшого прогнозування.

Виклад основного матеріалу дослідження

Прогнозуванням попиту на електричну енергію і дослідженням адекватності результатів такого прогнозування займалася низка вчених, у результатах дослідження яких була зацікавлена численна кількість науково-дослідних установ, відомств, міністерств і приватних компаній. Серед основоположних праць є праця Егеліоглу [1], який із використанням рівнянь множинної регресії побудував математичну модель, що враховувала вплив кількох економічних чинників на зміну обсягів споживання електроенергії у Північному Кіпрі. У результаті його дослідження встановлено, що чисельність споживачів, ціна на електроенергію і чисельність туристів корелюють зі зміною попиту на електроенергію. У роботі Харріса та Лью [2] кількісними методами описано можливість оцінювання впливу ціни за одиницю електроенергії як одного з вирішальних факторів енергозбереження з боку споживачів. У роботі Яна [3] було доведено щільність зв'язку між обсягами споживання електроенергії та змінами клімату у Гонконзі. Райан і Джайн [4] доповнили модель Яна залежністю попиту на електроенергію від зміни чисельності населення. Фанг і Туммала [4] дійшли висновку про те, що доцільним є використання ціни на електроенергію, валового внутрішнього продукту (ВВП), торговельного балансу та чисельності населення для прогнозування попиту на електроенергію в Гонконзі. Лью та співавтори [5] використовували показники ВВП, вартості електроенергії та чисельності населення з метою прогнозування попиту на електроенергію в Сінгапурі. Лахані та Бамб [6] використовували показники ціни на електроенергію, середній рівень доходів на душу населення з використанням рівняння еластичності попиту на електроенергію у Меріленді. У працях Маркідакіса [7] наведена ще більш складна економіко-математична модель, до якої залучені набори даних різноманітного характеру.

Цілком очевидним є те, що більшим є набір статистичних даних, то більш адекватних результатів моделювання можна досягти, однак для цього потрібна як їх наявність, так і наявність необхідних часу і людських ресурсів для їх обробки. Окрім того, постає певна невизначеність: до якої кількості всіх можливих пояснюваних змінних слід обмежити економіко-математичну модель, адже із їх зростанням вплив кожної із них монотонно прямує до нуля [8].

З урахуванням наведеного вище, можна припустити, що за допомогою моделі, побудованої із використанням рівнянь множинної регресії, що буде містити динаміку рівня фізичного обсягу ВВП, цін на електроенергію та чисельності населення, можна отримати результати прогнозування обсягів попиту на електроенергію з досить високим рівнем адекватності.

У зв'язку із тим, що ціни для кінцевих споживачів електричної енергії в Україні є диференційованими (залежно від групи споживачів і класу напруги) та встановлюються не за ринковими правилами, а прийняттям рішення парламенту, запропонована модель множинної багатофакторної регресії для прогнозування попиту на електроенергію не міститиме даних про зміну цін на останню, а, натомість, буде враховувати дані про динаміку зміни ВВП, енергоємності ВВП і чисельності населення. Вона має наступний вигляд:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + u \quad (1)$$

де:

Y — рівень попиту або обсяги споживання на електричну енергію (ГВт/год),

X_1 — ВВП (млрд доларів),

X_2 — енергоємність ВВП (кг н.е./тис. доларів),

X_3 — чисельність населення (млн осіб),

u — стандартна похибка (так званий білий шум).

При цьому кожному з незалежних змінних X_1 , X_2 та X_3 описано рівнянням регресії, що відображає динаміку цих змінних у часі t та характер їх зміни:

$$\begin{aligned} X_1 &= c_{01}t^n + c_{11}t^{n-1} + \dots + c_{n1}, & X_2 &= c_{02}t^n + c_{12}t^{n-1} + \dots + c_{n2}, \\ X_3 &= c_{03}t^n + c_{13}t^{n-1} + \dots + c_{n3}, \end{aligned} \quad (2)$$

де:

$c_{01}, c_{11}, c_{n1}, c_{02}, c_{12}, c_{n2}, c_{03}, c_{13}, c_{n3}$ — константи відповідних рівнянь регресій.

Так на рис. 1 наведено зміну обсягів споживання та зміну пояснювальних змінних у динаміці за період 1991-2017 років.

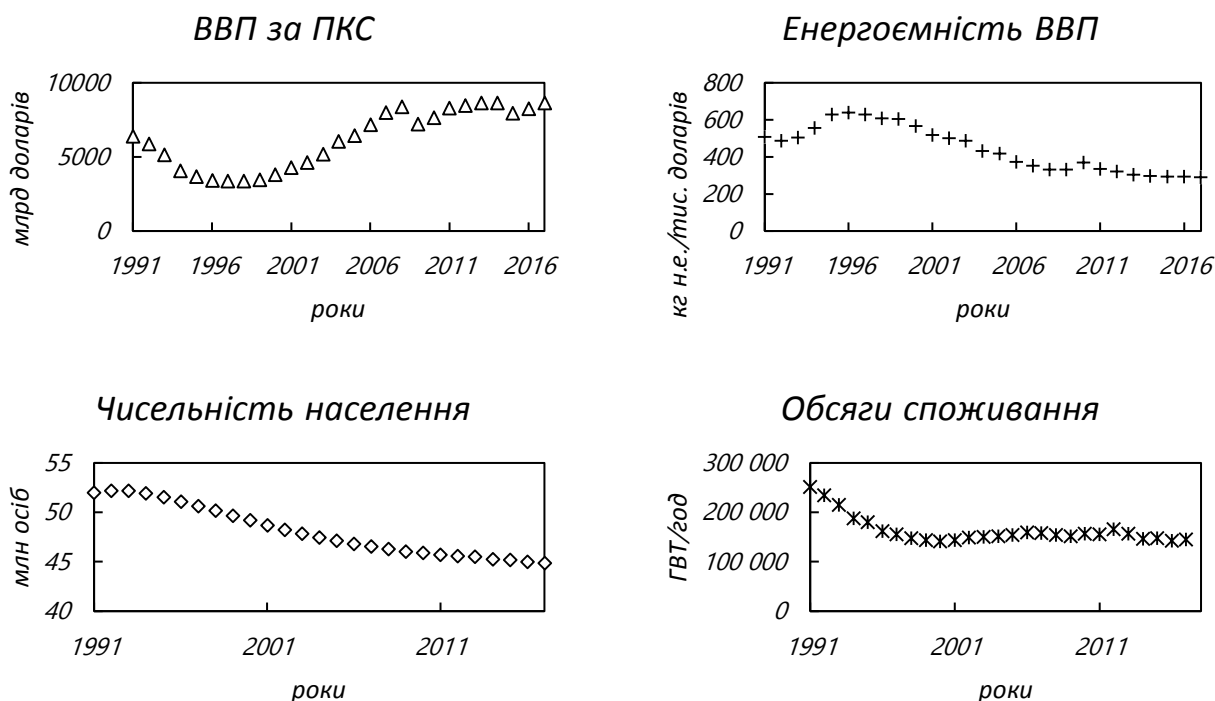


Рис. 1. Динаміка зміни пояснювальних змінних і попиту на електричну енергію, 1991-2017 рр. [9], [10], [11], [12], [13], [14]

Як видно з рис. 1, через наявність помітної нелінійності у споживанні електричної енергії, чисельності населення і ВВП використання рівнянь регресії дещо ускладнене, приклади чого наведені у роботі Мохамеда та Боджера [15]. Причин помітної нелінійності є принаймні кілька: тут і значне зменшення енергопостачання на території ОРДЛО; і розвиток технологій енергозбереження, і переорієнтації національної економіки, і проведення бойових дій на Сході України, і прискорена

девальвації гривні тощо. З цією метою надалі від початку 2007 року використовувалися дані про чисельність населення України без урахування частки населення в АР Крим і ОРДЛО, дані про обсяги споживання електричної енергії по Україні будуть містити дані без урахування частки споживання АР Крим і ОРДЛО. Скориговані дані мають наступний вигляд (рис. 2).

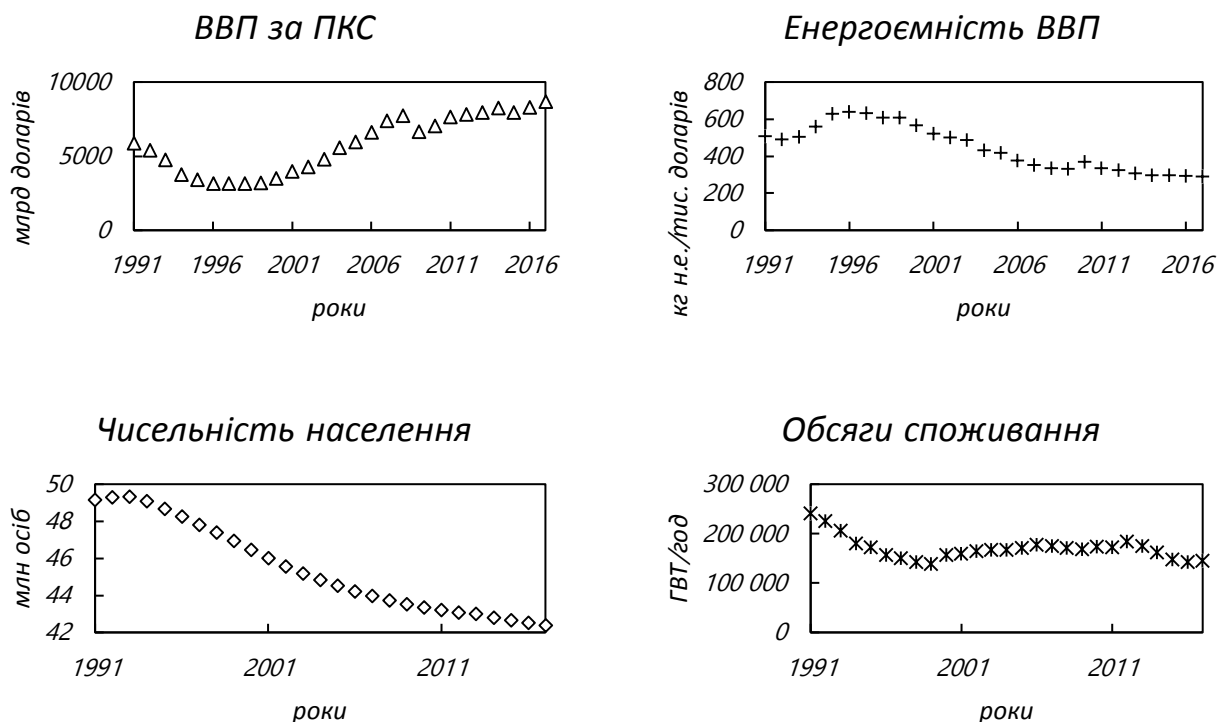


Рис. 2. Динаміки зміни приведених значень пояснювальних змінних і попиту на електричну енергію, 1991-2017 рр. (власні розрахунки)

Для перевірки розробленої моделі було використано кілька статистичних тестів, серед яких: скоригований коефіцієнт детермінації r^2 для визначення того, наскільки добре модель описує дані фактичного споживання, F -тест для перевірки на загальну значимість моделі та t -тест для перевірки рівності коефіцієнтів регресії моделі [16]. Також проаналізовано залишковий «білий шум» u з метою перевірки моделі на відсутність автокореляції.

Залежність кожної з цих змінних одна від одної зображена відповідними коефіцієнтами кореляції. У таблиці 1 наведена кореляційна матриця для змінних, що використовуються у регресійному аналізі за період 1991-2017 рр. при моделюванні попиту на електричну енергію в Україні.

Усі незалежні змінні мають сильний кореляційний зв'язок із залежною змінною, а отже, можна говорити про значущість їх використання надалі. Коефіцієнт кореляції між ВВП і чисельністю населення становить 0,64. Однак у даному випадку спостерігається явище мультиколінеарності. Маркидакіс і співавтори [17] стверджують, що мультиколінеарності у таких випадках можна досить легко позбутися, вирішивши задачу найменших квадратів, що є досить простим завданням (у тому числі, і у випадку множинної регресії).

Таблиця 1. Кореляційна матриця для досліджуваних змінних, які були використані у рівняннях множинної регресії (авторські розрахунки)

Змінні	Обсяги споживання електричної енергії	ВВП	Енергоємність ВВП	Чисельність населення
Обсяги споживання електричної енергії	1	0,74	0,59	0,44
ВВП		1	0,79	0,64
Енергоємність ВВП			1	0,97
Чисельність населення				1

Незалежні змінні, такі, як ВВП (X_1), енергоємність ВВП (X_2) і чисельність населення (X_3), описані з використанням рівнянь регресії. Рівняння регресії для X_1 , X_2 та X_3 мають наступний вигляд:

$$X_1 = -0,0009 \cdot t^6 + 10,6 \cdot t^5 - 53161 \cdot t^4 + 10^8 \cdot t^3 - 2 \cdot 10^{11} t^2 + 2 \cdot 10^{14} \cdot t - 6 \cdot 10^{16} \quad (3)$$

$$X_2 = 0,0001 t^6 - 1,7076 t^5 + 8558,3 t^4 - 2 \cdot 10^7 t^3 + 3 \cdot 10^{10} \cdot t^2 - 3 \cdot 10^{13} \cdot t + 9 \cdot 10^{15} \quad (4)$$

$$X_3 = -8 \cdot 10^{-5} t^4 + 0,6115 t^3 - 1839,8 t^2 + 2 \cdot 10^6 t - 10^9 \quad (5)$$

де t – час (з інтервалом дискретизації в один рік, починаючи з 1991 року).

Саме ж рівняння множинної регресії для визначення прогнозованих обсягів попиту на електричну енергію, з використанням рівнянь (3)–(5), має наступний вигляд:

$$Y = 1,8 \cdot 10^3 - 4,9 \cdot 10^5 \cdot X_1 + 72,7 \cdot X_2 + 5,6 \cdot 10^3 \cdot X_3 \quad (6)$$

У таблиці 2 наведені результати перевірки моделі множинної регресії з використанням різних статистичних методів (скоригований коефіцієнт детермінації r^2 , F -тест і t -тест з критичними значеннями 99 %). Кількість ступенів свободи для F -статистики рівна 3, для детермінатора як і t -статистики – 32.

Таблиця 2. Результати тестування моделі множинної регресії на значущість (авторські розрахунки)

Модель	r^2	F -тест		t -тест			
		Критичне значення 99 % F -критерію	F	Критичне значення 99 % t -критерію	t_1	t_2	t_3
Обсяги споживання електричної енергії	0,89	6,8	1024	2,74	10,2	17,8	30,4

Виходячи з результатів, наведених у таблиці 2, стає очевидним, що для моделі побутових споживачів значення коефіцієнту детермінації r^2 , який рівний 0,89, є досить значним. Зазвичай, у задачах такого типу він рідко перебільшує 0,9. На початку 2000-х років споживання електричної енергії побутовими споживачами швидко зростало насамперед через прискорений перехід населення на електричне опалення, викликане збільшенням вартості цін на природній газ, і поширення сучасної побутової техніки. Однак наприкінці 2000-х років під впливом світової економічної кризи та збільшення ціни на електричну енергію споживання суттєво знизилася. Наявність наведених вище історичних фактів у подальшому дослідженні, як можна пересвідчитися з даних табл. 2, призвела до зменшення коефіцієнта детермінації r^2 .

Скоригований коефіцієнт детермінації для споживачів електричної енергії є значним, що означає пояснення причини зміни обсягів споживання принаймні на 89 %, які викликані змінами ВВП, енергоемності ВВП і чисельності населення. Критичне значення F -тесту значно менше, ніж розраховане значення F -критерію. Тому можна зробити висновок про те, що результати моделювання, отримані з використанням рівнянь множинної регресії (3)–(5), є у достатньою мірою адекватними. Аналогічно, результати t -тесту: значення t_1 , t_2 і t_3 для коефіцієнтів X_1 , X_2 та X_3 є помітно більшими, аніж 99 % критичного значення t . Це означає, що коефіцієнти b_1 , b_2 і b_3 у рівняннях (3)–(5) теж є значними.

На рис. 3 зображено статистичні значення фактичного споживання електричної енергії, а також значення, отримані за допомогою запропонованої моделі. Як видно з цього рисунку, динаміка зміни модельованої величини достатньою мірою повторює форму зміни фактичних ретроспективних даних.

На рис. 4 зображено «білий шум» (залишки від рівнянь множинної регресії). Основна частина сукупності залишків рівномірно розкидана на всій площині, і при цьому не має характерної кривизни розподілу або зони підвищеної щільності. Таким чином, можна говорити, що розподіл залишків має стохастичний розподіл, а тому не потрібно вводити жодних додаткових пояснювальних змінних. Проте зв'язок між залишками та ціною на електроенергію все ж таки існує, але він не є суттєвим і ним можна знехтувати, адже, спираючись на доведення Яю [18], залишки рівні 22,81, що не перевищують критичного значення χ^2 в 31,41 (за прийнятої ймовірності 0,05). Це надає можливість припустити, що автокореляція залишків є незначною.

Обсяги споживання електроенергії

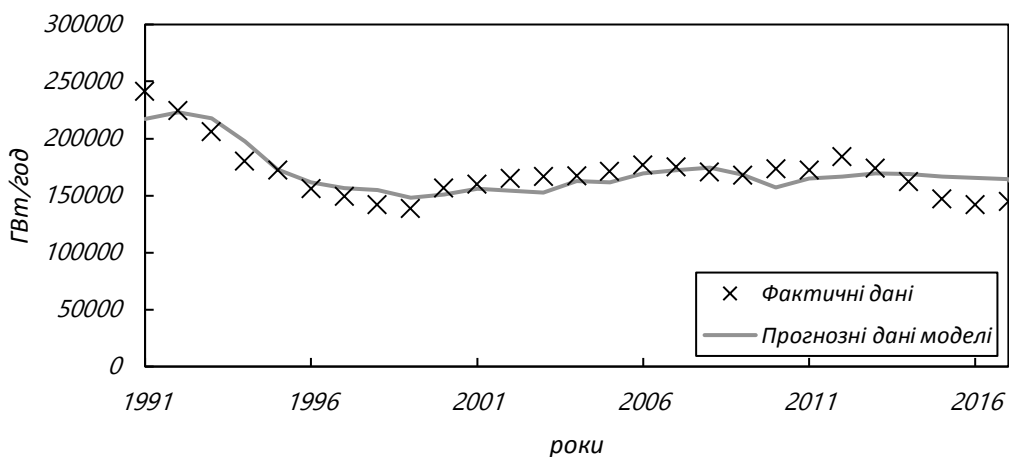


Рис. 3. Результати крос-перевірки запропонованої моделі (власні розрахунки)

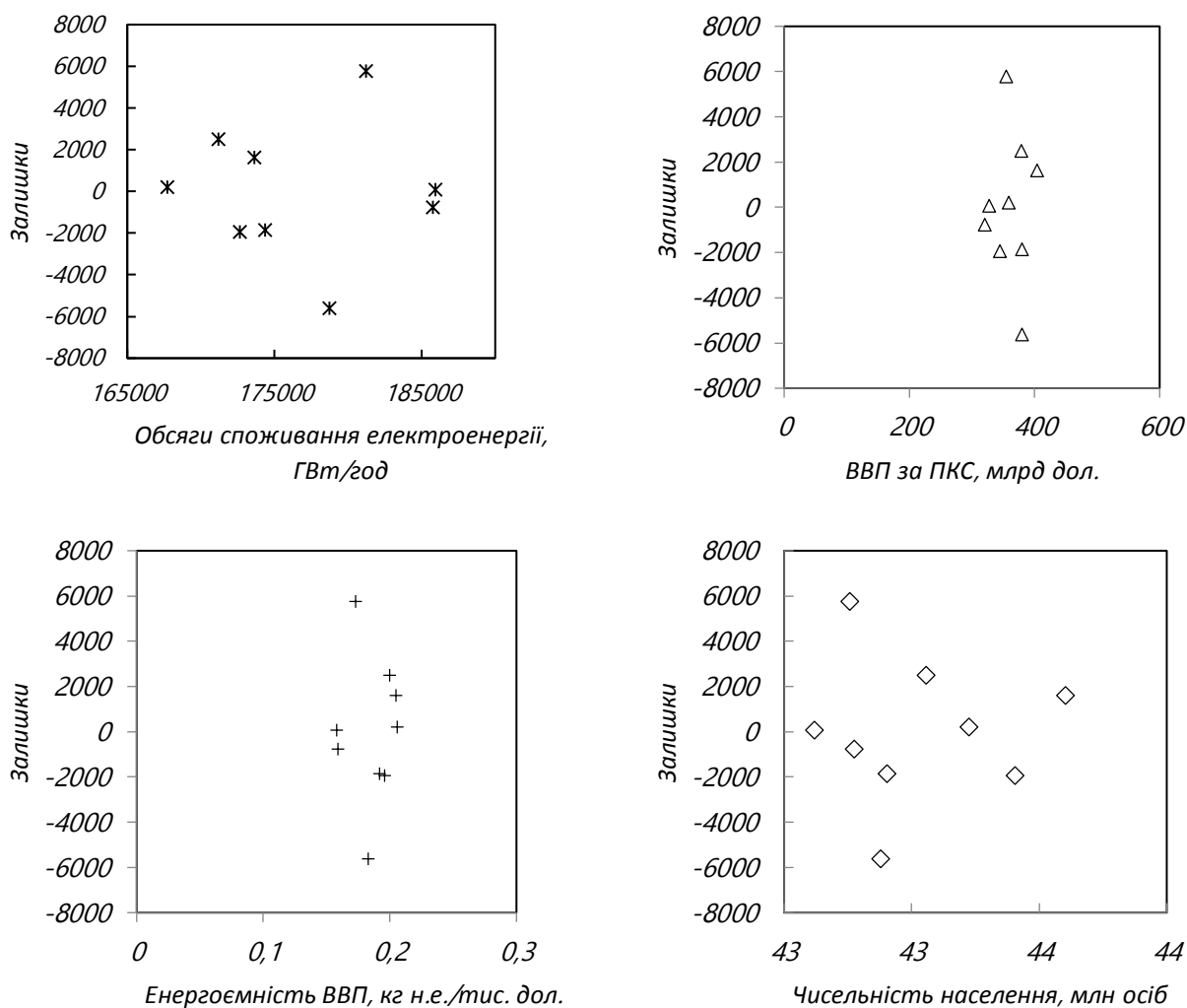


Рис. 4. Розподіл залишків модельованої та пояснювальних змінних (власні розрахунки)

На рис. 5 наведено прогнозні значення попиту на електричну енергію, отримані за допомогою розробленої моделі.

В Україні загальнонаціональні соціально-економічні прогнози розробляються і публікуються Міністерством економічного розвитку і торгівлі України [19], а на рівні регіонів – обласними державними адміністраціями. Відповідні секторальні прогнози складаються відомствами та

міністерствами згідно з їхнім профілем. Таким чином, з урахуванням прогнозу соціально-економічного розвитку України Міністерства економічного розвитку і торгівлі України Міністерством енергетики та вугільної промисловості України в особі ДП «НЕК «Укренерго» розробляє і публікує власні прогнози попиту на електричну енергію на основі оптимізаційної моделі енергопостачання і попиту. Остання є економіко-математичною моделлю ринкової рівноваги в енергетичному секторі.

Обсяги споживання електроенергії

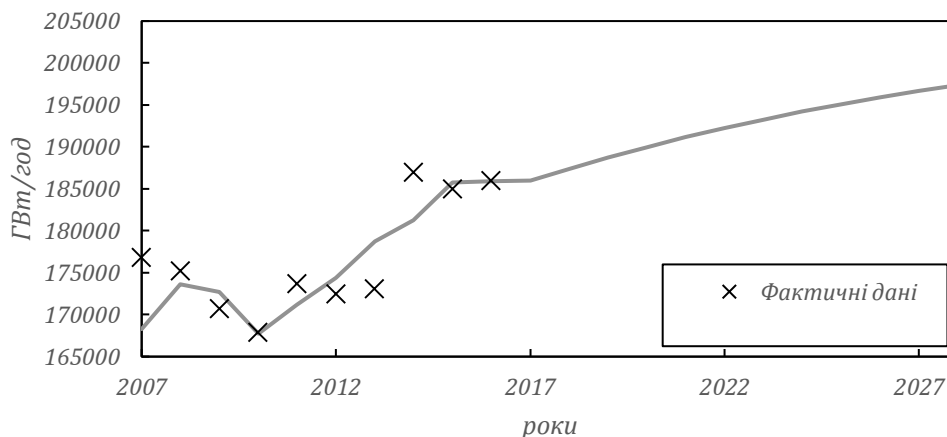


Рис. 5. Прогноз попиту на електричну енергію по Україні (стандартна похибка= $4,38 \times 10^3$, власні розрахунки)

Оптимізаційна модель, яка використовується ДП «НЕК «Укренерго», надає можливість визначити стан рівноваги (баланс) на енергетичному ринку, за вхідною величиною встановленої потужності різних типів генерації і набору цін за одиницю електроенергії (на оптовому та роздрібній ринках, а також для побутових і непобутових споживачів) [20]. З використанням оптимізаційних методів розрахунок балансу продовжується до досягнення стану рівноваги попиту та пропозиції. Прогнози ДП «НЕК «Укренерго» будуються з припущення про зростання споживання із річними темпами на рівні в 1,2-2,0%. З метою оцінювання придатності запропонованої моделі та зіставлення результатів була обрана модель, розроблена в ДП «НЕК «Укренерго».

Прогнозні значення за базовими (інерційними) сценаріями, отримані за допомогою запропонованої моделі множинної регресії, моделі ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України [21], моделі ДП «ЕнергоАтом» [22] і моделі ДП «НЕК «Укренерго» наведені на рис. 6.

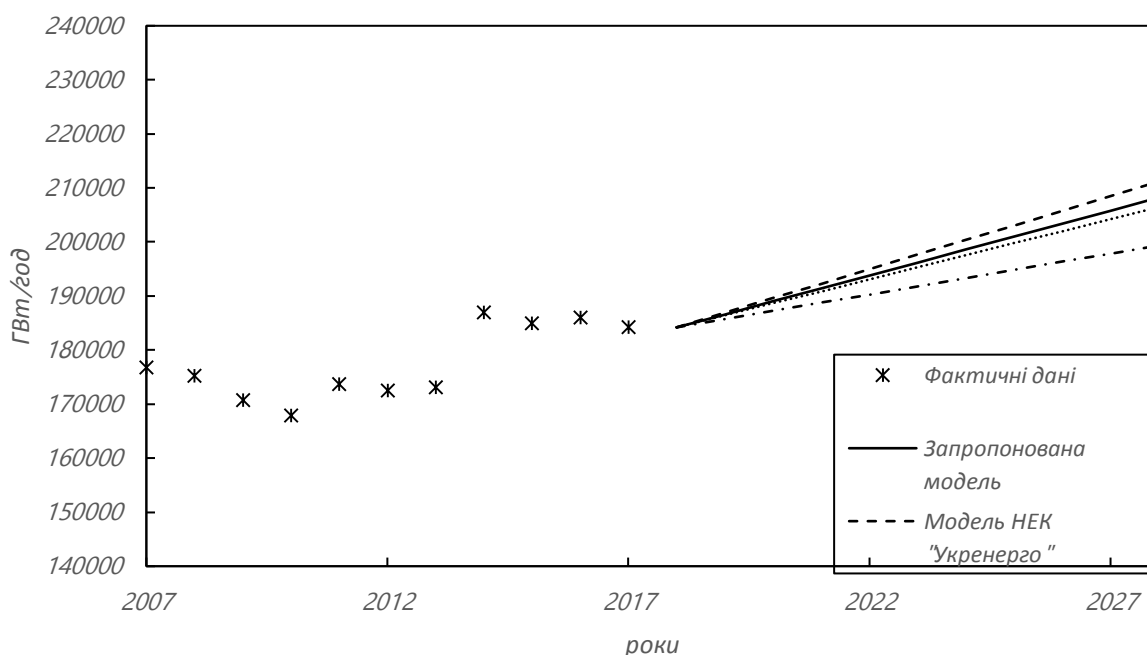


Рис. 6. Порівняння результатів прогнозування для України (власні розрахунки)

Прогнози, отримані за допомогою моделі, описаною рівнянням множинної регресії, для всього періоду прогнозування співпадають з прогнозами (за базових, інерційних пропусків розвитку), наданими ДУ «Інститут економіки та прогнозування», ДП «ЕнергоАтом» і ДП «НЕК «Укренерго», хоч для останнього періоду прогнозування результати почали дещо розходитися.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Резюмуючи вищезазначене, виділимо наступне:

- у роботі запропоновано економіко-математичну модель прогнозування попиту на електричну енергію на основі низки соціально-економічних чинників із використанням рівнянь множинної регресії;
- запропоновані моделі, у ході статистичних випробувань, підтвердили високу адекватність отриманих результатів;
- результати, отримані з використанням запропонованої моделі, були зіставлені із прогнозними даними, наданими ДП «НЕК «Укренерго», ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України та ДП «ЕнергоАтом»;
- у результаті зіставлено було встановлено, що результати, отримані за допомогою запропонованої моделі, мають достатню високу точність, що значною мірою залежать від точності прогнозів пояснювальних змінних.

Напрямок подальших досліджень: у нашій роботі для моделювання пояснюючих змінних використовувалися рівняння регресії. Нині досліджується можливість використання інших методів прогнозування цих змінних.

Список літератури

1. Egelioglu F., Mohamad A. A., Guven H. Economic variables and electricity consumption in Northern Cyprus. *Energy* 2001; 26:355–62.
2. Harris J. L., Liu L. Dynamic structural analysis and forecasting of residential electricity consumption. *Int J Forecast* 1993;9: 437–55.
3. Yan Y. Y. Climate and residential electricity consumption in Hong Kong. *Energy* 1998; 23(1): 17–20.
4. Rajan M, Jain VK. Modelling of electrical energy consumption in Delhi. *Energy* 1999; 24: 351–61.
5. Fung Y. H., Tummala V. M. R. Forecasting of electricity consumption: a comparative analysis of regression and artificial neural network models. *IEE Second International Conference on Advances in Power System Control, Operation and Management, Hong Kong; 1993. p.782-7.*
6. Liu X. Q., Ang B. W., Goh T. N. In: Forecasting of electricity consumption: a comparison between an econometric model and a neural network model. In: *IEEE International Conference on Neural Networks, vol. 2; 1991. p. 1254–9.*
7. Lakhani H. G., Bumb B. Forecasting demand for electricity in Maryland: an econometric approach. *Technol Forecast Soc Change* 1978;11:237–61.
8. Makridakis S., Wheelwright S. C. *Forecasting methods for management*, 5th ed. New York: Wiley; 1989.
9. Mohamed Z., Bodger P. S. Analysis of the Logistic model for predicting New Zealand electricity consumption. *Proceedings of the Electricity Engineer's Association (EEA) New Zealand Conference, Christchurch, New Zealand, Published in CD-ROM, 20–21 June; 2003.*
10. The World Bank: Electric power consumption. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/EG.USE.ELEC.KH.PC> (дата звернення:09.08.2018).
11. International Energy Agency: Statistics. URL: <http://www.iea.org/statistics/statisticssearch>.
12. State Enterprise National power company UKRENERGO. Dispatch information. URL: <https://ua.energy/diyalnist/dyspetcherska-informatsiya>.
13. Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України. URL: <http://mpe.kmu.gov.ua>.
14. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
15. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг. URL: http://www.nerc.gov.ua/data/filearch/Proekty/poekty_oznaky_regulatornyh_aktiv/2017/pr_211-1/propoz_pr_211-1.pdf.
16. Zaid Mohamed, Pat Bodger. *Forecasting electricity consumption in New Zealand*. University of Canterbury; 2004.
17. Sinclair Knight Merz, CAE (Centre for Advanced Engineering, University of Canterbury, NZ). *Electricity Supply and Demand to 2015*, 5th ed. Christchurch: CAE University of Canterbury Campus; 2000.
18. Makridakis S., Wheelwright S. C., Hyndman R. J. *Forecasting methods and applications*. New York: Wiley; 1998.

19. Yau, J. (2012). *Alternative Investments Portfolio Management*. In: *Alternative Investments, Risk Management, and the Application of Derivatives*. Charlottesville, CFA Institute, 5–127.
20. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. *Ukraine: Perspectives of the development. Consensus forecast*. Kyiv; 2017. URL: <http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konsensus-prognoz>.
21. Державне підприємство «НЕК «Укренерго»: Проект «Звіт з оцінки відповідності (достатності) генеруючих потужностей». 2017. URL: <https://ua.energy/wp-content/uploads/2017/10/Zvit-z-otsinky-vidpovidnosti-dostatnosti-generuyuchyuh-potuzhnostej.pdf>.
22. Дячук О., Чепелев М., Подолець Р., Трипольська Г. *Перехід України на відновлювану енергетику до 2050 року*. Київ : Вид-во ТОВ «АРТ КНИГА», 2017. 88 с.
23. Стратегічний план розвитку державного підприємства «Національна енергогенеруюча компанія «ЕНЕРГОАТОМ» на 2018-2022 роки. URL: http://www.energoatom.kiev.ua/files/file/sp_2018_2022_05052018.pdf?admitad_uid=56bb91ddd02c7fe236fa37dcfbe03848t.

References

1. Egelioglu, F., Mohamad, A. A., Guven, H. (2001). Economic variables and electricity consumption in Northern Cyprus. *Energy*, 26, 355–62.
2. Harris, J. L., Liu, L. (1993). *Dynamic structural analysis and forecasting of residential electricity consumption*. *Int J Forecast*, 9, 437–55.
3. Yan, Y. Y. (1998). Climate and residential electricity consumption in Hong Kong. *Energy*, 23(1), 17–20.
4. Rajan M, Jain VK. (1999). Modelling of electrical energy consumption in Delhi. *Energy*, 24, 351–61.
5. Fung, Y. H., Tummala, V. M. R. (1993). Forecasting of electricity consumption: a comparative analysis of regression and artificial neural network models. *IEE Second International Conference on Advances in Power System Control, Operation and Management*, Hong Kong, 782-7.
6. Liu, X. Q., Ang, B. W., Goh, T. N. (1991). Forecasting of electricity consumption: a comparison between an econometric model and a neural network model. In: *IEEE International Conference on Neural Networks*, 2, 1254–9.
7. Lakhani, H. G., Bumb, B. (1978). Forecasting demand for electricity in Maryland: an econometric approach. *Technol Forecast Soc Change*, 11, 237–61.
8. Makridakis, S., Wheelwright, S. C. (1989). *Forecasting methods for management*. New York: Wiley.
9. Mohamed, Z., Bodger, P. S. (2003). Analysis of the Logistic model for predicting New Zealand electricity consumption. *Proceedings of the Electricity Engineer's Association (EEA) New Zealand Conference*, Christchurch, New Zealand, Published in CD-ROM, 20–21 June; 2003.
10. *The World Bank: Electric power consumption*. (n.d.). Retrieved from: <https://data.worldbank.org/indicator/EG.USE.ELEC.KH.PC>.
11. *International Energy Agency: Statistics*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.iea.org/statistics/statisticssearch>.
12. *State Enterprise National power company UKRENERGO. Dispatch information*. (n.d.). Retrieved from: <https://ua.energy/diyalnist/dyspetcherska-informatsiya>.
13. *Official web-site of Ministry of Energy and coal industry*. (2018). Retrieved from: <http://mpe.kmu.gov.ua>. [in Ukrainian].
14. *Official web-site of State Statistics Service of Ukraine*. (2018). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. [in Ukrainian].
15. *Official web-site of The National Commission for state regulation in the energy and utilities (NKREKP)*. (2017). Retrieved from: http://www.nerc.gov.ua/data/filesearch/Proekty/poekty_oznaky_regulATORYNYH_aktiv/2017/pr_211-1/propoz_pr_211-1.pdf. [in Ukrainian].
16. Zaid, Mohamed, Pat, Bodger. (2004). *Forecasting electricity consumption in New Zealand*. (2004). University of Canterbury.
17. Sinclair, Knight Merz, (2000). CAE (Centre for Advanced Engineering, University of Canterbury, NZ). *Electricity Supply and Demand to 2015*. Christchurch: CAE University of Canterbury Campus.
18. Makridakis, S., Wheelwright, S. C., Hyndman, R. J. (1998). *Forecasting methods and applications*. New York: Wiley.
19. Yau, J. (2012). *Alternative Investments Portfolio Management*. In: *Alternative Investments, Risk Management, and the Application of Derivatives*. Charlottesville, CFA Institute, 5–127.
20. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. *Ukraine: Perspectives of the development. Consensus forecast*. Kyiv. (2017). Retrieved from: <http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Konsensus-prognoz>.

-
21. *Derzhavne pidpryyemstvo «NEK «Ukrenerho»: Proekt «Zvit z otsinkyvdpovidnosti (dostatnosti) heneruyuchykh potuzhnostey»*. (2017). Retrieved from: <https://ua.energy/wp-content/uploads/2017/10/Zvit-z-otsinky-vidpovidnosti-dostatnosti-generuyuchykh-potuzhnostej.pdf>. [in Ukrainian].
 22. Dyachuk, O., Chepelyev, M., Podolets', R., Trypol's'ka, H. (2017). *Perehid Ukrayiny na vidnovlyuvanu enerhetyku do 2050 roku*. Kyiv : ART KNYHA. [in Ukrainian].
 23. *Stratehichnyy plan rozvytku drezhavnoho pidpryyemmstva «Natsional'na enerhoheneruyucha kompaniya «ENERHOATOM» na 2018-2022 roky*. Retrieved from: http://www.energoatom.kiev.ua/files/file/sp_2018_2022_05052018.pdf?admitad_uid=56bb91ddd02c7fe236fa37dcfbe03848t. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції - 09.10.2018 р., прийнята до друку - 21.10.2018 р.

Юлія Олександрівна ЛАЗЕБНИК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри статистики, обліку та аудиту,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
E-mail: yuliya_lazebnyk@ukr.net

ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ЗМІНИ НА РИНКУ ПРАЦІ ТА ЯКІСТЬ ЗАЙНЯТОСТІ

Лазебник Ю. О. Вплив інформаційно-комунікаційних технологій на зміни на ринку праці та якість зайнятості. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 47-55.

Анотація

Вступ. Стаття присвячена дослідженню актуальних питань статистичного вивчення впливу інформаційно-комунікаційних технологій на зміни на ринку праці та якість зайнятості.

Мета. Метою дослідження є аналіз тенденцій змін умов праці та якості зайнятості, пов'язаних із повсюдним упровадженням ІКТ. Необхідність розуміння наслідків таких змін для регіональних ринків праці в Україні спонукає до розроблення теоретико-методологічних засад статистичного забезпечення управлінських рішень щодо підвищення якості зайнятості та умов праці.

Метод (методологія). Для досягнення поставленої мети у статті розглянуті світові підходи до визначення таких понять як «телеробота» (telework) або «мобільна робота із використанням ІКТ» (ICT-mobile work) – Т/ІСТМ. Проаналізовано особливості практичного застосування Т/ІСТМ і її структура за виділеними категоріями у 28 державах-членах ЄС. Здійснена операціоналізація категорій Т/ІСТМ відповідно до «використання ІКТ» та «місця роботи».

Результати. За результатами проведеного дослідження визначено основні проблеми, що пов'язані з поширенням такого явища, як «телеробота» або «віддалена робота». Одна з них полягає в тому, що, незважаючи на зростаючий консенсус, досі не існує загальноприйнятого визначення цих понять. Іншою є обмежена наявність даних про частоту та інтенсивність Т/ІСТМ у багатьох країнах світу.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології; телеробота; віддалена робота; ринок праці; якість зайнятості; умови праці; теоретико-методологічні засади; статистичне забезпечення управління.

Iuliia Oleksandrivna LAZEBNYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Statistics, Accounting and Auditing,
V. N. Karazin Kharkiv National University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BACKGROUND TO STATISTICAL ASSESSMENT OF EMPLOYMENT QUALITY IN LOCAL UNITS

Abstract

Introduction. The article is devoted to the research of topical issues of statistical study of the impact of information and communication technologies on changes in the labor market and the quality of employment.

Purpose. The purpose of the study is to analyze the trends in changing working conditions and employment quality associated with the widespread use of ICT. The need to understand the consequences of such changes for regional labor markets in Ukraine encourages the development of the theoretical and methodological foundations of statistical provision of managerial decisions on improving the quality of employment and working conditions.

Method (methodology). To achieve this goal, the article discusses the world approaches to defining concepts such as telework or ICT-mobile work, T / ICTM. The peculiarities of practical application of T / ICTM and its structure according to the selected categories in the 28 EU member states are analyzed. Operationalization of T / ICTM categories in accordance with the "use of ICTs" and "workplaces".

Results. According to the results of the study, the main problems identified are the proliferation of such a phenomenon as "telework" or "remote work". One of them is that, despite the growing consensus, there is still no

generally accepted definition of these concepts. Another is the limited availability of T / ICTM frequency and intensity data in many countries around the world.

Keywords: *information and communication technologies; telework; remote work; labor market; quality of employment; working conditions; theoretical and methodological foundations; statistical support of management.*

Вступ

Традиційне розуміння зайнятості та працевлаштування суттєво змінюється із упровадженням інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), оскільки цифрові технології поширюються на всі аспекти робочого життя.

Важливим чинником змін на ринку праці є досягнення інформаційних і комунікаційних технологій, які відбулися останніми роками. Незважаючи на те, що домашня робота з телероботою використовувалась протягом десятиліть, так звані «нові ІКТ», такі, як смартфони та планшетні комп'ютери, спричинили революцію в роботі та житті людей двадцять першого століття. Важливим аспектом для цього розвитку є відрив роботи від традиційних офісних приміщень.

На думку Д. Боллієр (D. Bollier), з упровадженням Всесвітньої мережі (the World Wide Web) в 1994 році значно пришвидшився розвиток ІКТ, що має важливі наслідки для роботодавців та окремих працівників [2]. К. Шваб (K. Schwab) обґрунтував, що «четверта промислова революція» підтвердила попередні кейнсіанські прогнози про поширення технологічного безробіття [12]. Наприклад, С. Фрей (S. Frey) та М. Осборн (M. Osborne) [7] стверджують, що 47 % робочих місць у США знаходяться під високим ризиком автоматизації протягом наступних 20 років. Деліот (Deloitte) прогнозує, що у Великій Британії 20-25 % робочих місць будуть автоматизовані, але очікується, що «швидкість автоматизації збільшуватиметься експоненціально», так що робочі місця, які сьогодні є у наявності, опиняться під питанням завтра (цитовано в [14]). Деякі аналітики навіть прогнозують «безробітне майбутнє» та «кінець роботи» [1; 3].

Такі науковці, як Г. Граєтс (G. Graetz) і Г. Майклз (G. Michaels), показали, що автоматизація не може мати негативного впливу на ринок робочих місць [8]. Деякі дослідники довели позитивний ефект автоматизації на створення робочих місць [15], що узагальнює ці неясності, описуючи чотири основні тенденції розуміння того, як технологічні зміни можуть вплинути на ринок праці:

- руйнування робочих місць;
- створення робочих місць;
- зміна робочих місць (тобто впровадження нових форм взаємодії працівників та машин, нових форм робочих місць, які призводять до нових ризиків);
- переміщення робочих місць (тобто розвиток цифрових платформ та робочих груп, сприяння переміщенню послуг до країн з низьким рівнем соціального захисту, та країн, що розвиваються).

Мета статті

Метою дослідження є аналіз тенденцій змін умов праці та якості зайнятості, пов'язаних із повсюдним упровадженням ІКТ. Необхідність розуміння наслідків таких змін для регіональних ринків праці в Україні спонукає до розроблення теоретико-методологічних засад статистичного забезпечення управлінських рішень щодо підвищення якості зайнятості та умов праці.

Виклад основного матеріалу дослідження

Нові ІКТ здійснили революцію в повсякденній роботі та житті двадцять першого століття. Вони дозволяють людям спілкуватися з друзями та родиною, а також із колегами та керівниками в будь-який час, однак вони також полегшують втручання платоспроможної роботи у простір та час, які зазвичай призначені для особистого життя. Переміщення оплачуваної роботи з традиційних офісних приміщень було вирішальним фактором у цьому розвитку. Сьогоднішня робота в офісі підтримується Інтернетом, і її можна виконувати практично в будь-якому місці та в будь-який час. Ця нова просторова незалежність виділила роль технології в робочому середовищі, пропонуючи як нові можливості, так і нові виклики.

Смартфони, планшети та подібні пристрої дозволяють виконувати не тільки традиційні форми роботи у режимі віддаленого доступу (робота з дому або домашня робота), вони також полегшують роботу та надають можливість працювати з будь-якого місця. У багатьох дослідженнях використовується така назва цієї роботи, як «телеробота» (telework) або «мобільна робота із використанням ІКТ» (ICT-mobile work) – скорочено – Т/ІСТМ (telework/ICT-mobile work).

Т/ІСТМ можна визначити як роботу з використанням ІКТ, таких, як смартфони, планшети, ноутбуки та настільні комп'ютери, для роботи поза приміщеннями роботодавця.

Так результати шведського національного дослідження свідчать, що з 2005 року підвищення мобільності, інтерактивності та багатства засобів масової інформації нових ІКТ зробило дистанційну роботу більшою мірою реалістичною для багатьох працівників. Використання ІКТ для виконання робіт

поза приміщенням роботодавця також пов'язане з продовженням використання гнучких механізмів робочого часу. За даними Європейського фонду покращення умов життя та праці (European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions –Eurofound) [10] мотиви впровадження гнучких механізмів робочого часу пов'язані з поліпшенням умов праці, а саме – шляхів, за допомогою яких працівники можуть сумістити роботу та особисте життя, а також адаптуватися до вимог конкретних виробничих систем, а отже, задовольнити організаційні потреби щодо підвищення продуктивності. Оскільки ІКТ забезпечує просторову та часову гнучкість, то робочі місця, де розробляються гнучкі режими робочого часу, також можуть бути середовищами, де розвивається Т/ІСТМ.

Нарешті, можна сказати, що заняття та робочі завдання щораз більше містять спілкування та передачу знань та інформаційних продуктів, символів та послуг на великі відстані. З цих причин робочі місця поступово стають більш придатними для Т/ІСТМ. Ця тенденція все ще сильно пов'язана зі статусами професії в секторі послуг [17].

Незважаючи на це, деякі фактори перешкоджають фактичному застосуванню організаціями Т/ІСТМ незалежно від наявної технології. Наприклад, у деяких країнах та організаціях культура праці сприяє небажанню організацій запроваджувати телероботу та інші види гнучкої роботи, і окремі працівники можуть не бажати використовувати ці варіанти, навіть коли вони є доступними. Наприклад, згідно з іспанським дослідженням, культура праці в цій країні характеризується відносно високим рівнем престижності праці. Результатом є порівняно низька реалізація гнучких механізмів роботи, у тому числі дистанційна робота.

Поряд із роботодавцем (або організатором) управлінське ставлення до Т/ІСТМ є ще одним важливим фактором для розвитку або стримування зростання цієї організації. На відміну від ситуації в Іспанії, шведське дослідження довело, що менеджери у Швеції більш позитивно ставляться до того, що їхні працівники віддалено працюють, ніж керівники в інших країнах.

У США телеробота (або дистанційна робота) розпочалася в 1970-х–1980-х роках в інформаційній промисловості в Каліфорнії [9] і поступово розширювалася протягом десятиліть. Закон про підвищення кваліфікації працівників (TEA) 2010 року навіть передбачає, що американські федеральні урядові установи повинні містити Т/ІСТМ для всіх працівників федерального уряду. Сьогодні телеробота щораз ширше пропагується в США як тип бізнес-моделі, що приваблює найбільші таланти та скорочує час і витрати на роботу, офісні приміщення.

У Японії Т/ІСТМ заохочується головним чином як інструмент боротьби з ерозією робочої сили. Зниження рівня народжуваності в поєднанні зі старінням населення та низьким рівнем зайнятості серед жінок призвело до зменшення частки робочої сили протягом останніх двох десятиліть. У відповідь державні установи, такі, як Міністерство внутрішніх справ та комунікацій, Міністерство земель, інфраструктури, транспорту та туризму та Міністерство охорони здоров'я, праці та соціального забезпечення, активно просувають Т/ІСТМ, щоб заохочувати збільшення участі робочої сили, особливо серед жінок з маленькими дітьми. Більше того, загальні національні дані з цієї теми формуються в Японії на регулярній основі, у зв'язку з тим, що особливу увагу на Т/ІСТМ звертають державні органи. Однак існує чітка різниця між віддаленими робітниками, які працюють переважно з дому, яких називають «telecommuters», і «мобільними працівниками». Незважаючи на те, що участь у телероботі цілком добровільна, часто для мобільних працівників, які в основному є продавцями, необхідно збільшити час обслуговування клієнтів та зменшити витрати на офісні приміщення.

Поточне дослідження, проведене компанією Eurofound щодо працевлаштування населення, доводить, що робота, в якій цифрова платформа є посередником між працівником і клієнтом, також визначає умови праці та працевлаштування, пов'язані з цією новою формою зайнятості, а також її масштабом. Створюється онлайн-ресурс, який дає змогу отримувати доступ до різних типів інформації про зайнятість населення, яку склав Eurofound.

У Євросоюзі у 2015 році близько 3 % працівників мали постійну домашню телероботу, близько 5 % – високо мобільну Т/ІСТМ роботу, а близько 10 % – випадкову Т/ІСТМ роботу. Загалом приблизно 18 % працівників займалися Т/ІСТМ роботою (рис. 1).

Виходячи з того факту, що ті, хто виконує «постійну домашню телероботу», складають найменшу групу, можна припустити, що робота вдома є формою Т/ІСТМ, найменш популярною серед працівників. Проте співробітники, які працюють вдома, також можуть бути залучені до груп випадкових і високо мобільних Т/ІСТМ, оскільки ці працівники працюють у різних місцях, до яких іноді можуть належати їхні будинки. Фактично 47 % людей з групи високої мобільності Т/ІСТМ і 51 % групи випадкової Т/ІСТМ працювали з дому в певний момент протягом 12 місяців до інтерв'ю.

На рис. 2 показано частоту Т/ІСТМ зайнятості серед працівників у 28 державах-членах ЄС. Серед країн ЄС більша частина працівників скандинавських країн використовує ІКТ завжди або майже весь час і різною мірою працює поза межами приміщень роботодавця. Іншими країнами ЄС, які мають відносно високу частку працівників, що виконують Т/ІСТМ, є Бельгія, Франція, Нідерланди та Велика Британія.

Чотири з країн, залучених до цього дослідження, опускаються нижче середнього показника: Німеччина, Угорщина, Італія та Іспанія.

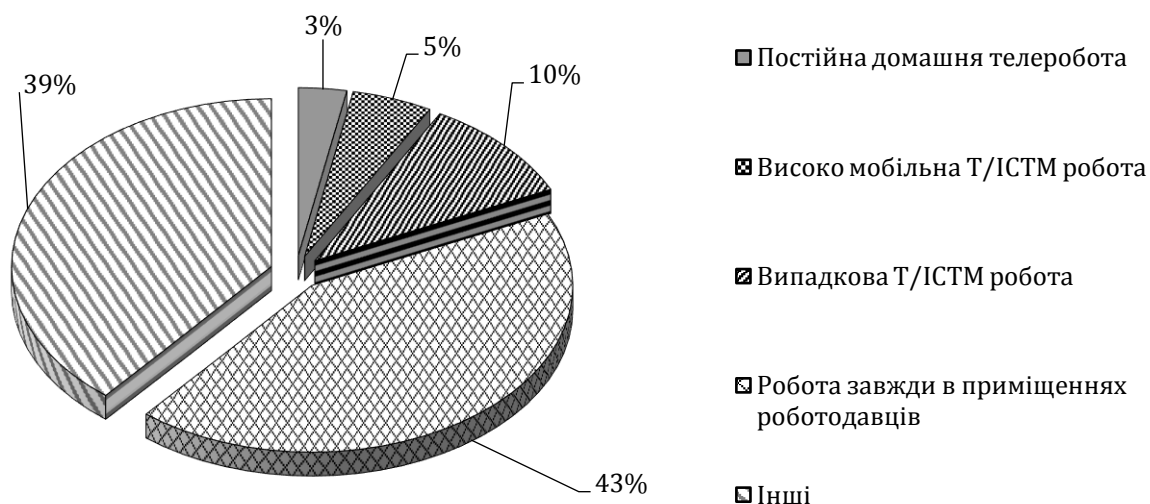


Рис. 1. Частка працівників, що брали участь у Т/ІСТМ у ЄС-28 у 2015 р.

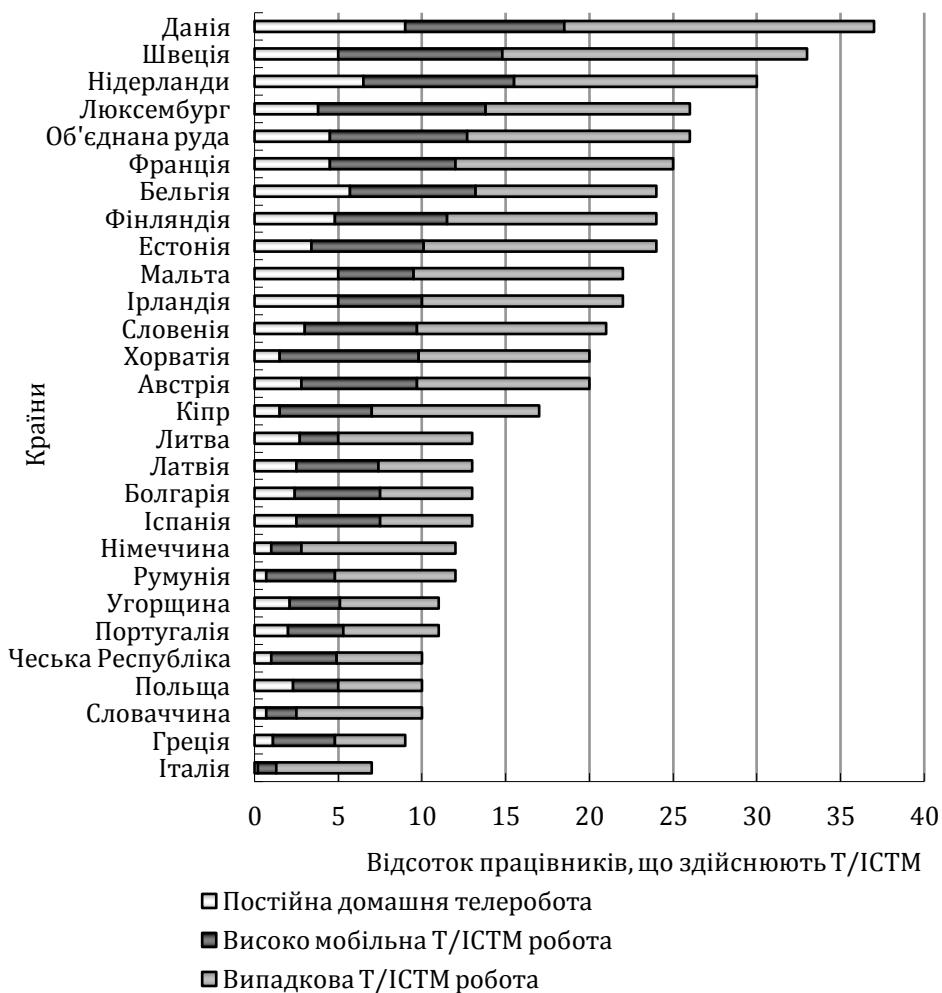


Рис. 2. Відсоток працівників, що здійснюють Т/ІСТМ у ЄС-28, за категоріями та країнами

*За даними [6].

З урахуванням різних методологій та джерел інформації, що використовується на національному рівні, результати європейського опитування щодо умов праці (Eurofound's European Working Conditions Survey – EWCS 2015) [6] та національних джерел інформації, представлених вище, є зіставними. Обстеження робочої сили вдома ЄС 2015 [5] показує, що серед 10 країн, у Німеччині, Угорщині, Італії та Іспанії частка найманих працівників, які працюють вдома, нижче середньої, тоді як Бельгія, Фінляндія, Нідерланди та Швеція перевищують середнє значення ЄС щодо частки працівників, які працюють. У цьому випадку наведені індикатори містять працівників, які працюють вдома незалежно від використання ІКТ. Проте, як зазначалося раніше щодо країн ЄС із відповідною інформацією, це робить більшість працівників, які працюють вдома з ІКТ.

Виходячи з основного місця роботи та повідомленого використання ІКТ, можна створити проксі-індикатор на основі даних EWCS 2015, який відображає частоту використання Т/ІСТМ у всіх країнах-членах ЄС. У EWCS респондентам задають питання про те, як часто їх основна оплачувана робота містить «роботу з комп'ютерами, ноутбуками, смартфонами тощо». Їм також задають питання про частоту роботи на основній оплачуваній роботі: у приміщеннях роботодавця; на території клієнта; в машині або іншому транспортному засобі; на зовнішньому майданчику; вдома або в публічному місці.

Операціоналізація визначення працівників, що виконують Т/ІСТМ в EWCS 2015, містить працівників, які (1) працюють з ІКТ «весь час» або «майже весь час» і (2) працюють в одному або декількох інших місцях, за межами приміщення роботодавця «принаймні кілька разів на місяць» (табл. 1).

Різниця між працівниками, які працюють переважно з дому (звичайні домашні працівники), та мобільними працівниками полягає в тому, що група Т/ІСТМ також може бути розділена між тими, хто регулярно працює не в приміщеннях роботодавця, і тими, хто робить це лише іноді. Розрізнення відбувається головним чином тому, що в огляді відповідної літератури було виявлено, що різні рівні інтенсивності Т/ІСТМ та діапазон місць, на яких люди працюють, потенційно можуть мати різні наслідки для умов праці [13].

Таблиця 1. Операціоналізація категорій Т/ІСТМ відповідно до «використання ІКТ» та «місце роботи»

Категорія	Опис	Використання ІКТ	Місце роботи
Постійна домашня телеробота	Робітники постійно працюють з дому, використовуючи ІКТ.	Постійно або майже весь час	Працює щонайменше в іншому місці, ніж приміщення роботодавця, кілька разів на місяць.
Часто виконувана Т/ІСТМ	Робітники працюють в одному або декількох місцях поза приміщенням роботодавця лише час від часу і мають значно меншу мобільність, ніж високомобільна Т/ІСТМ.		З дому щонайменше кілька разів на місяць та у всіх інших місцях (крім приміщень роботодавця) рідше, ніж кілька разів на місяць.
Високо-мобільна Т/ІСТМ	Робітники працюють в декількох місцях регулярно, з високим рівнем мобільності та використанням ІКТ.		рідше і / або менше разів, ніж високомобільні Т/ІСТМ
Завжди в приміщеннях роботодавця	Робітники, які працюють винятково з приміщень роботодавця з використанням ІКТ або без нього	З використанням ІКТ або без нього	Принаймні кілька разів на тиждень принаймні в двох місцях, окрім приміщень роботодавця або щодня працюють принаймні в іншому місці.
			Завжди в приміщеннях роботодавця

*Узагальнено за [13].

Т/ІСТМ робота розглядається як корисна і для роботодавців, і для працівників через низку причин. Одна з них – це потенційне поліпшення балансу між роботою та життям, що важливо за рахунок скорочення часу, що витрачається на проїзд. Це може призвести до скорочення приватного транспорту та заторів у місті, забруднення атмосфери, зниження використання енергії, зменшення затрат на офісні приміщення. Це може створити можливості для працевлаштування, залучити та утримувати

кваліфікованих працівників та потенційно навіть підтримати економічне зростання у віддалених регіонах. Більшість цих мотивацій висвітлюються в національних дослідженнях з Франції, Німеччини, Італії, Нідерландів, Іспанії, Швеції та Великобританії, а також у всіх дослідженнях МОП.

У всіх цих країнах Т/ІСТМ, особливо домашня телеробота, стає щораз важливішою стратегією розвитку для компаній, що намагаються поєднувати щоденне використання часу з різними цілями в різних місцях.

Як було зазначено у дослідженні EWCS 2016 [13], одним з основних факторів для прийняття Т/ІСТМ та гнучких механізмів роботи загалом є вдосконалення балансу між робочим і особистим рівнем життя працівників. ІКТ допомагає працівникам краще збалансувати свою роботу та особисте життя шляхом зменшення часу на роботу та / або адаптації робочого часу до їхніх особистих потреб. Для компаній це також спосіб поліпшення стану працівників. Наприклад, у Німеччині в опитуванні компанії щодо узгодження роботи та сімейного життя вважається, що покращення сімейної привабливості в компаніях є головним рушієм для прийняття механізмів гнучкого робочого часу, у тому числі роботи на вулиці та мобільних роботах [16].

Дослідження, проведене БІТКОМ (BITKOM, Берлін), підкреслює той факт, що, крім прагнення покращити баланс праці та життя працівників, компанії прагнуть досягти більшої стабільності працівників [11]. Подальші причини, з яких працівники прийшли до прийняття мобільних схем роботи, містять краще узгодження сімейного та трудового життя («сильно важливо» або «дуже важливо» 86 % опитаних), більшу гнучкість часу («важливо» або «досить важливо» для 79 %), задоволеність роботою («досить важливо» для 65 %), а також відсутність комунікації («важливо» або «дуже важливо» для 63 %). Аналогічно в Іспанії, згідно з опитуванням, проведеним IDC у 2013 році, висвітленим у національному звіті Іспанії, 70,9 % опитаних роботодавців повідомили, що основною причиною застосування гнучкої політики роботи є «соціальні мотиви», особливо поліпшення умов роботи, баланс життя.

Варто уважніше ознайомитись з робочими звичками віддалених робочих і мобільних працівників ІКТ, з точки зору основного місця роботи, частоти роботи в режимі віддаленого робочого дня. Місце роботи є критичним елементом у розрізненні домашньої робочої сили (вдома як основного робочого місця) та роботи з ІКТ-мобільних пристроїв (робота з інших місць поза приміщенням роботодавця, таких, як кав'ярні, поїзди, літаки та інші громадські приміщення).

М. Волрав (M. Walrave) і М. Де Бі (M. De Bie) [18] показують, що у фламандському регіоні Бельгії більше половини (60 %) працівників, які працюють поза приміщенням роботодавця, використовують ІКТ та роблять це з дому. Набагато менше працівників, що виконують Т/ІСТМ, користуються телецентром чи іншим додатковим робочим місцем (4 %). Подібним чином С. Пфистерер (S. Pfisterer) та ін. [11] доводять, що в Німеччині основним місцем для працівників, які використовують ІКТ за межами приміщень роботодавця, є дім працівника, після чого автомобіль та поїзд, а потім готелі та інші місця. Ця картина справедлива і для чоловіків, і для жінок майже рівною мірою (жінки, як правило, працюють з дому трохи більше, ніж чоловіки). Таким чином, взагалі домашня робота з ІКТ-послугами є більш поширеним явищем, ніж робота з мобільних пристроїв: при використанні ІКТ за межами приміщень роботодавця, працівники переважно працюють вдома.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Дослідники щораз більше зацікавлені в частоті та інтенсивності телероботи / ІКТ-мобільної роботи (Т/ІСТМ), з великою кількістю даних про ці теми, що збираються на національному та субнаціональному рівнях. Труднощі, пов'язані з наявними даними, перешкоджають зіставним висновкам, з яких випливає, і, таким чином, складається всебічна картина Т/ІСТМ у всіх країнах.

Одна з проблем полягає в тому, що, незважаючи на зростаючий консенсус, досі не існує загальноприйнятого визначення «віддаленої роботи» або Т/ІСТМ. Використовуються різні визначення залежно від місця роботи, інтенсивності використання ІКТ та розподілу часу між офісом та будинком / іншими місцями. Наприклад, хоча деякі дослідження зосереджуються суто на домі як на робочому місці, тобто на домашніх працівниках віддаленого робочого часу, інші звертають більшу увагу і залучають усі місця роботи поза приміщеннями роботодавця. Крім того, деякі автори враховують лише тих, хто регулярно виконує Т/ІСТМ, у той час, як інші розглядають тих, хто час від часу займається телероботою. Ці відмінності в кінцевому рахунку призводять до різних висновків та результатів, які перешкоджають складанню порівняльного аналізу або, принаймні, ускладнюють такий аналіз.

Іншою проблемою є обмежена наявність даних про частоту та інтенсивність Т/ІСТМ у багатьох країнах. Незважаючи на зростаючу зацікавленість дослідників у цій роботі, точні та вичерпні дані в деяких країнах є рідкісними або не відображають реальне населення, що займається цим видом роботи, оскільки вони стосуються лише людей, які працюють вдома. Дані про частоту та інтенсивність Т/ІСТМ представлені головним чином щодо зайнятих. Проте для деяких країн та деяких показників інформація доступна лише для загальної зайнятості. Таким чином, ці національні цифри охоплюють всіх працівників, а не лише зайнятих.

Важливою проблемою для застосування принципів профілактики охорони здоров'я та законодавства в галузі охорони здоров'я та безпеки до Т/ІСТМ працівників є труднощі в спостереженні за робочим середовищем поза приміщеннями роботодавця. Подальші дослідження будуть спрямовані на детальне вивчення такого аспекту якості зайнятості, як безпека і етика зайнятості Т/ІСТМ працівників.

Список літератури

1. Arntz M., Gregory T. and Zierahn U. The risk of automation for jobs in OECD countries: a comparative analysis / OECD Social. Paris: OECD. Employment and Migration Working Papers, 2016. No 189 URL: <http://www.ifuturo.org/sites/default/files/docs/automation.pdf>.
2. Bollier. The future of work: what it means for individuals, businesses, markets and governments. The Aspen Institute, 2011. Available at: www.aspeninstitute.org/publications/future-of-work.
3. Brynjolfsson E. and McAfee A. Race against the machine: how the digital revolution is accelerating innovation, driving productivity, and irreversibly transforming employment and the economy / Lexington, MA: Digital Frontier Press, 2011. URL: <http://b1ca250e5ed661ccf2f1-da4c182123f5956a3d22aa43eb816232.r10.cf1.rackcdn.com/contentItem-5422867-40675649-ew37tmdujwhnj-or.pdf>.
4. Degryse C. Digitalisation of the economy and its impact on labour markets. European Trade Union Institute (ETUI). Working Papers. 2016 URL: www.etui.org/Publications2/Working-Papers/Digitalisation-of-the-economy-and-its-impact-on-labour-markets.
5. Employed persons working from home as a percentage of the total employment, by sex, age and professional status. URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsa_ewpeve&lang=en (accessed 25 Okt 2018)
6. EWCS 2015: Research reports. URL: <https://www.eurofound.europa.eu/surveys/2015/ewcs-2015-research-reports>.
7. Frey C.B and Osborne M. The future of employment: how susceptible are jobs to computerization? / Oxford Martin Programme on Technology and Employment, University of Oxford. URL: https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/academic/The_Future_of_Employment.pdf.
8. Graetz G. and Michaels G. Robots at work / CEP Discussion Paper No 1335. London: London School of Economics and Political Science. URL: http://personal.lse.ac.uk/michaels/Graetz_Michaels_Robots.pdf.
9. Nilles J. M. Telecommunications and organisational decentralization / Transactions on Communications, 1975, Vol. 23, No.10, pp. 1142–1147.
10. Organisation of working time: Implications for productivity and working conditions / Eurofound (2012), Publications Office of the European Union, Luxembourg. URL: <https://www.eurofound.europa.eu/publications/report/2012/working-conditions/organisation-of-working-time-implications-for-productivity-and-working-conditions-overview-report>.
11. Pfisterer S., Streim A. and Hampe K. (eds.). Arbeit 3.0: Arbeiten in der digitalen Welt [Working in the digital world] / Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V. [Federal Association for Information Management, Telecommunications and New Media] (BITKOM), Berlin, 2013. URL: <https://docplayer.org/6044385-Arbeit-3-0-arbeiten-in-der-digitalen-welt.html>.
12. Schwab K. The fourth industrial revolution / Davos: World Economic Forum, 2016. URL: <https://luminariaz.files.wordpress.com/2017/11/the-fourth-industrial-revolution-2016-21.pdf>.
13. Sixth European Working Conditions Survey 2015: Overview report / Eurofound, 2016, Publications Office of the European Union, Luxembourg. URL: <https://www.eurofound.europa.eu/surveys/european-working-conditions-surveys/sixth-european-working-conditions-survey-2015>.
14. Spence P. Robots will replace a quarter of business services workers by 2035 / Telegraph. 12 July 2016. URL: www.telegraph.co.uk/business/2016/07/11/robots-will-replace-a-quarter-of-business-services-workers-by-20.
15. Stewart I., De D. and Cole A. Technology and people: the great job-creating machine / London: Deloitte, 2015. URL: www2.deloitte.com/uk/en/pages/finance/articles/technologyandpeople.html.
16. Unternehmensmonitor – Familienfreundlichkeit 2013 [Company monitor – Family-friendly policies 2013] / BMFSFJ, Ministry of Family Affairs, Senior Citizens, Women and Youth, Berlin, 2013. URL: <https://www.bmfsfj.de/blob/95432/319fbbd00905d68f70ad7ad484fbfe21/unternehmensmonitor-familienfreundlichkeit-2013-data.pdf>.
17. Vilhelmson B. and Thulin E. Who and where are the flexible workers? Exploring the current diffusion of telework in Sweden / New Technology, Work and Employment, 2016, Vol. 31, No. 1, pp. 77–96.
18. Walrave M. and De Bie M. Teleworking @ home or closer to home: Attitudes towards and experiences with homeworking, mobile working, working in satellite offices and telecentres / ESF Agentschap, Brussels, 2005. URL: https://www.esf-agentschap.be/sites/default/files/attachments/articles/telewerk_belgie.pdf.

References

1. Arntz M., Gregory T. and Zierahn U. (2016), "The risk of automation for jobs in OECD countries: a comparative analysis", OECD Social, *Employment and Migration Working Papers*, No 189, available at: <http://www.ifuturo.org/sites/default/files/docs/automation.pdf> (accessed 25 Okt 2018).
2. Bollier (2011), *The future of work: what it means for individuals, businesses, markets and governments*. The Aspen Institute, available at: www.aspeninstitute.org/publications/future-of-work/ (accessed 25 Okt 2018).
3. Brynjolfsson, E. and McAfee, A. (2011), *Race against the machine: how the digital revolution is accelerating innovation, driving productivity, and irreversibly transforming employment and the economy*. Lexington, MA: Digital Frontier Press, available at: <http://b1ca250e5ed661ccf2f1-da4c182123f5956a3d22aa43eb816232.r10.cf1.rackcdn.com/contentItem-5422867-40675649-ew37tmdujwhnj-or.pdf> (accessed 25 Okt 2018).
4. Degryse, C. (2016), *Digitalisation of the economy and its impact on labour markets*. European Trade Union Institute (ETUI), Working Papers, available at: www.etui.org/Publications2/Working-Papers/Digitalisation-of-the-economy-and-its-impact-on-labour-markets (accessed 25 Okt 2018).
5. The official site of Eurostat (2015), "Employed persons working from home as a percentage of the total employment, by sex, age and professional status", available at: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=lfsa_ewpeve&lang=en (accessed 25 Okt 2018)
6. The official site of Eurofound (2018), "EWCS 2015: Research reports", available at: <https://www.eurofound.europa.eu/surveys/2015/ewcs-2015-research-reports> (accessed 25 Okt 2018).
7. Frey, C. and Osborne, M. (2013), *The future or employment: how susceptible are jobs to computerization?* Oxford Martin Programme on Technology and Employment, University of Oxford, available at: https://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/academic/The_Future_of_Employment.pdf (accessed 25 Okt 2018).
8. Graetz, G. and Michaels, G. (2015), *Robots at work*. CEP Discussion Paper No 1335. London: London School of Economics and Political Science, available at: http://personal.lse.ac.uk/michaels/Graetz_Michaels_Robots.pdf (accessed 25 Okt 2018).
9. Nilles, J. M. (1975), "Telecommunications and organisational decentralization", *Transactions on Communications*, Vol. 23, No.10, pp. 1142–1147.
10. The official site of Eurofound (2012), "Organisation of working time: Implications for productivity and working conditions", Publications Office of the European Union, Luxembourg, available at: <https://www.eurofound.europa.eu/publications/report/2012/working-conditions/organisation-of-working-time-implications-for-productivity-and-working-conditions-overview-report> (accessed 25 Okt 2018).
11. Pfisterer, S., Streim, A. and Hampe, K. (eds.) (2013), "Arbeit 3.0: Arbeiten in der digitalen Welt [Working in the digital world]", *Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V.* [Federal Association for Information Management, Telecommunications and New Media] (BITKOM), Berlin, available at: <https://docplayer.org/6044385-Arbeit-3-0-arbeiten-in-der-digitalen-welt.html> (accessed 25 Okt 2018).
12. Schwab, K. (2016), *The fourth industrial revolution*. Davos: World Economic Forum, available at: <https://luminariaz.files.wordpress.com/2017/11/the-fourth-industrial-revolution-2016-21.pdf> (accessed 25 Okt 2018).
13. The official site of Eurofound (2016), "Sixth European Working Conditions Survey 2015: Overview report", Publications Office of the European Union, Luxembourg, available at: <https://www.eurofound.europa.eu/surveys/european-working-conditions-surveys/sixth-european-working-conditions-survey-2015> (accessed 25 Okt 2018).
14. Spence, P. (2016), Robots will replace a quarter of business services workers by 2035. *Telegraph*. 12 July, available at: www.telegraph.co.uk/business/2016/07/11/robots-will-replace-a-quarter-of-business-services-workers-by-20/ (accessed 25 Okt 2018).
15. Stewart, I., De, D. and Cole, A. (2015), *Technology and people: the great job-creating machine*. London: Deloitte, available at: www2.deloitte.com/uk/en/pages/finance/articles/technologyandpeople.html (accessed 25 Okt 2018).
16. The official site of BMFSFJ (2013), "Unternehmensmonitor – Familienfreundlichkeit 2013 [Company monitor – Family-friendly policies 2013]", Ministry of Family Affairs, Senior Citizens, Women and Youth, Berlin, available at: <https://www.bmfsfj.de/blob/95432/319fbbd00905d68f70ad7ad484fbfe21/unternehmenmonitor-familienfreundlichkeit-2013-data.pdf> (accessed 25 Okt 2018).
17. Vilhelmson B. and Thulin E. (2016), "Who and where are the flexible workers? Exploring the current diffusion of telework in Sweden", *New Technology, Work and Employment*, Vol. 31, No. 1, pp. 77–96.

-
18. Walrave, M. and De Bie, M. (2005b), *Teleworking @ home or closer to home: Attitudes towards and experiences with homeworking, mobile working, working in satellite offices and telecentres*, ESF Agentschap, Brussels, available at: https://www.esf-agentschap.be/sites/default/files/attachments/articles/telewerk_belgie.pdf (accessed 25 Okt 2018).

Стаття надійшла до редакції - 11.10.2018 р., прийнята до друку - 18.10.2018 р.

Сергій Анатолійович НАДВИНИЧНИЙ

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра управління персоналом і регіональної економіки,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: nsa2008@ukr.net

**СУЧАСНІ УМОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
АГРАРНОЇ СФЕРИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

Надвичний С. А. Сучасні умови формування та реалізації експортного потенціалу аграрної сфери регіонів України. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 56-61.

Анотація

У статті обґрунтовано сутнісний зміст конкурентоспроможності аграрної сфери регіону в умовах сучасних трансформаційних процесів. Виокремлено низку конкурентних переваг вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції, проаналізовано наявний експортний потенціал досліджуваного сектору національної економіки та рівень самозабезпеченості України агропродовольчою продукцією. Запропоновано систему формування експортного потенціалу аграрної сфери.

Ключові слова: аграрна сфера; економічний розвиток; глобалізація; конкурентоспроможність; експорторієнтовані галузі; експортний потенціал; регіональні особливості.

Serhiy Anatoliyovych NADVYNCHNYI

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Human Resources and the Regional Economy,
Ternopil National Economic University
E-mail: nsa2008@ukr.net

**MODERN TERMS OF FORMATION AND REALIZATION OF EXPORT POTENTIAL
AGRICULTURAL SPHERE OF REGIONS OF UKRAINE**

Abstract

The article substantiates the essential content of the competitiveness of the agrarian sphere of the region in the conditions of modern transformation processes. A number of competitive advantages of domestic producers of agricultural products are distinguished, the existing export potential of the investigated sector of the national economy and the level of self-sufficiency of agricultural products in Ukraine are analyzed. The system of forming the export potential of the agrarian sphere is proposed.

Keywords: agrarian sphere; economic development; globalization; competitiveness; export-oriented areas; export potential; regional peculiarities.

Вступ

В умовах структурних трансформацій у національній економіці та жорсткої конкуренції на світових продовольчих ринках виникає нагальна необхідність перегляду наукових підходів до реалізації наявного експортного потенціалу аграрної сфери національної економіки. Зовнішнє конкурентне середовище, яке визначає зовнішньоекономічну політику держави та змінює внутрішні ринкові відносини, визначає перспективи і пріоритети її економічного розвитку. Це дає змогу аграрним виробникам адаптуватися до глобальних викликів. За таких умов актуальним є збереження та розвиток вітчизняного аграрного виробництва, підтримка експорторієнтованих сільськогосподарських галузей, які були б конкурентоспроможними на зовнішніх ринках.

Мета та завдання статті

Метою нашого дослідження є обґрунтування необхідності реалізації експортного потенціалу аграрної сфери національної економіки.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- дослідити економічну сутність конкурентоспроможності та залежність від неї експортного потенціалу регіональної аграрної сфери;
- проаналізувати рівень самозабезпеченості України аграрною продукцією;
- запропонувати систему формування експортного потенціалу національної аграрної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження

Оскільки зовнішньоекономічна політика України нині зорієнтована на європейський вектор реалізації наявного потенціалу, а досягнення високих економічних результатів можливе лише за умови забезпечення конкурентних переваг усіх динамічних учасників аграрного виробництва, то особливої уваги заслуговують експортоорієнтовані галузі сільського господарства, які вже сьогодні займають провідні місця на глобальних ринках, проте експортуючи переважно сировину. Таке становище необхідно змінювати в бік розвитку мережі переробних підприємств, активізації конкурентних відносин та інтеграційних зв'язків. Саме тому сьогодні важливою й актуальною є проблема пошуку шляхів підвищення експортної конкурентоспроможності виробників сільськогосподарської продукції та забезпечення національної продовольчої безпеки.

Концептуальні положення теорії конкуренції розробляла ціла низка зарубіжних вчених, зокрема Ф. Котлер, К. Макконел, М. Портер, Д. Рікардо, А. Стрікланд, А. Томпсон, Й. Шумпетер та інші, дослідження ж вітчизняних науковців В. Андрійчука, З. Варналія, В. Геєця, С. Кваші, М. Маліка, П. Саблука та інших переважно зосереджувалися навколо проблем конкуренції та експорту сільськогосподарської продукції та її конкурентоспроможності на ринку. Водночас питання формування, розвитку та реалізації експортного потенціалу аграрної сфери національної економіки в умовах глобалізації потребує детальнішого дослідження.

Сучасні світові тенденції зростання дефіциту продовольства та цін є, з одного боку, потужним викликом для національного аграрного виробництва, а з іншого – стимулом для активізації сільськогосподарського виробництва та збільшення експорту аграрної продукції, джерелом додаткових фінансових ресурсів для економічного розвитку аграрної сфери та підґрунтям для реалізації її наявного потенціалу.

За оцінкою окремих провідних економістів, Україна може забезпечити потреби населення у продуктах харчування, задіявши не більше 20 % потенціалу цього сектору, за даними інших – за відповідного наукового та ресурсного потенціалу національна економіка спроможна виробляти продовольства на 145-150 млн осіб [1]. З цього можна зробити висновок, що національна аграрна сфера є конкурентоспроможною, тому слід розвивати експортоорієнтовані галузі враховуючи специфіку виробництва кожного регіону.

З цього приводу А. Воротніков зазначає, що конкурентоспроможність регіону є продуктивністю використання наявних ресурсів [2, с. 144-149]. Тому ці ресурси необхідно використовувати повністю, застосовуючи ресурсощадні та енергозберігаючі технології.

А С. Дохолян та В. Петросянець стверджують, що конкурентоспроможність регіону – це здатність місцевих органів влади на основі використання функцій управління і регулювання створювати умови раціонального використання економічного потенціалу регіону для більш повного задоволення потреб суспільства [3, с. 46-50]. У сучасних умовах до цього процесу можуть долучитися як держава, так і місцеві органи влади, оскільки створення об'єднаних територіальних громад позитивно позначиться на розвитку як конкретного регіону, так і експортоорієнтованих галузей.

На думку Є. Бойко, головною передумовою рівноправного залучення держави у процеси міжнародної економічної інтеграції є конкурентоспроможність національної економіки, центральним елементом якої має стати використання конкурентних переваг України: кадрового, науково-технічного і технологічного потенціалу держави [4, с. 108].

Унаслідок створення зони вільної торгівлі з ЄС можна очікувати реалізації таких переваг і збільшення сукупного випуску продукції сільського господарства на 3,2 % у середньостроковому періоді та на 9 % у довгостроковому періоді. Також прогнозують збільшення експорту на 3,8 % у середньостроковому періоді та на 19,8 % у довгостроковому. Аналогічну тенденцію очікують і в харчовій промисловості: 1) збільшення сукупного випуску продукції на 3,4 % у середньостроковому періоді та на 7,7 % у довгостроковому періоді; 2) збільшення експорту на 36,2 % у середньостроковому періоді та на 46,8 % у довгостроковому [5, с. 213-214].

Зазначимо, що головні проблеми експорту аграрної продукції тісно пов'язані із жорсткими вимогами законодавства ЄС щодо показників безпеки і якості продукції. Разом із високими митними

тарифами нетарифними заходами це гальмує просування вітчизняної сільськогосподарської продукції на ринки країн Європи.

Відтак аграрне виробництво має цілу низку специфічних особливостей, які необхідно враховувати, обґрунтовуючи конкурентні переваги підприємств аграрної сфери. Ми погоджуємося з твердженням С. І. Мельника, котрий зазначає, що «...сукупність конкурентних переваг в комплексній взаємодії складає конкурентоспроможність підприємства, яка є проявом їх наявних і потенційних можливостей» [6, с. 245].

На нашу думку, головними конкурентними перевагами вітчизняних виробників аграрної продукції є: сприятливі ґрунтово-кліматичні умови для вирощування сільськогосподарської продукції; висококваліфікований обслуговуючий персонал; розгалужена мережа транспортного сполучення.

Основними ж проблемами, які гальмують зростання експорту продукції є недосконале законодавство з регулювання експортних операцій, концентрація її виробництва у домогосподарствах, непривабливий товарний вигляд.

Окрім того, до конкурентних переваг сільського господарства України можна віднести унікальне поєднання ресурсів для виробництва сільськогосподарської продукції й близькість до міжнародних ринків, а також те, що забезпеченість земельними ресурсами в господарствах України в середньому значно вища, ніж у європейських країнах. Однак конкурентні переваги сільськогосподарського виробництва в Україні обмежуються низкою чинників, серед яких найголовнішими є: недостатній рівень людського капіталу, малоефективна та витратна маркетингова інфраструктура. Незважаючи на усе це, тенденції, які ми нині можемо спостерігати в аграрній сфері свідчать про те, що сільське господарство країни в недалекій перспективі може стати одним з головних джерел її експорту. Цьому сприяють великі масштаби сільськогосподарського землекористування і родючі землі. У поєднанні з працьовитістю українського народу це виводить Україну на одне з провідних місць за аграрним потенціалом. У перспективі національна економіка зможе не лише повністю забезпечити власні потреби в сільськогосподарській продукції, а й істотно збільшити свій експортний потенціал. Як вважають В. В. Писаренко та В. І. Даниленко [7, с. 118-121], національна аграрна сфера має кілька конкурентних переваг щодо розвитку експорту сільськогосподарської продукції, зокрема сприятливі природні умови та родючі ґрунти, а також нові ринки країн – членів СОТ.

Головною передумовою ефективного використання наявного експортного потенціалу та створення національного багатства при допустимо низьких витратах виробництва є наявність конкурентного середовища в агропромисловій галузі [4, с. 107].

Аналізуючи рівень самозабезпеченості України агропродовольчою продукцією зазначимо, що позитивна динаміка спостерігається не за усіма видами продовольства. Зокрема, через низьку платоспроможність населення країни деякі види продукції (м'ясо та м'ясні продукти, молоко та молочні продукти, плоди, ягоди та виноград) споживаються в обсягах, які є меншими за науково обґрунтовані норми. Однак на зовнішніх ринках є можливість реалізувати картоплю, цукор і хлібопродукти (табл. 1).

Експортний потенціал аграрної сфери відображає спроможність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності постійно виявляти та відтворювати свої конкурентні переваги на світовому аграрному ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється. Відтак він є складною полісистемою, у якій параметри кожної компоненти взаємопов'язані і яка має три складові – внутрішній потенціал галузі, потенціал експортних бар'єрів і потенціал зарубіжних ринків аграрної продукції (рис. 1).

Як зазначалося раніше, сучасні глобалізаційні процеси спонукають до активізації процесів трансформації національної аграрної сфери, формування системи заходів державної політики, спрямованих на виведення на новий рівень внутрішнього продовольчого ринку та забезпечення продовольчої й економічної безпеки України. Тому з метою реалізації наявного експортного потенціалу аграрної сфери регіонів виокремимо низку практичних заходів, які необхідно здійснити найближчим часом:

- розробити цільові регіональні програми, які забезпечать спрощення процедури укладання експортних контрактів безпосередньо сільгоспвиробниками, спрямування коштів від реалізації сільськогосподарської продукції на розвиток аграрної сфери регіонів;
- забезпечити ефективність внутрішнього ринку та цінового регулювання шляхом оптимізації та удосконалення ринкової інфраструктури (товарних бірж, оптових ринків сільськогосподарської та харчової продукції, заготівельних і збутових кооперативів та інших об'єднань) та проведення державних закупівель до Держрезерву;
- сприяти розбудові транспортної та логістичної інфраструктури аграрного ринку;
- запровадити систему сертифікації, контролю якості й безпеки сільськогосподарської продукції та продуктів харчування відповідно до світових стандартів;

Таблиця 1. Рівень самозабезпеченості України агропродовольчою продукцією

Види продукції	Виробництво, тис. т				Фактичне споживання, тис. т				Потреба за науково обґрунтованими нормами споживання, тис. т				Рівень самозабезпеченості, %			
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
М'ясо та м'ясні продукти	2389	2360	2323	2324	2550	2325,4	2178,7	2195	3648	3632	3432	3424	93,4	101,2	106,2	105,4
Молоко та молочні продукти	11488	11133	10615	10382	10050	9581,1	8995	8942	17328	17252	16302	16264	101,6	103,6	105	103,6
Яйця, млн шт.	19619	19587	16779	15099	14076	13344,7	12014,8	11409,1	13224	13166	12441	12412	109,7	116,5	113,9	114
Картопля	22259	23693	20839	21751	6160,6	6061,3	5891,5	5966,3	4605,6	4585,4	4332,9	4322,8	97,2	105,5	96,3	101,6
Овочі та баштанні																
продовольчі культури	10668	10323	9792	9998	7430,5	7019,1	6889,8	6984,1	5654,4	5629,6	5319,6	5307,2	101,2	103,4	100,3	101,6
Плоди, ягоди та виноград	2871	2435	2539	2385	2560,1	2248,6	2178,9	2118,7	7341,6	7309,4	6906,9	6890,8	81	82	92,3	84,9
Цукор	1263	2053	1459	2021	1686	1559,1	1527,6	1420,4	4104	4086	3861	3852	74,911	131,679	95,5093	142,284
Олія	3712	4926	4581	5409	603,5	561,2	525,1	497,3	592,8	590,2	557,7	556,4	615,079	877,762	872,405	1087,67
Хлібні продукти (зерно)	63051	63859	60126	66088	4933,2	4667,7	4422,8	4308,7	1732,8	1725,2	1630,2	1626,4	221	230,9	238,9	290,5

*Складено за даними [8].

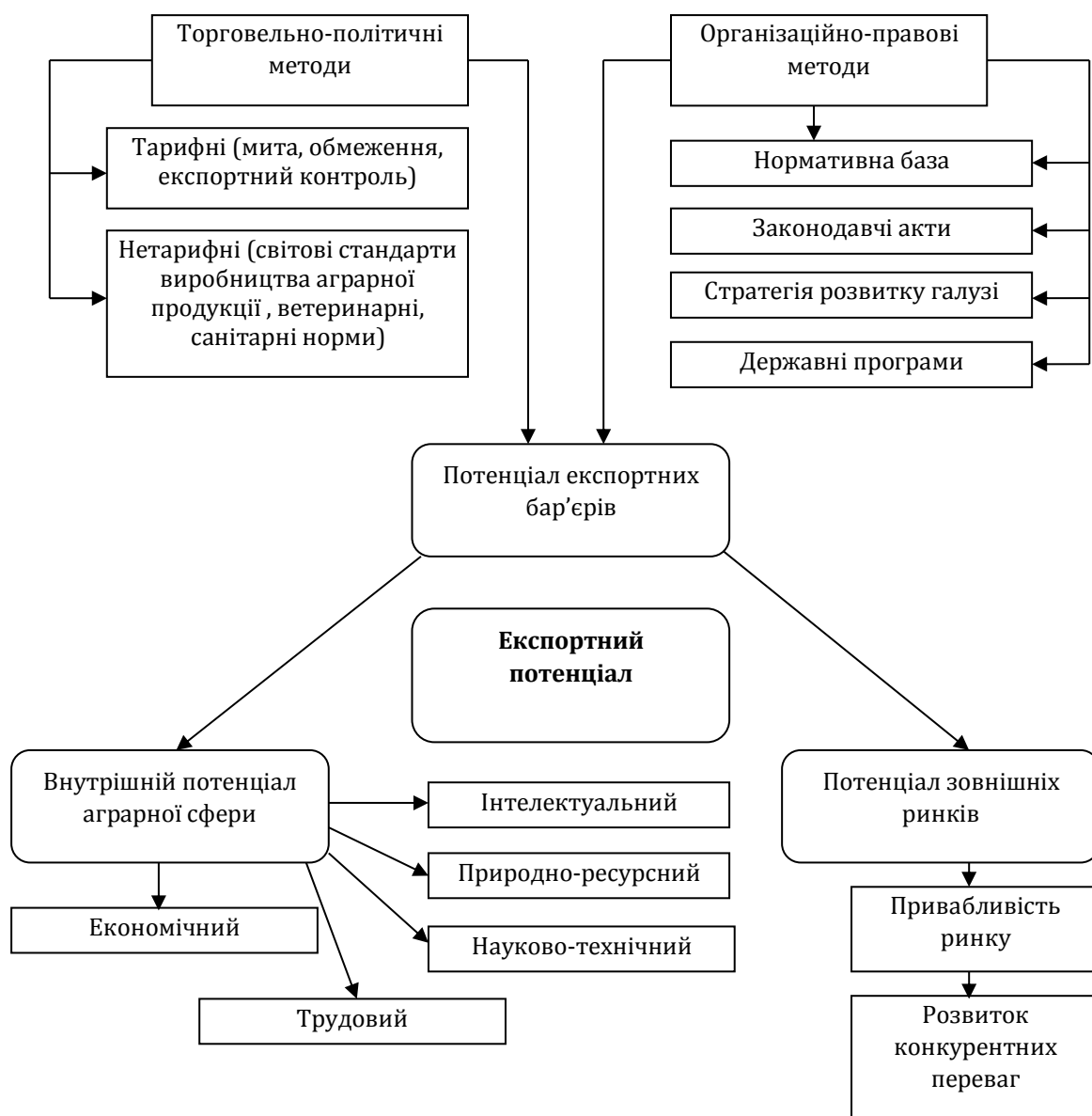


Рис. 1. Система формування експортного потенціалу аграрної сфери

**Складено автором.*

- сприяти зростанню ефективності та конкурентоспроможності аграрних підприємств, утримання конкурентних переваг, захисту їх інтересів на світових ринках шляхом кардинального організаційно-технологічного оновлення виробництва, змін технологічних процесів відповідно до міжнародних ветеринарних і фітосанітарних вимог тощо;
- інтенсифікувати сільськогосподарське виробництво шляхом комплексної механізації й автоматизації, застосування біотехнологій і ресурсозберігальних технологій, системи підвищення родючості ґрунтів;
- сприяти використанню технологій ведення органічного землеробства;
- запровадити повноцінний ринок земель сільськогосподарського призначення;
- провести моніторинг світового та вітчизняного аграрного ринку, розробити механізм виявлення й попередження зовнішніх і внутрішніх загроз продовольчій безпеці України;
- сприяти формуванню регіональних агропродовольчих кластерів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На основі здійсненого наукового пошукування зробимо висновок, що у сучасних умовах формування та реалізація експортного потенціалу є достатньо складним процесом, який відображає спроможність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності постійно виявляти та відтворювати свої

конкурентні переваги на світовому аграрному ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється. Відтак, він є складною полісистемою, у якій тісно взаємопов'язані параметри кожної компоненти – внутрішній потенціал галузі, потенціал експортних бар'єрів і потенціал зарубіжних ринків аграрної продукції. З огляду на це, державна політика має бути спрямована на технологічне переозброєння переробної промисловості шляхом спрощення процедур закупок імпортного обладнання для таких підприємств. Окрім того, слід здійснювати гнучке регулювання рівня експортних митних ставок на ринку мінеральних добрив і хімічних препаратів, враховуючи коливання світових цін і курсу валют. Відтак, вважаємо за необхідне глибоке переосмислення ролі аграрної сфери в економіці держави та продовжити розпочаті трансформації, використовувати нові інноваційні підходи, враховуючи при цьому потреби зменшення рівня загроз продовольчій безпеці країни.

Список літератури

1. Бойко Є. О. Вплив процесів глобалізації на розвиток агропродовольчої сфери. *Національне господарство України: теорія та практика управління*. 2008. №8. С. 102-109.
2. Могильний О. М. Регулювання аграрної сфери. Ужгород: ІВА, 2005. 400 с.
3. Воротніков А. Стратегія підвищення конкурентоспроможності регіону. *Економічні стратегії*. 2001. С. 144-149.
4. Дохолян С., Петросянц В. Передумови розвитку регіональної конкурентоспроможності. *Регіональні проблеми перетворення економіки*. 2007. №1. С. 46-50.
5. Коломієць Ю. В. Перспективи інтеграції України до Єдиного економічного простору та Європейського Союзу. *Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект*: збірник наукових трудов. Донецьк: ДонНУ, 2006. С. 209-215.
6. Мельник С. І. Основні напрямки формування конкурентних переваг аграрних підприємств України в ринкових умовах. Луганськ: Ноулідж, 2010. 368 с.
7. Писаренко В. В., Даниленко В. І. Розвиток експорту плодоовочевої консервної продукції з України. *Економіка АПК*. № 12. С. 118-121.
8. Баланс та споживання основних продуктів харчування населенням України. Київ : Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

References

1. Boyko, Ye. O. (2008). Vplyv protsesiv hlobalizatsiyi na rozvytok ahroprodovol'choyi sfery. *Natsional'ne gospodarstvo Ukrayiny: teoriya ta praktyka upravlinnya*, 8, 102-109. [in Ukrainian].
2. Mohyl'nyy, O. M. (2005). *Rehulyuvannya ahraranoi sfery*. Uzhhorod: IVA.
3. Vorotnikov A. (2001). Stratehiya pidvyshchennya konkurentospromozhnosti rehionu. *Ekonomichni stratehiyi*, 144-149. [in Ukrainian].
4. Dokholyan, S., Petrosyants, V. (2007). Peredumovy rozvytku rehional'noyi konkurentospromozhnosti. *Rehional'ni problemy peretvorenniya ekonomiky*, 1, 46-50. [in Ukrainian].
5. Kolomiyets', Yu. V. (2006). *Perspektyvy intehratsiyi Ukrayini do Yedynoho ekonomichnoho prostoru ta Yevropeys'koho Soyuzu. Problemy razvitiya vneshneekonomicheskikh svyazey i privilecheniya inostrannykh investitsiy: rehional'nyy aspekt*. Donetsk: DonNU, 209-215. [in Ukrainian].
6. Mel'nyk, S. I. (2010). *Osnovni napryamky formuvannya konkurentnykh perevah ahrarnykh pidpryyemstv Ukrayiny v rynkovykh umovakh*. Luhans'k: Noulidzh. [in Ukrainian].
7. Pysarenko, V. V., Danylenko, V. I. (n.d.). Rozvytok eksportu plodoovochevoyi konservnoyi produktsiyi z Ukrayiny. *Ekonomika APK*, 12, 118-121. [in Ukrainian].
8. *Balans ta spozhyvannya osnovnykh produktiv kharchuvannya naseleennyam Ukrayiny*. (2018). Kyiv : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 21.09.2018 р., прийнята до друку – 13.10.2018 р.

Оксана Олександрівна ПЕТРАЩАК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича
E-mail: petrashchak.oksana@gmail.com

Андрій Васильович КОБРИНСЬКИЙ

кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича
E-mail: andrij12kav@gmail.com

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИМИ ВІДНОСИНАМИ В УКРАЇНІ

Петращак О. О., Кобринський А. В. Оцінка ефективності управління соціально-трудовими відносинами в Україні. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 62-70.

Анотація

Вступ. Світовий досвід переконливо свідчить, що соціально-трудові відносини завжди слугують індикатором ефективності соціальних та економічних реформ у будь-якій країні, важливим чинником продуктивної праці, якості життя й розвитку особистості. На кожному етапі розвитку суспільства об'єктивно виникає потреба прогресивних змін у стані соціально-трудових відносин, пошуку можливостей їх модернізації без соціальних та економічних втрат і руйнацій.

Мета. Метою дослідження є проведення оцінки ефективності управління соціально-трудовими відносинами в Україні для поглиблення практичних засад щодо забезпечення прогресивних якісних змін у розвитку соціально-трудових відносин у підприємницькій діяльності, спрямованих на зростання ефективності таких відносин адекватно завданням модернізації економіки.

Метод. Використано графічно-аналітичний метод для ілюстрації досліджуваних процесів, кваліметричний метод для вдосконалення системи показників оцінювання соціально-трудових відносин та економіко-математичний метод для оцінювання стану соціально-трудових відносин.

Результати. Вважаємо, що інвестування держави і місцевих органів влади у розвиток людського капіталу є свідченням регулювання соціально-трудових відносин. Скорочення частки видатків на освіту, охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток є свідченням зменшення регуляції сфери соціально-трудових відносин з боку держави, що відповідає реформі про децентралізацію. Водночас значна частка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення (25-28 %) змушує багатьох працюючих ставити під сумнів значення зайнятості в офіційному секторі економіки, роль праці як головного джерела доходу для працездатних осіб. Соціальна відповідальність держави і бізнесу має полягати у створенні продуктивних робочих місць, забезпечених конкурентною зарплатою і сприятливими умовами праці. Спостерігається зростання кількості підприємств, на яких відбувались страйки, та залучених до цього процесу працівників, що є свідченням формування середовища для соціального діалогу. Результати дослідження показали, що в Україні поширений комбінований тип соціально-трудових відносин у формі суміщення «стриманого авторитарного патерналізму» із елементами соціального партнерства.

Ключові слова: соціально-трудові відносини; людський потенціал; видатки на соціальний розвиток; колективно-договірне регулювання; соціальний діалог; економічний розвиток.

Oksana Oleksandrivna PETRASHCHAK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Business, Trade and Stock Activity,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
E-mail: petrashchak.oksana@gmail.com

Andrii Vasylovych KOBRYNSKIY

Department of Business, Trade and Stock Activity,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
E-mail: andrij12kav@gmail.com

ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF SOCIAL AND LABOUR RELATIONSHIP MANAGEMENT IN UKRAINE

Abstract

Introduction. World experience shows that social and labour relations always serve as an indicator of the effectiveness of social and economic reforms in any country. In addition, social and labour relations can be determined as an important factor in labour productivity, quality of life and personal development. There are needs for progressive changes in the state of social and labour relations, the search for opportunities for their modernization without social and economic losses and destruction at every stage of society's development.

Purpose. The article aims to evaluate the effectiveness of management of social and labour relations in Ukraine in order to deepen the practical principles for ensuring progressive qualitative changes in the development of social and labour relations in entrepreneurial activity to increase the efficiency of such relations adequately according to the task of modernizing the economy.

Method (methodology). The following methods have been used in the research: graphical and analytical method (to illustrate the investigated processes), qualimetric method (to improve the evaluation system of social and labour relations) and economic and mathematical method (to assess the state of industrial relations in the article).

Results. The state and local authorities' investment in the development of human capital is evidence of regulation of social and labour relations. Decrease of the share of spending on education, health, moral and physical development is a testament of a reduction in the regulation of the sphere of social and labour relations from the state corresponding to the decentralization reform. At the same time, a significant share of social security and welfare (25-28%) leads many employees to question the importance of employment in the formal sector and the role of labour as the main source of income for working people. The social responsibility of the state and business should provide the creation of productive jobs secured by competitive wages and favourable working conditions. The number of enterprises where strikes took place has grown up. This fact is an evidence of the formation of environment for the social dialogue. The results of the study showed that a widespread combination of social and labour relations in the form of a combination of «restrained authoritarian paternalism» with elements of social partnership exists in Ukraine.

Keywords: social and labour relations; human potential; expenditures on social development; collective and contract regulation; social dialogue; economic development.

Вступ

Трансформація ринку праці зумовила появу нових для нашого суспільства проблем. Накопичення проблем у соціально-трудої сфері породжено прорахунками у державній соціалній політиці та низьким рівнем відповідальності суб'єктів соціально-трудої відносин до ринкових правил «гри». Конфлікти економічно не вигідні всім учасникам соціально-трудої відносин, оскільки породжують втрати для суспільства, відставання у модернізації економіки. Усе це спонукає до ретельного аналізу дієвості регулювання стану соціально-трудої відносин у підприємстві. У сучасних умовах на перший план висувуються проблеми оцінки змін саме тих параметрів, які раніше вважалися стабільними. Багатопланова проблема розвитку соціально-трудої відносин є предметом вивчення дослідників. Вагомий внесок у розвиток наукових уявлень про формування гармонійних соціально-трудої відносин зробили О. А. Грیشнова [1], І. Ф. Гнибіденко [2], А. М. Колот [1; 2], Е. М. Лібанова [3], М. В. Семикіна [4-5], О. О. Петрашчак, І. В. Яскал [6] та ін. Водночас, незважаючи на активізацію наукових пошуків у цьому напрямі, дотепер немає системних досліджень, присвячених комплексній оцінці ефективності управління соціально-трудої відносинами у контексті завдань модернізації національної економіки.

Мета статті

Метою дослідження є проведення оцінки ефективності управління соціально-трудовими відносинами в Україні для поглиблення практичних засад щодо забезпечення прогресивних якісних змін у розвитку соціально-трудових відносин у підприємницькій діяльності, спрямованих на зростання ефективності таких відносин адекватно завданням модернізації економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження

Спробуємо розглянути резерви позитивних змін у фінансуванні розвитку соціально-трудових відносинах з позицій капіталовкладень у розвиток людського потенціалу. Зміщення акценту спостерігаємо за допомогою даних про видатки державного та місцевих бюджетів у розвиток людського потенціалу (видатки на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист та соціальне забезпечення, духовний та фізичний розвиток).

Видатки державного та місцевого бюджетів зросли суттєво протягом 2013-2017 рр. (на 279242 млн грн та 271887 млн грн відповідно). Видатки на розвиток соціально-трудового потенціалу із державного бюджету також зростали за винятком 2014 р. у зіставленні із 2013 р. Так видатки з державного бюджету на освіту зростали протягом 2014-2017 р. У 2015 р. у зіставленні із 2014 р. на 1508 млн грн, у 2016 р. у зіставленні із 2015 р. – на 4641 млн грн, у 2017 р. відносно 2016 р. – на 6471 млн грн. Видатки на охорону здоров'я змінювались наступним чином: у 2015 р. у зіставленні із 2014 р. зросли на 870 млн грн, у 2016 р. у зіставленні із 2015 р. – на 1014 млн грн, у 2017 р. відносно 2016 р. – на 4265 млн грн. Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення у 2015 р. у зіставленні із 2014 р. зросли на 23143 млн грн, у 2016 р. у зіставленні із 2015 р. – на 48261 млн грн, а у 2017 р. відносно 2016 р. скоротились на 7483 млн грн. Розмір видатків на духовний та фізичний розвиток також не демонструють сталі тенденції. У 2015 р. у зіставленні із 2014 р. зросли на 1747 млн грн, проте у 2016 р. відносно 2015 р. скоротились на 1660 млн грн, а у 2017 р. у зіставленні із 2016 р. знову зросли на 2939 млн грн (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка видатків бюджетів на розвиток людського потенціалу

(млн грн)

Назва	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+,-)				
						2014/2013 рр.	2015/2014 рр.	2016/2015 рр.	2017/2016 рр.	2017/2013 рр.
Видатки державного бюджету	287608	299617	402931	489488	566850	12009	103315	86557	77362	279242
Видатки на освіту	30943	28678	30186	34826	41297	-2265	1508	4641	6471	10354
Видатки на охорону здоров'я	12879	10581	11450	12465	16729	-2299	870	1014	4265	3850
Видатки на соціальне забезпечення	88547	80558	103701	151961	144479	-7989	23143	48261	-7483	55932
Видатки на духовний та фізичний розвиток	5112	4872	6619	4959	7898	-240	1747	-1660	2939	2786
Видатки місцевих бюджетів	218236	223509	276940	345347	490123	5273	53431	68407	144776	271887
Видатки на освіту	74596	71442	84008	94611	136618	-3154	12566	10603	42007	62023
Видатки на охорону здоров'я	48689	46569	59551	63042	85663	-2120	12981	3491	22621	36974
Видатки на соціальне забезпечення	56515	57446	72639	106365	141283	931	15192	33726	34918	84768
Видатки на духовний та фізичний розвиток	8549	8985	9609	11939	16444	436	624	2330	4505	7895

*Складено на основі [8; 9].

Що стосується видатків місцевих бюджетів, то видатки на освіту зростали у 2015 р. у зіставленні із 2014 р. на 12566 млн грн, у 2016 р. у зіставленні із 2015 р. – на 10603 млн грн, у 2017 р. у зіставленні із 2016 р. – на 42007 млн грн. Видатки на охорону здоров'я також зросли: у 2015 р. у зіставленні із 2014 р. на 12981 млн грн, у 2016 р. відносно 2015 р. – на 3491 млн грн, у 2017 р. відносно із 2016 р. – на 22621 млн грн. Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення змінювались наступним чином: у 2014 р. у зіставленні із 2013 р. зросли на 931 млн грн, у 2015 р. у зіставленні із 2014 р. на 15192 млн грн, у 2016 р. у зіставленні із 2015 р. – на 33726 млн грн, у 2017 р. відносно із 2016 р. – на 34198 млн грн. Аналогічну тенденцію має динаміка видатків на духовний та фізичний розвиток. Так у 2014 р. у зіставленні із 2013 р. ця стаття збільшилась на 436 млн грн, у 2015 р. у зіставленні із 2014 р. – на 624 млн грн, у 2016 р. у зіставленні із 2015 р. – на 2330 млн грн, у 2017 р. у зіставленні із 2016 р. – на 4505 млн грн).

З метою оцінки зміни питомої ваги видатків на розвиток людського потенціалу по відношенню до всіх видатків, які здійснюються з державного та місцевих бюджетів, доцільно проаналізувати структуру видатків (табл. 2).

Таблиця 2. Структура видатків бюджетів на розвиток людського потенціалу

(%)

Назва	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+,-)				
						2014/2013 рр.	2015/2014 рр.	2016/2015 рр.	2017/2016 рр.	2017/2013 рр.
Видатки державного бюджету	100	100	100	100	100	-	-	-	-	-
Видатки на освіту	10,76	9,57	7,49	7,11	7,29	-1,19	-2,08	-0,38	0,17	-3,47
Видатки на охорону здоров'я	4,48	3,53	2,84	2,55	2,95	-0,95	-0,69	-0,30	0,40	-1,53
Видатки на соціальне забезпечення	30,79	26,89	25,74	31,04	25,49	-3,90	-1,15	5,31	-5,56	-5,30
Видатки на духовний та фізичний розвиток	1,78	1,63	1,64	1,01	1,39	-0,15	0,02	-0,63	0,38	-0,38
Видатки місцевих бюджетів	100	100	100	100	100	-	-	-	-	-
Видатки на освіту	34,18	31,96	30,33	27,40	27,87	-2,22	-1,63	-2,94	0,48	-6,31
Видатки на охорону здоров'я	22,31	20,84	21,50	18,25	17,48	-1,47	0,67	-3,25	-0,78	-4,83
Видатки на соціальне забезпечення	34,18	31,96	26,23	30,80	28,83	-2,22	-5,73	4,57	-1,97	-5,36
Видатки на духовний та фізичний розвиток	3,92	4,02	3,47	3,46	3,36	0,10	-0,55	-0,01	-0,10	-0,56

*Складено на основі табл. 1.

Частка видатків на освіту із державного бюджету склала у 2017 р. 7,11 % від загальних видатків та скоротилась протягом досліджуваного періоду на 3,5 %. Частка видатків на охорону здоров'я також скоротилась із 4,48 % у 2013 р. до 2,95 % у 2017 р., проте у 2017 р. у зіставленні із 2016 р. зросла на 0,4 %. Що стосується частки видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення, то питома їх вага значно вища – 25,5 % у 2017 р. Проте також спостерігається тенденція до скорочення частки цієї статті. Частка видатків на духовний та фізичний розвиток є найнижчою з-поміж усіх інших статей видатків. Так у 2017 р. ця частка склала 1,39 % від загальних видатків державного бюджету.

Значно більшу питому вагу видатки на розвиток людського потенціалу складають у структурі видатків з місцевих бюджетів. Так видатки на освіту у 2017 р. склали 27,9 % від загальної величини видатків з місцевих бюджетів. Проте протягом 2013-2017 рр. їх частка скоротилась на 6,3 %. Що стосується видатків на охорону здоров'я, то протягом 2013-2017 рр. їх частка скоротилась на 4,8 % у загальній структурі і склала у 2017 р. 17,5 %. Частка видатків на соціальний захист та соціальне

забезпечення склала у 2017 р. 28,8 %, а частка їх протягом 2013-2017 рр. скоротилась на 5,4 %. Найменше скоротилась частка видатків на духовний та фізичний розвиток (на 0,56 % у 2017 р. у зіставленні із 2013 р. і склала 3,4 % у 2017 р.).

Вважаємо, що інвестування держави і місцевих органів влади у розвиток людського капіталу є свідченням регулювання соціально-трудова відносин. Скорочення частки видатків на освіту, охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток є свідченням зменшення регуляції сфери соціально-трудова відносин з боку держави. Водночас значна частка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення змушує багатьох працюючих ставити під сумнів значення зайнятості в офіційному секторі економіки і навіть роль праці як головного джерела доходу для працездатних осіб, адже умовою виживання для багатьох стає соціальна допомога. Соціальна відповідальність держави і бізнесу має полягати не у створенні армії утриманців, а у створенні продуктивних робочих місць, забезпечених конкурентною зарплатою і сприятливими умовами праці.

Законом України «Про колективні договори і угоди» передбачена вагомість ролі колективного договору в регулюванні соціально-трудова відносин, адже таким договором установлюються взаємні зобов'язання сторін щодо визначення умов та оплати праці, доплат, надбавок, премій, тривалості робочого часу й відпочинку, охорони праці, розподілу й використання прибутку підприємства [4, с. 198]. Дослідження регулювання соціально-трудова відносин, наявність соціального діалогу у підприємстві також варто здійснити через оцінку колективно-договірних регулювання праці. Протягом 2013-2017 рр. кількість зареєстрованих колективних договорів в Україні скоротилась на 780,6 тис. Найбільше скорочення відбулось у сфері державного управління й оборони (-3,6 тис. договорів), у сфері освіти (-2,7 тис. договорів) та у промисловості (-3,1 тис. договорів), що наведено у табл. 3.

А найменше скорочення кількості колективних договорів відбулось у наступних видах економічної діяльності: фінансова та страхова діяльність (-272 договори), інші види послуг (-413 договори) та інформація та телекомунікації (364 договори). Скорочення кількості колективних договорів пов'язано із скороченням суб'єктів підприємництва. Тому варто проаналізувати динаміку кількості працівників, які охоплені колективними договорами.

Кількість працівників, які охоплені колективно-договірними відносинами скоротилась на 24 % протягом 2013-2017 рр. Найбільше скорочення відбулось у наступних галузях: будівництво (-51,4 %), фінансова та страхова діяльність (-49,1 %), тимчасове розміщення й організація страхування (-41 %), інформація та телекомунікації (-39 %) (табл. 4).

Важливим залучення соціальних партнерів до відстоювання спільних інтересів у діалозі з державою з приводу проблемних питань, що стосуються не тільки соціальних питань, а й питань модернізації економіки та суспільства (рис. 1).

Протягом 2013-2017 рр. спостерігається зростання кількості підприємств та працівників, на яких відбувались страйки, що є свідченням формування середовища для соціального діалогу. Водночас спостерігається скорочення невідпрацьованих годин у середньому на працівника, який брав участь у страйку, що свідчить про підвищення ефективності регулювання трудових спорів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Скорочення частки видатків на освіту, охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток є свідченням зменшення регуляції сфери соціально-трудова відносин з боку держави. Водночас значна частка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення (25-28 %) змушує багатьох працюючих ставити під сумнів значення зайнятості в офіційному секторі економіки. Результати дослідження показали, що в Україні поширений комбінований тип соціально-трудова відносин у формі суміщення «стриманого авторитарного патерналізму» із елементами соціального партнерства. Перспективами подальших досліджень є вдосконалення системи показників оцінки ефективності соціально-трудова відносин у підприємстві з визначенням інтегрального показника ефективності.

Таблиця 3. Кількість зареєстрованих колективних договорів за видами економічної діяльності (одиниць)

Назва	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+,-)				
						2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2017/2013
Усього	84400 1	76017	69602	64158	63359	-767984	-6415	-5444	-799	-780642
Сільське, лісове та рибне господарство	6341	6010	4992	4784	4 605	-331	-1018	-208	-179	-1736
Промисловість	8951	7520	6703	6 095	5 845	-1431	-817	-608	-250	-3106
Будівництво	2760	1941	1413	1 195	1 301	-819	-528	-218	106	-1459
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт авто-транспортних засобів і мотоциклів	4464	3363	2799	2 552	2 422	-1101	-564	-247	-130	-2042
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	3030	2832	2121	1 935	1 876	-198	-711	-186	-59	-1154
Тимчасове розміщування й організація харчування	871	665	475	409	397	-206	-190	-66	-12	-474
Інформація та телекомунікації	975	690	676	603	611	-285	-14	-73	8	-364
Фінансова та страхова діяльність	562	442	331	268	290	-120	-111	-63	22	-272
Операції з нерухомим майном	1711	1232	1131	1 113	891	-479	-101	-18	-222	-820
Професійна, наукова та технічна діяльність	3047	2618	2222	2 074	2 024	-429	-396	-148	-50	-1 023
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1976	1502	1270	1 277	1 248	-474	-232	7	-29	-728
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	13334	12800	11485	9 980	9 726	-534	-1315	-1505	-254	-3 608
Освіта	26708	24776	25143	23721	24048	-1932	367	-1422	327	-2 660
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	5162	5109	4 751	4 541	4 515	-53	-358	-210	-26	-647
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3723	3904	3 660	3 215	3 187	181	-244	-445	-28	-536
Надання інших видів послуг	786	613	430	396	373	-173	-183	-34	-23	-413

*Складено на основі [7].

**Таблиця 4. Кількість працівників, які охоплені колективними договорами,
за видами економічної діяльності**

(тис. осіб)

Назва	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення (%)				
						2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2017/2013
Усього	7903,4	6866,4	6343,3	6140,4	6007,3	86,9	92,4	96,8	97,8	76,0
Сільське, лісове та рибне господарство	397,2	371,9	333,1	323,5	311,6	93,6	89,6	97,1	96,3	78,4
Промисловість	2271,8	1862,3	1747,5	1645,3	1567,6	82,0	93,8	94,2	95,3	69,0
Будівництво	159,2	113,1	84,1	84,7	77,3	71,0	74,4	100,7	91,3	48,6
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	358,7	267	239,6	273,9	230,2	74,4	89,7	114,3	84,0	64,2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	672,7	608	539,6	559,7	562,0	90,4	88,8	103,7	100	83,5
Тимчасове розміщення й організація харчування	40,2	31,5	27,2	23,9	23,7	78,4	86,3	87,9	99,2	59,0
Інформація та телекомунікації	110,5	87,4	70,9	64,3	67,4	79,1	81,1	90,7	105	61,0
Фінансова та страхова діяльність	195,9	157,8	118,6	112,1	99,8	80,6	75,2	94,5	89,0	50,9
Операції з нерухомим майном	71,4	51,8	42,1	40,3	34,0	72,5	81,3	95,7	84,4	47,6
Професійна, наукова та технічна діяльність	225,1	188,9	160,7	144,9	138,6	83,9	85,1	90,2	95,7	61,6
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	136,4	117,9	97	95,0	99,8	86,4	82,3	97,9	105	73,2
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	470,2	427,1	390,1	381,1	389,8	90,8	91,3	97,7	102	82,9
Освіта	1536	1417,4	1397,1	1334,5	1350,3	92,3	98,6	95,5	101	87,9
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1106,5	1019	962,6	927,9	927,2	92,1	94,5	96,4	99,9	83,8
Мистецтво, спорт, розваги, відпочинок	128,3	128,1	120,7	117,0	117,3	99,8	94,2	96,9	100	91,4
Надання інших видів послуг	23,4	17,2	12,4	12,3	10,7	73,5	72,1	99,2	87,0	45,7

*Складено на основі [7].



Рис. 1. Дієвість соціального діалогу між сторонами соціально-трудових відносин

*Складено на основі [7].

Список літератури

1. Колот А. М., Грیشнова О. А. Соціальна відповідальність : теорія і практика розвитку : монографія. Київ: КНЕУ, 2012. 501 с.
2. Колот А. М., Гнибіденко І. Ф., Герасименко О. О., Щетініна Л. В. Соціально-трудові відносини зайнятості: сучасні тенденції, виклики, шляхи розвитку: монографія. Київ: КНЕУ, 2015. 325 с.
3. Лібанова Е. М. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції: колективна монографія: у 2 т. / за ред. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2012. 436 с.
4. Семикіна М. В., Смутчак З. В., Пасека С. Р., Петров Ю. Д. Соціально-трудові відносини: проблеми гармонізації: колективна монографія. Кіровоград: КНТУ, КОД, 2012. 300 с.
5. Семикіна М. В., Беляк Т. О. Діагностика впливу корпоративної культури на стан соціально-трудових відносин. *Соціально-трудові відносини: теорія та практика*: зб. наук. пр. Київ: ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана», Ін-т соц.-труд. відносин, 2015. № 2 (10). С. 54-63.
6. Petrashchak O., Yaskal I. Monidirectional orientation of employees' motivation. *Modern scientific knowledge: proceedings of XII International scientific conference (November 24, 2017)*. Morrisville, USA. Morrisville: Lulu Press, 2017. P. 58-61.
7. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.
9. Міністерство фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua>.

References

1. Kolot, A. M., & Grishnova, O. A. (2012). *Socialna vidpovidalnist: teoriya i praktyka rozvytku*. Kyiv: KNEU. [in Ukrainian].
2. Kolot, A. M., Gnybidenko, I. F., Gerasymenko, O. O., & Shhetinina, L. V. (2015). *Socialno-trudovi vidnosyny zajnyatosti: suchasni tendencyi, vyklyky, shlyaxy rozvytku*. Kyiv: KNEU. [in Ukrainian].
3. Libanovoyi E. M. (2012). *Lyudskyy rozvytok v Ukraini: transformaciya rivnyya zhyttya ta regionalni dysproporciji*. Kyiv: In-t demografiyi ta socialnyx doslidzhen im. M.V. Ptuxy NAN Ukrayiny. [in Ukrainian].
4. Semykina, M. V., Smutchak, Z. V., Pasyeka, S. R., & Petrov, Yu. D. (2012). *Socialno-trudovi vidnosyny: problemy garmonizaciyi*. Kirovograd: KNTU, «KOD». [in Ukrainian].
5. Semykina, M. V., Belyak, T. O. (2015). Diagnosis of the influence of corporate culture on the state of social and labour relations. *Socialno-trudovi vidnosyny: teoriya ta praktyka*. Kyiv: Kyiv. nacz. ekon. un-t im. V. Getmana, In-t socz.-trud. Vidnosyn. [in Ukrainian].

-
6. Petrashchak, O., Yaskal, I. (2017). Monodirectional orientation of employees' motivation. *Modern scientific knowledge: proceedings of XII International scientific conference* (November 24, 2017). Morrisville, USA. Morrisville: Lulu Press. [in English].
 7. *Derzhavnyj komitet statystyky Ukrayiny*. (n.d.). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].
 8. Ministerstvo ekonomichnogo rozvytku ta torgivli Ukrayiny. (2018). Retrieved from <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>. [in Ukrainian].
 9. Ministerstvo finansiv Ukrayiny. (2018). Retrieved from <https://www.minfin.gov.ua>. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції - 05.10.2018 р., прийнята до друку - 19.10.2018 р.

Галина Ігорівна ПИРІГ

кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: galina_p_9@ukr.net

Василь Васильович ФАЙФУРА

кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: vvfaiфura@gmail.com

Андрій Ярославович КРУПКА

кандидат економічних наук,
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
E-mail: krupka2007@ukr.net

**МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ЗАХОДІВ В УМОВАХ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА**

Пиріг Г. І., Файфура В. В., Крупка А. Я. Механізм фінансування енергоефективних заходів в умовах сталого розвитку суспільства. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 71-77.

Анотація

У статті пропонується короткий аналіз механізму фінансового забезпечення енергозберігальних заходів. Особлива увага зосереджена на механізмі фінансування проектів, пов'язаних з енергоефективністю з використанням кредитних ресурсів, що надаються банками. Розглянуто джерела та механізми фінансування заходів з енергоефективності в Україні, зокрема: бюджетні кошти, банківські кредити, власні кошти підприємств та населення.

Проаналізовано науково-методологічні та практичні напрацювання і визначено основні напрями досліджень у сфері енергозбереження, уточнено та доповнено понятійно-категорійний апарат, проаналізовано нормативно-правову базу, узагальнено напрями забезпечення енергетичної безпеки України та позитивний досвід політики енергозбереження країн ЄС, досліджено функціонування інституційного механізму реалізації державної політики у сфері енергозбереження, визначено основні тенденції процесу реалізації цієї політики та обґрунтовано чинники впливу на її розвиток.

Ключові слова: енергоефективність; механізм фінансування; фінансування енергоефективних заходів; енергозберігальні заходи.

Halyna Ihorivna PYRIH

PhD in Economics,
Associate Professor,
Ternopil National Economic University
E-mail: galina_p_9@ukr.net

Vasyl Vasyliovych FAYFURA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Ternopil National Economic University
E-mail: vvfaifura@gmail.com

Andrii Yaroslavovych KRUPKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Ternopil Ivan Puluj National Technical University
E-mail: krupka2007@ukr.net

MECHANISM OF FINANCING ENERGY EFFECTIVE MEASURES IN CONDITIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SOCIETY

Abstract

The article offers a brief analysis of the mechanism of financial provision of energy saving measures. Particular attention is paid to the financing mechanism of projects, which relate to energy efficiency using credit resources provided by banks. The sources and mechanisms of financing energy efficiency measures in Ukraine are considered. In particular those are budget, bank loans, own funds of enterprises and population.

Scientific and methodological and practical works are analysed. The main ways of energy saving research are defined. The directions of ensuring the energy security of Ukraine are generalised. The positive experience of the EU energy saving policy is analysed. The functioning of institutional mechanisms of public policy realization in the field of energy conservation is investigated. The tendencies of this policy realization are defined. The factors that influence its development are grounded.

Keywords: *energy efficiency; mechanism of financing; financing of energy and efficient measures; energy saving measures.*

Вступ

Незадовільний стан енергетичного сектору, критичне становище у житлово-комунальному секторі, дефіцит інвестиційних ресурсів, нестабільність у суспільстві, негативні соціально-політичні події, недостатнє забезпечення власними енергоресурсами та неефективне їх використання – найважливіші чинники, які загрожують енергетичній безпеці України. Як наслідок – значна залежність від світового ринку енергетичних ресурсів та зниження рівня економічної безпеки країни.

Обмеженість природних ресурсів диктує необхідність побудови ефективного механізму фінансування енергоефективних заходів, що повинно стати важливим чинником подальшого розвитку суспільства. Особливо гострою ця проблема є в Україні, що обумовлено високою енергоємністю промислового виробництва, яка більш, ніж у два рази перевищує середньостатистичні світові показники.

Це зумовлює необхідність термінового вирішення зазначених проблем шляхом вдосконалення механізму фінансування енергоефективних заходів.

Дослідженням проблем енергоефективності займалися такі науковці, як Є. Бережний, В. Брич, В. Джеджула, Л. Гораль, І. Корінько, А. Крупка, В. Лір, В. Маляренко, Н. Матвійчук, П. Микитюк, Р. Томосов, М. Федірко та інші.

Незважаючи на наявність ґрунтовних праць вітчизняних та зарубіжних вчених, питання механізму фінансування енергоефективних заходів не відображають усіх аспектів динамічного розвитку суспільства, що і актуалізує дослідження.

Мета статті

Метою статті є визначення основних теоретичних та прикладних аспектів фінансового механізму реалізації енергоефективних заходів та його вдосконалення в умовах сталого розвитку суспільства.

Сталий розвиток є багаторівневим поняттям, особливістю якого є те, що майже всі зміни довкілля залежать від конкретної діяльності індивіда. Майже кожна глобальна проблема людства в логічній обов'язковості має свій «індивідуальний особистісний вимір». Однією з концепцій та інструментом досягнення параметрів сталого розвитку вважається енергоефективність, яка є інтегральним показником, що одночасно характеризує економічну, соціальну та екологічну сфери діяльності суспільства. У цьому контексті енергоефективність необхідно розглядати як показник, який відображає можливість отримання максимально корисного результату в економічній і соціальній сферах та мінімально шкідливого екологічного ефекту за умов обмеження практично всіх ресурсів [1].

На нашу думку, інституційна теорія найбільш повно охоплює найрізноманітніші аспекти людської поведінки та життєдіяльності. Насамперед зазначимо, що сутність інституціонального підходу полягає в акцентуванні уваги на нормах, правилах і стереотипах мислення, які здійснюють вплив на поведінку людей у реальному просторі. Однією з визначальних рис ідеології інституціоналізму було прагнення до інтеграції економічної теорії з іншими суспільними науками [12].

Представники класичних поглядів, досліджуючи сферу фінансів, не завжди враховували соціально-психологічні та культурні чинники людської діяльності, що призводило до неточних та недостовірних прогнозів результативності тих чи інших реформ, у тому числі й фінансових. Відтак використання методології інституціоналізму при дослідженні фінансової політики вважаємо не лише доцільним, але й необхідним, адже однією з головних переваг інституціонального підходу є те, що «в центрі уваги економічних досліджень обов'язково знаходиться людина» [2, с. 600].

Желюк Т. Л. вважає, що інституційне забезпечення управління національною економікою, орієнтоване на забезпечення економічної безпеки, є однією з домінант збалансованого розвитку. При цьому саме інституційний вектор через правові, політичні, економічні механізми може забезпечити цілісність економічної системи та посилити її здатність ефективно переборювати кризові явища [3, с. 21].

Інституційне середовище формування механізму енергоефективних заходів охоплює сукупність інституцій, а також нормативно-правові акти її реалізації, які мають як позитивні напрацювання, так і характеризуються певною недосконалістю.

Нормативно-правове забезпечення в цій сфері передбачає певний механізм фінансування, який не дозволяє досягти бажаного рівня енергоефективності в кінцевому споживанні енергетичних ресурсів.

Енергозберігальна політика охоплює адміністративно-правове і фінансово-економічне регулювання процесів видобування, переробки, транспортування, зберігання, виробництва, розподілу та використання паливно-енергетичних ресурсів з метою їх раціонального використання та економного витрачання [4]. Для реалізації енергозберігальної політики передбачено низку програм. Так у Постанові Кабінету Міністрів України № 293 від 09.07.2014 р. «Про стимулювання заміщення природного газу у сфері теплопостачання» [5] розроблено механізм стимулювання заміщення природного газу у сфері теплопостачання.

Сьогодні функціонує також спеціальна програма кредитування на придбання енергоефективного обладнання та утеплення будинку, що регламентується Постановою Кабінету Міністрів «Про затвердження порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для державної підтримки заходів з енергозбереження через механізм здешевлення кредитів» [6] та Державною програмою підтримки реалізації Енергетичної стратегії України [7].

Проаналізуємо механізми фінансування енергозберігальних заходів з використанням кредитних ресурсів, які надаються банківськими установами (ПАТ «Ощадбанк», ПАТ АБ «Укргазбанк» ПАТ «Укресімбанк», ПАТ «Приватбанк») (табл. 1). Зокрема, у 2017 році на реалізацію заходів програми передбачено 832,4 млн грн.

Протягом 2014-2017 років обсяг виданих «теплих» кредитів через державні банки України стабільно зростає: від 28,0 млн грн (2014 рік) до 2325,6 млн грн (2017 рік). Значне зростання відбулося в 2015 р. у зіставленні із 2014 р. – у 44,5 рази (рис. 1).

У ході дослідження було виявлено, що «теплі кредити» видають комерційні банки на придбання обладнання і матеріалів підприємствам, які перебувають на загальній та спрощеній системі оподаткування (3 % або 5 %). Виявлено, що у 2017 році 80 % «теплих кредитів» видано підприємствам, які перебувають на спрощеній системі оподаткування, а саме – 2325,6 млн грн, з яких до бюджету надійшло податків від 576 млн грн до 898,1 млн грн залежно від ставки 3 % чи 5 %.

Єдиний податок є джерелом надходжень до місцевих бюджетів, що позитивно впливає на фінансову спроможність об'єднаних територіальних громад. Відповідно, для розширення можливостей співфінансування енергозберігаючих заходів також необхідно: виділяти щорічно до 10 % коштів місцевих бюджетів, передбачених на розвиток житлово-комунального сектору, територіальних громад, посилити сприяння держави в залученні іноземних інвестицій. Доцільним є акумулювання

інвестиційних ресурсів шляхом формування фонду енергозбереження для реалізації масштабних енергетичних заходів.

Таблиця 1. Аналіз виконання результативних показників Державної цільової програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв із відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива у 2017 році

Банки	Відшкодування частини суми кредитів, залучених на придбання:						Всього	
	котлів для населення		енергоефективного обладнання та/або матеріалів для населення		енергоефективного обладнання та/або матеріалів для ОСББ/ЖБК			
	План млн грн	Фактичне виконання, %	План, млн грн	Фактичне виконання, %	План, млн грн	Фактичне виконання, %	План, млн грн	Фактичне виконання, %
ПАТ «Приватбанк»	4,1	43,4	134,8	99,5	15,6	100	154,5	98
ПАТ «Ощадбанк»	20,9	95,3	442,3	98,8	14,8	99,9	478	98,7
ПАТ АБ «Укргазбанк»	2,8	92,2	153,4	97,2	43	99,3	199,2	97,6
ПАТ «Укресімбанк»	0,02	21,5	0,7	96,3	0	0	0,7	97,2
Всього	27,82	87,2	731,2	98,6	73,4	99,7	832,4	98,3

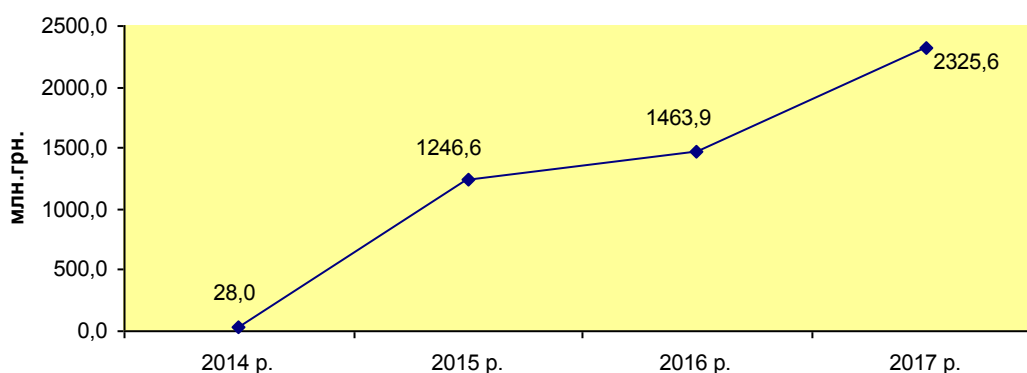


Рис. 1. Обсяги виданих банками кредитів у рамках Державної програми енергоефективності [8].

Багато високорозвинутих країн досягли високих успіхів у сфері фінансування енергозберігальних заходів. Цікавим є досвід Канади, де функціонує атмосферний фонд Торонто, в якому діє програма кредитування по підвищенню енергоефективності в житлових будівлях. Кошти фонду виділяються покупцям (за умови, що витрати на комунальні платежі будуть не менше ніж на 25 % нижче середньостатистичних показників) та будівельним організаціям як компенсація за використання ресурсів на будівництво екологічно чистих будівель.

У Німеччині в новобудовах близько 20 % річної потреби в тепловій енергії має покриватися за рахунок енергії, що отримується з відновлюваних джерел. Кожна будівля обов'язково повинна мати енергетичний паспорт, у якому зазначаються енерговитрати та перспективи заощаджень у результаті проведених заходів енергоефективності. Так у 2011 році виділено майже 68 млрд євро на фінансування екологічних заходів, зокрема на створення фондів та цільові субсидії (співфінансування).

Значні амбіції в створенні енергоефективної та екологічно-орієнтованої економіки має уряд Великої Британії. Як інструмент державної підтримки фінансування енергозберігальних заходів можна назвати Англійський бізнес-банк, головною ціллю якого є збільшення фінансування малого та середнього бізнесу. Банк не надає фінансові ресурси напряму, а здійснює свою діяльність через партнерів. В Англії існують заходи прямого (державні гарантії та кредити) та непрямого впливу (економічні податки та пільги). Окрім державної підтримки, існують фонди соціально-відповідального інвестування, які фінансують екологічно орієнтовані проекти, засновані на ринкових умовах.

Велику роль у фінансуванні енергозберігаючих заходів у країнах ЄС відіграють регіональні екологічні фонди. Джерелами формування фонду є екологічні штрафи, ресурси від міжнародних та національних інститутів розвитку, спонсорські кошти.

Позитивний досвід змішаного фінансування енергетичних проектів має Польща (кошти Євросоюзу, міжнародних фондів-донорів, екологічних фондів, бюджету), де вміло використовується система податкових пільг. Влада намагається за допомогою державних важелів розширювати коло кредиторів для проведення таких заходів з енергозбереження, що потребують значних коштів і розраховані на тривалу перспективу. Зокрема, в республіці функціонує регіональний фонд захисту довкілля і управління водними ресурсами Люблінського воєводства, де близько половини усіх фінансових ресурсів є коштами різноманітних європейських програм сталого розвитку, близько 15 % – це кошти уряду Польщі, решта – залучені кошти. Серед пріоритетних напрямків діяльності фонду є фінансування енергетичних заходів (субсидіювання відсоткових ставок по комерційних кредитах). Окрім цього, функціонує спеціальний комунальний фонд, кошти якого акумулюють за рахунок зборів від населення та використовуються для реалізації недорогих проектів енергозбереження і т.п.

З 2008 року в Польщі діє механізм надання фінансової підтримки для заходів теплової модернізації в будівлях. Як правило, для фінансування заходів енергозбереження у житлових будівлях залучається кредит комерційного банку, а потім державний банк може компенсувати з Фонду «Теплової реновації та капітального ремонту» до 25 % від суми кредиту або вартості всіх витрат проекту.

Однією з основних проблем реалізації політики енергозбереження в Україні на сучасному етапі є потреба у проведенні невідкладних реформ у цій галузі, досягнення в найближчій перспективі показників, які демонструють високорозвинені країни світу.

Для зниження енергоємності ВВП України необхідно є структурна перебудова економіки в напрямку зменшення частки енергоємних видів діяльності та, відповідно, зростання частки тих секторів, що мають низьку енергоємність та використовують сучасні технології виробництва. Ці заходи потребуватимуть значних інвестицій. Особливо це стосується житлово-комунального сектору, який має найбільші потенційні можливості для енергозбереження. На сьогодні модернізація в окремих сегментах виробництва та кінцевого споживання енергії в Україні тільки розпочалася, використовуючи існуючі механізми тарифоутворення та державної підтримки в межах окремих програм [9, с. 21].

Тому для формування ефективної політики енергозбереження в Україні необхідно визначитися із джерелами та механізмами фінансування енергозберігальних заходів, адже заходи із підвищення енергоефективності та енергозбереження потребуватимуть значних коштів.

Кошти комерційних компаній (власні чи позикові) повинні стати основним джерелом інвестицій у розвиток паливно-енергетичного комплексу, насамперед у відновлювані джерела енергії.

У бюджетній сфері найкращим варіантом могло б стати створення механізму реалізації енергозберігальних проектів, з використанням як коштів державного бюджету, так і приватних інвестицій з поверненням коштів за рахунок отриманої економії паливно-енергетичних ресурсів (енергосервісні угоди) [10, с. 26]. Тому доцільно переорієнтувати державну підтримку енергозбереження від механізму здешевлення кредитів до співфінансування державою купівлі енергозберігальних котлів, енергоефективного обладнання для населення, запровадження механізмів стимулювання енергоефективності в житлово-комунальній сфері, шляхом проведення енергетичного аудиту, підтримки ініціатив з підвищення енергоефективності будівель.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Враховуючи вищевикладене, вважаємо за необхідне визначити складові комплексного механізму реалізації політики з енергозбереження:

1. Особистісний вимір:
 - екологічне мислення;
 - екологічна освіта;
 - екологічна культура тощо.
2. Фінансова складова:
 - закріплення сталої частки видатків бюджетів розвитку різних рівнів на енергоефективні заходи;
 - формування державних та регіональних фондів енергоефективності;
 - стимулювання надходження інвестиційних ресурсів шляхом лібералізації податкового законодавства;
 - співфінансування заходів державними та приватними структурами на паритетних засадах (стимулювання державно-приватного партнерства).
3. Організаційно-правова складова:
 - формування законодавчої бази для реалізації енергоефективних заходів, яка відповідає світовим екологічним стандартам;
 - налагодження надійного державного та громадського контролю для реалізації проектів;

– систематизація статистичних даних щодо впровадження енергоефективних заходів з метою зіставлення даних та визначення позитивного ефекту.

Отже, без реалізації ефективного механізму фінансування енергозберігальних заходів вбачається сумнівним забезпечення сталого розвитку суспільства та належного рівня його енергетичної безпеки. Тому для зміцнення становища України у світовому співтоваристві, забезпечення сталого розвитку національної економіки та енергетичного сектору необхідне проведення низки необхідних заходів в енергетичній політиці та здійснення нагальних реформ у політичній та житлово-комунальній сферах.

Зазначена проблематика є надзвичайно актуальною та потребує подальших досліджень і вироблення пропозицій прикладного характеру, зокрема в аспекті конкретизації фінансових важелів та методів реалізації енергоефективної політики.

Список літератури

1. Veber A. B. Politika mirovogo razvitiia: mezhdru realnostiu globalizatsii i importom ustoichivosti [The world's development policy: between globalization and sustainability import]. *Polis-2003*, No. 5, pp. 38-45.
2. Williamson O. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of economic literature*. 2000. №3. P. 595–613.
3. Желюк Т. Л. Економічна безпека в системі інституційного вектора збалансованого розвитку. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2013. Вип. № 1. С. 19–32.
4. Закон України «Про енергозбереження» 01.07.1994 № 74/94-ВР. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/94-%D0%B2%D1%80>.
5. Постанова Кабінету Міністрів України № 293 від 09.07.2014 «Про стимулювання заміщення природного газу у сфері тепlopостачання» <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/293-2014-%D0%BF>.
6. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для державної підтримки заходів з енергозбереження через механізм здешевлення кредитів» від 13.04.2011 р. №439. URL : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>.
7. Державна програма підтримки реалізації Енергетичної стратегії України <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249757561>.
8. Сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України. 2015. URL: <http://sae.gov.ua/uk/activity/enerhoefectyvnist>.
9. Джеджула В. В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління. Вінниця: ВНТУ, 2014. 346 с.
10. Гораль Л. Т., Шийко В. І. Джерела і механізми фінансування енергозберігаючих заходів на підприємствах газотранспортної галузі. *Вісник Хмельницького національного університету*. № 3. Том 2. 2014. С. 200–204.
11. Брич В. Я., Федірко М., Франчук Л., Микитюк В. Розбудова ринку енергосервісних послуг: світовий досвід та українські реалії. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2017. Вип. 3. С. 7-20.
12. Крупка А. Я., Пиріг Г. І. Галузь культури і мистецтва як важливий складник економічної системи країни. *Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*. 2017. №11. С. 189–192. http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2017_22_11/40.pdf.

References

1. Veber A. B. (2003). The world's development policy: between globalization and sustainability import. *Polis*, 5, 38–45.
2. Williamson O. (2000). The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of economic literature*, 3, 595–613.
3. Zheliuk T.L. (2013). Economic Security in the Institutional Vector Sustainable Development. *Visnyk Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu*, 1, 19-32.
4. Verhovna Rada Ukrainy. (1994). Zakon Ukrayiny «Pro enerhozberezhennya» (01.07.1994 № 74/94-VR). Available from <http://zakon4.rada.gov.ua/zakony/show/74/94-%D0%B2%D1%80>. [in Ukrainian].
5. Kabinet Ministriv Ukrayiny. (2014). Postanova «Pro stymulyuvannya zamishchennya pryrodnoho hazu v sferi teplopostachannya» (№ 293 vid 09.07.2014). Available from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/293-2014-%D0%BF>. [in Ukrainian].
6. Kabinet Ministriv Ukrayiny. (2011). Postanova «Pro zatverdzhennya poryadku vykorystannya koshtiv, peredbachenykh v derzhavnomu byudzheti na derzhavne zabezpechennya zakhodiv z enerhozberezhennya cherez mekhanizm zdeshevlennya kredytiv». (13.04.2011. №439). Available from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show>. [in Ukrainian].
7. Kabinet Ministriv Ukrayiny. (2016). Derzhavna prohrama pidtrymky realizatsiyi Enerhetychnoyi stratehiyi Ukrayiny. Available from <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249757561>. [in Ukrainian].

-
8. State Agency on Energy Efficiency and Energy Saving of Ukraine. (2018). Energy audit and management. Retrieved from <http://sae.gov.ua/uk/news>.
 9. Dzhezdzhula, V. V. (2014). Energy saving of industrial enterprises: methodology of formation, management mechanism: monograph. Vinnytsia, Ukraine : VNTU.
 10. Goral, L. T. & Shiyko, V. I. (2014), Sources and Mechanisms of Financing Energy Saving Measures in Enterprises of Gas Transportation Industry. Visnyk Khmelnytsky National University. Economic sciences, 3(2), 200-204.
 11. Brych V., Franchuk L., Mykytiuk V. & Fedirko M. (2017). The development of the energy services market: world experience and Ukrainian realities. Visnyk TNEU, 3,7-20.
 12. Krupka A. Ya. & Pyrih H. I. (2017). The Sphere Of Culture And Art As An Important Composition Of The Economic System Of The Country. Odesa National University Herald, 11, 189-192. http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2017_22_11/40.pdf.

Стаття надійшла до редакції – 21.09.2018 р., прийнята до друку – 03.10.2018 р.

Йосиф Степанович СИТНИК

доктор економічних наук, доцент,
завідувач,
кафедра менеджменту персоналу та адміністрування,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: Sutnuky@ukr.net

**ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Ситник Й. С. Підходи до формування економічної політики розвитку промислових підприємств України. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 78-85.

Анотація

Метою роботи є систематизація проблем функціонування промислових підприємств в Україні на основі аналізування основних тенденції їх розвитку та статистичної звітності, а також висновків наукового та експертного середовищ.

Методологія. Теоретичною і методологічною основою проведених досліджень стали наукові теоретично-прикладні розробки провідних українських учених щодо розвитку національної промисловості. У процесі досліджень застосовувались: метод теоретичного узагальнення та порівняння, статистичного аналізу, структурно-логічного аналізу, системний метод.

Результати: розглянуто ключові проблеми, які перешкоджають ефективному розвитку промислових підприємств різних галузей, з акцентом на рівень промислової продукції в загальному обсязі економіки України, кількість підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність, та структуру національної промисловості за ознакою обсягу реалізованої промислової продукції. Запропоновано рекомендації щодо основних напрямів державної економічної політики стосовно промислових підприємств, пріоритетів структурних змін, їх інтелектуально-інноваційного розвитку та його інвестиційного забезпечення.

Ключові слова: національна економіка; макроекономічне регулювання; структурні зміни; інтелектуально-інноваційний розвиток; інвестиційне забезпечення; інтелектуалізація; внутрішній ринок; державна політика.

Yosyf Stepanovych SYTNYK

Doctor of Sciences (Economics),
Associate Professor,
Head,
Department of Human Resource Management and Administration,
Lviv Politechnic National University
E-mail: Sutnuky@ukr.net

**APPROACHES TO FORMATION OF THE ECONOMIC POLICY OF INDUSTRIAL
ENTERPRISES DEVELOPMENT IN UKRAINE**

Abstract

Purpose. The aims to systematize the problems of the industrial enterprises functioning in Ukraine on the basis of analysis of the main tendencies of their development and statistical reporting, as well as conclusions of scientific and expert environments.

Methodology. The scientific theoretical and applied investigations of the leading Ukrainian scientists concerning development of the national industry have become the theoretical and methodological basis of the conducted research. The following methods have been used in this study: the method of theoretical generalization and comparison, method of statistical analysis, method of structural and logical analysis, system method.

Results. The key problems that impede the effective development of industrial enterprises of different areas have been considered. A special emphasis has been made on the level of industrial products in the total volume of the Ukrainian economy, the number of enterprises that carried out innovation activities and the structure of the national industry on the basis of the volume of industrial products, which was sold. Recommendations on the main

directions of the state economic policy concerning industrial enterprises, priorities of structural changes, their intellectual and innovative development and its investment support have been offered.

Keywords: *national economy; macroeconomic regulation; structural changes; intellectual and innovative development; investment support; intellectualization; domestic market; state policy.*

Вступ

Промислові підприємства є одночасно основним споживачем та фундаментом розвитку інтелектуально-знаннєвої національної й світової економіки. Незважаючи на тенденцію до зменшення частки промислової продукції у ВВП більшості розвинених країн, важливість промисловості визначається тим, що її вплив на розвиток усіх секторів економіки, зокрема сільськогосподарського виробництва, усіх видів транспорту, телекомунікацій, науки та освіти, сфери послуг тощо найістотніший.

Основними викликами, які притаманні сучасному розвитку промислових підприємств України, низка дослідників та практиків у сфері економіки і менеджменту, серед яких Андрійчук, Флейчук та Мокій ред., 2012; Герасимчук, 2015; Дейнеко та Завгородня, 2012; Собкевич та ін., 2014, вважають: переважання сировинної складової у виробництві та експорті; експлуатацію застарілих екологонебезпечних і ресурсомістких засобів виробництва; високу експортну орієнтацію базових бюджетотвірних секторів промисловості; використання дешевої низькокваліфікованої праці; значне переважання в структурі капітальних інвестицій власних коштів підприємств; «консервування» структурних диспропорцій; відсутність трансферу інвестиційних ресурсів у прогресивні види промислової діяльності; відставання у впровадженні нововведень для підтримання конкурентоспроможності через орієнтацію на максимізацію поточних прибутків; реалізацію інвестиційних стратегій зарубіжних інвесторів, які можуть не відповідати національним інтересам країни; складні ринкові умови; волатильність цін; геополітичну нестабільність, російську окупацію та агресію; зростання витрат; зниження якості; загальну відсутність фінансування тощо.

Мета та завдання статті

Метою дослідження було проаналізувати основні тенденції та деталізувати проблематику розвитку промислових підприємств України. Завдання статті – обґрунтувати основні пріоритети структурних змін розвитку промислових підприємств, їх інтелектуально-інноваційного розвитку, його інвестиційного забезпечення, а також засад формування урядової економічної політики стосовно піднесення національної промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження

Господарська діяльність промислових підприємств загалом і їхня інвестиційно-інноваційна активність зокрема залежать від низки зовнішніх передумов – ринкової кон'юнктури, податкової системи, законодавства щодо стимулювання і фінансового забезпечення інвестиційної діяльності, регулювання інноваційної діяльності, які передбачені Господарським кодексом України, законами України «Про інвестиційну діяльність», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні».

Результати проведеного дослідження, а також думки наукового та експертного середовищ (Андрійчук, Флейчук та Мокій ред., 2012; Коваленко, 2012; Купчак, 2009; Мамочка, 2012; Сіренко, 2012; Сливінська, 2012; Собкевич та ін., 2014), підтверджують, що для промислових підприємств різних галузей ключовими проблемами, які перешкоджають їх ефективному розвитку, є такі: 1) для металургійної промисловості – технічна та технологічна відсталість, висока енерго- та ресурсомісткість виробництва металопродукції; низькі екологічні характеристики металургійного виробництва в Україні; нерозвиненість внутрішньогалузевої та міжгалузевої кооперації; 2) у хімічній та нафтохімічній промисловості – монополізація підгалузі основної хімії; висока ресурс- та енергоємність більшості виробництв галузі; недосконалість й подекуди відсутність технологій глибокого перероблення сировини; недостатня ємність внутрішнього ринку для споживання продукції більшості галузей хімічного комплексу; 3) у сфері машинобудування – недостатнє використання потенціалу вітчизняного виробництва інвестиційної продукції машинобудування для потреб внутрішнього ринку; недостатнє інвестування підтримки та розвитку кадрового потенціалу машинобудування; неспроможність багатьох підприємств машинобудування України виконувати вимоги технічних регламентів, розроблених на основі відповідних директив ЄС; низький рівень концентрації виробництва, насамперед у наукомістких галузях великих організаційних структур; нерозвиненість великих комплексних центрів машинобудування з повним циклом робіт: дослідних, дослідно-конструкторських, випробувальних, інноваційних, виробничих, супровід машин і систем машин в експлуатації, їх ремонту тощо; погіршення вікової структури працівників галузі; неефективне виконання окремих цільових програм розвитку машинобудування, недостатність обсягів їх фінансування з держбюджету; відсутність платоспроможного попиту на інноваційну продукцію машинобудування; 4) у харчовій промисловості –

низька ефективність використання механізмів державної підтримки інвестування галузі; низький рівень інтеграції підприємств у ланцюгах доданої вартості, відсутність необхідної інфраструктури для розвитку інтеграційних процесів; повільне впровадження міжнародних стандартів управління якістю та безпечністю харчової продукції на підприємствах галузі; 5) у легкій промисловості – ускладненість доступу підприємств до виробничих ресурсів; високі інвестиційні ризики, пов'язані з проблемами реалізації продукції на внутрішньому ринку; відсутність налагоджених зв'язків виробництва з ринками збуту; часті випадки дискримінації національних виробників у роздрібних мережах; недостатність інвестиційної політики підтримки маркетингової діяльності підприємств щодо просування товарів вітчизняного виробництва на внутрішньому ринку; використання технологічно застарілого обладнання; різке скорочення сировинної бази; брак кваліфікованої робочої сили, низький рівень заробітної плати працівників галузі; надмірна орієнтація підприємств на роботу із давальницькою сировиною.

Охарактеризовані вище тенденції розвитку промислових підприємств України підтверджуються параметрами, наведеними в табл. 1. Так кількість промислових підприємств зменшилася у 2017 році у зіставленні із 2010 роком на 11,5 %, (з них великих на 39,5%, середніх – на 22,9 %), середньооблікова кількість штатних працівників за аналізований період зменшилася на 33,4 %, рівень промислової продукції в загальному обсязі випуску економіки України зменшився на 16,5 %. Водночас середньомісячна номінальна заробітна плата одного штатного працівника, розрахована у євро за середньорічним курсом НБУ (зважаючи на значну девальвацію гривні) зросла у 2017 році у зіставленні із 2010 роком лише на 3,8 %.

Структуру національної промисловості за ознакою обсягу реалізованої промислової продукції за видами діяльності наведено в табл. 2.

Як свідчать показники структури, у 2011–2017 рр. різко зменшувалася питома вага машинобудування із 10,0 % до 6,4 %, зокрема виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів із 4,9 % до 2,4 % та виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції із 0,9 % до 0,5 %, а також виробництво хімічних речовин і хімічної продукції із 4,3 % до 2,5 %. Натомість найбільше зростала питома вага виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів із 16,7 % до 21,0 % та виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність із 2,4 % до 3,2 %. Водночас вкрай низька частка текстильного виробництва, виробництва одягу, виробів зі шкіри та інших матеріалів (0,7–1,0 %), а також виробництва машин і устаткування (2,9 – 2,3 %), що свідчить про імпортозалежність внутрішнього ринку.

З огляду на зазначену проблематику та тренди розвитку українських промислових підприємств, а також узагальнюючи думки дослідників, експертів та практиків (Герасимчук, 2015; Дейнеко та Завгородня, 2012; Андрійчук, Флейчук та Мокій ред., 2012; Ситник, 2017; Собкевич та ін., 2014; McKinsey Quarterly, 2014), основними напрямками державної економічної політики, пріоритетами структурних змін, їх інтелектуально-інноваційного розвитку та його інвестиційного забезпечення варто вважати такі:

1. Макроекономічне регулювання, сприятлива та стабільна бюджетна, податкова та фінансово-банківська система.

1.1. Забезпечити стійкість національної грошової системи через приборкання високої інфляції та недопущення надмірної девальвації валютного курсу гривні (антиінфляційна політика (утримання інфляції на рівні 5-7 % річних у короткостроковій та 2-3 % в довгостроковій перспективі); стабілізація валютного курсу гривні (утримання річних коливань +/- 3-5 %), поступова ревальвація курсу гривні у середньостроковій перспективі).

1.2. Модернізувати банківсько-кредитну систему України: від лихварства – до сприяння економічному зростанню (посилити роль державних банків у структурі банківського капіталу країни (не менше як 1/3 банківських активів); обмежити загальнодоступне кредитне і санаційне рефінансування банків з боку НБУ, зокрема банків з іноземним капіталом, а відповідальність за збитковість (банкрутство) чи неплатоспроможність (ліквідність) банків покласти на їх власників; мінімізувати відсоткові ставки комерційних банків через прив'язку їх маржі до рівня інфляції та обґрунтованої облікової ставки НБУ, нарощувати обсяги банківських кредитних ресурсів, припинити надмірну грошову емісію та запровадити її щорічне лімітування при купівлі Національним банком валюти на внутрішньому ринку).

1.3. Внести законодавчі зміни до Податкового Кодексу України з метою стимулювання розвитку підприємництва (зокрема, виробничого) із соціально справедливою системою оподаткування (зменшити фіскальний тиск держави на всіх продуцентів національного продукту, зокрема мале та середнє підприємництво, запровадити прогресивну шкалу оподаткування для підприємств за принципом: «малий бізнес – малі податки, великий бізнес – великі податки»; впровадити розподілений податок на прибуток підприємств, згідно з яким частина прибутку, що скеровується підприємствами на реінвестування в інновації, новітні технології та модернізацію операційної діяльності, не оподатковується. Решту прибутку підприємств із фінансовим результатом (прибутком) до

оподаткування: менше 20 млн грн оподатковується за ставкою 10 %; від 20 до 50 млн грн – за ставкою 18 %; від 50 до 100 млн грн – за ставкою 25 %; більш ніж 100 млн грн – за ставкою 30 %).

Таблиця 1. Основні показники, які характеризують функціонування промислових підприємств України

Показники	РОКИ								Зміна 2017 р. до 2010 р. (+/-), у %
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Кількість підприємств, од.	47827	47479	43356	49130	42187	42564	38555	42333	- 11,5
з них: великі	347	407	410	382	289	233	208	210	- 39,5
середні	6107	5998	5802	5569	4791	4691	4652	4707	- 22,9
малі	41373	41074	37144	43179	37107	37640	33695	37416	- 9,6
Індекси промислової продукції, % до попереднього року	111,2	108,0	99,5	95,7	89,9	87,0	102,8	100,4	- 9,7
Індекси цін виробників промислової продукції, % до попереднього року	118,7	119,0	103,7	99,9	117,1	136,0	120,5	126,4	+ 6,5
Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб	2842	2828	2804	2673	2297	2040	1960	1893	- 33,4
Середньомісячна номінальна заробітна плата одного штатного працівника, грн.	2580	3107	3478	3763	3988	4789	5902	7631	+ 195,8
Середньомісячна номінальна заробітна плата одного штатного працівника, євро за середньорічним курсом НБУ	245,0	280,2	338,6	354,6	253,8	197,7	208,6	254,4	+ 3,8
Рентабельність операційної діяльності, %	3,6	4,7	3,4	3,0	1,6	0,9	4,2	6,6	+ 83,3
Рівень промислової продукції в загальному обсязі випуску економіки України, %	43,5	43,3	41,2	38,3	38,9	35,4	36,0	36,3	- 16,5
Валова додана вартість промисловості в загальному обсязі валової доданої вартості економіки України, %	27,6	25,2	24,8	22,7	23,5	23,6	24,8	20,7	- 25,0
Споживання електроенергії промисловими підприємствами, %	50,4	74,8	74,6	74,0	73,1	74,0	-	-	-
Капітальні інвестиції у промисловості, %	34,2	34,3	35,2	39,4	39,3	32,1	32,7	32,0	- 6,4
Індекс капітальних інвестицій, % до попереднього року	90,5	125,5	107,5	100,3	74,3	80,1	118,7	123,4	+ 36,3
Ступінь зношення основних засобів, %	63,8	56,8	57,3	56,9	60,3	76,9	-	-	-
Кількість п-ств, що здійснювали інноваційну діяльність, од.	1462	1679	1758	1715	1609	824	834	759	- 48,1
Кількість п-ств, що займалися інноваційною діяльністю у % до загальної кількості пром. п-ств	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3	18,8	16,2	+ 17,4
Кількість промислових під-ств, що впроваджували інновації, од.	1217	1327	1371	1312	1208	723	735	672	- 44,8
Кількість промислових під-ств, що впроваджували інновації у % до їх загальної кількості	11,5	12,8	13,6	12,9	12,1	15,2	16,6	14,3	+ 24,3

*Сформовано автором на підставі джерел Державної служби статистики України (Статистичний збірник «Промисловість України» у 2007–2015 рр., 2017).

Таблиця 2. Структура обсягу реалізованої промислової продукції за видами діяльності, %

	Роки						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Промисловість	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	11,0	10,5	11,4	10,8	10,8	11,1	12,4
Переробна промисловість	65,2	63,5	61,8	63,3	64,1	60,8	62,1
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	16,7	18,2	19,3	21,2	22,4	21,4	21,0
Текстильне виробництво, одягу, шкіри та інших матеріалів	0,7	0,7	0,7	0,8	1,0	0,9	1,0
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	2,4	2,4	2,7	3,1	3,4	3,4	3,2
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	5,8	4,5	3,6	3,3	3,4	3,2	3,9
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	4,3	4,3	3,8	3,5	3,8	2,8	2,5
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	0,7	0,7	0,9	1,0	1,1	1,2	1,2
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої мінеральної продукції	4,3	4,3	4,4	4,5	4,8	5,0	5,1
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	18,2	16,0	15,4	16,6	15,7	14,8	15,6
Машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування	10,0	10,2	8,7	7,1	6,5	6,1	6,4
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	0,9	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,5
виробництво електричного обладнання	1,3	1,6	1,6	1,5	1,3	1,2	1,2
виробництво машин і обладнання, що не входять до інших груп	2,9	2,7	2,7	2,3	2,4	2,3	2,3
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	4,9	5,3	3,8	2,7	2,3	2,0	2,4
Виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин й обладнання	2,1	2,2	2,3	2,2	2,0	2,0	2,2
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	22,1	24,5	25,3	24,6	23,9	26,7	24,5
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	1,7	1,5	1,5	1,3	1,2	1,1	1,0

*Сформовано на підставі джерел Державної служби статистики України (Статистичний збірник «Промисловість України» у 2007–2015 рр., 2017 р.).

2. Ліквідація кланово-олігархічної моделі економіки та демонополізація промисловості.

2.1. Ліквідувати приватні монополії та олігархічні вертикально / горизонтально інтегровані холдинги, оптимізувати структуру (деконцентрація / дроблення / злиття / поглинання) державних монополій та забезпечити їх публічність і підконтрольність територіальним громадам. Стимулювати високий рівень конкуренції на внутрішньому ринку.

2.2. Удосконалити законодавство у сфері приватизації державного та комунального майна з передбаченням механізму його націоналізації.

2.3. Націоналізувати підприємства, які, будучи державними стратегічними підприємствами (монополіями), були приватизовані тіньовим способом за спеціальними умовами під провладних

олігархів у період 1996-2013 рр. Перевірити законність приватизації решти великих підприємств (де середньооблікова чисельність працівників перевищувала тисячу осіб у рік або обсяг валового доходу від реалізації продукції в рік перевищував сто мільйонів гривень). Повернути такі незаконно приватизовані об'єкти у державну власність або зобов'язати власників сплатити різницю між вартістю, яка надійшла від такої приватизації до держбюджету, та їх справедливою (ринковою) вартістю протягом бюджетного року.

2.4. Відмінити всі корупційні та лобістські преференції у чинному законодавстві й урядових рішеннях для олігархів та контрольованих ними підприємств, а також підприємств-монополістів щодо використання бюджетних коштів, цільових фондів, державних гарантій, міжнародних кредитних ліній, оподаткування, митних / немитних бар'єрів, тарифів на перевезення, банківсько-кредитного обслуговування.

2.5. Заборонити монопольне зловживання цінами і тарифами, запровадити публічну (електронну) звітність перед територіальними громадами підприємств – природних монополій щодо їх фактичних витрат, умов оплати праці менеджменту, укладених контрактів, а також інвестиційної політики, обґрунтування цін і тарифів на товари, роботи, послуги та їх обов'язкове затвердження на сесіях обласних рад.

2.6. Демонілізувати суспільний капітал та сприяти його реструктуризації (оновленню).

3. Інноваційно-технологічна та структурна модернізація національної промисловості та капіталу.

3.1. Сприяти через законодавчі акти, урядові програми, бюджетно-податкові та фінансово-кредитні механізми розвитку новітніх технологій з метою динамічного зниження енергомісткості і ресурсомісткості промислових підприємств та всієї національної економіки, а також максимізувати сприяння тим підприємствам, що відповідають п'ятому-сьомому технологічним укладам (комп'ютерні та телекомунікаційні технології (5 тех. уклад), нанотехнології (6 тех. уклад), когнітивні технології (7 тех. уклад)).

3.2. Стимулювати через жорстке законодавче регулювання та податкові механізми поширення екологічно чистих, енерго- та ресурсозберігальних технологій та технологій, що дбають про людське життя та здоров'я.

3.3. Забезпечити пріоритетне бюджетне інвестування в сучасні інформаційні та військові технології, які сприяють зростанню рівня особистої та національної безпеки (високотехнологічне озброєння та техніка, військові та транспортні кораблі, аерокосмічне обладнання).

3.4. Законодавчо стимулювати до збільшення кількості виробництв глибокої переробки із високою питомою вагою доданої вартості, сприяти конкурентоспроможності національних виробників на внутрішньому і світовому ринках.

3.5. Стимулювати закупівлю підприємствами інвестиційних товарів, запровадити прискорену амортизацію капіталу, пільгове кредитування на публічній конкурсній основі інноваційних інфраструктурних підприємницьких проєктів.

3.6. Сприяти створенню нових та модернізації низькотехнологічних виробництв мікроелектроніки, точного приладо-, і машинобудування, підприємств металургійної, легкої та харчової промисловості.

3.7. Створити податково-інвестиційні передумови для інтелектуально-місткого нематеріального виробництва (інжиніринг, промисловий дизайн).

4. Інтелектуалізація економіки, науково-технічний поступ, залучення інвестицій – шлях до динамічного і довготривалого зростання національної економіки.

4.1. Всебічно стимулювати зростання інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності національної економіки, промислових підприємств, організацій, установ.

4.2. Забезпечити обсяг видатків із Державного бюджету України на наукові дослідження і розробки на рівні 0,8-1,1 % від ВВП, а також стимулювати підприємницький, приватний неприбутковий сектори та сектори вищої освіти і державний до їх загального фінансування наукових досліджень на рівні 2-2,5 % від ВВП України.

4.3. Сприяти приросту науково-технологічного та інформаційно-інноваційного потенціалу промислових підприємств, їх науково-дослідній діяльності.

4.4. Законодавчо сприяти внутрішнім реінвестиціям і зростанню чистих інвестицій з закордону (зокрема, з обсягу грошових переказів українців в Україну), розробленню стратегічних програм державного інвестування.

4.5. Стимулювати експорт української продукції поглибленої переробки, високотехнологічних товарів і послуг через фінансово-кредитні, митні, торгово-представницькі та інші механізми. Переорієнтувати сировинний та низькотехнологічний експорт на поглиблену переробку на внутрішньому ринку. Сприяти імпортозаміщенню.

4.6. Сприяти особистісному інтелектуальному зростанню українців як запоруці довготривалого зростання національної економіки.

4.7. Розбудова інституційного середовища розвитку інтелектуально-знаннєвої та інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств, вдосконалення законодавчої бази у сфері залучення інвестицій та трансферу знань і технологій.

5. Розвиток внутрішнього ринку, сприяння створенню нових підприємств та приросту робочих місць.

5.1. Зміцнити фінансову компоненту соціально-економічної системи держави через розбудову платоспроможного внутрішнього ринку. Основним пріоритетом економічної політики має бути зміцнення фінансових основ суб'єктів господарювання та домашніх господарств.

5.2. Захищати національний ринок промислової продукції тарифними та нетарифними інструментами, збільшувати його місткість за рахунок зростання попиту підприємств та домогосподарств, сприяти розбудові системи гуртової торгівлі та торговельної інфраструктури як ключового напрямку відновлення економічного відтворення українських підприємств.

5.3. Забезпечити перехід до розроблення «бюджету розвитку», на основі програми державних інвестицій і закупівель з метою спрямування векторів структурної перебудови економіки та підвищення її міжнародної конкурентоспроможності.

5.4. Відновити на нових засадах індикативне середньострокове стратегічне планування економічного розвитку, зміст якого полягає в реалізації стратегічних завдань політики економічної трансформації, визначених відповідно до національних інтересів України, орієнтирів та критеріїв економічної безпеки країни.

5.5. Сформувати ефективну, прозору й зручну в адмініструванні регуляцію економічних процесів у тих сферах, де вона необхідна, а також умови здорової конкуренції на ринках, прибравши штучні бар'єри.

5.6. Заохочувати громадян до творчого і вільного підприємництва, нагромадження власності, створення малих і середніх підприємств. Упровадити механізм циклічно-цільового підходу до фінансового стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні, який передбачає, що фінансово-кредитне сприяння з боку уряду та місцевого самоврядування має бути обґрунтовано за: чіткими часовими параметрами (перехідні періоди життєвого циклу розвитку малих підприємств); напрямом стимулювання; рівнем державного управління; метою, джерелом, терміном та обсягом фінансування.

5.7. Ухвалити Закон про стратегічні підприємства та стратегічні сектори економіки. Заборонити приватизацію підприємств, які є стратегічними і визначальними для забезпечення найважливіших функцій держави у сфері обороноздатності, збереження економічного суверенітету країни, а також безальтернативних природних монополій, від нормального функціонування яких безпосередньо залежить життя, здоров'я і безпека громадян та розвиток малого і середнього підприємництва (енергорозподільчі мережі, енергогенерувальні потужності і тепломережі).

Висновки та перспективи подальших розвідок

Незважаючи на те, чи працюють промислові підприємства в умовах стагнації галузей, чи в умовах зростання ринків, перед їх менеджментом поставлено завдання нарощувати виробництво інтелектомісткої продукції з меншими витратами, впроваджувати структурно-організаційні та кадрово-функційні зміни й адаптуватися до мінливих умов ринку, формувати довгострокові бізнес-завдання, дотримуватися всіх законодавчих і нормативних вимог, примножувати конкурентні переваги, щоб залишатися життєздатними в майбутньому. Водночас завданням державної економічної політики стосовно розвитку української промисловості є формування чітких і зрозумілих національних інтересів, обґрунтування та впровадження державних програм для досягнення ефективних структурних змін у промисловості, інтелектуально-інноваційного розвитку підприємств, їх інвестиційного забезпечення й зростання капіталізації, досягнення лідерських позицій на внутрішньому ринку. Адже виробництво, промисловість і розвиток – це синоніми для економічно успішної держави.

Список літератури

1. Герасимчук В. Г. Роль держави в забезпеченні конкурентоспроможності промислового виробництва в умовах трансформації світової економіки. Ринково-орієнтоване управління інноваційним розвитком. Харків: ТОВ «Діса плюс», 2015.
2. Дейнеко Л. В., Завгородня М. Ю. Розвиток внутрішнього ринку легкої промисловості: проблеми та можливості. *Український соціум*. 2012. № 1 (40). С. 87.
3. Інвестиційна безпека перехідних економік в умовах глобальної інтеграції: теоретико-методологічні підстави та прикладні аспекти. За ред. В. Андрійчука, М. Флейчук та А. Мокія. Донецьк: НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2012.
4. Коваленко К. С. Шляхи вирішення проблеми конкурентоспроможності вітчизняних підприємств харчових продуктів на міжнародному ринку. *Інноваційна економіка*. 2012. № 7. С. 118-121.

5. Купчак П. М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів. Л.В. Дейнеко, ред. Київ: Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009.
6. Мамочка А. Ю. Інноваційний розвиток харчової промисловості в Україні. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2012. № 1. С. 216-220.
7. Ситник Й. С. Інтелектуалізація систем менеджменту підприємств: концепція, системний моніторинг та моделювання. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017.
8. Сіренко К. Ю. Перспективи розвитку інноваційної діяльності легкої промисловості України. *Інноваційна економіка*. 2012. № 9. С. 60-67.
9. Сливінська О. Б. Механізм державного інвестування інноваційної діяльності: зарубіжний досвід. *Інноваційна економіка*. 2012. № 10. С. 57-60.
10. Собкевич О. В., Шевченко А. В., Сухоруков А. І., Белашов Є. В. Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України. Київ: НІСД, 2014.
11. Статистичний збірник «Промисловість України» у 2007–2015 роках. Державна служба статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. McKinsey Quarterly. *Shaping the Future of Manufacturing*. 2014. № 1. p. 33.

References

1. Herasymchuk, V. H. (2015). *Rol derzhavy v zabezpechenni konkurentospromozhnosti promyslovoho vyrobnytstva v umovakh transformatsiyi svitovoyi ekonomiky*. Rynkovo-oriyentovane upravlinnya innovatsiynym rozvytkom. Kharkiv: TOV «Disa plus». [in Ukrainian].
2. Deyneko, L. V., Zavorodnya, M. Yu. (2012). Rozvytok vnutrishnoho rynku lehkoyi promyslovosti: problemy ta mozhlyvosti. *Ukrayinskyy sotsium*, 1(40), 87. [in Ukrainian].
3. *Investytsiyina bezpeka perekhidnykh ekonomik v umovakh hlobalnoyi intehratsiyi: teoretyko-metodolohichni pidstavy ta prykladni aspekty*. (2012). Za red. V. Andriychuka, M. Fleychuk ta A. Mokiya. Donetsk: NAN Ukrayiny, In-t ekonomiky promyslovrsti. [in Ukrainian].
4. Kovalenko, K. S. (2012). Shlyakhy vyrishennya problemy konkurentospromozhnosti vitchyznyanykh pidpryyemstv kharchovykh produktiv na mizhnarodnomu rynku. *Innovatsiyina ekonomika*, 7, 118-121. [in Ukrainian].
5. Kupchak, P. M. (2009). *Kharchova promyslovist Ukrayiny v umovakh aktyvizatsiyi intehratsiynykh ta hlobalizatsiynykh protsesiv*. L.V. Deyneko, red. Kyiv: Rada po vuvch. prod. syl Ukrayiny NAN Ukrayiny. [in Ukrainian].
6. Mamochka, A.Yu. (2012). Innovatsiyyny rozvytok kharchovoyi promyslovosti v Ukrayini. *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu*, 1, 216-220. [in Ukrainian].
7. Sytnyk, Y. S. (2017). *Intelektualizatsiya system menedzhmentu pidpryyemstv: kontseptsiya, systemnyy monitorynh ta modelyuvannya*. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoyi politekhniki. [in Ukrainian].
8. Sirenko, K. Yu. (2012). Perspektyvy rozvytku innovatsiynoyi diyalnosti lehkoyi promyslovosti Ukrayiny. *Innovatsiyina ekonomika*, 9, 60-67. [in Ukrainian].
9. Slyvinska, O. B. (2012). Mekhanizm derzhavnogo investuvannya innovatsiynoyi diyalnosti: zarubizhnyy dosvid. *Innovatsiyina ekonomika*, 10, 57-60. [in Ukrainian].
10. Sobkevych, O. V., Shevchenko, A. V., Sukhorukov, A. I. ta Byelashov, Ye. V. (2014). *Priorytety investytsiynoho zabezpechennya strukturnykh reform u promyslovosti Ukrayiny*. Kyiv: NISD. [in Ukrainian].
11. *Statystychnyy zbirnyk «Promyslovist Ukrayiny» u 2007–2015 rokakh*. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. [online]. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].
12. McKinsey Quarterly. (2014). *Shaping the Future of Manufacturing*. 1, 33. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 03.10.2018 р., прийнята до друку – 16.10.2018 р.

Мар'ян Миколайович ТРІПАК

кандидат економічних наук, доцент,
директор,

Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж

СОЦІАЛЬНА РЕАБІЛІТАЦІЯ СОЦІУМУ У СПЕЦІАЛЬНИХ ДЕРЖАВНИХ УСТАНОВАХ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНКЛЮЗИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

Тріпак М. М. Соціальна реабілітація соціуму у спеціальних державних установах в умовах глобальної інклюзивної економіки. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 86-92.

Анотація

У статті розглянуто науково-прагматичні підходи до поняття «інклюзія» та «інклюзивна економіка». Визначено основні фактори впливу на соціальну реабілітацію соціуму у спеціальних державних установах. Опрацьовано хронологію документів щодо впровадження інклюзивної освіти в Європі та світі. Визначено основні шляхи реалізації реабілітаційних послуг у спеціальному закладі вищої освіти. Розглянуто інклюзивну економіку в Україні в умовах соціально-реабілітаційного впливу.

Ключові слова: реабілітація; соціальна реабілітація; державна установа; інклюзія; інклюзивна економіка; інклюзивна освіта; суб'єкт господарювання.

Marian Mykolaiovych TRIPAK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Director,

Podilsky Special Educational-Rehabilitation Socio-Economic College

SOCIAL REHABILITATION OF SOCIUM IN SPECIAL GOVERNMENT INSTITUTIONS IN THE CONDITIONS OF GLOBAL INCLUSIVE ECONOMY

Abstract

The article deals with the scientific and pragmatic approaches to the concept of "inclusiveness" and "inclusive economy". The main factors that influence social rehabilitation of the society in the special state institutions are determined. The chronology of documents on the introduction of inclusive education in Europe and in the world is worked out. The basic ways of realization of rehabilitation services in the special institution of higher education are determined. The inclusive economy in Ukraine under the conditions of social and rehabilitation influence is considered.

Keywords: rehabilitation; social rehabilitation; state institution; inclusiveness; inclusive economy; inclusive education; entity.

Вступ

Парадигма соціальної реабілітації соціуму у державних установах серед інших соціально-економічних та політичних проблем сучасного світу набула актуальності. Саме її нагальність і спонукає інституції і громадськість розробляти і впроваджувати нові моделі і програми соціальної підтримки та розвитку осіб з обмеженими можливостями. Особливої уваги заслуговує впровадження інклюзивної освіти, яка забезпечує реалізацію принципу: кожна людина, незалежно від стану здоров'я, наявності фізичного чи інтелектуального порушення, має право на одержання освіти, якість якої не різниться від якості освіти здорових людей. Рівень підтримки, гуманізм та терпимість у ставленні до дітей з особливими потребами, можливість надати їм доступну та якісну освіту – показники ступеня розвитку суспільства, в якому вони живуть. А також впроваджується інклюзивна економіка, яка забезпечує реалізацію принципу: кожний індивід, незалежно від стану здоров'я, наявності фізичного чи інтелектуального порушення, має право на працевлаштування, бути виробником доданої вартості та суб'єктом економічних відносин у державі.

Економічну діяльність освітньої сфери та соціальної реабілітації соціуму у державних установах досліджували українські економісти: В. Андрущенко, В. Андрієнко, Т. Боголіб, Є. Бойко, О. Василик, Т. Гребнева, В. Журавський, І. Каленюк, П. Коваль, Т. Лев, Ю. Лисенко, О. Навроцький, В. Новіков, К. Павлюк, В. Федосов, В. Шпотенко, С. Юрій, М. Яструбський та ін. Наукові здобутки згаданих учених є значним внеском у теорію, методологію й організацію економічної та соціальної реабілітації соціуму у державних установах нашої країни. Однак питання комплексного системного управління соціально-інклюзивних реабілітацій у державних установах, що передбачає формування обґрунтованої концепції реформування економічного механізму їхнього функціонування, розроблені ще недостатньо.

Мета статті

У зв'язку з цим метою нашої статті є визначення необхідності функціонування спеціалізованих державних закладів та прагматика соціальної реабілітації соціуму в умовах глобальної інклюзивної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження

Зі становленням підвалин демократичного устрою в більшості західних країн у царині соціології відбулася зміна ключових парадигм. Так, у 80-х роках ХХ століття у французькій соціології місце застарілих понять «бідність», «вилучення з суспільства» та «достаток», «соціальна залученість» замінили антитетичні поняття «ексклюзія» й «інклюзія», що згодом набули поширення і в інших європейських країнах. Розвиток ключових понять інклюзії прямує в бік зменшення негативного та сегрегаційного відтінку в поняттях, уникнення прямого називання медичних та соціальних обмежень.

У Європейському Союзі почали розробляти нові концепції (ексклюзія – інклюзія) як підґрунтя для боротьби із соціальними негараздами, хворобами та бідністю. На відміну від попередніх спрощених понять «бідність», «вилученість», «достаток», «соціальна залученість», нові поняття зорієнтовані на ширше коло проблем і є багатомірними, оскільки охоплюють не тільки життєві потреби конкретних верств суспільства, а й філософську, соціальну та політичну позицію груп населення і влади щодо них. У світлі вищесказаного благополуччя людини почало розглядатися не як фізична чи фінансова досконалість, а як комплекс моральних, культурних, фізичних (валеологічних), фінансових соціальних та інших феноменів, які складають цілісну картину людської екзистенції. Остання має вимірюватися не соціальною статистикою, а суб'єктивним відчуттям окремих індивідів, які можуть відчувати щастя й повноту власного буття навіть при видимих негараздах чи негативних соціальних оцінках.

Отже, інклюзія (від англ. *inclusion* — залучення) — процес збільшення ступеня участі всіх громадян у соціумі. І насамперед тих, що мають труднощі у фізичному розвитку [1]. Він передбачає розробку і застосування таких конкретних рішень, які зможуть дозволити кожній людині рівноправно брати участь в академічному і суспільному житті. Поняття інклюзії близьке за значенням з поняттям «інтеграція» та протилежне до «сегрегація». При інклюзії всі зацікавлені сторони повинні брати активну участь для отримання бажаного результату.

Термінологічно поняття «інклюзія» є вужчим, однобічним, має семантичний відтінок «чужий», тоді як інтеграція характеризує процес «елемент – система», а тому є більш природним. І. Р. Россіхіна з цього приводу наголошує, що інклюзія – процес, який відбувається з індивідами, або соціальними групами, а інтеграція відбувається в самому суспільстві: «Інтеграція може бути наслідком інклюзії, але не навпаки. І це означає, що соціальна інклюзія є підпорядкованою щодо соціальної інтеграції і вужчим поняттям» [2].

Можна вважати інклюзію й інтеграцію взаємодоповнюваними факторами, при чому інклюзія є мікрогруповим явищем, а інтеграція – макрогруповим. Так студент з особливими освітніми потребами особистісно максимально реалізується в межах інклюзивної групи, а як суб'єкт соціальної діяльності – в позанавчальному середовищі, початком організації якого є вищий навчальний заклад.

Термін «соціальна ексклюзія» як протилежний і водночас комплементарний до поняття «інклюзія» набув поширення в політичному й науковому середовищі Великої Британії. Він утілює концепцію соціального вилучення певних верств населення. О. А. Літвінова, узагальнюючи погляди Е. Гіденса, вказує, що ексклюзія є механізмом відокремлення від загального соціального потоку, вона загрожує соціальній солідарності й простягається в діапазоні ієрархій від вершини («елітне добровільне самовідокремлення») до основи – культурне і структурне виключення нижніх верств населення [3, с. 84].

Зрозуміло, що ексклюзія за медичним, фізичним, фінансовим, політичним, культурним або іншим показником обов'язково містить і соціальну, тобто заважає повноцінно реалізовуватися людині в соціумі.

Із терміном «соціальна ексклюзія» пов'язане поняття «сегрегації» (протилежне – «десегрегація»). Згідно із положеннями Саламанської декларації, сегрегація – результат відмінностей між людьми в індивідуальних можливостях, гендерних, расових, культурних, релігійних преференціях, що внеможливорює повноцінне залучення в соціальні групи, в тому числі й в освітній процес [4]. Цей процес –

результат дії широкого спектру деструктивних факторів, починаючи від культурних стереотипів і закінчуючи законодавчо закріпленими положеннями, що обмежують певні верстви у їхніх правах та можливостях. Цікаво, що законодавчо закріплена сегрегація є своєрідним механізмом соціалізації, яка відбувається на різних правах для тих або інших груп населення. Вчені вивчаючи термін «інклюзія» наголошують, що освітня політика має забезпечувати інклюзію за вибором. Проте реалії показують, що сім'ям не залишається нічого іншого, як «вибір інклюзії» [5, с. 23].

Вагомою перешкодою ефективному впровадженню інклюзії є неналежне фінансування, яке здійснюється з місцевого бюджету [6, с. 191]. Вирішенням цієї проблеми є доцільний розподіл коштів: відмова від загального підходу у фінансуванні та його заміна персональним фінансуванням. Згідно з останніми дослідженнями, 76 % усіх дітей з особливими освітніми потребами констатували брак коштів для потреб інклюзивної освіти, а 40 % – недостатню фінансову підтримку. Брак фінансування перешкоджає успішній імплементації інклюзивних практик. Утім, експерти визнають, що цілковито покладати вину на місцеву владу за відсутність належних коштів для інклюзії не можна, адже місцеві служителі влади опинилися у безвихідній ситуації. Вони змушені підтримувати фінансування статей на спеціальні освітні потреби і водночас забезпечувати фінансову підтримку інших освітніх стратегій [5, с. 23].

Понад те, місцева влада, що підтримує спеціальне забезпечення і цим сприяє вибірковій інклюзії, постійно перебуває під невпинним тиском задля зменшення неефективності високовартісного розміщення, пов'язаного із місцем проживання [7]. Якщо місцеву владу не забезпечити достатньою фінансовою підтримкою для впровадження інклюзії на практиці, їй не залишиться нічого іншого, як створювати перешкоди [5, с. 24].

Ретроспектуючи хронологію, впровадження інклюзивної освіти в Європі та світі можна подати як перелік юридичних документів, ухвалених у другій половині ХХ століття (табл. 1).

Таблиця 1. Хронологія ухвалення документів у сфері інклюзивної освіти

Роки	Назва документа
1948	Загальна декларація прав людини
1960	Конвенція про боротьбу з дискримінацією в галузі освіти
1965	Міжнародна конвенція про ліквідацію всіх форм расової дискримінації
1979	Конвенція про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок
1989	Конвенція про корінні народи, що ведуть племінний спосіб життя в незалежних країнах
1989	Конвенція про права дитини
1990	Міжнародна конвенція про охорону прав усіх трудящих-мігрантів і членів їхніх сімей
1999	Конвенція про заборону та негайні заходи щодо викорінення найгірших форм дитячої праці
2005	Конвенція про охорону та заохочення розмаїття форм культурного самовираження
2006	Конвенція про права інвалідів
2007	Декларація Організації Об'єднаних Націй про права корінних народів

Вищенаведена хронологія збіглася з іншими комплементарними факторами, які посприяли подальшому впровадженню інклюзії, серед яких: глобалізація, що стимулювала міжнародну співпрацю й обмін досвідом; інформатизація, яка надала доступ кожному індивіду до світової інтеграції й потенційної причетності до тотального культуро творчого процесу.

Розглядаючи інвалідність як складне соціальне явище, що передбачає взаємовідносини між індивідом з функціональними обмеженнями, соціальним контекстом, у якому певна ситуація має місце, і значенням, яке їй надається, вважаємо, що ці проблеми можуть бути вирішеними в тому контексті, в якому суспільство готове змінити свої стереотипи у поведінці і прийняти людей, котрі мають певні відхилення, у повноцінне соціальне життя [8].

Отже, одна із найактуальніших проблем державної політики – забезпечення людям з інвалідністю повноцінних умов для здобуття освіти, в тому числі – вищої. З цією метою Закони України «Про освіту», «Про вищу освіту» передбачають можливість запровадження дистанційної та індивідуальної форми навчання; визначають поняття «особа з особливими освітніми потребами», «інклюзивне освітнє середовище»; у вишах (університетах, коледжах) доцільно створювати спеціальні навчально-реабілітаційні підрозділи. Ці Закони є новими з огляду на закріплені в них імперативні гарантії для навчання дітей та молоді з особливими освітніми потребами на рівні з іншими учнями, студентами. Однак реалії життя свідчать, що в суспільстві не завжди створюються умови й гарантії для реалізації права осіб з інвалідністю на освіту: в контексті інклюзивної освіти законодавча база йде значно попереду можливостей шкіл або вузів.

Досліджуючи питання інклюзії в освіті України, маємо підстави стверджувати, що діяльність спеціальних закладів вищої освіти сьогодні є необхідною та доцільною: лише ці заклади здатні повною

мірою забезпечити своїм вихованцям з інвалідністю навчально-реабілітаційний супровід, забезпечити їм доступ до якісної, зокрема вищої, освіти з урахуванням обмежень життєдіяльності.

Студент з інвалідністю – це молода людина, яка обов'язково потребує послуг реабілітації, у т. ч. – і в період здобуття ним вищої освіти. Спеціальний заклад вищої освіти упродовж всього терміну навчання здійснює комплексну реабілітацію студента з інвалідністю: професійна (освітня) реабілітація є, хоч і пріоритетною, але лише невід'ємною її складовою. У цьому і полягає основна відмінність та особливість спеціального закладу вищої освіти.

Особливо важливим для здійснення завдань комплексної реабілітації студентів з інвалідністю є створення безбар'єрного доступу до усіх приміщень соціальної інфраструктури, а також забезпечення закладу освіти необхідними технічними засобами: засобами пересування (крісло колісне, палиці, ходунки, поручні, милиці) спеціальними засобами для орієнтування та обміну інформацією (диктофон, мобільний телефон для письмового спілкування), спеціальними засобами для самообслуговування (наколінники, налікотники, подушки протипролежневі), спеціальними засобами для догляду, особистої гігієни (крісло спеціальне, сидіння на унітаз, сидіння-надставка на унітаз, підставки для ванни, умивальників), спеціальними засобами для освіти (ресурси сайту дистанційної освіти, мультимедійна техніка, копіювальні прилади, системи підсилення звуку, диктофони, ноутбуки), спеціальним фізкультурно-спортивним обладнанням (кардіотренажери, силові тренажери, додаткові засоби для розвитку якостей).

Визначимо основні шляхи реалізації реабілітаційних послуг у спеціальному закладі вищої освіти за допомогою системи – фізичної, медичної, трудової, професійної, побутової та психолого-педагогічної реабілітації.

Фізична реабілітація – це процес, який має на меті підтримати або відновити втрачене здоров'я студента з інвалідністю. Завдання фізичної реабілітації реалізуються через: проведення навчальних занять з фізичної культури в групах за нозологіями захворювання; проведення занять спортивних секцій не лише з традиційних, а й видів спорту для інвалідів (сидячий волейбол); проведення занять реабілітаційних груп; проведення індивідуальних занять ЛФК (поза розкладом занять); проведення занять з арт-терапії; надання послуг оздоровчого масажу; навчання студентів виконанню техніки оздоровчого масажу/самомасажу; організація та проведення пішохідних прогулянок/ туристичних походів.

Медична реабілітація – відновлення здоров'я студента з інвалідністю. Медична реабілітація передбачає медикаментозне лікування за узгодженням з вузьким спеціалістом. До медичної реабілітації належать: проведення фізіотерапевтичних процедур; раціональне збалансоване/ лікувальне (дієтичне) харчування; сезонна медикаментозна профілактика (при хронічному гастродуоденіті, виразковій хворобі ДПК, ревматичних захворюваннях) за узгодженням з вузьким спеціалістом; проведення санітарно-освітньої роботи; дотримання санітарно-епідемічного режиму/ режиму дня; цілодобовий нагляд за студентами після хірургічних втручань/операцій, за хворими студентами; нагляд за студентами, що користуються слуховими апаратами, їх консультування.

Трудова реабілітація – це створення спеціальних чи спеціально пристосованих робочих місць для проведення занять навчальної практики (практичних занять). Трудова реабілітація зумовлює необхідність створення спеціалізованих навчальних/комп'ютерних аудиторій; укладання договорів для проходження студентами виробничої практики із підприємствами, які створили спеціальні/спеціально пристосовані робочі місця з урахуванням потреб особи з інвалідністю; сприяння працевлаштування студентів з інвалідністю.

Професійна реабілітація – це система заходів, спрямованих на створення для особи з інвалідністю доступного та сприятливого освітнього середовища. Професійна реабілітація спрямована на: формування у студентів з інвалідністю позитивної мотивації до змісту професійної підготовки; методично обґрунтована організація освітнього процесу; створення інтегрованих груп; створення умов для навчання за індивідуальним планом навчання; організація позааудиторної діяльності студентів з метою оптимізації їх міжособистісного спілкування, створення умов для виявлення їх здібностей, індивідуального самовираження, самоутвердження, активного залучення до громадського життя групи, навчального закладу, міста; навчання викладачів та кураторів груп у напрямку виявлення та подолання труднощів адаптації студента з інвалідністю; ліцензування спеціальностей, працевлаштування за якими є посилюючими для осіб з інвалідністю; повна відповідність освітніх програм вимогам державних стандартів; упровадження на заняттях спеціальних освітніх технологій, розробка спеціального навчально-методичного забезпечення занять (відповідно до нозології захворювань); створення сайту дистанційної освіти; участь науково-педагогічних працівників у наукових/просвітницьких заходах з питань реабілітації осіб з речами, часткова допомога в прибиранні приміщення, вживанні їжі; харчування студентів з інвалідністю в їдальні; виклик лікаря, придбання та доставка медикаментів, відвідування хворих у закладах охорони здоров'я, скерування на госпіталізацію, консультування у лікарів та інших спеціалістів; надання побутових послуг (прання білизни, ремонт одягу, взуття); оформлення документів на отримання пенсій, стипендій, оплату платежів, санаторно-курортне

лікування; організація відпочинку; проведення консультацій у спеціалістів з різних питань; організація роботи щодо надання необхідних видів протезно-ортопедичної допомоги, сприяння у забезпеченні допоміжними засобами (милицями, палицями, окулярами); вирішення різних питань у державних та інших підприємствах, установах і організаціях, контроль за наданням встановлених студенту пільг.

Побутова реабілітація – це комплекс заходів спрямований на відновлення функцій самообслуговування, досягнення самостійності в побуті особи з інвалідністю. Побутова реабілітація здійснюється у відповідності до державних будівельних норм України. Першочерговими стануть облаштування глибини тамбурів, ширини коридорів, дверних прийомів, пандусів, посадкових місць для інвалідів у їдальні, актовій залі, спортивній залі.

Особливо важливою є психолого-педагогічна реабілітація: з'ясування психологічних особливостей вихованців з інвалідністю, збереження їх психічного здоров'я, надання допомоги з адаптації та інтеграції у освітнє середовище, формування самоутвердження і належної самооцінки особою своїх можливостей.

Зазначимо, що необхідною умовою для надання студентам з інвалідністю комплексу реабілітаційних послуг стане: наявність бюджетного забезпечення для державного утримання студентів з інвалідністю; функціонування в структурі закладу оздоровчо-реабілітаційного управління; у штатному розписі передбачені: лікар, шеф-кухар, дітсестра, фахівці-реабілітологи.

Реалізація завдань усіх видів реабілітації дозволить студенту з інвалідністю отримати відповідну і посильну до фізичних можливостей престижну спеціальність, повірити в себе, свої сили, можливості, стати корисним суспільству і державі.

Немає єдиного та завершеного списку шляхів реалізації реабілітаційних послуг: кожен навчальний заклад їх визначає самостійно, враховуючи потреби всіх студентів незалежно від нозології захворювання, тому надані рекомендації потрібно сприймати та застосовувати індивідуально, творчо та диференційовано.

Отже, вищевказане породжує парадигму соціальної реабілітації соціуму у інклюзивних державних установах та інституціях як нова філософія не тільки освітньої сфери, а й системи суспільства загалом, яке, зважаючи на його сучасну високотехнологічну й інформаційну структуру, може і має забезпечити повноцінну участь усіх членів незалежно від їхніх можливостей у соціальному й культурному житті, комунікативному діалозі й усебічній реалізованості трудової реабілітації та працевлаштування соціуму.

Отже, студент з фізичними вадами після закінчення вищого навчального закладу має працевлаштуватись і реалізувати свої освітянські навички в інституціях інклюзивного державного соціуму. Філософію інклюзивності пропонуємо будувати на низці принципів, найголовніші серед яких – нова гуманітарна соціальна модель інвалідності, принцип залучення, принцип відкритої невизначеної особистості, концепція «нормалізації», принцип еволюційності й тотальних реформ на всіх рівнях суспільства. Це передбачає поступову перебудову всієї системи людських стосунків на мікро- (сім'я, колектив) та макрорівні (соціальна група, держава), упровадження політичних, соціальних та економічних реформ у сучасному демократичному й гуманістичному руслі.

Отже, основною рушійною силою у створенні соціально орієнтованого підходу служить *інклюзивна економіка*. Її мета – забезпечити рівний для людей доступ до економічної незалежності і безперешкодному взаємодії між соціальними групами. Один з них полягає в інклюзивній політиці праці та зайнятості населення.

Знайти ідеальний баланс між людьми, державами і доходами – у цьому, по суті, і полягає місія корпоративної соціальної відповідальності. Основною рушійною силою у створенні соціально орієнтованого підходу служить інклюзивна економіка. Її мета – забезпечити рівний для людей доступ до економічної незалежності і безперешкодній взаємодії між соціальними групами.

Для суб'єктів господарювання інклюзивна економіка складається з двох окремих аспектів. Один з них полягає в інклюзивній політиці праці та зайнятості населення. Наприклад, суб'єкт господарювання може прагнути до того, щоб її персонал був неоднорідний, і наймати співробітників, які володіють не занадто широкими можливостями на ринку праці. Інший аспект акцентує увагу на інклюзивному ринку розповсюдження. Тобто суб'єкт господарювання сприяє розвитку інклюзивності шляхом забезпечення основними потребами тих, хто знаходиться за межею бідності.

Відповідно до концепції інклюзивної економіки кожна людина повинна бути задіяна в процесі трудової діяльності з урахуванням його індивідуальних здібностей. Роботодавці повинні проводити оцінку потенціалу своїх співробітників і використовувати їх можливості найбільш ефективно. Для досягнення максимального результату роботи свого персоналу роботодавцям слід враховувати, наприклад, такі фактори, як професійний розвиток співробітників і забезпечення безпеки їх здоров'я. Неоднорідність персоналу – це не тільки соціально значуще явище, воно також надає суб'єктам господарювання різні можливості і є розумним кроком в умовах браку кадрів на ринку праці. Суб'єкти господарювання, які звертають на питання навчання своїх співробітників пильну увагу, перестають

відчувати гострий брак цінних кадрів. А надаючи своїм працівникам можливість виконувати роботу, яка відповідає їх кваліфікації і бажанням, підприємства підвищують працездатність і ефективність свого персоналу. Крім цього, неоднорідність персоналу підвищує креативність суб'єктів господарювання.

В умовах інклюзивної економіки кожна людина повинна мати доступ до основних потреб для підтримки своєї життєдіяльності: їжі, води, одягу, охорони здоров'я, житла, освіти, енергоресурсів. Останні кілька років визначатиметься світовою необхідністю більш соціально-інклюзивного підходу до генерації економічного зростання.

Інклюзивність означає те, що більшість членів суспільства відчувають на собі результати економічного зростання. Світовий Економічний Форум (World Economic Forum) розраховує композитний індекс, який ранжує країни на основі їх комбінованих показників KPI – індекс інклюзивності розвитку (IDI) [9]. Цей новий глобальний індекс має більш комплексний зміст відносно стану економічного розвитку в зіставленні із загальноприйнятими рейтингами на основі ВВП на душу населення.

Деякі країни отримали значно кращу оцінку на основі індексу IDI, ніж на підставі показника ВВП на душу населення. Це свідчить про те, що вони показали добрий результат стосовно створення процесів, які роблять їхнє зростання більш інклюзивним. Серед таких країн – Камбоджа, Чеська Республіка, Нова Зеландія, Південна Корея і В'єтнам. На відміну від інших країн, що мають значно нижчі рейтинги IDI, ніж ВВП на душу населення, у цих країнах населення відчуло наслідки економічного зростання [9].

Примітно, що 52 країни із 103, які вираховують IDI, зафіксували зниження рівня інклюзивного розвитку за останні 5 років поспіль, що свідчить про обґрунтованість громадської стурбованості нездатністю політиків трансформувати економічний розвиток у суспільний прогрес. У 42 % країн IDI знизився, навіть незважаючи на те, що ВВП на душу населення збільшився [9]. Україна займає 47-е місце у рейтингу IDI, що значно нижче, ніж це було п'ять років тому. Тривалі бойові дії на сході країни стирають ефект існуючого прогресу, оскільки вони негативно впливають на найменш забезпечені верстви населення та спонукають талановитих людей залишати країну в пошуках кращих можливостей. В Україні також один з найвищих показників нерівності добробуту серед усіх країн, що розвиваються (за даними Світового Банку Україна входить до групи країн, що розвивається) [9]. З позитивного, в Україні нерівність доходів і бідність не дуже високі. Аналіз показує, що українська система освіти підтримує інклюзивне зростання, з доволі високим рівнем можливостей для студентів із різних соціально-економічних рівнів. У зіставленні з іншими країнами групи країн, що розвиваються, середній клас, нехай і бідний у зіставленні з розвиненими країнами, залишається доволі великим, а система охорони здоров'я та допомога безробітним допомагають Україні бути першою у своїй групі доходів за рівнем соціального захисту [9].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, парадигма соціальної реабілітації соціуму у державних установах нашої держави в умовах інклюзивної економіки має інтегруватись попри основні стримувальні чинники інклюзивного зростання: внутрішню та зовнішню трудову міграцію, тіньову/неформальну зайнятість; обмежені можливості для працевлаштування й отримання доходу, а також нерівномірний географічний та секторальний (галузевий) розподіл цих можливостей; макроекономічні ризики, істотну мінливість макроекономічних змінних, таких як ВВП, інфляція, реальний обмінний курс, відсоткові ставки, що стримують потік інвестиції в країну або зовсім перешкоджають йому, зменшують можливості формування повної зайнятості; політичні потрясіння та нестабільність, надмірний рівень корупції в державному управлінні, великі масштаби тіньової економіки, відсутність належної правової бази тощо.

Список літератури

1. Калініченко І. О. Дивитися і бачити: путівник для батьків дітей із порушеннями зору : навч.-метод. посіб. Полтава : ПОІППО, 2016. 86 с.
2. Россихина И. Г. Социальная инклюзия студентов как функция учреждения среднего профессионального образования : дисс. канд. соц. наук. / 22.00.04 – социальная структура, социальные институты и процессы / Ирина Геннадиевна Россихина. Ростов-на-Дону, 2010. 174 с.
3. Литвинова О. А. Система и окружающая среда социологии Никласа Лумана. Москва.: Альфа-М, 2007. С. 84.
4. Саламанкская декларация о принципах, политике и практической деятельности в сфере образования лиц с особыми потребностями. URL : <https://docs.google.com/file/d/0B2AT2w-36SyTTnFIMjZWTGVpeGs/edit?pli=1>.
5. Hodkinson A. Inclusive and special education in the English educational system : historical perspectives, recent developments and future challenges. Research in Education. 2010. № 73. P. 15–29.
6. Низький Ж. Переговори ідентифікацій і переговорних середовищ: інтерпретація досвіду студентів з обмеженими можливостями. Інвалідність та суспільство. 1996. № 11 (2). С. 235-248.

7. DfES (Department for Education and Skills) (2004). *Removing Barriers to Achievement. The Governments strategy for SEN. Executive summary.* London : DfES. URL : <http://www.nc.uk.net>.
8. Будник О. Б. Інклюзивна освіта : навчальний посібник [для студентів спеціальності «Початкова освіта»]. Івано-Франківськ : ПП Бойчук А.Б., 2015. 152 с.
9. Інклюзивність економіки – нове мірило економічного росту. За матеріалами: World Economic Forum (http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf).
10. Бенедь В., Гарієвський Ю., Ковальський В., Кучер В. Якісна і повноцінна освіта – найбільш надійний захист для інваліда. Проблеми освіти та реабілітації інвалідів : матеріали наук.-практ. семінару, 28 квіт. 2010 р. Луцьк: ПВД «Твердиня», 2010. С. 6–8. Секція 3. Соціальна реабілітація: сучасні умови та перспективи розвитку.
11. Таланчук П. М., Кольченко К. О., Нікуліна Г. Ф. Супровід навчання студентів з особливими потребами в інтегрованому освітньому середовищі. Київ : Соцінформ, 2004. 128 с.
12. Аджемоглу, Д., Робинсон, Дж. А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. Москва: АСТ, 2015. 720 с.
13. Базиліюк А. В., Жулин О. В. Інклюзивне зростання як основа соціально-економічного розвитку. Економіка та управління на транспорті. 2015. Вип. 1. С. 19–29. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eut_2015_1_5.
14. Хакимов Х. А. Методические подходы к оценке инклюзивного роста. *Science and world.* 2016. №5 (33). Том II. С. 159-162. URL: http://scienceph.ru/d/413259/d/science_and_world_no_5_33_may_vol_ii.pdf.
15. Федулова Л. І. Інклюзивні інновації в системі соціально-економічного розвитку. Економіка: реалії часу. № 3 (25). 2016. С. 56–65. URL: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/No3/56.pdf>.

References

1. Kalinichenko I. O. (2016). *Dyvvytysya i bachyty: putivnyk dlya bat'kiv ditey iz porushennyamy zoru.* Poltava : POIPPO. [in Ukrainian].
2. Rossykhyna Y. H. (2010). *Sotsial'naya inklyuziya studentov kak funktsiya uchrezhdeniya sredneho professional'noho obrazovanyya* : dyss. kand. sots. nauk. / 22.00.04. Rostov-na-Donu. [in Russian].
3. Lytvynova O. A. (2007). *Sistema i okruzhayushchaya sreda sotsyolohyy Nyklasa Lumana.* Moscow : Ap'fa-M. [in Russian].
4. *Salamanskaya deklaratsyya o printsipakh, politike i prakticheskoy deyatelnosti v sfere obrazovaniya lits s osobymi potrebnyami.* (n.d.). Retrieved from: <https://docs.google.com/file/d/0B2AT2w-36SyTTnFlMjZWTGVpeGs/edit?pli=1>. [in Russian].
5. Hodkinson, A. (2010). Inclusive and special education in the English educational system : historical perspectives, recent developments and future challenges. *Research in Education*, 73, 15–29.
6. Nyz'kyy, Zh. (1996). Perehovory identyfikatsiy i perehovornykh seredovyshch: interpretatsiya dosvidu studentiv z obmezheny my mozhyvostyamy. *Invalidnist' ta suspil'stvo*, 11 (2), 235-248. [in Ukrainian].
7. DfES (Department for Education and Skills). (2004). *Removing Barriers to Achievement. The Governments strategy for SEN. Executive summary.* London : DfES. Retrieved from: <http://www.nc.uk.net>.
8. Budnyk O. B. (2015). *Inklyuzyvna osvita.* Ivano-Frankivs'k : PP Boychuk A.B. [in Ukrainian].
9. *Inklyuzyvnist' ekonomiky – nove mirylo ekonomichnoho rostu.* (2017). Za materialamy: World Economic Forum (http://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf). [in Ukrainian].
10. Bened', V., Hariyevs'kyy, Yu., Koval's'kyy, V., Kucher, V. (2010). Yakisna i povnotsinna osvita – naybil'sh nadiynny zakhyst dlya invalida. *Problemy osvity ta rehabilitatsiyi invalidiv : materialy nauk.-prakt. seminaru, 28 kvit. 2010 r. Luts'k: PVD «Tverdinya», 2010. S. 6–8. Sektsiya 3. Sotsial'na rehabilitatsiya: suchasni umovy ta perspektyvy rozvytku.* [in Ukrainian].
11. Talanchuk, P. M., Kol'chenko, K. O., Nikulina, H. F. (2004). *Suprovid navchannya studentiv z osoblyvymy potrebamy v intehrovanomu osvitr'omu seredovyshchi.* Kyiv : Sotsinform. [in Ukrainian].
12. Adzhemohlu, D., Robynson, Dzh. A. (2015). Pochemu odni strany bohatye, a druhie bednye. *Proiskhozhdenie vlasti, protsvetaniya i nyshchety.* Moskva: AST. [in Russian].
13. Bazylyuk, A. V., Zhulyn, O. V. (2015). Inklyuzyvne zrostannya yak osnova sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku. *Ekonomika ta upravlinnya na transporti*, 1, 19–29. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eut_2015_1_5. [in Ukrainian].
14. Khakymov, Kh. A. (2016). Metodicheskie podkhody k otsenke inklyuzivnoho rosta. *Science and world*, 5 (33), II, 159-162. Retrieved from: http://scienceph.ru/d/413259/d/science_and_world_no_5_33_may_vol_ii.pdf. [in Russian].
15. Fedulova, L. I. (2016). Inklyuzyvni innovatsiyi v systemi sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku. *Ekonomika: realiyi chasu*, 3 (25), 56–65. Retrieved from: <http://economics.opu.ua/files/archive/2016/No3/56.pdf>. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 03.10.2018 р., прийнята до друку – 16.10.2018 р.

Віра Іванівна УСИК

кандидат економічних наук, доцент,

докторант,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

E-mail: vivayoung70@gmail.com

ПРАВИЛО ЧАСТКИ ВИТРАТ НА ОСВІТУ У РЕГУЛЮВАННІ ОСВІТНЬОЇ СФЕРИ

Усик В. І. Правило частки витрат на освіту у регулюванні освітньої сфери. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 93-100.

Анотація

Вступ. Освітня сфера є стратегічно важливим сектором розвитку суспільства і держави. Фінансовий аспект є одним із найбільш проблемних аспектів системи освіти. Тому актуальним є питання визначення показників впливу на обсяг фінансування сфери освіти.

Мета. У статті проаналізовано правило макроекономічної політики уряду, зокрема правило фінансування освітньої сфери

Метод (методологія) У дослідженні використано методологію аналізу макроекономічних правил. Аналіз проведено за допомогою економіко-математичних методів та програмного забезпечення STATISTICA.

Результати. Прикладний результат дослідження полягає у визначенні та застосуванні певного алгоритму, який окреслює ідею правила та відбирає з використанням статистичних методів аналізу ті макроекономічні змінні, які дійсно впливають на освітню сферу. Обґрунтоване правило, на думку авторів, дає відповідь на питання, як будуть змінюватись показники фінансування освіти при зміні показників, які визначають частку людей з певним рівнем освіти.

Ключові слова: освіта; макроекономічне правило; частка у ВВП; витрати на освіту; рівень вищої освіти; рівень початкової освіти.

Vira Ivanivna USYK

PhD in Economics,

Associate Professor

Doctoral Student,

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

E-mail: vivayoung70@gmail.com

**RULE OF SHARE OF EXPENSES FOR EDUCATION IN
EDUCATIONAL SPHERE REGULATION**

Abstract

Introduction. The educational sphere is a strategically important sector of development of society and the state. The financial aspect is one of the most problematic aspects of the education system. Therefore, the question of determining the indicators of influence on the volume of financing education sphere is relevant.

Purpose. The article aims to analyse the rule of macroeconomic policy of the government, in particular, the rule of the educational sphere financing.

Methodology (methodology). The method of analysis of macroeconomic rules has been used in this research. The analysis is carried out with the help of economic and mathematical methods and software STATISTICA.

Results. The identification and application of a particular algorithm has become the applied result of the research. This algorithm aims to outline the idea of the rule and select those macroeconomic variables that really affect the educational field. These variables should be chosen with the help of the statistical methods of analysis. The author states that the substantiated rule can answer the question of how the indicators of financing education will change in the process of changing the indicators that determine the proportion of people with a certain level of education.

Keywords: education; macroeconomic rule; share in GDP; education expenses; level of higher education; level of elementary education.

Вступ

Сфера національної освіти є одним з найважливіших факторів зростання якості людського капіталу, драйвером інноваційного розвитку та генератором нових ідей, гарантом динамічного зростання економіки та суспільства загалом. Але висока якість розвитку сфери національної освіти можлива за умови формування ефективних інститутів управління освітою та створення умов для належного і ефективного її фінансування.

У 60-х роках ХХ століття було введено поняття «економіка знань» («інноваційна економіка», «інформаційне суспільство») Ф. Махлупом [1] для визначення типу економіки, для якого втілення знань у виробництво забезпечує значну частку економічного зростання. Д. Рікардо відзначав значну роль у суспільному розвитку освіти та вважав її низький рівень однією з причин економічного відставання деяких країн [2]. Із середини 80-х років минулого століття дослідження економічного зростання переживають новий етап, що почався з робіт П. Ромера, Р. Лукаса та Г. Менк'ю [3-5]. На думку цих вчених, нові досягнення визначали довгостроковий тренд зростання всередині моделі, що було втілено через створення моделей ендогенного зростання, де освіті надавалася особлива роль. Фахівці пропонують розглядати вплив освіти на економічне зростання з точки зору окремого фактора виробництва. Це питання розглядали такі науковці, як О. Грішнова [6], Л. Козарезенко [7], І. Каленюк та Л. Цимбал [8], Л. Зарецька [9], С. Михаць [10] та інші. Але постає питання пошуку зв'язку між певними ендогенними показниками, які тією чи іншою мірою характеризують систему фінансування сфери освіти, та екзогенними показниками, які мають (повинні мати) істотний вплив на сферу освіти та механізм її фінансування

Мета та завдання статті

Метою статті є обґрунтування правила частки витрат на освіту для урегулювання освітньої сфери. Завдання дослідження полягають у виведенні залежності між показником фінансування освіти та чинниками, що впливають на його обсяг, а також перевірка цієї залежності за допомогою певних статистичних критеріїв.

Виклад основного матеріалу дослідження

Частка освітніх витрат від ВВП в різних країнах коливається в межах 3-7 % (таблиця 1). В Україні¹ цей показник знаходиться на рівні країн ЄС та ОЕСР. Звичайно, в грошовому вимірі, а тим більше на душу населення або ж на одного студента – це різні показники в різних країнах, а тим більше в країні. Крім того, не варто нехтувати фактом значної частки тіньової економіки в Україні, яка за різними оцінками сягає розміру до 50 %, а це значно впливає на показник реального ВВП. Відповідно, реальна частка витрат на освіту може бути меншою. «Іншою особливістю фінансування освіти в Україні є його розпорошеність. Держава фінансує дуже розгалужену мережу навчальних закладів. Попри високий показник видатків на освіту як частки від ВВП видатки на одного учня/студента та заробітні плати освітян є дуже низькими навіть порівняно з країнами Центральної і Південної Європи» [11].

У світовій практиці існує достатньо досліджень, які доводять тісний зв'язок між витратами на освіту і рівнем національного доходу країни (або валового внутрішнього продукту). Частина вчених стверджує, що цей факт доводить те, що освіта призводить до зростання. Інші зауважують, що це лише доказ того, що багаті країни можуть дозволити собі витрачати на освіту більше, тобто можливо рівень витрат на освіту залежить від ВВП, а не ВВП залежить від рівня витрат на освіту. Частина ж вчених переконана, що цей збіг може взагалі вказувати на те, що ніякого зв'язку не існує.

Дослідники справедливо зазначають, що майже неможливо відокремити питання відповідної кількості освіти і її фінансування від питання, наскільки добре функціонує освітня система. Однак оцінювати діяльність системи освіти надзвичайно важко. У результаті цього питання діяльності часто ігноруються або припускається, що витрати є гарантією якості.

Державна політика щодо освітньої сфери ставить перед урядом багато запитань:

- Який обсяг освіти є достатнім?
- Хто має платити за освіту?
- Яка роль у наданні освіти належить приватному та державному сектору?
- Які існують/мають існувати показники ефективності освітньої сфери?
- Яка є/має бути необхідна інфраструктура?
- Як визначити показники кількості та якості персоналу?

¹ В українському законодавстві закріплено, що держава має забезпечити загальні асигнування на освіту в розмірі не менше 7 % ВВП за рахунок коштів державного, місцевих бюджетів та інших джерел фінансування, не заборонених законодавством.

Таблиця 1. Урядові витрати на освіту як частка від ВВП (%)

Країна/рік	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Австрія	5,31	5,27	5,26	5,18	5,30	5,77	5,72	5,61	5,51	5,56	5,50
Бельгія	5,80	5,78	5,83	5,84	6,29	6,41	6,41	6,38		6,65	6,59
Болгарія	2,33	4,12	3,91	3,65	4,20	4,29	3,86	3,56	3,50	4,06	
Велика Британія	4,81	5,02	5,04	4,97	4,96	5,17	5,81	5,71		5,64	5,73
Данія	8,19	8,07	7,74	7,61	7,48	8,51	8,61	8,56	7,30	8,63	
Естонія	4,91	4,84		4,66	5,52	5,95	5,53	5,02	4,71	4,85	5,48
Ірландія	4,49	4,53	4,55	4,72	5,44	6,14	6,06	5,78	5,74	5,32	
Іспанія	4,15	4,13	4,16	4,24	4,49	4,86	4,82	4,87	4,43	4,31	4,27
Італія	4,39	4,25	4,53	4,12	4,41	4,54	4,36	4,14		4,18	4,08
Кіпр	6,08	6,20	6,23	6,25	6,72	7,21	6,58	6,56		6,44	6,14
Латвія	4,86		4,71	4,66	5,41	5,57	5,08	4,95	6,61	6,99	5,29
Литва	5,17	4,87	4,82	4,59	4,83	5,58	5,30	5,12	4,77	4,61	
Мальта	4,46			5,98	5,57	5,17	6,45	7,75	6,48	7,85	
Нідерланди	5,11	5,16	5,09	4,94	5,09	5,49	5,55	5,53	5,48	5,59	5,53
Німеччина			4,29	4,35	4,41	4,88	4,91	4,81	4,93	4,93	4,95
Польща	5,36	5,43	5,20	4,86	5,03	5,00	5,05	4,81	4,81	4,93	4,91
Португалія	5,05	5,06	4,92	4,94	4,70	5,58	5,40	5,13	4,96	5,29	5,13
Румунія	3,26	3,46		4,23		4,16	3,46	3,03	2,95		3,13
Словаччина	4,11	3,77	3,71	3,53	3,53	4,01	4,12	3,96	3,91	4,09	4,24
Словенія	5,64	5,58	5,58	5,11	5,11	5,57	5,56	5,57	5,66	5,49	
Угорщина	5,36	5,34	5,32	5,16	5,00	4,99	4,79	4,62		4,22	4,66
Фінляндія	6,19	6,05	5,92	5,67	5,84	6,49	6,54	6,48	7,19	7,17	7,17
Франція	5,64	5,51	5,45	5,43	5,43	5,74	5,68	5,51	5,53	5,49	
Хорватія	3,82			3,97	4,27	4,39	4,25	4,15		4,58	
Чехія	4,02	3,90	4,22	3,88	3,75	4,18	4,08	4,28	4,25	4,09	
Швеція	6,71	6,55	6,41	6,21	6,39	6,85	6,62	6,49	7,67	7,72	7,68
США	5,31	5,06	5,39	5,23	5,30	5,26	5,43	5,21	5,20	4,93	5,38
Японія	3,49	3,37	3,33	3,33	3,32		3,64	3,65	3,70	3,67	3,59
Австралія		4,91	4,74	4,65	4,63	5,09	5,56	5,10	4,90	5,29	5,23
Україна	5,31	6,06	6,21	6,15	6,43	7,31		6,16	6,71	6,65	5,86

*Сформовано автором на основі [12-15].

Відповіді на ці та інші питання мають далекоглядне значення як для економіки, так і для суспільства загалом.

Останнім часом з певною періодичністю ми можемо читати про дискусії щодо створення певних моніторингових систем у сфері освіти задля зміни механізму фінансування; про створення/доопрацювання/удосконалення формули до розподілу бюджетних коштів на вищу освіту та інше.

Основна маса досліджень у цьому питанні припадає на сферу економіки освіти та підготовки кадрів. Традиційно розвиток освіти в Україні є пріоритетом держави, відповідно зменшення державних видатків на освіту пов'язують зі зниженням її якості. Низька якість освіти впливатиме на низький рівень розвитку людського потенціалу. Зниження рівня останнього призведе до зменшення економічного зростання, що унеможливить збільшення видатків і т. д. Питання полягає в тому, як розірвати це замкнене коло, адже очевидно, що в наступні роки в Україні збільшувати видатки на освіту економічно неможливо [16].

З нашої точки зору важливим питанням пошуку зв'язку між певними ендогенними показниками, які тією чи іншою мірою характеризують систему фінансування сфери освіти, та екзогенними показниками, які мають (повинні мати) істотний вплив на сферу освіти та механізм її фінансування. Тут ми говоримо про створення певних правил уряду як ефективного інструменту публічного управління. Ці правила повинні бути обґрунтованими та виведеними, а також перевірені економетрично. У різних країнах фінансові правила інституціоналізуються, тобто визнаються урядами та презентуються в офіційних документах.

У попередніх роботах [17] було сформовано перелік змінних для виведення правил фінансування освітньої сфери і показано зв'язки між репрезентованими показниками по 28 країнах¹ за 11 років (2004-2014 рр.).

Фінансування освіти є незаперечною передумовою нагромадження людського капіталу. Саме фінансові вкладення в освіту визнаються однією з найважливіших інвестицій у людський капітал. На нашу думку, твердження, що певні аспекти фінансування освіти пов'язані з рівнем середньої та вищої освіти (як і залежність цих рівнів між собою), не потребує доведення як очевидне.

На основі попереднього аналізу на підставі врахування частоти, тобто кількості країн, у яких зв'язок між змінними виявився статистично значущим, та змістовності зв'язку був зроблений висновок про доцільність подальшого аналізу кількох залежностей, зокрема між державними витратами на освіту у ВВП (x1) та часткою населення з неповним середнім та вищим рівнями освіти (x15 та x17), який і став об'єктом нашого дослідження.

Скориставшись підходом, який використовувався дослідниками монетарних правил – оцінювання зв'язків не між самими змінними, а між їх gaps, – ми так само оцінювали gaps для фінансового правила. У нашому випадку йдеться про gaps між фактичними значеннями та значеннями трендів відібраних змінних.

Наступним етапом запропонованого дослідження стало виведення фінансового правила через побудову регресійного рівняння за панельними даними gaps по всіх 28 країнах.

Власне правило має наступний вигляд:

$$x1 - \bar{x1} = \delta(x15 - \bar{x15}) + \varepsilon(x17 - \bar{x17})$$

(де δ, ε – коефіцієнти при gaps, $(x1 - \bar{x1})$, $(x15 - \bar{x15})$, $(x17 - \bar{x17})$ – gaps відібраних змінних)

За матрицею парних кореляцій (рис. 1) ми можемо зробити висновок про дуже слабкий зв'язок між x1 та X17 (0,06), більш-менш помітний між X1 та X15 (0,16) та достатньо помітний зв'язок між собою двох екзогенних показників (X15 та X17). Низький зв'язок між x1 та x17 можна пояснити тим, що особи з вищою освітою впливають безпосередньо не на обсяг витрат, а на створений ВВП, низький же зв'язок між x1 та x15 може свідчити, по-перше, про переважання приватного фінансування у сфері середньої освіти, а, по-друге, що основні витрати йдуть не на учня, а на виплату заробітних плат викладачам на оновлення інфраструктури навчальних закладів.

Correlations (Spreadsheet2)					
Marked correlations are significant at p < .05000					
N=216 (Casewise deletion of missing data)					
Variable	Means	Std.Dev.	Government expenditure on education as a percentage of GDP (%) gap	Adult education level, Below upper secondary, % of 25-64 year-olds gap	Adult education level, Tertiary, % of 25-64 year-olds gap
Government expenditure on education as a percentage of GDP (%) gap	-0.042587	0.752227	1.000000	0.163886	0.064217
Adult education level, Below upper secondary, % of 25-64 year-olds gap	-0.026244	0.932717	0.163886	1.000000	-0.358414
Adult education level, Tertiary, % of 25-64 year-olds gap	0.019473	0.646714	0.064217	-0.358414	1.000000

Рис. 1. Матриця парних кореляцій

Тісний зв'язок між собою X15 та X17 є логічним, тому що охоплення дітей дошкільною та загальною середньою освітою дає змогу комплексно охарактеризувати їх можливості здобути вищу освіту у закладах освіти різних рівнів.

Результати множинної регресії (рис. 2), де ми бачимо низький рівень R, можна тлумачити як те, що не відібрані нами показники, головним чином, визначають X1. Але внесок наших X15 та X17 сумарно визначає X1 на $14,1 + 21,4 = 35,5$ %. Статистичні характеристики означеного рівняння свідчать про його відповідність економічній теорії і можуть бути підвищені шляхом урахування інших факторів, які впливають на показник витрат на освіту від ВВП.

Характеристика регресійної моделі (рис. 3) свідчить про слабкий показник множинної кореляції (Multiple R), але має хороші показники F-статистики та показник істотності зв'язку p, що дозволяє перейти безпосередньо до інтерпретації даних одержаного рівняння.

¹ 1. Австрія, 2. Бельгія, 3. Болгарія, 4. Велика Британія, 5. Данія, 6. Естонія, 7. Ірландія, 8. Іспанія, 9. Італія, 10. Кіпр, 11. Латвія, 12. Литва, 13. Мальта, 14. Нідерланди, 15. Німеччини, 16. Польща, 17. Португалія, 18. Румунія, 19. Словаччина, 20. Словенія, 21. Угорщина, 22. Фінляндія, 23. Франція, 24. Чехія, 25. Швеція, 26. США, 27. Японія, 28. Австралія.

Отже, рівняння регресії матиме вигляд :

$$X1 = -0,041243 + 0,164097 X15 + 0,172953 X17$$

Рівняння свідчить, що при збільшенні відхилення фактичних значень X15 (Adult education level, Below upper secondary, % of 25-64 year-olds) на 1, за умови незмінності X17, відхилення X1 зростає на 0,164097 одиниць. Натомість, при збільшенні відхилення X17 (Adult education level, Tertiary, % of 25-64 year-olds) на 1, за умови незмінності X15, відхилення X1 зростає на 0,172953 одиниць.

Аналіз розподілу залишків (рис. 4) свідчить, що вони розподілені рівномірно, що є істотною ознакою правильності розрахунків.

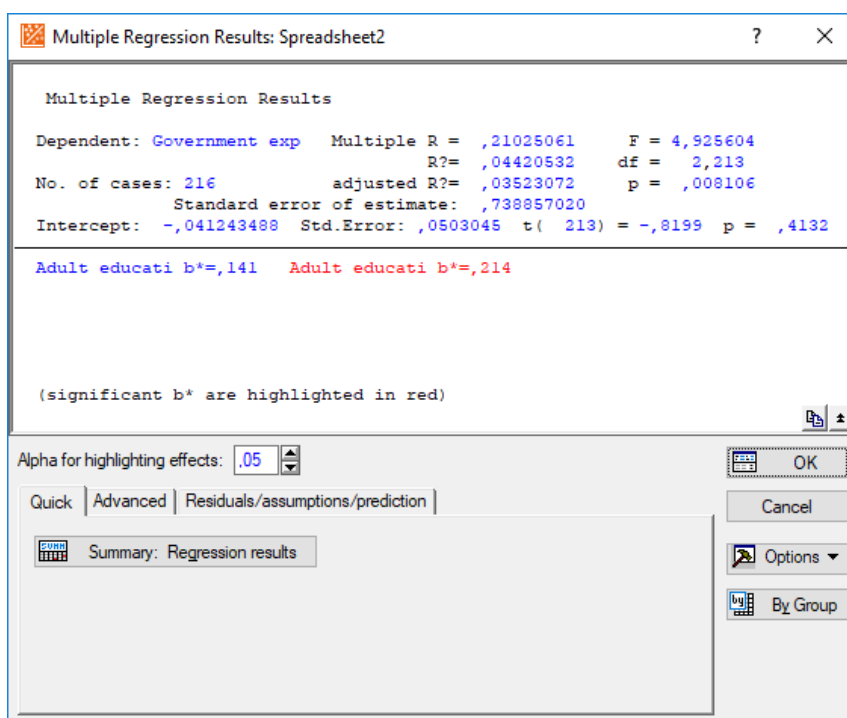


Рис. 2. Результати множинної регресії

Regression Summary for Dependent Variable: Government expenditure on edu						
R= .21025061 R²= .04420532 Adjusted R²= .03523072						
F(2,213)=4,9256 p<.00811 Std.Error of estimate: .73886						
	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(213)	p-value
N=216						
Intercept			-0,041243	0,050304	-0,819877	0,413202
Adult education level, Tertiary, % of 25-64 year-olds.gap	0,141080	0,071754	0,164097	0,083461	1,966145	0,050581
Adult education level, Below upper secondary, % of 25-64 year-olds.gap	0,214451	0,071754	0,172953	0,057869	2,988678	0,003131

Рис. 3. Характеристика регресійної моделі

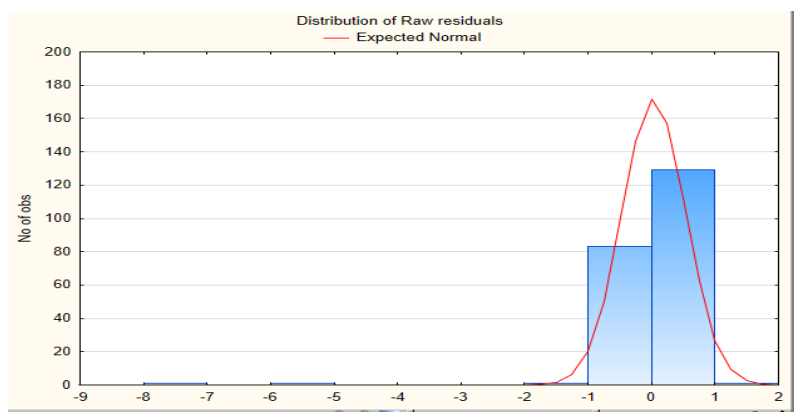


Рис. 4. Аналіз розподілу залишків

Передбачувані та залишкові значення подано на рисунку 5.

Predicted & Residual Values									
Government expenditure on education as a percentage of GDP (%) gap									
	Observed Value	Predicted Value	Residual	Standard Pred. v.	Standard Residual	Std Err. Pred. Val	Mahalanobis Distance	Deleted Residual	Cook's Distance
1	0,043760	0,263501	-0,219741	1,935352	-0,297406	0,111763	3,924042	-0,224886	0,000707
2	-0,032230	0,158887	-0,191117	1,273890	-0,258665	0,086053	1,921035	-0,193745	0,000311
3	-0,079130	-0,247540	0,168410	-1,295888	0,227933	0,086574	1,956488	0,170754	0,000244
4	-0,196100	-0,231842	0,035742	-1,196636	0,048375	0,089788	2,179683	0,036278	0,000012
5	-0,120980	-0,190050	0,069070	-0,932391	0,093483	0,069060	0,882946	0,069679	0,000026
6	0,316900	-0,181213	0,498113	-0,876515	0,674167	0,067044	0,774887	0,502249	0,001268
7	0,225900	-0,138937	0,364837	-0,609207	0,493785	0,062633	0,549616	0,367478	0,000593
8	0,083200	-0,080704	0,163904	-0,241011	0,221835	0,053768	0,143208	0,164777	0,000088
9	-0,058120	-0,022420	-0,035700	0,127516	-0,048319	0,050785	0,020387	-0,035870	0,000004
10	-0,041960	0,158532	-0,200492	1,271646	-0,271354	0,082457	1,682367	-0,203020	0,000313
11	-0,142750	0,058002	-0,200752	0,636010	-0,271706	0,060479	0,445187	-0,202106	0,000167
12	0,057140	0,132600	-0,075460	1,107682	-0,102130	0,076883	1,332618	-0,076286	0,000038
13	-0,062880	-0,027422	-0,035458	0,095884	-0,047990	0,050549	0,010947	-0,035624	0,000004
14	-0,103080	-0,011475	-0,091605	0,196714	-0,123981	0,051678	0,056415	-0,092055	0,000025
16	0,161960	-0,283458	0,445418	-1,522995	0,602847	0,094293	2,506290	0,452792	0,002039
17	0,184130	-0,231097	0,415227	-1,191923	0,561986	0,078984	1,461598	0,420027	0,001231
18	0,085960	0,089924	-0,003964	0,837851	-0,005365	0,087110	1,993114	-0,004020	0,000000
19	-0,039870	-0,057606	0,017736	-0,094965	0,024005	0,051295	0,040876	0,017822	0,000001
21	0,031820	-0,071618	0,103438	-0,183561	0,139998	0,061605	0,499333	0,104162	0,000046
22	-0,125060	0,053075	-0,178135	0,604861	-0,241096	0,059477	0,397852	-0,179297	0,000127
23	-0,000730	-0,052579	0,051849	-0,063176	0,070174	0,083054	1,721296	0,052512	0,000021
24	0,107510	-0,087570	0,195080	-0,284424	0,264030	0,148932	7,740296	0,203342	0,001026
25	0,034200	-0,037891	0,072091	0,029694	0,097571	0,125311	5,189039	0,074226	0,000097

Рис. 5. Передбачувані та залишкові значення

Пряма на графіку (рис. 6) відповідає нормальному закону розподілу, бо залишки коливаються навколо неї.

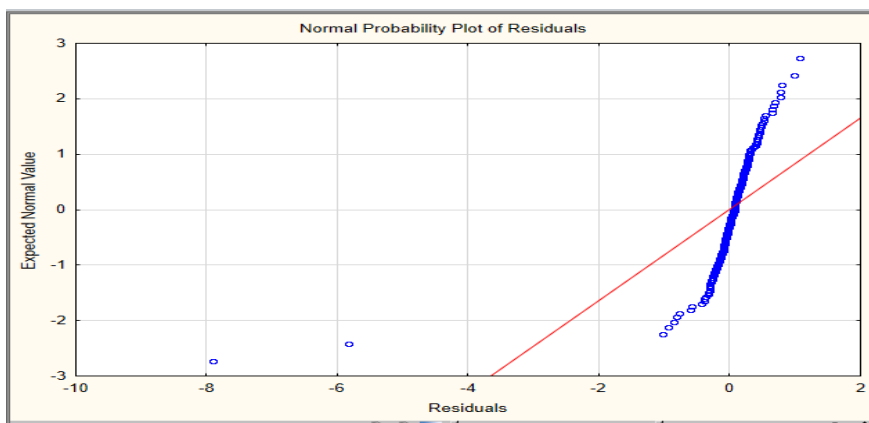


Рис. 6. Розподіл залишків

Отже, на основі виведеного рівняння $X1 = -0,041243 + 0,164097 X15 + 0,172953 X17$ можна здійснювати прогноз зміни $X1$ (рис. 7).

Variable	Predicting Values for (Spreadsheet2)		
	b-Weight	Value	b-Weight * Value
Adult education level, Tertiary, % of 25-64 year-olds.gap	0,164097	50,00000	8,20486
Adult education level, Below upper secondary, % of 25-64 year-olds.gap	0,172953	50,00000	8,64763
Intercept			-0,04124
Predicted			16,81125
-95,0%CL			5,24318
+95,0%CL			28,37931

Рис. 7. Прогноз ендогенної змінної

Таблиця каже, що за умови однакового розподілу впливу $X15$ та $X17$ на $X1$ (по 50 %) на $X1$ можна будувати прогнозну модель для $X1$ за будь-яких значень $X15$ та $X17$, що не суперечить попередньо зробленим припущенням.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, обґрунтовуючи частку витрат на освіту у ВВП, доцільно брати до уваги існуючу освітню структуру дорослого населення та передбачення щодо її майбутніх необхідних змін. Ця структура освіти дорослого населення не є для показника частки витрат на освіту визначальною, але приблизно на 20 % вона на ці зміни може впливати. Отриманий на основі розрахунків результат стосується розвинених країн, і лише припущення, що подібні залежності мали б реалізовуватися й в Україні, робить ці дослідження цінними.

Подальші можливості фінансового забезпечення розвитку освіти залежатимуть від загальної макроекономічної ситуації, реальних темпів економічного зростання, дебюрократизації управління освітою, системного вдосконалення законодавчої бази та бюджетного та позабюджетного фінансування. Трансформація наявних механізмів фінансування не повинна зводитися до поточної псевдоекономії, яка у стратегічному аспекті може негативно позначитися на факторах економічного відновлення країни.

Список літератури

1. Machlup F. *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*. NJ.: Princeton, 1962. 283 p.
2. Риккардо Д. Сочинения. Москва: Соцэкгиз, 1995. Т. 1. 365 с.
3. Romer P. M. Growth based on increasing returns due to specialization. *American Economic Review*. 1987, May. V. 77. № 2. P. 56-62.
4. Romer P. M. Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*. October, 1986. V. 94. P. 1002-1037.
5. Lucas R. E. On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*. 1988, July. Випуск 22, № 1. P. 3-42.
6. Грیشнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. Київ : Знання, 2001. 254 с.
7. Козарезенко Л. В. Соціально-економічна ефективність функціонування сфери освітніх послуг : автореф. дис ... канд. екон. наук : 08.00.03. Київ : [Б.в.], 2010. 19 с.
8. Каленюк І. С., Цимбал Л. І. Особливості регулювання ринку освітніх послуг: монографія. Чернівці, 2011. 183 с.
9. Зарецька Л. М., Кулініч О. А. Роль освіти в економічному розвитку. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2014. Вип. 2. С. 197-207. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2014_2_22.
10. Михаць С. О. Роль освіти як фактора економічного зростання в умовах перехідної економіки: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01. Київ, 2004. 20 с.
11. Освіта в Україні: збірник /Аналітичний центр CEDOS. URL: https://cedos.org.ua/data/pdfs/osvitaua_250416_updated.pdf.
12. Статистичні дані OECD. URL: <https://data.oecd.org/>.
13. Статистичні дані Eurostat. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.
14. Статистичні дані Unesco Institute for statistics. URL: <http://data.uis.unesco.org/Index.aspx>.
15. Статистичні дані World bank. URL: ec.europa.eu/eurostat/data/database.
16. Боцян Т. В. Левчук Е. П. Вплив видатків на освіту на розвиток людського потенціалу країни: досвід України. *Продуктивність агропромислового виробництва. економічні науки*. 2015. № 27. С. 117-125. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pav_2015_27_19.
17. Usyk V., Radionova I. Financial policy rules in the educational sphere: substantiation algorithm. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. Vol.40. №3. pp. 163-174.

References

1. Machlup, F. (1962). *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*. NJ.: Princeton.
2. Rykkardo, D. (1995). *Sochynenyja* [Compositions]. Moscow: Socekghyz. [in Russian].
3. Romer, P.M. (1987). Growth based on increasing returns due to specialization. *American Economic Review*, 2.
4. Romer, P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 94.
5. Lucas, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*. 22/1.
6. Hrishnova, O. A. (2001). *Ljuds'kij kapital: formuvannja v sistemi osviti i profesijnoj pidgotovki* [Human Capital: Formation in the System of Education and Professional Training]. Kyiv : Znannja. [in Ukrainian].
7. Kozarezenko, Lyudmyla Volodymyrivna (2010). *Sotsial'no-ekonomichna efektyvnist' funktsionuvannya sfery osvitnikh posluh* [Socio-economic efficiency of functioning of the sphere of educational services]. Thesis for PhD, sp. 08.00.03. KNEU. Kyiv. [in Ukrainian].
8. Kalenyuk, I. S., Tsymbal, L. I. (2011). *Osoblyvosti rehulyuvannya rynku osvitnikh posluh* [Features of the regulation of the educational services market]. Chernihiv. [in Ukrainian].
9. Zarets'ka L. M., Kulinich, O. A. (2014). *Rol' osviti v ekonomichnomu rozvitku* [The Role of Education in Economic Development]. *Ekonomichna strateghija i perspektyvy rozvytku sfery torghivli ta posluh* –

-
- Economic strategy and prospects for the development of trade and services, 2, 197-207. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2014_2_22. [in Ukrainian].
10. Mykhats', S. O. (2004). Rol' osvity yak faktora ekonomichnoho zrostannya v umovakh perekhidnoyi ekonomiky [The role of education as a factor in economic growth in a transition economy]: Thesis for PhD, sp. 08.01.00. KNEU. Kyiv. [in Ukrainian].
 11. Osvita v Ukrayini [Education in Ukraine]. CEDOS. Retrieved from: https://tsedos.org.ua/data/pdfs/osvita_ua_250416_updated.pdf. [in Ukrainian].
 12. DATA base OECD. Retrieved from: [//data.oetsd.org](http://data.oetsd.org).
 13. DATA base Eurostat. Retrieved from: <http://ets.europa.eu/eurostat/data/database>.
 14. DATA base Unesco Institute for statistitcs. Retrieved from: <http://data.uis.unestso.org/Index.aspx>.
 15. DATA base World bank. Retrieved from: ets.europa.eu/eurostat/data/database.
 16. Botsyan, T. V., Levchuk, E. P. (2015). Vplyv vydatkiv na osvitu na rozvytok lyuds'koho potentsialu krayiny: dosvid Ukrayiny [Influence of expenditures on education on development of human potential of the country: experience of Ukraine]. *Produktyvnist' ahropromyslovoho vyrobnytstva. ekonomichni nauky* [Productivity of agricultural production. economic sciences], 27, 117-125. Retrieved from: [//nbuv.gov.ua/UJRN/Pav_2015_27_19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pav_2015_27_19). [in Ukrainian].
 17. Usyk, V., Radionova, I. (2018). Financial policy rules in the educational sphere: substantiation algorithm. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastrutsture Development*, 40/3,163-174. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції - 12.10.2018 р., прийнята до друку - 21.10.2018 р.

Михайло Миколайович ФЕДІРКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри екології та агрономії,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: FEDIRKO@ukr.net

Юлія Олександрівна КРИВОХИЖА

Тернопільський національний економічний університет
E-mail: gulia1997@ukr.net

**РОЗБУДОВА КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА
РИНКУ КОМУНАЛЬНОЇ ТЕПЛОЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ:
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ**

Федірко М. М., Кривохижа Ю. О. Розбудова конкурентного середовища на ринку комунальної теплоенергетики України: зарубіжний досвід та українські реалії. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 101-106.

Анотація

Вступ. У дослідженні обґрунтовано заходи з розбудови конкурентного середовища на ринку комунальної теплоенергетики України та якісних перетворень у цій сфері. Вказано на проблему входження нових суб'єктів на ринок теплоенергетики та низку чинників, які це спричиняють. Визначена проблема зводиться до розробки на основі вивчення та адаптації міжнародного досвіду функціонування конкурентних ринків тепlopостачання, практичних рекомендацій щодо розбудови конкурентного ринку тепlopостачання в Україні.

Мета. Метою статті є вивчення зарубіжного досвіду функціонування конкурентного ринку централізованого тепlopостачання та його адаптація до українських реалій для формування конкурентного середовища на ринку централізованого тепlopостачання України.

Метод (методологія). У процесі дослідження використовувались такі методи: узагальнення, аналізу, порівняння, синтезу, індукції.

Результати. У роботі науково обґрунтовано такі поняття, як конкурентоспроможність, доступ третьої сторони до тепломереж, фінансовий анбандлінг та анбандлінг власності. Розроблено пропозиції щодо посилення конкуренції в рамках систем тепlopостачання, що виправдано з урахуванням таких причин: збільшення конкуренції та частки відновлюваного палива у виробництві тепла, отримання користі від існуючої інфраструктури мережі тепlopостачання без ризику інвестування у власну інфраструктуру та ін. Розглянуто моделі, за якими можна адаптувати європейський досвід розбудови конкурентного середовища на ринку тепlopостачання відповідно до українського ринку. Згідно з цим визначено модель, яка найкраще підходить для її впровадження на українському ринку тепlopостачання. Запропоновано підхід підвищення ефективності конкурентоспроможності за допомогою низки заходів: розробки прозорого механізму приєднання незалежних виробників до тепломереж, вимоги щодо встановлення окремих тарифів за видами діяльності, анбандлінгу власності теплогенерації.

Ключові слова: доступ третьої сторони; фінансовий анбандлінг; анбандлінг власності; мультитопливний режим; конкурентне середовище; тарифна політика.

Mykhailo Mykolayovych FEDIRKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Ecology and Agronomy,
Ternopil National Economic University
E-mail: FEDIRKO@ukr.net

Julia Olexandrivna KRYVOKHYZHA

Ternopil National Economic University
E-mail: gulia1997@ukr.net

DEVELOPMENT OF THE COMPETITIVE ENVIRONMENT ON THE MUNICIPAL HEAT ENGINEERING MARKET OF UKRAINE: FOREIGN EXPERIENCE AND UKRAINIAN REALITIES

Abstract

Introduction. The research presents the justification for measures to develop a competitive environment on the market of municipal heat and power engineering in Ukraine and qualitative transformations in this area. It is indicated on the problem of the entry of new entities on the market of thermal power engineering and a number of factors that cause it. The identified problem is reduced to the development on the basis of study and adaptation of international experience of the functioning of competitive heat supply rhythms, practical recommendations for the development of a competitive heat supply market in Ukraine.

Purpose. The article aims to study the foreign experience of functioning of the competitive district heating market and its adaptation to the Ukrainian realities for the formation of a competitive environment in the district heating market of Ukraine.

Method (methodology). In the process of research, the following methods have been used: method of synthesis, method of analysis, method of comparison, method of synthesis and method of induction.

Results. In this paper, the following concepts have been scientifically substantiated: competitiveness, third party access to the networks, financial unbundling and property unbundling. Proposals for increasing competition within the framework of district heating systems have been developed. They are justified on the basis of the following reasons: increasing competition and the share of renewable fuels in heat production, benefiting from the existing infrastructure of the heat supply network without the risk of investing in their own infrastructure, etc. The models, which promote the introduction of European experience of development of a competitive environment on the market of heat supply according to the Ukrainian market, are considered. Accordingly, it is selected a model that can perfectly be implemented in the Ukrainian heat supply market. The approach of increasing the efficiency of competitiveness through a number of measures is proposed. It concerns the development of a transparent mechanism for the connection of independent producers to the grids, requirements for the establishment of individual tariffs by type of activity, bonding of ownership of heat generation.

Keywords: third-party access; financial unbundling; property unbundling; multi-fuel mode; competitive environment; tariff policy.

Вступ

Однією з основних передумов якісно нових перетворень у житлово-комунальному господарстві України є формування конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг (далі – ЖКП) як дієвого механізму виходу галузі з кризи. З огляду на це, загострюється проблема несформованості ринкових відносин та наявності низки чинників, які стримують входження нових суб'єктів на цей ринок. Це зумовлено: непрозорою системою тарифоутворення на ЖКП; високим рівнем зношеності основних фондів; наявністю великої кількості пільгових категорій споживачів та значною заборгованістю за сплату вартості отриманих ЖКП.

Актуальність проблеми загострюється в контексті інтеграційних намірів України. У цьому контексті загальна сутність проблеми, яка підлягає вирішенню у дослідженні зводиться до розробки на основі вивчення та адаптації міжнародного досвіду функціонування конкурентних ринків теплопостачання, практичних рекомендацій щодо розбудови конкурентного ринку теплопостачання в Україні.

Окремі аспекти формування ринкових відносин та конкурентного середовища у галузях, де діє режим природної монополії та комунальної теплоенергетики зокрема, розглядаються у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед зарубіжних вчених можна назвати праці Л. Верелла, А. Котловського, Т. Сундквіса [7-8], К. Прахалада та Г. Хемела [5]. Зокрема, вони зробили вагомий внесок у

базу теоретичних розробок у сферу економічної конкуренції. Серед українських вчених можна назвати роботи В. Базилевича, В. Брича та М. Федірка [4].

Проте поза увагою дослідників залишаються значна кількість проблем, що стосуються формування конкурентного середовища на ринку теплової енергії в Україні.

Мета і завдання статті

Метою статті є вивчення зарубіжного досвіду функціонування конкурентного ринку централізованого теплопостачання та його адаптація до українських реалій для формування конкурентного середовища на ринку централізованого теплопостачання України.

У контексті досягнення цієї мети необхідно вирішити наступні завдання:

- проаналізувати міжнародну практику функціонування конкурентного ринку централізованого теплопостачання розвинутих країн;
- обґрунтувати підходи, за якими міжнародний досвід може бути адаптований до українських реалій; запропонувати модель конкурентного ринку комунальної теплоенергетики України; розробити пропозиції щодо формування конкурентного ринку централізованого теплопостачання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Нині у світі відбуваються зміни у підходах до формування енергетичної політики держав: здійснюється перехід від застарілої моделі функціонування енергетичного сектору, в якому домінували великі виробники, неефективні мережі, недосконала конкуренція на ринках природного газу, електроенергії, вугілля, до нової моделі, в якій створюється більш конкурентне середовище, вирівнюються можливості для розвитку й мінімізується домінування одного з видів виробництва енергії або джерел та/або шляхів постачання палива. Водночас віддається перевага підвищенню енергоефективності та використанню енергії із відновлюваних та альтернативних джерел та створення на їх основі конкурентних ринків енергії [1]. Згідно зі звітом агентства IRENA, Україна має потенціал для десятикратного збільшення використання відновлюваних джерел енергії з 87 петаджоулів (ПДж) у 2009 р. до 870 ПДж загального кінцевого використання відновлюваних джерел енергії у 2030 р. Із них 73 % припадає на теплову енергію, 20 % – на виробництво електроенергії і 7 % – на транспорт. Майже 80 % обсягу енергії забезпечуватиме біомаса, разом з обігрівом будівель і промислових підприємств, виробництвом електроенергії та палива [2].

Приєднання України до нової глобальної кліматичної угоди – Паризької, – яка була підписана Україною 22 квітня 2016 р., а з 14 липня 2016 р. ратифікована Законом України «Про ратифікацію Паризької угоди», демонструє бажання країни підтримувати низьковуглецевий шлях розвитку економіки, де головними завданнями є розвиток відновлювальної енергетики та зменшення використання викопних видів палива [3]. Як стверджують В. Брич та М. Федірко, ратифікацією договору до Енергетичної Хартії, підписанням з ЄС Меморандуму про порозуміння щодо співробітництва в енергетичній галузі та набуття статусу члена в Енергетичному співтоваристві Україна визнала західні стандарти побудови і регулювання енергетичних ринків [4].

Конкурентноспроможність, згідно з науковою концепцією «інтелектуального лідерства» Г. Хемела та К. Прахалада, забезпечується використанням фірмами ідей «ключових компетенцій» і «базової функціональності продукту». Вони переконують, що вигреш у ринковій конкуренції потребує передусім подолання стереотипів мислення. При цьому Г. Хемел, пропонуючи революційні новації у галузі теорії економічної конкуренції, визнає та набуває значень традиційних факторів забезпечення конкурентноспроможності [5]. Проте, досліджуючи теорію конкуренції й теорію різноманітних галузевих ринків, економісти дійшли висновку, що існують умови, за яких конкуренція є неспроможною ефективно регулювати ринки.

Досвід розвинутих індустріальних країн Заходу показує, що конкуренція у разі ефективного її регулювання державою стає цивілізованою та легалізованою формою боротьби підприємництва за існування, дієвим механізмом відбору в економіці країни (знижуються ціни, зростає асортимент та якість товарів) [6].

У деяких країнах модель теплового ринку була скопійована безпосередньо з моделі «доступу до мережі» секторів електроенергії та газу. Згідно з цією моделлю, якщо індивідуальний виробник тепла спонукає замовника безпосередньо купувати своє тепло, виробник буде мати право постачати тепло, використовуючи мережу теплопостачання, що належить і експлуатується третьою стороною. З точки зору європейської конкуренції, незалежні постачальники енергії можуть мати законне право доступу до об'єкта енергетичної мережі, що належить домінуючому оператору енергосистем [7-8]. Різні види доступу третьої сторони можна класифікувати наступним чином:

- Переговорний (добровільний) доступ до мережі. Оператор та постачальник теплоенергії на добровільній основі визначає, як встановити порядок відправлення теплоенергії в мережу

теплопостачання, і вибирає наявні джерела тепла з власних джерел та зовнішніх джерел на основі короткотермінових або довгострокових контрактів.

- Обговорений (обов'язковий) доступ до мережі. У цій моделі умови доступу до мережі можуть бути передбачені законодавством, але в кінцевому підсумку вони узгоджуються між власником мережі та компанією, що запитує доступ.
- Повністю регульований доступ до мережі. Тут положення попереднього доступу визначаються законодавцем або регулятором. Якщо ці передумови виконуються джерелом постачання тепла, власник мережі зобов'язаний забезпечити доступ до неї.

Підходи, за якими міжнародний досвід може бути адаптований до українських реалій, на нашу думку, залежить від рівня розвитку інституційного середовища, кліматичних умов країни, досвід якої має бути адаптований до українських умов. У цьому контексті можна виокремити декілька моделей функціонування конкурентного ринку теплопостачання в зарубіжних країнах і насамперед у країнах ЄС:

1. Країни високорозвинені (Німеччина, Швейцарія, Фінляндія);
2. Країни Східної та Центральної Європи (Польща, Чехія, Словаччина, Хорватія);
3. Країни Прибалтики (Литва, Латвія, Естонія);
4. Країни колишнього СРСР (Росія, Білорусь, Україна).

Для кращого розуміння конкурентного середовища ринку теплопостачання пропонується розглянути їх базові моделі.

Модель «єдиного покупця»: постачальник тепла/оператор мережі продає тепло споживачам одного типу на рівних умовах та за однаковими цінами. Загальна відповідальність за продаж тепла кінцевому споживачу лежить на одній компанії, наприклад, оператору магістральної мережі. Він повинен надавати стороннім виробникам тепла доступ до мережі на рівних умовах зі своєю власною генеруючою потужністю. Найбільш розповсюджена модель у системах ЦТ країн Європи.

Модель «відкритих тепломереж»: виробник тепла має гарантований доступ до мережі за умови, що він напряму продає тепло своїм власним клієнтам в обсязі необхідного споживання. Модель наразі майже не реалізується на практиці через її складність (за винятком кількох великих міст у Польщі та пілотного проекту в м. Еспоо, Фінляндія) [10].

На основі аналізу міжнародного досвіду з використанням методологічних підходів необхідно обрати алгоритм розвитку моделі централізованого теплопостачання в Україні. З використанням стратегічних вимірів необхідно орієнтуватися на ринок високорозвинених країн Центральної та Східної Європи. Проте, враховуючи рівень фінансово-економічного розвитку інституційного середовища України в тактичному плані, необхідно на сучасному етапі зосередитись на досягненні параметрів країн другої моделі. Найбільш характерною моделлю, на нашу думку, може бути модель країн Прибалтики і в подальшому модель Польщі.

Досвід низки європейських країн свідчить, що одним з ефективних шляхів забезпечення розвитку та підвищення ефективності систем теплопостачання є запровадження конкурентних відносин у цій сфері.

З метою сприяння створенню та розвитку конкурентного ринку теплової енергії є доцільним виконання наступних заходів:

1. Виступити з клопотанням перед КМ України про розробку прозорого механізму приєднання незалежних виробників до тепломереж.
2. Звернутись до законодавчих органів з пропозицією закріпити на рівні закону та запровадити для усіх підприємств:
3. вимогу щодо встановлення окремих тарифів за видами діяльності (виробництво, транспортування, постачання);
4. вимогу фінансового анбандлінгу – ведення фінансового обліку за окремими видами діяльності, який запроваджений на рівні постанови НКРЕКП, проте майже не виконується на практиці.
5. Підтримати ініціативи щодо зняття заборони на приватизацію об'єктів теплогенерації, що перебувають у державній / комунальній формі власності – анбандлінг власності, за умови, що лише теплові мережі залишаються в державній/ комунальній власності та не підлягають приватизації.

Крім того, необхідно стимулювати підвищення ефективності відповідних підприємств, з цією метою доцільно впровадити стимулюючі методи регулювання. Застосування таких методів дасть можливість знизити неефективні витрати регульованих компаній. Для забезпечення прозорості формування і затвердження тарифів на послуги суб'єктів природних монополій, приведення їх до реальних величин і створення умов для подальшого реформування слід дотримуватися, зокрема, таких принципів формування тарифів на послуги суб'єктів природних монополій:

а) забезпечення балансу інтересів усіх учасників відносин у процесі надання житлово-комунальних послуг;

б) стимулювання постачальників послуг до зниження витрат і встановлення певних обмежень під час формування витратної частини тарифу.

Таблиця 1. Моделі функціонування конкурентного ринку тепlopостачання в країнах ЄС*

Назва країни		Органи регулювання	Законодавство	Модель тарифоутворення	Базова модель ринку
Країни високорозвинені	Німеччина	Департамент з питань конкуренції (German Competition Authority).	Закон «Про стимулювання ВДЕ в секторі теплової енергії»	Стандартної методики встановлення тарифів на ТЕ немає.	«Доступ третьої сторони» при моделі ринку ЦТ «єдиного покупця»
	Фінляндія	Департамент з питань конкуренції та прав споживачів (Finnish Competition and Consumer Authority).	Права клієнтів теплової енергії захищені Законом «Про захист прав споживачів».	Ринкові тарифи на ТЕ встановлюються місцевими тепlopостачальними компаніями.	Модель «єдиного покупця» ринку ЦТ.
Країни Східної та Центральної Європи	Польща	Управління регулювання енергетики (ERO – Energy Regulatory Office)	Нова версія закону «Про енергетику», яка дозволяє прямий продаж ТЕ споживачу прийнята лише у 2013/2014 рр.	Тарифи визначаються згідно з встановленою методологією та затверджуються незалежним національним регулятором	Комбінація «єдиного покупця» і «відкритих тепломереж».
	Хорватія	Національний регулятор у секторі енергетики (HERA – Croatian Energy Regulatory Agency)	Правове регулювання ринку ТЕ здійснюється законом «Про ринок теплової енергії» (2013).	Тарифи встановлюються на основі обґрунтованих витрат транспортувальника на відповідній території	Модель «єдиного покупця».
Країни Прибалтики	Латвія	Комісія комунальних підприємств (Public Utilities Commission – PUC)	Закон «Про публічні закупівлі», Закон «Про ринок електроенергії», Закон «Про енерго-ефективність будівель»	Комісія затверджує тарифи на теплову енергію тільки для постачальників з обсягом > 5 ГВт·год/рік.	Модель «єдиного покупця» ринку ЦТ.
	Литва	Національна комісія з управління енергетикою та цінами (National Commission for Energy Control and Prices – NCC)	Ринок ТЕ регулюється законами «Про сектор тепlopостачання» (2003) та «Про енергію, вироблену з відновлюваних джерел» (2011).	У структурі тарифів на теплову енергію NCC не регулює складову ціни палива.	Модель «єдиного покупця» ринку ЦТ.

*Власна розробка на основі джерел [9].

Висновки та перспективи подальших розвідок

У межах ЄС відсутнє регулювання систем тепlopостачання. У багатьох країнах національні органи регулювання конкурентоспроможності дійшли висновку, що конкуренція з альтернативними рішеннями для опалення приміщень є ефективною, що виправдовує нерегулювання систем тепlopостачання.

У Східній Європі, а також у деяких західноєвропейських країнах, сектор тепlopостачання, як правило, регулюється під уважним контролем влади. Через відсутність в ЄС регулювання сектору

опалення, сектор теплопостачання розвивався за часів національних законодавчих умов, що призвело до різного ступеня регуляторної участі влади у секторі теплопостачання на території всієї Європи.

Зацікавлені сторони вважають, що в секторі теплопостачання необхідно запровадити вищий рівень конкуренції, переважно між виробниками тепла. Приклади такого нового законодавства можна знайти у Польщі, країнах Балтії та Румунії. У країнах Північної Європи джерела вироблення тепла зазвичай вибираються на основі добровільних переговорів та двосторонніх довгострокових угод. Збільшення конкуренції в секторі теплопостачання полягає у зниженні цін для кінцевих споживачів та підвищенні якості надання послуг.

З огляду на викладене, можна зробити висновок, що реалізувати такі заходи в Україні можливо в ході реформування житлово-комунального господарства, що вимагає розробки прозорого механізму приєднання незалежних виробників до тепломереж, зняття заборони на приватизацію об'єктів теплогенерації, встановлення окремих тарифів та введення фінансового обліку за видами діяльності. Формування конкурентного середовища на ринку ЖКП дозволить розв'язати низку важливих проблем енергетичної та екологічної безпеки та соціально-економічного розвитку країни загалом.

Список літератури

1. Проект Енергетичної стратегії. URL : <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
2. Перспективи відновлюваної енергетики в Україні до 2030 (REMAP – 2030) року. URL : http://sae.gov.ua/sites/default/files/UKR%20IRENA%20REMAP%20_%202015.pdf.
3. Про ратифікацію Паризької угоди : Закон України від 14.07.2016 № 1469-VIII.
4. Брич В. Реформування ринку електроенергії України в контексті її інтеграційних намірів. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2013. Вип. 1. С. 7-18.
5. Стадницький Ю. І., Кривуцький В. В. Причини виникнення та існування природних монополій. *Актуальні проблеми економіки*. 2003. № 10. С. 25-40.
6. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. 714 с.
7. Kotlowski, A. Third-Party Access Rights in the Energy Sector: A Competition Law Perspective. *Utilities Law Review*. 2007.
8. Warell, L., Sundqvist, T. Market Opening in Local District heating Systems. Working Paper, Economics Unit, Lulea University of Technology, and Swedish Competition Authority. 2006.
9. Зарубіжний досвід розвитку систем централізованого та автономного тепло- та електропостачання. URL : <https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/01/5.-TSentralizovane-ta-avtonomne-teplozabezpechennya.pdf>.
10. Науменко Д. Теплопостачання: досвід ЄС та українські реалії. URL : <http://tyzhden.ua/Economics/211821>.

References

1. *Proekt Enerhetychnoyi stratehiyi*. (n.d.). Retrieved from: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
2. *Perspektyvy vidnovlyuvanoyi enerhetyky v Ukrayini do 2030 (REMAP – 2030) roku*. (2015). Retrieved from: http://sae.gov.ua/sites/default/files/UKR%20IRENA%20REMAP%20_%202015.pdf.
3. *Pro ratyfikatsiyu Paryz'koyi uhody*. (2016). Zakon Ukrayiny vid 14.07.2016 # 1469-VIII.
4. Brych, V. (2013). Reformuvannya rynku elektroenerhiyi Ukrayiny v konteksti yiyi intehtratsiynykh namiriv. *Visnyk Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu*, 1, 7-18.
5. Stadnyts'kyu, Yu. I., Kryvuts'kyu, V. V. (2003). Prychyny vynyknennya ta isnuvannya pryrodnykh monopoliy. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 10, 25-40.
6. Zahorodniy A. H., Voznyuk H. L. (2005). *Finansovo-ekonomichnyy slovnyk*. L'viv: Vydavnytstvo Natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhniky».
7. Kotlowski, A. (2007). *Third-Party Access Rights in the Energy Sector: A Competition Law Perspective*. Utilities Law Review. 2007.
8. Warell, L., Sundqvist, T. (2006). Market Opening in Local District heating Systems. *Working Paper*, Economics Unit, Lulea University of Technology, and Swedish Competition Authority.
9. *Zarubizhnyy dosvid rozvytku system tsentralizovanoho ta avtonomnoho teplo- ta elektropostachannya*. (2018). Retrieved from: <https://ua.energy/wp-content/uploads/2018/01/5.-TSentralizovane-ta-avtonomne-teplozabezpechennya.pdf>.
10. Naumenko, D. (n.d.). *Teplopostachannya: dosvid YeS ta ukrayins'ki realiyi*. Retrieved from: <http://tyzhden.ua/Economics/211821>.

Стаття надійшла до редакції – 22.09.2018 р., прийнята до друку – 06.10.2018 р.

Світлана Миколаївна ХАЛАТУР

доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та банківської справи,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Дарья Сергіївна КОСТЕНКО

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Халатур С. М., Костенко Д. С. Фінансова стратегія підприємств національної економіки України. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 107-115.

Анотація

Вступ. Фінансове планування є основою ефективної діяльності підприємств. Існують різні методи моделювання процесів вибору фінансової стратегії. Ризики, що виникають у будь-якій фінансово-господарській діяльності, можуть спричинити втрати, збільшити витрати, затримки у часі та знизити якість, і зрозуміло, що будь-який з цих результатів призведе до невдоволення клієнтів. Однак, незважаючи на поточні дослідження в галузі формування фінансової стратегії та управління ризиками на підприємствах національної економіки, багато аспектів залишаються без уваги. Для покращення перспектив усунення ризику, при виконанні фінансово-господарської діяльності, та через потребу у розвитку в процесі управління ризиками необхідна розробка напрямків оптимізації фінансової стратегії, формування джерел коштів і їх ефективного використання на підприємствах національної економіки України.

Мета. Метою статті стала розробка напрямків оптимізації фінансової стратегії, формування джерел коштів і їх ефективного використання на підприємствах національної економіки України. Для досягнення цієї мети необхідно виконати завдання, а саме: провести розширений огляд фахової літератури; вивчити основні етапи формування фінансової стратегії підприємств; описати модель розвитку ризику для його затримки та успіху діяльності при використанні оптимальної фінансової стратегії.

Метод (методологія). У процесі досліджень використано методи: монографічний; критичного аналізу; структурного, економетричного аналізу, моделювання.

Результати. У статті проаналізовано економетричні методи, що можуть бути використані в формуванні фінансової стратегії підприємств національної економіки. Обґрунтовано послідовність та етапи формування фінансової стратегії підприємств. Зіставлення різних фінансових стратегій проводилося в межах бізнес-циклів. Описано прогнози, зроблені з такими моделями, описано стратегію моделювання.

Ключові слова: ризик; стратегія; формування; розвиток; тенденція; перспективи; управління.

Svitlana Mykolaivna KHALATUR

Doctor of Sciences (Economics),
Associate Professor,
Department of Finance and Banking
Dnipro State Agrarian and Economic University

Daria Serhiivna KOSTENKO

Dnipro State Agrarian and Economic University

FINANCIAL STRATEGY OF ENTERPRISES OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

Abstract

Introduction. Financial planning is the basis of the effective business activity. There are different methods of modelling the processes of financial strategy indication. The risks that arise in any financial and business activity can cause losses, increase costs, delay in time and reduce quality, and it is clear that any of these results will lead to customer dissatisfaction. However, despite current research in the area of financial strategy formation and risk management at national economy enterprises, many aspects remain neglected. In order to improve the prospects of risk elimination, when performing financial and economic activities, and the need for development in the process of risk management, it is necessary to develop directions for optimizing the financial strategy, the formation of funds sources and their effective usage at enterprises of the national economy of Ukraine.

Purpose and tasks of the article. The article aims to develop the directions for financial strategy optimization, formation of funds sources and their effective usage at enterprises of the national economy of Ukraine. In order to achieve this goal, it is necessary to complete the following tasks: to conduct an extended review of the literature; study the main stages of the formation of the financial strategy of enterprises; describe the risk development model for risk lag and success in using an optimal financial strategy.

Method (methodology). In the process of research, the following methods have been used: monographic method; method of critical analysis; method of structural, econometric analysis; method of modelling.

Results. The article analyses the econometric methods that can be used to formulate the financial strategy of the enterprises of the national economy. The sequence and stages of financial strategy formation of enterprises have been substantiated. Comparison of various financial strategies has been conducted within business cycles. A description of the forecasts has been done. The strategy of modelling has been defined.

Keywords: risk; strategy; formation; development; trend; prospects; management.

Вступ

Фінансове планування є основою ефективної діяльності підприємств. Існують різні методи моделювання процесів вибору фінансової стратегії. Ризики, що виникають у будь-якій фінансово-господарській діяльності, можуть спричинити втрати, збільшити витрати, затримки у часі та знизити якість, і зрозуміло, що будь-який з цих результатів призведе до невдоволення клієнтів. Однак, незважаючи на поточні дослідження в галузі формування фінансової стратегії та управління ризиками на підприємствах національної економіки, багато аспектів залишаються без уваги. Для покращення перспектив усунення ризику, при виконанні фінансово-господарської діяльності, та через потребу у розвитку в процесі управління ризиками необхідна розробка напрямків оптимізації фінансової стратегії, формування джерел коштів і їх ефективного використання на підприємствах національної економіки України.

Л. Малярець, М. Драсковіц, Н. Проскуріна, О. Дорохов, В. Вовк у своєму дослідженні рекомендують залучати в аналітичний супровід стратегії розвитку системи експортної діяльності підприємств в Україні часткові показники, що відображають експортні та імпорتنі операції підприємства, рівні їх розвитку та загальний рівень розвитку; визначати чинники, що впливають на зовнішнє та внутрішнє середовище, визначати оптимальні значення з цих показників з урахуванням впливу різних чинників. Формування стратегії експортно-імпоротної діяльності підприємств дослідники пропонують здійснювати згідно з наступним логічними етапами: 1) оцінка стану цієї діяльності на підприємстві; 2) аналіз впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на рівні розвитку цієї діяльності в конкретному підприємстві; 3) визначення оптимальних значень показників розвитку цієї діяльності на основі рішення багаточислової задачі оптимізації; 4) остаточне визначення бажаних (планових) значень показників у стратегії розвитку експортно-імпоротної діяльності підприємства.

Аналіз ефективності діяльності суб'єктів господарської діяльності різного розміру (малого, середнього, великого) та галузей національної економіки (промисловості та сільського господарства) в динаміці 2012-2016 рр., здійснений такими вченими, як А. Гончарук, О. Замазій, П. Іжевський,

О. Мельничук, В. Стадник, виявив значні зміни співвідношення внесків цих груп до загальних результатів. У промисловості існує чітка тенденція зменшення частки великих підприємств, а в сільському господарстві стабільне зростання протягом досліджуваного періоду. Водночас розрахунки науковців показали, що малий бізнес у галузі промисловості забезпечує результат з найкращою доданою вартістю у сфері витрат, а в сільському господарстві показник є найгіршим. Зазначено, що основними детермінантами дезінтеграції в сільському господарстві є інституційні чинники, зокрема зміни в чинному законодавстві. Інституційні фактори визначають вибір форм участі в об'єктах інтеграції – вертикальні, горизонтальні та перехресні (динамічні) бізнес-мережі. Алгоритми стратегічного вибору сценаріїв для розвитку інтеграційних утворень можуть бути практичними як в промисловості, так і в агропромисловому комплексі України, а також у міжгалузевому співробітництві, як доводять вчені.

Вчені-економісти К. Балашова, А. Батковський, П. Калачіхін, О. Семенова, Ю. Тельнов, А. Фоміна стверджують, що можливо розробити систему прийняття стратегічних рішень на основі економічних і математичних моделей формалізації стратегії підприємства. У цьому випадку специфікація бізнес-стратегії визначатиме формування структур даних, оброблених за правилами, та інші алгоритми інтелектуальної системи. Продуктивна риса отриманих моделей стратегії підприємства – це відносна простота, яка дозволяє перетворити ці шаблони в електронний формат. Крім того, стратегія підприємства, на думку вчених, повинна розглядатися в контексті інтеграції інформаційного простору з точки зору нерівного доступу до важливої інформації для різних економічних агентів та конфіденційність інформації через конкуренцію.

Бланк І. О. фінансову стратегію розглядає як один з важливих видів функціональної стратегії підприємства, яка забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності й фінансових відносин за допомогою формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних методів їх досягнення, які адекватні коригуванню напрямів формування та використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища [1]. Блакита Г. В. визначає стратегію фінансування як стратегію формування фінансових ресурсів, яка охоплює питання їх ефективного розподілу і використання, забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку, вдосконалення структури управління фінансовою діяльністю тощо [2]. Семенов А. Г. пише, що фінансова стратегія – це генеральний план дій щодо забезпечення підприємства грошовими коштами. Особливої уваги при розробці фінансової стратегії вимагає повнота виділення грошових доходів, мобілізація внутрішніх ресурсів, максимальне зменшення собівартості продукції, правильний розподіл й використання прибутку, визначення потреби в обігових коштах, раціональне використання капіталу підприємства [8]. Ткачук І. Г. стверджує, що фінансова стратегія є інструментом перспективного управління усією фінансовою діяльністю організації, підпорядкованого реалізації цілей загального її розвитку в умовах істотних змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури фінансового ринку і пов'язаної з цим невизначеності [9]. Отже, дослідження фінансової стратегії підприємств національної економіки є актуальним та потребує подальшої розробки.

Мета та завдання статті

Мета – розробка напрямків оптимізації фінансової стратегії, формування джерел коштів і їх ефективного використання на підприємствах національної економіки України. Для здійснення цієї мети необхідно досягти кількох завдань, а саме: провести розширений огляд фахової літератури; вивчити основні етапи формування фінансової стратегії підприємств; описати модель розвитку ризику для його попередження та успіху діяльності при використанні оптимальної фінансової стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження

Економічний успіх фінансово-господарської діяльності підприємств національної економіки вимагає оптимально розробленої фінансової стратегії, на основі якої відбувається формування джерел коштів і їх ефективне використання, знижуються ризики. Визнаючи цю ситуацію, підприємства зазвичай розробляють свій власний підхід або стандарти для управління ризиками та розробки фінансової стратегії. Проте один із способів більш ефективно управляти ризиками, долати багато не визначених у проектах відхилень – це мати оптимальну фінансову стратегію, зацікавлені сторони та керівники підприємств повинні мати перелік показників ефективності діяльності, які дозволять скористатися ранніми коригувальними заходами, коли не виконуються показники. Всі зацікавлені сторони повинні покращувати здатність сприймати природу та переваги управління ризиками, оскільки складність фінансово-господарської діяльності підприємств неухильно зростає. Більше того, внутрішні та зовнішні зацікавлені сторони впливають на підприємства та на фінансовий результат. Однак останнім часом участь зацікавлених сторін поліпшується, оскільки зацікавлені сторони вивчають ризики, які повторюються в складних проектах, і прогнозують поведінку, необхідну для вирішення цих питань. Це повністю суперечить тому, що було декілька років тому, коли зацікавлені сторони знали дуже мало про фактичний процес фінансового планування, і кожний окремий аспект кожної частини управління

фінансово-господарською діяльністю підприємств був орієнтований на кінцевий результат, тобто менше залучення зацікавлених сторін.

На рис. 1 розглянемо процес та етапи розробки фінансової стратегії підприємств національної економіки.



Рис. 1. Процес та етапи розробки фінансової стратегії підприємств національної економіки

З метою покращення та оптимізації фінансової стратегії підприємства за певний період часу пропонується структура, що відображає потік грошових надходжень, зокрема у формі дебіторської заборгованості, та відтік готівки, зокрема у формі кредиторської заборгованості підприємства в різні періоди часу. Точніше, грошовий потік підприємства може бути визначений на основі різних типів грошових потоків підприємства: 1) сума грошових коштів, отримана від найближчих партнерів; 2) сума грошових коштів, наявних у підприємства у вигляді готівки; 3) сума грошових коштів, що повинна бути виплачена негайно кредиторам.

Математична модель для притоку та відтоку грошових коштів підприємства, розроблена на основі каскадної моделі грошових потоків, зображена на рис. 2. Ця структура як каскадна діаграма

пропонується в межах нашого дослідження фінансової стратегії, щоб показати рух грошових потоків підприємства та сформулювати модель грошових потоків підприємства. На рис. 2 часовий період, зазвичай один рік, за який відбувається рух грошових потоків всього підприємства, складається з «n» періодів часу, тоді як рух грошових коштів за кожний період часу впливає на рух грошових коштів у наступному періоді.

Як видно з рис. 2, сума грошового потоку в кінці кожного періоду часу впливає на рух грошових коштів на наступний часовий період. Насправді сума готівкових коштів на кінець часового періоду є початковою сумою грошових коштів за перший період часу наступного періоду часу.

Математичне подання грошових потоків підприємства за період tn складається з:

$$CF(tn) = IN(tn) + CF(tn-1) - OUT(tn) \quad (1)$$

де $IN(tn)$ репрезентує загальну суму готівкових коштів, що надходять у підприємство протягом періоду tn як притік грошових коштів; $OUT(tn)$ є загальною сумою грошових коштів, що виходять з підприємства як відтік готівки протягом періоду tn ; $CF(tn-1)$ – сума готівкових коштів, доступних з попереднього періоду часу та рух грошових коштів підприємства на кінець періоду tn .

Схема структури використовується для відображення як грошових потоків за кожний період часу, так і як грошові кошти рухаються від одного періоду до наступного. Як показано на рис. 2, поточна вартість готівки, отриманої від клієнта i за період tn , визначається як $PV'(tn,i)$, тоді як поточна вартість готівки, сплачена постачальнику j за період tn , визначається як $PV'(tn,j)$. Грошовий притік підприємства в кожному періоді, наприклад $IN(tn)$, складається з суми поточної вартості всіх грошових коштів, отриманих від різних клієнтів у конкретні періоди, залежно від терміну сплати кожного випущеного рахунку, тоді як відтік готівки в кожному періоді, наприклад $OUT(tn)$, складається з поточної вартості готівки, яка повинна бути сплачена різним постачальникам за поставлені матеріали в різний час.

Отже, каскадна діаграма розроблена для подання грошових потоків одного підприємства в ланцюгу поставок, а грошовий потік підприємства в кожний період часу, що складається з притоку грошових коштів, суми готівки, отриманої від партнерів. Підприємства в ланцюгу поставок зазвичай користуються знижкою та штрафом як механізмом контролю за отриманням рахунків якнайшвидше. Крім того, математична модель для притоку грошових коштів та відтоку грошових коштів за кожний період часу розробляється для розрахунку потоку грошових коштів підприємства. Історичні дані за часом оплати клієнтів призводять до створення вибірки, яка відображає кількість днів, коли грошовий потік надходить від клієнтів; таким чином, очікуваний час отримання рахунку може бути розрахований, щоб зменшити невизначеність грошових надходжень. Крім того, кількість наявних грошових коштів на підприємстві в кожний день певного періоду часу повинна розраховуватись, щоб визначити пріоритетність відтоку грошових коштів. Підприємству потрібно знати суму наявних готівкових коштів у нього на кожен день протягом певного періоду часу, щоб зрозуміти, чи є достатньо коштів на підприємстві для оплати рахунків. Проте оптимальним часом платежу в кожний період часу є відносна функція грошового притоку, суми наявних грошей на підприємстві та ставки штрафу. Також необхідно оцінювати та прогнозувати наслідки операцій ланцюга постачання, такі, як зміна попиту та час доставки, на які зазвичай впливає налагодженість системи логістики підприємства, та задоволеності клієнтів як результату фінансової стратегії за фінансовими показниками підприємства в ланцюжку поставок у кожному періоді часу. Крім того, необхідно досліджувати вплив горизонтальної та вертикальної інтеграції як форми злиття та поглинання на операції в ланцюгу постачання, а отже, і фінансові результати діяльності підприємства в ланцюгу поставок.

На рис. 3 розглянемо процес розробки фінансової стратегії на основі типових бізнес-циклів.

Далі, для більш детального розкриття теми дослідження розглянемо використання економетричних методів для моделювання фінансової стратегії. Зокрема регресійний аналіз стосується опису та оцінки співвідношення між досліджуваною змінною (зазвичай називається залежною змінною) і однією або більше інших змінних (зазвичай відомі як незалежні змінні). Найбільш загальний метод, який використовується для дослідження даних, відомий як метод найменших квадратів. Для того, щоб використовувати метод найменших квадратів, потрібна модель, яка є лінійною за параметрами, а це означає, що параметри не множаться, не діляться, не зводяться у квадрат тощо. Загальна форма регресійного аналізу, що описує зв'язок між залежною та k незалежних змінних, має такий вигляд:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 * X_1 + \beta_2 * X_2 + \dots + \beta_k * X_k + \varepsilon \quad (2)$$

де y – залежна змінна, X_1, X_2, \dots, X_k – незалежні змінні, $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_k$ – коефіцієнти, а ε – можлива похибка.

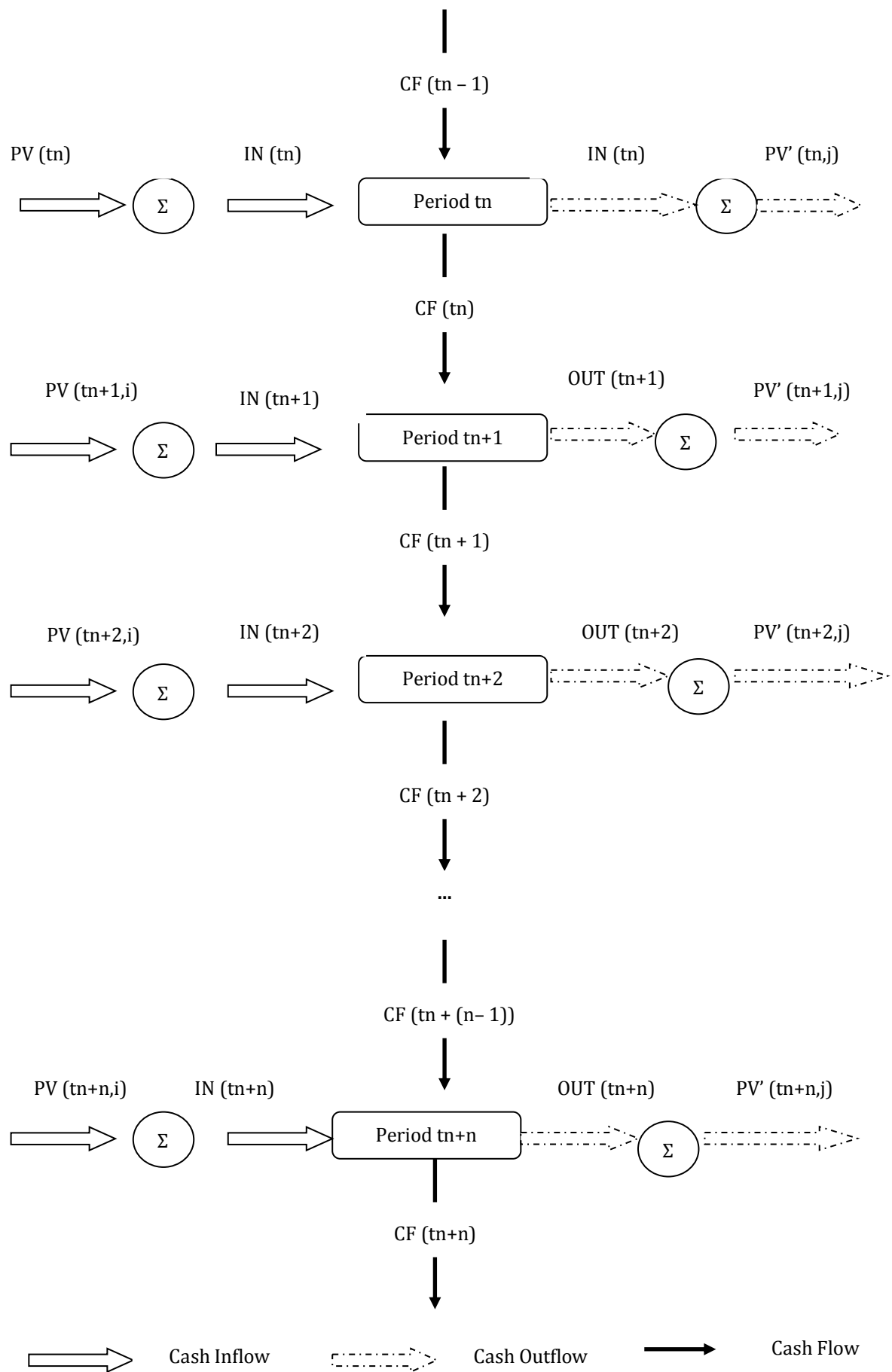


Рис. 2. Структура та напрямки руху грошових коштів підприємства протягом окремого періоду

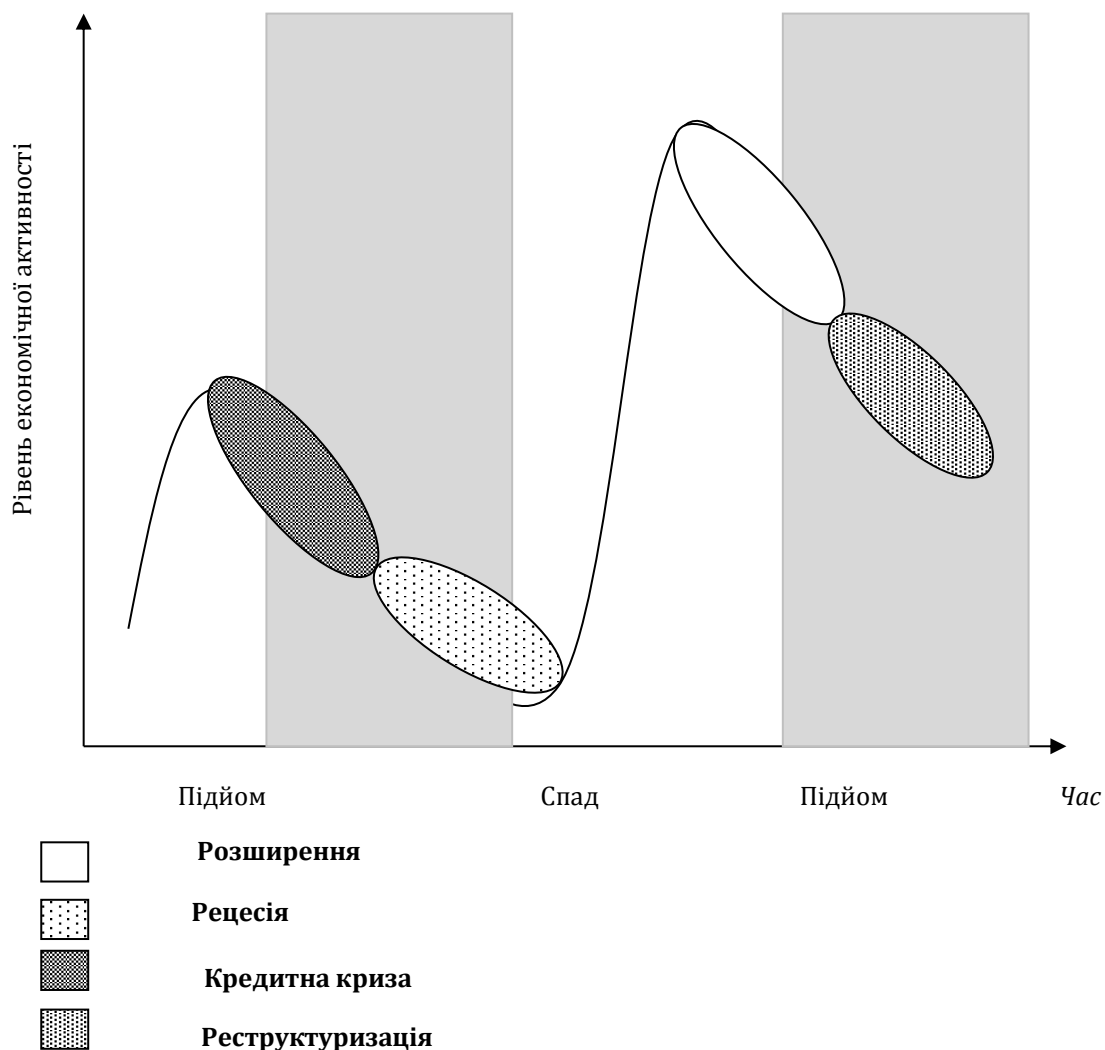


Рис. 3. Розробка фінансової стратегії на основі типових бізнес-циклів

Регресійний аналіз дозволяє використовувати як інтервальні, так і номінальні незалежні змінні. Це дуже корисно, тому що в багатьох завданнях фінансового прогнозування використовуються номінальні змінні, які є вирішальними для опису залежної змінної. Для того, щоб вставити номінальні параметри до рівняння, необхідно використовувати індикаторні змінні. Значення індикатора або фіктивної змінної коливається між двома цілими числами, як правило, 0 і 1. Одне із значень відбиває існування певного стану, а інше вказує на його відсутність.

У аналізі фінансової стратегії підприємств національної економіки доцільно використовувати моделі ARMA (autoregressive-moving-average models), які дають приблизний опис (слабко) стаціонарного стохастичного процесу в показниках двох поліном, один для авторегресії, а другий – для ковзної середньої.

Було проведено порівняння теоретичних економетричних моделей у межах дослідження фінансової стратегії підприємств на основі бізнес-циклу. Окрім оцінки теоретичної моделі корекції помилок, зіставляється і контраст цієї моделі з моделями ARMA в межах економетричних досліджень бізнес-циклу. Економетричне моделювання фінансової стратегії підприємств об'єднує економічну теорію та вимірювання фактів при вивченні бізнес-циклів. Це вимірювання має чотири мети:

- для опису бізнес-циклів;
- для прогнозування майбутніх подій;
- для оцінки фінансово-господарської політики підприємства;
- тестування економічних теорій бізнес-циклу.

Для теоретичних моделей існують специфікації економетричної моделі, що стосуються ендогенних та екзогенних змінних. Модель оцінюється за даними спостереження. Теорії, що викликають інтерес, можуть бути перевірені статистично, як модель може бути використана, описано бізнес-цикли, побудовані умовні прогнози та оцінена фінансова політика підприємства. Зведені моделі ARMA, з іншого

боку, орієнтовані на дані. З фактичних даних вказується модель, у якій ендогенні змінні пояснюються з власних лагів. Оцінка та прогнозування – це прості статистичні дії, які потребують глибокого вивчення економічної теорії. Аналіз моделей ARMA можна зробити без знання економічної теорії. Вони можуть бути використані для опису бізнес-циклів і прогнозування фінансової стратегії, без належного використання економічної теорії. Проте аналіз та оцінка фінансово-господарської політики підприємства без економічної теорії є неможливими.

Обидва способи здатні описувати минуле. Прогнозування з моделлю AR є легким, оскільки необхідні невеликі проєкції для екзогенних змінних. Прогнозування з теоретичними економетричними моделями вимагають кваліфікованої побудови моделі. У зіставленні з даними, орієнтованими на теоретичні моделі часових рядів, підготовка прогнозів за теоретичними моделями мають три переваги:

- прогнози можуть бути підтверджені економічними аргументами;
- прогнози базуються на послідовному бухгалтерському обліку;
- прогнози можуть містити велику кількість змінних.

Обмежена кількість змінних, що входять в типову модель ARMA, заважає можливості повної оцінки фінансово-господарської політики підприємства. Крім того, моделі ARMA лише обчислюють кінцеві ефекти зміни фінансової політики, а отже, неможливо розкрити основні протилежні події після настання ризиків.

Тому теоретичні моделі є єдиними засобами оцінки фінансової політики. Попри їх недоліки досі не існує належної альтернативи. Економічні аналітики вважають, що цей тип моделей за формальною та кількісною структурою є незамінним доповненням у процесі оцінки ризиків та фінансового прогнозування.

Висновки і перспективи подальших розвідок

У статті проаналізовано економетричні методи, що можуть бути використані у формуванні фінансової стратегії підприємств національної економіки. Обґрунтовано послідовність та етапи формування фінансової стратегії підприємств. Зіставлення різних фінансових стратегій проводилося в межах бізнес-циклів. У подальших дослідженнях буде проведено опис прогнозів, зроблених з такими моделями, описано стратегію моделювання.

Список літератури

1. Блакита Г. В. Фінансова стратегія торговельних підприємств : методологічні та прикладні аспекти. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 244 с.
2. Бланк І. О., Ситник Г. В., Корольова-Казанська О. В., Ганечко І. Г. Фінансова стратегія підприємства. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. 147 с.
3. Семенов А. Г., Єропутова О. О., Плаксюк О. О. Класифікація видів фінансової стратегії підприємства. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво: науково – виробничий журнал. 2012. №1. С. 163-170.
4. Ткачук І. Г. Формування фінансової стратегії в системі управління підприємство. *Вісник ЖДТУ*. Серія: Економічні науки. 2008. № 2(44). С. 301-304.
5. Семенов А. Г., Єропутова О. О., Перекрест Т. В., Линенко А. В. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами. Запоріжжя : КПУ, 2008. 188 с.
6. Bjerke, M. B., & Renger, R. (2017). Being Smart about Writing SMART Objectives. *Evaluation and Program Planning*, 61, 125-127. <https://doi.org/10.1016/j.evalprogplan.2016.12.009>.
7. Foley, É., & Guillemette, M. G. (2017). Taxonomy of Business Intelligence Strategies in Organizations (10 p.). Université de Sherbrooke. Retrieved from <https://pdfs.semanticscholar.org/ed26/3757ddb6f46b0df07876ff3d77247ab4100c.pdf>
8. Kantemirova, M. A., Dzakoev, Z. L., Alikova, Z. R., Chedgemov, S. R., Soskiewa, Z. V. (2018). Percolation approach to simulation of a sustainable network economy structure. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 5(3), 502-513. [https://doi.org/10.9770/jesi.2018.5.3\(7\)](https://doi.org/10.9770/jesi.2018.5.3(7))
9. Karina V. Balashova, Aleksandr M. Batkovskiy, Pavel A. Kalachikhin, Elena G. Semenova, Yury F. Telnov and Alena V. Fomina (2018). Formalization and elaboration of a company's business strategy. *Problems and Perspectives in Management*, 16(3), 80-91. doi:10.21511/ppm.16(3).2018.07
10. Malyarets Lyudmyla, Draskovic Mimo, Proskurnina Nadiia, Dorokhov Oleksandr and Vovk Volodymyr (2018). Analytical support for forming the strategy of exportimport activity development of enterprises in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*, 16(3), 423-431. doi:10.21511/ppm.16(3).2018.33
11. Stadnyk Valentyna, Izhevskiy Pavlo, Zamazii Oksana, Goncharuk Andriy and Melnichuk Oksana. (2018). Factors of enterprises' strategic selection of participation forms in integration formations. *Problems and Perspectives in Management*, 16(2), 90-101. doi:10.21511/ppm.16(2).2018.09.

References

1. Blakytta H. V. (2010). *Finansova stratehiya torhovel'nykh pidpryyemstv : metodolohichni ta prykladni aspekty*. Kyiv : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2010. 244 s.
2. Blank I. O., Sytnyk H. V., Korol'ova-Kazans'ka O. V., Hanechko I. H. (2009). *Finansova stratehiya pidpryyemstva*. Kyiv : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t.
3. Semenov A. H., Yeroputova O. O., Plaksyuk O. O. (2012). Klasyfikatsiya vydiv finansovoyi stratehiyi pidpryyemstva. *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo*, 1, 163-170.
4. Tkachuk I. H. (2008). Formuvannya finansovoyi stratehiyi v systemi upravlinnya pidpryyemstvo. *Visnyk ZhDTU. Seriya: Ekonomichni nauky*, 2(44), 301-304.
5. Semenov, A. H., Yeroputova, O. O., Perekrest, T. V., Lynenko, A. V. (2008). *Finansova stratehiya v upravlinni pidpryyemstvamy*. Zaporizhzhya : KPU.
6. Byerke, M. B., & Renher, R. (2017). Beinh Smart about Writinh SMART Obyectives. *Evaluation and Prohram Planninh*, 61, 125-127. <https://doi.orh/10.1016/y.evalprohplan.2016.12.009>.
7. Foley, É., & Huillemette, M. H. (2017). *Takhonomy of Business Intellihentse Stratehies in Orhanizations* (10 p.). Université de Sherbrooke. Retrieved from <https://pdfs.semanticscholar.orh/ed26/3757ddb6f46b0df07876ff3d77247ab4100c.pdf>.
8. Kantemirova, M. A., Dzakoiev, Z. L., Alikova, Z. R., Chedhemov, S. R., Soskieva, Z. V. (2018). Percolation approach to simulation of a sustainable network economy structure. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 5(3), 502-513. [https://doi.orh/10.9770/yesi.2018.5.3\(7\)](https://doi.orh/10.9770/yesi.2018.5.3(7))
9. Balashova, K. V., Batkovskiy A. M., Kalachikhin, P. A., Semenova, E. H., Telnov, Y. F. and Fomina, A. V. (2018). Formalization and elaboration of a company's business stratehy. *Problems and Perspectives in Manahement*, 16(3), 80-91. doi:10.21511/ppm.16(3).2018.07
10. Malyarets, L., Draskovic, M., Proskurnina, N., Dorokhov, O. and Vovk, V. (2018). Analytical support for forminh the stratehy of ekhportimport activity development of enterprises in Ukraine. *Problems and Perspectives in Manahement*, 16(3), 423-431. doi:10.21511/ppm.16(3).2018.33
11. Stadnyk, V., Izhevskiy, P., Zamazii, O., Honcharuk, A. and Melnichuk, O. (2018). Factors of enterprises stratehic selection of partitsipation forms in intehration formations. *Problems and Perspectives in Manahement*, 16(2), 90-101. doi:10.21511/ppm.16(2).2018.09.

Стаття надійшла до редакції – 15.10.2018 р., прийнята до друку – 19.10.2018 р.

Альона Василівна ХМЕЛЮК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку,
Дніпровський державний технічний університет
E-mail: dstukhmelyuk@gmail.com

**СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА КУПІВЕЛЬНОЇ СПРОМОЖНОСТІ
СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ В УКРАЇНІ**

Хмелюк А. В. Статистична оцінка купівельної спроможності соціальних стандартів в Україні. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 116-122.

Анотація

Вступ. Розглянуто передумови становлення соціально орієнтованої економіки. Встановлено, що саме Конституція України гарантує громадянам право на соціальний захист, а Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» визначає правові засади формування та застосування державних соціальних стандартів і нормативів. Зазначено, що соціальна політика держави законодавчими актами визначає соціальні гарантії: мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, які забезпечують рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму. Здійснено апріорний аналіз динамічних змін обсягів соціальних гарантій за видами та виявлено, що застосування лише абсолютних показників для оцінки рівня життя населення є недоречним. Зазначено, що збільшення динаміки споживання та доходів населення можуть свідчити лише про вплив інфляційних процесів. Розроблено на основі статистичних даних про соціальні індикатори рівня життя населення та показників динаміки моніторингу цін на соціально значущі товари алгоритм розрахунку купівельної спроможності соціальних стандартів та соціальних гарантій в Україні. Встановлено, що соціальні виплати забезпечують лише третину сукупних витрат домогосподарства, а соціальна політика держави не спрямована на подолання бідності та злиденності населення України.

Мета. Здійснити аналіз нормативно-правової бази щодо регулювання та розміру соціальних стандартів та статистичний аналіз їх рівня в Україні, розробити алгоритм розрахунку купівельної спроможності соціальних виплат: соціальної допомоги при народженні та по догляду за дитиною, пенсії та допомоги по безробіттю.

Метод (методологія). Метод системного аналізу, методи причинно-наслідкового аналізу, індексний метод, табличний та графічний методи, динамічні ряди.

Результати. Результатом наукового дослідження є теоретичне узагальнення та практичні рекомендації щодо оптимального розміру соціальних стандартів шляхом розрахунку фактичних витрат домогосподарства з однією дитиною та індексу купівельної спроможності соціальних стандартів.

Ключові слова: соціальні стандарти; домогосподарство; соціальна допомога; індекси; рівень життя; бідність.

Alona Vasilivna KHMELYUK

PhD in Economist,
Associate Professor,
Department of Finance and Accounting,
Dnipro State Technical University
E-mail: dstukhmelyuk@gmail.com

STATISTICAL ESTIMATION OF BUYING CAPACITY OF SOCIAL STANDARDS IN UKRAINE

Abstract

Introduction. The preconditions of formation of a socially oriented economy are considered. It is established that the Constitution of Ukraine guarantees citizens the right to social protection. The Law of Ukraine "On State Social Standards and State Social Guarantees" defines legal principles for the formation and application of state social standards and norms. It is noted that the social policy of the state by legislative acts defines such social guarantees as minimum wages, incomes, pensions, social assistance, size of other types of social benefits, which ensure a standard of living not lower than the subsistence minimum. The apriority analysis of dynamic changes of the amount of social guarantees by type has been carried out. It has found out that the use exceptionally of absolute indicators to estimate the standard of living of the population is inappropriate. It is noted that an increase in the dynamics of consumption and income of the population can testify only to the influence of inflationary processes. The algorithm for calculating the purchasing power of social standards and social guarantees in Ukraine has been worked out on the basis of statistical data concerning social indicators of living standards of the population and indicators of the dynamics of price monitoring for socially meaningful goods. It has been established that social payments provide only one-third of total household expenses, while the state's social policy is not aimed at overcoming the poverty and poverty of the Ukrainian population.

Purpose. The article aims to analyse the regulatory framework for regulation and size of social standards and statistical analysis of their level in Ukraine, and develop an algorithm for calculating the purchasing power of social benefits: social assistance at birth and child care, pensions and unemployment benefits.

Method (methodology). Method of system analysis, methods of causal analysis, index method, table and graphical methods, dynamic series have been used in this research.

Results. Theoretical generalization and practical recommendations development of the optimal size of social standards by calculating the actual costs of a household with one child and the purchasing power index of social standards have become the results of the research.

Keywords: social standards; household; social assistance; indices; standard of living; poverty.

Вступ

Однією з найперспективніших моделей ринкової економіки є соціально орієнтована економіка, яка поєднує високу ефективність ринкового механізму й орієнтацію на досягнення справедливості й рівності. Це і є соціалізація ринкової економіки. Саме на таку модель орієнтується наша держава, розбудовуючи свою незалежну економіку [1].

В основу моделі соціально орієнтованої економіки закладено участь держави у вирішенні соціальних проблем суспільства шляхом упровадження соціальних стандартів. Такий підхід має забезпечити високий рівень зайнятості населення, збільшення добробуту та рівня життя. Саме рівень життя населення має бути індикатором упровадження та функціонування реформ в Україні. Тому комплексне дослідження життєвого рівня населення надасть можливість охарактеризувати та проаналізувати фактори, що впливають на рівень життя, оцінити ефективність дії соціальних стандартів.

Дослідженням теоретико-методологічних аспектів оцінки рівня життя займалися такі видатні вчені: Л. І. Абалкін, В. М. Жеребін, І. І. Єлисеєва, Н. А. Єрмакова, В. Ф. Майер, Н. О. Множина, В. О. Мандибура, М. Г. Назаров, В. Я. Райцин, О. С. Ревайкін, Н. М. Римашевська та інші.

Практика застосування статистичних методів та моделей для вивчення соціально-економічних явищ і процесів, у тому числі рівня життя населення, знайшла відображення у наукових та науково-методичних розробках З. П. Бараник, Е. В. Галицької, С. С. Герасименка, А. В. Головача, А. М. Єріної, І. В. Калачової, Г. І. Купалової, Е. М. Лібанової, І. Г. Манцурова, Р. М. Моторина, О. Г. Осауленка, З. О. Пальян, Н. О. Парфенцевої, В. Г. Саріогли, О. І. Черняка, В. Г. Швеця та інших.

Однак, попри значний науковий доробок, питання життєвого рівня в контексті оцінки купівельної спроможності соціальних стандартів та ефективності функціонування соціально-орієнтованої економіки залишилися поза увагою.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження дії соціальних стандартів та соціальних гарантій та розробка алгоритму розрахунку купівельної спроможності соціальних стандартів в Україні. Для досягнення мети були поставлені такі завдання: розглянути основні засади створення соціально орієнтованої економіки в Україні та нормативне регулювання соціальних стандартів; оцінити динамічні зміни соціальних стандартів та соціальних гарантій; удосконалити алгоритм розрахунку купівельної спроможності соціальної допомоги при народженні та догляді за дитиною, мінімальної пенсії та мінімальної допомоги по безробіттю; надати рекомендації щодо визначення обсягу соціальних стандартів як фактору подолання бідності в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

«Держава створюється задля того, щоб жити щасливо»,- так казав Аристотель. Це твердження декларує і Міжнародний пакт про економічні, соціальні та культурні права (ст. 11) та Всезагальна Декларація прав людини (ст. 25), Європейська соціальна хартія 1996 р., які визначають мету діяльності держави: забезпечення кожній особі, членам її сім'ї життєвого рівня, що передбачає достатнє харчування, одяг та житло, а також безперервне поліпшення умов життя.

Соціальні закони, що регулюють соціальну політику держави, вимагають її законодавчого та практичного спрямування на підтримку, розвиток соціальної структури з метою створення механізму впливу на поведінку індивіда, сприяння засвоєнню та максимізації реалізації ним системи знань, норм і цінностей у процесі функціонування як елемента суспільства.

Ми погоджуємося з багатьма вітчизняними вченими, що існуюче українське законодавство має чітко визначені аспекти соціального орієнтування національної економічної політики, присутності державного регулювання в господарчому житті. Зокрема, в Конституції України статті 1, 3, 36, 46, 48, 49, 50, 53 розкривають особливості соціальних аспектів української економіки сьогодення [1].

Права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави. Держава відповідає перед людиною за свою діяльність. Утвердження і забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави.

Громадяни мають право на соціальний захист, що передбачає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними.

Пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом.

Кожен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, а це достатнє харчування, одяг, житло. Кожен має право на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування. Охорона здоров'я забезпечується державним фінансуванням відповідних соціально-економічних, медико-санітарних і оздоровчо-профілактичних програм. Держава створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування. У державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно; існуюча мережа таких закладів не може бути скорочена. Держава сприяє розвитку лікувальних закладів усіх форм власності. Держава дбає про розвиток фізичної культури і спорту, забезпечує санітарно-епідемічне благополуччя [1].

Кожен має право на безпечне для життя і здоров'я довкілля та на відшкодування завданої порушенням цього права шкоди. Кожному гарантується право вільного доступу до інформації про стан довкілля, про якість харчових продуктів і предметів побуту, а також право на її поширення.

Такі постулати гарантує громадянам України Конституція, але насправді це лише постулати. Незважаючи на вищенаведені конституційні основи соціального регулювання, реальна спрямованість українських реформ у багатьох випадках знищує соціальний зміст ринкових перетворень та конституційних переваг.

Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [2] визначає правові засади формування та застосування державних соціальних стандартів і нормативів. Держава законодавчими актами встановлює державні соціальні гарантії: мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, які забезпечують рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму.

Соціальні норми і нормативи – показники необхідного споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг та забезпечення освітніми, медичними, житлово-комунальними, соціально – культурними послугами.

Динаміку державних соціальних стандартів і гарантій в Україні наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Державні соціальні стандарти і гарантії в Україні

Вид соціальних гарантій	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
1. Прожитковий мінімум на одну особу у розрахунку на місяць, грн	1108 - з 01.01 1176 - з 01.01	1176 - з 01.01	1330 - з 01.095	1330- з 01.01 1399- 01.05. 1544 - 01.12.	1544- з 01.01. 1624- з 01.05 1624 - з 01.06. 1700 - з 01.12	1700- з 01.01 1777-з 01.08 1853-з 01.12
для працевдатних осіб	1147 - з 01.01 1218 - з 01.12	1218	1378 - з 01.09	1378- з 01.01 1450- з 01.07 1450 - з 01.12	1600- з 01.01 1684- з 01.05 1762 - з 01.12.	1762-з 01.01 1841-з 01.07 1921-з 01.12
2. Мінімальна заробітна плата, грн	1147 - з 01.01 1218 - з 01.12	1218 - з 01.01	1378 - з 01.09	1378- з 01.01 1450- з 01.07 1450 - з 01.12	3200- з 01.01 3200- з 01.05 3200 - з 01.06	3723
3. Середня номінальна заробітна плата, грн	3265	3480	4195	6008	7360	8725 (травень)
4. Мінімальна пенсія, грн	894	949	949	1074	1247-з 01.01 1312-з 01.05 1452-з 01.10	1452
5. Індекс номінальної заробітної плати, %	107,9	105,9	120,5	113,17	122,5	123,7 (січень-липень)
6. Індекс реальної заробітної плати, %	108,2	93,5	79,8	85,6	97,5	100,8 (січень-липень)

*Статистичний збірник «Соціальні індикатори рівня життя населення» [3].

Таким чином, зазначимо, що базовим показником (індикатором) рівня життя населення України є прожитковий мінімум, він збігається з мінімальною заробітною платою. Крім цих показників, Держкомстат України визначає наступні:

- номінальна заробітна плата – нарахування працівникам у грошовій та натуральній формі за відпрацьований час або виконану роботу: тарифні ставки (посадові оклади), премії, доплати, надбавки, а також інші види оплати за невідпрацьований час. Вона містить обов'язкові відрахування із заробітної плати працівників: податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок;
- індекс номінальної заробітної плати характеризує зміну розміру нарахованої номінальної заробітної плати працівників у звітному періоді порівняно з базисним;
- індекс реальної заробітної плати – характеризує зміну купівельної спроможності номінальної заробітної плати у звітному періоді порівняно з базисним під впливом зміни цін на товари та послуги і ставок податку з доходів фізичних осіб і обов'язкових відрахувань. Розраховується шляхом ділення індексу нарахованої до виплати номінальної заробітної плати, яка визначена без урахування податку на доходи фізичних осіб і єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування за певний період, на індекс споживних цін за той самий період.

За нашим переконанням, одним із основних соціальних стандартів, який має забезпечити демографічне відродження населення України, є соціальна допомога при народженні дитини та по догляду за нею [4]. З 01.07.2014 р. і по 2018 р. включно розмір допомоги при народженні дитини та догляду за нею складає 41280 грн за три роки, одноразова виплата 10320 грн, та щомісячна виплата 860 грн.

Таким чином, у 2018 році Законом України «Про державний бюджет на 2018 рік» збільшено всі соціальні стандарти, крім мінімальної заробітної плати та соціальної допомоги при народженні та по догляду за дитиною.

Отже, державні соціальні стандарти і гарантії в Україні визначають механізм реалізації соціальних прав та державних соціальних гарантій громадян, передбачених Конституцією України; визначають пріоритети державної соціальної політики щодо забезпечення потреб людини в матеріальних благах і послугах та фінансових ресурсів для їх реалізації; їх розмір має забезпечити соціальний захист населення та рівень його життя.

Рівень життя населення – це складна соціально-економічна категорія, що характеризує можливості суспільства із забезпечення життя, діяльності та всебічного розвитку людини. Ця категорія виражається сукупністю суспільних відносин і умов, що характеризують життя, працю, побут та інтелектуально-культурний розвиток людей, їхню свободу й правову захищеність [5, с. 240]. Тобто рівень життя характеризується ступенем задоволення різноманітних потреб населення (природно-фізіологічних, соціально-економічних, духовних), умовами його життя й діяльності, станом здоров'я та рівнем освіти, станом середовища існування, наявністю вільного часу.

Рівень життя населення у вузькому його розумінні характеризується рівнем споживання матеріальних і нематеріальних благ і послуг та визначається економічним розвитком, розмірами та розподілом доходів у суспільстві [5, с. 240]. Держкомстат України в період з 1996 р. по 2016 р. здійснював моніторинг рівня життя населення та випуск щорічного статистичного збірника «Соціальні індикатори рівня життя населення» [3].

Застосування лише абсолютних показників споживання населення для характеристики рівня життя є недоречним, збільшення динаміки споживання та доходів населення можуть свідчити лише про інфляційні процеси. З метою об'єктивної оцінки рівня життя населення необхідно здійснювати аналіз індексу споживчих цін, який характеризує зміни у часі загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання. Індекс є найважливішим показником, який характеризує інфляційні процеси в економіці України [3] (рис. 1) [4].

У «Стратегії подолання бідності», яку розроблено ще у 2001 році, бідність визначено як «неможливість унаслідок нестачі коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період часу» [6]. Водночас, втілюючи цю Стратегію, було прийнято низку законодавчих актів, які сприяли поширенню бідності, а не боротьбі з нею. Так, згідно з законом № 1166 від 27.03.14, з 1 липня 2014 року відповідно у 1,5 та 3 рази скорочено виплату державної соціальної допомоги при народженні другої дитини — з 61 920 гривень до 41 280 гривень, та третьої і наступних дітей — зі 123 840 до 41 280 гривень. Згідно з Законом України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» № 1166 від 27.03.14 р. [7], з 1 липня 2015 року повністю відмінили виплату державної допомоги матерям, які знаходяться у відпустці по догляду за дитиною віком до 3-х років. Хоча розмір допомоги був і невеликим – 130 гривень, однак не зайвим для 1 мільйона 300 тисяч сімей, що її отримували.

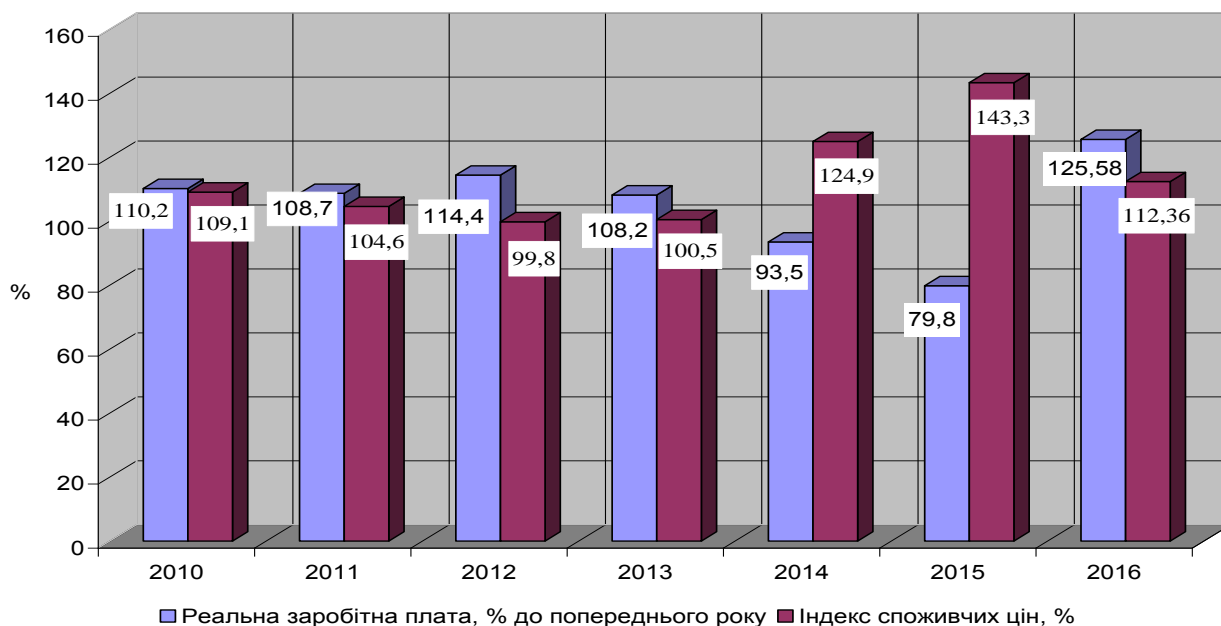


Рис. 1. Динамічні зміни основних соціально-економічних індикаторів рівня життя населення України

**Статистичний збірник «Соціальні індикатори рівня життя населення» та особисті розрахунки автора.*

За даними Держкомстату України у 2016 році домогосподарства з дітьми спрямовували на харчування 49,8 % усіх сукупних витрат, при цьому вартість та калорійність добового раціону одного члена домогосподарства становили 38,3 грн та 2584 ккал. У сукупних витратах домогосподарств без дітей харчування складало 55,0 %, однак вартість (46,5 грн) і калорійність (3523 ккал) спожитих за добу однією особою продуктів були відповідно в 1,2 та 1,4 раза вище. Домогосподарства з дітьми споживали у розрахунку на одну особу менше продуктів харчування, ніж домогосподарства без дітей: риби і рибопродуктів, олії та інших рослинних жирів – у 1,5 рази, овочів і баштанних та хліба і хлібних продуктів – у 1,4 раза, цукру, картоплі, молока, молочних продуктів, м'яса та м'ясопродуктів – у 1,3 раза, яєць – на 14 %, фруктів, ягід, горіхів, винограду – на 12 % [3].

Використовуючи дані про соціальні індикатори рівня життя населення [3] та показники динаміки моніторингу цін на соціально значущі товари станом на 30 грудня 2016 року [8], здійснено розрахунок купівельної спроможності соціальних виплат (табл. 2).

Таблиця 2. Розрахунок купівельної спроможності соціальних стандартів

Основні продукти харчування	Споживання продуктів харчування у домогосподарствах у середньому за місяць у розрахунку на 1 особу з однією дитиною, кг	Ціна на продук-ти, на 29.12.16 грн	Вартість продуктів харчування, грн (49,8% сукупних витрат)	Алгоритм розрахунку індексу купівельної спроможності соціальних стандартів
1. М'ясо і м'ясопродукти	4,7	86,74	269,038	$I_{k.c.} = \frac{\sum p_{16}g_{16}}{\sum p_0g_0},$ <p>де $I_{k.c.}$ - індекс купівельної спроможності соціальних стандартів; $\sum p_{16}g_{16}$ - вартість соціальної допомоги у 2016 році; $\sum p_0g_0$ - вартість сукупних витрат домогосподарства</p>
2. Молоко і молочні продукти	19,6	67,42	831,992	
3. Яйця, шт.	19	20,95	436,86	
4. Риба і рибопродукти	1,2	30,00	33	
5. Цукор	2,7	14,83	37,675	
6. Олія та інші рослинні жири	1,5	32,11	41,104	
7. Картопля	6,7	5,85	35,459	
8. Овочі і баштанні	9,2	9,43	72,611	
9. Фрукти, ягоди, горіхи, виноград	3,3	10,00	31,000	
10. Хліб і хлібні продукти	8,3	10,70	73,913	
Разом	X	X	2499,13	
Загальна вартість сукупних витрат			3638,73	
Індекс купівельної спроможності соціальної допомоги при народженні та догляду за дитиною				0,2363 (-76,37%)
Індекс купівельної спроможності мінімальної пенсії				0,295 (-70,5%)
Індекс куп. спроможності допомоги в зв'язку з безробіттям				0,1495 (-85,05%)

*Власна розробка за даними Держкомстату України.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Результатом наукового дослідження є теоретичне узагальнення та практичні рекомендації щодо оптимального розміру соціальних стандартів шляхом розрахунку індексу купівельної спроможності. Вивчення основних засад створення соціально орієнтованої економіки, нормативно-правових аспектів функціонування соціальних гарантій в Україні, розгляд їх соціально-економічної суті, видів дало змогу здійснити апріорний аналіз динамічних змін. Встановлено, що позитивні динамічні зміни розмірів соціальних стандартів не забезпечують конституційні вимоги щодо соціальних гарантій громадян та не підвищують рівень життя населення.

Тому з метою одержання об'єктивної оцінки рівня життя соціально вразливих верств населення запропоновано здійснювати аналіз купівельної спроможності соціальних виплат на основі розробленого та апробованого індексу купівельної спроможності соціальних стандартів.

Використовуючи дані про соціальні індикатори рівня життя населення та показники динаміки моніторингу цін на соціально значущі товари станом на 30 грудня 2016 року, здійснено розрахунок вартості продуктів харчування за місяць. Враховуючи, що вартість споживання складає 49,8 % сукупних витрат домогосподарств, визначено загальну вартість споживання домогосподарства з однією дитиною 3638,73. У результаті маємо, що соціальна допомога по догляду за дитиною покриває 23,6 % сукупних витрат домогосподарства; мінімальна пенсія 29,5 %, мінімальна допомога по безробіттю – 15 %. Тому в разі незмінного абсолютного розміру соціальних виплат пропонуємо здійснювати індексацію соціальних виплат. Такий підхід має елімінувати інфляційні навантаження на соціальні виплати та дасть змогу втілювати основні постулати соціально орієнтованої економіки.

Результати наукового дослідження можуть бути використані при розробці Програми подолання бідності в Україні та стати індикатором виконання конституційних гарантій громадян.

Список літератури

1. Конституція України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.
2. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 05.10.2000 р. № 2017-III. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>.
3. Соціальний індикатор рівня життя населення: статистичний збірник. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Хмельюк А. В. Купівельна спроможність соціальної допомоги при народженні та догляду за дитиною. *Економічний аналіз*. 2017. Випуск 27, № 3. С.105-113.
5. Удотова Л. Ф. Соціальна статистика: підручник. Київ : КНЕУ, 2002. 376 с.
6. Про стратегію подолання бідності: указ Президента України від 15.08.2001 р. № 637/2001. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/637/2001>.
7. Закон України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» від 27.03.2014 р. №1166. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1166-18>.
8. Динаміка моніторингу цін на соціально значущі товари станом на 30 грудня 2016 р. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Демографічний щорічник «Населення України за 2016 рік». URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Єріна А. М., Пальян З. О. Статистика. Київ: КНЕУ, 2010. 351 с.

References

1. *Constitution of Ukraine*. (1996) dated 28.06.1996, No. 254 c 96-VR. Kyiv : Rada.
2. The Law of Ukraine (2000) "On State Social Standards and State Social Guarantees" dated 05.10.2000, No. 2017-III. Kyiv : Rada.
3. *Social indicator of living standards*. (2016). Kyiv : Ukrstat.
4. Khmelyuk, A.V. (2017). *The purchasing capacity of a person who gets childbirth and social care benefit*. Ternopil': TNEU
5. Udotova, L. F. (2002). *Social statistics*. Kyiv: KNEU.
6. *About the strategy of poverty reduction*. Decree of the President of Ukraine dated August 15, 2001 No. 637/2001. (2001). Kyiv : Rada.
7. Law of Ukraine. (2014). *On Prevention of Financial Crisis and Creation of Preconditions for Economic Growth in Ukraine" dated March 27, 2014, No. 1166*. Kyiv : Rada.
8. *Dynamics of monitoring prices for socially significant goods as of December 30, 2016*. (2016). Kyiv: Ukrstat.
9. *The Population of Ukraine for 2016. Demographic Yearbook*. (2016). Kyiv : Ukrstat.
10. Yerina, A. M., Pal'yan, Z. O. (2010). *Statistics*. Kyiv: KNEU.

Стаття надійшла до редакції – 22.09.2018 р., прийнята до друку – 06.10.2018 р.

Тетяна Юрїївна ЧАЙКА

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра економічного аналізу та обліку,
Навчально-науковий інститут економіки, менеджменту і міжнародного бізнесу,
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
E-mail: chaykatata@gmail.com

Лариса Станіславівна СТРИГУЛЬ

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра економічного аналізу та обліку,
Навчально-науковий інститут економіки, менеджменту і міжнародного бізнесу,
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
E-mail: bosova.larisa@gmail.com

Вікторія Олександрівна АЛЕКСАНДРОВА

старший викладач,
кафедра економічного аналізу та обліку,
Навчально-науковий інститут економіки, менеджменту і міжнародного бізнесу,
Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
E-mail: vik_al07@ukr.net

**ЗАСТОСУВАННЯ СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ TEXT MINING ПРИ УТОЧНЕННІ І
СТАНДАРТИЗАЦІЇ ВИЗНАЧЕННЯ ЛОГІСТИКИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ**

Чайка Т. Ю., Стригуль Л. С., Александрова В. О. Застосування статистичного аналізу Text Mining при уточненні і стандартизації визначення логістики готельно-ресторанного бізнесу. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 123-133.

Анотація

Вступ. Наявність різночитань у термінології і визначенні ключових понять логістики і логістики готельно-ресторанного бізнесу є суттєвою перешкодою до чіткого розуміння цих економічних категорій і ускладнює взаємодію окремих суб'єктів господарських відносин у галузі логістики. Проблема уточнення, систематизації і стандартизації понятійного апарату логістики нині визнана актуальною більшістю теоретиків і практиків, що працюють у цій сфері.

Мета. Дослідити основні підходи до визначення понять «логістика» та «логістика готельно-ресторанного бізнесу». На основі статистичного аналізу текстової інформації Text Mining здійснити частотний аналіз ключових слів; уточнити значущі предикатори визначень логістики і логістики готельно-ресторанного бізнесу.

Методи. Дослідження частотності предикаторів визначення логістики здійснювалося за випадковою вибіркою за допомогою статистичного аналізу текстової інформації Text Mining. У процесі обробки і систематизації отриманих даних застосовувалися логіко-аналітичні і системно-структурні методи дослідження.

Результати. Text Mining дозволив виявити наступні високочастотні предикатори визначення логістики: «потік», «управління», «матеріальний», «інформаційний», «наука», «продукт», «споживач». Специфіка логістики готельно-ресторанного бізнесу – особлива спрямованість потокових процесів, зокрема потоку клієнтів: споживач рухається до виробника, а не навпаки. З огляду на вищесказане, вважаємо за доцільне до предикаторів визначення логістики готельно-ресторанного бізнесу додати наступні: «спрямованість потокових процесів», «послуги», «виробництво», «потік клієнтів», «розділ/напрямок».

Висновки. У статті систематизовано основні структурні елементи визначення логістики. Виявлено значущі предикатори дефініцій «логістика» та «логістика готельно-ресторанного бізнесу». Встановлено, що формування визначень цих понять з використанням статистичної обробки частотності ключових слів дає результати, які найкращим чином відображають сутність цих понять і добре співвідносяться з методикою формування наукових понять.

Ключові слова: логістика; логістика готельно-ресторанного бізнесу; статистичний аналіз текстової інформації; частотний аналіз тексту; Text Mining; предикатори.

Tetiana Yuriivna CHAIKA

PhD in Economist,
Associate Professor,
Department of Economic Analysis and Accounting,
Educational and Scientific Institute of Economics, Management and International Business
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"
E-mail: chaykatata@gmail.com

Larysa Stanislavivna STRYHUL

PhD in Economist,
Associate Professor,
Department of Economic Analysis and Accounting,
Educational and Scientific Institute of Economics, Management and International Business
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"
E-mail: bosova.larisa@gmail.com

Viktoriiia Oleksandrivna ALEKSANDROVA

Senior Lecturer,
Department of Economic Analysis and Accounting,
Educational and Scientific Institute of Economics, Management and International Business
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"
E-mail: vik_al07@ukr.net

**APPLICATION OF STATISTICAL ANALYSIS OF TEXT MINING AT UPDATING AND
STANDARDIZATION OF DETERMINATION OF LOGISTICS OF HOTEL RESTAURANT
BUSINESS**

Abstract

Introduction. *The disagreements in terminology and definition of key concepts of logistics and logistics of the hotel and restaurant business have become a significant barrier to a clear understanding of these economic categories. This fact complicates the interaction of individual subjects of economic relations in the field of logistics. The problem of specification, systematization and standardization of the conceptual apparatus of logistics is now recognized as an actual one by the majority of theorists and practitioners who work in this field.*

Purpose. *The article aims to explore the main approaches to defining the concepts of "logistics" and "logistics of hotel and restaurant business"; to perform frequency analysis of keywords on the basis of statistical analysis of textual information Text Mining; to specify significant predicates of definitions of logistics and logistics of hotel and restaurant business.*

Methods. *Investigation of frequency of predictors of logistics determination has been carried out on a random sample with the help of statistical analysis of textual information Text Mining. The logic and analytical research method and system and structural research method have been used in the process of processing and systematization of the data.*

Results. *Text Mining has made it possible to detect the following high-frequency predictors of logistics definition: "flow", "management", "material", "information", "science", "product" and "consumer". The special focus of the flow processes, in particular the flow of customers, is the specifics of hotel and restaurant business logistics. It means that the consumer moves towards the manufacturer, and not vice versa. The authors consider it expedient to add the following predictors to the definition of the hotel and restaurant business logistics: "the direction of the flow processes", "services", "production", "flow of customers", "section / direction".*

Conclusions. *The article has systematized the main structural elements of the definition of logistics. Significant predictors of the definitions of "logistics" and "hotel and restaurant business logistics" have been revealed. It is established that the formation of definitions of these concepts using the statistical processing of the frequency of keywords caused the results that reflect the essence of these concepts in a proper way. These results can perfectly correlate with the methodology of the formation of scientific concepts.*

Keywords: *logistics; logistics of hotel and restaurant business; statistical analysis of text information; frequency analysis of the text; Text Mining; predictors.*

Вступ

Ефективна організація логістики є одним з ключових факторів конкурентної переваги підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Становлення науки нерозривно пов'язано з формуванням її понятійного апарату. Чіткість, відсутність невизначеності у формулюваннях основних понять – необхідна умова успішного розвитку і практичного застосування будь-якої науки, у тому числі і логістики готельно-ресторанного бізнесу.

Дослідженню еволюції поняття логістики присвячені роботи Н. Глеїсснера (H. Gleissner), Й. С. Фемерлінга (J. C. Femerling). Над уточненням, удосконаленням і стандартизацією понятійного апарату логістики працюють М. Ж. Банзекулівахо, А. Бакута, Л. А. Бескровна, Н. С. Брохун, М. М. Бонь, А. М. Бутов, С. Гімінез (S. Giménez), М. Григорак, Л. Є. Жуковська, Н. К. Заборська, І. Казиминова, Г. П. Карпенко, В. С. Лукінській, Є. В. Нехода, А. Л. Носов, М. В. Рета, В. І. Сергєєв. Розробці концептуального підходу до формування наукової термінології присвячені роботи І. Д. Шутака. Дослідженню сутності та місця готельно-ресторанного бізнесу в структурі економіки присвячені роботи Є. П. Балогі, А. В. Грянило, Г. І. Михайліченко. Особливості сервісної логістики розглядаються в роботах М. В. Ковбатюка. Вивченню економічної сутності логістики готельно-ресторанного бізнесу присвячені роботи А. М. Расулової, І. Г. Смирнова, Т. С. Шовкопляс.

Однак, незважаючи на значну кількість робіт, сьогодні як серед учених-теоретиків і практиків, так і серед різних організацій, які об'єднують фахівців в області логістики, не існує консенсусу щодо тлумачення понять «логістика» та «логістика готельно-ресторанної справи». Це пояснюється, перш за все, еволюційним характером становлення логістики як науки. Немає також і визначеності щодо найбільш істотних, ключових характеристик логістики і логістики готельно-ресторанного бізнесу.

Мета статті

Мета статті – на основі статистичного аналізу Text Mining виявити найбільш часто вживані ключові слова визначення логістики; уточнити значущі предикатори визначень логістики і логістики готельно-ресторанного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Як вказують Н. Gleissner, J. C. Femerling (2013), «у ході розвитку сучасних бізнес-досліджень поняття логістики в контексті виробництва і розподілу товарів змінилося значною мірою. У 1955 році А. Моргенстерн вперше переніс логістичні підходи з військового контексту у сферу бізнесу. З плином часу логістика еволюціонувала з простої одновимірної операційної функції підтримки і обслуговування, в мережевий, багатовимірний процес, який охоплює всі етапи створення доданої вартості і спрямований на оптимізацію цілісної та комплексної оперативно-економічної діяльності» [1].

Над уточненням, удосконаленням і стандартизацією понятійного апарату логістики працюють як окремі вчені-теоретики і практики, так і організації, що об'єднують фахівців в області логістики. Так Європейська асоціація логістики (European Logistics Association, ELA) (рік створення 1984, Швейцарія) – федерація з 30 національних організацій країн Центральної і Західної Європи – здійснює систематичну діяльність по стандартизації в галузі логістики. У США найбільшим центром систематизації та стандартизації логістичної інформації є Рада професіоналів у галузі управління ланцюгами поставок (Council of Supply Chain Management Professionals) (рік створення 1963 США). Також у США, Чикаго, розташована штаб-квартира Асоціації операційного менеджменту APICS (Association for Operations Management, APICS) (рік створення 1957) – некомерційної міжнародної освітньої організації, яка здійснює стандартизацію і сертифікацію фахівців в області виробничого операційного управління. Заснована в 1997 році Асоціацією європейських транспортних засобів (Association of European Vehicle Logistics, ECVL) (Брюссель) об'єднує близько 100 провідних компаній з логістики транспортних засобів з 28 країн Європи. Основна місія Асоціації – мережева взаємодія, інтеграція, стандартизація. Всі перераховані організації активно працюють над удосконаленням і стандартизацією логістичної термінології.

Найбільш поширеним і часто цитованим визначенням логістики, автори якого – економісти-практики, що займаються практичною логістичною діяльністю, є визначення фінської логістичної компанії Logistix Partners Oy, Finland, Helsinki (оборот 18 млн євро, кредитний рейтинг AAA). В Україні одним з найбільших агентів логістичного ринку є компанія «Форстор» – група юридичних осіб з єдиним корпоративним ім'ям, на сьогодні має п'ять основних напрямків бізнесу та розвиває кілька нових, що відповідає стратегії задоволення потреб клієнтів і надання повного спектру рішень для складської логістики. Асоціація міжнародних експедиторів та логістики «БАМЕ» (Білорусь, рік заснування 1994) спеціалізується на підготовці та підвищенні кваліфікації кадрів у сфері експедирування, логістики, перевезень вантажів і пасажирів. При аналізі сучасних дефініцій поняття «логістика» вважаємо за доцільне взяти до уваги також і визначення логістики, запропоновані фахівцями-практиками, зокрема співробітниками компанії «Форстор» і асоціації «БАМЕ». У таблиці 1 узагальнено основні підходи до

визначення поняття «логістика», які відображають погляд на проблему як з боку окремих вчених-теоретиків і практиків, так і організацій, що об'єднують фахівців в області логістики.

Таблиця 1. Основні підходи до визначення поняття «логістика»

№	Автор та визначення
1	2
1	<i>Автор:</i> European Logistics Association. <i>Визначення:</i> Логістика – це планування, виконання та контроль руху і розміщення людей і / або товарів, а також підтримуючі дії, пов'язані з цим рухом, у межах економічної системи, створеної для досягнення своїх специфічних цілей [2].
2	<i>Автор:</i> Council of Supply Chain Management Professionals. <i>Визначення:</i> Логістика – процес планування, впровадження і контролю процедур з метою ефективного транспортування та зберігання товарів, разом із послугами, а також супутню інформацію, від пункту відправлення до точки споживання з метою відповідності вимогам замовника. Це визначення містить вхідні, вихідні, внутрішні і зовнішні потоки [3].
3	<i>Автор:</i> APICS The Association for Operations Management, Chicago, USA. <i>Визначення:</i> У промисловому контексті логістика – це мистецтво і наука про отримання, виробництво і розподіл матеріалів і продуктів у належному місці і належного обсягу [4].
4	<i>Автор:</i> Association of European Vehicle Logistics (ECG). <i>Визначення:</i> Логістика – всі види діяльності, пов'язані з управлінням рухом продукту; доставка належного продукту з належного пункту відправлення в належний пункт призначення, належної якості і кількості, відповідно до належного графіку і за належною ціною, для задоволення споживчого попиту. Процес планування, здійснення (впровадження) та контролю за ефективністю та рентабельністю потоку, а також зберігання сировини, матеріалів, незавершених запасів, готової продукції і відповідної інформації з точки походження в точку споживання для клієнтів. Логістика містить складування, транспортування, передпродажну підготовку (у випадку, якщо це пов'язано з приростом доданої вартості товару / послуги) та IT-рішення, і охоплює вхідні, вихідні, внутрішні, міжнародні та зворотні потоки продуктів [5].
5	<i>Автор:</i> Logistix Partners Oy, Finland, Helsinki. <i>Визначення:</i> Логістика визначається як структура бізнес-планування, яка орієнтована на управління матеріальними, сервісними, інформаційними потоками і потоками капіталу. Вона містить всі більш складні системи інформації, комунікації та управління, необхідні в сучасному бізнес-середовищі [6].
6	<i>Автор:</i> Компанія Форстор (Україна). <i>Визначення:</i> Логістика – наука про планування, контроль і управління транспортними, складськими та іншими активами, що мають місце в процесі доведення сировини і матеріалів до підприємства, а готової продукції до споживача; передача, зберігання і обробка відповідної інформації [7].
7	<i>Автор:</i> Асоціація міжнародних експедиторів та логістики «БАМЕ» (Білорусь). <i>Визначення:</i> Логістика – управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками з метою оптимізації витрат [8].
8	<i>Автор:</i> Giménez C. <i>Визначення:</i> Логістика – це інтеграція двох або більш видів діяльності з метою планування, впровадження й контролю ефективності потоку сировини, незавершеного виробництва й готової продукції від пункту виникнення до пункту споживання [9].
9	<i>Автор:</i> Бакута А. <i>Визначення:</i> Логістика – це спосіб прогресивного мислення, наука про діяльність, спрямована на управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками, у певних мікро-, мезо- або макроекономічних системах [10].
10	<i>Автор:</i> Брохун Н. С., Бонь М. М. <i>Визначення:</i> Логістика – це наука про планування, контроль і управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними та нематеріальними операціями, які проводяться в процесі доведення сировини, матеріалів і покупних виробів до виробничого підрозділу підприємства; управління матеріальними потоками при внутрішньозаводській переробці сировини, матеріалів і напівфабрикатів, а також доведення готової продукції до споживача відповідно до інтересів і вимог останнього, включаючи передачу, зберігання і обробку відповідної інформації [11].
11	<i>Автор:</i> Бутов А. М. <i>Визначення:</i> Логістика є науково-практичним інструментом спільного господарювання багатьох економічно самостійних ринкових структур, що дозволяє досягати раціональної організації поточних процесів, які протікають в просторово-часовій послідовності, з метою виявлення та реалізації потенційних резервів управління та отримання, в кінцевому рахунку, додаткових доходів і прибутку цими структурами переважно за рахунок суспільно-корисних, головним чином продуктивних факторів і джерел [12].

Продовження таблиці 1

1	2
12	<i>Автор:</i> Григорак М., Казимилова І. <i>Визначення:</i> Логістика – наука про управління матеріальними, інформаційними, фінансовими та іншими потоками в певній економічній системі для досягнення стратегічних, тактичних чи оперативних цілей організації виробництва й бізнесу з оптимальними витратами ресурсів [13].
13	<i>Автор:</i> Заборська Н.К., Бескровна Л.А., Жуковська Л.Е. <i>Визначення:</i> Логістика – теорія і практика управління матеріальними і пов'язаними з ними інформаційними, фінансовими та сервісними потоками [14].
14	<i>Автор:</i> Сергеев В. І. <i>Визначення:</i> Логістика – наука про управління матеріальними потоками, пов'язаної з ними інформацією, фінансами і сервісом в певній мікро-, мезо- або макроекономічній системі для досягнення поставлених перед нею цілей з оптимальними витратами ресурсів [15].
15	<i>Автор:</i> Лукінський В. С. <i>Визначення:</i> Логістика – наука про управління потоковими процесами в економіці [16].
16	<i>Автор:</i> Нехода Є. В. <i>Визначення:</i> Логістика – наука, спрямована на ефективне управління потоковими процесами в системах [Нехода Є. В. Логистика или логистический менеджмент: направления в преподавании [17]
17	<i>Автор:</i> Носов А. Л. <i>Визначення:</i> Логістика – наука і практика ефективного управління матеріальними і супутніми їм інформаційними і сервісними потоками [18].
18	<i>Автор:</i> Рета М. В. <i>Визначення:</i> Логістика представляє собою управління матеріальними потоками на стадії закупівель сировини, матеріалів, виробництва і розподілу продукції, товарів, робіт, послуг на макро- і мікрорівнях [19].
19	<i>Автор:</i> Карпенко Г. П. <i>Визначення:</i> Логістика – це управління загальним рухом товарів від місця його виробництва до кінцевого пункту споживання [20].
20	<i>Автор:</i> Банзекулівахо М. Ж. <i>Визначення:</i> Логістика – це інтегральний інструмент менеджменту, що сприяє досягненню стратегічних, тактичних або оперативних цілей організації бізнесу за рахунок ефективного (з точки зору зниження загальних витрат і задоволення вимог кінцевих споживачів до якості продукції та послуг) управління матеріальними і сервісними, а також супутніми їм потоками (фінансовими, інформаційними і т. п.) [21].

У таблиці 2 нами було систематизовано основні структурні елементи десяти з наведених у таблиці 1 визначень логістики. Отже, ми бачимо, що в різних визначеннях логістики, як правило, найчастіше згадуються (в порядку спадання частоти згадки): об'єкт; етапи управлінського циклу (іноді – без конкретизації); тип інструменту пізнання (філософська категорія); місце розташування в просторі; цілі; стадії виробничого процесу; рівень економічної системи. Крім того, більшість визначень також містять додаткові умови, як правило, пов'язані з вимогами оптимізації та (або) підвищенням ефективності.

У [22] зазначено, що визначення наукового терміна повинно: відображати тільки істотні ознаки явищ; бути повним; бути адекватним, тобто мати обсяг, що збігається з визначеним поняттям; не містити суперечливих суджень; не містити термінів, що вживаються в обумовленому понятті (щоб не було тавтології). З огляду на вищесказане, ми вважаємо, що визначення будь-якого наукового терміна повинно забезпечувати точність, ясність і розуміння наукової думки за допомогою максимально короткого і ємного формулювання, при якому не відбувається втрати істотних характеристик певного явища; необхідно уникати зайвої деталізації і насиченості визначення другорядними характеристиками.

Статистичний аналіз наведених у таблиці 1 визначень поняття «логістика» проводився за допомогою процедури Text Mining. На рисунку 1 наведено фрагмент аналізу для слів з частотою повторення не менше 5.

Графічний аналіз предикаторов визначення терміна «логістика» (рисунок 2) наочно демонструє порівняно високу значущість перших чотирьох-шести предикаторов. Керуючись результатами Text Mining, маємо можливість узагальнити підходи різних дослідників до визначення терміна «логістика» в такий спосіб: логістика – наука управління матеріальними і інформаційними потоками. При конструюванні цього визначення нами були використані п'ять найбільш часто вживаних значущих слів, виявлених за допомогою статистичного аналізу Text Mining (див. рисунки 1, 2).

З наведених у таблиці 1 як найбільш вдале і таке, що відповідає вимогам формування наукової термінології, слід назвати визначення В. С. Лукинського [16]: логістика – наука про управління потоковими процесами в економіці. Як бачимо, це визначення достатньою мірою близьке до того, що було сформовано на основі технології Text Mining.

Таблиця 2. Основні структурні елементи поняття «логістика»

№ з/д	Етапи управлінського циклу	Стадії виробничого процесу	Рівень економічної системи	Цілі	Об'єкт	Місцезнаходження в просторі	Тип інструмента пізнання (філософська категорія)	Додаткові умови
1	організація; планування; виконання; контроль	проекування; закупівлі; виробництво; розподіл; кінцеве споживання	—	задоволення вимог ринку	товарний потік	—	—	мінімізація операційних і капітальних витрат
2	планування; виконання; контроль	транспортування; зберігання	—	—	товари; послуги; супутня інформація	з пункту походження до пункту споживання	—	дієвість і ефективність; відповідність вимогам замовника
3	планування; впровадження; контроль	—	—	—	потік сировини; незавершеного виробництва; готової продукції	від пункту виникнення до пункту споживання	—	інтеграція двох або більше видів діяльності; ефективність
4	управління, не конкретизовано	—	—	—	матеріальні і пов'язані з ними інформаційні, фінансові і сервісні потоки	—	теорія та практика	—
5	управління, не конкретизовано	—	мікро-; мезо-; макро- економіка	поставлені, не конкретизовано	матеріальні потоки, пов'язана з ними інформація і сервіс	—	наука	оптимальні витрати ресурсів
6	управління, не конкретизовано	—	економіка, не конкретизовано	—	потокові процеси	—	наука	—
7	управління, не конкретизовано	—	—	—	матеріальні та супутні їм інформаційні та сервісні потоки	—	наука і практика	ефективність
8	—	—	—	—	матеріальні потоки	—	науковий напрямок	міждисциплінарність; пошук нових можливостей; підвищення ефективності
9	управління, не конкретизовано	—	—	—	загальний потік товарів	від місяця виробництва до кінцевого пункту споживання	—	—
10	управління, не конкретизовано	—	—	—	матеріальні та сервісні, а також супутні їм потоки (фінансові, інформаційні і т.п.)	—	інтегральний інструмент менеджменту	сприяє досягненню стратегічних, тактичних або оперативних цілей організації бізнесу; ефективність з точки зору зниження загальних витрат і задоволення вимог кінцевих споживачів до якості продукції та послуг

Stem / Phras	Words summary	
	Count	Number of documents
логістика	20	20
потоки / потоків / потоку / потокових	18	16
управління	17	15
матеріалів / матеріальних	16	14
інформаційними / інформацію / інформації	13	13
наука	9	9
продукту / продуктів / продукції	9	8
споживання / споживач / споживачів / споживчого	8	8
ефективне / ефективності / ефективністю	7	7
належний / належної	7	2
планування	7	7
процес / процесі / процесів	7	7
контроль	6	6
пункт	6	4
системи / системі	6	6
фінансами / фінансовими	6	6
виробництва / виробничого	5	5
метою	5	4
сервісом / сервісними	5	5
сировини	5	4

Рис. 1. Частота повторень окремих значущих слів у визначеннях поняття «логістика»

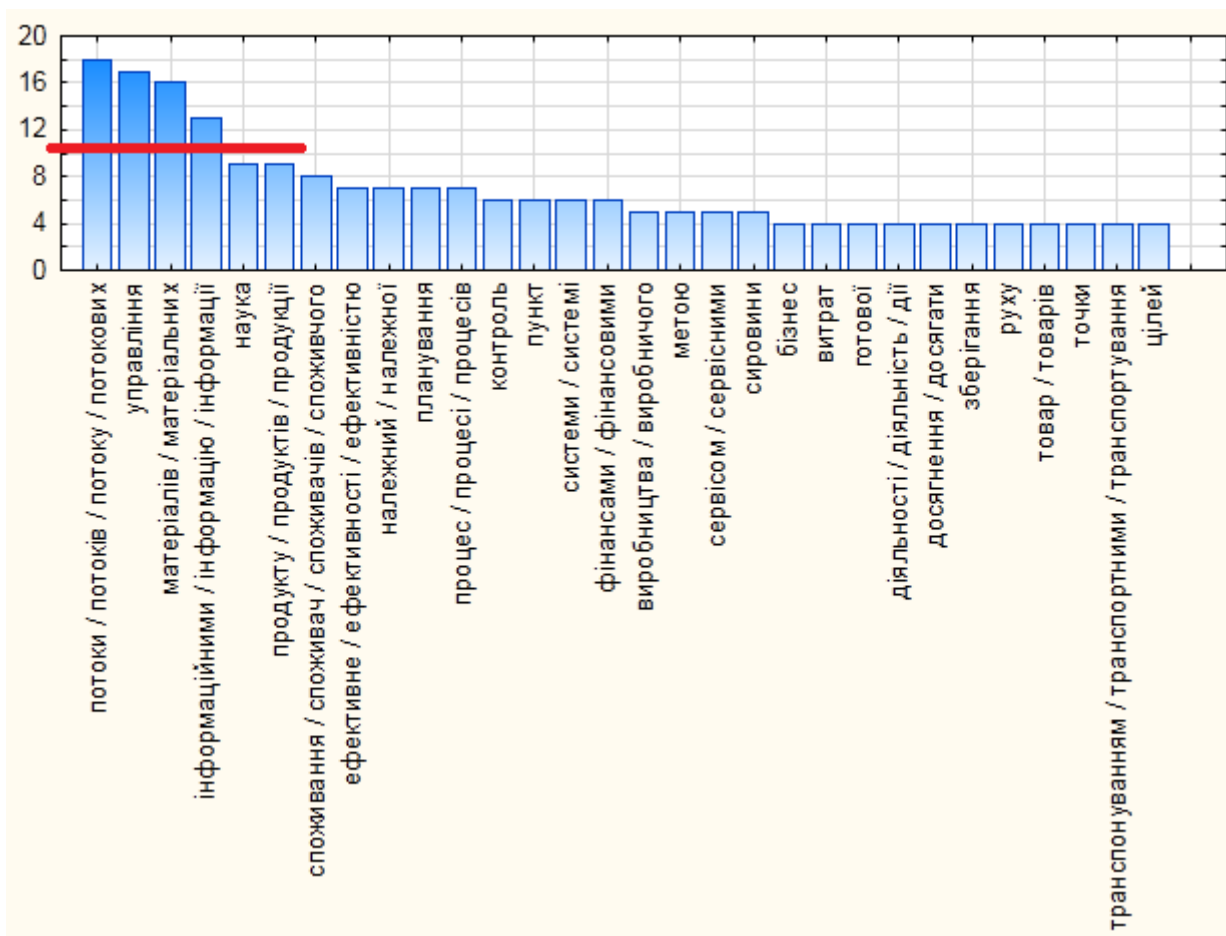


Рис. 2. Значущість предикторів визначення терміну «логістика»

Як і у випадку з загальним визначенням логістики, дефініція логістики готельно-ресторанного бізнесу також досі однозначно не формалізована. Існує значна кількість різних підходів до визначення цього поняття.

Готельно-ресторанний бізнес необхідно розглядати як складову частину індустрії гостинності. Як відзначають Є. П. Балог і А. В. Грянло (2015), «готельне господарство є головною складовою і фактором туристичної інфраструктури» [23]. І. Г. Смирнов (2010) зазначає, що «ресторанний бізнес виконує важливі економічні та соціальні функції та є органічним складником системи гостинності в туризмі» [24].

Г. І. Михайліченко визначає логістику в туризмі як «управління потоками туристичних підприємств, що включає раціональну організацію формування, збуту та організації споживання туристичного продукту і супроводження цих процесів проходженням інформаційних потоків» [25]. І. Г. Смирнов визначає місце логістики готельно-ресторанного бізнесу в загальній структурі логістики таким способом: «разом з логістикою туризму, логістика в готельно-ресторанному бізнесі утворює підрозділ логістики послуг, а саме – логістику у сфері гостинності. Структура логістики в готельно-ресторанному бізнесі поділяється на дві відносно самостійні, але водночас тісно пов'язані між собою частини – логістику готельних послуг і логістику ресторанных послуг» [26].

Логістика готельно-ресторанного бізнесу – це переважно логістика послуг. Т. С. Шовкопляс зазначає: «економічна суть діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу полягає у нематеріальному характері її діяльності. Оскільки результатом діяльності є не готовий продукт, а пропозиція особливого виду послуг» [27]. Нині поширеним є підхід до розуміння логістики готельно-ресторанного бізнесу як складової частини логістики сервісного відгуку (SRL, logistics of service response). Як зазначає, зокрема, М. В. Ковбатюк (2013), «критичними елементами цього підходу є прийом замовлень на послуги і моніторинг надання послуг... логістичний сервіс може бути реалізований тільки в сферах розподілу і обігу, він є певною сукупністю послуг, які надаються в процесі безпосереднього постачання товарів споживачам, що є завершальним етапом просування матеріального потоку логістичними ланцюгами» [28]. Водночас логістика готельно-ресторанного бізнесу не обмежується винятково сферою послуг. Як вказує А. М. Расулова (2015), «особливістю ресторанный бізнесу є те, що він поєднує виробництво товару (ресторанної продукції) та надання на цій підставі послуги (гостинність та сервіс), здійснення яких потребує створення відповідної системи управління у складі наступних функціональних підсистем: управлінської, забезпечувальної, виробничої та обслуговуючої» [29]. Такої ж точки зору дотримується і І. Г. Смирнов (2010): «особливістю ресторанный бізнесу є те, що він поєднує виробництво товару (ресторанної продукції) та надання на цій підставі послуги (гостинність та сервіс)» [24]. Таким чином, ми не маємо можливості однозначно трактувати логістику готельно-ресторанного бізнесу як логістику послуг, а повинні визначати її як напрям (розділ) логістики виробництва і послуг.

Специфіка логістики готельно-ресторанного бізнесу – особлива спрямованість потокових процесів, зокрема потоку клієнтів: споживач рухається до виробника, а не навпаки. Відповідно і спрямованість супутніх потоків в готельно-ресторанному бізнесі має свою специфіку, що необхідно враховувати при здійсненні логістичного моделювання. Характер і структура потокових процесів у готельно-ресторанній справі відрізняється від таких у виробництві або торгівлі. Однак, як і в торгових послугах, визначальним і першочерговим є потік покупців (клієнтів, гостей).

З огляду на вищесказане, вважаємо за доцільне до предикаторів визначення логістики готельно-ресторанного бізнесу додати наступні: «спрямованість потокових процесів», «послуги», «виробництво», «потік клієнтів», «розділ/напрямок».

Виходячи з логіки побудови загальної дефініції логістики, робимо висновок, що логістику готельно-ресторанного бізнесу доцільно визначити наступним чином: логістика готельно-ресторанного бізнесу – розділ логістики виробництва і послуг, що вивчає управління потоковими процесами в готельно-ресторанному бізнесі (з урахуванням специфіки їх спрямованості та клієнтоорієнтованості).

Висновки і перспективи подальших досліджень

Статистичний аналіз текстової інформації Text Mining є ефективним інструментом виявлення ключових значущих слів і словосполучень, що відображають колективні переваги вчених-теоретиків і фахівців-практиків при визначенні понять логістика та логістика готельно-ресторанного бізнесу. Виявлені за допомогою Text Mining предикатори дозволяють сформулювати дефініції логістики і логістики готельно-ресторанного бізнесу та досить добре задовольняють науково-методичним вимогам до наукової термінології. Уточнення сукупності найбільш значущих предикаторів розглянутих економічних категорій є необхідною передумовою формування точного, чіткого, позбавленого невизначеності понятійного апарату.

Наукова новизна полягає в уточненні значущих предикаторів понять «логістика» та «логістика готельно-ресторанного бізнесу». Дослідження показало, що формування визначень цих понять за допомогою статистичного аналізу текстової інформації на основі виділення значущих слів з найбільшою

частотою використання дає хороший результат з точки зору методологічних вимог до наукової термінології.

Результати дослідження можуть бути використані в науково-теоретичній і практичній роботі під час з'ясування сутності та змісту економічних категорій «логістика» та «логістика готельно-ресторанного бізнесу».

Перспективи подальших досліджень можуть бути пов'язані з використанням інструменту статистичного дослідження Text Mining при аналізі понятійного апарату логістики готельно-ресторанного бізнесу та подальшої систематизації отриманих даних.

Список літератури

1. Gleissner H., Femerling J. C. *Logistics, Springer Texts in Business and Economics*, Springer International Publishing Switzerland, 2013. doi: 10.1007/978-3-319-01769-3_2. URL: http://www.springer.com/cda/content/document/cda_downloaddocument/9783319017686-c2.pdf?SGWID=0-0-45-1458913-p175378895.
2. *Terminology in Logistics. Terms and Definitions/Glossary of Logistics Terms*, 2005. European Logistics Association.
3. *Supply Chain Management Terms and Glossary*, 2013. URL: <http://cscmp.org/AsiCommon/Controls/BSA/Downloader.aspx>
4. *APICS Operations Management Body of Knowledge Framework 2011 APICS The Association for Operations Management, Chicago, USA*. URL: <http://www.apics.org/ebusiness/docs/default-source/industry-content/apics-ombok-framework.pdf>.
5. *Glossary of Vehicle Logistics Terminology*, 2015. Association of European Vehicle Logistics (ECG). URL: http://www.neptunelines.com/sites/default/files/15.01.29_fvl_glossary-final.pdf.
6. Daneshjo N., Stollmann V. Logistics systems and supply chain management. In: Interdisciplinarity in theory and practice. Journal for Presentation of Interdisciplinary Approaches in Various Fields. *ITPB, Arad-Romania*. 2013. Nr: 2. Pp. 73-76. URL: <http://itpb.eu/pdf/2013-2/16-%20Nqib%20Daneshjo,%20Vladimir%20Stolman.pdf>.
7. *Короткий online словник логістичних термінів*, 2017. Компанія Форстор (Україна). URL: <http://forstor.com.ua/press-center/158-dictionary-logistics.html#l9>.
8. *Словарь терминов и определений в логистике*. Ассоциация международных экспедиторов и логистики «БАМЭ», Беларусь, 2017. URL : <http://www.baif.by/stati/slovar-terminov-i-opredelenii-v-logistike>.
9. Giménez C. Supply Chain Management Implementation in the Spanish Grocery Sector: An Exploratory Study. *International Journal of Integrated Supply Management*. 2014. № 1 (1). P. 98-114.
10. Бакута А. Теоретичні основи логістики: минуле та сьогодення. *Схід*. 2012. № 4 (118). С. 3-9. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/62509/01-Bakuta.pdf?sequence=1>.
11. Брохун Н. С., Бонь М. М. Поняття логістики як інструмента управління підприємством. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2013. Вип. 3. С. 19-35. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2013_3_4.
12. Бутов, А. М. Формування ефективної системи управління логістикою на підприємствах. *Галицький економічний вісник*. 2012. №3(36). С. 161-166. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/2181/2/GEB_2012_v36_No3-A_Butov-Building_an_effective_management_system_for_161.pdf.
13. Григорак М., Казимиrowa І. Проспект словника "Логістика. Словник термінів". *Лексикографічний бюлетень*. 2010. №19. С. 24-32. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/73085/02-Grigorak.pdf?sequence=1>.
14. Заборская Н. К., Бескровная Л. А., Жуковская Л. Э. *Управление потоковыми процессами в экономике: учебное пособие по курсу "Логистика"*. Одесса: ОНАС им. А.С. Попова, 2013. 208 с.
15. *Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов*. Москва : ИНФРА-М, 2005. 976 с.
16. *Модели и методы теории логистики*. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 448 с.
17. Нехода Е. В. Логистика или логистический менеджмент: направления в преподавании. *Вестник Томского государственного университета. Экономика*. 2010. №. 1 (9). С. 87-90. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/logistika-ili-logisticheskiy-menedzhment-napravleniya-v-prepodavanii>.
18. Носов А. Л. Региональная логистика. Москва : Издательство «Альфа-Пресс», 2007. 168 с.
19. Рета М. В. Логістичні витрати: визначення, класифікація та облік. *Бізнес Інформ*. 2012. № 8. С. 155-158. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/17083>.
20. Карпенко Г. П. Логістичні термінологічні студії в Україні. *Педагогічна освіта: теорія і практика*. 2013. Вип. 14. С. 191-196.
21. Банзекуливахо М. Ж. Концептуально-методологические основы логистики. *Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D, Экономические и юридические науки*. 2009. №10. С. 44-48.

22. Шутак И. Д. Понятия, термин, определение: концептуальный подход. *Європейські перспективи*. 2015. Вип.7. С.13-18.
23. Балог Е. П., Грянило А. В. Тенденції і перспективи розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2015. №18(13). С. 256-261.
24. Смирнов І. Г. Логістика в ресторанному бізнесі як складник логістики туризму. *Географія та туризм*. 2010. Вип. 8. С. 149-168.
25. Михайліченко Г. І. *Інформаційна та збутова логістика в туризмі*: Дис... канд. екон. наук: 08.06.02. Київ, 2001. 207 с.
26. Смирнов І. Г. Логістика в сфері гостинності: історичний аспект. *Вісник Львівського університету*. 2013. Випуск 43. Ч. 2. С. 273-279.
27. Шовкопляс Т. С. Сутність, ознаки та умови мінімізації ризиків у діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)*. 2017. № 46 (1267). С. 39-42. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/34090>.
28. Ковбатюк М. В. *Визначення рівня логістичного обслуговування в морських портах*. Водний транспорт. 2013. Вип. 2. С. 88-93. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vodt_2013_2_18.
29. Расулова А. М. Логістичне управління підприємствами ресторанного господарства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. №16. С. 74-79.

References

1. Gleissner, H. and Femerling, J. C. (2013). *Logistics, Springer Texts in Business and Economics*, Springer International Publishing Switzerland. doi: 10.1007/978-3-319-01769-3_2. Retrieved from: http://www.springer.com/cda/content/document/cda_downloaddocument/9783319017686-c2.pdf?SGWID=0-0-45-1458913-p175378895.
2. *Terminology in Logistics. Terms and Definitions / Glossary of Logistics Terms*. (2005). European Logistics Association.
3. *Supply Chain Management Terms and Glossary*. (2013). Retrieved from: <http://cscmp.org/AsiCommon/Controls/BSA/Downloader.aspx>.
4. *APICS Operations Management Body of Knowledge Framework 2011 APICS The Association for Operations Management, Chicago, USA*. (2011). Retrieved from: <http://www.apics.org/ebusiness/docs/default-source/industry-content/apics-ombok-framework.pdf>.
5. *Glossary of Vehicle Logistics Terminology*. (2015). Association of European Vehicle Logistics (ECG). Retrieved from: http://www.neptunelines.com/sites/default/files/15.01.29._fvl_glossary-final.pdf
6. Daneshjo, N. & Stollmann, V. (2013). Logistics systems and supply chain management. In: *Interdisciplinarity in theory and practice. Journal for Presentation of Interdisciplinary Approaches in Various Fileds*. ITPB, Arad-Romania: Nr: 2-year: 2013, pp. 73-76. Retrieved from: <http://itpb.eu/pdf/2013-2/16-%20Nqib%20Daneshjo,%20Vladimir%20Stolman.pdf>
7. *Korotky`j online slovny`k logisty`chny`x terminiv*. (2017). Kompaniya Forstor (Ukrayina). Retrieved from: <http://forstor.com.ua/press-center/158-dictionary-logistics.html#ld9>. [in Ukrainian].
8. *Slovar terminov i opredeleniy v logistike*. (2017). Assotsiatsiya mezhdunarodnykh ekspeditorov i logistiki «BAME». Belarus. [Glossary of terms and definitions in logistics (2017). Association of International Freight Forwarders and Logistics "BAME", Belarus.]. Retrieved from: <http://www.baif.by/stati/slovar-terminov-i-opredelenii-v-logistike>. [in Russian].
9. Giménez C. (2014). Supply Chain Management Implementation in the Spanish Grocery Sector: An Exploratory Study. *International Journal of Integrated Supply Management*, 1 (1), 98-114.
10. Bakuta, A. (2012). Teorety`chni osnovy` logisty`ky`: my`nule ta s`ogodennya [Theoretical foundations of logistics: past and present]. *Shid*, 4 (118), 3-9. Retrieved from: <http://dSPACE.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/62509/01-Bakuta.pdf?sequence=1>. [in Ukrainian].
11. Broxun, N. S. (2013). Ponyattya logisty`ky` yak instrumenta upravlinnya pidpry`yemstvom [The concept of logistics as a tool for enterprise management]. *Problems of the theory and methodology of accounting, control and analysis. Series: Accounting, control and analysis*, 3, 19-35. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2013_3_4. [in Ukrainian].
12. Butov, A. M. (2012). Formuvannya efekty`vnoyi sy`stemy` upravlinnya logisty`koyu na pidpry`yemstvax [Formation of an effective logistics management system in enterprises]. *Galician Economic Bulletin*, 3(36), 161-166. Retrieved from: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/2181/2/GEB_2012_v36_No3-A_Butov-Building_an_effective_management_system_for_161.pdf. [in Ukrainian].
13. Gry`gorak, M., Kazy`my`rova, I. (2010). Prospekt slovny`ka "Logisty`ka. Slovny`k terminiv" [The prospectus dictionary "Logistics. Glossary"]. *Lexicographic Bulletin*. Kyiv: Publishing House of Dmitry Burago. Retrieved

from: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/73085/02-Grigorak.pdf?sequence=1>. [in Ukrainian].

14. Zaborskaya, N. K. (2013). *Upravleny'e potokovymi` processami` v ekonomiki`ke*. Odessa: ONAT named A. S. Popov. [in Russian].
15. *Korporativnaya logistika. 300 otvetov na voprosy professionalov*. [Corporate logistics. 300 answers to the questions of professionals]. (2005). Moscow: INFRA-M. [in Russian].
16. *Modeli i metody teorii logistiki*. (2007). SPb : Peter. [in Russian].
17. Nekhoda, E. V. (2010) Logistika ili logisticheskiy menedzhment: napravleniya v prepodavanii [Logistics or logistics management: directions in teaching]. *Bulletin of Tomsk State University. Economy*, 1 (9), 87-90. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/v/logistika-ili-logisticheskiy-menedzhment-napravleniya-v-prepodavanii>. [in Russian].
18. Nosov, A. L. (2007) *Regionalnaya logistika* [Regional Logistics]. Moscow: Alfa Press Publishers, 168 p. [in Russian].
19. Reta, M. V. (2012). Logisty`chni vy`traty: vy`znachennya, klasyfikaciya ta oblik [Logistics costs: definition, classification and accounting]. *Business Inform*, 8, 155-158. Retrieved from: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/17083>. [in Ukrainian].
20. Karpenko, G. P. (2013). Logisty`chni terminologichni studiyi v Ukrayini [Logistics terminology studios in Ukraine]. *Pedagogical education: theory and practice*, 14, 191-196. [in Ukrainian].
21. Banzekulivakho, M. Zh. (2009). Kontseptualno-metodologicheskiye osnovy logistiki [Conceptual and methodological foundations of logistics]. *Bulletin of Polotsk State University. Series D, Economic and legal sciences*, 10, 44-48. [in Russian].
22. Shutak, I. D. (2015). Ponyatiya. termin. opredeleniye: kontseptualnyy podkhod [Concepts, term, definition: conceptual approach]. *European perspectives*, 7, 13-18. [in Russian].
23. Balog, E. P., Gryany`lo, A. V. (2015). Tendenciya i perspekty`vy` rozvy`tku gotel`no-restorannogo biznesu v Ukrayini [Trends and prospects for the development of the hotel and restaurant business in Ukraine]. *Scientific Herald of Mukachevo State University*, 18(13), 256-261. [in Ukrainian].
24. Smy`rnov, I. G. (2010). Logisty`ka v restorannomu biznesi yak skladny`k logisty`ky` tury`zmu [Logistics in the restaurant business as a component of tourism logistics]. *Geography and tourism*, 8, 149-168. [in Ukrainian].
25. My`xajlichenko, G. I. (2001). *Informacijna ta zbutova logisty`ka v tury`zmi*. Kiev National University of Trade and Economics. Kyiv. [in Ukrainian].
26. Smy`rnov, I. G. (2013). *Logisty`ka v sferi gosty`nnosti: istory`chny`j aspekt*, 43(2), 273-279. [in Ukrainian].
27. Shovkoplyas, T. S. (2017). Sutnist`, oznaky` ta umovy` minimizaciyi ry`zy`kiv u diyal`nosti pidpry`yemstv gotel`no-restorannogo biznesu [Essence, signs and conditions for minimizing risks in the activities of enterprises of the hotel and restaurant business]. *Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute" (economic sciences)*, 46 (1267), 39-42. Retrieved from: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/34090>. [in Ukrainian].
28. Kovbatyuk, M. V. (2013). Vy`znachennya rivnya logisty`chnogo obslugovuvannya v mors`ky`x portax [Determining the level of logistics services in seaports]. *Water transport*, 2, 88-93. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vodt_2013_2_18. [in Ukrainian].
29. Rasulova, A. M. (2015). Logisty`chne upravlinnya pidpry`yemstvamy` restorannogo gospodarstva [Logistics management of restaurant enterprises]. *Investments: practice and experience*, 16, 74-79. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 05.10.2018 р., прийнята до друку – 19.10.2018 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

УДК 341.233.1:351.72
JEL classification: O16, O2

Андріана Романівна БЕЛЯ

аспірантка,
відділ Регіональної фінансової політики,
Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України,
E-mail: ana1000@ukr.net

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Беля А. Р. Теоретичні засади функціонування системи державного фінансового контролю. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 134-139.

Анотація

Вступ. У статті зосереджена увага на здобутках вітчизняних науковців, що розглядають теоретичні засади функціонування системи державного фінансового контролю в Україні.

Мета. Метою статті є аналіз та систематизація теоретичних засад функціонування системи державного фінансового контролю.

Метод (методологія). Для досягнення поставленої мети визначені наступні завдання: дослідити категоріальний апарат поняття «фінансовий контроль», яке б найбільш повно відображало сутність цієї категорії; проаналізувати термін «державний фінансовий контроль» на основі поглядів вітчизняних науковців; дослідити функції державного фінансового контролю як економічної категорії. Об'єктом дослідження є функціонування системи державного фінансового контролю. Предметом – теоретичні та практичні підходи щодо застосування системи державного фінансового контролю в Україні.

Результати. Головною метою фінансового контролю є сприяння зміцненню фінансового становища держави, економічному зростанню шляхом стеження за досягненням цільових орієнтирів та перевірки дотримання обмежуючих параметрів фінансового й економічного розвитку. Сутність державного фінансового контролю полягає в установленні фактичного стану справ та дотриманні вимог чинного законодавства об'єктом контролю щодо законності, фінансової дисципліни і раціональності під час формування, розподілу, володіння, використання та відчуження предмета контролю, тобто активів, що належать державі, а також використання коштів, що залишаються в суб'єкта фінансових правовідносин у зв'язку з наданими пільгами за платежами до бюджетів, державних позабюджетних фондів та кредитів, отриманих під гарантії держави.

Ключові слова: державний фінансовий контроль; нормативно-правове забезпечення; система.

Andriana Romanivna BELIA

PhD Student,
Department of Regional Financial Policy
Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine
E-mail: ana1000@ukr.net

THEORETICAL PRINCIPLES OF THE FUNCTIONING OF THE STATE FINANCIAL CONTROL SYSTEM

Abstract

Introduction. *The article focuses on the achievements of domestic scholars who have been considering the theoretical foundations of the functioning of the system of state financial control in Ukraine.*

Purpose. *The article aims to analyse and systematize the theoretical foundations of the functioning of the state financial control system.*

Method (methodology). *To achieve the goal of the article, the following tasks have been identified: to investigate the categorical apparatus of the concept of "financial control" (to consider the essence of this category); to analyse the term "state financial control" on the basis of the views of domestic scientists; to investigate the functions of state financial control as an economic category. The object of the research is the functioning of the system of state financial control. The theoretical and practical approaches to the application of the system of state financial control in Ukraine are the subject of the study.*

Results. *The strengthening of the financial position of the state, economic growth by monitoring the achievement of target benchmarks and verification of compliance with the limiting parameters of financial and economic development have been promoted in the research. It has been determined the essence of the state financial institution. Among the main points we can distinguish the establishment of the actual state of affairs and its comply with the requirements of the current legislation as the object of control over the lawfulness; financial discipline and rationality during the formation, distribution, ownership, use and alienation of the subject of control. It means that the assets belong to the state, as well as the use of funds remaining in the subject of financial relations in connection with the privileges granted for payments to the budgets, state off-budget funds and loans, which are received under state guarantees.*

Keywords: *state financial control; legal framework; system.*

Вступ

За роки становлення й розвинення української моделі системи державного фінансового контролю (далі – ДФК) накопичилося багато проблемних питань. Контрольно-ревізійні заходи, які здійснюються суб'єктами системи ДФР, свідчать, що незаконне, нецільове та неефективне використання державних фінансів є масовим явищем, що сприяє зростанню дефіциту державного бюджету, зриву фінансування державних програм, а значить й політичному та соціальному напруженню в громадянському суспільстві. Тому вважається актуальним і доцільним дослідити та узагальнити теоретичні положення системи фінансового контролю як складового елементу системи управління державними фінансами, визначити суперечності, недоліки, обґрунтувати удосконалення організаційно-правового забезпечення системи державного внутрішнього фінансового контролю на тлі світового досвіду. Отже, продовження наукових дискусій та досліджень у цій сфері потрібні для успішного завершення процесу реформування національної системи державного фінансового контролю, забезпечення держави високим рівнем фінансової дисципліни та запровадження інноваційних методичних підходів до ефективного управління державними фінансами.

Мета та завдання статті

Мета статті – аналіз та систематизація теоретичних засад функціонування системи державного фінансового контролю.

Для досягнення поставленої мети визначені наступні завдання: дослідити категоріальний апарат поняття «фінансовий контроль», яке б найбільш повно відображало сутність цієї категорії; проаналізувати термін «державний фінансовий контроль» на основі поглядів вітчизняних науковців; дослідити функції державного фінансового контролю як економічної категорії.

Об'єктом дослідження є функціонування системи державного фінансового контролю. Предметом – теоретичні та практичні підходи до застосування системи державного фінансового контролю в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Про роль державного фінансового контролю йдеться у праці П. Петренко, який стверджує, що «організація та функціонування ефективної системи ДФК – обов'язковий елемент державного управління, і тому фінансовий контроль повинен здійснюватися не автономно, а як важлива ланка в загальній системі державного управління. Отже, фінансовий контроль як головний засіб державного управління є одночасно критерієм визначення ефективності цього управління» [6].

Погляд В. Г. Афанасьєва на фінансовий контроль як систему потребує уточнення, зокрема теза, що «контроль – це праця з нагляду і перевірки відповідності процесу функціонування об'єкта прийнятним рішенням – законам, планам, нормам, стандартам, правилам, наказам і т. д.; виявлення результатів впливу суб'єкта на об'єкт, допущених відхилень від вимог управлінських рішень, від прийнятих принципів організації і регулювання» [6], оскільки за організаційними формами контроль може виступати також у формі проведення аудиту, останній не застосовує нагляд навіть як прийом.

Для виконання своїх функцій система ДФК як об'єкт державного управління повинна бути побудована не тільки як система сукупності об'єктів, суб'єктів, організаційних контрольних заходів, спрямованих на оціночний результат управління, але й як цілісний та ефективно діючий механізм, побудований на правовій основі, сучасних загальних принципах організації такої системи, з визначеними повноваженнями та функціональними зв'язками.

Вивчення структури, елементів структури, функціональних, інформаційних та технологічних зв'язків елементів, загальних принципів та нормативних положень, методів і форм, результатів функціонування вітчизняної системи державного фінансового контролю дозволяє визначити її стан та проблеми, розробити рекомендації для подальшого вдосконалення її теоретичних та методичних засад.

Необхідність вивчення указаних аспектів пояснюється множиною різних позицій, підходів, поглядів науковців щодо організації і функціонування системи ДФК, проте серед них немає одностайної думки, про що зазначають Л. В. Дікань, Н. М. Шульга [4]. Деякі фахівці розмежовують поняття «система контролю», «система державного фінансового контролю», розглядаючи процес розвитку ДФК [4, с. 147]. Л. А. Савченко розглядає систему державного фінансового контролю як інститут фінансового права [5]. Л. В. Дікань та група науковців визначають загальну структурну побудову системи фінансового контролю як «сукупність елементів організації, функціонування та забезпечення дієвості контролю» [4, с. 5]. На їх думку, об'єкти, суб'єкти, предмет системи фінансового контролю через види, форми, способи, методи, принципи, техніку, технології та інші елементи утворюють у сукупності чотири блоки: нормативно-правове методичне забезпечення, методологічне забезпечення, науково-дослідне і кадрове забезпечення, матеріально-технічне і фінансове забезпечення [4, с. 6].

Запропонована науковцями Л. В. Діканем, Н. М. Шульгою структура найбільш раціональна, тому що на її основі має бути побудовано з урахуванням удосконалень система державного фінансового контролю (рис. 1). Вважаємо доцільним додати такі зміни до структурної побудови системи фінансового контролю: ввести до переліку забезпечень інформаційно-публічне забезпечення як елемент системи, оскільки необхідна публічна інформація про дійсні результати управління державними фінансами на державному і місцевому рівнях.

Також потребує розширення такий найважливіший елемент, як звітування системи ДФК. Цей блок має містити набагато більше завдань, ніж просто складання звітності об'єктами та суб'єктами ДФК. З метою підведення та узагальнення підсумків діяльності в цьому блоці системи ДФК повинна створюватися стратегія управлінського процесу державними фінансами на наступний період функціонування об'єктів на основі сучасного інструментарію методології: фінансового аналізу результатів, обліку ризиків та планування (прогнозування) нових показників. Отже, теоретичні положення чинної системи потребують подальшого дослідження та наукового визначення з метою побудови «найоптимальнішої і такої, що відповідала б вимогам ЄС» [1, с. 10].

Розглянемо запропоновану систему державного фінансового контролю та визначимо її складові функціональні елементи «діалектичним і логічним методами дослідження» [7, с. 91].

Можна погодитись з багатьма науковцями, що стверджують: «оскільки становлення системи ДФК в Україні відбувалося одночасно із процесом державотворення і переходом до ринкових відносин, то відсутність належної уваги при формуванні системи державного фінансового контролю призвела до виникнення необхідності її вдосконалення. У текстах нормативних актів і законопроектах зустрічається плутанина в термінології, сферу фінансового контролю не виправдано розширено, що не сприяє підвищенню його авторитету й дієвості в суспільстві» [8, с. 25].

Зауважимо, що ці обставини ніяк не сприяли формуванню досконалої та унікальної системи саме для України, з урахуванням економічних, політичних, суспільних явищ та особливостей, їм притаманних, й призвели до відсутності серед дослідників, вчених, економістів, представників законодавчої та виконавчої влади саме спільної думки щодо положень, визначень та засад системи державного фінансового контролю.



Рис. 1. Система державного фінансового контролю [4].

Водночас чинний інструментарій нормативно-правового українського законодавства не містить таких дефініцій, як «фінансовий контроль», «система державного фінансового контролю», «державний фінансовий контроль», не визначено головного органу з державного фінансового контролю – існують лише загальні положення щодо проведення порядку здійснення контрольних заходів. Така правова розгалуженість впливає з того, що вирішення загострених питань системи ДФК в Україні регулюється й дотепер дуже слабкими заходами: досі не прийнято єдиного нормативного акту з державного фінансового контролю. Мається на увазі подання у відповідні Комітети Верховної Ради декількох проектів Закону України.

Виходячи з аналізу визначень поняття «державний фінансовий контроль» вітчизняними вченими, задля пізнання сутності терміну нами було здійснено композицію поняття «державний фінансовий контроль».

На нашу думку, поняття «державний фінансовий контроль» синтезує в собі низку взаємодоповнюючих понять, таких, як «контроль», «фінансовий контроль» та загальне уявлення про державні функції.

Насамперед розглянемо докладніше поняття «контроль» у всіх його значеннях.

Контроль — не самоціль, а невід’ємна складова системи державного регулювання, метою якої є розкриття відхилень від прийнятих стандартів і порушення принципів, законності, ефективності та економії матеріальних ресурсів на якомога ранній стадії для того, щоб мати можливість вжити коригуючі заходи, а в окремих випадках притягти винних до відповідальності, одержати компенсацію за заподіяну шкоду або здійснити заходи щодо запобігання або скорочення таких порушень у майбутньому.

Контроль у широкому розумінні — це процес, який має забезпечити відповідність функціонування об’єкта управління прийнятим управлінським рішенням і спрямований на успішне досягнення поставленої мети [3, с. 5].

Саме тому сутність контролю полягає у здійсненні цілеспрямованого впливу на об’єкти управління, який передбачає систематичний нагляд, спостереження за їхньою діяльністю для виявлення відхилень від установлених норм, правил, вимог чи завдань у процесі їхнього виконання [3, с. 6].

Далі розглянемо докладніше поняття «фінансовий контроль». Фінансовий контроль можна охарактеризувати за трьома напрямками:

- по-перше, фінансовий контроль — як функція управління фінансами, де, з одного боку, він є засобом поєднання функцій фінансового планування і прогнозування, фінансового обліку та статистики, з іншого — передумовою здійснення функцій фінансового аналізу та регулювання [2, с. 538];
- по-друге, фінансовий контроль — комплексна і цілеспрямована фінансово-правова діяльність органів фінансового контролю або їх підрозділів чи представників, а також осіб, уповноважених здійснювати контроль, що базується на положеннях актів чинного законодавства. Фінансовий

контроль передбачає перевірку господарських і фінансових операцій щодо їхньої достовірності, законності, доцільності й ефективності [3, с. 6];

- по-третє, фінансовий контроль — регламентована чинним законодавством і установчими документами діяльність державних, регіональних, галузевих органів, громадськості, саморегульованих організацій, суб'єктів господарювання з контролю за правильністю фінансового планування, обґрунтованістю, повнотою і своєчасністю надходжень до фондів грошових коштів, а також законністю й ефективністю їх використання [9, с. 11].

За результатом композиції маємо змогу сформулювати власне поняття «система державного фінансового контролю», що містить сутнісні характеристики складових понять «контроль» та «фінансовий контроль», з цього випливає, що державний фінансовий контроль є синтезом різновидів фінансового контролю, що здійснюється на усіх рівнях відповідними суб'єктамиДФК для того, щоб досягти цілей і вирішити завдання, які є визначені державою. Його сутність полягає у встановленні реального стану справ, а також у дотриманні вимог чинного законодавства об'єктом контролю щодо законності, фінансової дисципліни і раціональності під час формування, розподілу, використання та відчуження активів, що належать державі, а також використання коштів, що залишаються в суб'єкта фінансових правовідносин у зв'язку з наданими пільгами за платежами до бюджетів, державних позабюджетних фондів та кредитів, отриманих під гарантії держави.

При цьому система державного фінансового контролю виконує одну з важливих функцій державного управління, яка полягає у сприяттві реалізації фінансової політики держави, забезпеченні процесу формування й ефективного використання її фінансових ресурсів для досягнення поставлених нею цілей у сфері фінансів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Узагальнюючи поняття, мету, завдання та функції державного фінансового контролю, хочемо підсумувати, у чому полягає сутність державного фінансового контролю, а саме: у діяльності органів, підпорядкованих представницькій і виконавчій владі, з визначення законності, обґрунтованості, правильності й ефективності формування, відтворення, розподілу, перерозподілу і використання ВВП; виконання держбюджету і бюджетів державних цільових фондів, державних цільових програм і національних проєктів; організації грошового обігу; використання державою кредитних ресурсів; стану внутрішнього і зовнішнього держборгу; використання державної власності, майнових прав як джерела доходів; формування і використання державних резервів; надання фінансових і податкових пільг і преференцій; здійснення суб'єктами господарювання і домогосподарствами фінансово-господарської діяльності; концентрації суб'єктів господарювання на товарних ринках і ринках фінансових послуг; протидії (запобігання) легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансування тероризму; системи ухвалення фінансових рішень і управління фінансовими ризиками.

У результаті дослідження проаналізовано теоретичні положення системи державного фінансового контролю, які впливають на дієвість на його кінцевому етапі. Вирішення основних питань вдосконалення системиДФК може бути досягнуте лише завдяки розробленій державній концепції, яка повинна відповідати вимогам сучасності та спиратися на світовий досвід.

Список літератури

1. Афанасьев В. Г. Научное управление обществом (опыт системного исследования). Москва : Политиздат, 1973. 125 с.
2. Василик О. Д., Павлюк К. В. Державні фінанси України : підручник. Київ : НІОС, 2002. 608 с.
3. Гуцаленко Л. В. Дерій В. А., Коцупатрий М. М. Державний фінансовий контроль : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 424 с.
4. Дікань Л. В. Голуб Ю. О., Синюгіна Н. В., Шульга Н. М., Мултанівська Т. В., Воїнова Т. С. Система фінансового контролю в Україні: сучасний стан організації та перспективи розвитку. Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. 96 с.
5. Зайцев В. М. Удосконалення фінансового контролю в системі державного управління : дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02. Київ, 2009. 222 с.
6. Петренко С. М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем : монографія. Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. 290 с.
7. Савченко Л. А. Правові основи фінансового контролю : навчальний посібник. Київ : Юрінком Інтер, 2008. 504 с.
8. Стефанюк І. Б. Методологічні засади функціонування системи державного внутрішнього фінансового контролю в Україні. *Фінанси України*. 2011. № 6. С. 84-102.
9. Шевчук О. А. Державний фінансовий контроль в Україні: теорія, методологія, практика : автореф. дис. д-ра екон. наук : 08.00.08. Київ, 2014. 42 с.

References

1. Afanas'ev, V. H. (1973). *Nauchnoe upravlenye obshchestvom (opyt sistemnoho issledovaniya)*. Moscow : Politizdat. [in Russian].
2. Vasylyk, O. D., Pavlyuk, K. V. (2002). *Derzhavni finansy Ukrayiny*. Kyiv : NIOS. [in Ukrainian].
3. Hutsalenko, L. V. Deriy, V. A., Kotsupatryy, M. M. (2009). *Derzhavnyy finansovyy kontrol'*. Kyiv : Tsentru chbovoyi literatury. [in Ukrainian].
4. Dikan', L. V. Holub, Yu. O., Synyuhina, N. V., Shul'ha, N. M., Multanivs'ka, T. V., Voyinova, T. S. (2010). *Systema finansovoho kontrolyu v Ukrayini: suchasnyy stan orhanizatsiyi ta perspektyvy rozvytku*. Kharkiv: Vyd. KhNEU. [in Ukrainian].
5. Zaytsev, V. M. (2009). *Udoskonalennya finansovoho kontrolyu v systemi derzhavnoho upravlinnya*. Kyiv. [in Ukrainian].
6. Petrenko, S. M. (2007). *Informatsiyne zabezpechennya vnutrishn'oho kontrolyu hospodars'kykh system*. Donets'k : DonNUET. [in Ukrainian].
7. Savchenko, L. A. (2008). *Pravovi osnovy finansovoho kontrolyu*. Kyiv : Yurinkom Inter, 2008. 504 s. [in Ukrainian].
8. Stefanyuk, I. B. (2011). Metodolohichni zasady funktsionuvannya systemy derzhavnoho vnutrishn'oho finansovoho kontrolyu v Ukrayini. *Finansy Ukrayiny*, 6, 84-102. [in Ukrainian].
9. Shevchuk, O. A. (2014). *Derzhavnyy finansovyy kontrol' v Ukrayini: teoriya, metodolohiya, praktyka*. Kyiv. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 05.10.2018 р., прийнята до друку – 19.10.2018 р.

Галина Василівна ВАСИЛЕВСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри податків та фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: h.vasylevska@tneu.edu.ua

**ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ
ОПТИМАЛЬНОГО ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ УКРАЇНИ**

Василевська Г. В. Економічні передумови та особливості створення оптимального фіскального простору України. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 140-148.

Анотація

Вступ. Створення оптимального фіскального простору в Україні має бути пріоритетним завданням сучасної фіскальної політики держави, адже саме на засадах довершеності поєднання його складових можна досягти позитивних ефектів національного економічного розвитку. Сучасний стан вітчизняного господарства характеризується фіскальними асиметріями, значним обсягом державного боргу, що потребує суттєвого переформатування національного фіскального простору. Формуючись під впливом відповідних політичних, соціальних, правових тенденцій, а також фінансових дисбалансів, у національному фіскальному просторі виникають фактори, що негативно впливають на якість життя громадян й гальмують процеси суспільного вдосконалення.

Мета. Метою статті є здійснення дослідження економічних передумов та особливостей створення оптимального фіскального простору в Україні, що відповідатиме сучасним потребам й сприятиме досягненню високого рівня суспільного добробуту

Метод Використання методів класифікації, формалізації й систематизації допомогло сконструювати теоретичну компоненту функціонування оптимального фіскального простору держави та визначити взаємодію його складових; за допомогою методу порівняльного аналізу було надано оцінку передумов формування фіскального простору в Україні та визначено перспективи створення його структури.

Результати. Ґрунтовне вивчення структури фіскального простору супроводжується проблемою визначення економічної суті та природи досліджуваного явища. Водночас забезпечення дієвого механізму формування та ефективного функціонування фіскального простору потребує повноцінного вирішення суттєвих недоліків дивергентного економічного розвитку України, а також пошуку шляхів його удосконалення.

Ключові слова: оптимальний фіскальний простір; фіскальне середовище; фіскальна політика; державне регулювання економіки.

Halyna Vasylivna VASYLEVSKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Taxes and Fiscal Policy,
Ternopil National Economic University
E-mail: h.vasylevska@tneu.edu.ua

**ECONOMIC BACKGROUND AND FEATURES OF
CREATING OPTIMAL FISCAL SPACE OF UKRAINE**

Abstract

Creation of an optimal fiscal space in Ukraine should become the priority task of the modern fiscal policy of the state. Perfect combination of fiscal space components can help to reach the positive results of the national economic development. Modern state of the domestic economy is characterized by fiscal asymmetric, amount of national debt, changes in GDP and its structure. The national fiscal space reformatting should be carried out substantially.

There are some factors in national fiscal space, which slow down the processes of social improvement and have negative impact on the quality of a citizen's life. These factors are formed under the influence of political, social and legal trends, as well as financial imbalances.

Theoretical and practical issues of fiscal space formation and development along with the experience of the functioning and national economy evolution have been learned by such researchers as V. Heyets, T. Iefiminko, G. Kołodko, N. Kravchuk, A. Krysovaty, P. Kulawczuk, S. Owsiak, E. Reinert, P. Heller, J. Schumpeter, S. Yuriy. However, the challenges of modern social development confirm the importance of their thorough study.

Purpose. The article aims to research the economic preconditions and features of creating the optimal fiscal space in Ukraine, which can meet the modern needs and contribute to the achievement of a high level of social welfare.

In order to reach the goal of the research the following methods have been used: methods of classification, method of formalization and method of systematization. These methods have become the basis for construction the theoretical component of the functioning of the optimal fiscal space of the state and determined the interaction of its constituents. The preconditions of fiscal space forming in Ukraine have been rated. The prospects for creating its structure have been determined with the help of methods of comparative analysis.

It should be noted the importance of learning fiscal space structure which is accompanied by a problem of determining the economic gist and the nature of the investigated phenomenon. Provision of the efficient mechanism of formation and effective functioning of fiscal space should be based on a thorough solution of disadvantages of divergent economic development of Ukraine and a search for ways to improve it.

Ключові слова: *optimal fiscal space; fiscal environment; fiscal policy; state regulation of economy.*

Вступ

Динамічний розвиток сьогодення під дією відтворювальних економічних процесів чинить суттєвий вплив на формування кон'юнктури світового ринку, одночасно набуваючи схожих ознак та відмінних характеристик – тенденцій, які, безумовно, трансформують «глобальний ландшафт і глобальний розвиток у найближчі десятиліття» [1] і водночас спричиняють «загострення протиріч між космополітизмом капіталу і державним суверенітетом як формою організації суспільства; між процесами глобалізації, базовою основою якої є лібералізація як соціального, так і економічного розвитку, їх гармонізація і уніфікація на принципах глобальності, і політичною владою, все ще сконцентрованою на рівні держави» [1]. Відтак, виникають певні асиметрії економічного розвитку, дисбаланси між класичними формами державних інституцій стосовно прийняття рішень і сучасними глобальними осередками, що контролюють важливі для їх реалізації ресурси і господарські процеси. Світ стає, з одного боку, гомогенним і взаємопов'язаним, а з іншого – гетерогенним і роз'єднаним. Одні країни, миттєво реагуючи на відповідні трансформації, швидко пристосовуються до змін, беруть на себе відповідальність у вирішальні моменти, прогнозують та попереджують ймовірні ризики, таким чином розширюють власну сферу впливу. Інші, зазвичай із причин несвоечасності реагування на ті чи інші проблеми, ігнорування певних аспектів дивергентного економічного розвитку, навпаки – потрапляють під зовнішній тиск, втрачають раніше здобуті позиції й стають менш конкурентними.

Тенденції розвитку світового господарства, які формуються унаслідок синергійного ефекту глобалізації, спричинили економічні асиметрії українського фіскального простору, тобто розбіжності, властиві нерівномірному розвитку всіх сфер життєдіяльності суспільства, які можуть використовуватися державою під час формування фіскальної політики з метою коригування соціально-економічної ситуації, збалансування рівнів регіонального розвитку, регулювання бізнесу, зміни якості життя громадян. До того ж сучасні трансформації глобальної економіки зумовлюють усе нові вимоги перед державою та суспільством, що безумовно спричинює певні особливості формування оптимального фіскального простору України, регулюються поєднанням ринкових механізмів й архаїчних соціальних інституцій, які лише частково були адаптовані до сучасних економічних умов.

Мета та завдання статті

Важливим завданням у вивченні цього питання є необхідність сприйняття комплексного дослідження проблематики, а не лише її локальних причин та наслідків. Виходячи з позиції авторського трактування дефініції фіскального простору як сукупності економічних, політичних, фінансових та соціальних взаємовідносин, що виникають між державою і суспільством щодо забезпечення захисту власних інтересів у процесі реалізації фіскальної політики з метою розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту, збалансування бюджетних ресурсів, а також формування стабільних джерел фінансування основних напрямів діяльності держави, зумовлених відповідними цілями та завданнями, уряд зобов'язаний у короткі терміни створити сприятливий клімат і запровадити дієві механізми формування фіскального простору України, його модернізації задля забезпечення високого рівня суспільного добробуту. Відтак, сучасні дивергенції економічного розвитку вітчизняного фіскального простору, проявляючись під дією відповідних політичних, соціальних, правових трансформацій, а також фінансових дисбалансів, зазвичай негативно впливають на якість життя громадян й гальмують процеси суспільного вдосконалення.

Таким чином, метою написання статті є дослідження економічних передумов та особливостей створення оптимального фіскального простору в Україні, що відповідатиме сучасним потребам й сприятиме досягненню високого рівня суспільного добробуту.

Виклад основного матеріалу дослідження

На сьогодні продуктивність національної економіки на тлі реалізації структурно-організаційних реформ залишається на низькому рівні. Серед низки дискусійних питань першочергового вирішення потребують актуальні проблеми, пов'язані з удосконаленням механізмів формування оптимального фіскального простору держави, а також застосуванням відповідних інструментів щодо їх ефективної реалізації. На нашу думку, оптимальний фіскальний простір – це найкраща форма функціонування модернізованого фіскального середовища, що здатна забезпечувати розвиток таких взаємодій між суб'єктами відповідних відносин, які сприяють збільшенню ефективності оподаткування, раціональному розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту, зрівноваженому економічному розвитку, збалансованому бюджету, покращенню суспільного добробуту. Тоді як фіскальне середовище у зазначеному контексті – об'єктивна основа формування фіскального простору як певний фундамент для його побудови – водночас є джерелом формування й причиною виникнення відповідних асиметрій цього простору, що забезпечується й окреслюється, насамперед, законодавчо-правовими нормами. Відтак, фіскальне середовище – це система взаємозв'язків та обставин, які виникають за умов реалізації фіскальної політики у межах організаційно-правових відносин суб'єктів оподаткування, спрямованих на формування та розвиток фіскального простору держави. Таким чином, для забезпечення формування оптимального фіскального простору держави мають відбутися структурні зміни в організації та відновленні економічних можливостей України, які повинні базуватися на використанні не лише ресурсного, але й інтелектуального потенціалу. Раціональний підхід до обумовлення ключових взаємовідносин у межах функціонування оптимального фіскального простору – квестія ролі державної політики в регулюванні відповідних трансформацій у поєднанні із стабілізаційними заходами політичних, економічних та соціальних реформ з метою подальшого розвитку української держави у всіх напрямках. Загалом це визначає потребу формування цілісного макроекономічного бачення перебігу змін й обумовлює актуальність дослідження основних структурних трансформацій, їх динаміки, суперечностей та впливу на розвиток фіскального простору країни.

Зазначимо, що наявність певного фіскального простору формально є обумовлена функціонуванням будь-якої держави, натомість фактично – підпорядкована стратегічним орієнтирам її розвитку та очікуваним результатам, запланованим урядом на перспективу. Саме від цього залежить забезпечення тактики побудови та розвитку фіскального простору, окреслення відповідної структури та завдань. Проте якість їх виконання насамперед повинна базуватися на професіоналізмі й визначеності політичної волі влади. Крім цього, варто зауважити, що формування оптимального фіскального простору держави передбачає наявність певних складових (рис. 1).

Таким чином, складові оптимального фіскального простору можна поділити на певні взаємопов'язані групи:

1. Правові:

- фіскальне законодавство держави (нормативно-правове забезпечення й заходи, пов'язані з регулюванням доходів і витрат та збалансуванням бюджетних асиметрій; міжнародне та вітчизняне законодавство, а також підзаконні акти, що забезпечують процеси фіскального регулювання, адміністрування, контролю тощо);
- фіскальна відповідальність (фінансова, адміністративна та кримінальна);
- професійна деонтологія та субординація (норми поведінки та ділового спілкування службовців, офіційне підпорядкування, що базується на правилах службової дисципліни, врегулювання конфліктів, у тому числі заходів запобігання корупції, зафіксованих та узгоджених чинним законодавством держави);

2. Бюджетні:

- бюджетні процеси (формування державного, місцевих та індивідуальних бюджетів, а також бюджетів домогосподарств; розподіл та перерозподіл доходів; формування заощаджень; виконання боргових зобов'язань та використання позикових коштів);
- бюджетні ресурси (певна частина фінансових ресурсів держави, територіальних громад, вагому частину з яких складають податкові надходження);

3. Персоніфіковані:

- органи державної влади (законодавчі, виконавчі, судові);
- платники податків (фізичні та юридичні особи: формальні або фактичні платники податків та обов'язкових платежів);
- носії податків (громадяни держави – кінцеві споживачі товарів та послуг, а також суспільних благ);

4. Просвітницькі:

- фінансові національні традиції (фінансовий простір повинен базуватися на національних традиціях свідомого патріотизму та історико-культурних цінностях народу, враховуючи його ментальну характеристику: розум, мислення, душевний устрій, а також етнічну ідентифікацію особистості);
- фінансова освіта (навчальні заклади, у тому числі і спеціалізовані; соціальна реклама; локальні навчання для фахівців (семінари, вебінари, тренінги; стимулювання до підвищення ефективної роботи фінансових органів шляхом проведення соціологічних опитувань платників податків та обрання кращих з них на конкурсній основі); просвітницька робота серед молоді);
- фінансова етика (формальні й неформальні норми і правила поведінки, взаємної комунікації та співпраці службовців фінансових органів і платників податків, визначених не лише чинним законодавством, але й рівнем культурного розвитку, фахових компетенцій, взаємоповаги, а також усвідомлення функціонального призначення фінансової служби як надавача якісного сервісу на засадах партнерських відносин).



Рис. 1. Взаємодія складових оптимального фінансового простору держави

**Власна розробка.*

Усі ці складові взаємопов'язані та взаємозалежні одна від одної й взаємодіють у межах формування фінансового простору на умовах реалізації фінансової політики держави.

У процесі становлення та розвитку фінансовий простір під впливом певних зовнішніх та внутрішніх факторів, набуває відповідних властивостей, таких, як: самовідтворюваність (здатність системи підтримувати баланс просторової структури шляхом оптимального поєднання формальної і неформальної складової), неоднорідність (наявність нелінійних процесів, які протікають в економічному просторі чи зумовлюють різний ступінь залучення об'єктів фіскалу в систему взаємодії та їх концентрацію), фрактальність (здатність одного простору, виступаючи самостійною одиницею, одночасно входити в інші форми простору та вмішувати менші з них у собі, забезпечуючи таким чином просторову єдність), синхронна корекція (перманентно наявний процес узгодження індивідуальних та спільних інтересів учасників фінансового простору з інтересами інших його суб'єктів з подальшою корекцією поведінки на основі оцінки рівня транзакційних витрат, витрат часу та зусиль, що прикладаються для задоволення потреб, доступу до благ і ресурсів), ієрархічність (більш високий ієрархічний рівень здійснює регулюючий та корегуючий вплив на нижчі рівні відповідно до спільних принципів побудови та засад функціонування) [2]. Водночас, взаємодія зазначених складових оптимального фінансового простору, за умов відстоювання власних інтересів та потреб суспільства й держави, які у цьому контексті завжди виступають конкуруючими елементами, забезпечує пошук раціональних шляхів формування та повноцінний розвиток оптимального фінансового простору з відповідними характеристиками й ознаками. Так до ознак оптимального фінансового простору належать:

-
- правова обмеженість – оптимальний фіскальний простір може функціонувати винятково в межах визначеного чинного законодавства. Втручання у межі фіскального простору інших системних формацій та їх взаємодія, у тому числі із фіскальним простором, вимагає їхнього підпорядкування законодавчим нормам і особливостям реалізації фіскальної політики держави як у локальному, так і глобальному вимірах;
 - динамічність – оптимальний фіскальний простір має здатність до руху, розвитку й змін, тобто до формування, розширення, звуження й удосконалення (самоудосконалення) відповідно до потреб та вимог сучасності;
 - циклічність – оптимальний фіскальний простір трансформується одночасно з періодичністю чергування фаз економічного циклу. Цей процес відбувається системно і синхронно, будь-яке відхилення від цього процесу з одного чи іншого боку, призводить до якісних змін оптимального фіскального простору (позитивних або негативних);
 - релятивність – оптимальний фіскальний простір визначається у зіставленні з альтернативними чи аналогічними формаціями та заходами щодо організації та використання фінансів для забезпечення соціально-економічного розвитку, покращення суспільного добробуту та якості життя громадян;
 - еластичність – зміна фіскального простору під впливом економічних і соціальних факторів у країні, що викликає, як правило, позитивні ефекти у зрівноваженому соціально-економічному розвитку, або ж його стабільному функціонуванні, проте це залежить, поміж іншим, від компетентності влади;
 - періодичність – регулярна повторюваність певних подій у фіскальній практиці, які впливають на якісні та кількісні характеристики оптимального фіскального простору (надходження податкових платежів, форма та терміни подання податкової звітності, здійснення фіскального контролю, формування бюджетних видатків, обслуговування державного бору тощо) та перебувають у залежності від періодичних змін;
 - ефективність – раціональний розподіл фіскального навантаження призводить до ефективного використання фінансових ресурсів бюджету, результатом чого є позитивна економічна динаміка та покращення якості життя громадян тощо.

Очевидно, що для формування оптимального фіскального простору держави необхідна комплексна реалізація дієвих упроваджень, які мали б визначитися базовим документом на кшталт стратегії розвитку соціально-економічного розвитку держави. Натомість, державна політика не спрямована на цілком передбачені витрати. Уряд вважає за потрібне надавати субсидії, стимулювати трудову міграцію та максимізувати рівень інфляції, замість оптимізувати державні витрати, збалансувати валютно-грошові відносини та зрештою розпочати боротьбу з найбільш деструктивним явищем вітчизняного суспільного розвитку – корупцією.

Задля більш об'єктивної оцінки наявної соціально-економічної ситуації в Україні варто проаналізувати найбільші макроекономічні показники, які є типовим свідченням якості фіскального середовища в державі та передумов стосовно формування фіскального простору в державі. Національне господарство впродовж багатьох років перебуває у затишному періоді стагнації. Реалізація урядом країни економічних реформ зводиться до банальних популістських заходів, демонстрованих владою з метою покращення власних рейтингів у передвиборчий період.

Базовим макроекономічним показником для дослідження фіскального простору держави є валовий внутрішній продукт (ВВП). За деталізацією його показників можна визначити тенденцію розвитку національного фіскального простору (табл. 1).

Як бачимо з таблиці 1, динаміка ВВП України має доволі суперечливе значення стосовно побудови оптимального фіскального простору держави, особливо коли окремі показники розглядати не у національній валюті. Від'ємна різниця між номінальним та реальним ВВП демонструє високий рівень інфляції у країні. На цю ж проблему вказує динаміка показника ВВП на одну особу, зафіксованого у дол. США, при систематичному стрімкому скороченні населення України. Існує цілий комплекс взаємопов'язаних причин виникнення цього явища: передусім економічні, соціальні, психологічні й культурні. Причому основою демографічної кризи є саме економічні фактори. За останні роки середній рівень доходів населення катастрофічно знизився, що призвело до зростання міграції, насамперед трудової. За результатами досліджень, найбільшу схильність до мігрування мають молоді люди у віці 20 – 35 років [5] з вищою чи спеціалізованою освітою, яка, при незадоволенні державою суспільних потреб, лише максимізує схильність освічених громадян емігрувати. Стратегія, заснована на знаннях, досягає успіху лише тоді, коли поєднується з індустріальною політикою держави, яка забезпечує роботою, а відтак, гідною винагородою за працю, освічених людей [6]. В Україні цей процес надто сповільнений, його вектор скерований радше у бік регресу, аніж прогресу.

Таблиця 1. Динаміка ВВП України у 2002-2018 рр.

Роки	Номінальний ВВП у фактичних цінах	Реальний ВВП, у цінах попереднього року ¹	Різниця між реальним ВВП та номінальним ВВП		Номінальний ВВП у дол. США	Різниця		К-ть населення тис. ос.	ВВП на одну особу		Різниця	
			+/-	%		+/-	%		грн	дол. США	+/-	%
2002	225810	222451	-3359	-1,49	42393			48230	4681,9	879		
2003	267344	256420	-10924	-4,09	50133	7740	18,3	47813	5591,5	1048,5	169,6	19,3
2004	345113	310070	-35043	-10,15	64883	14750	29,4	47452	7272,9	1367,4	318,8	30,4
2005	441452	368525	-72927	-16,52	86142	21259	32,8	47105	9371,6	1828,7	461,4	33,7
2006	544153	491951	-52202	-9,59	107753	21611	25,1	46788	11630,2	2303	474,3	25,9
2007	720731	611439	-109292	-15,16	142719	34966	32,5	46509	15496,5	3068,6	765,6	33,2
2008	948056	767957	-180099	-19,00	179992	37273	26,1	46258	20494,9	3891	822,4	26,8
2009	913345	840844	-72501	-7,94	117228	-62765	-34,9	46053	19832,3	2545,5	-1345,6	-34,6
2010	1082569	949619	-132950	-12,28	136419	19192	16,4	45871	23600,4	2974	428,5	16,8
2011	1316600	1138338	-178262	-13,54	163160	26740	19,6	45693	28813,9	3570,8	596,8	20,1
2012	1408889	1303094	-105795	-7,51	175781	12622	7,7	45577	30912,5	3856,8	286,1	8,0
2013	1454931	1404243	-50688	-3,48	183310	7529	4,3	45483	31988,7	4030,3	173,5	4,5
2014	1566728	1369190	-197538	-12,61	131805	-51505	-28,1	43722	35834	3014,6	-1015,7	-25,2
2015	1979458	1431826	-547632	-27,67	90615	-41190	-31,3	42836	46210,2	2115,4	-899,2	-29,8
2016	2383182	2037084	-346098	-14,52	93270	2655	2,9	42668	55853,5	2185,9	70,5	3,3
2017	2982920	2445587	-537333	-18,01	112154	18884	20,2	42477	70224,3	2640,3	454,4	20,8
2018*	700431	642205	-58226	-8,31	-	-	-	-	-	-	-	-

Примітка: ¹ квартал 2018 р.

Розраховано: За методологією СНР 2008¹ (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, за 2014-2016 роки – також без частини зони проведення АТО).

Складено автором на основі статистичних даних:

1. Валовий внутрішній продукт / Державна служба статистики України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сторінки: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/jvpr/jvpr_ris/jvpr_u.htm;
2. Projects & Operations / The World Bank – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сторінки: http://projects.worldbank.org/search?lang=en&searchTerm=&countrycode_exact=UA.

Поза тим, вплив інфляції, поширення надмірного фіскального тиску на підприємництво, високий рівень безробіття та залучення міжнародних позик, які використовуються не на розвиток економіки, а на задоволення потреб потенційного електорату (виплата пенсій, соціальних допомог, субсидій тощо) позбавляє суспільство загалом й кожного громадянина зокрема можливостей до самоудосконалення, еволюціонування і конкурентоздатності, але й прагнення до пошуку шляхів їх відновлення і застосування у власній державі.

Таким чином, складна економічна ситуація впливає на створення відповідних викривлень національного фіскального простору, що змушує українців мігрувати у пошуках кращих умов життя, праці та соціального захисту. За повідомленнями Національного банку України (НБУ), лише за 2017 р. нашими співвітчизниками було переведено в Україну понад 9,3 млрд дол. США власних коштів (personal remittances), що складає суму у 5 разів більшу, ніж річний обсяг всіх прямих іноземних інвестицій у нашу державу [7]. За цими ж даними лише з Польщі в Україну надійшло майже 4 млн дол. США [7]. За прогнозами експертів НБУ, сума перерахованих коштів, яка очікується у 2018 р., складатиме 11,6 млрд дол. США, а в 2019 р. – понад 12 млрд дол. США. Така ситуація могла б трактуватися позитивно, адже фіксується покращення платіжного балансу, що впливає на відновлення стабільності національної валюти, покращує ділову активність, натомість, домінуючим фактором тут виявляється зростання інфляції та всіх її негативних проявів. Вочевидь інвестовані кошти, спрямовані на підтримку індивідуальних бюджетів окремих домогосподарств, використовуються здебільшого на споживання (табл. 2), а не на розвиток економіки. Водночас намагання осіб, що працевлаштувалися за кордоном, допомогти своїм родинам створює низку суспільних проблем: небажання українців, особливо молоді, до заробляння власних коштів, відсутності потреби у саморозвитку, отриманні якісної освіти, нездатності прийняття рішень, наявності низького рівня свідомості, пригнічення власної гідності тощо.

Таким чином, пріоритетним вектором розподілу ВВП є споживчі витрати, які відображають наслідки вищезокреслених тенденцій, про що свідчить динаміка структури цього показника в Україні (див. табл. 2) у 2005-2018 рр.

Таблиця 2. Структура ВВП України за кінцевим використанням з 2005 по 2018 рр. (млн грн)

Роки	Номінальний ВВП за рік млн грн	Споживчі витрати, млн грн	Споживчі витрати у % ВВП	Валове нагромадження, млн грн	Валове нагромадження % ВВП	Експорт товарів та послуг, млн грн	Експорт товарів та послуг % ВВП	Імпорт товарів та послуг, млн грн	Імпорт товарів та послуг у% ВВП
2005	441452	337879	76,5	99876	22,6	227252	51,5	-223555	-50,6
2006	544153	424060	77,9	134740	24,8	253707	46,6	-269200	-49,5
2007	720731	558581	77,5	203318	28,2	323205	44,8	-364373	-50,6
2008	948056	758902	80,0	264883	27,9	444859	46,9	-520588	-54,9
2009	913345	772826	84,6	155815	17,1	423564	46,4	-438860	-48,0
2010	1082569	914230	84,5	199918	18,5	549365	50,7	-580944	-53,7
2011	1316600	1105201	83,9	282474	21,5	707953	53,8	-779028	-59,2
2012	1408889	1269601	90,1	257335	18,3	717347	50,9	-835394	-59,3
2013	1454931	1350220	92,8	228474	15,7	681899	46,9	-805662	-55,4
2014	1566728	1409772	90,0	220968	14,1	770121	49,2	-834133	-53,2
2015	1979458	1715636	86,7	303297	15,3	1044541	52,8	-1084016	-54,8
2016	2383182	2018854	84,7	512830	21,5	1174625	49,3	-1323127	-55,5
2017	2982920	2552525	85,6	618914	20,7	1430230	47,9	-1618749	-54,3

*Складено автором на основі статистичних даних: Валовий внутрішній продукт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm.

Номінальні показники споживчих витрат домогосподарств щороку збільшуються, натомість відносні – коливаються у межах: максимальний 92,8 % – мінімальний – 76,5 %. Суттєва частина коштів, за рахунок яких фінансуються споживчі витрати домогосподарств, надходить в Україну у вигляді латентних інвестицій від трудових мігрантів. Натомість зафіксовано значне скорочення іноземних інвестицій. Так у 2017 р. цей показник був у 4 рази нижчим в Україні, ніж у сусідній Білорусі, державі з

авторитарним режимом правління та у 14 разів меншим, ніж в Естонії, країні, яка територіально значно менша від України. Водночас обсяги експорту у 2018 р. скоротилися на 4,1 %, а зростання імпорту сповільнилося до 0,7 % [8]. Торговельний баланс України погіршився у зіставленні з аналогічним періодом минулого року. За інформативними даними Державної служби статистики, Україна експортувала товарів на 15,5 млрд дол. США, імпортувала – на 16,9 млрд дол. США. Обидва показники зросли більше ніж на 10 % стосовно аналогічного періоду попереднього року. Негативне сальдо рік до року також збільшилося з 0,97 млрд дол. США до 1,42 млрд дол. США. Водночас, експорт національних товарів до Росії скоротився порівняно з аналогічним періодом минулого року на 6 %, що становить 1,19 млрд дол. США. Натомість імпорт російських товарів в Україну збільшився на 31 %, що становить 2,56 млрд дол. США [9], що є вкрай негативним явищем, особливо у період здійснення російської військової агресії проти України.

Українська держава знову входить у передвиборчий процес. Є перестороги, що популістські гасла політиків, заклики підтримки того чи іншого кандидата, марні обіцянки та намагання сподобатись якомога більшому числу виборців пригальмують процес упровадження владою так званих «непопулярних» реформ, які мали б забезпечити наявність робочих місць, створити вигідний інвестиційний клімат, сприяти розвитку малого та середнього бізнесу, гарантувати належний соціальний захист населення, в основі яких має бути сформований державою оптимальний фіскальний простір. Відтак, беручи до уваги слова відомого ученого Й. Шумпетера стосовно того, що кожне суспільне і кожне соціальне питання – це, насамперед, питання фіскальне [10], варто наголосити на необхідності формування та розвитку оптимального фіскального простору у державі, основою якого є максимальне пристосування до динамічних дивергенцій сучасного економічного розвитку.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що ґрунтовне вивчення структури фіскального простору супроводжується проблемою визначення економічної суті та природи досліджуваного явища. Загалом еволюція світового господарства суттєво ускладнюється багатоаспектністю відповідних трансформацій, які породжують системні виклики всій сукупності системних наук і, зокрема, економічній теорії [11, с. 34]. У контексті цієї тези формування фіскального простору України, що відбувається в умовах дивергентного економічного розвитку, ускладнених хиткою внутрішньою (передвиборчі процеси, недовіра до законодавчої, виконавчої та судової влади на усіх рівнях, соціальне напруження і т. д.) та зовнішньою (загроза міжнародного тероризму, боротьба за сфери впливу, російсько-українська війна, як наслідок – анексія української території та втягнення у бойові дії частини промислових регіонів України) політичною ситуацією. Водночас забезпечення дієвого механізму створення та ефективного функціонування оптимального фіскального простору, а також пошуку шляхів його удосконалення й оптимізації потребує повноцінного вирішення суттєвих недоліків дивергентного економічного розвитку України. Державна політика налаштована на підняття комунальних тарифів, скорочення бюджетних асигнувань у вигляді податкових пільг, трансфертних платежів та субсидій, що повинно було б забезпечувати економічне зростання у державі, насправді спричинює негативні наслідки: збільшення інфляції, погіршення бізнес-клімату, зменшення інвестицій, посилення трудової міграції, величезні втрати інтелектуального потенціалу національної економіки тощо. Безумовно, основною перешкодою у цих проблемах є боротьба за відстоювання незалежності та суверенітету країни, яка довгий час де-юре, а пізніше, де-факто, стала об'єктом імперських амбіцій сусідньої держави. Проте відстоювання власних інтересів та вимог сучасного українського суспільства щодо відновлення національної єдності та покращення загального добробуту повинно базуватися на пошуку шляхів урегулювання відносин та забезпечення компромісної співдії складових фіскального простору держави у площині ефективного функціонування політичної, економічної та соціальної сфер з об'єктивно-виваженими, обґрунтованими та максимально раціоналізованими бюджетними витратами.

Список літератури

1. Кравчук Н. "Конвергенція – дивергенція" глобального розвитку : нові виклики і фундаментальна невизначеність. Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті : національна ідентичність та тенденції глобалізації : зб. тез доп. Х Ювіл. Міжнар. наук.-практ. конф. молод. вчен. [м. Тернопіль, 21-23 лют. 2013 р.] / редкол. : Б. П. Адамик, Р. Ф. Бруханський, В. А. Валігура [та ін.] ; відп. за вип. Г. Л. Монастирський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. Ч. 1. С. 57-61 <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/20241/1/34-37.pdf>;
2. Крисоватий А. І. Фіскальний простір сталого соціально-економічного розвитку держави : монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 332 с., с. 12;
3. Валовий внутрішній продукт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm.

-
4. Projects & Operations, URL: http://projects.worldbank.org/search?lang=en&searchTerm=&countrycode_exact=UA.
 5. Радчук О. Кадри на виїзд: чим небезпечна трудова міграція українців за кордон. Аналітичний портал: Слово і діло. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2018/08/17/kolonka/aleksandr-radchuk/suspilstvo/kadry-vuyuzd-chum-nebezpechna-trudova-migraciya-ukrayincziv-kordon>.
 6. Райнерт Е. С. Як багаті країни збагатили... і чому бідні країни залишаються бідними. Київ: Темпора, 2015. 444 с. С. 159.
 7. Перерахунок даних щодо приватних грошових переказів в Україну за 2015-2017 роки. Київ, 2018. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66364144>.
 8. У березні платіжний баланс зведено з незначним дефіцитом : прес-реліз / Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article;jsessionid=F990BB50B0521CA3A40671E1A9CE23BC?art_id=68661883&showTitle=true, 27.04.2018 p.
 9. Зовнішня торгівля України товарами у січні-квітні 2018 року / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2018/06/100.pdf>, 14.06.2018 р.
 10. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку. Капіталізм, соціалізм и демократія. Москва : Ексмо, 2008. 864 с.
 11. Кравчук Н. Дивергенція глобального розвитку : сучасна парадигма формування геофінансового простору. Київ: Знання. 2012. 782 с.

References

1. Kravchuk N. (2013). *Convergence divergence" of global development : new the challenges and fundamental uncertainty*. Ternopil: International scientific conference "Economic and Social Development of Ukraine in the 21st Century: National Identity and Trends in Globalization". [in Ukrainian].
2. Krysiatyy A. I. (2016). *Fiscal space of sustainable social and economic development of the state*. Ternopil: Ternopil National Economic University. [in Ukrainian].
3. *Gross Domestic Product*. (2018). Kyiv : State Statistic Service of Ukraine. [in Ukrainian].
4. *Projects & Operations*. (2018). The World Bank: statistic information.
5. Radchuk O. (2018). *Cadres for departure: what is the dangerous labor migration of Ukrainians abroad*. Kyiv : Analytical portal: Word and business. [in Ukrainian].
6. Reinert E. S. (2015). *How Rich Countries Got Rich ... and Why Poor Countries Stay Poor*. Kyiv: Tempora. [in Ukrainian].
7. *Recalculation of data on private money transfers to Ukraine 2015 – 2017*. (2018). National Bank of Ukraine. [in Ukrainian].
8. *The balance of payments reduced to a slight deficit In March: a press release* (2018). National Bank of Ukraine. [in Ukrainian].
9. *Ukraine's foreign trade in goods in January-April 2018*. (2018). Kyiv : State Statistic Service of Ukraine. [in Ukrainian].
10. Schumpeter J. A. (2008). *The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Moscow : Exmo. [in Russian].
11. Kravchuk N. (2012). *Global development divergence : modern paradigm of geofinancial space organization*. Kyiv: Knowledge. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 01.10.2018 р., прийнята до друку – 17.10.2018 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.7.19

JEL classification: Z19, G00

Владислава Олегівна ЛІСНЯК

аспірантка,

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ

Лісняк В. О. Міжнародний досвід застосування електронних платіжних систем в Україні. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 149-153.

Анотація

У статті досліджено теоретичні та практичні аспекти розвитку електронних платіжних систем у світі та в Україні. Розглянуто загальну схему роботи електронної платіжної системи та обґрунтовано основні принципи її діяльності. Визначено динаміку розрахунків за допомогою електронних платіжних систем на території України. Розглянуто переваги та недоліки електронних розрахунків. Отримані результати дослідження можуть використовуватись як практичні рекомендації для покращення діяльності сфери електронних платежів в Україні.

Метою статті є дослідження розвитку та стану електронних платіжних систем та їх розвитку в Україні.

Використання електронних платіжних систем є надзвичайно позитивним кроком на шляху економічного розвитку держави. Адже швидкий та ефективний розвиток електронних платіжних систем в Україні з використанням міжнародного передового досвіду має низку переваг як для державної економіки загалом, так і для окремого користувача зокрема: зменшення готівкового обігу, збільшення кредитних ресурсів, розвиток та широкий доступ до фінансової системи тощо. Варто також зазначити, що це однією важливою перевагою електронних платежів є економія часу та мінімізація ризиків шахрайства.

Ключові слова: електронні платіжні системи; міжнародний досвід; переваги та недоліки електронних грошей; транзакції; банківські операції; готівка в обігу.

Vladyslava Olegivna LISNIAK

Postgraduate Student,

National Technical University of Ukraine «Igor Sikorski's Kyiv Polytechnic Institute»

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF ELECTRONIC PAYMENT SYSTEMS USING IN UKRAINE

Abstract

Introduction. In the course of this research attention was paid to the study of theoretical and practical aspects of the development of electronic payment systems in the world and in Ukraine. The general scheme of electronic payment system work is considered. The dynamics of payments by means of electronic payment systems on the territory of Ukraine is determined. The basic principles of electronic payment systems activity are substantiated. The advantages and disadvantages of electronic payments are considered. The results of the study can be used as practical recommendations for improving the electronic payment activities in Ukraine.

Purpose. The purpose of this article is to study the development and status of electronic payment systems and their development in Ukraine.

Method (methodology). The main tasks of the research are to consider the general theme of the work of electronic payment systems on the territory of Ukraine; analyze the dynamics of electronic settlements in Ukraine; to substantiate the basic principles of the activity of electronic payment systems; to identify the advantages and disadvantages of electronic payments.

Results. The use of electronic payment systems is an extremely positive step towards the economic development of the state. After all, the rapid and effective development of electronic payment systems in Ukraine with the use of

© Владислава Олегівна Лісняк, 2018

international advanced information has a number of advantages for the state economy as a whole and for the individual user in particular: reduction of cash circulation, increase of credit resources, development and wide access to the financial system, etc. It should also be noted that one more important advantage of electronic payments is saving time and minimizing fraud risks.

Keywords: *electronic payment systems; international experience; the advantages and disadvantages of electronic money; transactions; banking operations; cash in circulation.*

Вступ

З розвитком економіки у світі висуваються високі вимоги до переказів коштів та вартості розрахунків, вони повинні бути доступні, зручні та безпечні. На сучасному етапі економічного розвитку паперові гроші вже не задовольняють повною мірою потреби суспільства, що відкриває платіжним системам шляхи для розвитку та збільшення їх ролі в економічному зростанні країни. В Україні платіжні системи знаходяться в стані динамічного розвитку, зростають електронні платежі, однак деякі напрями платіжної системи України є нерозвинутими.

Проблеми розвитку функціонування електронних платіжних систем досліджували Н. Байдукова, О. Вовчак, К. Пугачевська, Н. Федосенко, Г. Шпаргало. Теоретичні аспекти розвитку платіжних систем знайшли відображення в працях В. Кравця, С. Маталки, В. Міщенко, М. Никонова, Т. Смовженка, Л. Черчик.

Але зазначена тематика є досить актуальною для подальших досліджень, оскільки спільної наукової точки зору з приводу процесу використання електронних платіжних систем в Україні ще не сформовано.

Мета та завдання статті

Основною метою статті є дослідження розвитку та стану електронних платіжних систем та їх запровадження в Україні. На основі поставленої мети виникають головні завдання: розглянути загальну схему роботи електронних платіжних систем на території України; проаналізувати динаміку електронних розрахунків; обґрунтувати основні принципи діяльності електронних платіжних систем; визначити переваги та недоліки електронних розрахунків.

Об'єктом є досвід та практика застосування електронних платіжних систем при розрахунках. Предметом – практичні та теоретичні напрацювання у сфері розвитку електронних платежів на вітчизняному та міжнародному рівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження

У сучасних економічних відносинах процеси, які відбуваються на світовому ринку пластикових карток, ставлять перед платіжними системами важливі задачі, які зададуть напрями розвитку електронних платіжних систем.

Відповідно до Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», платіжна система – це платіжна організація, члени платіжної системи та сукупність відносин, що виникають між ними при проведенні переказу коштів [1].

На думку О. Д. Вовчака, платіжна система – це набір платіжних інструментів, банківських процедур і, як правило, міжбанківських систем переказу коштів, поєднання яких забезпечує грошовий обіг разом з інституційними й організаційними правилами та процедурами, що регламентують використання цих інструментів і механізмів [2].

Еволюція грошей спостерігається останні півстоліття. Передумовою виникнення електронних грошей стала раціоналізація системи управління платежами, зниження кредитних і розрахункових ризиків на рівні оптових платежів. Широке використання систем електронних трансфертів стало базою для впровадження в обіг роздрібних електронних платіжних засобів, таких, як кредитні та дебетові карти. Другим етапом електронізації стала поява самих електронних грошей та поява систем електронного доступу до рахунків.

Отже, для того, щоб задовольнити потреби суспільства в електронних грошах, потрібно забезпечити зручну інфраструктуру та доступність, зручність у використанні та надійність у роботі платіжних систем.

Головна задача, яку виконують платіжні системи, – це забезпечення зручності та безпечності платежу завдяки електронним грошам, які на відміну від традиційних паперових грошей є достатньо надійними та мають високий рівень захисту. По-перше, електронні гроші неможливо підробити або вкрати з такою легкістю, як паперові. По-друге, зручність проведення платежів, зараз вже не потрібно носити паперові гроші з собою або їхати до постачальника послуг для того, щоб здійснити платіж, це можливо робити дистанційно, лише маючи акаунт у платіжній системі [3].

Платіжним засобом у електронних платіжних системах завжди виступають електронні гроші. Для того, щоб гроші стали електронними, користувач має зробити передоплату традиційними грошима,

робиться запис на технічному пристрої е-грошей (грошової вимоги до емітента). Коли гроші вже записані на електронний гаманець, користувач може миттєво поповнювати інші гаманці та розраховуватись за різні види товарів чи послуг [3].

Найбільш відомими міжнародними електронними платіжними системами є: Visa, EasyPay, MasterCard, PayPal, Maxi.

У межах України можуть функціонувати та використовуються як внутрішньодержавні електронні платіжні системи, так і міжнародні.

Відомими та широко застосовуваними електронними платіжними системами в Україні є Інтернет. Гроші, LiqPay, iPay.ua, WebMoney, Приват24, Яндекс.Деньги

Варто зауважити, що за даними Національного банку України [9] в Україні спостерігається позитивна динаміка зростання безготівкових платежів (рис. 1).

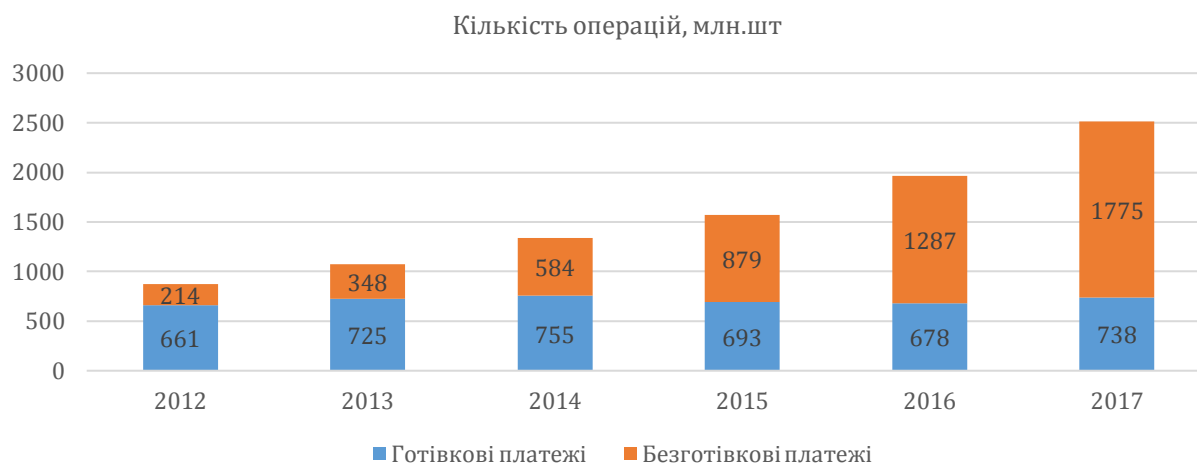


Рис. 1. Сума та кількість операцій з використанням банківських платіжних карток, 2012-2017 рр.

**Сформовано за даними Національного банку України [9].*

За даними НБУ, якщо у 2012 році частка безготівкових платежів з використанням карток в Україні становила 8 %, то за підсумками 2017 року вона перевищила 35 %. Показники ринку платіжних карток за результатами 2017 року також продемонстрували суттєве зростання кількості та обсягів безготівкових розрахунків в Україні.

НБУ відзначає зростання популярності роздрібних безготівкових розрахунків серед українців: частка безготівкових платежів із використанням платіжних карток за 2017 рік збільшилась за обсягом операцій на 4,3 % і становила 571,3 млрд грн, що складає 35,5 % від загального обсягу операцій за платіжними картками. Відбулось зростання за кількістю операцій частки безготівкових розрахунків на 5,1 %, що склало 1775 млн операцій (70,6 % від загальної кількості операцій за платіжними картками) [9].

Тож український ринок банківських електронних платежів має значний потенціал з тенденцією до збільшення кількості банків, які впроваджують Інтернет-банкінг.

Можна стверджувати, що на українському ринку електронних платіжних систем використовуються ті самі принципи їх організації, що й у розвинутих країнах світу. Тому електронні платіжні системи (у т. ч. карткові) для успішного розвитку повинні забезпечувати виконання таких принципів (табл. 1).

З огляду на вищесказане наведемо низку недоліків і переваг, які є очевидними при користуванні електронними платіжними системами:

До переваг належать:

- не потрібно носити із собою велику кількість банкнот та монет;
- відпадає проблема з видачею решти в декілька копійок у магазинах;
- не потрібно піклуватися про конвертування валюти. Це зробить банк, причому так, що клієнт виграє на різниці між курсом обміну в магазині та курсом, за яким конвертацію здійснить банк;
- при втраті картки досить лише повідомити в банк, щоб усі розрахунки за нею були негайно заблоковані;
- регулярне одержання повної інформації про здійснені операції.

Недоліками є:

- недосконала інфраструктура платіжних терміналів та банкоматів;
- у деяких випадках стягується комісія.

Таблиця 1. Ключові принципи та особливості їх реалізації в електронних платіжних системах

Ключові принципи	Особливості практичної реалізації ключових принципів
Конкурентоспроможність послуг	Визначається вартістю, зручністю, розповсюдженням, безпечністю, швидкістю тощо
Захищеність платежів від зовнішнього втручання	Користувачі мають безпосередній доступ до інфраструктури платіжної системи та змогу самостійно здійснювати операції через банкомати, термінали самообслуговування й мережу Інтернет, що значно ускладнює забезпечення захисту.
Територіальна й часова доступність	Визначається розповсюдженістю платіжної системи (кількістю учасників та їхніх відділень), розвитком її інфраструктури (термінали, банкомати) та способами ініціації переказу (можливість здійснення розрахунку через Інтернет, телефон тощо)
Прибутковість участі в системі	Бізнес-моделі й тарифи багатомітентних платіжних систем повинні забезпечувати прибутковість участі в системі для емітентів і еквайрів
Захист прав споживачів	Система повинна забезпечити можливість оскарження операцій у зв'язку з неотриманням товару

**Розроблено автором на основі [4].*

Варто ще зазначити, що існує низка напрямів, за якими впровадження безготівкових платежів сприяє прискоренню економічного розвитку країни:

По-перше, поширення електронних платежів при розрахунках у роздрібній мережі за інших рівних умов стимулює споживання домогосподарств. Коли споживач розраховується готівкою, він може купити не більше, ніж є грошей у нього в гаманці. Це особливо обмежує імпульсивні покупки, але може змусити споживача відмовитися від вигідної, але обмеженою за часом угоди.

По-друге, електронні інструменти платежів надають доступ до всіх засобів на банківському (або іншому) рахунку, що робить споживання більш зручним і збільшує його обсяги [5].

По-третє, платіжні карти можуть давати доступ до кредитних ресурсів. Це універсальний і простий метод доступу до споживчого кредитування на відміну від інших форм споживчого кредиту, таких, як купівля на виплат або індивідуальні банківські кредити, оформлення яких вимагає додаткових витрат часу та ресурсів.

Крім прямого впливу в плані створення додаткової купівельної спроможності, споживач отримує можливість купувати товари та послуги в міру необхідності, а не залежно від циклу виплати зарплати й інших доходів.

Збільшення споживання зазвичай призводить до збільшення зайнятості і економічного зростання (рис. 2).

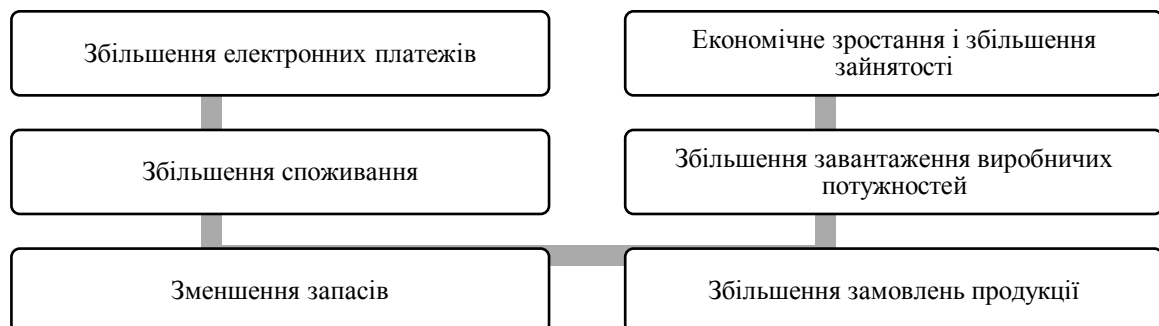


Рис. 2. Вплив електронних платежів на споживання і економічне зростання: логічні взаємозв'язки

**Розроблено автором на основі [5].*

При правильному регулюванні за інших рівних умовах можна з повним правом розглядати розвиток електронних платежів як специфічний фактор економічного зростання з усіма наслідками, що звідси випливають [5].

Тож застосування на практиці електронних платіжних систем є позитивним явищем. Це сприяє легшій і швидшій співпраці між учасниками ринкових відносин, у здійсненні платіжних розрахунків, а також є ефективним способом для розвитку фінансової сфери держави [12].

Висновки та перспективи подальших досліджень

Отже, на міжнародному ринку електронні платіжні системи набули значного поширення. Популярність використання електронних грошей у світі розвивалася вже давно, але особливо стрімкого розвитку електронні платіжні системи набули останніми роками: почали створюватися міжнародні платіжні системи, банківська діяльність почала виходити на міжнародний рівень, банки створюють філії в інших державах тощо. Тобто міжнародний рух капіталу у грошовій формі набрав форми електронних грошей. Люди щораз більше і більше починають користуватись цим типом розрахунків, що є значно ефективнішим, ніж здійснювати оплату, наприклад, за товари, роботи, послуги готівкою.

Проте в Україні ринок електронних платіжних систем тільки починає розвиватись. Основним завданням для України є запозичення позитивного досвіду функціонування електронних платіжних систем світового рівня. Перш за все в країні доцільно створити відповідні умови для зручного користування електронними платіжними системами, а це, зокрема, і вільний доступ до мережі Інтернет будь-яким користувачам. Здійснювати вже самими компаніями дієву рекламу, розвиток інфраструктури, для того, щоб привернути увагу споживачів до використання електронних платіжних систем.

Важливим етапом розвитку функціонування електронних грошей в Україні є, звісно, створення безпеки користування електронними грошима у віртуальному просторі. Адже проблема шахрайства під час проведення операцій з електронними грошима за допомогою електронних платіжних систем є проблемним нюансом не лише в українських реаліях, а і на міжнародному рівні також.

Таким чином, швидкий та ефективний розвиток електронних платіжних систем в Україні з використанням міжнародного передового досвіду має низку переваг як для державної економіки загалом, так і для окремого користувача зокрема: зменшення готівкового обігу, збільшення кредитних ресурсів, розвиток та широкий доступ до фінансової системи тощо. Варто також зазначити, що ще однією важливою перевагою електронних платежів є економія часу та мінімізація ризиків шахрайства.

Список літератури

1. Закон України «Про платіжні системи і переказ грошей в Україні» від 05.04.01 р. N 2346- III. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
2. Вовчак. О. Д., Шпаргало Г. Є., Андрейків Т. Я. Платіжні системи: навч. посібн. Київ: Знання, 2008. 341 с.
3. Електронні платіжні системи. URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/Електронні_платіжні_системи.
4. Кравець В. Форми розрахунків. *Вісник Національного банку України*. 2011. № 10. С. 45-47.
5. Влияние регулирования на развитие рынка электронных платежей: пример Украины. Аналитический отчет для публичного обсуждения. 2010. URL: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2010/2010_12/report_ru_18112010_for_RT.pdf.

References

1. *The Law of Ukraine "On Payment Systems and Money Transfer in Ukraine" of 01.05.01, No. 2346- III. (2001).* Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2346-14>.
2. Vovchak, O. D., Shpargalo, G. E., Andrejkiv, T. Ya. (2008). *Payment Systems*. Kyiv: Knowledge.
3. *Electronic payment systems* (n.d.). Retrieved from: http://uk.wikipedia.org/wiki/Electronic_Payment_Systems.
4. Kravets, V. (2011). Development of payment systems in Ukraine and the newest forms of settlements. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 10, 45-47.
5. The effect of regulation on the development of the electronic payment market: an example of Ukraine. (2010). *Analytical report for public discussion*. Retrieved from: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2010/2010_12/report_en_18112010_for_RT.pdf.

Стаття надійшла до редакції – 14.10.2018 р., прийнята до друку – 18.10.2018 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658.5

JEL classification: C520, M110, R300

Наталія Михайлівна ВАСИЛИК

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри менеджменту,
Луцький національний технічний університет
E-mail: nataliavasilik05@gmail.com

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Василик Н. М. Оцінка ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 154-161.

Анотація

Вступ. Ресурсний потенціал підприємства є основою його розвитку. Для того, щоб знати, наскільки ефективно здійснюється управління ресурсним потенціалом на підприємстві, необхідно здійснювати систематично оцінку та аналіз. Саме оцінка ефективності управління ресурсним потенціалом дозволяє вчасно виявити недоліки та резерви розвитку, а також сильні сторони підприємства.

Мета. Мета роботи полягає в удосконаленні методики оцінки ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства.

Метод (методологія). Для досягнення мети роботи було використано методи синтезу, індукції, узагальнення, системний, порівняння, групування, вивчення документів, експертних оцінок, табличний, коефіцієнтний та інші.

Результати. У ході дослідження було удосконалено методику оцінки ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства, яка базується на розрахунку одиничних, групових, комплексних показників по кожній із складових ресурсного потенціалу та подальшого зведення розрахунків до інтегрального показника. Визначено, що оцінка має здійснюватись за такими складовими ресурсного потенціалу, як: потенціал матеріальних ресурсів, трудовий потенціал, потенціал основних фондів (три складники виробничого потенціалу), а також фінансовий і інформаційний потенціал. Встановлено, що зростання комплексних та інтегральних показників свідчатиме про підвищення рівня ефективності управління і навпаки. Методику апробовано на діяльності одного із хлібопекарських підприємств ПАТ «Теремно Хліб». На основі розрахунків було запропоновано основні заходи для вдосконалення ефективності управління ресурсним потенціалом зазначеного підприємства.

Ключові слова: ресурсний потенціал підприємства; оцінка ресурсного потенціалу підприємства; потенціал матеріальних ресурсів; трудовий потенціал; потенціал основних фондів; фінансовий потенціал; інформаційний потенціал.

Nataliia Mykhailivna VASYLYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Lecturer,
Department of Management,
Lutsk National Technical University
E-mail: nataliavasilik05@gmail.com

ESTIMATION OF EFFICIENCY OF RESOURCE POTENTIAL MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Abstract

Introduction. *The resource potential of the enterprise is the basis of its development. In order to know how efficiently resource potential managing of the enterprise, systematic assessment and analysis is required. The estimation of efficiency of resource potential management bring about manner to identify deficiencies in a timely and reserves of development, and the strengths of the enterprise.*

Goal. *The purpose of the thesis is to improve the methodology for assessing the effectiveness of resource potential management of the enterprise.*

Method (methodology). *To achieving the purpose of the thesis were used the following methods: synthesis, induction, generalization, systematic, comparison, grouping, studying of documents, expert evaluations, tabular, coefficients and others.*

Results. *During the researching, the methodology for the effectiveness of resource potential management of the enterprise was improved, which is based on the calculation of unit, group, complex indicators for each of the components of the resource potential and the subsequent counting of calculations to the integral indicator. It is determined that the assessment should be carried out on the components of the resource potential, such as: the potential of material resources, labor potential, the potential of fixed assets (three components of production potential), as well as financial and information potential. It has been established that the growth of complex and integral indicators will indicate an increase in the level of management efficiency and vice versa. The method is tested on the activity of one of the bakery enterprises of PJSC "Teremnohl Khleb". On the basis of calculations, the main measures were proposed to improve the efficiency of management of the resource potential of the enterprise.*

Keywords: *resource potential of the enterprise; assessment of the resource potential of the enterprise; potential of material resources; labor potential; potential of fixed assets; financial potential; information potential.*

Вступ

Основою функціонування та розвитку будь-якого підприємства є наявність ресурсного потенціалу. При цьому лише раціональне використання і залучення ресурсів підприємства та ефективне управління ресурсним потенціалом загалом, в умовах несприятливого впливу зовнішнього середовища, дозволить сьогодні підприємствам залишатись конкурентоспроможними на ринку, забезпечити прибутковість діяльності та краще задовольняти потреби споживачів. Належна та систематична оцінка ефективності управління ресурсним потенціалом дозволить вчасно виявляти недоліки та визначати можливості подальшого більш ефективного залучення ресурсного потенціалу в діяльність підприємства.

Аналіз фахових джерел показав, що багато науковців у своїх публікаціях торкаються питань вивчення ресурсного потенціалу підприємства, його оцінки та ефективного управління ним, серед яких варто назвати таких, як: С. Б. Алексеев, Л. Ф. Берднікова, О. Г. Вагонова, В. Ю. Горбокоть, Ж. Д. Ізамбетова, С. М. Ілляшенко, Є. І. Жебокритський, В. В. Желєзняк, А. С. Коваленко, Н. С. Краснокутська, О. В. Кузьменко, О. С. Лаврук, Є. В. Лапін, О. А. Материнська, І. М. М'яких, Т. І. Олійник, Ю. С. Папіж, І. М. Репіна, О. М. Свіргун, Н. В. Святохо, С. В. Сердак, А. І. Сластяникова, В. В. Соколовська, І. С. Терещенко, І. А. Фесенко, О. І. Шаманська, Л. А. Шило, А. О. Ярова та інші. Але часто думки вчених різняться щодо визначення суті, складових, методів оцінки та механізму управління ресурсним потенціалом підприємства загалом. Однак ці підходи не суперечать один одному, а детально розкривають окремі сторони предмета дослідження і мають взаємодоповнювальний характер.

Так для цілісної уяви про стан та ефективність управління ресурсним потенціалом й оцінювання ступеня впливу ресурсів підприємства на формування результату діяльності підприємства О. І. Шаманською [1] використано інтегральний показник ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства. О. В. Кузьменко вважає, що доцільним є використання методики оцінки ресурсного потенціалу за його структурою, яка базується на використанні системи одиничних, комплексних та інтегральних показників [2, с. 281]. Заслужовує на увагу і проведене дослідження підходів до формування системи показників кількісної та якісної оцінки економічного потенціалу підприємства вчених В. В. Желєзняк та Л. А. Шило [3].

Проте поза увагою вчених залишилися питання оцінки саме ефективності управління ресурсним потенціалом загалом та хлібопекарських підприємств зокрема. З огляду на це, актуальним є питання удосконалення методики оцінки ефективності управління ресурсним потенціалом і її апробація на хлібопекарському підприємстві.

Мета статті

Мета та завдання роботи полягають у теоретичному удосконаленні методики оцінки ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства та її практичній перевірці на діяльності хлібопекарського підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Враховуючи нестабільність та переважно несприятливий вплив зовнішнього середовища, наявність ресурсного потенціалу на підприємстві ще не свідчить про ефективність діяльності підприємства. Ефективна діяльність підприємства насамперед забезпечується через якість використання та управління ресурсним потенціалом. Тому необхідно проводити детальну систематичну оцінку рівня використання ресурсного потенціалу та ефективності управління ним, знаходити недоліки та формувати шляхи їх усунення.

Ресурсний потенціал підприємства (РПП) – це сукупність ресурсів, які є у його розпорядженні або можуть бути залучені до його господарської діяльності для створення товарів, виконання робіт чи надання послуг з метою максимального задоволення потреб споживачів та підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку. Структура ресурсного потенціалу підприємства містить такі складові: потенціал матеріальних ресурсів, трудовий потенціал та потенціал основних фондів (три складники виробничого потенціалу), а також фінансовий та інформаційний потенціал. На нашу думку, це найбільш прийнятна структуризація, яка уникає проблеми дублювання сутності та функцій тієї чи іншої складової ресурсного потенціалу.

Управління ресурсним потенціалом підприємства – це безперервний, динамічний, цілеспрямований процес, який полягає у впливі суб'єкта управління ресурсним потенціалом на об'єкт на основі застосування функцій, принципів, методів і процедур управлінського характеру, з метою досягнення ефективнішого залучення, використання та розвитку ресурсного потенціалу підприємства.

На нашу думку, основними етапами проведення оцінки ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства мають бути: 1) визначення цілей і мети, вибір методів, принципів, методики та часового діапазону оцінки; 2) вибір виконавців та термінів проведення оцінки; 3) збір та обробка інформації; 4) оцінка наявності, складу та структури визначених складових ресурсного потенціалу підприємства та аналіз особливостей управління ними; 5) визначення та розрахунок показників ефективності використання складових ресурсного потенціалу підприємства (кількісним та/чи якісним методами); 6) визначення базових значень ефективності управління (відповідно до середньогалузевих та/чи стратегічних цілей підприємства) для кожного із вищерахованих показників у розрізі складових ресурсного потенціалу та переведення їх у бали (мах 10 б); 7) переведення розрахованих показників ефективності використання складових ресурсного потенціалу підприємства в бали шляхом зіставлення їх з встановленими вище базовими значеннями (мах 10 б); 8) розрахунок одиничних показників ефективності управління складовими ресурсного потенціалу підприємства шляхом зіставлення бальних значень рівня показника на підприємстві до відповідного базового значення; 9) розрахунок групових показників ефективності управління по кожній із складових ресурсного потенціалу підприємства шляхом добутку одиничних показників та їх відповідних коефіцієнтів вагомості ($\sum 1$ в межах кожної складової РПП); 10) визначення комплексних показників ефективності управління складовими ресурсного потенціалу підприємства шляхом сумування групових показників у межах кожного з видів потенціалів (мах значення 10); 11) інтегральний показник рівня ефективності управління ресурсним потенціалом (мах значення 10) має розраховуватись як сумування добутку комплексних показників оцінки ефективності управління складовими ресурсного потенціалу підприємства та їх відповідних коефіцієнтів вагомості ($\sum 1$); 12) порівняння комплексних та інтегрального показників із нормативною шкалою і визначення рівня досягнення ефективності управління; 13) перенесення розрахунків до матриці дій відповідно до досягнутого рівня ефективності управління ресурсним потенціалом та його складовими; 14) аналіз отриманих результатів оцінки та формування шляхів удосконалення управління ресурсним потенціалом на підприємстві.

Отже, на основі вищевизначених етапів оцінки в табл. 1 наведено систему показників для розрахунку інтегрального показника рівня ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства та шкалу його інтерпретації. При цьому, базовими значеннями можуть бути показники досягнення рівня ефективності управління складовими ресурсного потенціалу відповідно до середньогалузевих тенденцій та/чи стратегічних цілей підприємства та визначатись експертами. І саме переведення розрахунків у бальну систему та зіставлення їх з базовими значеннями буде відрізняти цю

методику від звичайного розрахунку ефективності використання складових ресурсного потенціалу підприємства.

Таблиця 1. Система показників для розрахунку інтегрального показника рівня ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства

Назва показника	Метод розрахунку	Умовні позначення
1. Одиничні показники	$q_j = \frac{q_{оцін}}{q_{баз}} \quad (1)$	q_j – одиничні показники в межах кожного із складових РПП за визначений період; $q_{оцін}$ – бальна оцінка кожного показника ефективності використання складових РПП за визначений період (має 10 б); $q_{баз}$ – бальна базова оцінка кожного показника в межах складових РПП за визначений період (має 10 б); j – кількість одиничних показників у межах кожного із складових РПП.
2. Групові показники	$I_{gp} = V_j \times q_j \quad (2)$	I_{gp} – групові показники в межах кожного із складових РПП за визначений період; V_j – коефіцієнт вагомості одиничного показника в межах кожного із складових РПП ($\sum 1$).
3. Комплексні показники	$K_i = \sum_{i=1}^n I_{gp} \quad (3)$	K_i – комплексний показник оцінки ефективності управління РПП за відповідними складовими; n – кількість групових показників у межах кожного із складових РПП.
4. Інтегральний показник	$I_{ЕУРПП} = \sum_{i=1}^5 V_i \times K_i \quad (4)$	$I_{ЕУРПП}$ – інтегральний показник ефективності управління РПП; V_i – коефіцієнт вагомості кожного із складових РПП ($\sum 1$ – рекомендовано 5х0,2).
Шкала: $8 \leq I_p \leq 10$ – високий рівень ефективності управління РПП (складовими РПП); $6 \leq I_p \leq 7,9$ – достатній рівень ефективності управління РПП (складовими РПП); $4 \leq I_p \leq 5,9$ – середній рівень ефективності управління РПП (складовими РПП); $2 \leq I_p \leq 3,9$ – задовільний рівень ефективності управління РПП (складовими РПП); $0 \leq I_p \leq 1,9$ – низький рівень ефективності управління РПП (складовими РПП).		

* Удосконалено автором.

Крім того, запропонована інтегральна оцінка ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства дозволяє здійснити зіставлення досягнутого рівня ефективності управління як загалом ресурсного потенціалу підприємства, так і окремих його складових за визначений період. Період, за який буде проводитись оцінка, можна обирати будь-який, але варто брати не менше 5 років для більш повного розуміння ситуації на підприємстві.

Єдиної методики розрахунку показників ефективності використання потенціалу основних фондів, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів немає, тому на основі проведених досліджень визначимо найбільш прийнятні, на нашу думку, показники оцінки окремих складових ресурсного потенціалу, які далі будемо використовувати для розрахунку групових, комплексних та інтегрального показників рівня ефективності управління ресурсним потенціалом. Вважаємо, що не варто перенасичувати оцінку великою кількістю показників у межах кожної складової ресурсного потенціалу, тому визначаємо по чотири найбільш результативні показники ефективності використання. Проте інформаційний потенціал будемо розраховувати, беручи за основу методику С. М. Ілляшенка [4] щодо оцінки інформаційних ресурсів. Показники подані в таблиці 2.

Оцінка ефективності управління ресурсним потенціалом є досить актуальним питанням і для кожного хлібопекарського підприємства. Отже, апробуємо вище подану методику оцінки на діяльності одного із провідних хлібопекарських підприємств Волинської області ПАТ «Теремно Хліб», яке забезпечує споживачів високоякісними різноманітними хлібобулочними виробами (асортиментний ряд продукції налічує більше 140 найменувань) [5].

Таблиця 2. Показники для розрахунку ефективності використання складових ресурсного потенціалу підприємства

Назва показника	Метод розрахунку	Умовні позначення
1	2	3
1. Показники ефективності використання потенціалу основних фондів		
1.1. Рівень зношення ОФ	$P_{zn} = \frac{Z_n}{O\Phi} \times 100. \quad (5)$	P_{zn} – рівень зношення ОФ, %; Z_n – зношення ОФ, тис. грн; $O\Phi$ – середньорічна вартість основних фондів, тис. грн
1.2. Фондомісткість	$\Phi_M = \frac{O\Phi}{ВП(РП)}. \quad (6)$	Φ_M – фондомісткість, грн $ВП$ і $РП$ – відповідно вартість виробленої або реалізованої продукції, тис. грн
1.3. Фондовіддача	$\Phi_v = \frac{ВП(РП)}{O\Phi}. \quad (7)$	Φ_v – фондовіддача, грн
1.4. Фондорентабельність	$R_{oo} = \frac{\Pi}{O\Phi} \times 100. \quad (8)$	R_{oo} – фондорентабельність, %; Π – валовий прибуток, тис. грн
2. Показники ефективності використання потенціалу матеріальних ресурсів		
2.1. Коефіцієнт використання матеріалів	$K_{vm} = \frac{MB\phi}{MB_{пл}}. \quad (9)$	K_{vm} – коефіцієнт використання матеріалів; $MB\phi$ – сума фактичних матеріальних витрат, тис. грн; $MB_{пл}$ – сума планових матеріальних витрат, тис. грн
2.2. Матеріало-віддача	$M_v = \frac{ВП(РП)}{MB}. \quad (10)$	M_v – матеріаловіддача, грн; MB – сума матеріальних витрат, тис. грн
2.3. Матеріало-місткість	$M_m = \frac{MB}{ВП(РП)}. \quad (11)$	M_m – матеріаломісткість, грн
2.4. Прибуток на одиницю матеріальних витрат	$\Pi_{mv} = \frac{\Pi}{MB}. \quad (12)$	Π_{mv} – прибуток на одиницю матеріальних витрат, грн
3. Показники ефективності використання потенціалу трудових ресурсів		
3.1. Коефіцієнт плинності кадрів	$K_{пл} = \frac{Ч_{зв}}{Ч}. \quad (13)$	$K_{пл}$ – коефіцієнт плинності кадрів; $Ч_{зв}$ – чисельність звільнених працівників за власним бажанням і за порушення трудової дисципліни, чол.; $Ч$ – середньоспискова чисельність персоналу, чол.
3.2. Коефіцієнт випередження продуктивності праці над заробітною платою	$K_v = \frac{I_{np}}{I_{zp}}. \quad (14)$	K_v – коефіцієнт випередження продуктивності праці над заробітною платою; I_{np} – індекс зростання продуктивності праці; I_{zp} – індекс зростання заробітної плати з урахуванням інфляції.
3.3. Середньорічна продуктивність праці	$\Pi\Pi = \frac{ВП(РП)}{Ч}. \quad (15)$	$\Pi\Pi$ – середньорічна продуктивність праці, тис. грн
3.4. Прибуток на одного працівника	$\Pi\chi = \frac{\Pi}{Ч}. \quad (16)$	$\Pi\chi$ – прибуток на одного працівника, тис. грн

Продовження таблиці 1

1	2	3
4. Показники ефективності використання потенціалу фінансових ресурсів		
4.1. Коефіцієнт покриття (коефіцієнт загальної ліквідності)	$K_{лкв} = \frac{\overline{OA} + \overline{ВМП}}{\overline{ПЗ} + \overline{ДМП}}, \quad (17)$ <p align="center"><i>норм. знач. > 1</i></p>	<i>K_{лкв}</i> – коефіцієнт покриття (коефіцієнт загальної ліквідності); \overline{OA} – середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн; $\overline{ВМП}$ – середньорічні витрати майбутніх періодів, тис. грн; $\overline{ПЗ}$ – середньорічні поточні зобов'язання, тис. грн; $\overline{ДМП}$ – середньорічні доходи майбутніх періодів, тис. грн
4.2. Коефіцієнт автономії	$K_{ав} = \frac{\overline{BK}}{\overline{OA}}, \quad (18)$ <p align="center"><i>норм. знач. > 0,8-0,9</i></p>	<i>K_{ав}</i> – коефіцієнт автономії; \overline{BK} – середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн
4.3. Коефіцієнт обіговості активів	$K_{oa} = \frac{\overline{ПП}}{\overline{OA}}. \quad (19)$	<i>K_{oa}</i> – коефіцієнт обіговості активів
4.4. Рентабельність активів (капіталу)	$Pa = \frac{\overline{ЧП}}{\overline{OA}} \times 100. \quad (20)$	<i>Pa</i> – рентабельність активів (капіталу), %; $\overline{ЧП}$ – чистий прибуток, тис. грн
5. Показники ефективності використання інформаційного потенціалу (max 10 балів)		
5.1. Знання та досвід персоналу		
5.2. Якісна конструкторська, технологічна, експлуатаційна, ремонтна та ін. документація		
5.3. Права власності на патенти, товарні знаки та ін.		
5.4. Наявність сертифікатів відповідності стандартам якості		
5.5. Рівень оснащення сучасними засобами комунікації та зв'язку		
5.6. Рівень використання інформаційних систем і технологій		
5.7. Рівень інформаційного, програмного, технічного та ін. забезпечення інформаційних систем		
5.8. Забезпеченість економічною інформацією		
5.9. Частка наукоємних виробів, послуг, та технологій у їх загальній кількості		
5.10. Наявність сталих налагоджених зв'язків з економічними контрагентами підприємства, представниками контактних аудиторій		
5.11. Імідж підприємства у споживачів і ділових партнерів, його ділова репутація		
5.12. Соціально-психологічний клімат у колективі		
5.13. Корпоративна культура		

* Згруповано автором.

Відповідно до вищезапропонованої методики оцінки, було проведено розрахунок одиничних, групових, комплексних та інтегрального показника ефективності управління ресурсним потенціалом ПАТ «Теремно Хліб» за період 2012-2017 рр. Ми обрали часовий діапазон оцінки 6 років у зв'язку з тим, що у 2012 та 2013 роках це підприємство було збитковим. Таблиці розрахунків досить громіздкі, тому ми у нашій статті надамо лише кінцеві результати розрахунків досягнутого рівня ефективності управління ресурсним потенціалом та його складовими на ПАТ «Теремно Хліб» за 2012-2017 роки (табл. 3).

Таким чином, на основі вищезазначених розрахунків, заповнимо матрицю дій відповідно до досягнутого рівня ефективності управління ресурсним потенціалом та його складовими на ПАТ «Теремно Хліб» за 2012-2017 роки (табл. 4).

Отже, на ПАТ «Теремно Хліб» за 2012-2017 роки спостерігаються позитивні зрушення у питанні управління як окремими складовими ресурсного потенціалу, так і РПП загалом. Проте, як видно з матриці дій відповідно до досягнутого рівня ефективності управління ресурсним потенціалом, є і резерви для підвищення ефективності управління як РПП, так і всіх складових РПП. Адже сам рівень ефективності управління РПП загалом, за аналізований період, не досяг найвищого рівня і у 2014-2017 роках залишається лише на достатньому рівні, разом із рівнем ефективності управління потенціалом основних фондів, фінансовим потенціалом та інформаційним потенціалом. А рівень ефективності управління потенціалом матеріальних ресурсів взагалі потребує найбільшої уваги і удосконалення.

Таблиця 3. Досягнутий рівень ефективності управління ресурсним потенціалом та його складовими на ПАТ «Теремно Хліб» за 2012-2017 роки

Назва	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Інтегральний показник рівня ефективності управління ресурсним потенціалом	5,201	5,773	6,435	6,963	7,224	7,445
Комплексний показник рівня ефективності управління потенціалом основних фондів	5,143	5,048	5,647	6,829	6,829	7,125
Комплексний показник рівня ефективності управління потенціалом матеріальних ресурсів	5,667	5,667	6,667	5,000	5,889	6,054
Комплексний показник рівня ефективності управління трудовим потенціалом	4,871	6,293	7,986	9,121	8,814	9,047
Комплексний показник рівня ефективності управління фінансовим потенціалом	4,583	5,500	5,500	6,583	6,917	7,269
Комплексний показник рівня ефективності управління інформаційним потенціалом	5,743	6,357	6,375	7,280	7,672	7,729

Таблиця 4. Матриця дій відповідно до досягнутого рівня ефективності управління ресурсним потенціалом та його складовими на ПАТ «Теремно Хліб» за 2012-2017 роки

Рівень РПП	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Характеристика дій
$8 \leq I_p \leq 10$ – високий рівень ефективності управління РПП (складо-вими РПП)				ТП	ТП	ТП	Успішна діяльність з реальними можливостями подальшого розвитку потенціалу та досягнення стратегічних цілей. Необхідними є лише підтримуючі заходи для утримання досягнутого стану.
$6 \leq I_p \leq 7,9$ – достатній рівень ефективності управління РПП (складовими РПП)		ТП ІП	РПП ПМР ТП ІП	РПП ПОФ ФП ІП	РПП ПОФ ФП ІП	РПП ПОФ ФП ІП ПМР	Достатньо успішна діяльність, однак не всі можливості розвитку потенціалу задіяні, що вимагає запровадження дієвих заходів щодо удосконалення управління РПП. Необхідними є постійний моніторинг і оцінка стану РПП та своєчасне здійснення коригувальних дій.
$4 \leq I_p \leq 5,9$ – середній рівень ефективності управління РПП (складовими РПП)	РПП ПОФ ПМР ТП ФП ІП	РПП ПОФ ПМР ФП	ПОФ ФП	ПМР	ПМР		Підприємство вийшло з кризового стану, поступово нарощує обсяги діяльності. При забезпеченні позитивних тенденцій зміни фінансово-господарського стану, в майбутньому стане реальною можливість покращення управління РПП, але це вимагає залучення власних зовнішніх джерел і дієвих заходів для удосконалення управління РПП
$2 \leq I_p \leq 3,9$ – задовільний рівень ефективності управління РПП (складовими РПП)							Підприємство балансує між небезпекою опинитись у погіршеному фінансовому становищі з низьким рівнем потенціалу. Лише позитивний вплив зовнішнього середовища, а також термінові радикальні заходи удосконалення управління РПП із залученням зовнішніх джерел дозволять стабілізувати ситуацію та поступово виходити з кризи.
$0 \leq I_p \leq 1,9$ – низький рівень ефективності управління РПП (складо-вими РПП)							Підприємство знаходиться в кризовому стані. Для покращення ситуації необхідна комплексна система фінансово-господарського оздоровлення, реорганізація чи ліквідація.

* Сформовано автором

Примітка: РПП – ресурсний потенціал підприємства; ПОФ – потенціал основних фондів; ПМР – потенціал матеріальних ресурсів; ТП – трудовий потенціал; ФП – фінансовий потенціал; ІФ – інформаційний потенціал.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У роботі було удосконалено методику оцінки ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства, яка базується на розрахунку одиничних, групових, комплексних показників по кожній із складових ресурсного потенціалу та подальшого зведення розрахунків до інтегрального показника. Методику було апробовано на діяльності ПАТ «Теремно Хліб» та визначено переваги і недоліки в управлінні ресурсним потенціалом на цьому підприємстві.

Таким чином, ми вважаємо, що для удосконалення ефективності управління ресурсним потенціалом на ПАТ «Теремно Хліб» загалом необхідно запровадити такі загальні заходи, як: удосконалити управління асортиментом продукції та здійснювати виробництво нових видів продукції, також необхідним є запровадження стратегічного управління витратами і ERP-системи. Конкретними заходами удосконалення визначених складових РПП мають бути: оновлення виробничого обладнання, запровадження стратегічного сорсингу, підвищення мотивації персоналу, запровадження системи бюджетування, створення окремого відділу ІТ-технологій, формування ефективного інформаційного забезпечення системи управління підприємством.

Загалом на підприємстві варто запровадити проведення систематичної оцінки та аналізу ефективності управління ресурсним потенціалом, що дозволить вчасно знаходити недоліки та формувати шляхи їх усунення.

Список літератури

1. Шаманська, О. І. Система ефективного управління ресурсним потенціалом підприємства. *Ефективна економіка*. 2013. № 3. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2303>.
2. Кузьменко, О. В. Обґрунтування методичних підходів до оцінки ресурсного потенціалу підприємства. *Економічний нобелівський вісник*. 2014. № 1 (7). С. 280–286.
3. Желєзняк, В. В., Шило Л. А. Дослідження підходів до формування системи показників кількісної та якісної оцінки економічного потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2010. № 9. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=313>.
4. Ілляшенко, С. М. Інформаційний потенціал підприємства. *Вісник Сумського державного університету*. Серія «Економіка». 2004. № 9 (68). С. 11-18.
5. Офіційний сайт ПАТ «Теремно Хліб». URL: <http://teremno.com.ua>.

References

1. Shamanska, O. I. (2013). Systema efektyvnoho upravlinnya resursnym potentsialom pidpryyemstva. *Elektronne naukove fakhove vydannya "Efektyvna ekonomika"*, 3. Retrieved from : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2303>.
2. Kyzmenko, O. V. (2014). . Obgruntuvannya metodychnykh pidkhodiv do otsinky resursnoho potentsialu pidpryyemstva. *Ekonomichnyy nobelivs'ky visnyk*, 1(7), 280–286.
3. Zheleznyak, V.V. & Shilo, L.A. (2010). Doslidzhennya pidkhodiv do formuvannya systemy pokaznykiv kil'kisnoyi ta yakisnoyi otsinky ekonomichnoho potentsialu pidpryyemstva. *Elektronne naukove fakhove vydannya "Efektyvna ekonomika"*, 9. Retrieved from : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=313>.
4. Illyashenko, S. M. (2004). Informatsiynyy potentsial pidpryyemstva. *Visnyk Sums'koho derzhavnoho universytetu. Seriya "Ekonomika"*, 9 (68), 11–18.
5. *Ofitsiyyny sayt PAT «Teremno Khlіb»*. (2018). Retrieved from: <http://teremno.com.ua>.

Стаття надійшла до редакції – 15.10.2018 р., прийнята до друку – 20.10.2018 р.

Віктор Іванович ГАНІН

кандидат економічних наук,
академік АЕН України,
професор
E-mail: v.ganin1946@gmail.com

Світлана Володимирівна БОРОХ

Харківський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
E-mail: svetaborokh@gmail.com

**СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВА**

Ганін В. І., Борох С. В. Стратегічні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 162-169.

Анотація

Вступ. В умовах глобалізації світового господарства та міжнародних економічних відносин підвищується роль і значення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях. Особливо актуальною стає проблема побудови ефективної системи управління ЗЕД на підприємстві.

Мета. Метою статті є дослідження теоретичних аспектів ефективних напрямів виходу підприємств на зовнішні ринки, що базуються на розробці та реалізації стратегії ЗЕД. Це дозволить підприємству виживати в конкурентній боротьбі в довгостроковій перспективі.

Метод

Результати. У статті розглянуто базові поняття менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, сутність та процес її організації на підприємстві. Розглянуто сутність стратегії ЗЕД в економічній сфері діяльності та необхідність її розробки на підприємствах. Успіх діяльності підприємства щораз більше залежить від того, наскільки раціонально організовується зовнішньоекономічній вектор діяльності. Тож на сьогодні надзвичайно важлива роль відводиться вдосконаленню організаційної структури управління цією діяльністю для підвищення ефективності господарської одиниці на зовнішньому ринку й вмінню швидко реагувати і пристосовуватись до змін у зовнішньому середовищі. У публікації зроблені висновки, практичне значення яких полягає в тому, що вони можуть бути використані при прийнятті управлінських рішень та розробці заходів підвищення ефективності ЗЕД на підприємстві.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність; стратегія; глобалізація; підприємство; менеджмент; організація.

Viktor Ivanovych HANIN

PhD in Economics,
Academician of the Academy of Sciences of Ukraine,
Professor
E-mail: v.ganin1946@gmail.com

Svitlana Volodymyrivna BOROKH

Kharkov Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics
E-mail: svetaborokh@gmail.com

STRATEGIC ASPECTS OF THE MANAGEMENT OF FOREIGN AND ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Abstract

Introduction. *The role and importance of foreign economic activity on both the macro and microeconomic levels is increasing in the conditions of globalization of the world economy and international economic relations. The problem of creation of an effective system of management of foreign economic activity in the enterprise becomes especially actual nowadays.*

Purpose. *The article aims to study the theoretical aspects of effective directions of enterprise functioning on the foreign markets. These aspects should be based on the development and implementation of the foreign economic activity strategy. It will allow the company to survive in the long-term competition.*

Results. *The article deals with the basic concepts of foreign economic activity management, the essence and process of its organization in the enterprise.*

The essence of the foreign economic activity strategy in the economic sphere of activity has been considered. The necessity of its development at the enterprises has been proved. It has been concluded that the success of the enterprise increasingly depends on the rationally organized foreign economic activity vector. Therefore, today an extremely important role belongs to the improvement of the organizational structure of enterprise activity management in order to increase the efficiency of the economic entity in the foreign market and the ability to react quickly and adapt to changes in the external environment. The practical significance of conclusions of the research is that they can be used in making managerial decisions and developing measures to improve the efficiency of foreign economic activity in the enterprise.

Keywords: *foreign economic activity; strategy; globalization; enterprise; management; organization.*

Вступ

У сучасних умовах господарювання основною ланкою зовнішньоекономічного комплексу країни є підприємство, що має можливість самостійно здійснювати операції та нести відповідальність за управління своєю діяльністю. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності вимагає розробки стратегії відповідного управління, оскільки така діяльність є більш ризикованою і вимагає врахування багатьох чинників не лише усередині країни, а й тих, що пов'язані з функціонуванням підприємств-партнерів.

Дослідження теоретичних підходів виходу підприємств на зовнішні ринки достатньо актуальні. Питання щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємства та особливості її організації досліджували такі вчені, як: О. В. Баула [1], О. А. Кириченко [2], О. П. Кісь [3], М. Г. Саєнко [4] та ін. Однак слід зазначити, що в сучасних глобалізаційних умовах зовнішньоекономічна діяльність швидко розвивається, набуваючи нових рис та форм. Тому існує необхідність постійного вивчення особливостей її організації.

Мета статті

Метою статті є дослідження сучасних підходів до управління та організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Визначення теоретичних аспектів організації та ефективних напрямів виходу підприємств на зовнішні ринки, що базуються на розробці та реалізації стратегії діяльності з урахуванням особливостей конкретних ринків і змін їх кон'юнктури.

Виклад основного матеріалу дослідження

Управління зовнішньоекономічною діяльністю реалізується через послідовність функцій планування, організації, мотивації, контролю та регулювання. Усі дослідники у сфері управління ЗЕД погоджуються із складністю як самого об'єкта управління, так і умов, у яких здійснюється процес менеджменту.

Для побудови дієвої, ефективної системи управління ЗЕД слід розглянути комплекс цілей, що ставить перед собою підприємство при виході на зовнішні ринки, та завдання управління, які необхідно реалізувати для досягнення таких цілей. Вирішення проблеми виходу компаній на міжнародний рівень передбачає, як правило, з'ясування двох основних питань: мотивів підприємств до виходу на зовнішні ринки і чинників, які визначають вибір форми виходу підприємств на зовнішні ринки [5]. Отже, вихід підприємства за межі національних ринків може бути пов'язаний із різноманітними причинами: пошуком ринків збуту для специфічних видів продукції, бажанням покращити імідж через набуття статусу міжнародної фірми, збільшення обсягів діяльності за допомогою експортно-імпортних операцій, забезпечення необхідними сировинними ресурсами, оптимізація фінансових потоків, диверсифікація діяльності з метою зменшення впливу макроекономічних ризиків тощо. Наприклад, Ф. Котлер [6] у своїх працях називає такі мотиви виходу підприємств на зовнішній ринок: можливості отримання більш високого доходу; економія витрат шляхом збільшення масштабів реалізації; зниження ризиків унаслідок зменшення залежності від внутрішнього ринку; вимоги клієнтів компанії, які обслуговуються за межами національних кордонів [5]. Але існує низка обмежень, які не дають змоги підприємству досягти своїх цілей. Обмеження можуть знаходитись всередині підприємства: нестача специфічних знань і досвіду, брак матеріальних або фінансових ресурсів тощо. А можуть бути спричинені зовнішніми чинниками, що формують конкурентні сили за М. Портером [7]: конкурентний тиск, відсутність попиту, обмеження державної регуляторної політики, відсутність доступу до рідкісних ресурсів тощо. Виникає дисгармонія між станом підприємства, його інтересами, інтересами інших учасників міжнародних відносин. У цьому разі алгоритм мети управління може мати вигляд, зображений на рис. 1. На рівні підприємства управління зовнішньоекономічною діяльністю здійснюється за допомогою стратегічних, фінансових, організаційних, інфраструктурно-логістичних, інформаційно-маркетингових і виробничих інструментів [8].



Рис. 1. Алгоритм мети управління*

**Складено автором.*

Вибір способів організації служби зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) та організація її управління визначається, насамперед, галузевою приналежністю підприємства. Форми організації служби ЗЕД залежать від різних факторів: мотивів і потреб, які спонукають до участі в міжнародному поділ праці (залучення іноземних інвестицій, експорт, імпорт, участь у міжнародній кооперації та ін.); ступенів інтернаціоналізації виробничої діяльності (вже бере участь або тільки має намір долучитися до міжнародних операцій); методів реалізації продукції фірми (самостійні експортні операції або через посередників); масштабів підприємства та обсягів її фактичного і потенційного експорту, що визначає кількісні параметри служби управління ЗЕД; зовнішньоекономічні операції мають постійний характер або здійснюються час від часу [9].

Підприємство повинно мати у своєму складі професійну службу ЗЕД, якщо експортні й інші зовнішньоекономічні операції мають постійний характер та спрямовані на розширення. Залежно від обсягу функцій це може бути відділ ЗЕД: вбудований (наприклад, у комерційну службу), або спеціальний; а для масштабніших операцій – зовнішньоторговельна фірма.

Відділ ЗЕД є структурним підрозділом підприємства і здійснює функції управління ЗЕД. При вбудованій формі організації виконання основних функцій зосереджуються у відділі (протокольно-візова, укладання контрактів та контроль за їх виконанням, підготовка і проведення ділових переговорів тощо), інші необхідні функції виконуються у відповідних відділах (бухгалтерія, економічний відділ, служба маркетингу тощо). Спеціальна форма організації передбачає, що у відділі ЗЕД реалізуються всі необхідні функції, в тому числі і валютно-фінансові [10]. При наростанні обсягів зовнішньоторговельних

операцій, їх ускладненні відбувається перетворення відділу ЗЕД у зовнішньоторговельні фірми (ЗТФ). Зовнішньоторговельні фірми, як правило, залучаються в загальну управлінську структуру об'єднання без права юридичної особи, але можуть мати субрахунок на рахунку підприємства, що дає їй відносну тактичну самостійність. Фірма має право самостійно визначати форми, методи, та об'єми роботи на зовнішньому ринку, що висуває підвищені вимоги до організації управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Створення власних зовнішньоекономічних служб на підприємствах виправдано, якщо частка експорту значна у загальному обігу, зовнішньоторговельні операції здійснюються регулярно, випускається продукція з високим рівнем конкурентоспроможності, бажано унікальна за своїми властивостями, невисокий рівень конкуренції на відповідному сегменті світового ринку, продукція не потребує серйозної адаптації до закордонних умов використання і на підприємстві є необхідна кількість фахівців із ЗЕД [2].

Найбільший досвід організації і управління зовнішньоекономічною діяльністю набуто в спеціалізованих зовнішньоторговельних організаціях (ЗТО). Як зазначає у своїх працях О. А. Кириченко, провідною структурною одиницею ЗТО є фірма, яка спеціалізується на торгівлі певними товарами або з групою країн. Очолює фірму директор і, залежно від обсягу роботи, кілька його заступників [2].

Дослідниця А. Гриліцька звертає увагу на те, що участь у міжнародному бізнесі вимагає від підприємства інноваційності та можливості здійснювати ефективну виробничо-комерційну діяльність, що відповідає таким основним вимогам:

- застосування нових формул управління, що ґрунтуються як на міжнародно орієнтованому менеджменті, так і на загальноекономічних концепціях теорії управління;
- дотримання міжнародних стандартів якості при виробництві продукції;
- інноваційність і конкурентоспроможність товару;
- урахування політичних і економічних ризиків і додатково виникаючих витрат.

Підвищення ефективності діяльності підприємства досягається застосованими методами управління, які визначаються на основі стратегії і орієнтуються на такі ключові принципи:

- прагнення до збільшення прибутковості;
- вдосконалення і модернізація продуктивних сил;
- подолання нестачі виробничих ресурсів;
- збільшення життєвого циклу товару;
- поділ ризиків і витрат при здійсненні діяльності з партнером [11].

Для успішної реалізації поставлених завдань підприємство повинно розробити різні маркетингові стратегії: охоплення ринків і ринкових сегментів; конкурентні; виходу на нові ринки; виходу на ринки з новим товаром; цільові; ринкового попиту; товарної політики і т.д. Їх зміст багато в чому залежить від загальної стратегії підприємства, у т. ч. в галузі ЗЕД. Основою планування виходу підприємства на зовнішні ринки є вибір оптимального способу проникнення його на ці ринки [12].

У сучасних умовах можливі три основних способи виходу підприємства на зовнішні ринки. Їх деталізація зображена на рис. 2.

Підприємство значно підвищить ефективність ЗЕД за рахунок організації виходу на іноземні ринки. Однак при цьому необхідно добре знати умови діяльності в певній країні, її закони. На основі дослідження, оцінки й вибору іноземних ринків доцільно розробляти товарну, цінову, збутову та інші види політик, що входять у стратегічну маркетингову програму. Підприємства, розпочинаючи ведення ЗЕД, повинні з увагою поставитися до вибору партнерів на світовому ринку.

Дуже важливо визначити країну, в яку найбільш вигідно експортувати чи з якої найбільш вигідно імпортувати товар (послуги). При зіставленні варіантів з виходу на ринок різних країн керівництво підприємства повинно брати до уваги такі фактори: конкурентоспроможність свого товару; політична й економічна стабільність; витрати виробництва; логістика; державні пільги й стимули; наявність як кваліфікованої, так і відносно дешевої робочої сили; ємність ринку певної країни; наявність торгових обмежень; наявність необхідних постачальників сировини, матеріалів [13].

Крім економічних критеріїв, важливо враховувати й характер торговополітичних відносин з певною країною. Перевага повинна надаватись тій, з якою налагоджені ділові відносини, підтверджені договірноправовою основою.

Одним з перспективних векторів удосконалення експортної діяльності на підприємстві на майбутнє є розробка стратегій розвитку виробництва на середньо- та довгострокову перспективу. Ефективна розробка цих стратегій можлива за умови застосування різних методів аналізу, наприклад, SWOT-аналізу.

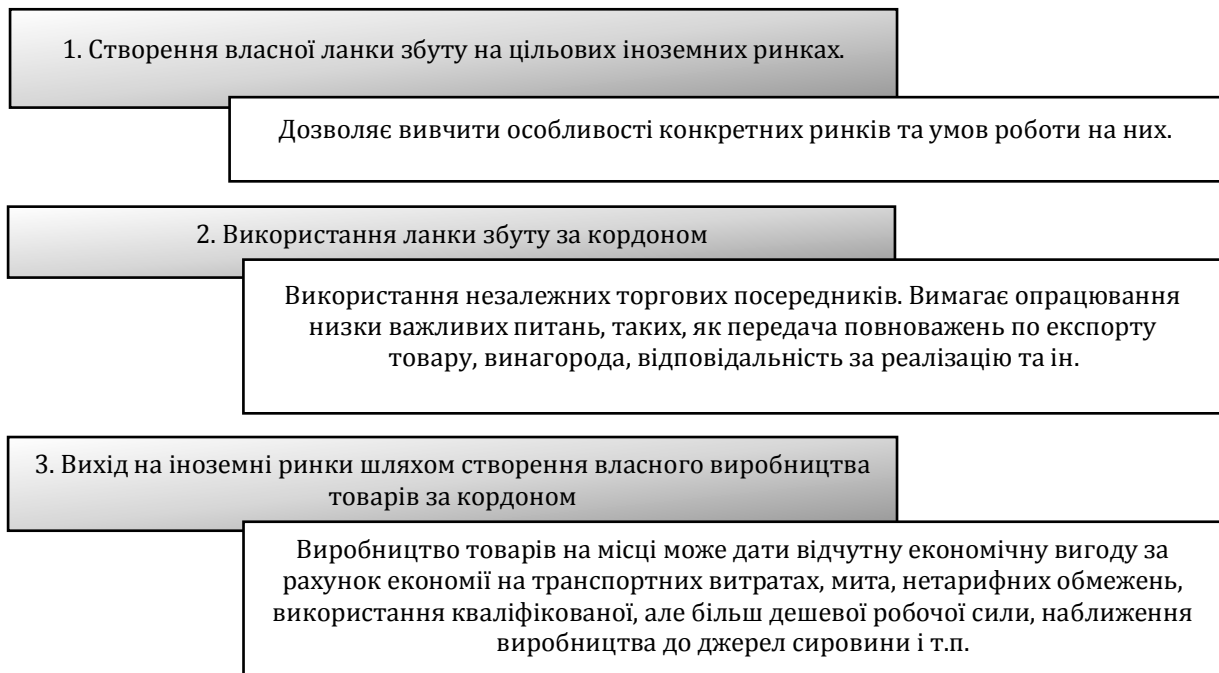


Рис. 2. Способи виходу підприємства на зовнішні ринки*

*Складено автором.

Стратегія ЗЕД підприємства є однією зі складових загальної стратегії підприємства і є планом розвитку підприємства стосовно діяльності пов'язаної з виходом на зовнішній ринок, завоюванням бажаної частки ринку, розширення та підтримання своїх позицій. А також – це комплекс управлінських рішень, які звужують всю множину можливих зовнішньоекономічних дій підприємства до сукупності найбільш ефективних з точки зору довгострокових цілей сформульованих у загальній стратегії. При формуванні такого комплексу рішень мають враховуватися можливі дії та протидії інших учасників ринкових відносин [3, с. 7]. Стратегія ЗЕД підприємства є однією зі складових загальної стратегії підприємства і є планом розвитку підприємства стосовно діяльності пов'язаної з виходом на зовнішній ринок, завоюванням бажаної частки ринку, розширення та підтримання своїх позицій. А також – це комплекс управлінських рішень, які звужують всю множину можливих зовнішньоекономічних дій підприємства до сукупності найбільш ефективних з точки зору довгострокових цілей сформульованих у загальній стратегії. При формуванні такого комплексу рішень мають враховуватися можливі дії та протидії інших учасників ринкових відносин [3, с. 7].

Стратегія ЗЕД невід'ємно входить до групи функціональних стратегій, що підтверджується дослідженнями О. А. Кириченка [2]. Саме тому, зовнішньоекономічна стратегія повинна розглядатись як функціональна стратегія, яка за ієрархією пов'язана із конкурентною, ресурсною, товарною та іншими стратегіями підприємства.

Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності відбувається під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, які формують експортний потенціал підприємства, що є основою для формування стратегії [1]. Етапи формування стратегії ЗЕД було розглянуто в працях М. Г. Саєнко [4]. Схематично ці етапи зображено на рис. 3.

Зазначимо, що в процесі стратегічного управління виникає зворотній зв'язок, який може передбачати часткові зміни місії та цілей ЗЕД. При виході підприємства на зовнішній ринок стратегія ЗЕД належить до стратегій інтернаціоналізації, яка є освоєнням нових, закордонних ринків, використовуючи не тільки розширення експорту товарів, але й експорту капіталів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На сучасному етапі фінансово-господарської діяльності українські підприємства беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності. Проте ефективність цієї діяльності доволі низька.

При виході на зовнішній ринок підприємство потрапляє в умови жорсткої міжнародної конкуренції. Насамперед це стосується підприємств, які працюють на високо конкурентному ринку, де функціонує кілька сотень або навіть тисяч фірм.

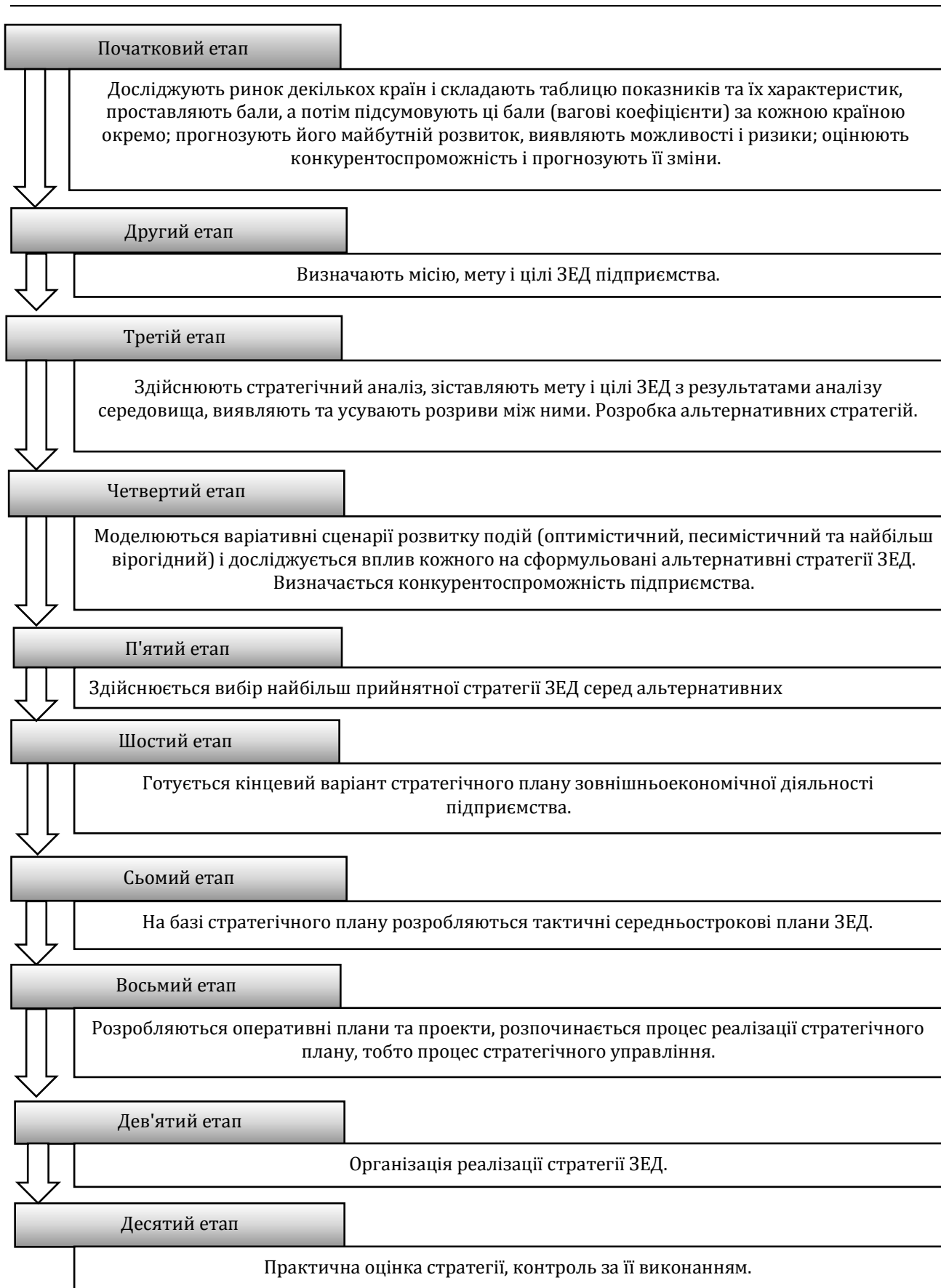


Рис. 3. Етапи формування стратегії ЗЕД*

**Складено автором.*

Для ефективної роботи необхідно враховувати вимоги зовнішнього середовища: особливості чинного законодавства, міжнародні правила, соціально-культурне середовище, звичаї, правила валютно-фінансових розрахунків, політику та ін. Для досягнення цієї мети необхідна насамперед ефективна стратегія ведення ЗЕД, яка повинна розроблятися лише у комплексі із загальним стратегічним планом розвитку та функціонування підприємства. Лише розробка конкретного плану заходів дозволить вітчизняним підприємствам визначитися з основними видами дій щодо виходу на зовнішні ринки та закріпити свої позиції як конкурентоспроможних суб'єктів.

Для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю можна визначити такі заходи:

- створення окремого структурного підрозділу, що відповідав би за успішність ведення ЗЕД на підприємстві;
- маркетингові дослідження нових ринків за умови виходу на них, вибір партнерів для ведення зовнішньоекономічної діяльності шляхом збору необхідної інформації про них;
- проведення SWOT-аналізу для розробки стратегії розвитку підприємства та удосконалення механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі відповідних законодавчих актів.

Втілення запропонованих вище заходів у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства покращить якість його роботи.

Для ефективної роботи необхідно враховувати вимоги зовнішнього середовища: особливості чинного законодавства, міжнародні правила, соціально-культурне середовище, звичаї, правила валютно-фінансових розрахунків, політику та ін. Для досягнення цієї мети необхідна насамперед ефективна стратегія ведення ЗЕД, яка повинна розроблятися лише у комплексі із загальним стратегічним планом розвитку та функціонування підприємства. Лише розробка конкретного плану заходів дозволить вітчизняним підприємствам визначитися з основними видами дій щодо виходу на зовнішні ринки та закріпити свої позиції як конкурентоспроможних суб'єктів.

Для ефективного управління зовнішньоекономічною діяльністю можна визначити такі заходи:

- створення окремого структурного підрозділу, що відповідав би за успішність ведення ЗЕД на підприємстві;
- маркетингові дослідження нових ринків за умови виходу на них, вибір партнерів для ведення зовнішньоекономічної діяльності шляхом збору необхідної інформації про них;
- проведення SWOT-аналізу для розробки стратегії розвитку підприємства та удосконалення механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі відповідних законодавчих актів.

Втілення запропонованих вище заходів у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємства покращить якість його роботи.

Список літератури

1. Баула О. В., Сачук А. В. Особливості формування стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасному глобалізаційному просторі. *Проблеми розвитку та перспективи малого підприємництва в Україні на сучасному етапі*. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=65314>.
2. Кириченко О. А., Ваганов К. Г. Сучасна система управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. *Механізм регулювання економіки*. 2008. №1. URL: <http://uadocs.exdat.com/docs/index-68609.html>.
3. Кісь О. П. Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01. Харків, 2005.
4. Саєнко М. Г. *Стратегія підприємства*: підручник. Тернопіль: Економічна думка, 2006. 390 с.
5. *Методичні підходи до обґрунтування вибору зовнішніх ринків підприємствами*. URL: <https://www.lektsii.net/1-96725.html>.
6. Келлер К., Котлер Ф. *Маркетинг менеджмент*. Издательский дом "Питер", 2018. 848 с.
7. Портер М. Е. *Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов*. Москва: Альпина Бизнес Букс, 2005. 454 с.
8. Багрова І. В., Редіна Н. І., Власюк Ст. Є., Гетьман О. О. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємства*. Київ: Центр навчальної літератури, 2004. 580 с.
9. Особливості організації управління зовнішньоекономічною діяльністю в компанії. URL: <http://ekon.in.ua/osoblivosti-organizaciyi-upravlinnya-zovnishneoeconomichnoyu-d.html>.
10. Органи державного управління ВЕД в РБ, їх функції. URL: <http://ni.biz.ua/4-1/2119.html>.
11. Грилицька А., Синиця І. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Серія: Економічні науки Випуск 36. Частина III. URL: <http://ua.z-pdf.ru/7ekonomika/868929-1-seriya-ekonomichni-nauki-vipusk-chastina-iii-udk-657442-anzhela-grilicka-angela-grylitska-irina-sinicya-irina-synusa.php>.
12. Зовнішньо-економічна маркетингова діяльність підприємства. Referat-ok.com.ua 2014-2018. URL: <http://referat-ok.com.ua/marketing/zovnishno-ekonomichna-marketingova-diyalnist-pidprijemstva>.

-
13. Карпенко М. О. Захарченко О. В. *Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві*. URL: <http://jrnل.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/486/473>.

References

1. Baula, O. V., Sachuk, A. V. (2013). Osoblyvosti formuvannja strategiji zovnishn'oekonomichnoi' dijal'nosti pidpryjemstva v suchasnomu globalizacijnomu prostori. *Problemy rozvytku ta perspektyvy malogo pidpryjemnyctva v Ukrai'ni na suchasnomu etapi*. Retrieved from: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=65314>. [in Ukrainian].
2. Kyrychenko, O. A. Vaganov, K. G. (2008). *Suchasna systema upravlinnja zovnishn'oekonomichnoju dijal'nistju pidpryjemstva*. Mehanizm reguljuvannja ekonomiky, 1. Retrieved from: <http://uadocs.exdat.com/docs/index-68609.html>. [in Ukrainian].
3. Kis', O. P. (2015). *Formuvannja strategii' zovnishn'oekonomichnoi' dijal'nosti pidpryjemstva*: avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.06.01. Kharkiv. [in Ukrainian].
4. Sajenko, M. G. (2006). *Strategija pidpryjemstva*. Ternopil': Ekonomichna dumka.
5. *Metodychni pidhody do obg'runtuvannja vyboru zovnishnih rynkiv pidpryjemstvamy*. (n.d.). Retrieved from: <https://www.lektsii.net/1-96725.html>. [in Ukrainian].
6. Keller, K., Kotler, F. (2018). *Marketing menedzhment*. Yzdatel'skyj dom "Pyter". [in Russian].
7. Porter, M. E. (2005). *Konkurentnaja strategija: Metodyka analiza otraslej y konkurentov*. Moscow: Al'pyna Byznes Buks. [in Russian].
8. Bagrova, I. V., Redina, N. I., Vlasjuk, St. Je., Get'man, O. O. (2004). *Zovnishn'oekonomichna dijal'nist' pidpryjemstva*. Kyiv: Centr navchal'noi' literatury. [in Ukrainian].
9. *Osoblyvosti organizacii' upravlinnja zovnishn'oekonomichnoju dijal'nistju v kompanii'*. (n.d.) Retrieved from: <http://ekon.in.ua/osoblivosti-organizaciyi-upravlinnya-zovnishneoeekonomichnoyu-d.html>. [in Ukrainian].
10. *Organy derzhavnogo upravlinnja VED v RB, i'h funkcii'*. (n.d.). Retrieved from: <http://ni.biz.ua/4-1/2119.html>. [in Ukrainian].
11. Grylic'ka, A., Synycja, I. (n.d.). *Upravlinnja zovnishn'oekonomichnoju dijal'nistju pidpryjemstva*. Serija: Ekonomichni nauky Vypusk 36. Chastyna III. Retrieved from: <http://ua.z-pdf.ru/7ekonomika/868929-1-seriya-ekonomichni-nauki-vipusk-chastina-iii-udk-657442-anzhela-grilicka-angela-grylitska-irina-sinicya-irina-synyca.php>. [in Ukrainian].
12. *Zovnishn'o-ekonomichna marketyngova dijal'nist' pidpryjemstva*. (2018). Referat-ok.com.ua. Retrieved from: <http://referat-ok.com.ua/marketing/zovnishno-ekonomichna-marketingova-diyalnist-pidpryjemstva>. [in Ukrainian].
13. Karpenko, M. O., Zaharchenko, O. V. (n. d.). *Udoskonalennja organizacii' zovnishn'oekonomichnoi' dijal'nosti na pidpryjemstvi*. Retrieved from: <http://jrnل.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/486/473>. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 02.10.2018 р., прийнята до друку – 16.10.2018 р.

Олена Михайлівна ЛОЖАЧЕВСЬКА

доктор економічних наук,
професор,
Національний транспортний університет

Руслан Володимирович ГРИГОРЕНКО

здобувач,
Національний транспортний університет
E-mail: ket13@ukr.net

АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ АВТОСЕРВІСУ УКРАЇНИ

Ложачевська О. М., Григоренко Р. В. Аналіз маркетингової діяльності та комунікаційної політики підприємств автосервісу України. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 170-175.

Анотація

За умов трансформації економічних відносин ефективне використання інформаційних технологій стає одним із найважливіших чинників виживання підприємств у сучасному гіперінформаційному просторі. Становлення інформаційного суспільства обумовило потребу в перегляді підходів до маркетингової діяльності підприємств, у зв'язку з появою нових форм комунікаційної діяльності в гіпермедійному середовищі. Дослідження свідчать, що у 2017 р. 60 % населення України є користувачами Інтернету, для 63 % з яких соціальні мережі стали основним джерелом інформації, що привело до перерозподілу рекламних бюджетів на користь Інтернет-мережі. Це зумовило необхідність теоретичного переосмислення концептуальних засад маркетингової діяльності підприємств, їх комунікаційної політики. У статті досліджено фінансовий стан сучасних підприємств автосервісу, доведено вплив застосування компонентів інтерактивного маркетингу в їх діяльність.

Ключові слова: інформаційні системи; маркетинг; якість послуг; маркетингові інформаційні технології; інформаційні комунікації.

Olena Mykhailivna LOZHACHEVSKA

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
National Transport University

Ruslan Volodymyrovych HRYHORENKO

PhD Student,
National Transport University
E-mail: ket13@ukr.net

ANALYSIS OF MARKETING ACTIVITY AND COMMUNICATION POLICY OF CAR SERVICE ENTERPRISES OF UKRAINE

Abstract

The effective use of information technology becomes one of the most important factors in the survival of enterprises in the modern hyper-information space in the context of the transformation of economic relations. The formation of the information society has determined the necessity to reconsider the approaches to the marketing activity of enterprises. It is caused by the emergence of new forms of communication activities in the hypermedia environment. The researches show that in 2017 60% of the population of Ukraine are Internet users. The social networks became the main source of information for 63% of these users. It has led to the redistribution of advertising budgets in favour of the Internet. Such situation has caused the need for a theoretical rethinking of the conceptual foundations of marketing activities of enterprises, their communication policy. The financial condition of modern car service enterprises has been investigated in the article. The influence of the use of components of interactive marketing on

their activity has been proved.

Keywords: *information systems; marketing; quality of services; marketing information technologies; information communications.*

Вступ

Раціоналізації кумулятивно-синергетичного ефекту інтеграції процесів передачі та сприйняття інформації про товари, послуги, проекти, конкурентів, ціни, нових гравців на ринку послуг відбуваються за допомогою маркетингових комунікацій. Так збалансованість та координованість форм та методів маркетингових комунікацій призводять до вибору маркетингової стратегії взаємодії підприємств з покупцями, клієнтами і бізнес-партнерами, що забезпечує досягнення ефективного впливу на них унаслідок системодоповнення різних видів маркетингової діяльності. Увагу до маркетингових комунікацій обумовлено якісними змінами в усьому гіперінформованому середовищі, їх зростаючою роллю в системі маркетингу і активним розвитком маркетингових комунікацій як об'єкта наукових досліджень, які наповнюються новим змістом.

Концептуальним засадам функціонування маркетингу на підприємстві присвячено праці В. Г. Герасимчука, О. В. Зозульова, В.В. Зунде, Н. В. Куденко, К.А. Компанець, Л. А. Мороз, А. Ф. Павленка, С. О. Солнцева, А. О. Старостіної, Л. В. Шульгіної та ін. Аналіз наукових праць показав, що подальшого розвитку потребують концептуальні засади маркетингової діяльності підприємств в умовах інформаційного суспільства, моделі споживчої поведінки в мережі Інтернет, теоретико-методичні положення маркетингової комунікаційної діяльності у відкритих Інтернет-спільнотах.

Потреби в послугах автосервісу мають можливість безперервно удосконалюватися, їм властива невизначеність кінцевих результатів. Попит на послуги підприємств автосервісу і пропозиція як елементи ринкового механізму впливають на якість і кількість послуг. Ці елементи є найменш дослідженими.

Вищезазначені фахівці не знаходять прямого зв'язку між якістю та кількістю послуг і застосованими підприємствами маркетингових стратегій, реалізація яких повинна здійснюватися за допомогою інформаційних технологій.

О. М. Фроленко та Я. Г. Панухник зазначили, що «під маркетинговою інформаційною системою розуміємо комплексну організаційно-управлінську структуру, яка містить: персонал, технічні засоби, методи і прийоми збору, аналізу та прогнозування маркетингових даних з метою прийняття оптимізованих управлінських рішень» [1, с. 240]. Тобто дослідниками описується сам процес управління, однак не окреслено вплив маркетингових інформаційних комунікацій на повну діяльність підприємств.

Так, на думку Л. Ф. Єжової, маркетингові інформаційні системи створюються з урахуванням конкретних потреб підприємств і тому у кожного підприємства – своя система [3, с. 37]. Тобто в цьому питанні не враховуються потреби споживачів, хоча саме від них залежить реалізація головної цілі підприємства.

При умові виробництва послуг автосервісом у меншій кількості або в точній відповідності до обсягу попиту споживач не впливає на процес поліпшення якості. Він змушений задовольняти свої потреби, користуючись послугами, найчастіше через відсутність вибору. Якщо на ринку вибір продавця послуг обмежений, то сервісне підприємство практично незацікавлене у поліпшенні якості.

Аналіз послуг, які фактично надає автосервіс, свідчить, що найбільш розповсюдженими і більш прибутковими є послуги з кузовного ремонту автомобілів: рихтувальні, підготовчі та малярні роботи. Разом із переліченими видами робіт, у середньому, кожне автосервісне підприємство надає близько 15 додаткових та інших послуг.

У сучасній економіці більшості країн відбулися структурні зміни, у результаті яких сектор послуг у найбільш розвинених країнах вийшов на перше місце за часткою у валовому національному продукті (до 60 %) [4], а також за показником трудового населення, зайнятого в цій сфері діяльності (до 50 %). Наприклад, у секторі промисловості та будівництва рівень зайнятості в таких країнах забезпечує лише до 30 % трудового населення [5, с. 47-49]. В Україні показник частки послуг у структурі ВВП досягає лише близько 40 %, але має стійку тенденцію до збільшення.

Аналіз особливостей розвитку автосервісу в регіоні показав, наскільки значний вплив має економічний розвиток на формування попиту на послуги з технічного ремонту та обслуговування автомобілів. Автомобілебудівний ринок розширюється щороку, що призводить до зростання попиту на автосервісні послуги. Зі збільшенням кількості споживачів автосервісних послуг відбувається одночасне зростання вимог до якості автосервісу. Виникає необхідність вивчення і аналізу роботи підприємств автосервісу, удосконалення систем підвищення якості автосервісних послуг.

Питома вага легкових автомашин у загальній кількості усіх автомобілів країни становить 81–82 %. Останніми роками значно підвищився рівень цього показника. В Україні на 1000 осіб населення на

першу половину 2017 р. припадало 143 авто, або загальний рівень моторизації 157 авто на 1000 осіб, у країнах Європи та США цей показник вище майже у 4–5 разів.

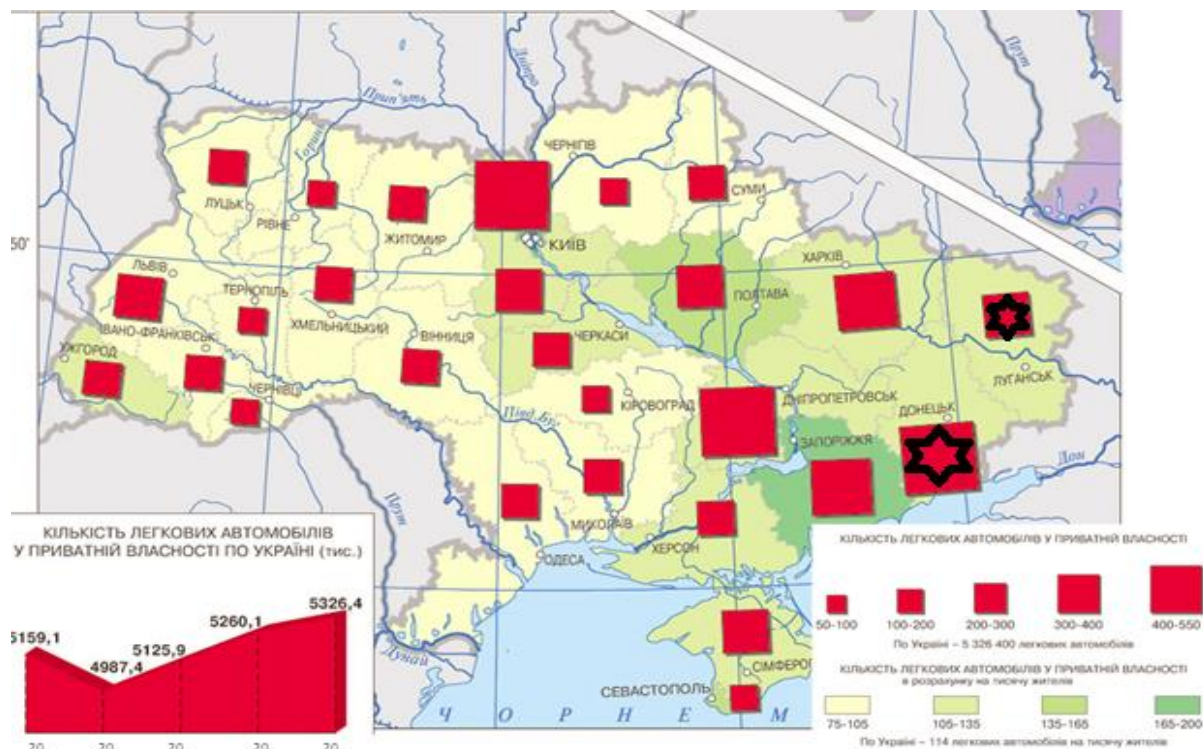


Рис. 1. Аналіз ринку автосервісу в регіонах України

Проведене дослідження показало, що чинники та умови розвитку зовнішнього середовища на українському ринку автомобілів обумовлюють посилення уваги керівництва підприємств автосервісу до побудови ефективних систем управління підприємствами на основі маркетингу. При цьому варто зауважити, що питання побудови маркетингової компоненти управління на підприємствах – лідерах автосервісної галузі, є у достатній мірі відпрацьованими: такі, як ПрАТ «Єврокар», ПрАТ «Рено Україна», ПАТ «УКРАЇНЬСЬКА АВТОМОБІЛЬНА КОРПОРАЦІЯ», ПАТ «Одеса-АВТО», ПрАТ «АВТОКАПІТАЛ», мають потужні маркетингові департаменти із широким колом фахівців у різних напрямках маркетингової діяльності – спеціалістів зі збуту, маркетологів з цінової політики, продукт-менеджерів та бренд-менеджерів, маркетологів-аналітиків та ін. Ці компанії формують потужні маркетингові бюджети, які йдуть на розробку стратегії і тактики просування своєї послуги на ринок. Так додаткове дослідження Компанець К. А. [7], яке зображене на рис. 2, містить аналіз застосування інформаційних систем. Дає підстави стверджувати, що не на всіх підприємствах відбувається позитивна політика застосування інформаційних технологій і тим самим є питання дослідити вплив такої тенденції на сучасний їх розвиток.

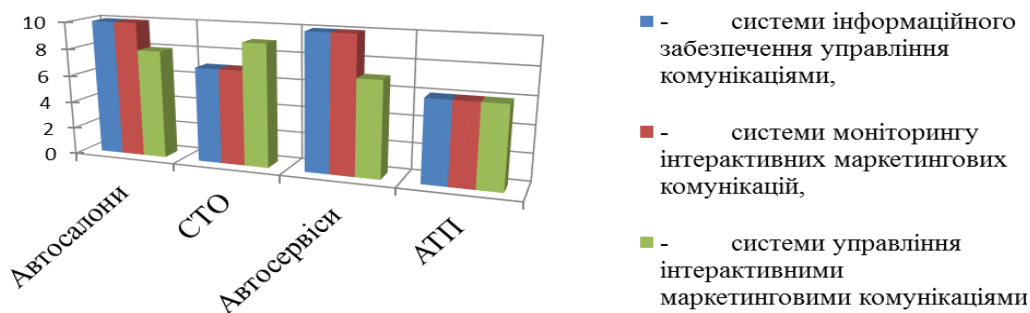


Рис. 2. Застосування інформаційних систем маркетингу [7]

Але дослідження фінансового стану, зокрема витрати операційної діяльності, пов'язані не лише з формуванням собівартості продукції, а й містять загальновиробничі витрати та витрати на збут,

безпосередньо беруть участь у виготовленні та реалізації продукції підприємства і формують прибуток від операційної діяльності. Показник рентабельності операційної діяльності відображає прибутковість операційної діяльності, не враховуючи результати фінансової та інвестиційної.

Сукупність, що досліджується, містить 24 підприємства автосервісу України, що здійснюють продаж та обслуговування автомобілів. На рис. 1 наведено виручку від реалізації підприємств, що здійснюють продаж та обслуговування автомобілів в Україні протягом останніх років.

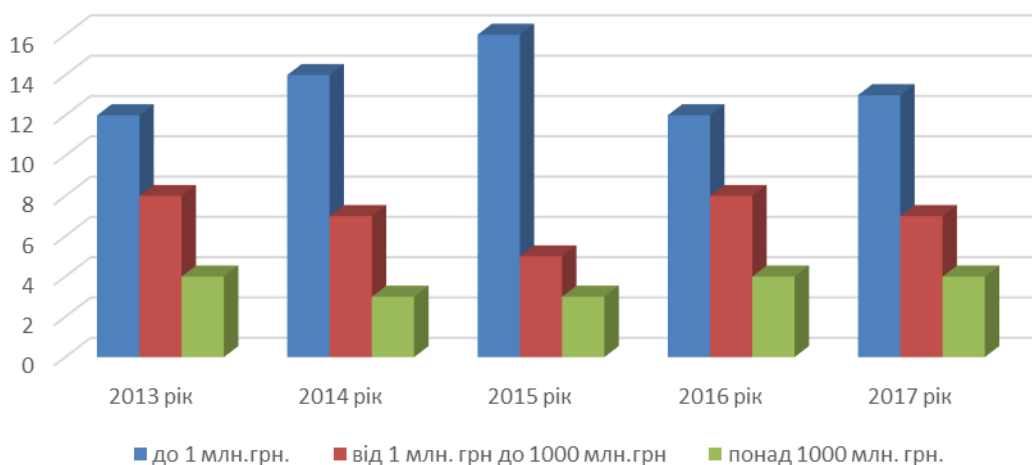


Рис. 3. Розподіл підприємств, що здійснюють продаж та обслуговування автомобілів в Україні, за чистим доходом від реалізації товарів за 2013-2017 роки

Так з графіку видно, що протягом 2013-2017 років переважають підприємства з чистим доходом менше 1 млн грн (близько 50 %). При цьому їх кількість зростала до 2015 року та зменшилася у 2016-2017 роках. Відповідно зменшилася кількість підприємств з чистим доходом від реалізації від 1 до 1000 млн грн та з чистим доходом понад 1000 млн грн, яких найменша кількість у сукупності підприємств, що розглядаються. Зміна у розподілі у бік збільшення виручки від реалізації після 2014 року може бути викликана як збільшенням продажів, так і падінням курсу національної валюти.

На рис. 4 наведено лінії розподілу чистого доходу від реалізації продукції та витрат на збут підприємств України, що здійснюють реалізацію та обслуговування автомобілів. Як бачимо, у підприємств з більшими продажами спостерігається зростання витрат на збут. При цьому досить значне зростання виручки супроводжується незначним збільшенням витрат на збут.

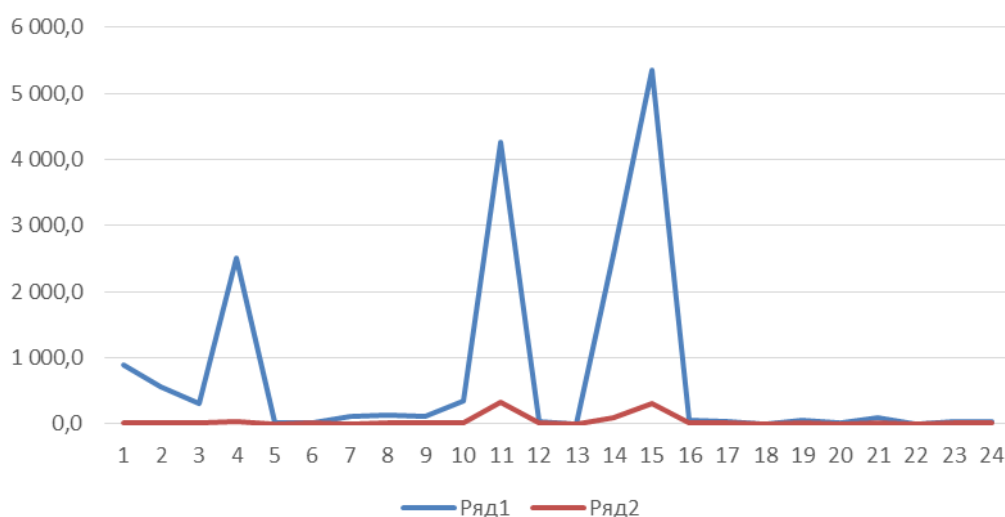


Рис. 4. Графік чистого доходу від реалізації та витрат на збут підприємств, що здійснюють реалізацію та обслуговування автомобілів в Україні у 2017 році

Як видно з розподілів підприємств України, що здійснюють реалізацію та обслуговування автомобілів за витратами на збут, наведених на рис. 2, протягом 2016 та 2017 років переважали підприємства з витратами на збут від 1 млн грн до 10 млн грн на рік, 54 % та 50 % відповідно. Підприємства, які мали менші витрати на збут (до 1 млн грн на рік), склали 21 % від усієї сукупності. Щодо підприємств зі значними витратами на збут понад 10 млн грн на рік, то їх частка у 2017 році

збільшилася до 29 %, у зіставленні з 2016 роком – 25 %. Збільшення кількості підприємств зі значними витратами на збут відбулося за рахунок зменшення підприємств з середніми витратами на збут.

Водночас для середніх та малих виробників стала проблема маркетингового забезпечення прийняття стратегічних рішень і тепер відіграє першочергове значення: для більшості із них значне коло функцій маркетингової компоненти управління залишається поза увагою менеджменту. Тому і показники фінансового зростання є досить низький. Це не дає змоги таким підприємствам ефективно працювати на ринку, знайти і відстояти свою ринкову нішу та зумовлює необхідність більш глибокого дослідження існуючої практики управління, зокрема – діагностики достатності організаційного, матеріально-технічного та інформаційно-аналітичного забезпечення маркетингу. Передусім у процесі дослідження нами було встановлено рівень маркетингової наповненості управління розвитком обраної вибірки підприємств автосервісу. Проведене у зазначених напрямках дослідження дозволило ідентифікувати існуючий рівень реалізації окремих маркетингових складових управління підприємствами автосервісу. Зокрема, на рис. 3 зображено маркетингові стратегії (чи їх відсутність), що використовуються підприємствами.

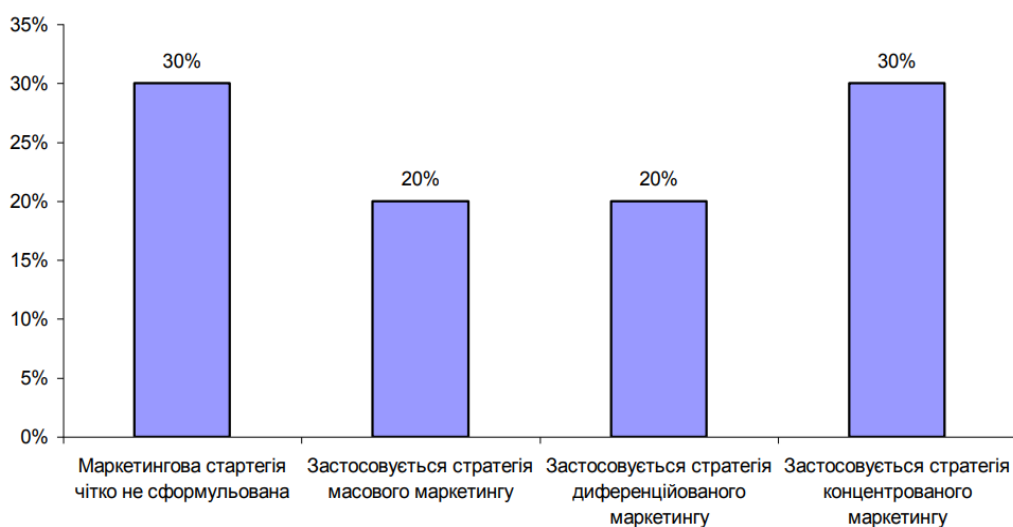


Рис. 5. Розподіл маркетингових стратегій на досліджуваних підприємствах автосервісу, %, за 2017 р.

**Складено автором за результатами опитування спеціалістів досліджуваних підприємств.*

Дослідження дозволило виявити певну диференціацію маркетингових стратегій розглянутих підприємств автосервісу. Таким чином, оцінка маркетингових стратегій досліджуваних підприємств автосервісу дозволяє дійти висновку, що загалом маркетингові компоненти управління розвитком підприємств присутні у 70 % досліджуваних підприємств, тоді як на 30 % підприємств такий механізм практично відсутній. Загалом слід сказати, що простежується певна кореляція між наявністю та характером маркетингових стратегій і окремими ринковими характеристиками підприємства, зокрема обсягами наданих послуг, широтою асортименту додаткових послуг, якості їх надання та географічним охопленням ринку.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, дослідження дозволяє зробити висновок, що в міру розвитку та розширення ринкової діяльності підприємств відбувається еволюція практичних підходів до маркетингових компонентів управління. Так, якщо на ранніх етапах розвитку підприємств при незначних обсягах реалізації, малому асортименті продукції та лише регіональному ринку збуту підприємства цілком обходяться без маркетингових компонентів управління як такого, то із нарощуванням економічного та маркетингового потенціалу вони потребують більш диференційованих маркетингових підходів, а саме: застосування інноваційних технологій, які формують інтерактивний маркетинг.

Список літератури

1. Фроленко О. М. Маркетингова інформаційна система як засіб реалізації стратегічного потенціалу промислового підприємства. *Інноваційна економіка*. 2014. № 6. С. 238-244. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_6_44.

-
2. Panukhnyk Ya. H. (2014). Kontseptual'ni pidkhody do pobudovy marketynhovykh informatsiynykh system promyslovoho pidpryyemstva. *Marketynh i rynkovi vidnosyny*, 51, 113-120.
 3. Єжова Л. Ф. Інформаційний маркетинг : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2002. 360 с.
 4. Nicolades Ph. The problem of regulation in traded services: The implications for reeciproriche. New Jersey, 2017. 345 p.
 5. Жерейж Ж. И Экономическая эффективность качества. *Актуальные проблемы экономики*. 2002. №1. С. 47-49.
 6. Яневич М. М. Структура інформаційно-аналітичної системи стратегічного маркетингового управління підприємств (на прикладі регіональних підприємств кондитерської галузі). *Ефективна економіка*. № 9. 2013.
 7. Компанець К. А. Імплементация маркетингової інформаційної системи в діяльність підприємств сфери послуг. *Економічний аналіз* : зб. наук. праць. Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2018. Том 28. № 3. С. 231-235.

References

1. Frolenko, O. M. (2014). Marketynhova informatsiyna systema yak zasib realizatsiyi stratehichnoho potentsialu promyslovoho pidpryyemstva. *Innovatsiyna ekonomika*, 6, 238-244. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_6_44. [in Ukrainian].
2. Panukhnyk, Ya. H. (2014). Kontseptual'ni pidkhody do pobudovy marketynhovykh informatsiynykh system promyslovoho pidpryyemstva. *Marketynh i rynkovi vidnosyny*, 51, 113-120. [in Ukrainian].
3. Yezhova, L. F. (2002). *Informatsiynyy marketynh*. Kyiv : KNEU. [in Ukrainian].
4. Nicolades, Ph. (2017). *The problem of regulation in traded services: The implications for reeciproriche*. New Jersey.
5. Zhereyzh, Zh. Y (2002). Ekonomicheskaya effektivnost' kachestva. *Aktual'nye problemy ekonomiki*, 1, 47-49. [in Russian].
6. Yanevych, M. M. (2013). Struktura informatsiyno-analitychnoyi systemy stratehichnoho marketynhovoho upravlinnya pidpryyemstv (na prykladi rehional'nykh pidpryyemstv kondyters'koyi haluzi). *Efektivna ekonomika*, 9. [in Ukrainian].
7. Kompanets', K. A. (2018). Implementatsiya marketynhovoyi informatsiynoyi systemy v diyal'nist' pidpryyemstv sfery posluh. *Ekonomichnyy analiz*, 28(1), 231-235. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 05.10.2018 р., прийнята до друку – 17.10.2018 р.

Микола Кирилович ПАРХОМЕЦЬ

доктор економічних наук, професор,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: luda@uniyat.in.ua

Людмила Миколаївна УНІЯТ

кандидат економічних наук, доцент, докторант,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: luda@uniyat.in.ua

**ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ ЗЕРНА КУКУРУДЗИ У
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Пархоμεць М. К., Уніят Л. М. Інноваційні методи управління виробництвом зерна кукурудзи у сільськогосподарських підприємствах. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 176-183.

Анотація

У статті висвітлено результати ретроспективного аналізу виробництва зерна кукурудзи в регіонах України за 2010-2016 роки, економічну ефективність виробництва зерна у підприємствах Тернопільської області. На основі проведеного дослідження запропоновано основні чинники підвищення рівня економічної ефективності та конкурентоспроможності зерна кукурудзи, акцентовано особливу увагу на інноваційні методи управління виробництвом зерна за допомогою методів цифрової економіки.

Ключові слова: зерно кукурудзи; урожайність; повна собівартість; ціна; чистий дохід; економічна ефективність; конкурентоспроможність; інноваційні методи управління; коефіцієнт доходності; цифрова економіка.

Mykola Kyrylovych PARKHOMETS

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Ternopil National Economic University

Liudmyla Mykolaivna UNIAT

PhD in Economics
Researcher,
Ternopil National Economic University
E-mail: luda@uniyat.in.ua

**INNOVATIVE METHODS OF CORN GRAIN PRODUCTION MANAGEMENT IN
AGRICULTURAL ENTERPRISES**

Abstract

The article presents the results of the retrospective analysis of corn grain production in the regions of Ukraine for 2010-2016, the economic efficiency of corn grain production in the enterprises of the Ternopil region. On the basis of the research, the main factors of increasing the level of economic efficiency and competitiveness of corn grain are proposed, with accent on innovative methods of grain production management using the methods of digital economy.

Keywords: corn grain; crop yield; full cost; price; net income; economic efficiency; competitiveness; innovative management methods; coefficient of return; digital economy.

Зерно кукурудзи займає вагомe місце у розвитку АПК та національної економіки загалом. Рослина є сировинною базою для виробництва: продуктів харчування населення, кормів для тваринництва; функціонування спиртової та інших галузей.

Частка доходу від реалізації зерна кукурудзи в загальному доході зернового господарства сільськогосподарських підприємств Тернопільської області за 2010-2016 рр. перебувала у межах 33,4-78,6 %.

Вагома частка доходу від реалізації зерна кукурудзи обумовлена насамперед високоефективною культурою, посівна площа якої за останні 2010-2016 роки подвоїлась, збільшилась урожайність кукурудзи на зерно, що позитивно вплинуло на економічну ефективність та конкурентоспроможність продукції на внутрішньому ринку.

Важливими аспектами інноваційних методів управління виробництвом зерна кукурудзи є посилення концентрації та інтенсифікації виробництва, що є вагомим підґрунтям для запровадження новітніх, ресурсозберігальних технологій виробництва зерна та іншої продукції.

Одним із головних чинників підвищення економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції є сучасні інноваційні технології за допомогою методів комп'ютерної цифрової обробки інформації, зокрема: для розвитку точного землеробства; супутникового моніторингу посівів; картографування полів та врожайності; управління технікою тощо.

Важливе значення у кожному регіоні України надається виробництву зерна кукурудзи. Це підтверджується господарсько-економічними показниками виробництва зерна кукурудзи за областями України за 2010-2016 роки (табл. 1). Як видно з таблиці, за аналізований період зібрана площа кукурудзи на зерно в аграрних підприємствах України збільшилась із 2647,6 тис. га (2010 р.) до 4252,2 тис. га (2016 р.) або на 60,6 %. Найбільше вирощують кукурудзи на зерно: у Полтавській області (543,8 тис. га); Кіровоградській (364,6 тис. га);

Дніпропетровській (339,2 тис. га); Черкаській (330,5 тис. га); Чернігівській (326,5 тис. га); Сумській (314,4 тис. га); Вінницькій (303,9 тис. га) та інших областях. Вказані вище області за аналізований період виробили порівняно і найбільшу частку зерна, відповідно (15,8 – 9,2 %) в загальному обсязі зерна кукурудзи в Україні. Там, крім Дніпропетровської області, досягнуто порівняно високої урожайності кукурудзи на зерно (77,4 -84,7 ц/га) та рентабельності виробництва і продажу зерна (71,5 – 42,3 %).

Водночас аграрні підприємства в 11-ти областях мають урожайність кукурудзи на зерно значно меншу, ніж у середньому по Україні, а у 18 – ти областях менший рівень рентабельності зерна, що свідчить про значні наявні резерви підвищення економічної ефективності виробництва і збуту кукурудзи.

Аналіз показав, що рівень урожайності та рентабельності зерна кукурудзи у регіонах України залежить від комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників.

З метою поглибленого дослідження ефективності вирощування кукурудзи, провели аналіз її виробництва і продажу зерна в підприємствах Тернопільської області в середньому за 2010-2016 роки (табл. 2). Встановлено, що у зерновому господарстві області кукурудза на зерно займає важливе місце в економіці галузі зернових і зернобобових культур. Так середня зібрана площа кукурудзи в розрахунку на сільгоспдприємство Тернопільської області збільшилась із 232 га (2010 р.) до 419 га (в середньому за 2014-2016 роки) або в 1,8 раза більше. Частка зібраної площі кукурудзи у зерновому господарстві за цей період збільшилась відповідно з 13,8 % до 25,0 %. При цьому повні витрати, тобто рівень інтенсифікації, збільшились із розрахунку на 1 га зібраної площі кукурудзи відповідно з 3503 грн (2010 р.) до 9776 грн (2014-2016 рр.), що у 2,8 раза більше.

Дослідження показали, що зростання рівня концентрації та інтенсифікації виробництва сприяли: підвищенню урожайності кукурудзи за аналізований період відповідно з 54,5 ц/га до 75,2 ц/га в середньому у підприємствах області; збільшенню на 100 га зібраної площі реалізації зерна та чистого доходу відповідно з 3801 ц і 450,8 тис. грн (2010 р.) до 6422 ц і 1605,2 тис. грн (2014-2016 рр.), що в 1,7 раза та 3,6 раза більше. За аналізований період частка чистого доходу, отриманого від реалізації зерна кукурудзи у загальному доході зернових, як видно з таблиці 2, підвищилась з 33,4 % до 48,6 %, що свідчить про вагомe значення зерна кукурудзи у розвитку економіки як зернового господарства, так і сільськогосподарських підприємств загалом.

Підвищення економічної ефективності виробництва і продажу зерна кукурудзи значною мірою обумовлено збільшенням темпів підвищення ціни реалізації 1 ц зерна порівняно із повною його собівартістю. Так, якщо за аналізований період повна собівартість 1 ц реалізованого зерна кукурудзи збільшилась з 92,17 грн (2010 р.) до 174,05 грн (2014-2016 рр.) або на 88,8 %, то ціна продажу 1 ц зерна підвищилась відповідно з 118,6 грн до 249,92 грн, або в 2,1 раза. Все це за аналізований період сприяло підвищенню маси прибутку в розрахунку: на 1 ц проданого зерна у 2,9 раза; на 1 га зібраної площі кукурудзи у 4,8 раза. За цей період збільшився коефіцієнт дохідності відповідно з 1,29 до 1,44 пунктів та рівень рентабельності кукурудзи на зерно з 28,7 % до 43,6 %.

Таблиця 1. Аналіз показників виробництва зерна кукурудзи в сільськогосподарських підприємствах України.

Регіони	2010 р.				2016 р.			
	Зібрана площа кукурудзи на зерно, тис. га	Частка регіонів у виробництві зерна в Україні, %	Рівень рентабельності зерна кукурудзи, %	Урожайність, ц / га	Зібрана площа кукурудзи на зерно, тис. га	Частка регіонів у виробництві зерна в Україні, %	Рівень рентабельності зерна кукурудзи, %	Урожайність, ц / га
АР Крим	5,0	0,3	43,6	80,4	-	-	-	-
Вінницька	189,3	10,3	48,3	80,7	303,9	42,3	9,2	84,7
Волинська	10,2	0,5	41,2	71,1	21,2	38,9	0,5	70,1
Дніпропетровська	219,2	5,6	17,8	40,8	339,2	35,9	4,3	35,3
Донецька	76,3	1,4	5,3	37,6	65,9	27,6	0,7	29,6
Житомирська	80,2	4,2	28,1	78,5	144,2	43,7	4,2	81,1
Закарпатська	38,6	1,5	-20,7	44,9	51,5	36,4	1,0	54,7
Запорізька	36,1	0,9	17,4	32,8	50,9	39,0	0,5	29,2
Івано-Франківська	30,1	1,2	14,1	66,4	44,5	52,1	1,1	69,6
Київська	183,6	8,3	43,3	74,5	247,9	35,7	6,5	74,1
Кіровоградська	181,7	7,2	38,2	55,3	364,6	54,2	7,4	56,8
Луганська	42,2	0,6	-27,7	32,9	84,3	33,2	1,1	36,3
Львівська	26,7	1,2	12,6	64,2	39,4	15,8	1,0	70,1
Миколаївська	52,5	1,9	40,7	51,7	121,5	33,1	1,7	39,0
Одеська	100,0	0,8	28,7	47,5	159,9	30,6	2,2	38,1
Полтавська	377,7	3,2	30,9	68,9	543,8	71,5	15,8	77,4
Рівненська	15,8	0,1	16,5	81,5	64,4	38,9	1,9	80,8
Сумська	136,4	4,0	12,4	75,9	314,4	49,6	9,3	83,2
Тернопільська	74,5	3,3	28,7	75,5	110,8	38,0	2,9	73,8
Харківська	156,2	3,4	4,4	50,3	276,5	40,7	5,6	56,6
Херсонська	21,8	1,0	40,5	63,1	40,4	32,6	0,9	65,0
Хмельницька	111,0	5,5	28,7	72,6	153,5	40,0	4,1	75,1
Черкаська	216,1	10,3	34,5	78,4	330,5	59,9	8,9	75,5
Чернівецька	62,9	2,8	10,6	60,8	52,5	13,7	0,9	48,4
Чернігівська	203,6	6,8	15,1	63,9	326,5	21,9	9,2	79,0
Україна	2647,6	100	29,9	64,1	4252,2	45,7	100	66,0

*Розраховано на основі [1; 2].

Таблиця 2. Динаміка економічної ефективності виробництва і продажу зерна кукурудзи у підприємствах Тернопільської області

Показники	Роки			2014 – 2016 рр. в % до 2011 – 2013 рр.
	2010	2011- 2013	2014 – 2016	
Зібрана площа кукурудзи, тис. га	61,4	113,8	110,6	97,2
Середня зібрана площа на підприємство, га	232	434	419	96,5
Частка площі кукурудзи у ріллі, %	13,8	25,3	25,0	-0,3
Витрати на 1 га зібраної площі, грн	3503	5943	9776	164,5
Урожайність кукурудзи, ц/га	54,5	72,4	75,2	103,9
На 100 га зібраної площі:				
продано зерна, ц	3801	5604	6422	114,6
чистий дохід, тис. грн	450,8	696,0	1605,0	230,6
Частка чистого доходу від продажу кукурудзи у доході від галузі зернових, %	33,4	49,4	48,6	-0,8
Повна собівартість 1 ц проданого зерна кукурудзи, грн	92,17	103,3	174,05	168,49
Ціна 1 ц проданого зерна, грн	118,60	124,19	249,92	201,2
Прибуток (збиток), грн:				
на 1 ц проданої кукурудзи	26,43	20,89	75,89	363,3
на 1 га зібраної площі	1005	1171	4874	416,2
Коефіцієнт дохідності, пункт	1,29	1,20	1,44	+0,24
Рентабельність кукурудзи, %	28,7	20,2	43,6	+23,4

*Розраховано на основі [1; 2].

Таблиця 3. Економічна ефективність виробництва і продажу зерна кукурудзи у підприємствах районів Тернопільської області

Райони	У середньому за 2011-2013 рр.					За 2014 – 2016 рр.				
	На 1 га зібраної площі:					На 1 га зібраної площі:				
	Повні витрати, грн	Вироблено зерна, ц	Продано зерна, ц	Чистий дохід, грн	Коефіцієнт дохідності, пунктів	Повні витрати, грн	Вироблено зерна, ц	Продано зерна, ц	Чистий дохід, грн	Коефіцієнт дохідності, пунктів
Бережанський	1678	81	18,5	1948	1,16	5448	65	29,4	5586	1,03
Борщівський	3496	61	31,3	3531	1,01	2657	47	16,0	3600	1,35
Бучацький	6278	85	74,9	11991	1,91	14441	75	104,8	22500	1,55
Гусятинський	12023	66	103	12504	1,04	13797	52	71,8	14145	1,03
Заліщицький	3072	61	27,3	4240	1,38	5625	70	30,0	6972	1,24
Збаразький	5492	69	43,0	5272	0,96	5590	67	34,7	7197	1,29
Зборівський	5691	69	52,0	7171	1,26	10455	90	73,0	18524	1,77
Козівський	4919	74	49,1	5558	1,13	10510	78	67,3	14804	1,41
Кременецький	4827	77	32,8	4828	0,98	12351	93	67,2	21280	1,72
Лановецький	4053	79	43,9	4904	1,21	10471	78	57,2	12882	1,23
Монастириський	5030	63	45,3	4929	0,98	8020	81	40,4	9878	1,23
Підволочиський	5958	83	53,7	6792	1,14	9494	63	52,0	11468	1,21
Підгаєцький	4933	68	43,7	5624	1,14	6784	84	47,2	7882	1,16
Теребовлянський	4027	74	39,3	4712	1,17	10808	83	57,4	12897	1,19
Тернопільський	9910	67	97,1	12487	1,26	17622	79	91,7	22434	1,27
Чортківський	9015	63	75,7	9917	1,10	19330	67	58,0	29216	1,51
Шумський	6279	78	63,7	7912	1,26	18433	85	111,1	29680	1,61
По області	5881	71	54,0	6939	1,18	11185	74	64,4	15509	1,39

*Розраховано на основі [1; 2].

Аналіз показав, що економічна ефективність виробництва і продажу зерна кукурудзи за адміністративними районами, а ще більше підприємствами Тернопільської області має суттєву диференціацію (таблиця 3). Як видно з таблиці, порівняно високих економічних результатів з виробництва зерна кукурудзи досягнуто у підприємствах Шумського, Бучацького, Зборівського та інших районів.

Водночас недостатньо використовують свої можливості для ефективного виробництва зерна кукурудзи у підприємствах Борщівського, Бережанського, Заліщицького, Збаразького та інших районів, в яких економічні результати, як видно з таблиці, значно поступаються аналогічним середньообласним показникам. Усе це обумовлює необхідність дослідження впливу головних чинників на економічну ефективність виробництва і продажу зерна кукурудзи у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області. Аналіз діяльності підприємств з виробництва зерна кукурудзи показав, що одним із головних чинників підвищення ефективності виробництва зерна кукурудзи є збільшення витрат обігових та основних активів в розрахунку на 1 га зібраної площі (рівень інтенсифікації, таблиця 4).

Таблиця 4. Вплив інтенсифікації на ефективність та конкурентоспроможність виробництва і збуту зерна кукурудзи у підприємствах Тернопільської області за 2014-2016 рр.

Показники	Групи підприємств за рівнем витрат на 1 га зібраної площі зерна кукурудзи, грн				
	I до 3000	II 3001-6000	III 6001-9000	IV 9001-12000	V 12001 і більше
Кількість районороків, од.	5	19	12	10	5
Витрати на 1 га зібраної площі кукурудзи на зерно, грн	2031	5034	7293	10659	15382
Урожайність кукурудзи на зерно, ц/га	68,9	71,8	73,4	75,4	74,4
Виробнича собівартість 1 ц зерна, грн	41,2	70,1	98,3	140,1	220,3
Продано зерна на 1 га зібраної площі, ц	44,2	54,3	66,9	79,3	76,8
Повна собівартість 1 ц проданого зерна, грн	142,4	131,4	120,4	144,9	174,9
Ціна 1 ц проданого зерна, грн	154,9	172,1	136,4	201,3	251,2
Отримано прибутку (збитку), грн: - на 1 ц проданого зерна	12,5	40,7	16,0	56,4	76,4
- на 1 га зібраної площі	552	2210	1070	4473	5822
Коефіцієнт дохідності, пункт.	1,09	1,31	1,13	1,39	1,44
Рентабельність продажу зерна кукурудзи, %	8,8	31,0	13,3	38,9	43,6

*Розраховано на основі [1; 2].

Порівняно високих показників, економічної ефективності вирощування кукурудзи на зерно досягнуто, як видно з таблиці 4, у підприємствах четвертої і п'ятої груп при рівні витрат на 1 га зібраної площі від 9000 до 15000 грн. Там значно вища урожайність кукурудзи і порівняно кращі фінансові результати.

Практика засвідчує, що управління витратами в процесі виробництва зерна кукурудзи необхідно спрямовувати на придбання насіння нових сортів і особливо високоврожайних гібридів.

Дослідження фахових джерел [3, с. 88] показало, що для підприємств Тернопільської та західних областей України рекомендовано нові гібриди кукурудзи на зерно: ДКС 3939 із ФАО 320, ДКС 4014 із ФАО 310, ДКС 3511 із ФАО 330, Лімагрейн, ЛГ 3258, ЛГ Новий та інші. Ці гібриди спроможні забезпечити вищу урожайність (10-12 т/га), меншу передзбиральну вологість зерна і собівартість зерна, що суттєво підвищує економічну ефективність їх використання.

Головним напрямком підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності розвитку зернового господарства у підприємствах України має стати запровадження інноваційних ресурсозберігальних технологій на основі використання методів цифрової економіки. Саме цифрова економіка стала акселератором суттєвого підвищення економічної ефективності зерна та іншої продукції рослинництва і тваринництва у підприємствах АПК.

Цифрова економіка є головним пріоритетом для розвинутих країн світу: США, Японії, Китаю, Німеччини, Великої Британії, Голландії, Данії, тому розвиток цифрової економіки повинен стати пріоритетом і для України.

Успішний досвід Естонії, Ірландії, Швеції та Ізраїлю свідчить, що безпосередній ефект від комплексного впровадження цифрової економіки становить + 20 % ВВП, а кумулятивний ефект протягом п'яти років після впровадження: 12-14 % зростання ВВП кожного року, у той час, як рентабельність інвестиції в цифрову трансформацію сягає 500 % [4].

На розвиток цифрової економіки звертають значну увагу владні структури, на державному рівні розроблено і прийнято «Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018 – 2020 роки». Відповідно до Концепції розвиток цифрової економіки України полягає у створенні ринкових стимулів, мотивацій, попиту та формуванні потреб щодо використання цифрових технологій, продуктів та послуг у галузях національної економіки [5].

Сучасні можливості цифрової економіки в аграрному секторі передбачають: застосування супутникових навігаційних систем (GPS) і геоінформаційних систем (ГІС) для точного землеробства; управління технікою; використання метеостанцій; використання безпілотних літальних апаратів (дронів); технології контролю зерносховищ; системи управління, призначені для автоматизації обліку і управління тощо [6; 7].

Системи глобального позиціонування GPS, спеціальні датчики, аерофотознімки і фото з супутників, а також спеціальні програми для агроменеджменту на базі геоінформаційних систем (ГІС) збирають дані, що використовуються: для точнішої оцінки оптимуму густини висіву; розрахунку норм внесення добрив і засобів захисту рослин (ЗЗР); точнішого прогнозу врожайності і фінансового планування. Створюються технологічні карти полів, їх електронні паспорти з урахуванням всіх показників по кожному полю: культура, сівозміна, стан ґрунту рельєф, виконані та заплановані операції.

У техніці, зокрема комбайнах, є пристрої для створення й використання карт урожаю. Ці комбайни обладнані глобальними позиційними й географічною інформаційною системами, мають зв'язок із супутниками через приймач-антену, а також устаткування для ведення моніторингу врожайності. Таке устаткування випускають виробники марки John Deere, Claas, New Holland [8].

До процесу управління технікою відносять: контроль за використанням палива; відстеження переміщень техніки, зокрема для встановлення обліку і контролю за збором врожаю; управління окремим обладнанням, зокрема форсунками та висівним апаратом; чітке визначення часу виконання операцій та їх контроль.

Здійснення контролю та обліку ПММ від нафтобази до фактичного використання в техніці містить: контроль видачі палива з паливозаправника та на АЗС; облік палива на техніці за допомогою «проточних датчиків» на вхід палива в двигун і вихід; переобладнання АЗС, контроль температури і густини при видачі палива.

Встановлення системи обліку і контролю за збором врожаю зернових культур містить: автоматичну перевірку наявності автомобіля при вивантаженні врожаю з комбайна на авто; вивантаження врожаю з комбайна на авто за визначеними RFID – картками; автоматичний контроль зупинок автотранспорту при перевезенні врожаю з полів на елеватор тощо [9].

Використання метеостанцій в агровиробництві дає можливість:

- визначення оптимальних погодних умов для проведення технологічних операцій (сівба сільськогосподарських культур, збирання врожаю, косовиця багаторічних і однорічних трав на сіно, боротьба із шкідниками та хворобами тощо);
- прогнозування врожайності усіх сільськогосподарських культур шляхом моніторингу за рівнем забезпечення поживних речовин у певні агротехнічні строки (наявність у ґрунті мікро- і макроелементів, вміст гумусу, кислотність тощо);
- визначення оптимальної необхідності залучення системи поливу.

Використання безпілотних апаратів (дронів) у сільському господарстві здійснюється в межах системи онлайн-моніторингу та з транспортною функцією, зокрема для: планування карт – завдань на посів (безпілотні апарати здатні створювати точні 3D-карти); аналізу вегетації (надає дані для іригації і управління рівнем азоту); внесення засобів захисту рослин, (дрони можуть летіти на заданій висоті над рослинами, розпорошувати задану норму хімікатів або вносити біологічні організми.

Для обліку і управління в Україні використовуються такі програми, як «1С: Бухгалтерія», «Парус», «Галактика», «SAP», «Microsoft Dynamics», «Oracle». Проте найбільш популярним програмним забезпеченням для автоматизації управлінського обліку і бюджетування є «1С: Бухгалтерія».

Програма «1С: Підприємство 8» вважається найбільш вдалою і зручнішою у зіставленні із попередньою розробкою – «1С: Підприємство 7». Новітні доповнення і розширення в «1С: Підприємство 8» дали змогу фахівцям готувати більш детальні звіти, а також формувати додатні до економічного аналізу реєстри. Восьма версія краще працює у контексті єдиної платформи. При цьому уся

інформаційна база зберігається в єдиному файлі, що дозволяє користувачеві створювати резервне копіювання даних [10].

Бухгалтерія сільськогосподарського підприємства в межах «1С: Підприємства 8» – галузевий багатофункціональний інструмент, призначений для бухгалтерського та податкового обліку на всіх сільськогосподарських підприємствах. За допомогою цієї програми бухгалтер зможе з легкістю сформулювати регламентовану звітність й своєчасно отримувати дані про виконані завдання й стан ресурсів.

Основні функціональні можливості:

- облік подорожніх листів автомобілів і тракторів;
- можливість вести облік тварин та птиці в подвійному кількісному вимірі (голів і маса);
- оперативний облік витрат на утримання та експлуатацію сільськогосподарського обладнання;
- відображення в бухгалтерському обліку операцій реалізації в рахунок зарплати та ін.

Таким чином, концентрація й інтенсифікація є важливою передумовою використання інноваційних методів управління за допомогою інформаційних технологій цифрової економіки для підвищення ефективності функціонування галузей сільськогосподарських підприємств.

Використання у зерновому господарстві підприємства цифрової економіки дасть змогу здійснювати: якісний моніторинг за використанням поточних витрат, оперативно вирішувати необхідні виробничі коригування, прискорене управління та прогнозування собівартості, що сприятиме підвищенню прибутковості та конкурентоспроможності продукції.

З метою прискорення використання інформаційних технологій цифрової економіки в управлінні розвитком економіки галузей АПК та національної економіки загалом, перед вищою школою України назріла важлива проблема – налагодити належну підготовку й перепідготовку фахівців – економістів з цифрової економіки.

Список літератури

1. Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Тернопільській області. Статистичний бюлетень. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств за 2011-2016 рр., – Тернопіль: 2012-2016 рр. – 60 с.
2. Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Тернопільській області. Сільське господарство Тернопільської області за 2011-2016 рр. Статистичний збірник – Тернопіль: 2012-2016 рр. – 230с.
3. Пархомець М. К., Уніят Л. М., Соловей І. С. Оцінка конкурентоспроможності зерна та напрямів її підвищення у сільськогосподарських підприємствах. Український журнал прикладної економіки. 2017. Том 2. Випуск 1. С. 85-95.
4. Риженко О., Фіщук В. Як цифрова економіка змінить Україну. Економічна правда. 2018.16.01. URL:<https://www.epravda.com.ua/columns/2018/01/16/633057/> (дата звернення: 12.10.2018).
5. Пуцентейло П. Р., Гуменюк О. О. Цифрова економіка як новітній вектор реконструкції традиційної економіки. Інноваційна економіка. 2018. № 5-6 [75]. С.131-143.
6. Пархомець М. К. Управління витратами у зерновому господарстві підприємств регіону в контексті використання цифрової економіки. Збірник тез доповідей Першої міжнародної науково-практичної конференції «Цифрова економіка: тренди та перспективи». Тернопіль, 2018.
7. Уніят Л. М. Управління організацією виробництва в аграрному секторі за допомогою цифрової економіки. Збірник тез доповідей Першої міжнародної науково-практичної конференції «Цифрова економіка: тренди та перспективи». Тернопіль, 2018.
8. Белінська Т. Дослідження: високі технології в аграрній галузі України. Агроеліта. 2017. 31.07. URL: <http://agroprod.biz/2017/07/31/doslidzhennya-vysoki-tehnolohiji-v-aharnij-haluzi-ukrajiny/> (дата звернення: 12.10.2018).
9. Підсумки Ag Tech Forum 2017. URL: <https://agtech.com.ua/1282-2/> (дата звернення: 12.10.2018).
10. Програма Бухгалтерія для України – 1 С: Підприємство/ Актив-Софт. Програми для бізнесу. URL: <https://aktiv.ua/materials/articles/prohrama-1s-bukhhalteriia-dlia-ukrainy-1s-pidpriemstvo/> (дата звернення: 12.10.2018).

References

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Holovne upravlinnia statystyky u Ternopilskii oblasti. Statystychnyi biuleten. Osnovni ekonomichni pokaznyky roboty silskohospodarskykh pidpriemstv za 2011-2016 rr. [Statistical bulletin. Main economic indicators of agricultural enterprises' performance for 2011-2016]. (2012-2016). Ternopil: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Holovne upravlinnia statystyky u Ternopilskii oblasti.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Holovne upravlinnia statystyky u Ternopilskii oblasti. Silske hospodarstvo Ternopilskoï oblasti za 2011-2016 rr. Statystychnyi zbirnyk. [Agriculture of the Ternopil

-
- region for 2011-2016. Statistical collection]. (2012-2016). Ternopil: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Holovne upravlinnia statystyky u Ternopilskii oblasti.
3. Parkhomets M. K., Uniat L. M., Solovei I. S. (2017). Otsinka konkurentospromozhnosti zerna ta napriamy yii pidvyshchennia u silskohospodarskykh pidpriemstvakh [Estimation of the competitiveness of grain and the directions of its increase in enterprises]. *Ukrainskyi zhurnal prkladnoi ekonomiky [Ukrainian journal of Applied Economics]*. Vypusk 1. tom 2. 85-96.
 4. Ryzhenko O., Fishchuk V. (2018). Yak tsyfrova ekonomika zminyt Ukrainu [How will change Ukraine the digital economy]. *Ekonomichna pravda*. 2018.16.01. Available at: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/01/16/633057/> (access date October 12, 2018).
 5. Putsenteilo P. R., Humeniuk O. O. (2018). Tsyfrova ekonomika yak novitnii vektor rekonstruktsii tradytsiinoi ekonomiky [Digital economy as the new vector of reconstruction of the traditional economy]. *Innovatsiina ekonomika [Innovative economy]*. No 5-6 [75]. Pp.131-143.
 6. Parkhomets M. K. (2018), Upravlinnia vytratamy u zernovomu hospodarstvi pidpriemstv rehionu v konteksti vykorystannia tsyfrovoi ekonomiky [Management of expenditures in the grain industry of enterprises of the region in the context of the digital economy use]. *Zbirnyk tez dopovidei Pershoi mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Tsyfrova ekonomika: trendy ta perspektyvy» [Proceedings of the first international scientific-practical conference "Digital economy: trends and perspectives"]*.
 7. Uniat L. M. (2018). Upravlinnia orhanizatsiieiu vyrobnytstva v ahrarynomu sektori za dopomohoiu tsyfrovoi ekonomiky [Management of production organization in the agrarian sector through the digital economy]// *Zbirnyk tez dopovidei Pershoi mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Tsyfrova ekonomika: trendy ta perspektyvy» [Proceedings of the first international scientific-practical conference "Digital economy: trends and perspectives"]*.
 8. Bielinska T. (2017). Doslidzhennia: vysoki tekhnologii v ahraryni haluzi Ukrainy [Research: high technologies in the agrarian sector of Ukraine] / *Ahroelita. [Agroelite]*, available at: <http://agroprod.biz/2017/07/31/doslidzhennya-vysoki-tehnologii-v-ahraryni-haluzi-ukrajiny/> (access data: October 12, 2018).
 9. Pidsumky Ag Tech Forum 2017. [Results of Ag Tech Forum 2017]. available at: <https://agtech.com.ua/1282-2/> (access data : October 12, 2018).
 10. Prohrama Bukhhalteriia dlia Ukrainy – 1 S: Pidpriemstvo (2018) [Accounting Program for Ukraine – 1 C: Enterprise]/ Active-Soft. Business programs, available at: <https://aktiv.ua/materials/articles/prohrama-1s-bukhhalteriia-dlia-ukrainy-1s-pidpriemstvo/> (access data : October 12, 2018).

Стаття надійшла до редакції – 23.09.2018 р., прийнята до друку – 05.10.2018 р.

Сергій Вікторович СЕЛЮТІН

аспірант,
кафедра менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та туризму,
Харківський державний університет харчування та торгівлі
E-mail: sinps@meta.ua

ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА НА ЗАСАДАХ БЕНЧМАРКІНГУ

Селютін С. В. Визначення напрямів стратегічного розвитку закладів ресторанного господарства на засадах бенчмаркінгу. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 184-191.

Анотація

Вступ. У статті розглядаються питання стратегічного розвитку закладів ресторанного господарства. Адекватним інструментом дослідження складних організацій сьогодні є фрактальна структуризація, яка на основі застосування ієрархічної системи показників дозволяє здійснити стратегічну оцінку та розробити напрями стратегічного розвитку підприємств.

Мета. Мета статті полягає у визначенні напрямів стратегічного розвитку закладів ресторанного господарства м. Харкова, які входять до складу мереж, на засадах бенчмаркінгу. Для цього систему ресторанного господарства запропоновано структурувати за фрактальною ієрархією з використанням еволюційних принципів.

Метод. Для оцінки та визначення напрямів стратегічного розвитку закладів ресторанного господарства у складі мереж було використано методіку таксономічного аналізу та сучасні методи бенчмаркінгу, що полягають у знаходженні й вивченні найкращих із відомих методів ведення бізнесу та допомагають відносно швидко з найменшими витратами вдосконалювати процеси надання послуг.

Результат. На основі даних щодо діяльності закладів ресторанного господарства у складі мереж та результатів оцінки їх стратегічного розвитку було розраховано скорочення відстані від підприємства-лідера за рівнем таксономічного показника за рахунок поліпшення кожного факторного показника, що визначає рівень стратегічного розвитку на аналізованому підприємстві. Розрахунки виконано за показниками, що відображають фрактальну структуру організації ресторанного господарства. Аналіз дозволив визначити такі стратегічні напрями, як оптимізація меню, підвищення якості обслуговування, чистого прибутку, товарообороту, темпів розвитку закладу та ефективності використання переваг мережі (рентабельність).

Ключові слова: стратегічний розвиток; ресторанне господарство; фрактальна структуризація; таксономічний аналіз; оптимізація меню; підвищення якості обслуговування; ефективність використання переваг мережі.

Serhii Viktorovych SELIUTIN

PhD Student,
Department of Management of Foreign Economic Activity and Tourism,
Kharkiv State University of Food Technology and Trade
E-mail: sinps@meta.ua

DETERMINATION OF STRATEGIC DEVELOPMENT DIRECTIONS OF RESTAURANT INDUSTRY INSTITUTIONS ON BENCHMARKING BASES

Abstract

Introduction. The article deals with the issues of strategic development of restaurant industry institutions. Nowadays, the fractal structuring is one of the most efficient tools for the study of complex organizations. This structuring has allowed using a hierarchical system of indicators to carry out a strategic assessment and develop the direction of strategic development of enterprises.

Purpose. The article aims is to determine the directions of strategic development of the restaurants of Kharkiv, which are the part of the networks, on the basis of benchmarking. For this purpose, the system of restaurant management is proposed to be structured according to a fractal hierarchy using evolutionary principles.

© Сергій Вікторович Селютін, 2018

Method. *The method of taxonomic analysis and modern methods of benchmarking have been used to find and study the best-known methods of generating business and helping to improve service delivery processes relatively quickly and at the lowest cost. These methods aim at assessing and determining the directions of strategic development of restaurant facilities in the networks.*

Results. *Based on the data as for the activity of restaurants in the network structure and the results of the assessment of their strategic development, the reduction of the distance from the leading enterprise by the level of the taxonomic indicator has been calculated by improving each factor. The factors can determine the level of strategic development in the enterprise under the analyses. The calculations have been executed according to the indicators, which reflect the fractal structure of the organization of the restaurant industry. The results of the analysis have allowed the identification of such strategic directions as menu optimization, improvement of the quality of service, net profit, turnover, establishment of rates and efficiency of using the network benefits (profitability).*

Keywords: *strategic development; restaurant industry institution; fractal structuring; taxonomic analysis; menu optimization; improvement of the quality of service; efficiency of network benefits.*

Вступ

Управління стратегічним розвитком закладів ресторанного господарства стає сьогодні актуальною проблемою. Причини ускладнення цього аспекту управління полягають у площині як теоретичній, так і практичній. Проблеми практичного характеру пов'язані з нерозумінням або неповним розумінням рівня складності систем ресторанного господарства та стратегічного управління ним. Проблеми теоретичного рівня спричинені недостатніми науковими наробками щодо опису суб'єктів ресторанного бізнесу як фрактальних структур, якими вони є насправді.

Розгляд властивості фрактальності підприємницьких структур започатковано Х-Ю. Варнеке, який особливу увагу звернув на проблеми взаємозв'язків фракталів, що вирішують завдання взаємного надання послуг. Фрактальний підхід використано, зокрема, у дослідженнях складних динамічних систем [1; 2], у прогнозуванні [3; 4], аналізі фінансових ринків та фінансів підприємств [5; 6]. Для дослідження ресторанного господарства фрактальний підхід не застосовувався, хоча всі умови для цього вже є. З одного боку, розвиток ресторанного господарства досяг того рівня складності, коли існуючі підходи вже не дають адекватних результатів. З іншого, розвиток системних поглядів, що вбирають принципи теорії систем, теорії організацій, синергетики, теорії управління, досяг нового якісного рівня, який трансформує світогляд дослідника. У зв'язку з цим стають актуальними завдання розробки нових підходів для дослідження суб'єктів підприємницької діяльності, зокрема у сфері надання ресторанных послуг. Одним із таких підходів вважається фрактальна структуризація ресторанного господарства і застосування системи показників для стратегічної оцінки та розробки напрямів стратегічного розвитку підприємств.

Враховуючи специфіку ресторанного господарства, яка полягає у наявності великого розмаїття типів, форматів, розмірів, організаційно-правових форм діяльності тощо, для оцінки стратегічного розвитку доцільним вважається застосування методів багатовимірного аналізу. Крім того, у зв'язку з домінуванням у галузі переважно малих підприємств, слід звертати увагу на неможливість і недоцільність для більшості підприємців виконувати стратегічні функції у повному обсязі. Як правило найбільш ефективним кроком дослідження конкурентного середовища є можливо повне вивчення роботи закладів, які близько розташовані, можуть становити певну загрозу або слугувати зразком для перейняття досвіду. У цьому сенсі доречним є застосування таксономічного методу із групи методів багатовимірного аналізу з метою побудови рейтингу підприємств, що викликають інтерес у підприємця, виявлення проблем і визначення напрямів стратегічного розвитку.

Мета статті

Мета статті полягає у визначенні напрямів стратегічного розвитку закладів ресторанного господарства м. Харкова, які входять до складу мереж, на засадах бенчмаркінгу. Для цього систему ресторанного господарства запропоновано структурувати за фрактальною ієрархією з використанням еволюційних принципів та виділенням фрактальних елементів організації ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Стратегічний розвиток закладів ресторанного господарства охоплює всі фрактальні рівні їх організації. Основу системи складають первісні елементи – страви, або продукція власного виробництва, а також куповані товари. Змістом другого рівня є технології виробництва ресторанної продукції та обслуговування гостей. Третій рівень утворює сукупність бізнес-процесів та системи управління ними. Тут доцільно розглядати всі форми взаємодії суб'єкта та об'єкта. На четвертому рівні актуальним стає розгляд потенціалу системи ресторанного господарства, сформований відповідно до попиту на

ресторанну послугу. Принцип керованості стає вже недостатнім, і система може ефективно розвиватися за принципом самоорганізації. Синергія еволюційних принципів дає поштовх для переходу на п'ятий рівень, який характеризує еволюційні або революційні зміни потенціалу системи. Вони відбуваються під впливом не тільки керівних дій, але й завдяки самоорганізації. Розвиток системи відбувається до межі, коли її потенціал набуває певної структурно-функціональної системності. Одні заклади залишаються на рівні кафе чи ресторану, інші реорганізуються у формати або створюють мережі закладів. Деякі підприємства знаходять можливості входити або самі створювати статутні або договірні об'єднання. У результаті утворюється певна ієрархія, в якій заклад ресторанного господарства займає своє місце залежно від свого потенціалу, власних цілей та сили тиску середовища. Оскільки означені змінні непостійні, місце в ієрархії окремого закладу може змінитися у будь-який момент, тобто структурно-функціональна системність має біфуркаційний характер. Сьому рівню буття відповідає вищий потенціал системи. Цей рівень характеризується конкурентоспроможністю закладу [7]. Конкурентоспроможність є інтегральним показником, який характеризує рівень стратегічного розвитку закладу ресторанного господарства.

Під час взаємодії фракталів утворюються різні групи, які мають свої (самостійні) структури, але працюють «в одній упряжці», сукупно представляючи так звану «фрактальну фабрику». Так певній виробничій програмі (меню) відповідає своя технологічна система виробництва та обслуговування, яка залучає до фрактального об'єднання інші елементи бізнес-процесу та систему управління і т. д. Фрактали повинні бути як внутрішньо, так і зовні конкурентоспроможні, в тому числі, через створення альтернативних зв'язків. Кожен фрактал і, зрештою, кожне робоче місце необхідно розглядати так само, як і ціле підприємство: певна робота повинна виконуватися комплексно, а окреме завдання – вирішуватися самостійно. Тому від кожного учасника фракталів потрібне ринкове мислення, а головним об'єктом уваги керівництва стає не продукт, а формування особливої ідеології [8].

Для оцінки стратегічного розвитку закладів ресторанного господарства нами був використаний метод таксономічного аналізу, який вирізняється простотою математичного апарату, відсутністю будь-яких вимог до сукупності досліджуваних об'єктів, зручнішим масштабом отриманих оцінок, що полегшують аналіз і ранжування об'єктів [9].

Рівень стратегічного розвитку (конкурентоспроможність) визначався з урахуванням складу фракталів закладів ресторанного господарства:

$$K = \{I, TP, P-F, C-O, T, M\}, \quad (1)$$

де K – конкурентоспроможність закладу ресторанного господарства;

I – відповідність визначеному ієрархічному місцю у галузі та міжгалузевому просторі (тип ЗРГ, мережа, формат, кластер);

TP – динаміка (температура розвитку) цільових параметрів;

$P-F$ – ступінь відповідності пропозиції до попиту (потенціалу фірми до параметрів ринку);

$C-O$ – ступінь відповідності суб'єкта та об'єкта управління;

T – якість технологій обслуговування та виробництва продукції;

M – якість виробничої програми (меню).

Систему фракталів стратегічного розвитку запропоновано оцінювати за допомогою дев'яти показників, серед яких сім відображені у балансах і фінансових звітах підприємств, що досліджувались, або є похідними цих кількісних показників. Значення двох показників, що визначають якість меню і якість обслуговування, є сукупною оцінкою споживачів, які скористалися ресторанными послугами підприємств і висловили свою думку через мережу Інтернет. Оцінка якості меню і обслуговування здійснювалася на основі 10-бальної шкали. У табл. 1 наведено результати дослідження стратегічного розвитку закладів ресторанного господарства у складі мереж.

Для подальшого визначення напрямів стратегічного розвитку закладів ресторанного господарства було запропоновано використовувати сучасні методи бенчмаркінгу, що полягають у знаходженні й вивченні найкращих із відомих методів ведення бізнесу та допомагають відносно швидко з найменшими витратами вдосконалювати процеси надання послуг [10-12].

У ресторанному господарстві основою бенчмаркінгу є зіставлення ресторанної послуги конкурента або будь-якої його частини (меню, технологія обслуговування, виробничі та управлінські технології) із ресторанною послугою досліджуваного закладу ресторанного господарства з метою покращення стратегічного розвитку. Зібрана інформація дає змогу отримати широке уявлення про характер підприємницької діяльності лідерів конкурентного середовища, причини їхнього успіху, узагальнити та використати в процесі побудови моделі ефективного бізнесу.

Таблиця 1. Результати таксономічного аналізу стратегічного розвитку закладів ресторанного господарства м. Харкова у складі мереж

Підприємство	Відстань до еталону ($C^{k_{io}}$)	Таксономічний показник (μ^{k_i})	Ранг підприємства (R^{k_i})
M1	1,88354	0,50904	8
M2	2,50227	0,34777	10
M3	1,82937	0,52316	7
M4	1,78920	0,53363	6
M5	2,27600	0,40675	9
M6	1,59708	0,58371	4
M7	1,63796	0,57306	5
M8	1,54035	0,59850	2
M9	1,55456	0,59479	3
M10	1,47426	0,61573	1

Основний зміст методів бенчмаркінгу полягає у виявленні еталонних закладів ресторанного господарства, що досягли значних успіхів у будь-яких функціональних сферах, ретельному вивченні їхніх бізнес-процесів та адаптації здобутих відомостей до умов власного закладу. Він припускає активну взаємодію партнерів, що обмінюються інформацією про бізнес-процеси.

Для визначення напрямів стратегічного розвитку закладів ресторанного господарства у складі мереж було використано методику, що містить етапи, які здійснюються за допомогою таксономічного аналізу.

1. На основі вихідних даних здійснюється початковий таксономічний аналіз у розрізі окремих складових стратегічного розвитку закладів ресторанного господарства.

2. За результатами початкового таксономічного аналізу визначається виражена у відсотках відстань аналізованого підприємства від підприємства-лідера за рівнем таксономічного показника (h_o^{μ}):

$$h_o^{\mu} = \frac{\mu_l - \mu_a}{\mu_l} \times 100, \quad (2)$$

де μ_a , μ_l – рівень таксономічного показника відповідно аналізованого підприємства і підприємства-лідера, розрахованого за результатами початкового таксономічного аналізу.

3. Здійснюється покроковий таксономічний аналіз при ізольованому використанні резервів поліпшення j -го факторного показника на аналізованому підприємстві. На кожному кроці фактичне значення j -го факторного показника замінюється на найкраще при незмінності значень інших показників.

На кожному кроці визначається:

– відстань аналізованого підприємства від підприємства-лідера за рівнем таксономічного показника (h_j^{μ}), у відсотках:

$$h_j^{\mu} = \frac{\mu_{l,j} - \mu_{a,j}}{\mu_{l,j}} \times 100, \quad (3)$$

де $\mu_{a,j}$, $\mu_{l,j}$ – рівень таксономічного показника за результатами таксономічного аналізу при ізольованому використанні резервів поліпшення j -го факторного показника на аналізованому підприємстві відповідно для аналізованого підприємства і підприємства-лідера;

– величина скорочення відстані від підприємства-лідера за рівнем таксономічного показника за рахунок поліпшення j -го факторного показника на аналізованому підприємстві (Δh_j^{μ}), у відсоткових пунктах:

$$\Delta h_j^{\mu} = h_o^{\mu} - h_j^{\mu} \quad (4)$$

Цей показник є високоінформативним, оскільки його значення повною мірою характеризують наявні резерви стратегічного розвитку аналізованого підприємства за рахунок поліпшення відповідного j -го факторного показника. Що більші останні, то вищим є значення Δh_j^{μ} .

4. На основі розрахованих значень Δh_j^{μ} визначається пріоритет кожного показника. Що вищим є значення Δh_j^{μ} , то вищим буде пріоритет j -го факторного показника, а відповідно і зазначеного напрямку

покращення стратегічного розвитку закладів ресторанного господарства.

Нижче наведені розрахунки для показника «Меню» для закладів, що входять до складу мереж.

Для підприємства-лідера сукупності закладів у складі мереж М10 показник (μ_l) складає 0,61573, для аналізованого підприємства М7 (μ_a) – 0,57306.

За формулою (2) проводиться розрахунок значення h_o^u :

$$h_o^u = \frac{0,61573 - 0,57306}{0,61573} \times 100 = 6,9\%$$

Далі здійснюється покрововий таксономічний аналіз. Фактичне значення показника «Меню», що складає 6,3 бала, замінюємо на максимальне значення – 7,5, яке було досягнуто на підприємстві М10.

Таксономічний аналіз зі зміненими даними дозволив отримати нові значення для лідера та аналізованого підприємства:

$$\begin{aligned} \mu_{л.1} &= 0,62250, \\ \mu_{а.1} &= 0,62912. \end{aligned}$$

За формулою (3) розраховується відстань аналізованого підприємства від підприємства-лідера за рівнем таксономічного показника (h_1^u):

$$h_1^u = \frac{0,62250 - 0,62912}{0,62912} \times 100 = -1,05\%$$

Аналогічні розрахунки здійснюються за всіма показниками. Результати розрахунків наведено в табл. 2.

За формулою (4) розраховується скорочення відстані від підприємства-лідера за рівнем таксономічного показника за рахунок поліпшення кожного j-го факторного показника, що визначає рівень стратегічного розвитку на аналізованому підприємстві (Δh_j^u).

Таблиця 2. Зміна відстані підприємства М7 від підприємства-лідера М10 за рівнем таксономічного показника при ізолюваному використанні резервів покращення стратегічного розвитку аналізованого підприємства

Показники	Значення таксономічного показника при ізолюваному використанні резервів покращення j-го факторного показника на підприємстві М7		Відстань від підприємства-лідера за рівнем таксономічного показника (h_j^u), %
	підприємства лідера М10 (μ_{1j})	аналізованого підприємства М7 (μ_{4j})	
1. Меню, бали	0,62250	0,62912	-1,05
2.1. Якість обслуговування, бали	0,61664	0,58253	5,53
2.2. Собівартість, тис. грн	0,61573	0,57306	Недоречно змінювати, оскільки значення показника лідера гірше, ніж аналізованого закладу
3.1. Продуктивність праці, тис. грн / осіб	0,61573	0,57306	Недоречно змінювати, оскільки значення показника лідера гірше, ніж аналізованого закладу
3.2. Чистий прибуток, тис. грн	0,61590	0,57585	6,5
4.1. Товарооборот, тис. грн	0,61694	0,58583	5
4.2. Товарооборот на місце, тис. грн / місце	0,61573	0,57306	6,9
5. Темп розвитку закладу, %	0,61674	0,58621	5
6. Ефективність використання переваг мережної організації, рентабельність, %	0,61578	0,57504	6,6

Для показника «Меню» воно складе:

$$\Delta h_j^u = 6,9 - (-1,05) = 7,95 \text{ (відсотк. п.)}$$

Результати аналогічних розрахунків, виконаних для всіх дев'яти показників, наведено в табл. 3. Тут же надано інформацію відносно пріоритетів показників і напрямів підвищення рівня стратегічного розвитку закладу М7.

Таблиця 3. Визначення пріоритетних стратегічних напрямків розвитку підприємства М7, що входить до складу мереж

Показники	Відстань від підприємства-лідера за рівнем таксономічного показника (h_j^u), %	Скорочення відстані від підприємства-лідера за рівнем таксономічного показника (Δh_j^u), відсоткові пункти	Пріоритет
1. Меню, бали	-1,05	7,95	1
2.1. Якість обслуговування, бали	5,53	1,37	3
2.2. Собівартість, тис. грн	Недоречно змінювати, оскільки значення показника лідера гірше, ніж аналізованого закладу	-	-
3.1. Продуктивність праці, тис. грн / осіб	Недоречно змінювати, оскільки значення показника лідера гірше, ніж аналізованого закладу	-	-
3.2. Чистий прибуток, тис. грн	6,5	0,4	4
4.1. Товарооборот, тис. грн	5	1,9	2
4.2. Товарооборот на місце, тис. грн / місце	6,9	0	-
5. Темп розвитку закладу, %	5	1,9	2
6. Ефективність використання переваг мережевої організації, рентабельність, %	6,6	0,3	5

Як бачимо з табл. 3, найбільші резерви підвищення рівня стратегічного розвитку пов'язані з удосконаленням меню.

Визначеними пріоритетними напрямками варто керуватися при розробці конкретних заходів, спрямованих на покращення стратегічного розвитку аналізованого підприємства. Це може знайти відображення в розробці дерева цілей (рис. 1), яке охоплює всі напрями стратегічної діяльності та містить ті пріоритети, які були розраховані за методом таксономії.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, для дослідження підприємств ресторанного господарства сьогодні рекомендується застосовувати їх фрактальну структуру, яка дозволяє на основі еволюційних принципів більш адекватно підійти до оцінки стратегічного розвитку та визначити його напрями. Відповідно до ієрархії еволюційних принципів на основі фрактальної структуризації окреслено систему базових показників оцінки.

На основі запропонованої методики таксономічного аналізу та методу бенчмаркінгу здійснено розрахунки скорочення відстані від підприємства-лідера за рівнем таксономічного показника за рахунок поліпшення кожного факторного показника, що визначає рівень стратегічного розвитку на аналізованому підприємстві. Аналіз дозволив визначити такі стратегічні напрями, як оптимізація меню, підвищення якості обслуговування, чистого прибутку, товарообороту, темпів розвитку закладу та ефективності використання переваг мережі (рентабельність).

Визначені підходи та таксономія як ефективний метод багатовимірного аналізу дають можливість здійснювати адекватну оцінку стратегічного розвитку підприємств різних типів, форматів,

розмірів та форм підприємницької діяльності. Розрахунки скорочення відстані створюють об'єктивну основу для формування кількісних цілей.

Таким чином, запропоновані підходи та методи мають системний характер, враховують сучасні досягнення теорії організації та синергетики і мають перспективи застосування з метою ефективного стратегічного управління підприємствами ресторанного господарства.

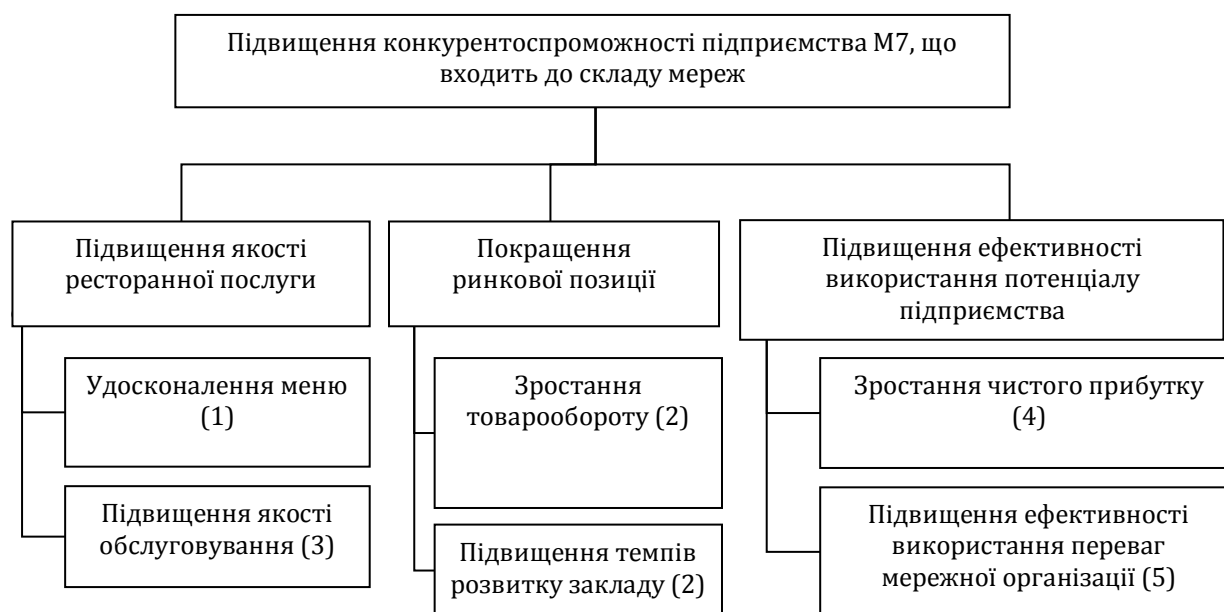


Рис. 1. Дерево цілей підприємства М7, що входить до складу мереж (розроблено автором)

Список літератури

1. Кроновер Р. Фракталы и хаос в динамических системах. Москва : Постмаркет, 2000. 352 с.
2. Трунова О., Скитер И. Использование фрактального анализа для исследования динамики сложных систем. *Математическое и имитационное моделирование систем: Восьмая международная науч.-практ. конф., 24–28 июня 2013 г.* ; тезисы докл. Чернигов, ЧНТУ, 2013. С. 296-299.
3. Тур Г., Трунова О. Застосування методу фрактального аналізу для визначення трендових характеристик числових рядів. *Вісник Чернігівського національного педагогічного університету імені Т. Шевченка*. 2015. № 125. С. 252–256.
4. Дубницький В. Вибір методу прогнозування вартості цінних паперів з урахуванням фрактальної вимірності ряду спостережень. *Бізнес Інформ*, 2011. № 7(1). С. 120-121.
5. Барташевська Ю., Яворський А. Фрактальний аналіз фінансових ринків: теоретичні та практичні аспекти застосування. *Європейський вектор економічного розвитку*, 2015. № 1(18). С. 7–14.
6. Мандельброт Б. Фракталы, случай и финансы. Москва-Ижевск : Регулярная и хаотическая динамика, 2004. 256 с.
7. Яцун Л. М., Селютін С. В. Застосування еволюційних принципів для формування збалансованих стратегій підприємств ресторанного господарства. *Materiály XIV Mezinárodní vědecko – praktická konference «VĚDECKÍ POKROK NA PŘELOMU TYSYACHALETY-2018» (22-30 května 2018 r.)*. Volume 7. С. 64-66.
8. Варнеке Х.-Ю. *Революция в предпринимательской культуре. Фрактальное предприятие*. Москва : МАИК «Наука/Интерпериодика», 1999. 270 с.
9. Егупов Ю. А. Повышение корректности многомерных оценок в процессе формирования производственной программы предприятия. *Формування економічних стратегій розвитку підприємства, регіону, держави. Економічні інновації* : зб. наук. пр. Одеса : ІПРЕД НАН України, 2009. Вип. 38. С. 68-80.
10. Богданов С. В. *Бенчмаркинг в сфере услуг*. Шахты : ЮРГУЭС, 2009. 97 с.
11. Данилов И. П. Бенчмаркинг как основа создания конкурентного предприятия. *Стандарты и качество*. Москва : Стандарты и качество, 2005. 72 с.
12. Кемп Р. *Легальный промышленный шпионаж: бенчмаркинг бизнес-процессов: технологии поиска и внедрения лучших методов работы ваших конкурентов*. Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. 416 с.

References

1. Kronover, R. (2000). *Fraktaly y khaos v dynamycheskykh systemakh*. Moscow : Postmarket. [in Russian].
2. Trunova, O. Skyter, Y. (2013). *Ispol'zovanye fraktal'noho analiza dlya issledovaniya dinamyky slozhnykh system*. VIII mezhdunarodnaya nauch.-prakt. konf., Chernihiv, CHNTU, 296–299. [in Russian].
3. Tur, H., Trunova, O. (2015). Zastosuvannya metodu fraktal'noho analizu dlya vyznachennya trendovykh kharakterystyk chyslovykh ryadiv. *Visnyk Chernihivs'koho natsional'noho pedahohichnoho universytetu imeni T. Shevchenka*. 125, 252–256. [in Ukrainian].
4. Dubnyts'kyi, V. (2011). Vybir metodu prohnozuvannya vartosti tsinnykh paperiv z urakhuvanniam fraktal'noyi vymirnosti ryadu sposterezhen'. *Byznes Inform*, 7(1), 120–121. [in Ukrainian].
5. Bartashevs'ka, Yu. Yavors'kyi, A. (2015). Fraktal'nyy analiz finansovykh rynkiv: teoretychni ta praktychni aspekty zastosuvannya. *Yevropeys'kyi vektor ekonomichnoho rozvytku*. 1(18), 7–14. [in Ukrainian].
6. Mandelbrot, B. (2004). *Fraktaly, sluchay y fynansy*. Moscow-Izhevsk : Rehulyarnaya y khaotycheskaya dynamyka. [in Russian].
7. Yatsun, L. M., Selyutin, S. V. (2018). Zastosuvannya evolyutsiynykh pryntsyviv dlya formuvannya zbalansovanykh stratehiy pidpryyemstv restorannoho hospodarstva. *Materiály XIV Mezinárodní vědecko – praktická konference «VĚDECKÍ POKROK NA PŘELOMU TYSYACHALETY-2018»*, Vol. 7: Praha. Publishing House «Education and Science». [in Ukrainian].
8. Varneke, Kh.-Yu. (1999). *Revolutsyya v predprynymatel'skoy kul'ture. Fraktal'noe predpryyatye*. Moscow : Nauka/Interperiodika. [in Russian].
9. Ehupov, Yu. A. (2009). Povyshenie korrektnosti mnohomernykh otsenok v protsesse formirovaniya proizvodstvennoy prohrammy predpriyatiya. Formuvannya ekonomichnykh stratehiy rozvytku pidpryyemstva, rehionu, derzhavy. *Ekonomichni innovatsiyi : zb. nauk. pr.* Odesa : IPREED NAN Ukrayiny, Vyp. 38, 68-80. [in Russian].
10. Bohdanov, S. V. (2009). *Benchmarkykh v sfere usluh*. Shakhty : YURHUÉS. [in Russian].
11. Danylov, Y. P. (2005). *Benchmarkykh kak osnova sozdaniya konkurentnoho predpryyatiya*. Moscow : Standarty i kachestvo. [in Russian].
12. Kemp, R. (2004). *Lehal'nyy promyshlennyy shpionazh: benchmarkykh biznes-protsessov: tekhnolohiy poiska i vnedreniya luchshykh metodov raboty vashykh konkurentov*. Dnepropetrovsk : Balans-Klub. [in Russian].

Стаття надійшла до редакції – 10.10.2018 р., прийнята до друку – 19.10.2018 р.

Ірина Володимирівна СПІЛЬНИК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу,
Тернопільський національний економічний університет

Ольга Михайлівна ЗАГОРОДНА

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра економічної експертизи та аудиту бізнесу,
Тернопільський національний економічний університет

Олексій Вікторович ЯРОЩУК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу,
Тернопільський національний економічний університет

**КОНСУЛЬТАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ:
АКТУАЛЬНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Спільник І. В., Загородна О. М., Ярощук О. В. Консультаційна діяльність: актуальність, особливості та перспективи розвитку. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 192-198.

Анотація

У статті розглядаються сутність, значення та пріоритетність консультаційної діяльності в сучасних умовах. Консультування є невід'ємною інфраструктурною складовою і потужною сферою економіки багатьох розвинутих країн, провідна роль якого пов'язана з сутністю інтелектуального продукту, який створюють консультаційні компанії для організацій-клієнтів з метою посилення їх конкурентних переваг, сприяючи мобілізації потенціалу та використанню наявних можливостей підвищення ефективності бізнесу.

Потреба в консультаційних послугах об'єктивно зростає, а розвиток консультаційної діяльності набуває особливої актуальності. Як засвідчує практика, у багатьох випадках саме ефективна консультаційна допомога дозволяє запобігти значним втратам, які можуть мати місце через допущення помилок керівниками і власниками при плануванні, організації, веденні бізнесу, налагодженні стосунків з партнерами, клієнтами тощо.

Першочерговим завданням консультаційного ринку в сучасних умовах визнано підвищення професіоналізму та якості послуг. Лише завдяки високому професійному рівню, постійним зусиллям, спрямованим на його підвищення, консультант в змозі ефективно провадити консультаційну діяльність. Висвітлено неоднозначність типології консультаційних послуг. Визначено завдання основних напрямів ділового консультування на ринку консультаційних послуг.

Ключові слова: консультаційна діяльність; консультаційна послуга; ділове консультування; управлінське консультування; система фінансового управління; бюджетування; інвестиційні проекти; фінансове посередництво; фінансове оздоровлення облікова політика; податкові проекти; інформаційно-консультативна (дорадча) діяльність.

Iryna Volodymyrivna SPILNYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting, Economic and Legal Support for Agroindustrial Business,
Ternopil National Economic University

Olha Mykhajlivna ZAHORODNA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economic Expertise and Business Audit,
Ternopil National Economic University

Oleksii Viktorovych YAROSHCHUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting, Economic and Legal Support for Agroindustrial Business,
Ternopil National Economic University

CONSULTING ACTIVITY: ACTUALITY, PECULIARITIES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Abstract

The article deals with the essence, importance and priority of consulting activity in modern conditions. Counseling is an integral part of the infrastructure and powerful area of the economy of many developed countries, whose leading role is related to the essence of the intellectual product, which creates consulting companies for client organizations in order to enhance their competitive advantages, by facilitating the mobilization of potential and utilization of available efficiency of business

The need for consulting services is objectively increasing, and the development of advisory activities is of particular relevance. As practice shows, in many cases, it is effective counseling help to prevent significant losses that may occur due to mistakes made by managers and owners when planning, organizing, running a business, establishing relationships with partners, clients, etc.

The priority task of the consulting market in modern conditions is recognition of increased professionalism and quality of services. Only through a high level of professionalism, constant efforts aimed at improving it, the consultant is able to effectively conduct consulting work.

The ambiguity of the typology of consulting services is highlighted. The task of the main directions of business counseling on the market of consulting services is determined.

Keywords: *consulting activity; advisory service; business counselling; management consulting; financial management system; budgeting; investment projects; financial intermediation; financial rehabilitation accounting policy; tax projects; informational and consultative (advisory) activity.*

Вступ

Інтеграційні та глобалізаційні процеси, загострення конкуренції на товарних ринках, посилення динамічності та невизначеності ділового середовища, неузгодженість між прагненнями та можливостями бізнесу зберегти та розширити сферу свого впливу, розвиток інформаційних технологій зумовлюють зростання потреби у консультативних послугах. У зв'язку з цим розвиток консультативної діяльності, значення якої для функціонування національної економіки вже давно визнано як вітчизняними науковцями, так і практиками, набуває виняткової актуальності.

Як засвідчує практика, у багатьох випадках саме ефективна консультативна допомога дозволяє запобігти значним втратам, які можливі через допущення помилок керівниками і власниками при плануванні, організації, веденні бізнесу, налагодженні стосунків з партнерами, клієнтами тощо.

Питання з економіки, організації консультативної діяльності та ринку таких послуг активно досліджуються зарубіжними (Г. Верніков [2], Л. Зеко [3]; М. Кубр; Р. Джентл [4]; Д. Майстер [7]) та вітчизняними (В. Верба [1], В. Коростельов [14], О. Трофимова [12], Ф. Хміль [15], Ю. Чернов [13]) вченими, у тому числі авторами цієї статті [8-11]. Проте, зважаючи на пріоритетність розвитку цього важливого сектора вітчизняної ринкової інфраструктури, теоретичні аспекти і прикладні проблеми консультування потребують подальших досліджень.

Мета та завдання статті

Метою дослідження роботи є розгляд актуальності, особливостей та перспектив розвитку вітчизняної консультативної діяльності.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- дослідити важливість консультативної діяльності та її пріоритетність у підвищенні ефективності функціонування бізнесу;
- охарактеризувати стан ринку та особливості консультативних послуг;
- розкрити неоднозначність типології консультативної діяльності;
- окреслити переваги і перспективність окремих напрямів ділового консультування.

Виклад основного матеріалу дослідження

Консультування полягає у наданні кваліфікованими фахівцями професійної допомоги щодо вирішення актуальних проблем у діяльності клієнта з метою підвищення ефективності його функціонування.

У результаті проведеного консультування у власність клієнта переходить консультативна послуга, яка є особливого роду інтелектуальним продуктом. Як і будь-який інший продукт, консультативні послуги мають свій життєвий цикл: стадії проектування і розробок, апробації, випуску на ринок, зростання, зрілості, насичення і занепаду. Цей процес має також і часову визначеність, оскільки деякі послуги застарівають, і їх слід замінювати, а деякі послуги з'являються, і їх слід упроваджувати.

Специфіка консультативної послуги (рис. 1) пов'язана з її об'єктивною невідчутністю, непомітністю та відсутністю завершеної матеріальної форми. Тому тотожні консультативні продукти двох консалтингових фірм можуть суттєво різнитися не тільки за формою, але й мати різну методологію здійснення та зміст. Замовник може оцінити якість наданої послуги або лише після завершення процесу консультування, або навіть через певний проміжок часу.

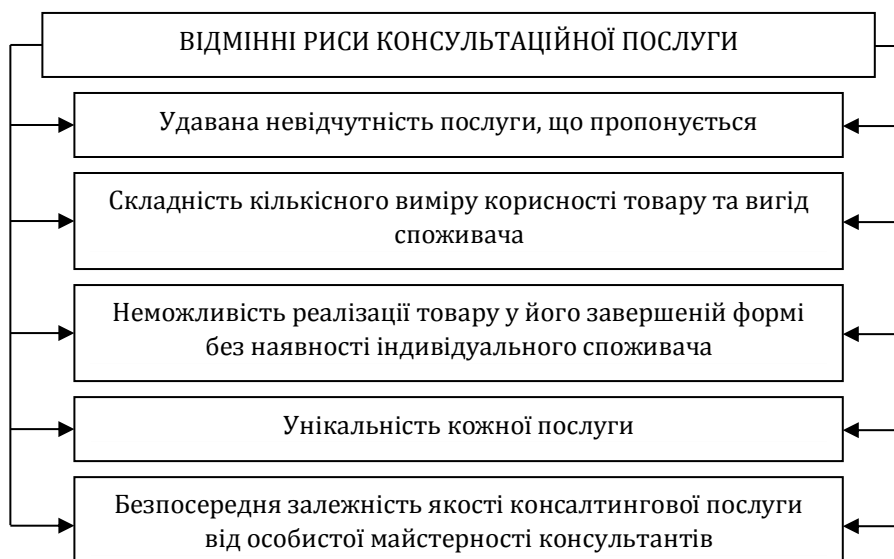


Рис. 1. Особливі риси товару «консультативна послуга» [1]

Послуги, які надаються консультативною фірмою, можуть набувати таких форм:

- аналітична діяльність (аналіз і оцінка внутрішньої господарської і фінансової діяльності підприємства-клієнта, аналіз інвестиційних проектів, дослідження діяльності конкурентів, ринків збуту, динаміки цін і т. д.);
- прогнозування (на основі проведеного аналізу та використання консультантом методик складання прогнозів за вказаними вище напрямками);
- консультації за найширшим колом питань, що стосуються як бізнесу клієнта, так і ринку загалом;
- участь у діяльності підприємства-замовника (формування стратегії, розв'язання сукупності проблем, що пов'язані із організацією управління різних сфер діяльності підприємства, а також розроблення та впровадження інформаційних систем, системна інтеграція і т. д.) [9].

Важливе значення має класифікація консультативних послуг, особливо з огляду на ідентифікацію кожного нового виду консалтингу. Системність характеристик, що даються кожному виду консультування, дозволяє порівняти його можливості і оцінити його ефективність стосовно інших. Оцінюючи співвідношення видів консалтингу в динаміці, можна спостерігати тенденції, що відображають розвиток консультативної діяльності загалом [12].

Як на Заході, так і в Україні перелік консалтингових послуг є доволі значним, динамічним, що обумовлено конкретними потребами бізнесу, адже проблемні питання вітчизняних підприємців є не менш різноманітними, ніж у їх західних колег [8]. У європейському довіднику консультантів з управління виділяють такі консультаційні послуги: загальне керівництво; адміністрування; фінансове управління; управління персоналом; маркетинг; операційна діяльність; інформаційні технології та спеціалізовані послуги. Крім того, виділяють інші види професійних послуг з ділового консультування, які стосуються поняття «консалтинг» у широкому розумінні: аудит; обліковий супровід і обслуговування; юридичні послуги; інжиніринг; рекрутинг; реклама й відносини із громадськістю тощо [10].

Вітчизняний ринок консультаційних послуг представлений практично переліком усіх послуг, передбачених міжнародними класифікаторами. І хоча розвиток консалтингу характеризується певною хаотичністю, але все таки попит диктує вимоги до змісту та якості консультаційних послуг.

Однак на сьогодні відсутня єдина загальноприйнята класифікація консультаційних послуг, хоча відбувалися неодноразові намагання такої типізації [1; 2; 13; 14; 15]. Найбільш повно, проаналізувавши пропозицію консультаційних послуг в Україні, наводить їх типологію О. К. Трофимова [12]. У своїх рекламних матеріалах консультаційні фірми зазвичай наводять перелік пропонованих послуг і здійснюють опис сфер спеціалізації, але за відсутності стандартної термінології та специфікації послуг одні й ті ж терміни фірмами використовуються для означення різних речей. Намагаючись підкреслити унікальність та інноваційний характер власного продукту, вони подекуди створюють та використовують нові терміни. Фірми, що здійснюють консультування у широкому значенні цього слова, інколи навіть себе з ним не асоціюють, а фірми, що називаються консультаційними, не мають до нього безпосереднього стосунку.

Стан ділового консалтингу в Україні значною мірою зумовлений відсутністю затверджених стандартів (на відміну від таких його видів, як юриспруденція, аудит), що дозволяє будь-якому спеціалістові, хоч трохи компетентному в певній справі, здійснювати консультування. Крім того, часто консультування поєднується з наданням інших видів професійних послуг, які не завжди однозначно можна трактувати як консалтингові. Спектр проблем, що вирішуються завдяки консультуванню, є достатньо широким. Водночас консультаційні фірми відрізняються за спеціалізацією діяльності: від вузької, що обмежується одним напрямком (наприклад, аудит), до багатопрофільної, яка охоплює весь спектр послуг у цій галузі. Відповідно, кожен фахівець (або кожна фірма), що працює у певній сфері, вкладає в поняття консультування власне значення і надає йому власного відтінку, обумовленого напрямом діяльності конкретної компанії.

З метою чіткої ідентифікації діяльності організації як консультаційної фірми та визначення її предметної спеціалізації вкрай необхідною є обґрунтована єдина класифікація консультаційних послуг в Україні. При цьому повинні бути враховані як накопичений міжнародний досвід, так і особливості вітчизняного консультаційного ринку.

Ця класифікація повинна бути структурованою і відкритою для змін, тобто передбачати вибуття неактуальних та появу нових консультаційних послуг і продуктів. Відсутність чіткого розмежування окремих видів консалтингової діяльності також зумовлена «відомчою» розрізненістю. Зокрема питаннями аудиту займається Аудиторська палата та Спілка професійних аудиторів України, а питання управлінського консалтингу в зоні уваги Української асоціації менеджмент-консультантів [5].

Так консультування у сфері загального управління здійснюється за такими напрямками: обґрунтування стратегії розвитку підприємства, розробка цілей і політики їх досягнення; організація виробництва; управління змінами; управління витратами; управління та реінжиніринг бізнес-процесів; фінанси; маркетинг; логістика; управління персоналом; ефективне використання технологій.

Особливий інтерес становлять консультаційні продукти у фінансовій сфері. У галузі консультування і розробки рекомендацій щодо вдосконалення фінансових аспектів діяльності підприємств можуть бути визначені такі напрями:

1. Створення та вдосконалення системи управління фінансами. В основі реалізації цих послуг – оцінювання поточних і майбутніх фінансових потоків підприємства.

Створення системи управління фінансами передбачає:

- розробку ефективної системи контролю над дотриманням планових показників, залученими ресурсами, своєчасністю і правильністю здійснення платежів;
- виявлення взаємозв'язку між окремими блоками фінансового управління;
- здійснення перегруповання і функціонального обліку витрат, що дозволять виконувати розрахунки беззбитковості підприємства;
- уведення інтегрованого фінансового планування, контролю і перспективних оцінок руху ресурсів, грошових коштів, прибутку, залучених засобів, інвестицій, податків;
- надання системі управління фінансами провідної ролі;

-
- розробку системи управління фінансами, яка органічно об'єднує підсистеми управління витратами, прибутком, грошовими потоками, залученими засобами, дебіторською і кредиторською заборгованостями та інвестиціями;
 - створення нових підсистем управління фінансовими ресурсами шляхом поєднання аналітичних, планово-прогнозних і контрольних блоків;
 - розроблення організаційної структури управління через формування органів управління центрами витрат і центрами прибутку та регламентації їхньої діяльності;
 - підготовку інформаційної та розрахунково-аналітичної бази для підтримки управлінських рішень, їх оцінки, моніторингу фінансово-економічного стану.

2. Розроблення системи бюджетування. Упровадження розробленої експертами консалтингової компанії системи бюджетування дає можливість керівництву підприємства здійснити:

- всі види планування (оперативне, тактичне, стратегічне) в їх взаємозв'язку як для підприємства загалом, так і для окремих структурних одиниць;
- ефективне управління дебіторською і кредиторською заборгованостями; забезпечення контролю над витратами виробництва і раціональним використанням матеріальних ресурсів і праці;
- формування раціональної структури збуту;
- оптимізацію потоку грошових коштів;
- прогнозування фінансових результатів і фінансового стану;
- формування оптимальної податкової, інвестиційної, кредитної політики;
- забезпечення отримання необхідного розміру прибутку і обсягу вільних грошових коштів;
- забезпечення прийняттого рівня ліквідності та платоспроможності;
- оптимізацію структури капіталу.

3. Фандрайзинг (пошук інвестування) є важливим видом фінансово-інвестиційного консалтингу. Зміцнення виробничого, технологічного, фінансового і економічного потенціалу підприємств є найважливішим завданням сучасного бізнесу. Така діяльність є інвестиційною і є запорукою розвитку підприємства. Для отримання інвестицій важливим є пошук і вивчення інформації про найвигідніші джерела фінансування, оскільки умови залучення певних фінансових ресурсів визначають значення фінансових показників інвестиційного проекту і прийнятність його реалізації. Більшість консалтингових фірм мають доступ до баз даних потенційних інвесторів або є посередниками для одержання фінансування.

4. Оцінка інвестиційних проектів та їх супровід. У галузі інвестиційної політики передбачається:

- розробка інвестиційної стратегії підприємства;
- виявлення інвестиційних потреб клієнта та їх кількісна формалізація у вигляді інвестиційних проектів;
- складання техніко-економічного обґрунтування інвестиційних проектів підприємства;
- розрахунок фінансової окупності інвестиційних проектів для залучення сторонніх інвесторів;
- пошук джерел фінансування інвестиційних програм;
- оцінка вартості бізнесу з метою залучення стратегічних інвесторів, продажу бізнесу, емісії акцій.

5. Фінансове посередництво. У випадку прийняття рішення про емісію цінних паперів:

- надання емітенту послуг з підготовки проспекту цінних паперів, у тому числі розробка бізнес-плану, вибір та розробка фінансових інструментів, систематизація наданої емітентом інформації про його фінансово-господарську діяльність, про цінні папери і т. д.;
- контроль за дотриманням умов розміщення, передбачених рішенням про випуск (додатковий випуск), при розміщенні цінних паперів.

6. Розробка програм фінансового оздоровлення підприємств. Програма фінансового оздоровлення компанії може містити комплекс заходів щодо таких напрямів, як збільшення продажів (оптимізація збутової діяльності); зниження витрат і генерації позитивних потоків; аналіз і розробка бізнес-планів, планів санації, реструктуризації, техніко-економічних обґрунтувань [4].

7. Фондовий консалтинг. Послуги з оцінки майна і нерухомості є вагомим і одним із найбільш затребуваних секторів консалтингових послуг. Супровід операцій з капіталом продиктований необхідністю своєчасного отримання повноцінних відомостей про об'єкт купівлі-продажу ще на стадії ухвалення рішення про укладення угоди.

Сьогодні незалежна оцінка необхідна не тільки в тих випадках, коли її проведення є обов'язковим (в основному при проведенні трансакцій з державним і комунальним майном). Керівники промислових підприємств, банківських установ, страхових компаній, арбітражні керуючі, представники державного сектора економіки та інші широко використовують експертно-оціночні послуги [10].

8. Аудиторська діяльність. Державні і комерційні структури – банки, страхові організації, біржі, численні підприємства – при виробленні економічних рішень і аналізі ситуації прямо зацікавлені в підвищенні достовірності використовуваної ними економічної інформації, оскільки вона дає можливість прогнозувати наслідки ухвалених рішень і знизити підприємницький ризик. У діловому

світі не можуть вважатися серйозним партнери, звіт яких не був підтверджений аудитором. Найбільші компанії публікують аудиторський висновок разом з фінансовими звітами.

Основним видом послуг, що надаються аудитором, є проведення аудиторських перевірок фінансової звітності та іншої документації підприємства-клієнта відповідно до міжнародних стандартів і вітчизняного законодавства.

Аудиторські фірми, працюючи з різними клієнтами, накопичують значний досвід та інформацію в багатьох сферах бізнесу. З огляду на це, вони можуть надавати консультаційні послуги в суміжних галузях, наприклад, з питань обліку, фінансового, податкового, банківського законодавства.

Аудиторські фірми, крім основних, надають послуги з:

- консультування (у тому числі до проведення аудиту) і діагностичного обстеження;
- постановки, налагодження і ведення бухгалтерського обліку відповідно до вітчизняних і міжнародних стандартів;
- складання декларацій про доходи і бухгалтерської звітності;
- здійснення аналізу і планування господарсько-фінансової діяльності клієнта;
- проведення аналізу ділових операцій, ефективності структури капіталу, перспектив компаній в отриманні більшого прибутку;
- створення інформаційних систем бухгалтерського обліку;
- навчання персоналу компанії-замовника [1].

9. Розробка облікової політики. Положення з облікової політики підприємства – достатньо об'ємний і ретельно опрацьований документ, що містить докладне нормативно-методичне обґрунтування способів і прийомів ведення бухгалтерського обліку на всіх ділянках. Особливого значення набуває формування єдиних підходів до ведення облікових і контрольних процедур, формування зовнішньої фінансової звітності дочірніх підприємств, що входять до структури компаній. Положення про облікову політику повинне забезпечити єдність методики з організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві і в його структурних підрозділах, підвищити достовірність всіх видів звітності. Єдність і несуперечність облікових принципів дає можливість забезпечити упевненість у достовірності і об'єктивності зведених даних фінансової звітності компаній.

10. Розробка спеціальних податкових проєктів. У такому виді послуг передбачається:

- розробка спеціальних методик, пов'язаних з урахуванням податків, мінімізацією оподаткування при конкретних ситуаціях і умовах;
- надання допомоги у відстоюванні інтересів клієнта в суперечці з податковими органами, формуючи його аргументовану позицію [10].

Особливого значення в Україні набула інформаційно-консультаційна (дорадча) діяльність в аграрному секторі економіки, яка стала наслідком глобального процесу реформування земельних відносин.

Аграрне дорадництво є взаємодією консультанта (юриста, економіста, агронома, інженера тощо) з суб'єктом аграрного бізнесу, незалежно від форми власності на землю, організаційно-правової форми ведення бізнесу, масштабів його діяльності з метою підвищення результативності діяльності та рівня життя сільського населення.

Необхідність поширення знань, навчання працівників та інформаційне забезпечення бізнесу визнані більшістю країн світу з високоефективним аграрним сектором, який відзначається швидкістю та динамічністю освоєння новітніх технологій сільськогосподарського виробництва, забезпечення комфортних умов проживання сільського населення та діяльності органів місцевого самоврядування.

Як підтверджує світовий досвід, основою становлення й розвитку дорадництва є державне фінансування. За державний кошт створюється матеріально-технічна та інформаційно-наукова база, формуються ефективні взаємозв'язки між учасниками обміну інформацією. Приватні структури, що діють на комерційній основі, надають окремим клієнтам дорадницькі послуги, за які вони спроможні платити.

Однак в Україні фінансування дорадництва розпочалося не за рахунок державних коштів, а при підтримці зарубіжної спільноти. З усіх форм фінансування дорадництва більше ніж 50 % належить міжнародній допомозі [6].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що спільним для всіх форм і напрямків консультування в сучасних умовах є його виняткова актуальність та спрямованість на виявлення, ідентифікацію та оцінку наявних проблем й існуючих можливостей у функціонуванні та використанні потенціалу клієнта, в знаходженні альтернативних шляхів їх вирішення, розробці та практичній реалізації заходів, спрямованих на здійснення конструктивних змін.

Список літератури

1. Верба В. А. Управлінське консультування: світові та регіональні тенденції розвитку. *Актуальні проблеми економіки*, 2008 р., № 11 (89), С. 21-27.
2. Верников Г. Г. Консалтинг. URL : <http://www.cfin/consulting/vernicov.ru>.
3. Зеко Л. П. Регулирование деятельности финансовых консультантов. URL: <http://www.ismm.ru/news/bbook2.php>.
4. Джентл Р. Как сделать карьеру в консалтинге. Спб. 2003, 192 с.
5. Консалтинг в Україні. Київ: Асоціація "Укрконсалтинг", 2008.
6. Кравченко Т. А. Становлення інституту дорадництва в Україні: історичний аспект та зарубіжний досвід. *Економіка і держава*, 2008 р., № 10, С.73-76
7. Майстер Д. Управление консалтинговым бизнесом. Материалы для обсуждения. URL : <http://www.davidmaister.com>
8. Спільник І. В. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістерських програм). Тернопіль: ТНЕУ, 2012. 156 с.
9. Спільник, І. В. Консалтингова діяльність в Україні: проблемні питання та аналітичні аспекти. *Наукові записки*, Тернопіль, 2005. Випуск 14. С. 85-89.
10. Спільник, І. В. Роль та завдання аналізу у сфері фінансового консультування. Збірник тез V Міжнародної науково-практичної конференції «Теорія і практика економічного аналізу: сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку». Тернопіль, ТНЕУ. 29 вересня-1 жовтня 2011 р. С. 326-329.
11. Гаврилюк-Єнсен Л. В., Спільник І. В. Сучасні консалтингові інструменти як ефективний ресурс в управлінні змінами. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2012. Випуск 10, Ч. 4. С. 37-40.
12. Трофимова О. К. Введение в управленческий консалтинг. URL: <http://www.cfin.ru>.
13. Чернов Ю. В. Управленческое консультирование: учебн. пособ. Херсон, 2003. 272 с.
14. Коростельов В. Управлінське консультування. Київ : МАУП, 2003. 104 с.
15. Хміль Ф.І. Основи управлінського консультування: навч. посіб. Київ : Академвидав, 2008. 240 с.

References

1. Verba, V. A. (2008). Upravlins'ke konsul'tuvannya: svitovi ta rehional'ni tendentsiyi rozvytku. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 11 (89), 21-27. [in Ukrainian].
2. Vernikov, H. H. (n.d.). *Konsal'tynh*. Retrieved from: <http://www.cfin/consulting/vernicov.ru>. [in Russian].
3. Zeko, L. P. (n.d.). *Rehulyrovanie deyatel'nosti finansovykh konsul'tantov*. Retrieved from: <http://www.ismm.ru/news/bbook2.php>. [in Russian].
4. Dzhentl, R. (2003). *Kak sdelat' kar'eru v konsal'tynhe*. Spb. [in Russian].
5. *Konsal'tynh v Ukrayini*. (2008). Kyiv: Asotsiatsiya "Ukrkonsal'tynh". [in Ukrainian].
6. Kravchenko, T. A. (2008). Stanovlennya instytutu doradnytstva v ukrayini: istorychnyy aspekt ta zarubizhnyy dosvid. *Ekonomika i derzhava*, 10, 73-76. [in Ukrainian].
7. Mayster, D. (n.d.). *Upravlenie konsal'tynhovym biznesom. Materyaly dlya obsuzhdeniya*. Retrieved from: <http://www.davidmaister.com>. [in Russian].
8. Spil'nyk, I. V. (2012). *Konsal'tynhova diyal'nist'*. Ternopil': TNEU. [in Ukrainian].
9. Spil'nyk, I. V. (2005). *Konsal'tynhova diyal'nist' v Ukrayini: problemni pytannya ta analitychni aspekty. Naukovi zapysky*, 14, 85-89. [in Ukrainian].
10. Spil'nyk, I. V. (2011). Rol' ta zavdannya analizu u sferi finansovoho konsul'tuvannya. *Zbirnyk tez V Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi «Teoriya i praktyka ekonomichnoho analizu: suchasnyy stan, aktual'ni problemy ta perspektyvy rozvytku»*. Ternopil', TNEU. 29 veresnya-1 zhovtnya 2011 r. S. 326-329. [in Ukrainian].
11. Havrylyuk-Yensen, L. V., Spil'nyk, I. V. (2012). Suchasni konsal'tynhovi instrumenty yak efektyvnyy resurs v upravlinni zminamy. *Ekonomichnyy analiz*, 10(4), 37-40. [in Ukrainian].
12. Trofimova, O. K. (n.d.). *Vvedenye v upravlenchesky konsal'tynh*. Retrieved from: <http://www.cfin.ru>. [in Russian].
13. Chernov, Yu. V. (2003). *Upravlencheskoe konsul'tyrovanye*. Kherson. [in Russian].
14. Korostel'ov, V. (2003). *Upravlins'ke konsul'tuvannya*. Kyiv : MAUP. [in Ukrainian].
15. Khmil', F. I. (2008). *Osnovy upravlins'koho konsul'tuvannya*. Kyiv : Akademyvdav. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 03.10.2018 р., прийнята до друку – 14.10.2018 р.

Люба Ярославівна ТУРЧИН

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: 0963104024L@gmail.com

Віктор Михайлович ОСТРОВЕРХОВ

кандидат економічних наук,
доцент, декан факультету економіки та управління,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: vik_ostr@ukr.net

**ЗАСТОСУВАННЯ CRM-СИСТЕМ У МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТА
УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Турчин Л. Я., Островерхов В. М. Застосування CRM-систем у маркетинговій діяльності та управлінні персоналом транспортних підприємств. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 199-206.

Анотація

У статті досліджено CRM-системи, проаналізовано особливості застосування їх у маркетинговій діяльності та управлінні персоналом транспортних підприємств, виявлено основні переваги та недоліки впровадження вищенаведених систем у практиці. Диференційовано основні елементи CRM-систем, що дозволяє чітко зрозуміти, в чому полягає їх роль у маркетинговій діяльності та управлінні персоналом транспортного підприємства.

Мета статті – дослідження проблеми розвитку маркетингової діяльності за умови використання сучасного маркетингового інструментарію, що дає змогу значно підвищити конкурентоспроможність транспортного підприємства на ринку. Обґрунтовано впровадження електронних CRM-систем та застосування комплексного переходу транспортного підприємства на нову політику розвитку, орієнтовану на клієнтів, оскільки зможе забезпечити підвищення якості обслуговування клієнтів, зменшити трудовитрати на супровід та вдосконалити управління персоналом транспортного підприємства загалом.

Ключові слова: *теорія; оптимізація; прибутковість; інтегрування; CRM-системи; взаємовідносини з клієнтами.*

Liuba Yaroslavivna TURCHYN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Marketing,
Ternopil National Economic University
E-mail: 0963104024L@gmail.com

Victor Muhailovych OSTROVERHOV

PhD in Economics,
Associate Professor,
Dean,
Faculty of Economics and Management,
Ternopil National Economic University
E-mail: vik_ostr@ukr.net

APPLICATION OF CRM-SYSTEMS IN MARKETING ACTIVITY AND TRANSPORT SERVICE PERSONNEL MANAGEMENT

Abstract

Introduction. CRM-systems are considered in the research. The peculiarities of their application in marketing activity and transport enterprises personnel management are analyzed. The main advantages and disadvantages of introduction of above mentioned systems in practice are revealed. The main elements of CRM-systems are differentiated. It allows understanding their role in marketing and managing the personnel of the transport enterprise.

Purpose. The article aims to study the problem of marketing activity development, using modern marketing tools. It has enabled to increase the competitiveness of the transport company in the market.

Results. The introduction of electronic CRM-systems has been grounded. The application of complex transition of the transport enterprise to the new policy of development, which is customer-oriented, will allow providing improvement of the quality of customer service, reducing labor costs for maintenance and improving the management of the personnel of the transport enterprise as a whole.

Keywords: theory; optimization; profitability; integration; CRM-systems; relationships with clients.

Вступ

Сьогодні в Україні спостерігається складний період розвитку для підприємницької діяльності у сфері транспортних перевезень. Це пов'язано з багатьма причинами: світова економічна криза, наслідки військових дій на території країни, нестабільне законодавство, повільне проведення реформ різних галузей та інше. Такі глобальні процеси спонукають підприємства щораз частіше звертати увагу на інноваційні технології у загальному плані та на новітні маркетингові інструменти. За таких умов популярності набувають CRM-системи, що дозволяють оптимізувати управлінські та маркетингові процеси підприємства, що підвищує конкурентоспроможність підприємства на ринку. Доведено, що високий рівень взаємодії та дбайливе ставлення до клієнтів належать до найважливіших факторів, що допомагають підприємству отримати довгострокову конкурентну перевагу та оптимізувати бізнес загалом.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження проблеми розвитку маркетингової діяльності за умови використання сучасного маркетингового інструментарію, що дає змогу значно підвищити конкурентоспроможність транспортного підприємства на ринку. Обґрунтування впровадження електронних CRM-систем та застосування комплексного переходу транспортного підприємства на нову політику розвитку, орієнтовану на клієнтів, оскільки зможе забезпечити підвищення якості обслуговування клієнтів, зменшити трудовитрати на супроводження та вдосконалити управління персоналом транспортного підприємства загалом.

Значна кількість відомих вчених-економістів розкриває загальні питання прийняття управлінських рішень та управління маркетинговою діяльністю на підприємстві, а саме: Л. Воротіна, О. Гарафонова, П. Друкер, Т. Земелева, Ф. Котлер, І. Павлова, А. Пятигін та інші. Проте ними не враховуються особливості процесу прийняття управлінських рішень та управління маркетинговою діяльністю з використанням CRM-системи на транспортних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження

За словами Пітера Друкера, класика сучасного маркетингу, бізнес має лише дві основні функції: маркетинг та інновації. Саме ці дві складові створюють результати. Всі інші – витрати [1].

Для якісного аналізу, планування, імплементування та контролю ефективності маркетингових досліджень підприємству потрібна різного роду інформація. Відтак, маркетингова інформація дозволяє підприємству:

- зменшити фінансові ризики для фірми;
- отримати певні конкурентні переваги;
- слідкувати за маркетинговим середовищем загалом;
- координувати стратегію;
- оцінювати ефективність діяльності;
- ухвалювати управлінські рішення [2].

Нині велика кількість різного роду підприємств вже оптимізували свої основні маркетингові процеси і впровадили системи автоматизації виробництва, продажів та надання послуг.

Західний досвід показує, що висока ефективність роботи з покупцями забезпечується за рахунок прийняття підприємством концепції з управління взаємовідносинами з клієнтами, що отримала назву концепції CRM (Customer Relationship Management). Власне, CRM охоплює концепції, які використовуються підприємствами для управління персоналом та взаємовідносинами зі споживачами, до яких належать також збір, зберігання й аналіз інформації про споживачів, постачальників, партнерів та інформації про взаємовідносини з ними.

Варто зазначити, що CRM-системи через управління відносинами дозволяє залучати нових покупців, нейтральних покупців перетворювати в лояльних клієнтів, відданих клієнтів робити своїми бізнес-партнерами (агентами). Також цікаво, що ця схема діє на будь-якому ринку. Власне, весь процес починається із залучення нових клієнтів, наступним етапом є побудова відносин із цими клієнтами, відтак - переведення клієнтів у статус «відданих покупців», а потім вже вони самі створюють мережу агентів по залученню. Робота за вищенаведеною схемою є досить зручною для будь-якого підприємства та дозволяє ефективно управляти взаємовідносинами з клієнтами.

Так сучасна CRM спрямована на вивчення ринку і конкретних потреб клієнтів. На основі цих знань розробляються нові товари або послуги, і таким чином підприємство досягає поставлених цілей і покращує свій фінансовий показник.

CRM-концепція дозволяє «інтегрувати» клієнтів у сферу організації – підприємство отримує максимально можливу інформацію про своїх клієнтів і їх потреби і, виходячи з цих даних, будує свою організаційну стратегію, яка стосується всіх аспектів її діяльності: виробництва, маркетингу, продажів, обслуговування і іншого.

Провівши дослідження і вивчення CRM-систем, можемо виділити основні переваги CRM для бізнесу:

- швидкий доступ до актуальної інформації про клієнтів;
- оперативність обслуговування клієнтів та проведення операцій;
- формалізація схем взаємодії з клієнтами, автоматизація документообігу;
- швидке отримання всіх необхідних звітних даних та аналітичної інформації;
- зниження операційних витрат менеджерів;
- контроль роботи менеджерів;
- узгоджена взаємодія між співробітниками і підрозділами.
- управління бізнес-процесами, що дозволяє автоматизувати послідовні операції, які виконуються співробітниками організації;
- управління контактами, історія взаємодії з клієнтами – це єдина база даних всіх контрагентів компанії (клієнтів, постачальників, конкурентів) з внесеною раніше докладною інформацією про них, про їх співробітників тощо. Система дозволяє здійснювати швидкий пошук важливої інформації про контрагентів, отримувати всю історію зустрічей, переговорів, листування, угод та інше. Це дуже зручний інструмент для швидкої і якісної роботи з величезними масивами інформації про клієнтів. Система автоматично нагадує про необхідність зробити дзвінок, про заплановані зустрічі та інші заходи;
- планування та управління продажами – CRM дозволяє складати плани за різними показниками (дохід від продажу по кожному менеджеру на підприємстві, по відділах та по продуктах тощо). По історії проектів можна відбудувати воронку продажів, що дозволяє визначати проблемні зони в циклах продажів. А також планування і контроль, виконання плану по факту. Є можливість ведення різних прайс-листів (оптових, дрібнооптових, роздрібних), враховувати акційні пропозиції, знижки від обсягу покупки. Вся робота з клієнтом відбувається в одній системі: планування заходів, здійснення угод, підготовка і виписка необхідних звітних документів;

-
- планування та управління закупівлями і доставками – в системі менеджери завжди можуть бачити наявність і кількість товарів на складі. Відповідальні співробітники можуть стежити за виконанням плану закупівель;
 - управління маркетингом – електронна розсилка, пряма розсилка, sms розсилання. Система дозволяє управляти маркетинговими заходами і визначати їхню результативність. Можливість сегментації наявних у базі клієнтів (діючих і потенційних) за певними параметрами для проведення маркетингових заходів;
 - автоматизація документообігу – в систему можна ввести шаблони будь-яких документів, які використовуються в організації, при цьому зникає необхідність ручного складання нового документа при виникненні події. Швидке автоматичне заповнення шаблонів договорів, які зберігаються в системі. Автоматичне виставлення рахунків і контроль оплати по них через сумісність з Клієнт-банком;
 - можливість роботи через мережу;
 - імпорт контрагентів з інших баз [3].

Проаналізувавши цільове використання CRM-систем, останні можна класифікувати на:

- Оперативні CRM – забезпечення оперативного доступу до інформації у ході контакту з клієнтом в процесі продажу та обслуговування. Охоплює маркетинг, продажі і сервіс.
- Аналітичні CRM – спільний аналіз даних, що характеризують діяльність клієнта і підприємства. Отримання нових знань, висновків, рекомендацій тощо. Використовує складні математичні моделі для пошуку статистичних закономірностей і вибору найефективнішої стратегії маркетингу, продажів, обслуговування клієнтів.
- Співробітницькі CRM – забезпечують безпосередню участь клієнта в діяльності фірми і можливість впливати на процеси розробки продукту, його виробництво, сервісне обслуговування [3].

Цікаво, що на практиці здійснюють класифікацію можливостей (модулів) CRM-систем за функціональністю та рівнем обробки інформації. За функціональністю можна згрупувати блоки процесів: маркетинг, обробка заявок та побажань, продажі, сервісне обслуговування. Як окремі складові можна виділити:

- call-центри – центри обробки вхідних викликів. Спочатку це були телефонні дзвінки, а останнім часом сюди почали залучати усі канали взаємодії;
- функції (модулі) обробки інформації:
- оперативна функція – реєстрація та оперативний доступ до первинної інформації за розділами бази даних: Події, Компанії, Проекти, Контакти, Документи тощо;
- аналітична функція – звітність на основі первинних даних і найголовніше – глибший аналіз інформації у різних розрізах;
- кооперативна функція – організація тісної взаємодії з кінцевими споживачами та клієнтами аж до впливу клієнта на внутрішні процеси компанії (опитування для зміни характеристик продукту чи порядку обслуговування, Web-сторінки для відслідковування клієнтами стану замовлення тощо) [2].

Варто наголосити про дослідження сфери послуг, яка є відмінною від сфери виробництва, які показали, що застосування CRM-систем по роботі з клієнтами для підприємств сфери послуг (транспортних підприємств) дозволяє автоматизувати такі задачі:

- ведення деталізованого обліку клієнтської бази й спектру надання послуг;
- ведення накопичувальної історії надання послуг;
- аналіз пріоритетних видів послуг і найбільш активних клієнтів;
- облік заявок на надання послуг;
- складання графіку робочого часу і розподіл завантаження персоналу;
- облік сплаченого надання послуг;
- ведення клубних карт і системи накопичувальних знижок (функція «Клубні карти»);
- облік наданих послуг і заборгованості по їх наданні;
- облік реклаमाцій щодо послуг;
- облік вхідних звернень та їх адресний розподіл за відповідальним фахівцем;
- облік первинної документації (рахунки, акти тощо);
- повідомлення про завершення строків надання послуг з адресними нагадуваннями відповідальними фахівцями;
- персоналізована розсилка пропозицій за видами послуг;
- інформаційна підтримка клієнтів у розрізі переваг;
- формування звітів, друк бланків, форм внутрішньої та вихідної документації тощо.

CRM-системи набули досить великої популярності, стали потрібні на висококонкурентному ринку, де на першому місці знаходиться клієнт. Головним чином CRM-системи спрямовані на підвищення ефективності бізнес-процесів, спрямованих на залучення і утримання клієнтів - у маркетингу, сервісі й обслуговуванні, через який відбувається контакт з клієнтом.

Отже, найважливішими факторами, які об'єднує CRM, є інформація про клієнтів, що отримується по каналах маркетингу, продажів і сервісного обслуговування, та забезпечує співробітників підприємства інформацією, що є необхідною для кращого розуміння потреб споживачів і для ефективної побудови взаєморозуміння зі своїми покупцями і партнерами. CRM також дозволяє зв'язати покупців і працівників організації шляхом використання численних інформаційних каналів, в тому числі Інтернету, телефонного та факсимільного зв'язку, контактів на місцях продажу, або через посередників. Підприємства можуть надалі розвивати вже налагоджені відносини з клієнтами, отримуючи більше користі, знижуючи витрати і вдосконалюючи бізнес-процеси.

Як показують дослідження, сама теорія управління взаємовідносинами з клієнтами не є чимось абсолютно новим. Вона існує вже давно і її базова передумова – безперервне вивчення і задоволення потреб споживача – протягом десятиліть становить фундамент ділових відносин. Що дійсно є новим, так це технології, які дають можливість ефективного управління відносинами з покупцями, потоками інформації про клієнтів і самим підприємством загалом. Останнє десятиліття пройшло під впливом бурхливого розвитку технологій, в результаті чого в центрі концепції CRM на підприємстві виявилась CRM-система.

Однак у результаті переоцінки ролі CRM-систем при прийнятті концепції управління взаємовідносинами з клієнтами більшість підприємств забуває про те, що CRM - це насамперед стратегія, а вже потім – технологія. Сьогодні багато підприємств помилково вважають, що, витративши великі кошти на придбання і установку дорогих CRM-систем, вони негайно отримають віддачу у вигляді суттєвого збільшення обсягів продажів і лояльності своїх покупців. Такі організації приступають до установки програмного забезпечення, не маючи чіткої стратегії відносин з клієнтами.

У результаті більшість західних дослідників змушені констатувати факт незадоволеності багатьох підприємств результатами впровадження CRM-систем. Числове значення частки неуспішних проектів коливається від дослідження до дослідження. Однак більшість фахівців сходяться на думці, що кожен другий проект по впровадженню CRM-системи на підприємстві виявляється певною мірою провальним. Зокрема, за даними Gartner Group, частка CRM-проектів, що не виправдали очікування, становить 60 % від загального числа впроваджень [1], Merill Lynch схиляється до цифри в 45 % [2].

На Заході за останнє десятиліття концепція CRM набула поширення. Що стосується українських компаній, то для них CRM все ще залишається малознайомим інструментом. За оцінками Sputnik Labs, менше половини всіх компаній в Україні ведуть єдиний реєстр клієнтів (зазвичай – це реєстрація реалізованих угод у фінансовій системі) [4]. А успішно впровадженим CRM може «похвалитися» лише незначна частка підприємств, що працюють на українському ринку. З числа підприємств, що тією чи іншою мірою використовують функції CRM, більше половини застосовують власні розробки [4].

Однак, беручи до уваги незаперечні переваги концепції управління взаємовідносинами з клієнтами, приходимо до розуміння, що найближчими роками багато вітчизняних підприємств серйозно задумуються про впровадження CRM. Відтак, український ринок, який розвивається, є величезним полем для оптимізації процесів взаємодії з клієнтами.

А оскільки, як було згадано вище, навіть серед західних компаній, що володіють величезними ресурсами і потенціалом для більш ефективного впровадження CRM, висока частка неуспішних проектів, слід звернути увагу українських підприємств на ті прорахунки і помилки, які ведуть до провалу дорогого проекту і яких слід уникнути. Одним з найважливіших питань, на яке потрібно знайти відповідь: «що необхідно зробити підприємствам, щоб вберегти себе від дорогого провалу?»

Технологічна складова безумовно є однією з найважливіших у процесі впровадження CRM на підприємстві і, недооцінивши її роль, підприємство може не отримати бажаних результатів. Однак, накопичений за останні роки досвід впровадження CRM-систем показав, що далеко не завжди одна лише технологія допомагає підвищити ефективність бізнесу. Власне, помилка більшості підприємств полягає в тому, що вони витрачають великі кошти на придбання і установку CRM-систем і лише після цього намагаються перебудувати організацію свого бізнесу. На перший план виходить неготовність самих підприємств до впровадження даної системи CRM.

Ключем до успіху управління відносинами з клієнтами в організації сьогодні є прийняття філософії CRM. Вона передбачає зміни на підприємстві за п'ятьма основними напрямками:

- прийняття стратегії взаємовідносин з клієнтами;
- реструктуризація підприємства;
- зміна бізнес-процесів;
- зміна корпоративної культури;
- впровадження CRM-системи [5, с. 84].

Аналізуючи досвід підприємств, які успішно впровадили CRM, можна зробити висновок, що перш ніж приступити до реалізації програми по управлінні відносинами з клієнтами, підприємства кілька років працювали над своїм удосконаленням. Усі вони попередньо проводили величезну роботу по прийняттю стратегії, суворо орієнтованої на покупця, зі зміни своєї внутрішньої структури, бізнес-

процесів і корпоративної культури. Приступати до впровадження CRM-технології до того, як всі ці заходи успішно реалізовані, немає сенсу. Зрозуміло, на всю цю попередню роботу можуть знадобитися місяці і роки, але без неї спроби отримати позитивний ефект від упровадження CRM безпідставні.

Процес упровадження концепції CRM можна представити у вигляді піраміди, в основі якої лежить прийняття стратегії CRM, а вершину вінчають нові технології (рис. 1). Іншими словами, упровадження концепції CRM є поетапним процесом, початковою стадією якого є прийняття стратегії взаємовідносин з клієнтами, проміжної - структурні, процесні і культурні зміни на підприємстві, і лише заключним етапом – установка CRM-системи.



Рис.1. Піраміда впровадження концепції CRM на підприємстві

Отже, щодо фундаменту піраміди впровадження концепції CRM на підприємстві «Стратегічна орієнтація», для підприємства важливим кроком до впровадження CRM є наявність цілей і стратегії відносин з клієнтами, які вдало вписуються в загальну стратегію підприємства. Доти, доки підприємство не має чіткої концепції відносин з клієнтами та точно не визначило, чого саме бажає отримати за допомогою впровадження CRM, воно не в змозі зробити правильний вибір технології і відповідно досягти позитивних результатів. Що більше підприємства приділятимуть часу для стратегічної орієнтації, то меншим у майбутньому буде число невдалих упроваджень CRM- систем.

Для успішного здійснення проекту CRM підприємство повинно:

- Встановити стратегічні цілі, які визначають зміст дії компанії.
- Визначити конкретні значення для цілей, які підприємство планує досягти.
- Розробити стратегії, яка визначатимуть відносини з клієнтами.

Відтак, наступний елемент – «Структура» – передбачає, що клієнти очікують персонального обслуговування і розраховують, що підприємство вже в деталях знає подробиці відносин, які мали з ним до того, незалежно від каналу, за допомогою якого клієнт зв'язався з підприємством. І це нормально, оскільки в сучасних умовах ведення бізнесу у світі існує тенденція до персоніфікації відносин між підприємством та споживачем.

Покупці бачать підприємство як єдине ціле, не виділяючи в його структурі відділи і підрозділи. Вони не дзвонять до відділу підтримки клієнтів або у відділ складання рахунків, вони зв'язуються з «Підприємством». Щоб забезпечувати персональне обслуговування, підприємство повинно володіти всією доступною інформацією про клієнта, даними з кожного можливого джерела. Що, власне, і допомагає підприємствам успішно реалізовувати CRM- система.

Ще один елемент піраміди впровадження концепції CRM на підприємстві – «Бізнес-процеси». На сьогодні більшість організацій збудували свою структуру і процеси навколо продуктів, а не навколо клієнтів. Усвідомлення того, що в центрі бізнес-процесів повинен знаходитися споживач, має передувати рішенням підприємств про встановлення CRM-систем. Поширеною помилкою впровадження CRM є те, що підприємства не перебудовують організацію своїх бізнес-процесів до того, як починають упроваджувати технологію. Тому в більшості невдач винні не системи CRM як такі, а відсутність повної злагодженості і точності внутрішніх процесів компанії, необхідних для ефективності роботи CRM-систем.

Варто ретельно визначити бізнес-процеси підприємства при впровадженні CRM. Це своєрідна «карта» того, як клієнти будуть контактувати з підприємством, як можна отримати інформацію, як потім ця інформація обробляється, як визначається методологія повторного контакту з покупцями і способи збору інформації про покупців з різних джерел.

Щоб домогтися загального розуміння бізнес-процесів з точки зору споживачів, підприємство, що впроваджує CRM, повинно поглянути на свою діяльність очима своїх реальних і потенційних клієнтів. Для цього необхідно з'ясувати у своїх покупців, чого вони дійсно потребують, чого хочуть і чекають від підприємства. А потім поцікавитися, що вони отримують від підприємства насправді. Отримані в результаті подібного дослідження дані про прогалини між очікуваннями клієнтів і тим, що вони отримують, і визначають глибину та напрямок необхідних процесних змін.

Істотні зміни в бізнес-процесах також повинні викликати реструктуризацію підприємства. Коли відділи почнуть працювати спільно, підприємство зможе виявити способи більш ефективної взаємодії.

Щодо наступного елементу «Корпоративна культура», то однією з найбільш трудомістких і важливих завдань, що передує впровадженню CRM, є зміна корпоративної культури. Маються на увазі ті її аспекти, які полегшують процес впровадження CRM. Розгортання CRM повинно бути підготовлено на всіх рівнях організації - від акціонерів і вищого керівництва до співробітників, яким потрібно працювати в системі. CRM глибоко зачіпає всі аспекти діяльності підприємства, тому особливо важливим є ефективне управління змінами, здійснюване на вищому рівні керівництва. Тільки на цьому рівні можуть бути прийняті відповідні рішення та здійснено контроль за їх виконанням, тому, як вважають фахівці, управління CRM-проектом повинно здійснюватися при активній співпраці розробників CRM-проектів з керуючими підприємства [2]. Практика показує, що в тих випадках, коли вище керівництво брало участь у розробці CRM-стратегій і впровадженні їх на підприємстві, були отримані відмінні результати [4].

Однією з найбільш важливих складових CRM є встановлення контакту з клієнтами. Саме співробітники підприємства є ініціаторами контактів, і саме від них безпосередньо залежить ефективність взаємовідносин зі споживачами. Тому необхідно бути впевненими, що співробітники знають як правильно обслуговувати клієнтів і взаємодіяти з ними, як зуміти отримати необхідну інформацію і як вплинути на покупців.

Слід пам'ятати, що управління відносинами з клієнтами – це постійний процес, який завжди розвивається. Тому необхідно проводити навчання всіх нових співробітників, що приходять на роботу. На думку аналітиків, на навчання персоналу має витратитися до 5 % бюджету впровадження CRM [5].

Відповідно заключний елемент «Технологія» передбачає, що підприємство можна вважати готовим до впровадження нових технологій тоді, коли налагоджені всі попередні процеси.

CRM-система – це набір підсистем, які дозволяють збирати інформацію про клієнтів, зберігати і обробляти її, робити певні висновки на базі цієї інформації, експортувати її в інші додатки або просто при необхідності надавати цю інформацію в зручному вигляді [6].

CRM-системи надають підприємцю надзвичайні можливості по роботі з зібраними лідами. Вони володіють характеристиками загальних систем, але мають і свої унікальні функції. Встановлення CRM-системи на підприємстві покращує роботу загалом, а не лише якихось окремих відділів

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підсумовуючи вищевикладене, приходимо до розуміння, що для транспортних підприємств процес зміни структури роботи з клієнтами є досить довгим та витратним. Найбільшу частку доходу приносять проекти, що орієнтуються на довгострокову перспективу. Керівництву варто розуміти, що встановлення CRM-системи не завжди є хорошим варіантом саме для його бізнесу. Тому, якщо транспортне підприємство не бачить в CRM довгострокових вигод, йому краще відмовитися від проекту на початкових стадіях, аніж робити все можливе, щоб отримати від нього швидку віддачу. Тому перед тим, як прийняти рішення про впровадження CRM-системи на підприємстві, управлінський склад підприємства повинен зрозуміти чи підприємство готове до необхідних змін у своїй діяльності та функціонуванні для успіху застосування CRM, а також готовність підприємства до великих фінансувань у систему з розумінням, що віддача прийде не відразу, своєчасність інформації про покупців і готовність зробити необхідні кроки для визначення, залучення і утримання цільової групи клієнтів.

Список літератури

1. CRM: From «Nice to Have» to Necessity, by Scott Nelson, Gartner Group, August 05, 2014.
2. Нелегкими дорогами CRM. URL http://crm.ibs.ru/ua_UA/articles/pub_id=24365.
3. Все про CRM. URL: <http://all-crm.org.ua>
4. Вансович А. CRM – ключ нового маркетингу. *Рекламні технології*. 2012. №8 (45). С. 15-17.
5. Гарафонова О. І. Використання CRM-системи та кластеризації у маркетинговій діяльності сучасного підприємства. *Науковий вісник Полісся*. № 3 (3). 2015. С. 85-89.

-
6. Ярошенко В. А., Геселева Н. В., Подольна В. В. Роль CRM-системи в маркетинговій діяльності підприємства. *Вісник КНУТД. Серія «Економічні науки»*. №3 (87), 2015. С. 81-86.
 7. Управління відносинами з клієнтами. URL <http://www.marketer.ru/articles/index.443.html>.
 8. Управління взаємовідносинами з клієнтами. URL http://www.bkg.ru/cgi-bin/article_detail.pl?id=35.
 9. Рамзан М. CRM-управління відносинами з клієнтами. URL http://www.e-commerce.ru/biz_tech/implementation/management/crm.html.
 10. Що таке CRM-системи. URL <http://www.ntrlab.ru/rus/crm/index.php>.
 11. New Data Leaves No Doubt about Why CRM Results Disappoint, by Dick Lee. URL <http://www.crmguru.com/features/2012c/1003dl.html>.
 12. Картиш С. В., Кульчйтская І. М., Поташник М. М. Управління комплексом маркетингу на підприємстві на основі CRM-технології. *Маркетинг в Україні і за кордоном*. 2012. № 2.

References

1. Nelson, Sc. (2014). *CRM: From "Nice to Have" to Necessity*.
2. *Hard Roads of CRM*. (n.d.). Retrieved from: http://crm.ibs.ru/ua_UA/articles/pub_id=24365.
3. All about CRM. (n.d.). Retrieved from: <http://all-crm.org.ua>
4. Vansovich, A. (2012). CRM - the key to new marketing. *Advertising technology*, 8 (45), 15-17.
5. Garafonova, O. I. (2015). Using the CRM-system and clustering in the marketing activities of a modern enterprise. *Scientific Bulletin Polissya*, 3 (3), 85-89.
6. Yaroshenko, V. A., Heselova, N. V., Podolnaya, V. V. (2015). Role of the CRM-system in the marketing activities of the enterprise. *KNUTD's Bulletin. Series "Economic Sciences"*, 3 (87), 81-86.
7. *Customer Relationship Management*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.marketer.ru/articles/index.443.html>.
8. *Customer relationship management*. (n.d.). Retrieved from: URL http://www.bkg.ru/cgi-bin/article_detail.pl?id=35.
9. Ramzan, M. (n.d.). *CRM-management of relations with clients*. Retrieved from: http://www.e-commerce.ru/biz_tech/implementation/management/crm.html.
10. *What is a CRM system?* Retrieved from: <http://www.ntrlab.ru/rus/crm/index.php>
11. Lee, D. (2012). *New Data Leaves No Doubt About Why CRM Results*. Retrieved from: <http://www.crmguru.com/features/2012c/1003dl.html>.
12. Kartysh, S. V., Kul'chitskaya, I. M., Potashnik, M. M. (2012). Management of marketing complex at the enterprise on the basis of CRM-technology. *Marketing in Ukraine and abroad*, 2.

Стаття надійшла до редакції – 10.09.2018 р., прийнята до друку – 02.10.2018 р.

Анастасія Євгенівна УВАРОВА

аспірантка,
кафедра міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
E-mail: anastasiya.uvarova@hneu.net

ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Уварова А. Є. Обґрунтування напрямів удосконалення організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності торговельного підприємства. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 207-215.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто теоретичні аспекти, визначено основні елементи та запропоновано систему показників для оцінювання організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності торговельного підприємства. На основі проведеного дослідження наведено послідовність визначення напрямів та інструментів удосконалення організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності.

Мета. Метою статті є дослідження методичних засад діагностики проблем і визначення напрямів удосконалення організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності торговельного підприємства.

Метод (методологія) На основі методів системно-структурного аналізу, причинно-наслідкового аналізу, синтезу та реляційного методу запропоновано напрями удосконалення організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності торговельного підприємства.

Результати. Визначено проблемні зони організаційно-економічного забезпечення за основними елементами, здійснено групування заходів та інструментів удосконалення організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності з урахуванням критеріїв оперативності реалізації, ступеня охоплення заходами проблемного напрямку та позитивних змін логістичної діяльності торговельного підприємства.

Ключові слова: логістичні активності; логістичні компетенції; логістичні можливості; організаційна структура; реляційна матриця; методи оцінки.

Anastasiya Ievgenievna UVAROVA

PhD Student,
Department of International Economy and Management of International Economic Activity,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
E-mail: anastasiya.uvarova@hneu.net

GROUNDING OF THE DIRECTIONS FOR IMPROVEMENT OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC LOGISTIC ACTIVITIES SUPPORT OF A TRADE ENTERPRISE

Abstract

Introduction. The article deals with theoretical aspects of the problem under study. It identifies the main elements and proposes a system of indicators for assessing the organizational and economic logistics activities support of a trade enterprise. The research presents the sequence of determination of directions and tools for improvement of the organizational and economic logistics activities support of a trade enterprise.

Purpose. The article aims to study the methodological principles of problem diagnostics and to determine the directions of improvement of the organizational and economic logistics activities support of a trade enterprise.

Method (methodology) The methods of system and structural analysis, method of causative analysis, method synthesis and the relational method have been used in this research. On the basis of these methods the directions of the improvement of the organizational and economic logistics activities support of a trade enterprise are proposed.

Results. In the conducted research the problem zones of organizational and economic support according to the main elements have been determined. The grouping of measures and tools for improvement of organizational and

economic support of logistic activity while taking into account the criteria of operational efficiency has been done. The degree of coverage of the problem areas has been defined. The positive changes in logistics activities of the trade enterprise have been determined.

Keywords: *logistics activity; logistics competencies; logistics capabilities; organizational structure; relational matrix; methods of evaluation.*

Вступ

У сучасних умовах господарювання ефективність функціонування торговельного підприємства пов'язують з інтеграцією матеріальних, технічних та інформаційних ресурсів, що забезпечується дотриманням логістичного підходу в управлінні та організацією ефективної логістичної діяльності. Сприйняття логістики як інструмента формування і реалізації конкурентних переваг торговельного підприємства пояснює значну увагу науковців до питань організації логістичної діяльності загалом [1–6] та дослідження організаційно-економічних засад її забезпечення у тому числі.

Різні аспекти та проблеми формування організаційно-економічного забезпечення діяльності підприємства знайшли відображення у працях О. Бажанової [7], Т. Колодизевої [8], Г. Панасьянц [8], В. Лакізи [9], К. Кочмарика [9], О. Мурзабулатової [10], Ю. Костіна [10], В. Семенова [11], О. Сергеевої [12], Т. Топольницької [13], О. Ястремської [14] та ін.

Проте, попри такий великий здобуток як у сфері логістичного управління підприємствами торгівлі, так і в питаннях щодо формування ефективного організаційно-економічного забезпечення діяльності підприємства загалом окремим роботам притаманна певна фрагментарність. Слід зазначити про відсутність сформованого організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності торговельного підприємства. Саме це й обумовило науковий інтерес до цієї проблематики.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження методичних засад діагностики проблем і визначення напрямів удосконалення організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності торговельного підприємства. Для досягнення поставленої мети окреслено наступні завдання: дослідити зміст та підходи до визначення поняття «організаційно-економічне забезпечення», побудувати модель організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності торговельного підприємства, визначити показники діагностики сформованого організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності торговельного підприємства та розробити напрями удосконалення організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Аналіз наукових публікацій щодо сутності та основних характеристик організаційно-економічного забезпечення (ОЕЗ) дозволяє зробити висновок про широке використання цього поняття стосовно різних об'єктів управління та сфер діяльності підприємства, зокрема конкурентоспроможності [12], організації поточної [11] й зовнішньоекономічної діяльності [13], управління змінами [7]. Різними також є підходи до змістового наповнення цього поняття. Визначення, наведені в опублікованих працях, відповідають процесному [8] або системному [7; 10-12] підходам до трактування поняття організаційно-економічного забезпечення діяльності підприємства (таблиця 1).

Проведений аналіз наукової літератури засвідчив також неоднозначність позицій науковців щодо елементного складу організаційно-економічного забезпечення діяльності підприємства. У працях [11-12] модель ОЕЗ формалізована з урахуванням двох складових – організаційної та економічної, що є об'єктивним, з огляду на назву забезпечувальної підсистеми. Водночас існують напрацювання, у яких під час виокремлення елементів ОЕЗ виділяють інші, а не організаційну та економічну складові, а саме нормативно-правове, інфраструктурне, інформаційне, інноваційне, інвестиційне та фінансове забезпечення [13, с. 113], фінансово-економічне, організаційне, кадрове, наукове, інформаційне, техніко-економічне, правове забезпечення [4, с. 18].

На підставі узагальнення існуючих трактувань щодо підсистем забезпечення функціонування та розвитку господарюючого суб'єкта надано визначення ОЕЗ діяльності підприємства, що в авторській інтерпретації подано сукупністю взаємопов'язаних елементів організаційної та економічної підсистем підприємства, поєднання яких створює передумови реалізації цільових настанов діяльності підприємства. Дотримуючись структурного підходу до визначення сутності ОЕЗ, інтегральної концепції підприємства та враховуючи особливості логістичної діяльності, обґрунтовано модель організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності підприємства, що містить організаційну та економічну складові, основу яких становлять елементи організаційної структури логістики та економічних ресурсів, що використовуються для забезпечення логістичних процесів і побудови економічних відносин підприємства з учасниками логістичного ланцюга, а також здатностей до

логістичних активностей, зокрема реалізації базисних, ключових, підтримуючих логістичних функцій та розвитку логістичної діяльності підприємства (рисунок 1).

Таблиця 1. Поняття та зміст організаційно-економічного забезпечення

Автор	Об'єкт ОЕЗ	Визначення ОЕЗ
1	2	3
Процесний підхід		
Колодизева Т. О., Панасьянц Г. С. [8, с. 255]	Логістична система підприємства	Метою процесу організаційного забезпечення є створення організаційних умов для формування та функціонування логістичної системи на підприємстві.
Системний підхід		
Сергеева О. Р. [12, с. 207]	Конкурентоспроможність торговельного підприємства	Організаційно-економічне управління конкурентоспроможністю торговельних підприємств розглядається як сукупність організаційних та економічних елементів, реалізація яких дозволяє досягти прийнятної для торговельного підприємства рівня конкурентоспроможності, що забезпечує ефективність його функціонування.
Божанова О. В. [7, с. 41]	Зміни на промисловому підприємстві	У широкому розумінні ОЕЗ змін промислового підприємства – це забезпечення організації змін взаємодії промислового підприємства як з іншими суб'єктами господарювання, так і зі структурами та підрозділами самого промислового підприємства, а також сукупність економічних методів забезпечення такої взаємодії. У вузькому розумінні ОЕЗ змін промислового підприємства – це забезпечення організаційних та економічних заходів щодо впровадження змін промислового підприємства.
Семенов В. Ф. [11, с. 209]	Діяльність готельних підприємств малої місткості	ОЕЗ функціонування готельних підприємств малої місткості ... – це системна реакція, адекватна зовнішнім і внутрішнім впливам, а також механізми, важелі, інструменти та заходи з планування, фінансування, управління, які дають можливість не тільки узгоджувати, коригувати, враховувати та реалізовувати інтереси підприємства, а й сприяти синергетичному ефекту від розширення функціональних можливостей готельних підприємств малої місткості.
Топольницька Т. Б., [13, с. 112]	Зовнішньо-економічна діяльність підприємства	Систему забезпечення зовнішньоекономічної діяльності розглядаємо як сукупність взаємопов'язаних, взаємообумовлених і взаємодіючих елементів та їх зв'язків, які спрямовані на створення необхідних умов для організації діяльності підприємства на зовнішніх ринках та вирішення пов'язаних з цим завдань.
Топольницька Т. Б. [13, с. 113]		Як систему ОЕЗ ЗЕД підприємства пропонуємо розглядати комплексну взаємодію підсистем (елементів) організаційного та економічного впливу на ЗЕД, яка реалізується через виконання завдань кожної з підсистем, а також через наявні відносини і зв'язки між ними, підпорядкована конкретним цілям та завданням, і яка характеризується єдиною метою – забезпечення ефективної ЗЕД, збільшення її обсягів і підвищення прибутку підприємства від ЗЕД.
Лакіза В. В., Качмар К. Я. [9, с. 228]	Функціонування підприємства	Під ОЕЗ функціонування підприємства розуміють сукупність динамічних процедур, форм, методів та інструментів управління, використання яких дає змогу формувати й реалізовувати конкретну послідовність заходів, що спрямовані на стабільне функціонування підприємства, його стійкий, перспективний розвиток.

**Розроблено автором на основі джерел [7-9; 11-13].*

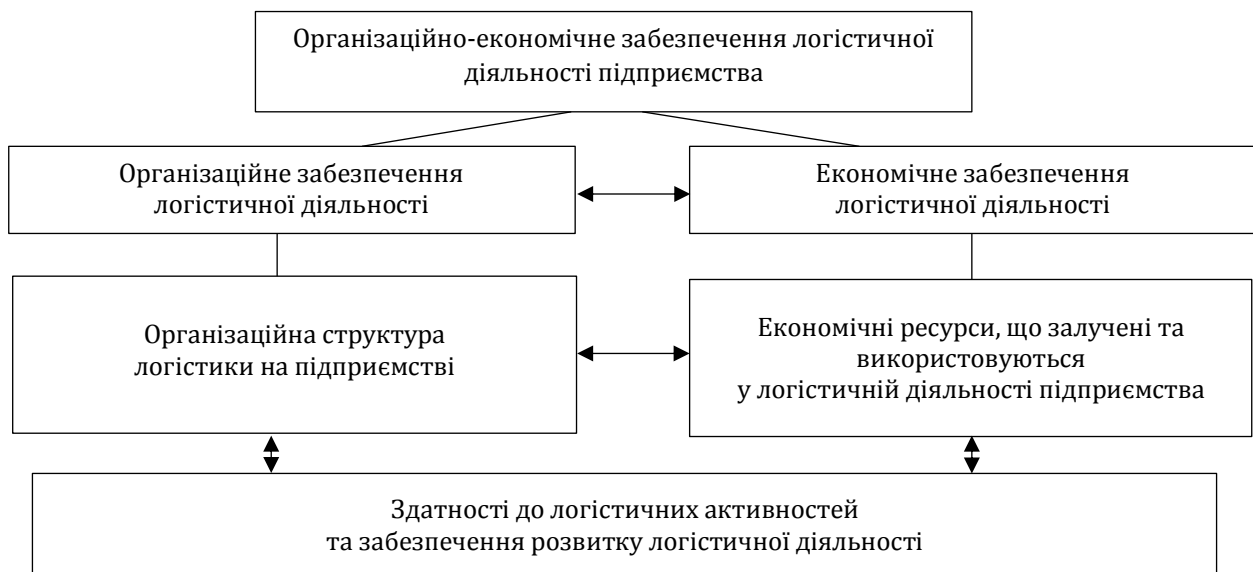


Рис. 1. Модель організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності підприємства (розроблено автором)

Наведена модель відображає основні елементи, що становлять суть організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності, та може бути застосована до підприємства будь-якого виду економічної діяльності. Галузева специфіка організаційного та економічного забезпечення логістичної діяльності господарюючих суб'єктів знаходить відображення у системі показників за кожним з виділених елементів з урахуванням змістового навантаження останніх.

Система показників для діагностики організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності торговельного підприємства наведена у таблиці 2. Основними елементами цієї системи є показники, що характеризують організаційну структуру управління логістикою торговельного підприємства, економічні ресурси, які залучені та використовуються у логістичній діяльності торговельного підприємства та здатності до забезпечення логістичних активностей та розвитку логістичної діяльності торговельного підприємства.

Таблиця 2. Показники організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності торговельного підприємства

Елемент	Критерій оцінювання	Показник
1	2	3
Організаційна структура управління логістикою торговельного підприємства	Оптимальність співвідношення рівнів управління	$KOOC = \sqrt{I_e^2 + I_o^2} ; \quad (1)$ <p>де $KOOC$ – коефіцієнт оптимальності організаційної структури, коефіцієнт; I_e – коефіцієнт ефективності організаційної структури, коефіцієнт; I_o – коефіцієнт дублювання функцій;</p>
		$E = \frac{P_o}{B_o} ; \quad (2)$ <p>E – ефективність організаційної структури, грн/грн; P_o – результат функціонування організаційної структури, грн; B_o – витрати організаційної структури, грн;</p>
		$D = \frac{K_n}{K_n} , \quad (3)$ <p>D – дублювання функцій, коефіцієнт; K_n – нормативна кількість робіт, одиниць; K_n – кількість робіт, закріплена за декількома підрозділами, одиниць.</p>

Продовження таблиці 2

1	2	3
Економічні ресурси, що залучені та використовуються у логістичній діяльності торговельного підприємства	Достатність технічних, товарних, сировинних, просторових, фінансових, кадрових ресурсів торговельного підприємства, що використовуються у логістичній діяльності	$KDP_i = \frac{P_{i\phi}}{P_{iu}}, \quad (4)$ <p>де KDP_i – коефіцієнт достатності i-го ресурсу, коефіцієнт; $P_{i\phi}$ – фактичний розмір i-го ресурсу, одиниць; P_{iu} – цільовий розмір i-го ресурсу, одиниць.</p>
Здатності до забезпечення логістичних активностей та розвитку логістичної діяльності торговельного підприємства	Рівень здатностей щодо управління закупівлями, доставкою товарів, товарними запасами, виробництвом власних торгових марок, розробки та реалізації логістичної стратегії, впровадження інновацій в галузі логістики на підприємстві	$PZ_j = \frac{\sum_{i=1}^n Z_{i\phi}}{\sum_{i=1}^n Z_{i\max}}, \quad (5)$ <p>де PZ_j – рівень здатностей підприємства за j-м напрямом оцінки, коефіцієнт; $Z_{i\phi}$ – фактична оцінка здатності за i-ю характеристикою, бал; $Z_{i\max}$ – максимальна оцінка здатності за i-ю характеристикою, бал; n – кількість характеристик.</p>

*Розроблено автором на основі джерел [15-17].

Структуризація та встановлення сукупності показників ОЕЗ є значущими під час визначення напрямів вдосконалення цієї підсистеми, що, як ми вважаємо, має здійснюватися у такій послідовності :

1. Діагностика логістичної діяльності торговельного підприємства.
2. Визначення проблемних зон організаційно-економічного забезпечення за основними елементами.
3. Оцінка організаційно-економічного забезпечення з урахуванням реалізації цілей логістичної діяльності.
4. Визначення напрямів удосконалення підсистеми організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності торговельного підприємства.

Відзначимо методичні засади реалізації вказаних етапів. Метою діагностики логістичної діяльності є визначення її стану та характеру розвитку. Оскільки логістика тісно пов'язана з іншими функціональними сферами, її результативність оцінюється не стільки показниками ефективності фізичного розподілу ресурсів, скільки динамікою основних результатів діяльності торговельного підприємства (товарообороту, прибутку, активів). Дієвим інструментом для оцінювання результативності логістичної діяльності є модель Дюпона [18]. Нововведення її у розширеному вигляді з виділенням логістичних витрат, інфраструктури і запасів дозволяє оцінити вплив управлінських рішень у сфері логістики на операційний прибуток та величину активів, рентабельність діяльності та оборотність активів, а отже, і на рентабельність активів і власного капіталу.

Критерієм результативності логістичної діяльності є позитивний вплив логістичних витрат та інвестицій у запаси й логістичну інфраструктуру на змінення рентабельності власного капіталу. Негативний вплив вказаних чинників на динаміку рентабельності власного капіталу свідчить про необхідність пошуку шляхів зниження інвестицій у логістику торговельного підприємства та оптимізацію логістичних витрат. Результати оцінювання результативності логістики є підставою для прийняття рішення щодо збереження або змінення логістичної стратегії торговельного підприємства та акцентування уваги на мінімізації логістичних витрат, зменшення інвестицій у запаси та логістичну інфраструктуру, покращення якості логістичного сервісу або орієнтації на логістичний аутсорсинг [2; 5; 14].

Наступний етап у визначенні напрямів удосконалення організаційно-економічного забезпечення – встановлення проблемних зон вказаної підсистеми. Для реалізації цього етапу рекомендовано використання показників оптимальності організаційної структури логістики, достатності економічних ресурсів, рівня здатностей до логістичних активностей та розвитку логістичної діяльності (таблиця 2), згрупованих за методом АВС-аналізу [19, с. 351-356]. Використання АВС-аналізу надає можливість

визначити найбільш суттєві проблеми організаційно-економічного забезпечення, які діагностуватимуться за рівнем відхилення фактичних коефіцієнтів від максимально можливих значень, що розраховуються за формулою:

$$P_k = \frac{K_\phi - K_{\max}}{K_{\max}}, \quad (6)$$

де P_k – рівень відхилення фактичного показника від максимально можливого значення, коефіцієнт;

K_ϕ – фактичний показник, коефіцієнт;

K_{\max} – максимальний показник, коефіцієнт.

Для діагностики проблемних зон організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності рекомендовано використання реляційних матриць, що побудовані за ланцюгами «ресурси – можливості розвитку логістичної діяльності», «ресурси–здатності», «здатності –компетенції» з акцентуванням на можливостях торговельного підприємства щодо реалізації цільових настанов логістичної діяльності відповідно до певної логістичної стратегії (мінімізації логістичних витрат, покращення якості логістичного сервісу, мінімізації інвестицій у логістичну інфраструктуру, логістичний аутсорсинг). Формалізований зв'язок між елементами реляційних матриць з виокремленням сукупності можливостей, ресурсів та здатностей наведений на рисунку 2.

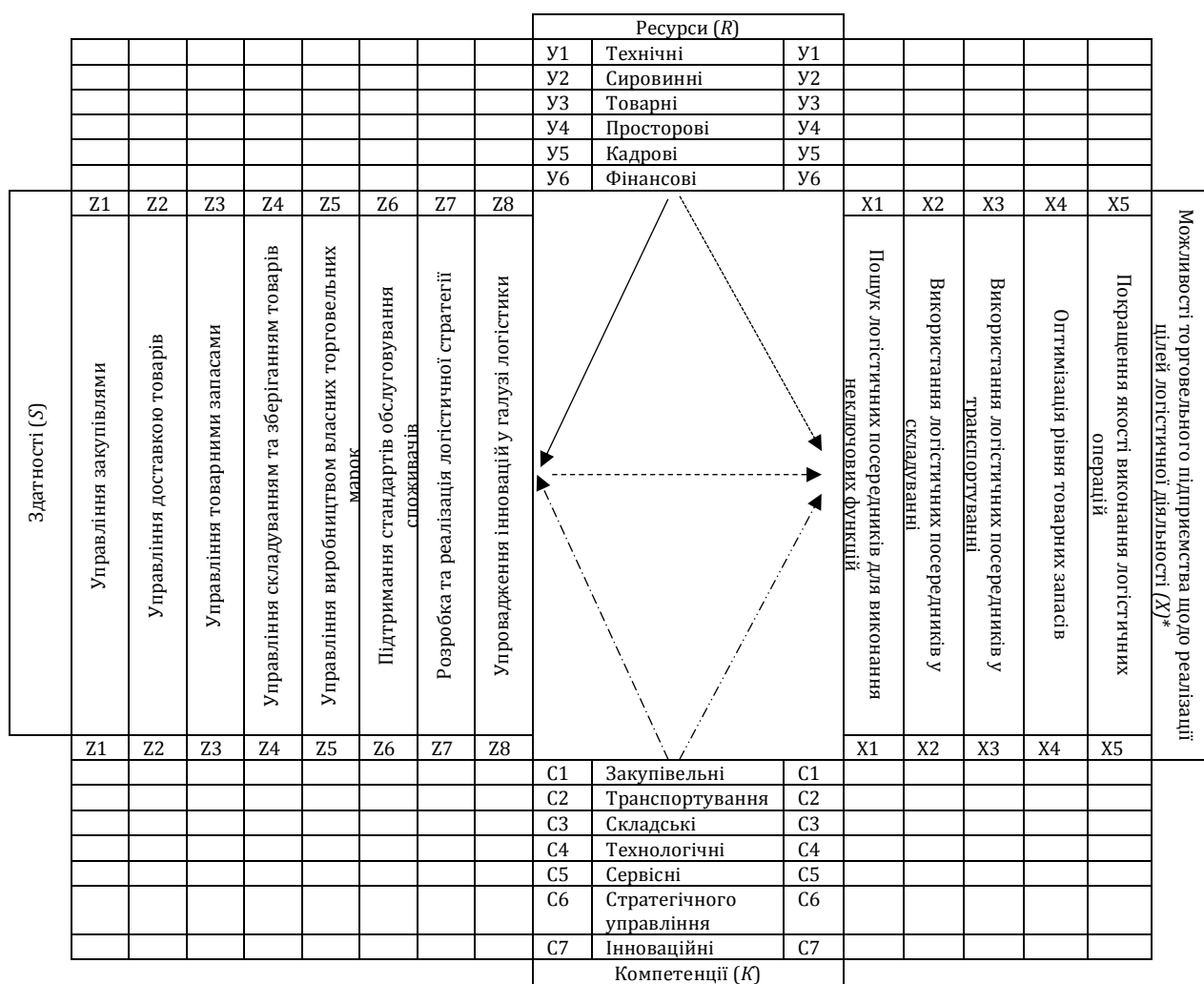


Рис. 2. Реляційні матриці впливу ОЕЗ на можливості реалізації цілей логістичної діяльності торговельного підприємства

Розроблено автором на основі джерел [15 с. 168-170; 19, с. 314]

-
- Позначки: \dashrightarrow - матриця $a_{ik} = \{XV\}$ - «ресурси-можливості»;
 \longrightarrow - матриця $b_{kj} = \{YZ\}$ - «ресурси-здатності»;
 \dashrightarrow - матриця $k_{jp} = \{ZC\}$ - «здатності-компетенції»;
 \dashrightarrow - матриця $c_{ij} = \{ZX\}$ - «здатності-можливості»;
 \dashrightarrow - матриця $d_{pj} = \{XC\}$ - «компетенції-можливості».

Залежності між окремими елементами матриць встановлюються експертним шляхом з використанням 5-бальної шкали оцінок, згідно з якою в разі сильного зв'язку за певними елементами встановлюється 5 балів, середнього та низького – 3 та 1 бали відповідно, відсутності зв'язку – 0 балів. Зв'язок нижче середнього та достатньо суттєвий характеризується 2 та 4 балами відповідно.

Використання реляційних матриць (рисунок 2) дозволяє ранжувати логістичні компетенції та зробити однозначний висновок про їх значущість у забезпеченні можливостей торговельного підприємства щодо реалізації цілей логістичної діяльності. Результатом аналізу є не тільки висновок про ефективність, але і діагностування проблемних зон організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності. Розуміння зв'язків між елементами реляційних матриць та дотримання принципу зворотної логіки надає можливість моделювання логістичних компетенцій підприємства на основі коригування поточної конфігурації окремих елементів організаційно-економічного забезпечення.

Результати діагностування проблемних зон системи організаційно-економічного забезпечення є підґрунтям для визначення заходів, спрямованих на оптимізацію організаційної структури управління логістикою, вирішення проблем ресурсного забезпечення та підвищення логістичних здатностей торговельного підприємства. У їх переліку – навчання логістичного персоналу, моніторинг результатів логістичної діяльності, зміна кредитної політики торговельного підприємства та ін.

Широкий спектр інструментів покращення системи організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності торговельного підприємства зумовлює доцільність їх ранжування. З огляду на науково-методичні засади оцінки доцільності впровадження заходів, наведені у науковій літературі [10, с. 144; 20, с. 283], для упорядкування сукупності інструментів з удосконалення організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності рекомендовано використання критеріїв оперативності реалізації, позитивних змін логістичної діяльності, ступеня охоплення заходами проблемного напрямку. Послідовне оцінювання відповідності заходів вказаним критеріям надає можливість забезпечення ефективності їх впровадження у діяльність торговельного підприємства.

Для визначення відповідності заходу певному критерію рекомендовано використання п'ятибальної системи оцінювання за умови «більший рівень відповідності – більший бал» та розрахунок коефіцієнту відповідності, що визначається шляхом підсумовування оцінок за кожним із заходів за всіма критеріями. У такому разі рішення щодо впровадження заходів з удосконалення організаційно-економічного забезпечення ухвалюватимуться з огляду на те, що кількість набраних балів за коефіцієнтом відповідності знаходиться у діапазоні від 10 до 15. Кількість набраних балів за коефіцієнтом відповідності від 6 до 9 свідчатиме про необхідність перегляду поданої пропозиції, кількість балів від 0 до 6 – про недоцільність реалізації таких заходів на торговельному підприємстві.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, проведені дослідження дозволяють визначити, що організаційно-економічне забезпечення логістичної діяльності є підсистемою підприємства, яка містить організаційну та економічну складові. Основу організаційно-економічного забезпечення становлять елементи організаційної структури логістики та економічних ресурсів, а також здатностей до логістичних активностей та розвитку логістичної діяльності підприємства. Процес визначення напрямів удосконалення організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності торговельного підприємства подано етапами діагностики логістичної діяльності, визначення проблемних зон організаційно-економічного забезпечення за основними елементами та з огляду на можливості реалізації цілей логістичної діяльності, групування заходів та інструментів удосконалення організаційно-економічного забезпечення логістичної діяльності з урахуванням критеріїв оперативності реалізації, ступеня охоплення заходами проблемного напрямку та позитивних змін логістичної діяльності торговельного підприємства.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на більш детальне вивчення інструментів підвищення результативності логістичної діяльності торговельного підприємства.

Список літератури

1. Крикавський Є. В., Похильченко О. А. Логістичні активи та консеквенції їх використання. URL: http://science.lp.edu.ua/sites/default/files/Papers/vnulp_2013_762_16.pdf.
2. Пальчик І. М. Формування логістичної стратегії підприємства у сучасних умовах господарювання. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3575>.
3. Руденко Г. Р. Теоретичні аспекти визначення сутності та ефективності логістичної діяльності машинобудівного підприємства. *Економіка розвитку*. 2010. № 1 (53). С. 70-73.
4. Семчук Ж. В., Скринковський Р. М. Розвиток маркетингової та логістичної діяльності підприємства як фактор підвищення його конкурентоспроможності підприємницького потенціалу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 8. С. 16-19.
5. Талан М. В. Моделювання логістичних стратегій торговельних підприємств. *Вісник нац. ун-ту "Львівська політехніка"*. 2008. № 633: Логістика. С. 696-701.
6. Шталь Т. В., Климяк А. О. Аналіз особливостей інформаційних логістичних систем управління міжнародною діяльністю підприємства. *Бізнес-Інформ*. 2017. №12. С. 397-402.
7. Божанова О. В. Організаційно-економічне управління змінами на промисловому підприємстві. *Національний вісник Ужгородського національного університету. Серія Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2016. Вип.10. Ч.1. С. 39-42.
8. Колодизева Т. О., Панасьянц Г. С. Моделювання організаційного забезпечення функціонування логістичних систем промислових підприємств. *Бізнес Інформ*. 2012. № 10. С. 254-259.
9. Лакіза В. В. Кочмарик К. Я. Організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємства. *Національний лісотехнічний університет України*. 2011. Вип. 21.8. С. 224-229.
10. Мурзабулатова О. В., Костін Ю. Д. Удосконалення організаційно-економічного забезпечення державно-корпоративного партнерства в системі управління ДКП. *Економіка: реалії часу*. 2017. № 1(29). С. 143-154.
11. Семенов В. Ф., Галасюк С. С., Шикіна О. В. Поняття і зміст організаційно-економічного забезпечення функціонування готельних підприємств малої місткості. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 10 (172). С. 202-212.
12. Сергєєва О. Р. Організаційно-економічне забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2014. №2 (17). С. 204-210.
13. Топольницька Т. Б. Формування системи організаційно-економічного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 2 (19). С. 111-115.
14. Ястремська О. М., Зеленський М. В. Формування організаційного забезпечення процесу впровадження аутсорсингу логістичних функцій на підприємстві. *Проблеми економіки*. 2014. № 3. С. 286-293.
15. Краснокутська Н. С. Управління потенціалом торговельного підприємства. Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2012. 322 с.
16. Луцяк В. В. Складові елементи та метод оцінки динамічних здібностей малого виробничого підприємства. *Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. Вип. 2(1). С. 66-72.
17. Петренко Л. А., Трейтяк М. М. Оцінювання рівня організації управління підприємством. *Стратегія економічного розвитку України*. 2015. № 36. С. 107-117.
18. Савчук В. П. *Управление прибылью и бюджетирование*. Москва: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. 432 с.
19. Фролова Л. В., Кравченко Е. С. *Формирование бизнес-модели предприятия*. Киев: Центр учебной литературы, 2012. 384 с.
20. Тищенко А. Н., Иванов Ю. Б., Кизим Н. А., Четцова-Терашвили Т. М. *Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса*: монографія. Харьков: ИД ИНЖЕК, 2007. 376 с.

References

1. Krykavs'kyu, Ye. V., Pokhyl'chenko, O. A. (2013). *Lohistychni aktyvy ta konsekventsiyi yikh vykorystannya*. Retrieved from: http://science.lp.edu.ua/sites/default/files/Papers/vnulp_2013_762_16.pdf. [in Ukrainian].
2. Pal'chuk, I. M. (2014). *Formuvannya lohistychnoyi stratehiyi pidpryyemstva u suchasnykh umovakh hospodaryuvannya*. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3575>. [in Russian].
3. Rudenko, H. P. (2010). *Teoretychni aspekty vyznachennya sutnosti ta efektyvnosti lohistychnoyi diyal'nosti mashynobudivnoho pidpryyemstva*. *Ekonomika rozvytku*, 1 (53), 70-73. [in Ukrainian].
4. Semchuk, Zh. V., Skrynkovs'kyu, R. M. (2015). *Rozvytok marketynhovoyi ta lohistychnoyi diyal'nosti pidpryyemstva yak faktor pidvyshchennya yoho konkurentospromozhnosti pidpryyemnyts'koho potentsialu*. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 8, 16-19. [in Ukrainian].

5. Talan, M. V. (2008). Modelyuvannya lohistychnykh stratehiy torhovel'nykh pidpryyemstv. *Visnyk nats. un-tu "L'vivs'ka politekhnika"*, 633: Lohistyka, 696-701. [in Ukrainian].
6. Shtal', T. V., Klymyuk, A. O. (2017). Analiz osoblyvostey informatsiynykh lohistychnykh system upravlinnya mizhnarodnoyu diyal'nisty pidpryyemstva. *Biznes-Inform: nauk. zhurnal*, 12, 397-402. [in Ukrainian].
7. Bozhanova, O. V. (2016). Orhanizatsiyno-ekonomichne upravlinnya zminamy na promyslovomu pidpryyemstvi. *Natsional'nyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Seriya Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, 10(1), 39-42. [in Ukrainian].
8. Kolodyzyeva, T. O., Panas'yants, H. S. (2012). Modelyuvannya orhanizatsiynoho zabezpechennya funktsionuvannya lohistychnykh system promyslovykh pidpryyemstv. *Biznes Inform*, 10, 254-259. [in Ukrainian].
9. Lakiza, V. V., Kochmaryk, K. Ya. (2011). Orhanizatsiyno-ekonomichne zabezpechennya funktsionuvannya pidpryyemstva. *Natsional'nyy lisotekhnichnyy universytet Ukrayiny*, 21.8, 224-229. [in Ukrainian].
10. Murzabulatova, O. V., Kostin, Yu. D. (2017). Udoskonalennya orhanizatsiyno-ekonomichnoho zabezpechennya derzhavno-korporatyvnoho partnerstva v systemi upravlinnya DKP. *Ekonomika: realiyi chasu*, 1(29), 143-154. [in Ukrainian].
11. Semenov, V. F., Halasyuk, S. S., Shykina, O. V. (2015). Ponyattya i zmist orhanizatsiyno-ekonomichnoho zabezpechennya funktsionuvannya hotel'nykh pidpryyemstv maloyi mistkosti. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 10 (172), 202-212. [in Ukrainian].
12. Serhyeyeva, O. R. (2014). Orhanizatsiyno-ekonomichne zabezpechennya konkurentospromozhnosti torhovel'noho pidpryyemstva. *Yevropeys'kyy vektor ekonomichnoho rozvytku*, 2 (17), 204-210. [in Ukrainian].
13. Topol'nyts'ka, T. B. (2013). Formuvannya systemy orhanizatsiyno-ekonomichnoho zabezpechennya zovnishn'oekonomichnoyi diyal'nosti pidpryyemstva. *Stalyy rozvytok ekonomiky*, 2 (19), 111-115. [in Ukrainian].
14. Yastrems'ka, O. M., Zelens'kyi, M. V. (2014). Formuvannya orhanizatsiynoho zabezpechennya protsesu vprovadzhennya autsorsynhu lohistychnykh funktsiy na pidpryyemstvi. *Problemy ekonomiky*, 3, 286-293. [in Ukrainian].
15. Krasnokuts'ka N.S. (2012). *Upravlinnya potentsialom torhovel'noho pidpryyemstva*. Kharkiv: Khark. derzh. un-t kharchuvannya ta torhivli. [in Ukrainian].
16. Lutsyak, V. V. (2015). Skladovi elementy ta metod otsinky dynamichnykh zdbnostey maloho vyrobnychoho pidpryyemstva. *Teoretychni ta praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noyi vlasnosti*, 2(1), 66-72. [in Ukrainian].
17. Petrenko, L. A., Treytyak, M. M. (2015). Otsinyuvannya rivnya orhanizatsiyni upravlinnya pidpryyemstvom. *Stratehiya ekonomichnoho rozvytku Ukrayiny*, 36, 107-117. [in Ukrainian].
18. Savchuk V. P. (2005). *Upravlenye prybul'yu y byudzhetirovanye*. Moskva: BYNOM. Laboratoryya znaniy. [in Russian].
19. Frolova L. V., Kravchenko E. S. (2012). *Formirovanie biznes-modeli predpriyatiya*. Kiev: Tsentr uchebnoy lyteratury. [in Russian].
20. Kizim, N. A., Tyshchenko, A. N., Ivanov, Yu. B., Chechetova-Terashvyly, T. M. (2007). *Formirovanie konkurentnoy pozitsii predpriyatiya v usloviyakh krizisa*. Kharkiv: INZhEK. [in Russian].

Стаття надійшла до редакції - 08.10.2018 р., прийнята до друку - 19.10.2018 р.

Володимир Євгенович ШВЕЦЬ

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: shwe@ukr.net

Ірина Євгенівна ПАВЛІК

аспірантка,
кафедра обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: ira_pavlik@ukr.net

**РОЗВИТОК НАУКОВОЇ ДУМКИ З ОБЛІКУ І АНАЛІЗУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ У
ВИДАННЯХ ЄВГЕНА АРХИПЕНКА**

Швець В. Є., Павлік І. Є. Розвиток наукової думки з обліку і аналізу в сільському господарстві у виданнях Євгена Архипенка. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 216-224.

Анотація

Вступ. Одним із діячів, чий науково-практичний доробок є малодослідженим, але сприяв розвитку обліку і аналізу діяльності сільськогосподарських підприємств в Україні, став Євген Архипенко. Статтю присвячено основним напрямкам його діяльності щодо удосконалення обліково-аналітичного забезпечення практиків у сфері сільського господарства спеціальними формулами через видавничу справу. Наведений історичний досвід має перспективу сьогодні бути використаний при розробці обліково-аналітичного забезпечення в управлінні діяльністю сільськогосподарських підприємств, що сприятиме ефективності функціонування обліково-аналітичних систем суб'єктів господарювання в галузі.

Мета. Мета дослідження полягає у висвітленні та оцінці наукової думки Євгена Архипенка в обліково-аналітичному забезпеченні діяльності сільськогосподарських підприємств.

Методи. У процесі проведення дослідження було застосовано методи системного та комплексного аналізу для висвітлення історичних фактів стосовно формування наукової думки Є. Архипенка обліково-аналітичного діяльності сільськогосподарських підприємств. Застосовані методи надали змогу визначити і наочно відобразити запропонований Є. Архипенком методуку ведення обліку у сільському господарстві.

Результати: Аналіз науково-практичного доробку Є. Архипенка дав змогу простежити еволюційний розвиток облікової практики у сільському господарстві 30-х років ХХ ст., що сприятиме виявленню закономірності зміни об'єктів обліку та облікових операцій. На основі проведеного дослідження є підстави дійти висновку, що наведений нами історичний досвід облікової практики може бути успішно використано при створенні програмного забезпечення для діяльності не тільки фермерських господарств, але й великих аграрних компаній.

Ключові слова: *активи; історична спадщина; облікова практика; обліково-аналітичне забезпечення; сільське господарство.*

Volodymyr Yevhenovych SHVETS

PhD in Economics,
Associate Professor,
Professor of the Department of Accounting and Audit,
Ivan Franko National University of Lviv
E-mail: shwe@ukr.net

Iryna Yevhenivna PAVLIK

PhD Student,
Department of Accounting and Audit,
Ivan Franko National University of Lviv
E-mail: ira_pavlik@ukr.net

DEVELOPMENT OF THE SCIENTIFIC THOUGHT OF ACCOUNTING AND ANALYSIS IN AGRICULTURE IN SCIENTIFIC WORKS OF EUGENE ARKHYPENKO

Abstract

Introduction. Eugene Arkhypenko is among the activists, whose results of scientific and practical activity are not properly investigated. Nevertheless, he is one of those scientists who promoted the development of accounting and analysis of the agricultural enterprises in Ukraine. Article is devoted to the main directions of the Eugene Arkhypenko's activity. He aimed at improving the accounting and analytical practice in the sphere of agriculture by using special cards in the publishing activity. The historical experience, which is in this research, has a perspective to be used nowadays in the process of development of accounting and analysis in management of agricultural enterprises. It will promote the effective function of accounting and analytical systems of the subjects of commercial activity in this sphere.

Purpose. The article aims to elucidate and evaluate the scientific thought of Eugene Arkhypenko in accounting and analytical activity of agricultural enterprises.

Methods. In the process of the research the methods of system and complex analysis have been used to elucidate historical facts of formation of Eugene Arkhypenko's scientific thought, which deals with accounting and analytic support of agricultural enterprise functioning. These methods enabled to define and display the methods of accounting in agriculture, which have been suggested by E. Arkhypenko.

Results. Analysis of Eugene Arkhypenko's scientific and practical works gave us a possibility to trace the evolutionary development of the accounting practice in agriculture during the 30-s of the XX century. It will promote the establishment of regularity of objects of accounting change and accounting operations. Summing up the results of the research, we can come to a conclusion, that the historical experience of the accounting practice, which has been analysed, can be effectively used when creating the relevant software not merely for the farms but also for the big agricultural companies.

Keyword: assets; historical heritage; accounting practice; accounting and analytic support; agriculture.

Вступ

Досвід облікової практики у сільському господарстві для українських підприємницьких структур має неабияке значення через багатовікове домінування вітчизняних виробників аграрної сфери у міжнародному поділі праці. Відповідно до потреб практиків у цій сфері, вагомий внесок у розвиток української сільськогосподарської науки в першій половині ХХ ст. зробив Євген Архипенко (1884-1959 рр.). Архипенко Євген Порфирівич відомий державний, політичний та громадський діяч, який виконував обов'язки міністра земельних справ в уряді Директорії УНР. Водночас Є. Архипенко був визнаним фахівцем у сфері сільського господарства, зокрема бджільництва [1]. Саме завдяки зусиллям Євгена Архипенка уперше вітчизняні фахівці-пасічники отримали часопис «Українське бджільництво», який видавався з 1906 року у Києві, однак з початком Першої світової війни часопис припинив своє існування. Після Першої світової війни Є. Архипенко засновує видавництво «Сільський світ», у якому також видавали журнал вже під іншою назвою – «Українське пасічництво». Після революційних подій і окупації Наддніпрянщини більшовиками, у 1921 р. емігрував до Львова. Викладав в Українському таємному університеті у Львові «Теорію та практику кооперації» [2]. У 1929 р. Є. Архипенко переїхав до Луцька, де продовжував активно працювати на ниві видавничої діяльності. Закінчив свій життєвий шлях Євген Архипенко 14 червня 1959 р. у м. Дермштадті (Німеччина).

Наукова спадщина Є. Архипенка знайшла своє висвітлення у працях українських вчених Т. Осташко, Б. Рудка, Л. Татарчук, В. Швець [3; 4; 5]. Однак науково-практичний доробок Євгена Архипенка, як і багато інших національно свідомих українських діячів, залишається недостатньо

опрацьованим з різних причин. Особливо малодослідженим є внесок Є. Архипенка у розвиток наукової думки й обліково-аналітичного забезпечення сільського господарства. Власне, цим і зумовлена актуальність статті, адже без глибокого вивчення досвіду попередників неможливий успішний поступ у майбутньому.

Мета статті

Метою статті є висвітлення й оцінка наукової думки Євгена Архипенка в обліково-аналітичному забезпеченні діяльності підприємств у сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження

Праці Євгена Архипенка, які стали об'єктом і джерелом дослідження, мали на той час економіко-просвітницьке та практичне спрямування й слугували порадиником для осіб, які займались сільським господарством. Одним із джерел інформації про науковий доробок вченого у цій сфері є ілюстрований господарський календар «Приятель господаря», що містив додаток «Практичний господарський порадиник». Слід зауважити, що у 30-роки XIX ст. це була популярна форма поширення науково-популярних знань, які видавались щорічно. «Приятель господаря» виходив у видавництві «Сільський світ» за редакцією Євгена Архипенка. Наприклад календар за 1931 рік містив безплатний додаток у рубриці під назвою «Моє рахівництво» – Рахунки за 1931 р. [6]. Як видно із змісту додатків, загальним обсягом 16 сторінок, це аналітичні таблиці-формуляри для ведення обліку на сільськогосподарському підприємстві (табл. 1).

Таблиця 1.

Структура посібника Є. Архипенка «Моє рахівництво»*

Назва розділу	Кількість сторінок
Титульна сторінка	1
Стан майна на 1 січня 1931 р.	0,7
Сівозміни в моїй господарці	0,3
Грошові рахунки	6
Збірка паші і корінеплодів	1
Засів – збір – намолот	2
Перегляд парування	1
Прибуток живого реманенту	0,5
Убуток живого реманенту	0,5
Удій молока	3
Разом	16

*назви розділів наведено в оригіналі тогочасних термінів

Як видно з табл. 1, структура побудови рахівництва передбачала насамперед висвітлення інформації про стан майна на початок періоду і подавалась інформація про схему сівозміни у господарстві. Далі, у найбільшій частині посібника (6 стор.), відводились таблиці для відображення інформації про грошові розрахунки. Наступні сторінки призначались для відображення врожаю, причому окремим розділом мали записувати дані про збір кормів для домашніх тварин і коренеплоди (1 стор.), а інформація про зернові передбачала записи в аналітичному взаємозв'язку: засів-збір-намолот (2 стор.). Окрему сторінку призначали для інформації про процес парування у господарстві, а також передбачалась сторінка про результати (прибуток і убуток) щодо живого реманенту. Прикінцеві три сторінки відведено для щоденного обліку надоїв молока упродовж цілого календарного року.

Тепер зупинимось більш детально на кожному із розділів та використовуваній на той час класифікації об'єктів обліку у сільському господарстві. Так розділ «Стан майна на 1 січня 1931 року» передбачав виокремлення таких чотирьох груп об'єктів, як: земля, забудовання, живий реманент, мертвий реманент.

До групи об'єктів «Земля» відносили шість видів земельних ділянок за даними їх площ та вартості (табл. 2). Як видно з табл. 2, поділ землі здійснювали на основі критерію її сільськогосподарського використання.

Друга група майна – «Забудовання» містила інформацію про різні види необоротних активів, що перебували у власності господаря, та їх вартість (табл. 3). Як видно з табл. 3, до цієї групи відносили нерухомі будівлі та споруди 10-ти видів. Це об'єкти житлового і виробничого призначення, які відображали тільки у вартісних показниках.

Останній розділ інформації про стан майна «Мертвий реманент» містив інформацію про кількісні та вартісні показники основних засобів, наявних у господарстві, зокрема плуги, борони, сівалки, січкарні (табл. 5).

Таблиця 2.

Класифікація майна господарства у частині Земля за формуляром посібника Є. Архипенка “Мое рахівництво”

І. Земля			
Ужитки	Кількість моргів. гектарів чи десятин	Коштує	
		Золотих	Сотиків
Рілля			
Лука			
Пасовисько			
Город			
Ліс			
Неужитки			
Разом			

Таблиця 3.

Класифікація майна господарства у частині Забудування за формуляром посібника Є. Архипенка “Мое рахівництво”

ІІ. Забудування	
Назва	Що коштує
Хата	
Стайня	
Хлів	
Курник	
Свиношник	
Стодола	
Штихлір	
Льодовна	
Стебник	
Паркани	
Разом	

У третій групі майна – «Живий реманент» – відображали інформацію про кількість і вартість худоби та птиці, яка знаходилась у власності господарства (табл. 4). Як видно з табл. 4, до цієї групи об'єктів обліку відносили 11 видів тварин і загальний показник по птиці. Використовувана тогочасна класифікація наближена до сьогоденної структури біологічних активів, проте між ними все ж існують істотні відмінності. Так, відповідно до п. 4 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затвердженого Наказом Міністерства фінансів України № 790 від 18.11.2005 р. [7], тварини, які в процесі біологічних перетворень здатні давати сільськогосподарську продукцію, або додаткові біологічні активи чи в інший спосіб приносити біологічні вигоди, входять до складу біологічних активів. Біологічні активи поділяються на дві групи: біологічні активи тваринництва та біологічні активи рослинництва. Біологічні активи тваринництва поділяються на дві групи: довгострокові біологічні активи (робоча худоба, продуктивна худоба) та поточні біологічні активи (тварини на вирощуванні на відгодівлі). Крім того, згідно з національним стандартом бухгалтерського обліку, біологічні активи тваринництва діляться ще на 10 підгруп, а саме: велика рогата худоба молочного напрямку; велика рогата худоба м'ясного напрямку; свинарство; вівчарство (козівництво) роздільно-тонкорунне, напівтонкорунне, напівгрубошерсте, грубошерсте; вівчарство каракулеве і смушкове; птахівництво; конярство; кролівництво і звірівництво; рибицтво, бджільництво і шовківництво. Водночас, в основу поділу тварин у межах кожної із зазначених підгруп покладено критерій зрілості тварин, а саме: чи це дорослі тварини, чи молодняк. Наприклад: підгрупа свинарство охоплює такі активи: основне стадо свиней (свиноматки, кнурі-плідники і поросята до відлучення); свині на вирощуванні; свині на відгодівлі [8]. Якщо зіставляти сучасну класифікацію із тією, що запропонована Є. Архипенком, відмінність між ними простежується у тому, що сучасний підхід до поділу біологічних активів є більш структурованим, ділить біологічні активи за певними критеріями, а самі біологічні активи тваринництва становлять собою

систему. Так, наприклад, облік живого реманенту за Є. Архипенком не передбачав виокремлення зрілих тварин та молодняка в окремі групи тощо.

Таблиця 4.

Класифікація майна господарства у частині **Живий реманент** за формуляром посібника Є. Архипенка “Моє рахівництво”

III. Живий реманент		
Назва	Кількість	Що коштує
Коні робочі		
Лошата		
Корови		
Молодняк		
Телята		
Бугаї		
Свині		
Вівці		
Кози		
Крілики		
Птиця		
Разом		

Таблиця 5.

Класифікація майна господарства у частині **Мертвий реманент** за формуляром посібника Є. Архипенка “Моє рахівництво”

IV. Мертвий реманент		
Назва	Кількість	Що коштує
Плуги		
Борони		
Дряпки		
Сівалка		
Жниварка		
Косилка		
Молотилка		
Керат		
Віялка		
Січкаря		
Млинок		
Кружлівка		
Вози		
Упряж		
Разом		

Як видно з табл. 5, на той час у господарстві використовували 14 видів технічного оснащення та устаткування у розрізі кількісних і вартісних вимірників. Наведена класифікація тогочасної сільськогосподарської техніки без сумніву на сьогодні застаріла, що зумовлено тим, що окреслений вище господарський інвентар дедалі рідше використовується у сільському господарстві, а крім того, процес ведення сільського господарства є більш автоматизованим і здійснюється з використанням машин та іншої сільськогосподарської техніки. Відтак сучасній бухгалтерський облік відносить інвентар та сільськогосподарські машини до основних засобів і класифікує їх на такі групи: машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти прилади та інвентар.

В окремій таблиці відображалась інформація про грошові розрахунки господаря, а саме: вказувався день операції з руху коштів, зміст операції (за що отримано чи виплачена сума), кількість отриманих / витрачених грошових коштів (табл. 6).

Як видно з даних табл. 6, облік розрахунків здійснювали у золотих і сотиках (українська інтерпретація розмінної монети на західноукраїнських землях у кінці XIX – першій половині XX ст.).

Наступний розділ підручника відведено під облік зібраного сіна, конюшини, мішанки та інших видів паші для тварин, а також різного виду коренеплодових (табл. 7).

Таблиця 6.

Форма відображення грошових розрахунків за формуляром посібника Є.

Архипенка “Моє рахівництво”

Грошові рахунки за _____					
День	За що саме одержано чи на що виплачено	Вступило		Витрачено	
		Зол.	С.	Зол.	С.

Таблиця 7.

Показники збору паші і коренеплодів за посібником Є. Архипенка

“Моє рахівництво”

Дата	Назва (поля/луки)	Сіно	Конюшина	Мішанка		Барабола	Бураки	

Заповнення формуляру також передбачало висвітлення у ньому інформації про засіяне, намолочене та зібране зерно (табл. 8). Так у таблиці під назвою «Засів – збір – намолот» зазначались дані щодо назви поля, яку площу займало поле, день, коли поле було зорано, дані щодо того коли і чим поле удобрювалось. Найважливішими даними таблиці були інформація про засіяне зерно (зазначався день сівби, яку площу засіяно та скільки зерна посіяно), зібране зерно, а також місце посіву (натуральними вимірниками слугували копи та снопи). Ключовою інформацією таблиці були дані щодо кількісних показників намолоченого чистого зерна, власне, ця графа і завершувала таблицю. Позначення днів засіву, намолоту та збору врожаю, а також показників про отриманий врожай за минулий рік давала змогу господарю порівнювати отриманий обсяг врожаю у поточному році та минулому році, що мало важливе практичне значення з точки зору обліково-аналітичного забезпечення управління для прийняття оптимальних рішень у веденні сільського господарства.

Таблиця 8.

Показники засіву – збору – намолоту за формуляром посібника Є. Архипенка

“Моє рахівництво”

Віоране дня	Назва поля	Площа (в гектарах, десятинах, моргах)	Того року було на цім полі	Цього року має бути	Вигноєно хочби і не цього року		Засіяно			Зібрано	Де заложено			Намолочено чистого зерна	
					коли	чим	дня	мтр.	сот.		Дня	кіп	Снопів	мтр. сот.	кг.

Окреме місце в таблицях призначене для інформації про перегляд парування сільськогосподарських тварин, якими володів господар (табл. 9). Зокрема, в таблиці висвітлювалась інформація про день запліднення корови, кобили чи льохи, інформація про самця, а також про результати протікання вагітності. Також у таблиці містилась графа під назвою «увага», в якій господар міг зазначити будь-яку іншу додаткову інформацію.

Інформація про набуття господарем у володіння нових сільськогосподарських тварин відображалась у таблиці під назвою «Прибуток живого реманенту» (табл. 10). Тварини були поділені на 4 основні групи, а саме: коні (коні, кобили, лошага); худоба (воли, корови, телята); вівці (барани, вівці, ягнята) та свині (кнурі, льохи поросята). Також у цій таблиці висвітлювалась інформація про спосіб набуття тварин у володіння та за яку ціну вони були придбані.

Таблиця 9.

Показники перегляду парування за формуляром посібника Є. Архипенка «Моє рахівництво»

Назва корови, кобили чи льохи	З яким самцем	День запліднення	Кінець вагітності		Увага
			правдоподібний	коли народилося	

Таблиця 10.

Показники прибутку живого реманенту за формуляром посібника Є. Архипенка «Моє рахівництво»

Дня	Яким чином прибуло	Ціна	Коні			Худоба			Вівці			Свині					
			коні	Кобили	лошага	воли	корови	телята	барани	вівці	ягнята	кнурі	льохи	поросята			
1.1. 1931 було:																	

Аналогічно в таблиці «Убуток живого реманенту» відображалась інформація про вибуття сільськогосподарських тварин з володіння господаря (табл. 11).

Таблиця 11.

Показники убутку живого реманенту за формуляром посібника Є. Архипенка «Моє рахівництво»

Дня	Яким чином прибуло	Ціна	Коні			Худоба			Вівці			Свині					
			коні	Кобили	лошага	воли	корови	телята	барани	вівці	ягнята	кнурі	льохи	поросята			
1.1. 1931 було:																	

Окреме місце у формулярі займала таблиця, де відображалась інформація про кількість надоєного молока (табл. 12). Кількісні показники удоїв стосувались ранкового, обіднього та вечірнього періодів. Крім того, фіксувалась загальна кількість літрів.

Детальний аналіз вказаних таблиць дає підстави виокремити такі їх ознаки:

- Деталізований опис (зазначались конкретні назви сільськогосподарських тварин, види нерухомого майна тощо);
- Структурованість (виклад об'єктів обліку та одиниці вимірювання був чітким та зрозумілим для користувача);
- Логічна послідовність (інформація відображалась послідовно та давала змогу не тільки враховувати поточні показники аналізу та обліку, але й також здійснювати зіставлення із минулорічними аналогічними показниками);
- Уніфікованість підходів до ведення обліку (через те, що таблиці публікувались у виданні, яке мало читацьку аудиторію, єдиний порадинок щодо ведення обліку давав змогу уніфікувати облікові операції, які проводились у сільському господарстві на той час.
- Зручність користування (з огляду на те, що видання «Приятель господаря», на нашу думку, було насамперед популярним та мало просвітницьку мету, а також свою читацьку аудиторію, наявність

готового інструмента обліку безумовно полегшувала планування та оптимізацію ведення сільського господарства.

Таблиця 12.

Показники удою молока за формуляром посібника Є. Архипенка
“Моє рахівництво”

День																
	Ран.	Пол.	Увеч.	Разом	Ран.	Пол.	Увеч.	Разом	Ран.	Пол.	Увеч.	Разом	Ран.	Пол.	Увеч.	Разом

Важливе значення для цілей обліку має використовувана класифікація, яка завжди виконувала роль ідентифікації об'єктів обліку і дозволяє забезпечити достовірне відображення усіх засобів виробництва у сільському господарстві. Власне, саме тому інформація про землю та її вартість відображалась на першому місці.

Варто звернути увагу на тогочасну термінологію, яка вживалась, а саме «мертвий реманент», під якими розумілась сільськогосподарська техніка та різне приладдя, а також «живий реманент», де йшла мова про тварин. Водночас такі поради мають цінність з точки зору історії та теорії бухгалтерського обліку і аналізу діяльності у сфері сільського господарства. Оскільки запропоновані Є. Архипенком підходи до формування обліково-аналітичного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств надають змогу розробити теоретико-методологічні основи розробки і побудови системи показників і аналітичних таблиць. Цінність наведених вище таблиць, на нашу думку, полягала в тому, що вони також створювали наочність обліково-аналітичної інформації, нагородження якої надавало можливість її подальшого аналізу у розрізі динаміки та структури показників сільськогосподарської діяльності. Це був по суті прообраз теперішніх автоматизованих програм з обліку та аналізу. Для осіб, які займались сільським господарством у першій третині ХХ століття, наявність таких таблиць-формулярів на базі передового досвіду та кращих практик була, без сумніву, надійним помічником задля успішного ведення сільського господарства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Участь Євгена Архипенка у поширенні науково обґрунтованого практичного досвіду в обліково-аналітичному забезпеченні діяльності сільських виробників дає змогу простежити еволюційний розвиток облікової практики у сільському господарстві та допомагає з'ясувати закономірності зміни об'єктів обліку та облікових операцій. Є усі підстави стверджувати, що Є. Архипенко в обліково-аналітичному забезпеченні сільськогосподарського підприємництва розглядав як необхідність, так і перспективу подальшого ефективного розвитку основної традиційної галузі для України. Сучасний науково-технічний прогрес ставить нові завдання перед формуванням обліково-аналітичних систем у сільському господарстві, однак наведений досвід може бути успішно використано при створенні програмного забезпечення для діяльності не тільки фермерських господарств, але й великих аграрних компаній і агрокомплексів.

Список літератури

1. Постаті: Євген Архипенко – Міністр земельних справ Директорії УНР. URL: <http://minagro.gov.ua/pressroom?nid=25047>.
2. Лященко О. А., Пивовар І. І. Науково-популярні видання із бджільництва Є. Архипенка. URL: http://www.rusnauka.com/12_EN_2008/Istoria/31256.doc.htm.
3. Осташко Т. С. Архипенко Євген Порфирівич. URL: http://resource.history.org.ua/cgi-bin/eiu/history.exe?Z21ID=&I21DBN=EIU&P21DBN=EIU&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=eiu_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=TRN=&S21STR=Arkhypenko_Y.
4. Рудка Б. В. Архипенко Євген Порфирівич. URL: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=44796.
5. Татарчук Л. М. Євген Порфирівич Архипенко (1884–1959) – основоположник україномовної періодики з бджільництва. URL: <http://inb.dnsgb.com.ua/2018-1/17.pdf>.
6. «Приятель Господаря» ілюстрований господарський календар на 1931 рік. З практичним додатком «Практичний господарський порадишник» з багатьма малюнками в тексті / уложили найвизначніші

укр. агрономічні сили за участю «Спілки Українських Агрономів»; за ред. агр. Євгена Архипенка. — Київ ; Львів : Сільський Світ. Черенками друк. Ставропіг. Ін-ту, 1931. – 22 с.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджені наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 р. № 790. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.
8. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 29.12.2006 р. №1315. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/metodichni-rekomendacii-z-buhgalterskogo-obliku-biologichnih-aktiviv.html>.

References

1. Postati: Yevhen Arkhopenko – Ministr zemelnykh sprav Dyrektorii UNR. (n.d.). Retrieved from: <http://minagro.gov.ua/pressroom?nid=25047>. [in Ukrainian].
2. Liashchenko, O. A., Pyvovar I. I. (n.d.). Naukovo-populiarni vydannia iz bdzhilnytstva Ye. Arkhopenka. Retrieved from: http://www.rusnauka.com/12_EN_2008/Istoria/31256.doc.htm. [in Ukrainian].
3. Ostashko, T. S. (n.d.). Arkhopenko Yevhen Porfyrovych. Retrieved from: http://resource.history.org.ua/cgi-bin/eiu/history.exe?Z21ID=&I21DBN=EIU&P21DBN=EIU&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=eiu_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=TRN=&S21STR=Arkhopenko_Y. [in Ukrainian].
4. Rudka B. V. (n.d.). Arkhopenko Yevhen Porfyrovych. Retrieved from: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=44796. [in Ukrainian].
5. Tatarчук L. M. (2018). Yevhen Porfyrovych Arkhopenko (1884–1959) – osnovopolozhnyk ukrainomovnoi periodyky z bdzhilnytstva. Retrieved from: <http://inb.dnsgb.com.ua/2018-1/17.pdf>. [in Ukrainian].
6. «Pryiatel Hospodaria» iliustrovanyi hospodarskyi kalendar na 1931 rik. Z praktychnym dodatkom «Praktychnyi hospodarskyi poradnyk» z bahatma maliunkamy v teksti. (1931). Ulozhyly naivyznachnishi ukr. ahronomichni syly za uchastiu «Spilky Ukrainskykh Ahronomiv»; za red. ahr. Yevhena Arkhopenka. Kyiv. [in Ukrainian].
7. Polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 30 «Biolohichni aktyvy», zatverdzeni nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy of 18.11.2005 No. 790. (2005). Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>. [in Ukrainian].
8. Metodychni rekomendatsii z bukhgalterskoho obliku biolohichnykh aktyviv, zatverdzeni Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy of 29.12.2006. No. 1315. (2006). Retrieved from: <http://magazine.faaf.org.ua/metodichni-rekomendacii-z-buhgalterskogo-obliku-biologichnih-aktiviv.html>. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 11.10.2018 р., прийнята до друку – 20.10.2018 р.

Ігор Валерійович ЯСКАЛ

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича
E-mail: yaskal_2006@ukr.net

Олександр Віталійович КОНДРІЄВИЧ

Чернівецький національний університет імені Ю. Федьковича
E-mail: skondrievich@mail.ua

**КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Яскал І. В., Кондрієвич О. В. Комплексний аналіз ефективності використання оборотного капіталу промислового підприємства. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 3. С. 225-232.

Анотація

Вступ. Однією із важливих проблем фінансового менеджменту на підприємстві є управління оборотними активами. Політика управління оборотним капіталом підприємства спрямована на забезпечення довгострокової виробничої і ефективної фінансової діяльності підприємства, що досягається через пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю роботи. Реалізація такої політики передбачає визначення необхідного рівня оборотних активів та оптимізацію структури джерел їх фінансування.

Мета. Метою дослідження є вивчення можливості поєднання різних методів аналізу ефективності використання оборотного капіталу підприємства для вдосконалення цього процесу на основі систематизації існуючих пропозицій щодо цього питання.

Метод (методологія). Розраховано показники, що характеризують оборотність засобів або їх джерел, де насамперед проявляється ділова активність підприємства у фінансовій сфері. Розрахунки проведено за 2015-2017 рр. на матеріалах ТОВ «Розма» (м. Чернівці). Розрахунки в абсолютному виразі доповнено розрахунками відхилень, що дає змогу простежити зміну показників у динаміці. Проведено факторний аналіз зміни оборотного капіталу. Запропоновано розрахунок інших показників, котрі допомагають оцінити ефективність використання оборотного капіталу досліджуваного підприємства.

Результати. Запропоновано трактування розрахованих результатів. Показано, що на тривалість перебування засобів в обороті впливають зовнішні і внутрішні фактори. До зовнішніх факторів належать: сфера діяльності підприємства, галузева належність, масштаби виробництва, економічна ситуація в країні.

Ключові слова: оборотний капітал; оборотність оборотного капіталу; ефективність використання оборотного капіталу; факторний аналіз.

Ihor Valeriiovych YASKAL

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Business, Trade and Stock Activity,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
E-mail: yaskal_2006@ukr.net

Oleksandr Vitaliiovych KONDRIVYCH

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
E-mail: skondrievich@mail.ua

COMPREHENSIVE ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF THE USE OF INDUSTRIAL ENTERPRISE WORKING CAPITAL

Abstract

Introduction. One of the important issues of financial management at the enterprise is the management of working capital. The policy of working capital management of enterprise is directed to ensure long-term productive and efficient financial activity of the enterprise, which is achieved through a search for a compromise between the risk of liquidity loss and efficiency of work. The implementation of this policy involves determining the required level of current assets and optimizing the structure of the sources of their financing.

Purpose. The article aims to explore the possibility of combining different methods of analysing the efficiency of using the working capital of enterprise to improve this process, which is based on systematization of existing proposals on this issue.

Method (methodology). Indicators which characterize the turnover of funds or their sources, where the business activity of the enterprise in the financial sector is shown, have been calculated. The calculations have been carried out for period of 2015-2017 on the materials of LLC "Rosma" (Chernivtsi). Calculations in absolute terms are supplemented by calculations of deviations. It gives a possibility to investigate the changes of indicators in dynamics. A factor analysis of working capital changes has been done. The calculation of other indicators, which help to assess the efficiency of the use of working capital of the investigated enterprise, has been proposed.

Results. The interpretation of calculated results has been proposed. It is shown that the duration of the stay of funds in circulation is influenced by external and internal factors. Among the external factors we can distinguish the following ones: the scope of enterprise activity, industry affiliation, scale of production, economic situation in the country.

Keywords: working capital; working capital turnover; efficiency of use of working capital; factor analysis.

Вступ

Однією із важливих проблем фінансового менеджменту на підприємстві є управління оборотними активами. Політика управління оборотним капіталом підприємства спрямована на забезпечення довгострокової виробничої і ефективної фінансової діяльності підприємства, що досягається через пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності та ефективністю роботи. Реалізація цієї політики передбачає визначення необхідного рівня оборотних активів та оптимізацію структури джерел їх фінансування. Водночас у господарській практиці при оцінці раціональності розміщення оборотного капіталу важливу роль відіграє аналітичний інструментарій, який покликаний надати достовірну інформацію для прийняття управлінських рішень. Важливе місце серед них займає комплексний аналіз ефективності використання оборотного капіталу, мета якого полягає у поєднанні визначення впливу окремих чинників, що зумовлюють зміну показників використання оборотного капіталу та розрахунок інших показників оборотності капіталу.

Зазначена проблематика розглядається у працях таких фахівців, як Баканов М. І., Мельник М. В., Шеремет А. Д. [1], Банар В. Ф., Петрашак О. О. [2], Баранова В. Г., Гоцуляк С. М. [3], Безбородова Т. В., Даншина Т. В. [4], Боярко І. М., Гриценко Л. Л. [5], Іскра В. В. [6], Ксьондз С. М. [7], Товченик Н. [8], Чубка О. М., Рудницька О. М. [9] та багато інших. Проте в умовах постійних змін в довкіллі та впровадженні нових підходів до аналізу використання оборотного капіталу господарюючих суб'єктів це питання завжди залишається актуальним для подальших досліджень, постійно з'являються нові фактори, дію яких необхідно вивчати та оптимізувати діяльність під їх впливом.

Незважаючи на наявність численних теоретичних розробок, проблеми дослідження методичних засад управління оборотним капіталом промислових підприємств, визначення пріоритетів джерел його формування та поєднання різних методів його аналізування залишаються фрагментарно дослідженими та потребують подальшого наукового обґрунтування.

Мета статті

Метою статті є вивчення можливості поєднання різних методів аналізу ефективності використання оборотного капіталу підприємства для вдосконалення цього процесу на основі систематизації існуючих пропозицій щодо цього питання.

Виклад основного матеріалу дослідження

Діяльність будь-якого промислового підприємства тісно пов'язана з формуванням і використанням оборотного капіталу, для ефективного управління яким потрібна продумана, виражена і цілеспрямована політика на рівні окремого підприємства. Оборотному капіталу належить особливе місце у структурі капіталу підприємства, оскільки від якості управління ним залежить безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, ліквідність підприємства, його платоспроможність і рентабельність. Більше того, окремі показники використання оборотного капіталу можуть трактуватися з позицій оцінювання іміджу підприємства [10].

Суть проблеми підвищення ефективності використання оборотних активів полягає в тому, щоб на кожну одиницю оборотних активів досягати максимально можливого збільшення обсягу виробництва та прибутку. Кількісна визначеність і зміст критерію відображається в конкретних показниках ефективності використання оборотних активів суб'єктів господарювання.

Внутрішні умови функціонування загалом і ефективність оборотного капіталу підприємств обумовлюються сукупністю чинників мікрорівня. На думку Г. Чміль та О. Горошанської [11, с. 141], їх слід розглядати як сукупність суб'єктів і сил, що знаходяться під безпосереднім контролем власників, керівників і персоналу та впливають на ефективність використання капіталу підприємства. До цих чинників належать: забезпеченість підприємства фінансово-економічними ресурсами, організаційно-структурні зміни на підприємстві, ефективність розробки та реалізації маркетингової політики та політики менеджменту, політики управління капіталом.

Кількісно оцінити силу впливу окремих чинників на зміну рівня оборотності капіталу підприємства можливо лише в процесі факторного аналізу. Факторний аналіз – метод комплексного вивчення та виміру впливу чинників на результативний показник, який дозволяє подати у компактній формі узагальнену інформацію про структуру зв'язків між ознаками, що спостерігаються, на основі виділення деяких прихованих, безпосередньо не спостережуваних чинників [12]. Слід підкреслити, що у наявній фаховій літературі обмежується роль факторного аналізу як інструменту виявлення величини впливу змін у обсягах і структурі оборотних активів, швидкості їх обороту на фінансові результати підприємства та на такі показники фінансового стану, як платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість, ділова активність.

Для розробки обґрунтованих рекомендацій з оптимізації аналізу оборотних активів підприємства і заходів підвищення ефективності їх використання необхідно орієнтуватися тільки на ті фактори, зміна яких у потрібному напрямку з високою часткою імовірності приведе до поліпшення результатів діяльності. Підсумкова схема проведення аналізу впливу окремих чинників на динаміку ефективності використання оборотних активів підприємства наведена на рис. 1.

Оборотність капіталу підприємства характеризується коефіцієнтом оборотності (кількістю оборотів) і тривалістю одного обороту у днях. Коефіцієнт оборотності капіталу залежить від суми чистого доходу (виручки) від реалізації та середнього розміру капіталу. Прискорення оборотності оборотних засобів зменшує потребу в них, дозволяє підприємству вивільнити частину оборотних засобів. У результаті прискорення обороту вивільнюються речові елементи оборотних засобів, зменшується потреба в запасах сировини, матеріалів, палива, незавершеного виробництва тощо, і, відповідно, вивільнюються й грошові ресурси, авансовані в ці запаси. Вивільнені грошові кошти відкладаються на розрахунковому рахунку підприємства, в результаті чого покращується його фінансове становище, підвищується платоспроможність.

Розглянемо детальніше показники, що характеризують оборотність засобів або їх джерел, де насамперед проявляється ділова активність підприємства у фінансовій сфері. Розрахунки здійснено на матеріалах Товариства з обмеженою відповідальністю «Розма» (м. Чернівці). Аналіз показників оборотності показаний у таблиці 1.

Аналіз даних табл. 1 свідчить, що ділова активність ТОВ «Розма» протягом аналізованого періоду змінювалась по-різному. Скажімо, скорочення терміну одного обороту активів, виробничих запасів у 2016 році говорить про підвищення рівня ділової активності. Проте у наступному році (2017) означені показники зростають, причому майже до рівня 2015 року (термін одного обороту запасів навіть перевищив показник 2015 р). З одного боку, з цього можна зробити висновок, що фінансовий стан підприємства у 2016 році покращився, а у 2017 році – погіршився. А з іншого, прибуток ТОВ «Розма» у 2016 році знизився, а у 2017-му – зріс.

Розрахунки в абсолютному виразі (табл. 1) доцільно, на наш погляд, доповнити розрахунками відхилень, що дасть змогу простежити зміну показників у динаміці. Це зроблено в таблиці 2.

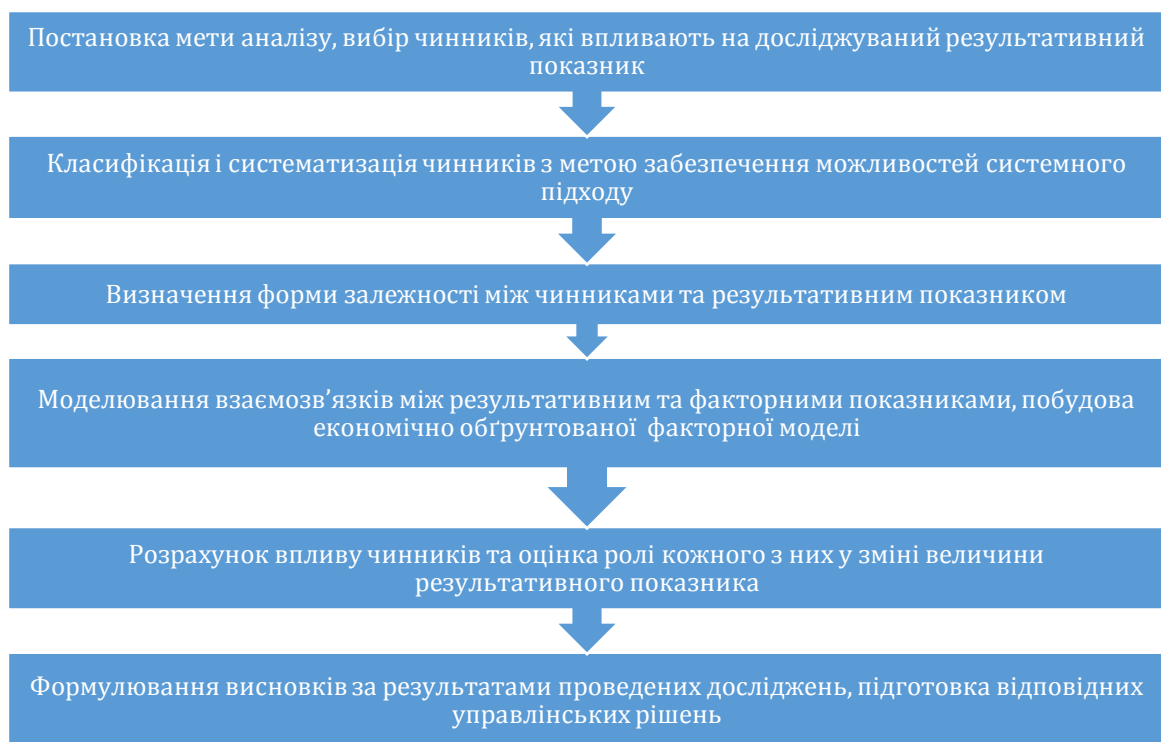


Рис. 1. Загальна схема процесу факторного аналізу оборотних активів підприємства

* Джерело: ¹.

Таблиця 1. Абсолютні показники ділової активності ТОВ «Розма»

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.
1. Чиста виручка від реалізації продукції, тис. грн	59759	60304	51079
2. Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн	47522	51700	40895
3. Середня вартість активів, тис. грн	92812,5	64515,5	65953
4. Середня вартість оборотних активів, тис. грн	71660	49506,5	54012
5. Середня вартість виробничих запасів, тис. грн	3879	2192,5	3717,5
6. Середня величина дебіторської заборгованості, тис. грн	28760	25897,5	25250,5
7. Середня величина кредиторської заборгованості, тис. грн	45780,5	19265,5	19962,5
8. Середня величина власного капіталу, тис. грн	47032	45250	45990,5
9. Сума закупівель, тис. грн	56431,5	54015,5	40296,5
Коефіцієнт оборотності			
10. Активів (р.1: р.3)	0,64	0,93	0,77
11. Оборотних активів (р.1: р.4)	0,83	1,22	0,95
12. Виробничих запасів (р.2: р.5)	12,25	23,58	11,00
13. Дебіторської заборгованості (р.1: р.6)	2,08	2,33	2,02
14. Кредиторської заборгованості (р.9: р.7)	1,23	2,80	2,02
15. Власного капіталу (р.1: р.8)	1,27	1,33	1,11
Термін одного обороту, дні			
16. Активів (360: р.10)	559,12	385,14	464,83
17. Оборотних активів (360: р.11)	431,69	295,54	380,67
18. Виробничих запасів (360 : р.12)	29,39	15,27	32,73
19. Власного капіталу (360 : р.15)	283,33	270,13	324,14
Строк погашення, дні			
20. Дебіторської заборгованості (період інкасації) (360: р.13)	173,26	154,60	177,96
21. Кредиторської заборгованості (360: р.14)	292,05	128,40	178,34
22. Тривалість операційного циклу (р.18+р.20)	202,64	169,87	210,69

¹ Чміль Г. Л., Горошанська О. О. Факторний аналіз оборотності капіталу підприємства. Бізнесінформ. 2014. №3. С. 140-144. (с. 141).

**Таблиця 2. Відхилення показників ділової активності ТОВ «Розма»
за 2015-2017 рр.**

Показник	Відхилення 2016-2015 рр.		Відхилення 2017-2016 рр.	
	абсолютне, тис. грн	відносне, %	абсолютне, тис. грн	відносне, %
1. Чиста виручка від реалізації продукції	545	0,9%	-9225	-15,3%
2. Повна собівартість реалізованої продукції	4178	8,8%	-10805	-20,9%
3. Середня вартість активів	-28297	-30,5%	1437,5	2,2%
4. Середня вартість оборотних активів	-22153,5	-30,9%	4505,5	9,1%
5. Середня вартість виробничих запасів	-1686,5	-43,5%	1525	69,6%
6. Середня величина дебіторської заборгованості	-2862,5	-10,0%	-647	-2,5%
7. Середня величина кредиторської заборгованості	-26515	-57,9%	697	3,6%
8. Середня величина власного капіталу	-1782	-3,8%	740,5	1,6%
9. Сума закупівель	-2416	-4,3%	-13719	-25,4%
Коефіцієнт оборотності:				
10. Активів (р.1: р.3)	0,29	45,2%	-0,16	-17,1%
11. Оборотних активів (р.1: р.4)	0,38	46,1%	-0,27	-22,4%
12. Виробничих запасів (р.2: р.5)	11,33	92,5%	-12,58	-53,3%
13. Дебіторської заборгованості (р.1: р.6)	0,25	12,1%	-0,31	-13,1%
14. Кредиторської заборгованості (р.9: р.7)	1,57	127,5%	-0,79	-28,0%
15. Власного капіталу (р.1:р.8)	0,06	4,9%	-0,22	-16,7%
Термін одного обороту, дні				
16. Активів (360: р.10)	-173,98	-31,1%	79,69	20,7%
17. Оборотних активів (360:р.11)	-136,15	-31,5%	85,13	28,8%
18. Виробничих запасів (360 : р.12)	-14,12	-48,0%	17,46	114,4%
19. Власного капіталу (360 : р.15)	-13,20	-4,7%	54,01	20,0%
Строк погашення, дні				
20. Дебіторської заборгованості (період інкасації) (360: р.13)	-18,65	-10,8%	23,36	15,1%
21. Кредиторської заборгованості (360:р.14)	-163,65	-56,0%	49,94	38,9%
22. Тривалість операційного циклу (р.18+р.20)	-32,77	-16,2%	40,82	24,0%

Виходячи із табл. 2, констатуємо збільшення строків погашення дебіторської й кредиторської заборгованості, а також тривалості операційного циклу. Зважаючи на те, що дебіторська й кредиторська заборгованість у 2017 році стала погашатися довше, загалом можна говорити про те, що досліджуване підприємство відчуває проблеми в частині управління оборотним капіталом, періодично змінюючи при цьому потребу в залучених і позичених коштах.

Швидкість обороту активів багато в чому залежить від органічної будови капіталу (співвідношення основного і оборотного капіталу). У 2015 році частка основного капіталу ТОВ «Розма» становила 22,8 %, у 2016 – 23,3 %, у 2017 – 18,1 %. Як бачимо, частка основного капіталу поступово знижується, що мало би спричинити прискорення оборотності активів. Однак цього не відбулося і причиною того стало деяке уповільнення темпів зростання виручки від реалізації: на 15,3 % у 2017р. Позитивним є високий рівень оборотності виробничих запасів (+92,5 % у 2016р.), що характеризує зменшення обсягу товарно-матеріальних запасів у відповідному періоді.

Коефіцієнти оборотності (ділової активності) безпосередньо впливають на фінансові результати діяльності підприємства, його платоспроможність. Як результат прискорення обороту вивільняються матеріальні елементи оборотних активів (менше потрібно запасів сировини, матеріалів, палива, незавершеного виробництва та ін.) і таким чином зменшуються затрати, пов'язані з їх зберіганням. При цьому вивільнюються грошові кошти, які були вкладені в ці запаси, що врешті-решт сприяє покращенню господарського стану підприємства. Саме такі тенденції й характерні для досліджуваного підприємства у 2015-2016 рр., натомість у 2016-2017 роках ситуація дещо погіршилася.

Скориставшись формулою $K_o = \frac{P}{OЗ}$ (K_o – коефіцієнт оборотності, P – виручка від реалізації, $OЗ$ – середні залишки оборотних засобів) і даними таблиць 1 і 2, проведемо факторний аналіз зміни оборотного капіталу (засобів) за 2016-2017 роки.

Загальна зміна оборотних засобів становить:

$$\Delta OЗ = OЗ_{2017} - OЗ_{2016} = 54012 - 49506,5 = +4505,5 \text{ тис. грн.}$$

в тому числі за рахунок зміни:

- чистої виручки

$$\Delta OZ_p = (P_{2017} - P_{2016}) \times \frac{1}{K_{2016}} = (51079 - 60304) \times \frac{1}{1,22} = -9225 \times 0,8197 = -7390,8 \text{ тис. грн};$$

- коефіцієнта завантаження

$$\Delta OZ_{\frac{1}{K}} = \left(\frac{1}{K_{2017}} - \frac{1}{K_{2016}} \right) \times P_{2017} = \left(\frac{1}{0,95} - \frac{1}{1,22} \right) \times 51079 = (1,0526 - 0,8197) \times 51079 = 11896,3 \text{ тис. грн};$$

Балансова перевірка:

$$\Delta OZ = \Delta OZ_p + \Delta OZ_{\frac{1}{K}} = -7390,8 + 11896,3 = 4505,5 \text{ тис. грн.},$$

тобто, сукупний вплив двох факторів дорівнює загальній зміні оборотних засобів.

Аналіз результатів факторного аналізу оборотних засобів показує, що зниження обсягу чистої виручки від реалізації продукції спричинило зменшення оборотних засобів на 7390,8 тис. грн; уповільнення ж оборотності їх зумовило додаткову потребу в оборотних засобах у сумі 11896,3 тис. грн.

На тривалість перебування засобів в обороті впливають зовнішні і внутрішні фактори. До зовнішніх факторів належать: сфера діяльності підприємства, галузева належність, масштаби виробництва, економічна ситуація в країні.

Чисті експлуатаційні витрати збільшувалися від 2015 до 2016 року, але на кінець звітної періоду в кожному році вони були менші, ніж на початку звітної періоду. Це свідчить про те, що підприємство збільшувало кількість випуску продукції, тому і витрати теж збільшувались. Теж саме можна сказати і про валові експлуатаційні витрати.

Оборотність кредиторської заборгованості дещо зросла на кінець 2016 року, однак у подальшому знизилась. Як збільшення, так і зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для фінансового стану підприємства. Ці та інші зміни вказані в таблиці 3.

Вплив оборотності оборотного капіталу на прибуток протягом 2016-2017 рр. залишався значним, однак знизився: так у 2016 році він складав 25120,31 тис. грн, у 2017 році – 13570,3 тис. грн. Це свідчить про те, що при збільшенні оборотного капіталу збільшувався і прибуток підприємства (і навпаки), це є позитивним явищем.

Таблиця 3. Деякі показники використання оборотного капіталу ТОВ «Розма»

Показник	2015 р.		2016 р.		2017 р.	
	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
Чисті експлуатаційні витрати	53133		57675		43561	
Валові експлуатаційні витрати	67783		67547		61002	
Закупівля	50661		50852		44040	
Оборотність кредиторської заборгованості	0,95	1,76	1,68	8,46	6,31	1,2
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,797	1,314	2,161	1,627	2,388	1,725

Період погашення дебіторської заборгованості коливався протягом аналізованого періоду. На початок 2015 року становив 196,7 дня, на кінець року – 150. У 2016 р. на початок року він складав 148,2 дня, а на кінець цього ж року – 161,4 дня. У 2017 році цей показник становив: на початку року – 190,5 днів, а от на кінець знизився і складав уже 165,1 дня. Як ми бачимо, динаміка цього показника є нестабільною. Зі зростанням строку погашення дебіторської заборгованості зростає ризик непогашення дебіторської заборгованості, такі зміни відбулися у 2017 році.

Зменшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може статися через погіршення стосунків з клієнтами, тобто через зменшення кількості покупок продукції. Збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути наслідком неплатоспроможності покупців.

Закупівлі на ТОВ «Розма» зменшувалися. Це пов'язано з тим, що підприємство знижує виробництво продукції, відповідно зникає потреба в додаткових матеріалах. Це позбавляє досліджуване підприємство можливості запропонувати споживачам більшу кількість продукції, тим самим

збільшивши свої прибутки. Щодо коефіцієнту оборотності власного капіталу, то він показує, скільки гривень виручки від реалізації припадає на одну гривню власного капіталу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, підводячи підсумок нашого аналізу, можна сказати, що майже всі показники та коефіцієнти фінансової звітності товариства «Розма» демонструють різновекторну динаміку. Це свідчить про те, що підприємство стикається з певними труднощами у своїй діяльності, що супроводжується зменшенням випуску продукції. Це призводить до збільшення витрат та різного виду заборгованостей, але, незважаючи на негативні зміни низи показників, прибутковість підприємства протягом аналізованого періоду зростає.

Загалом можна говорити, що підприємство періодично відчуває проблеми з ефективністю використання оборотного капіталу, про що свідчать дані табл. 3. Так усі показники ефективності використання оборотних засобів за 2015-2017 рр. періодично демонструють позитивні зміни. Це й зниження тривалості одного обороту, і зростання коефіцієнта завантаження, і зростання рентабельності оборотних засобів. З останнім показником маємо цікаву ситуацію: у 2017 році рентабельність знизилася (з 34,97 % до 31,37 %), однак чистий прибуток підприємства різко збільшився. Можна констатувати, що певні проблеми, пов'язані з ефективним управлінням оборотним капіталом, менеджмент товариства успішно вирішує.

Результати факторного аналізу дають підстави вважати, що зменшення рентабельності капіталу спричинене зменшенням розміру прибутку та зростанням обсягу оборотного капіталу. Зменшення обсягу основного капіталу позитивно вплинуло на динаміку рентабельності, але негативний вплив перших двох факторів на рентабельність підприємства у 2017 році був відчутніший.

З огляду на сказане перспективами подальших наукових розвідок можна вважати подальший пошук комбінацій різних методів дослідження ефективності оборотного капіталу з метою розробки оптимального інтегрального підходу.

Список літератури

1. Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: учебник. Москва: Финансы и статистика, 2005. 536 с.
2. Банар В. Ф., Петрашчак О. О. Ефективне управління активами як запорука стабільного розвитку підприємства. *Особливості фінансово-бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку регіону*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Чернівці, 8-9 жовтня 2007 р.): Чернівці: БДФА, 2007. С. 129-132.
3. Баранова В. Г., Гоцуляк С. М. Теоретичні засади управління оборотним капіталом. *Вісник соціально-економічних досліджень*. Одеса: ОДЕУ, 2008. № 30. С. 32-36.
4. Безбородова Т. В., Даншина Т. В. Управління оборотними коштами підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 1. С. 59-62.
5. Боярко І. М., Гриценко Л. Л. Оптимізація чистого оборотного капіталу як фактор забезпечення платоспроможності підприємства в умовах кризи. *Економіка. Фінанси. Право*. 2012. № 3. С. 14-18.
6. Іскра В. В. Оцінка ефективності використання оборотного капіталу українських агрохолдингів за допомогою моделі В. К. Когденко. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. №3(03). С. 113-117.
7. Ксьондз С. М. Оборотний капітал господарюючого суб'єкта як об'єкт управління. *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2012. Т. 2, № 6. С. 107-110.
8. Товченик Н. Оборотні кошти підприємства: ефективність використання. *Справочник економіста*. 2017. № 9. С. 38-44.
9. Чубка О. М., Рудницька О. М. Оцінка методів управління оборотним капіталом промислових підприємств. Львів: Національний університет "Львівська політехніка", 2009. С. 440-445.
10. Ксьондз С. В., Яскал І. В., Мадей І. К. Концептуальні підходи до кількісного визначення іміджу підприємства. *Ефективна економіка*. 2013. №3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
11. Чміль Г. Л., Горошанська О. О. Факторний аналіз оборотності капіталу підприємства. *Бізнесінформ*. 2014. №3. С. 140-144.
12. Зоріна О. М. Методологічні підходи в економічному аналізі. *Вісник ЖДТУ*. Сер. Економічні науки. 2011. № 1(55). С. 89-91.

References

1. Bakanov, M. I., Melnik, M. V., Sheremet, A. D. (2005). *The Theory of Economic Analysis*. Moscow: Finance and Statistics. [in Russian].
2. Banar, V. F., Petrashchak, O. O. (2007). Effective asset management as a guarantee of a stable business development. *Osoblyvosti finansovo-byudzhethnoho rehulyuvannya sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku*

-
- rehionu*: materialy mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi (Chernivtsi, 8-9 of October). Chernivtsi: BDFA, 129-132. [in Ukrainian].
3. Baranova, V. G., Gotsulyak, S. M. (2008). Theoretical principles of working capital management. *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'*, 30, 32-36. [in Ukrainian].
 4. Bezborodova, T. V., Danshina, T. V. (2017). Management of working capital of enterprises. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 1, 59-62. [in Ukrainian].
 5. Boyarko, I. M., Grytsenko, L. L. (2012). Optimization of net working capital as a factor for ensuring the solvency of the enterprise in a crisis. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, 3, 14-18. [in Ukrainian].
 6. Iskra, V. V. (2016). Estimation of the efficiency of the use of working capital of Ukrainian agroholdings with the help of the V. K. Kohdenko's model. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya*, 3 (03), 113-117. [in Ukrainian].
 7. Ksondz, S. M. (2012). The working capital of a business entity as an object of management. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, 2(6), 107-110. [in Ukrainian].
 8. Tovchenyk, N. (2017). Working capital of the enterprise: efficiency of use. *Spravochnyk ekonomista*, 9, 38-44. [in Ukrainian].
 9. Chubka, O. M., Rudnyts'ka, O. M. (2009). *Estimation of management methods of working capital of industrial enterprises*. L'viv: Natsional'nyy universytet "L'vivs'ka politekhnika". [in Ukrainian].
 10. Ks'ondz, S. V., Yaskal, I. V., Madey, I. K. (2013). Conceptual approaches to the quantitative determination of the image of the enterprise. *Efektivna ekonomika*, 3. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua>. [in Ukrainian].
 11. Chmil', H. L., Horoshans'ka, O. O. (2014). Factor analysis of turnover of enterprise capital. *BiznesInform*, 3, 140-144. [in Ukrainian].
 12. Zorina, O. M. (2011). Methodological approaches in economic analysis. *Visnyk ZHDTU*, 1 (55), 89-91. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 06.10.2018 р., прийнята до друку – 18.10.2018 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

збірник наукових праць

*Том 28
№ 3
2018 рік*

Редактор-коректор *М. І. Руденко*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020
телефон 380 (352) 47-50-50*12221.
E-mail: mail.econa@gmail.com

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.

Підписано до друку 25.10.2018 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-03-18
Умовно-друк. арк. 29,13. Обл. -вид. арк. 19,22.
Тираж 300. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон/факс: 380 (352) 47-58-72.
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.