

ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ БУДІВНИЦТВА ТА
АРХІТЕКТУРИ

Економічний простір

Збірник наукових праць
(www.eprostir.dp.ua)

№ 142

Дніпро
ПДАБА
2019

УДК 336
ББК 65.01
Е 45

Друкується відповідно рішення Вченої Ради
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.
(Протокол № 8 від 26.02.2019 р.)

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації 279/3
видано Міністерством юстиції України 17.05.07р.
Науковий збірник «Економічний простір» включено до спеціалізованого
Переліку ВАК України з економіки (Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.)

Збірник включений до міжнародних наукометричних баз даних
INDEX COPERNICUS – з жовтня 2012р. :
<http://journals.indexcopernicus.com/+,p3843,3.html>
GOOGLE SCHOLAR – з червня 2016 р.:
<https://scholar.google.com.ua/citations?user=sLRr06MAAAAJ&hl=ru>

Головний редактор:

доктор економічних наук, професор Орловська Юлія Валеріївна.

Редакційна колегія:

д.т.н, заслужений діяч науки

і техніки України Большаков В.І.,

д.е.н. Божанова В.Ю.,

д.е.н. Вакульчик О.М.,

д.е.н. Верхоглядова Н.І.,

д.е.н. Дубницький В.І.,

д.е.н. Задоя А.О.,

д.е.н. Залунін В.Ф.,

д.е.н. Іванов С.В.,

д.е.н. Коломицева О.В.,

д.е.н. Тараненко І.В.,

д.е.н. Поповиченко І.В.,

д.е.н. Стукало Н.В.,

д.е.н. Уманець Т.В.,

д.е.н. Чимшит С.І.,

д.е.н. Чужиков В.І.,

д.е.н. Шейнфілде М.

ISSN 2224-6282

ISSNe 2224-6290

Е 45 Економічний простір: Збірник наукових праць. – №142. –
Дніпро: ПДАБА, 2019. – 230с.

В збірнику розглядаються сучасні проблеми просторових економічних систем, сталого екологозбережувачого розвитку економіки, інноваційних процесів макро і мікрорівня, кластерних форм організації бізнесу, ресурсозбереження, фінансових та інвестиційних аспектів економічного зростання, ефективності регуляційних дій органів державного управління та місцевого самоврядування.

Окремої уваги в збірнику набувають питання підвищення якості освітянських функцій вищих навчальних закладів, ролі освіти в постіндустріальному суспільстві.

Для студентів, аспірантів, науковців, викладачів, представників органів державного управління та місцевого самоврядування.

УДК 336
ББК 65.01

© ПДАБА, оформлення, 2019

ЗМІСТ

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА МЕТОДОЛОГІЯ
ДОСЛІДЖЕНЬ**

<i>Єрмошкіна О. В., д.е.н., Яценцюк С. В., к.е.н.</i> ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ІНІЦІАТИВА У КОНТЕКСТІ БІХЕЙВІОРИСТСЬКОЇ ТЕОРІЇ.....	5
---	---

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ
ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

<i>Українець Л. А., к.е.н.</i> ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВИБІР КРАЇНИ-РЕЦИПІЄНТА ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ ПРЯМОГО ІНВЕСТУВАННЯ КИТАЙСЬКИМИ БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	15
<i>Шевчук С. В., к.е.н.</i> СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ТА КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ.....	33

**ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ**

<i>Данилевич Н.С. к.т.н., Поплавська О.М. к.е.н., Пузиревська Ю.О.</i> МОТИВАЦІЯ МОЛОДИХ ФАХІВЦІВ: ОСОБЛИВОСТІ, РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	53
<i>Прав Р. Ю.</i> ОСНОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ОРГАНАМИ ВЛАДИ ЩОДО ПРОТИДІЇ ІНФОРМАЦІЙНИМ ЗАГРОЗАМ В УКРАЇНІ.....	65
<i>Разумова Г. В., к.е.н.</i> ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇЇ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ.....	78
<i>Степура Т. М., к.е.н., Матійчук О. І., к.е.н.</i> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В СИСТЕМІ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЯКОСТІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	88

**ФІНАНСИ, ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ІНВЕСТИЦІЙНА
ДІЯЛЬНІСТЬ**

<i>Бугай В. З. к.е.н., Оніпко А. Д.</i> ХАРАКТЕРНІ РИСИ ТА ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ.....	101
<i>Бугай В.З. к.е.н., Резанов Е.О.</i> ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗБЕРЕЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ.....	112
<i>Нестеренко О. О., д.е.н.</i> МОДЕЛЮВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ.....	123

<i>Радіонова Н. Й., к.е.н., Гайдей І. С.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	136
---	-----

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

<i>Гринько Т. В., д.е.н., Дудніченко А. В.</i> ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	149
<i>Ілляшенко О. В., д.е.н.</i> ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЇ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ.....	161
<i>Ляденко Т. В.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ВИРОБНИЧО-РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ.....	172
<i>Мельничук М. О.</i> ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	185
<i>Попадинець І. Р., к.е.н.</i> СОЦІОМЕТРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ СТЕЙКХОЛДЕРІВ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	206
<i>Трифорова О. В., д.е.н., Кравець О. Ю., к.е.н.</i> ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНИХ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ У ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	217

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕНЬ

УДК 330.16:336.6

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ІНІЦІАТИВА У КОНТЕКСТІ БІХЕЙВІОРИСТСЬКОЇ ТЕОРІЇ

DOI 10.30838/P.ES.2224.260219.5.375

Єрмошкіна О. В., д.е.н.,
Яцентюк С. В., к.е.н.

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

Дослідження присвячено обґрунтуванню концептуальних підходів до активізації інноваційно-інвестиційної ініціативи економічних суб'єктів у контексті біхейвіористської теорії на основі поєднання важелів мотивації інноваційної діяльності з боку суспільства та окремих економічних суб'єктів, а також стимулювання їх поведінки задля створення нових стійких у своєму розвитку мікроекономічних систем, центром яких виступає індивідуальна підприємницька інноваційна ініціатива економічного суб'єкту. Дослідження ґрунтується на поєднанні концептуальних позицій біхейвіористської та інституціональної економічної теорії, а також базових положень теорії менеджменту з метою узагальнення існуючих підходів до регулювання інноваційних процесів у суспільстві. При цьому, увагу зосереджено на пошуку та обґрунтуванні механізмів активізації виникнення інноваційно-інвестиційної ініціативи через уникнення можливих конфліктів певного виду, ступеня та сили впливу. За результатами дослідження встановлено, що залежно від інтенсивності інноваційно-інвестиційної ініціативи економічного суб'єкту існує певна ймовірність виникнення цілої сукупності конфліктів на різних рівнях суспільного життя. На відміну від існуючих підходів процес формування інноваційно-інвестиційної ініціативи розглядається як дуалістичний в аспекті виникнення поведінкових та інституційних конфліктів. Зокрема будь-який конфлікт, пов'язаний з інноваційно-інвестиційною ініціативою розглядається як мотиваційний стимул до подальшої інтенсифікації реалізації інноваційної ініціативи, так й гальмівний механізм втілення інновації, що, у свою чергу, породжує інші конфлікти та нові інноваційно-інвестиційні ініціативи з відповідним інвестиційним забезпеченням, як відповідь на попередні конфлікти щодо створення та втілення інновацій. Практичне значення даного дослідження полягає в тому, що запропонований підхід дозволяє розглядати поведінкові та інституціональні конфлікти не як перепони, а як можливості щодо інтенсифікації інноваційно-інвестиційної діяльності економічних суб'єктів, а, відповідно й формувати більш дієві механізми стимулювання такої діяльності.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційна ініціатива; інновація; поведінка економічного суб'єкта; мотивація; стимулювання; поведінковий конфлікт; інституціональний конфлікт

UDC 330.16:336.6

INNOVATION-INVESTMENT INITIATIVE UNDER BEHAVIORAL THEORY

DOI 10.30838/P.ES.2224.260219.5.375

**Yermoshkina O., Dr. of Econ. Sc.
Yatsentyuk S., PhD in Economics***National Technical University «Dnipro Polytechnic»*

The research is devoted to the substantiation of conceptual approaches to the activation of the innovation-investment initiative of economic entities in the context of behavioristic theory on the basis of a combination of leverages of motivation to innovation activity by society and individual economic entities, as well as stimulation of their behavior in order to create new microeconomic systems that are stable in their development, the center of which is the individual entrepreneurial innovation initiative of an economic entity. The research is based on a combination of the concept of the behavioristic and institutional economic theory, as well as the essence of management theory in order to generalize existed approaches to the regulation of innovation processes in society. At the same time, attention is focused on finding and substantiating the mechanisms of activating the emergence of innovation and investment initiative through avoiding possible conflicts of a certain type, degree and power of influence. According to the results of the study, it is proved that, depending on the intensity of the innovation-investment initiative of an economic entity, there is a certain probability of an entire set of conflicts at different levels of social life. Unlike existing approaches, the process of formation of an innovation-investment initiative is considered as dualistic one in the aspect of behavioral and institutional conflicts. In particular, any conflict associated with the innovation-investment initiative is considered as a motivational stimulus for further intensification of the implementation of the innovation initiative and the inhibitory mechanism for the implementation of innovation, which generates other conflicts and new innovation-investment initiatives with the corresponding investment providing as a response to previous conflicts in the creation and implementation of innovation. The practical use of this study is in the follow: the proposed approach allows to consider behavioral and institutional conflicts not as obstacles, but as opportunities for the intensification of innovation and investment activities of economic actors, and, accordingly, to create more effective mechanisms for stimulating such activities.

Keywords: innovation-investment initiative; innovation; behavior of economic entity; motivation; stimulation; behavioral conflict; institutional conflict

Актуальність проблеми. Сучасний розвиток економічних систем свідчить про постійне пришвидшення процесів створення нових товарів, послуг, побудови нових зв'язків. Роль окремого індивіда та його підприємницька ініціатива стає в багатьох випадках вирішальною для побудови нових економічних мікросистем, створення зв'язків та відносин нового характеру. Однак, як свідчать аналітичні данні [1], інтенсивність

інноваційної та відповідної їй інвестиційної діяльності є недостатньою, а більшість креативних інноваційних вітчизняних ідей реалізується через міжнародні краудфандингові платформи та іноземні венчурні фонди [2, 3]. Не останню роль в даному випадку відіграє недосконалість інституціональної вітчизняної структури, низький рівень розвитку інноваційної інфраструктури, нестабільна геополітична та економічна ситуація в країні, суттєвий відтік висококваліфікованих кадрів закордон.

Однак, не дивлячись на суттєві проблеми, з якими стикаються ініціатори інновацій у процесі розробки, апробації та втілення своїх проектів, все ж таки активізація інноваційної діяльності в Україні є очевидною [4]. Відповідно, потребує ретельного дослідження та вивчення питання пошуку концептуально нових підходів до формування інноваційної політики держави та стимулювання індивідів та економічних суб'єктів до інноваційної діяльності.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питаннями стимулювання розвитку інноваційної діяльності на протязі декількох десятиріч займається великий прошарок як вітчизняних так і закордонних вчених. Однак, в даному дослідженні увага буде зосереджена не стільки на традиційних неокласичних підходах до управління інноваційною активністю економічних суб'єктів, скільки на можливих поведінкових та інституційних факторах провадження інновацій. І в цьому аспекті ключовим напрямом дослідження є вивчення видів, характеру виникнення та напрямів регулювання поведінкових та інституційних конфліктів, які суттєво впливають на інноваційну активність економічних суб'єктів.

Серед значної кількості вчених, які розглядають теорію конфліктів в економічних, політичних, соціальних системах слід приділити насамперед увагу працям таких вчених, як Дж. Коммонс [5] та Т. Веблен [6].

Спираючись на основі положення інституціональної теорії, Дж. Коммонс розглядає конфлікт інтересів, як природній елемент поведінки індивіда чи економічного суб'єкта у процесі контактів з іншими економічними суб'єктами. Відповідні конфлікти обумовлені існуванням певної індивідуальної та групової конкуренції за доступ до відповідних ресурсів, ринків, прав, тощо, справедливості розподілу прав та влади між окремими суб'єктами соціальної, політичної та економічної системи. При цьому, обмеженнями для розвитку, а також підґрунтям для

виникнення відповідних конфліктів інтересів стають операційні інституційні правила та традиції (моральні норми та правила, економічні мотиви прийняття рішень, законодавчі регуляції у відповідній системі) [5].

Подібної думки також дотримується Т. Веблен, який розглядає конфлікт між бажаннями та прагненнями індивіда з одного боку та його звичками з іншого, що спричиняє «конфлікт типів соціальних звичок» [6]. Відповідно, якщо існує суспільство, або принаймні два індивіда з різними соціальними звичками, то при взаємодії цих індивідів конфлікт виникає з великою часткою ймовірності [6].

З іншого боку, в роботах Р. Шиллера [7] зазначається, що фактично інновація має тенденцію відбуватися епізодично, особливо в часи економічної кризи, що супроводжується відповідно високим рівнем конфліктів в суспільстві та економічних системах. Тобто, можна стверджувати, що інновація є реакцією суспільства на кризу та конфлікт.

Слід підкреслити, що окремі дослідники підкреслюють, що інноваційна ініціатива економічних суб'єктів тим сильніша, чим більший комерційний успіх мали інновації даного суб'єкту у минулому у поєднанні з відповідними технологічними та науково-дослідними можливостями суб'єкту у поєднанні зі сталим зростанням рівня його добробуту [8]. Відповідно, досвід попередньої інноваційно-інвестиційної ініціативи та інноваційної поведінки суб'єкта, а також успішність у подоланні попередніх конфліктів є суттєвим фактором провадження інноваційної діяльності у подальшому.

Відповідно, прихильники інституціональної та поведінкової економічної теорії схиляються до думки, що інноваційна активність економічних суб'єктів в багатьох випадках визначається схильністю відповідних суб'єктів до інновацій [1, 8], вмінням використовувати існуючі інституціональні диспропорції на свою користь [5, 6], а конфлікт – є природнім процесом створення та розвитку інновацій [6, 7].

Однак, питання виникнення та подолання конфліктів у процесі формування інноваційно-інвестиційної ініціативи економічного суб'єкту потребує подальшого дослідження, оскільки в існуючих підходах поведінка економічного суб'єкту зазвичай розглядається або тільки з точки зору інституційних правил та поведінки, або тільки з точки зору психологічних мотивів поведінки індивіда. Зокрема потребують уточнення та розвитку такі питання, як визначення природи конфліктів

при виникненні інноваційно-інвестиційної ініціативи, залежності ступеня впливу інституційного та поведінкового конфлікту на інтенсивність інноваційно-інвестиційної ініціативи, а також питання пошуку адаптивного механізму поєднання важелів мотивації та стимулювання інноваційно-інвестиційної ініціативи економічного суб'єкта в умовах постійної зміни навколишнього середовища.

Мета дослідження – обґрунтування підходів до активізації інноваційно-інвестиційної ініціативи економічних суб'єктів у контексті біхейвіористської теорії на основі поєднання важелів мотивації та стимулювання їх поведінки.

Викладення основного матеріалу дослідження. Розглядаючи сутність та природу інноваційно-інвестиційної ініціативи економічного суб'єкта слід зазначити, що інновації зазвичай стають результатом певного бажання або певного дискомфорту економічного суб'єкта, який, шляхом пошуку нових рішень намагається у найбільш ефективний спосіб вирішити існуючу проблему, досягти нового економічного результату, реалізувати власні прагнення, цілі, бажання. При цьому шляхи вирішення цих проблем, досягнення нового економічного результату, реалізації прагнень, цілей і бажань можуть не порушувати існуючі інституційні правила, традиції та бар'єри, і не створюючи таким чином конфлікт, а можуть призводити до виникнення суттєвих диспропорцій і конфліктів залежно від ступеня впливу відповідної інноваційно-інвестиційної ініціативи, масштабів діяльності, соціального, політичного, екологічного та економічного впливу відповідного ініціатора інновацій.

Таким чином, інновація повинна розглядатись з двох поведінково-інституціональних позицій: інновація, як відповідь на конфлікт, який спричиняє певний дискомфорт індивіда або економічного суб'єкта; інновація, як джерело відповідного поведінково-інституціонального конфлікту, який викликаний протиріччям між ініціатором інновації та його оточенням.

Слід уточнити, що під конфліктом будемо розуміти зіткнення протилежних та несумісних потреб, інтересів, цінностей, установок, намірів окремих індивідів, їх груп або економічних та інституціональних суб'єктів [9].

В цьому аспекті, якщо розглядати інновацію, як відповідь на певний конфлікт, слід підкреслити, що залежно від різних факторів це явище має різний вплив на учасників конфлікту, по-різному ними сприймається та

призводить до різних результатів залежно від обраних інструментів та методів вирішення конфліктів.

Якщо спиратись на типологію видів конфліктів, запропонованих М. Дойчем [10], та адаптувати цю типологію до інноваційно-інвестиційної ініціативи можна стверджувати, що увесь спектр конфліктів притаманний й процесу інноваційної діяльності (Табл. 1)

Таблиця 1 – Типологія конфліктів при реалізації інноваційно-інвестиційної ініціативи економічними суб'єктами

Вид конфлікту	Загальний зміст	Сутність при реалізації інноваційно-інвестиційної ініціативи
Реальний	конфлікт, який об'єктивно існує і адекватно сприймається	Конфлікт першого сприйняття інновацій, як порушення існуючих сталих правил, традицій, технологій, тощо
Випадковий / умовний	залежить від змінних обставин, які не усвідомлюються або не відомі сторонам конфлікту	Процес реалізації інновації призводить до неочікуваних негативних наслідків різного характеру, які не було враховано або передбачено на етапі продукування ініціативи.
Помилковий	конфлікт, що помилково тлумачиться сторонами, або виникає виключно у свідомості сторін конфлікту через необ'єктивне або помилкове сприйняття ситуації	Конфлікт виникає внаслідок недостатнього усвідомлення та роз'яснення користі, доцільності, необхідності впровадження відповідної інновації
Латентний	потенційно можливий за умов усвідомлення	Конфлікт між сторонами інноваційної активності, який має відбутися, але не виникає тому, що результати та наслідки процесу реалізації інновації поки що не можуть бути усвідомлені сторонами процесу, але є певні негативні очікування (насторога)
Зміщений	конфлікт, за яким приховується інший визначальний конфлікт	Конфлікт зазвичай зміщується з самої інновації на інноватора, який негативно або упереджено сприймається іншою стороною конфлікту
Штучно створений	конфлікт провокується третьою стороною з метою досягнення власних цілей	Інноваційний процес зазнає суттєвих інституційних та ринкових перешкод внаслідок конфлікту інтересів двох або більше учасників одного сегменту ринку та використовується як інструмент нечесної конкурентної боротьби

Джерело: розроблено авторами за [10]

Слід зазначити, що обґрунтування механізмів активізації виникнення інноваційної ініціативи через уникнення можливих конфліктів певного виду, ступеня та сили впливу повинна враховувати весь спектр можливих конфліктів (табл. 1) та диференціювати відповідні інструменти, методи та механізми виникнення конфліктів при провадженні інноваційної діяльності.

Розглядаючи процес виникнення інноваційно-інвестиційної ініціативи економічного суб'єкта слід брати до уваги не тільки конфлікти, що виникають у процесі провадження інновацій (табл. 1), а й ті інституціональні, екзистенціальні, поведінкові та інші типи конфліктів, що призводять до виникнення самої ініціативи. В даному дослідженні такі конфлікти розглядаються як спонукальні. Чим сильніше дія спонукального конфлікту, тим вищий рівень інтенсивності інноваційної ініціативи виникає у економічного суб'єкта. При цьому слід враховувати, що рівень інтенсивності та здатність суб'єкта до формування відповідного інвестиційного супроводу процесу реалізації інновацій є визначальними для подальшої долі інновації. Крім того, залежно від інтенсивності інноваційної ініціативи існує певна ймовірність виникнення цілої сукупності конфліктів на різних рівнях суспільного життя (табл. 1). Відповідно, задля забезпечення життєздатності інновацій, суб'єкт – ініціатор інновації повинен розглядати будь-який конфлікт як спонукальний для подальшого удосконалення створеної інновації.

Таким чином, процес формування інноваційної ініціативи розглядається як дуалістичний в аспекті виникнення поведінкових та інституційних конфліктів. Тобто конфлікт, який пов'язаний з інноваційною ініціативою, повинен розглядатися як мотиваційний стимул до подальшої інтенсифікації реалізації інноваційної ініціативи, так й гальмівний механізм втілення інновації, що, у свою чергу, породжує інші конфлікти та нові інноваційні ініціативи, як відповідь на попередні конфлікти щодо створення та втілення інновацій. Такий підхід дозволяє розглядати поведінкові та інституціональні конфлікти як можливості щодо інтенсифікації інноваційної діяльності економічних суб'єктів, а, відповідно й формувати більш дієві механізми стимулювання такої діяльності. При цьому сам процес реалізації інноваційно-інвестиційної ініціативи розглядається з діалектичної точки зору як спіралевидний, де кожен наступний конфлікт повинен провокувати появу нової

інноваційно-інвестиційної ініціативи або удосконалення існуючого проекту.

Відповідно при конструюванні механізмів мотивації та стимулювання інноваційно-інвестиційної ініціативи економічних суб'єктів весь спектр інструментів доцільно формувати виходячи з таких факторів:

- тип та сила спонукального конфлікту, розв'язання якого призвело до виникнення відповідної інноваційно-інвестиційної ініціативи;
- сила інноваційної ініціативи, тобто здатність економічного суб'єкта до подолання спонукального конфлікту;
- тип та сила наступного конфлікту за типологією, наведеною у табл. 1;
- здатність економічного суб'єкта до переходу на новий рівень вирішення конфлікту, тобто перетворення його на спонукальний.

Слідуючи за наведеною логікою процесу можливо формування відповідного інструментарію управління інституційно-поведінковими конфліктами, що виникають у процесі формування та реалізації інноваційно-інвестиційної ініціативи, що є напрямом подальших досліджень

Висновки. Таким чином, у процесі формування інноваційно-інвестиційної ініціативи економічного суб'єкта можливе виникнення цілого спектру поведінкових та інституційних конфліктів, які мають дуалістичний вплив на інноваційно-інвестиційну ініціативу економічних суб'єктів, тобто будь-який конфлікт, який виникає в наслідок появи такої ініціативи, розглядається як стимул для подальшої інтенсифікації процесу її реалізації, а з іншого боку, він розглядається як гальмівне явище, яке може примусити економічного суб'єкта при достатньо високому рівні інтенсивності ініціативи шукати нові, або створювати нові інституційні та операційні правила, які дозволять нівелювати вплив конфлікту та втілити інноваційно-інвестиційну ініціативу.

Такий підхід дозволяє стверджувати, що конфлікти в інноваційній діяльності є певним рушійним механізмом, які можуть призводити до підвищення інтенсивності інноваційно-інвестиційної ініціативи. Однак, якщо сила або масштаб впливу конфлікту значно перевищує інтенсивність інноваційно-інвестиційної ініціативи економічного суб'єкта, то він виступає як гальмівний механізм. Тоді завданням

суспільної та / або державної інституційної структури є створення відповідних механізмів та правил регулювання такого конфлікту, нівелювання його впливу та подолання через трансформацію інституційних правил та структури.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Yermoshkina O. V. Institutional development and propensity for innovations: trends and prospects for Ukraine / O. V. Yermoshkina, L. G. Solianyk // *Scientific Bulletin of National Mining University*. – 2018. – №2. – pp. 155-162
2. Survey of global investment and innovation incentives // [Electronic source]: access mode: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/Tax/us-tax-surveyof-global-investment-and-innovation-incentives.pdf>
3. Yermoshkina O. SME in Poland and Ukraine: Prospect for future and functioning conditions / O. Yermoshkina, K. Lobos: Monograph. – 2017. – Difin SA. – Wroclaw. – 302 p.
4. Перспективи ринку венчурних і прямих ін-вестицій в Україні // [Електронне джерло]: режим доступу: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/press-release/2018/prospects-of-venture-capital-and-direct-investment.html>
5. Коммонс Дж. Р. Институциональная экономика / Дж. Р. Коммонс / Пер. с англ. А.А. Оганесян. // *TerraEconomicus*. – 2012. – Т. 10. – № 3. – С. 69–76.
6. Веблен Т.Б. Теория праздного класса: экономическое исследование институций / Т. Б. Веблен: Прогресс; Москва; 1984. – 194 с.
7. Shiller R. J. Behavioral Economics and Institutional Innovation / R. J. Shiller // *Yale ICF Working Paper No. 04-50; Cowles Foundation Discussion Paper No. 1499*. (January 2005).
8. Duguet E. Is Innovation Persistent at the Firm Level? An Econometric Examination Comparing the Propensity Score and Regression Methods / E. Duguet, S. Monjon // *University of Paris I - Cahiers de la MSE Working Paper No. 2004(75)*. - (July 2004).
9. Біляк Ю. В. Конфлікти в економіці як базові чинники фінансової безпеки / Ю.В. Біляк // *Агросвіт*. - 2017. - № 7. – С. 42-47.
10. Deutsch M. *The Resolution of Conflict; Constructive and Destructive Processes* / M. Deutsch: New Haven: Yale University Press, 1985. ISBN 9780300021868

REFERENCES:

1. Yermoshkina, O. V. & Solianyk L. G. (2018) Institutional development and propensity for innovations: trends and prospects for Ukraine. *Scientific Bulletin of National Mining University*. – 2018. – №2. – pp. 155-162
2. Survey of global investment and innovation incentives (2018) // [Electronic source]: access mode: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/Tax/us-tax-surveyof-global-investment-and-innovation-incentives.pdf>

3. Yermoshkina O. & Lobos K. (2017) SME in Poland and Ukraine: Prospect for future and functioning conditions: *Monograph*. – 2017. – Difin SA. – Wrocław. – 302 p.
4. Perspektyvy rynku venchurnykh i priamykh investytsii v Ukraini (2018) [Prospects for market of venture and direct investments in Ukraine]: [Electronic source]: access mode: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/press-release/2018/prospects-of-venture-capital-and-direct-investment.html> [in Ukrainian]
5. Commons J. R. (2012) *Institutsionalnaya ekonomika* [Institutional economics] / Transl. Eng. A.A. Oganesyanyan. *TerraEconomicus*. – 2012. – Т. 10. – № 3. – pp. 69–76. [in Russian]
6. Veblen T. B. (1984) *Teorija prazdnogo klassa: ekonomicheskoe issledovanie institucij* [The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions]: Progress; Moscow; 1984. – 194 p. [in Russian]
7. Shiller R. J. (2005) Behavioral Economics and Institutional Innovation. *Yale ICF Working Paper No. 04-50; Cowles Foundation Discussion Paper No. 1499*. (January 2005).
8. Duguet E. & Monjon S. (2004) Is Innovation Persistent at the Firm Level? An Econometric Examination Comparing the Propensity Score and Regression Methods. *University of Paris I - Cahiers de la MSE Working Paper No. 2004(75)*. - (July 2004).
9. Bilyak Y.V. (2017) Konflikty v ekonomitsi yak bazovi chynnyky finansovoi bezpeky [Conflicts in the economy as a basic factor for financial security]. *Agrosvit [ArgoWorld]*. - 2017. - № 7. – pp. 42-47 [in Ukrainian].
10. Deutsch M. (1985) *The Resolution of Conflict; Constructive and Destructive Processes*. *New Haven: Yale University Press*, 1985. ISBN 9780300021868

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 339.727.24

ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВИБІР КРАЇНИ-РЕЦИПІЄНТА ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ ПРЯМОГО ІНВЕСТУВАННЯ КИТАЙСЬКИМИ БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.15.376

Українець Л. А., к.е.н.

Львівський національний університет імені Івана Франка

У роботі проаналізовано динаміку прямих закордонних інвестицій, здійснених підприємствами Китаю, з врахуванням того, що при недостатньо розвиненому фінансовому ринку і слабких інституціях в Китаї є розповсюдженою політична рента. Доведено, що за відсутності політичних зв'язків виробничі підприємства, які могли б вийти на зовнішні ринки, не мають змоги знайти необхідне фінансування, щоб покрити додаткові початкові витрати і втрачають можливість збільшити свої прибутки за рахунок міжнародної економічної діяльності. З іншого боку, підприємства з потужними політичними зв'язками легко компенсують свою нижчу ефективність і інвестує у зарубіжні країни. Врешті-решт, дочірні компанії закордоном, які управляються менш ефективними підприємствами, терплять збитки замість того, щоб приносити прибуток. Така ситуація щодо китайських неефективних дочірніх компаній закордоном є нерідкісною і описується у багатьох проаналізованих у статті дослідженнях. У статті проведено емпіричне дослідження на основі унікального набору даних для аналізу чинників, які впливають на вибір країни для здійснення ПЗІ китайськими БНП, за використання як мікро- так і макрохарактеристик. Серед характеристик фірми аналізувались коефіцієнт загальної продуктивності факторів, політичні зв'язки і середній рівень освіти директорів, інтенсивність використання кваліфікованої робочої сили також контролювалось місце розташування материнського БНП через включення фіктивної змінної провінції та фіктивної змінної галузі. Характеристики країни-реципієнта включали: валовий внутрішній продукт, торговельні обмеження, витрати на транспортування, забезпеченість природними ресурсами та три показники існування культурних мереж. Результати доводять, що граничні політичні зв'язки є вищими для країн з вищими витратами на входження, що відповідає гіпотезі про те, що політичні зв'язки полегшують отримання зовнішнього фінансування в умовах обмежень ліквідності і високих витрат на входження. Аналіз показав існування сильних мотивів для БНП Китаю для входження у країни, добре забезпечені капіталом, кваліфікованою робочою силою і природними ресурсами. БНП Китаю також з більшою ймовірністю інвестуватимуть у країни, в яких є міцні політичні зв'язки з Китаєм,

виміряні через проекти гуманітарної допомоги, запропоновані Китаєм країнам-потенційним реципієнтам інвестицій.

Ключові слова: прями закордонні інвестиції; БНП; Китай; політичні зв'язки; коефіцієнт загальної продуктивності факторів

UDC 339.727.24

THE DETERMINANTS OF THE RECIPIENT COUNTRY CHOICE FOR FOREIGN DIRECT INVESTMENT BY CHINESE MULTINATIONALS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.15.376

Ukrainets L., PhD in Economics

Lviv National University named after Ivan Franko

The dynamics of Chinese outward direct foreign investments has been analyzed taking into account that underdeveloped financial market and weak institutions in China have a widespread political rent. The research has proven that in the absence of political ties, manufacturing enterprises that could enter the foreign markets cannot find the necessary funding to cover additional initial costs and lose the opportunity to increase their profits through international economic activity. On the other hand, enterprises with strong political ties easily compensate for their lower efficiency and invest in foreign countries. Finally, foreign affiliates managed by less efficient companies suffer losses rather than make a profit. This situation with regard to Chinese inefficient subsidiaries abroad is not uncommon and is described in many studies, which have been analyzed in the article. The empirical study has been carried out on the basis of a unique set of data for the analysis of factors that influence the choice of country for FDI by Chinese MNEs with the use of both country-level and firm-level characteristics. The firm-level characteristics include: the coefficient of overall factor productivity, the political ties, the average level of education directors, the intensity of the use of skilled labor, and the location of the parent MNE via a province dummy and an industry dummy. The country-level characteristics include: gross domestic product, trade restrictions, transportation costs, natural resources and three indicators of the existence of cultural networks. The results prove that the marginal political ties are higher for countries with higher entry costs, which is consistent with the hypothesis that political relations facilitate the obtaining of external financing under conditions of liquidity constraints and high entry costs. The analysis showed the existence of strong motives for Chinese MNEs to enter the country well-stocked with capital, skilled labor and natural resources. Chinese MNEs are also more likely to invest in countries with strong political ties with China, measured through humanitarian aid projects offered by China to potential recipient countries.

Keywords: outward foreign direct investment; MNE; China, political ties; coefficient of overall factor productivity

Актуальність проблеми. Маючи позитивний торговельний баланс та великі золотовалютні резерви, Китай за останнє десятиліття

перетворився на глобального експортера капіталу. Китай не лише здійснює прямі закордонні інвестиції (ПЗІ) в економіку розвинених країн (наприклад, Китай вклав 900 млрд дол. у векселі казначейства США), а й постачає капітал до країн, що розвиваються, передусім до таких, які традиційно вважають ризикованими (наприклад, країни Африки), отож не привертають уваги інвесторів з розвинених країн.

Ця нова тенденція швидкого зростання ПЗІ з країн, що розвиваються, особливо з Китаю, потребує детальнішого вивчення. Сучасні теоретичні та емпіричні дослідження чинників, які впливають на рішення компанії здійснити інвестицію за кордон, концентруються на багатонаціональних підприємствах (БНП) з розвинених країн. Однак інвестування, яке здійснюють компанії з країн, що розвиваються, має певні особливості. Зокрема, у країнах, що розвиваються, одним з чинників є політичні зв'язки, або близькість до влади підприємства-інвестора, які впливають зі специфіки інституційного та економічного середовища країни. Насамперед це стосується країн, в яких існує політична рента та недорозвинений ринок капіталу, до яких можна зачислити як Китай, так і Україну.

Аналіз останніх наукових досліджень. В останніх дослідженнях щодо місця розташування багатонаціональних підприємств (БНП), починаючи від плідних праць М.Мелітца[5] та Е.Гелпмана і ін. [4], вчені враховують не лише відмінності між країнами, але також і відмінності між характеристиками самих фірм, особливо неоднорідність їхньої продуктивності. Дослідження доводять, що відмінності у продуктивності фірм поряд з відмінностями у характеристиках різних країн відіграють важливу роль у поясненні виборі місця розташування БНП (наприклад, [9]). Нещодавнє дослідження Л.Юаня та Н. Панаркара [11] особливо важливе для нашого аналізу, оскільки присвячене рішенням щодо місця розташування БНП Китаю. Але праця Л. Юаня та Н. Панаркара дещо відрізняється від нашого аналізу. По-перше, вони зосередились на попередньому досвіді ПЗІ у країні-реципієнті, який мало саме підприємство або його конкуренти, тоді як ми досліджуємо перший вихід підприємства на ринок країни-реципієнта. По-друге, згадані вчені також приділяють увагу характеристиками фірми, таким як розмір, але важливість політичних зв'язків [14] і коефіцієнт загальної продуктивності факторів (ТРФ) у їхній праці не розглядається. По-третє, характеристики країн у їхньому дослідженні не враховують деякі важливі гравітаційні чинники, такі як відстань і митні тарифи, також вони ігнорують мережеву

гіпотезу, яка широко використовується при аналізі вибору місця розташування БНП з країн, що розвиваються.

Тому **метою** даної статті є емпіричне визначення чинників, які впливають на рішення китайських компаній щодо місця призначення їхніх прямих закордонних інвестицій (ПЗІ), з врахуванням як характеристик самої компанії (наприклад, її продуктивності і сили політичних зв'язків) так і специфічних характеристик країни-реципієнта.

Викладення основного матеріалу дослідження. TFP та політичні зв'язки можуть сильно вплинути на рішення БНП щодо місця здійснення інвестицій [15]. Фірми з кращими технологіями (які виміряні через TFP) мають вищі норми прибутку, а отже, можуть інвестувати у країни з менш сприятливим інвестиційним кліматом – наприклад, які потребують вищих постійних видатків, мають менший потенційний ринок чи нижчі торгові витрати. Аналогічно, фірми з хорошими політичними зв'язками відчувають менше обмежень у ліквідності, а отже з більшою ймовірністю зможуть інвестувати в країни з вищими витратами входження.



Рис. 1 Географічний розподіл закордонних утворень БНП Китаю

Джерело: побудовано автором за [8]

Окрім TFP і політичних зв'язків фірми, а також характеристик країни, що широко використовуються у гравітаційних моделях, ми повинні звернути увагу на мережеву гіпотезу [10, 1]. Важливість ділових, соціальних і політичних мереж між Китаєм і іншими країнами, особливо країнами Південно-східної Азії, підкреслюється емпіричними дослідженнями [6, 7]. Мережева гіпотеза робить припущення, що неекономічні чинники, такі як культурні та політичні зв'язки між країною-донором і реципієнтом, також дуже важливі для визначення місця інвестування БНП. Мережева гіпотеза узгоджується з нашим дослідженням, оскільки, як можна побачити з рис. 1, майже половина закордонних дочірніх компаній китайських фірм розташовані у Азії, де

концентрація етнічного китайського населення є традиційно високою, а отже соціальні і ділові мережі – сильні і впливові.

Соціальні, ділові і політичні мережі можуть сприяти китайським БНП різними шляхами [12, 13]. По-перше, вони допомагають подолати неформальні торговельні бар'єри, такі як асиметрія інформації, а отже, забезпечують кращі можливості для бізнесу. По-друге, вони захищають БНП в умовах слабких інституційної та правової систем. Наприклад, такі мережі можуть знизити ризик експропріації власності. І нарешті, вони допомагають БНП швидко знайти надійного місцевого дистриб'ютора, а отже знижують витрати на дистрибуцію і обслуговування [10]. Таким чином характеристики культурних і політичних мереж, такі як концентрація етнічно китайського населення у країні, що є потенційним реципієнтом інвестицій, і міжнародна допомога, що її Китай надає цій країні, будуть включені як важливі незалежні змінні у нашому дослідженні, на додачу до інших характеристик країни і підприємства.

Загалом, емпіричні дослідження щодо вибору місця здійснення зарубіжних інвестицій доводять, що і характеристики країни і характеристики самого підприємства мають бути включені у структуру емпіричної моделі.

У дослідженні використано унікальний набір даних щодо новостворених китайських БНП у 2012-2017 рр. Вибірка БНП отримана зі всіх компаній Китаю, офіційно зареєстрованих на китайських біржах, а саме Шеньчженьської фондової біржі та Шанхайської фондової біржі. Досліджено також відкладений вплив характеристик країни і підприємства з 2011 року на рішення щодо першої ПЗІ у 2012-2017 рр.

Оскільки у дослідженні розглядається лише заснування нових дочірніх підприємств закордоном, а не зовнішню торгівлю БНП, для вивчення впливу змінних на рівні країни і підприємства на рішення щодо місця здійснення ПЗІ було використано логістичну регресію.

У теоретичній моделі граничне значення продуктивності ПЗІ задовольняє

$$\ln\theta_I = \frac{1}{\sigma-1} [\ln(G(\phi)) + \ln(\rho f_I - \mu f_X) - \ln A - \ln(1 - \tau^{1-\sigma})] \quad (1)$$

З цього слідує, що ймовірність заснування нового дочірнього підприємства закордоном рівна ймовірності того, що продуктивність фірми є вищою за порогову продуктивність, яку можна виразити, як функцію мікро- і макрохарактеристик – таких як продуктивність,

політичні зв'язки, потенційний ринковий попит у країні-реципієнті, витрати на ведення торгівлі та витрати входження для ПЗІ.

$$\Pr(y_{ic} = 1) = \Pr(\theta_i > \theta_I) = \Pr\left\{\theta_i > \left[\frac{G(\phi) \cdot (\rho f_I - \mu f_X)}{A \cdot (1 - \tau^{1-\sigma})}\right]^{\frac{1}{\sigma-1}}\right\} \quad (2)$$

Рівняння основної логістичної моделі може бути записане наступним чином

$$\Pr(y_{ic} = 1) = \Phi(\alpha + \gamma X_i + \beta F_c + \varepsilon_{ic}) \quad (3)$$

Ліва сторона рівняння – це ймовірність того, що китайське БНП і вперше заснує закордонну дочірню компанію у зарубіжній країні с протягом 2012-2017 рр. y_{ic} – це змінна дихотомічного (двійкового) відгуку, яка може набувати значення 1, якщо фірма і вперше заснувала хоча б одне дочірнє підприємство у зарубіжній країні с протягом 2012-2017 рр., або 0, якщо фірма не здійснювала ніяких прямих інвестицій у цій країні протягом зазначеного періоду.

$\Phi(\cdot)$ – це логістична кумулятивна функція розподілу. Незалежні змінні включають, як характеристики фірми, позначені як вектор X_i , так і характеристики країни, позначені як вектор F_c .

ε_{ic} – це залишковий член, що відображає не спостережувані чинники як на рівні фірми, так і на рівні країни.

Враховуючи попередні дослідження М.Чен і М.Мура [3], ми також дослідили відмінності впливу характеристик країни на фірми з різними рівнями політичних зв'язків та різною продуктивністю. Включення членів, що характеризують взаємодію між характеристиками фірми і країни, відповідно змінить коефіцієнти векторів X_i та F_c , що не відображено у рівнянні основної моделі, але буде пояснено у відповідних емпіричних результатах.

Характеристики країн-реципієнтів F_c допомагають виокремити і дослідити різні мотиви, які спонукають фірми з Китаю здійснювати прямі інвестиції у зарубіжні країни. Перший мотив – пошук ринків чи уникнення тарифів – виокремлюється відповідно до низки емпіричних досліджень (наприклад, [2]). Мотив пошуку ринків обумовлює горизонтальні ПЗІ, що мають на меті обслуговування іноземних ринків і обминання митних тарифів через дублювання виробництва у іншій країні. Якщо горизонтальні ПЗІ переважають у іноземному інвестуванні, яке перший раз здійснюють китайські фірми, тоді показники, що характеризують іноземні ринки, такі як ВВП чи ВВП на душу населення, як очікується, будуть мати позитивний і статистично значимий вплив на

ймовірність заснування нового закордонного дочірнього підприємства, а показники митних тарифів, такі як розмір митних ставок, теж матимуть позитивний ефект. В іншому випадку, якщо горизонтальні ПЗІ не є поширеними серед іноземного інвестування фірм Китаю, ці змінні не будуть статистично значимими. Видатки на транспортування, як один з часто використовуваних показників для характеристики торгових бар'єрів, мають неоднозначний вплив. З одного боку, вищі витрати на транспортування, виміряні як відстань між Китаєм і країною-потенційним реципієнтом інвестицій, можуть бути мотивом для здійснення інвестицій і прямого обслуговування іноземного ринку, а з іншого, вони можуть стримувати ПЗІ через вищі витрати на моніторинг і контроль іноземних дочірніх компаній та на поставку проміжних товарів для виробництва.

По-друге, слід врахувати джерела порівняльної переваги, тобто різницю у забезпеченості факторами виробництва, що обумовлює інший тип прямого інвестування – вертикальні ПЗІ. Якщо вертикальні ПЗІ є поширеними серед китайських ПЗІ, тоді коефіцієнт показника надлишку капіталу, як очікується, буде статистично значимим, хоча знак може бути як позитивним, так і негативним, залежно від капіталоінтенсивності конкретного БНП, а отже, треба вивчати члени, що характеризують взаємодію між характеристиками країни і фірми.

По-третє, якщо пошук природних ресурсів – один з мотивів, що сильно впливає на місце здійснення ПЗІ з Китаю, тоді забезпеченість країни природними ресурсами, як очікується, буде мати позитивний і статистично значимий вплив на ймовірність ПЗІ.

І нарешті, на додачу до макроекономічних чинників, треба дослідити мережеву гіпотезу. Як було зазначено вище, мережі особливо важливі для БНП з країн, що розвиваються. Мережеву гіпотезу можна досліджувати на двох рівнях. На рівні країни історичні чи політичні зв'язки Китаю з країною – потенційним реципієнтом інвестицій у формі ефективних двосторонніх інвестиційних угод чи гуманітарної допомоги з Китаю можуть сприяти китайським БНП, знижуючи витрати на входження і ризик експропріації. На макрорівні персональні та ділові зв'язки, такі як Світова конвенція китайських підприємців, можуть допомогти фірмам Китаю обрати прибуткові проекти і надійних дистриб'юторів. Таким чином, очікується, що показники мереж, такі як ступінь концентрації етнічно китайського населення у країні-потенційному реципієнті інвестицій і гуманітарна допомога з Китаю, будуть мати позитивний і

статистично значимий вплив на ймовірність заснування зарубіжного дочірнього підприємства БНП Китаю.

Характеристики підприємств у регресії включають TFP, політичні зв'язки і середній рівень освіти директорів. Також контролюється місце розташування материнського БНП у материковому Китаї через включення фіктивної змінної провінції.

Вибірка, використана в аналізі, включає усі БНП Китаю, які офіційно зареєстровані на біржі і протягом 2012-2017 рр. створили хоча б одне дочірнє підприємство закордоном в перший раз у певній країні.

Вибірка країн-потенційних реципієнтів охоплює 50 країн і регіонів, у які протягом 2012-2017 рр. було вкладено хоча б одну пряму інвестицію з Китаю.

Залежною змінною у емпіричному аналізі є фіктивна змінна, яка дорівнює одиниці, якщо протягом 2012-2017 рр. фірма створила хоча б одне дочірнє підприємство у даній країні, або нулю, якщо протягом цього періоду фірма не вкладала прямих інвестицій у цю країну.

Незалежні змінні включають характеристики фірми і країни. Характеристики фірми – це політичні зв'язки, TFP, показник фондоозброєності фірми, середній рівень освіти директорів. Характеристики країни включають часто використовувані змінні гравітаційного аналізу, а також показники забезпеченості природними ресурсами і показники мереж. Щоб виміряти мережі у дослідженні пропонуються три змінні. По-перше, ділові і соціальні мережі вимірюються через коефіцієнт концентрації етнічного китайського населення у країні-потенційному реципієнті інвестицій. По-друге, історичні і політичні зв'язки між Китаєм та іноземною країною виміряні через кількість проектів гуманітарної допомоги, що їх Китай надавав цій країні протягом 1990-2011 рр. Ще одним виміром історичних і політичних зв'язків Китаю з певною країною можуть бути двосторонні інвестиційні угоди.

Останньою використаною у дослідженні ключовою змінною є витрати на входження у країну, тобто постійні витрати здійснення ПЗІ. Метою включення цієї змінної є перевірка припущення щодо каналу, яким політичні зв'язки фірми впливають на ПЗІ, а саме, що політичні зв'язки допомагають легше отримати доступ до великих обсягів фінансування на сприятливих умовах, коли фірма стикається з обмеженнями ліквідності і великими витратами на входження у країну, що є потенційним реципієнтом інвестицій.

Отож, на основі цих даних спробуємо проаналізувати теоретичні гіпотези щодо граничної продуктивності і граничних політичних зв'язків БНП Китаю, які передбачають, що країни-реципієнти з гіршими інвестиційними умовами (вимірними через нижчий ринковий попит, вищі витрати на ведення торгівлі і вищі витрати на входження) потребують вищої граничної продуктивності і більших граничних політичних зв'язків фірми.

Тепер можна дослідити рішення щодо країни розміщення ПЗІ БНП Китаю з використанням даних, що характеризують фірму, і проаналізувати розподіл неоднорідних фірм за країнами з різними інвестиційними умовами, забезпеченістю ресурсами і мережами.

Спершу було використано основну регресійну модель з припущенням, що характеристики країн мають однаковий вплив на неоднорідні фірми і вибір ними місця здійснення ПЗІ. Отримані результати наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 – Аналіз на рівні фірми детермінант вибору місця здійснення ПЗІ (основна модель)

Залежна змінна: заснування нової дочірньої компанії	Но	1 (сума)		2 (зважена сума)		3 (відсоток)		4 (зважений відсоток)		5 (фіктивна змінна)		6 (високо- посадовці)	
		коэф.	СП	коэф.	СП	коэф.	СП	коэф.	СП	коэф.	СП	коэф.	СП
TFP	+	0,67***	0,18	0,66***	0,17	0,69***	0,19	0,68***	0,19	0,69***	0,2	0,61***	0,16
Показник політичних зв'язків	+	0,43**	0,21	0,18**	0,09	0,07*	0,04	0,03*	0,02	0,7*	0,4	1,27**	0,67
Середній рівень освіти	+	0,93**	0,45	0,99**	0,46	0,95**	0,46	0,99**	0,47	0,95**	0,47	1,01**	0,47
ВВП	+	-0,01	0,01	-0,01	0,01	-0,01	0,01	-0,01	0,01	-0,01	0,01	-0,01	0,01
ВВП на душу населення	+	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,02
Митні ставки	+	0,15	0,15	0,16	0,15	0,14	0,15	0,15	0,15	0,15	0,14	0,14	0,16
Відстань	+/-	0,12	0,3	0,12	0,3	0,1	0,3	0,11	0,3	0,12	0,29	0,1	0,3
Показник фондоозброєності країни	+/-	0,74***	0,17	0,74***	0,17	0,74***	0,18	0,74***	0,18	0,74***	0,17	0,74***	0,18
Забезпеченість кваліфікованою робочою силою	+/-	0,1***	0,03	0,1***	0,03	0,1***	0,03	0,1***	0,03	0,1***	0,03	0,1***	0,03
Забезпеченість природними ресурсами	+	0,65***	0,09	0,65***	0,09	0,65***	0,09	0,65***	0,09	0,64***	0,1	0,65***	0,09
Коефіцієнт концентрації етнічно китайського населення	+	0,08	0,06	0,08	0,06	0,08	0,06	0,08	0,06	0,08	0,06	0,08	0,06
Гуманітарна допомога	+	0,81***	0,23	0,8***	0,23	0,81***	0,23	0,81***	0,23	0,8***	0,23	0,81***	0,23
Двосторонні інвестиційні угоди	+	-0,04	0,31	-0,05	0,31	-0,04	0,31	-0,05	0,31	-0,05	0,31	-0,04	0,31
Фіксовані ефекти галузі		так		так		так		так		так		так	
Фіксовані ефекти провінції		так		так		так		так		так		так	
Кількість спостережень		12844		12844		12844		12844		12844		12844	
Псевдо R ²		0,29		0,29		0,28		0,28		0,28		0,29	
log псевдоправдоподібності		-357,24		-357,73		-359		-359,19		-359,64		-357,55	

Джерело: розраховано автором

- Примітка: 1) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1%, 5% та 10% відповідно.
 2) Наведено результати логістичної регресії, стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми
 3) Всі змінні використано у натуральних логарифмах за винятком вимірів політичних зв'язків, середнього рівня освіти, гуманітарної допомоги і двосторонніх інвестиційних угод.

TFR, політичні зв'язки і середній рівень освіти директорів фірми усі позитивно впливають на ймовірність того, що БНП Китаю заснує дочірнє підприємство у зарубіжній країні. Усі три оцінені коефіцієнти є статистично значимими і результати стійкі до різних вимірів політичних зв'язків. Якщо як вимір політичних зв'язків використано кількість директорів з політичним минулим, однопроцентне зростання у TFR збільшує логарифм співвідношення шансів на приблизно 0,67, за інших рівних умов. Додатковий директор з політичними зв'язками у раді збільшує логарифм співвідношення шансів на 0,43, а збільшення освіти директорів на 1 пункт збільшує логарифм співвідношення шансів на 0,93.

Результати основної моделі щодо характеристик країн не свідчать на користь здійснення горизонтальних інвестицій китайськими БНП. Змінні, які відповідають за мотиви пошуку ринку і уникнення тарифів, такі як ВВП, ВВП на душу населення, митні тарифи і відстань до країни-реципієнта, залишаються статистично не значимими, незалежно від того, який вимір політичних зв'язків ми використовуємо. Натомість, результати, наведені у таблиці 2, дозволяють дійти висновку про сильні мотиви здобуття конкурентної переваги. Акціонерні БНП Китаю схильються до інвестування у країни з надлишком капіталу, забезпечені кваліфікованою робочою силою, або природними ресурсами (нафта, вугілля, залізна руда, мідь). Зростання на 1% показника фондоозброєності у країні-потенційному реципієнті збільшує логарифм співвідношення шансів на заснування китайським БНП нового дочірнього підприємства у цій країні на 0,74. Одновідсоткове збільшення частки робочої сили з вищою освітою може спричинити зростання логарифму співвідношення шансів на 0,1. А зростання на 1% частки природних ресурсів країни у світових запасах може збільшити логарифм співвідношення шансів на 0,65.

Таблиця 2 – Дослідження стимулів для вертикальних інвестицій

Залежна змінна: заснування нової дочірньої компанії	№	1 (сума)		2 (зважена сума)		3 (відсоток)		4 (зважений відсоток)		5 (фіктивна змінна)		6 (високо-посадовці)	
		коэф.	СП	коэф.	СП	коэф.	СП	коэф.	СП	коэф.	СП	коэф.	СП
TFR	+	0,74***	0,19	0,73***	0,19	0,76***	0,19	0,75***	0,19	0,76***	0,2	0,72***	0,19
Показник політичних зв'язків	+	0,34**	0,18	0,14*	0,08	0,06*	0,03	0,02*	0,01	0,57*	0,34	0,96*	0,56
Середній рівень освіти	+	0,92**	0,47	0,97**	0,47	0,94**	0,47	0,98**	0,48	0,96**	0,49	0,98**	0,47
Показник фондоозброєності фірми	+	-2,88	3,18	-2,86	3,17	-2,96	3,26	-2,95	3,25	-2,86	3,19	-2,85	3,09
× показник фондоозброєності країни	+	0,25	0,29	0,25	0,29	0,26	0,3	0,25	0,3	0,25	0,29	0,24	0,28

Продовження таб.2

Інтенсивність використання кваліфікованої робочої сили на фірмі	+	-0,84**	0,43	-0,84**	0,43	-0,87**	0,44	-0,86**	0,44	-0,9**	0,45	-0,84**	0,43
× забезпеченість кваліфікованою робочою силою країни	+	0,04*	0,02	0,04*	0,02	0,04*	0,02	0,04*	0,02	0,04*	0,02	0,04*	0,02
ВВП	+	-0,01	0,01	-0,01	0,01	-0,01	0,01	-0,01	0,01	-0,01	0,01	-0,01	0,01
ВВП на душу населення	+	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,02
Митні ставки	+	0,17	0,15	0,18	0,15	0,17	0,15	0,17	0,15	0,17	0,15	0,16	0,16
Відстань	+/-	0,12	0,3	0,13	0,3	0,12	0,3	0,12	0,3	0,12	0,3	0,11	0,3
Показник фондоозброєності країни	+/-	0,63***	0,22	0,64***	0,22	0,63***	0,22	0,63***	0,22	0,63***	0,22	0,63***	0,22
Забезпеченість кваліфікованою робочою силою	+/-	0,19***	0,07	0,19***	0,07	0,19***	0,07	0,19***	0,07	0,19***	0,07	0,19***	0,07
Забезпеченість природними ресурсами	+	0,65***	0,09	0,65***	0,09	0,65***	0,09	0,65***	0,09	0,65***	0,1	0,65***	0,09
Коефіцієнт концентрації етнічно китайського населення	+	0,08	0,06	0,08	0,06	0,08	0,06	0,08	0,06	0,08	0,06	0,08	0,06
Гуманітарна допомога	+	0,77***	0,24	0,76***	0,24	0,77***	0,24	0,77***	0,24	0,76***	0,24	0,77***	0,24
Двосторонні інвестиційні угоди	+	0,01	0,32	0,01	0,32	0,01	0,32	0,01	0,32	0,01	0,32	0,01	0,32
Фіксовані ефекти галузі		так		так		так		так		так		так	
Фіксовані ефекти провінції		так		так		так		так		так		так	
Кількість спостережень		12796		12796		12796		12796		12796		12796	
Псевдо R ²		0,3		0,3		0,29		0,29		0,29		0,3	
log псевдоправдоподібності		-348,36		-348,85		-349,44		-349,72		-349,6		-348,77	

Джерело: розраховано автором

Примітка: 1) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1%, 5% та 10% відповідно.

2) Наведено результати логістичної регресії, стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми

3) Всі змінні використано у натуральних логарифмах за винятком вимірів політичних зв'язків, середнього рівня освіти, гуманітарної допомоги і двосторонніх інвестиційних угод.

Також результати нашого дослідження свідчать на користь мережевої гіпотези. Хоча показники соціальних і культурних мереж, такі як коефіцієнт концентрації етнічно китайського населення і показник ефективних двосторонніх інвестиційних угод залишаються статистично не значимими, але змінна гуманітарної допомоги має позитивний і високо значимий коефіцієнт, незалежно від використаної специфікації політичних зв'язків. Якщо зарубіжна країна протягом 1999-2011 рр. скористалась додатковим проектом гуманітарної допомоги від Китаю, то логарифм співвідношення шансів, що БНП з Китаю відкриє нове дочірнє підприємство у цій країні зростає на 0,81. Оскільки інтенсивність гуманітарної допомоги, що її Китай пропонує іншим країнам, може вважатись виміром сили політичних мереж, то позитивний вплив гуманітарної допомоги на вибір місця здійснення ПЗІ китайськими БНП доводить, що політичні мережі є важливою детермінантою при прийнятті рішень щодо розташування дочірніх підприємств. Налагоджені політичні

мережі можуть сприяти китайський БНП різними шляхами, наприклад, знижуючи ризик експропріації, полегшуючи проходження бюрократичних процедур, спрощуючи отримання дозволів.

Основна модель демонструє, що на рішення щодо заснування дочірнього підприємства китайської БНП в певній країні значний вплив має забезпеченість факторами виробництва країни-реципієнта, такими як капітал чи кваліфікована робоча сила. Щоб дослідити більш детально переважаючі вертикальних ПЗІ серед БНП Китаю, до основної моделі було додано характеристики фірми – коефіцієнт фондоозброєності підприємства і інтенсивність використання кваліфікованої робочої сили у 2011 році. Також у модель включено члени, що характеризують взаємодію зазначених показників з характеристиками країни, а саме коефіцієнтом фондоозброєності країни і забезпеченістю її кваліфікованою робочою силою.

Результати регресії наведено у таблиці 2 таблиці видно, що хоча БНП Китаю загалом надають перевагу заснуванню дочірніх підприємств у країнах, забезпечених капіталом, але не існує свідчень, що більш капіталоінтенсивні фірми прагнуть інвестувати у більш капіталозабезпечені країни. Втім існує свідчення на користь вертикальних інвестицій з точки зору кваліфікованої робочої сили. Результати регресії демонструють, що позитивний і статистично значимий вплив забезпеченості країни кваліфікованою робочою силою підсилюється зі зростанням інтенсивності використання кваліфікованої робочої сили на підприємстві. Іншими словами, фірми, що інтенсивно використовують кваліфіковану робочу силу, надають перевагу інвестиціям у країни, які добре забезпечені кваліфікованими працівниками.

А саме, за умови зростання забезпеченості іноземної країни кваліфікованою робочою силою на 1%, логарифм співвідношення шансів заснування нового дочірнього підприємства у цій країні зростає на 0,11 для БНП з середнім рівнем використання кваліфікованої праці, тоді як для фірми з високим рівнем залучення кваліфікованих працівників таке саме зростання забезпеченості викличе збільшення логарифму співвідношення шансів на 0,19. Інакше кажучи, ефект забезпеченості кваліфікованою робочою силою сильніше позначається на фірмах, що інтенсивно її використовують.

Окрім того, показники інтенсивності використання кваліфікованої робочої сили фірмою та член, що характеризує взаємодію між

використанням кваліфікованої праці фірмою і забезпеченістю країни кваліфікованими працівниками, доводять, що хоча країни з надлишком кваліфікованих працівників загалом приваблюють більше нових інвестицій від БНП Китаю, але ті китайські фірми, які менш інтенсивно використовують кваліфіковану робочу силу, з більшою ймовірністю будуть інвестувати закордон. При цьому негативний ефект від меншої інтенсивності використання кваліфікованих працівників знижується зі зростанням забезпеченості країни кваліфікованою робочою силою. Для потенційного реципієнта інвестицій з середньою забезпеченістю кваліфікованою робочою силою зростання інтенсивності використання кваліфікованих працівників на фірмі знижує логарифм співвідношення шансів на заснування нової дочірньої компанії на 0,41, тоді як для країн з найбільшою забезпеченістю кваліфікованою робочою силою при аналогічній зміні у інтенсивності негативний ефект знижується до 0,09.

Тепер проаналізуємо можливий відмінний вплив характеристик країни на фірми з різним рівнем TFP і політичних зв'язків. Була визначена взаємодія кожного з цих показників і характеристик країни. У таблиці 3 наведено отримані результати регресії. Перша колонка – це результати регресії з членами взаємодії із TFP. Результати доводять, що вплив таких характеристик країни, як ВВП, забезпеченість кваліфікованою робочою силою і природними ресурсами, буде відрізнятися для фірм з різним рівнем TFP.

Таблиця 3 – Дослідження відмінних ефектів характеристик країни на неоднорідні фірми

Залежна змінна: заснування нової дочірньої компанії	Но	Члени взаємодії з:			
		TFP		Політичними зв'язками (сума)	
		коэф.	С.П.	коэф.	С.П.
TFP	+	3,21	2,78	0,67***	0,17
Показник політичних зв'язків (сума)	+	0,42**	0,21	0,83	2,04
Середній рівень освіти	+	0,88**	0,45	0,92**	0,45
ВВП	+	-0,09*	0,05	-0,02	0,02
ВВП на душу населення	+	0,03	0,09	-0,001	0,02
Митні ставки	+	0,63	0,5	0,31	0,2
Відстань	+/-	0,72	0,69	0,01	0,35
Показник фондоозброєності країни	+	0,99	0,7	0,87***	0,22
Забезпеченість кваліфікованою робочою силою	+	0,25***	0,1	0,11***	0,04
Забезпеченість природними ресурсами	+	1,26***	0,39	0,74***	0,13
Коефіцієнт концентрації етнічно китайського населення	+	-0,15	0,17	0,09	0,08
Гуманітарна допомога	+	0,84	0,99	0,95***	0,32
Двосторонні інвестиційні угоди	+	-1,03	1,28	-0,43	0,43
TFP або політичні зв'язки ×					
ВВП	-	0,02*	0,01	0,004	0,008
ВВП на душу населення	-	-0,004	0,02	0,009	0,008

Продовження табл.3

Митні ставки	-	-0,14	0,13	-0,15	0,1
Відстань	-	-0,18	0,18	0,11	0,16
Показник фондоозброєності країни	+/-	-0,07	0,19	-0,12	0,12
Забезпеченість кваліфікованою робочою силою	+/-	-0,04*	0,02	-0,01	0,02
Забезпеченість природними ресурсами	+/-	-0,16*	0,09	-0,07	0,06
Коефіцієнт концентрації етнічно китайського населення	-	0,06	0,04	-0,007	0,04
Гуманітарна допомога	-	-0,01	0,24	-0,15	0,13
Двосторонні інвестиційні угоди	-	0,29	0,32	-0,37	0,25
Фіксовані ефекти галузі і провінції		так		так	
Кількість спостережень		12844		12844	
Псевдо R ²		0,3		0,3	
log псевдоправдоподібності		-350,96		-351,4	

Джерело: розраховано автором

Примітка: 1) «***», «**», та «*» позначають значимість на рівні 1%, 5% та 10% відповідно.

2) Наведено результати логістичної регресії, стандартні похибки є стійкими і згруповані на рівні фірми

3) Всі змінні використано у натуральних логарифмах за винятком вимірів політичних зв'язків, середнього рівня освіти, гуманітарної допомоги і двосторонніх інвестиційних угод.

Хоча кросс-державне дослідження на початку цього розділу продемонструвало, що порогове значення TFP для країни-реципієнта знижується з попитом потенційного ринку, виміряним за ВВП, вплив ВВП на ймовірність заснування нової дочірньої компанії (як видно з табл. 3) зростає за TFP фірми. Чим вищим є TFP фірми, тим сильнішим є вплив ВВП. Для фірми, чиє значення TFP знаходиться у верхніх 75 перцентилях, зростання ВВП у країні-реципієнті на 1% збільшує логарифм співвідношення шансів заснування нового дочірнього підприємства лише на 0,0002, тоді як для фірм з найвищим TFP таке саме зростання ВВП може збільшити логарифм співвідношення шансів на 0,03. Ці результати не суперечать попереднім висновкам, через різну мету дослідження. Зараз ми зосередились на відмінному впливові ВВП країни на різнорідні фірми, тобто на фірми з різним рівнем TFP, тоді як у кросс-країнному аналізі акцент був на варіації мінімального TFP між країнами. Країни з малим ВВП менш привабливі для інвесторів, отож лише фірми з найвищою TFP можуть інвестувати у такі країни, тому ми отримуємо негативну кореляцію між ВВП і граничною продуктивністю. Втім, отримані результати також показують, що БНП Китаю з найвищою TFP все ж надають перевагу інвестиціям у країни з великим потенційним ринком, виміряним за ВВП, що демонструє позитивний член взаємодії між TFP і ВВП.

Отримані результати також доводять, що ефект від забезпеченості країни кваліфікованою робочою силою і природними ресурсами

знижується за TFP фірми. Наприклад, для фірм з середнім рівнем TFP, одновідсоткове зростання частки країни-реципієнта у запасах природних ресурсів збільшує логарифм співвідношення шансів на 0,81, тоді як така сама зміна для фірм з найвищою TFP спричиняє зростання логарифму співвідношення шансів лише на 0,28. Подібним чином зростання на 1% забезпеченості країни-реципієнта кваліфікованою робочою силою викликає зростання логарифму співвідношення шансів на 0,14 для фірм з середньою TFP, в той час як таке ж саме зростання забезпеченості кваліфікованою робочою силою збільшує логарифм співвідношення шансів для фірм з найвищою TFP лише на 0,005.

Друга колонка таблиці 3 демонструє результати регресії з членами взаємодії характеристик країни з політичними зв'язками фірми. Результати свідчать, що характеристики країни мають однаковий вплив на фірми з різними рівнями політичних зв'язків. Хоча через проблему колінеарності ми не можемо дослідити витрати на входження на ринок країни, попередній кросс-країнний аналіз дозволяє дійти висновку, що фірми, які інвестують у країни з витратами на входження вище середнього рівня, володіють вищими граничними політичними зв'язками, оскільки мають перевагу боргового фінансування в умовах обмежень ліквідності і вищої потреби у коштах.

Висновки. Отож, ми дослідили детермінанти, що впливають на вибір країни-реципієнта для ПЗІ БНП Китаю, з використанням характеристик як мікро- так і макрорівня. Результати аналізу характеристик на рівні країн показують, що граничне значення TFP і політичних зв'язків зростає при не сприятливіших умовах для інвестицій, виміряних через нижчі рівні ВВП чи вищі витрати на входження, що узгоджується з теоретичною гіпотезою про те, що політичні зв'язки потрібні фірмі для забезпечення зовнішнього фінансування в умовах обмеження ліквідності і високих витратах на входження. Аналіз характеристик на рівні країни свідчить про сильні мотиви для БНП Китаю інвестувати у країни, добре забезпечені капіталом, кваліфікованою робочою силою і природними ресурсами, натомість, не виявлено свідчень на користь мотивів пошуку нових ринків. Також виявлено позитивний ефект від політичних мереж, виміряних через надання Китаєм гуманітарної допомоги країнам, що є потенційними реципієнтами інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Bandelj Nina. Embedded Economies: Social Relations as Determinants of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe/ Nina Bandelj // Social Forces. –2002. –Vol. 81 No.2. – P. 411-444.
2. Brainard S. Lael. An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off between Multinationals Sales and Trade/ Lael S. Brainard// American Economic Review. –1997. –#9. – p. 520-544.
3. Chen Maggie Xiaoyang, Moore Michael O. Location Decision of Heterogeneous Multinational Firms/ Maggie Xiaoyang Chen, Michael O. Moore// Journal of International Economics. – 2010. – #80. – p. 188-199.
4. Helpman Elhanan, Melitz Marc J., Yeaple Stephen R. Export versus FDI with heterogeneous firms/ Elhanan Helpman, Marc J. Melitz, Stephen R. Yeaple// American Economic Review. – 2004. –Vol. 94. – p. 300-316.
5. Melitz Marc. The Impact of Trade on Aggregate Industry Productivity and Intra-Industry Reallocations/ Marc Melitz //Econometrica. – 2003 – v. 71, No. 6. – p.1695-1725.
6. Rauch James E., Trindade Vitor. Ethnic Chinese Networks in International Trade/ James E. Rauch, Vitor Trindade // The Review of Economics and Statistics. – 2002. – # 84 (1). – p. 116-130.
7. Redding Gordon. Overseas Chinese Networks: Understanding the Enigma/ Gordon Redding// Long Range Planning. – 1995. – #28. – p. 61-69.
8. Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment, 2018.
9. Yeaple Stephen Ross. Firm Heterogeneity and the Structure of U.S. Multinational Activity/ Stephen Ross Yeaple// Journal of International Economics. – 2009. – Vol. 78 Issue 2. – p. 206-215.
10. Yeung Henry Wai-Chung. Business Networks and Transnational Corporations: a Study of Hong Kong Firms in the ASEAN Region/ Henry Wai-Chung Yeung// Economic Geography. – 1997. – Vol.73, No. 1. – p. 1-25.
11. Yuan Lin, Pangarkar Nitin. Inertia versus Mimicry in Location Choices by Chinese Multinationals/ Lin Yuan, Nitin Pangarkar//International Marketing Review. – 2010. – Vol. 27, No. 3. – p. 295-315.
12. Українець Л. Вплив міжнародної міграції на розвиток торгівлі та прямого іноземного інвестування між Китаєм та країнами Африки/Л.Українець//Вісник Львівського університету. Серія економічна. - 2014. - Випуск 51. - С. 429 - 437
13. Українець Л.А. Роль міграції у формуванні міжнародних економічних зв'язків Китаю з країнами Європи/Л.А. Українець// Вісник Хмельницького національного університету – 2014 - № 6, Т.1 – С. 79-85

14. Українець Л.А. Теоретичне моделювання впливу політичних зв'язків підприємств Китаю на здійснення ними прямих закордонних інвестицій//Л.А.Українець// Глобальні та національні проблеми економіки – Випуск 19, 2017. - Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського – с. 60-66
15. Українець Лілія Вплив політичних зв'язків підприємств Китаю на здійснення ними прямих закордонних інвестицій/ Лілія Українець//Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. - 2016. - Випуск 39. - С. 261–277

REFERENCES:

1. Bandelj, Nina (2002) Embedded Economies: Social Relations as Determinants of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. *Social Forces*, Vol. 81 No.2 , 411-444.
2. Brainard, S. Lael. (1997) An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off between Multinationals Sales and Trade. *American Economic Review*, 9, 520-544.
3. Chen, Maggie Xiaoyang & Michael O. Moore (2010) Location Decision of Heterogeneous Multinational Firms. *Journal of International Economics*, 80, 188-199.
4. Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz, Stephen R. Yeaple. Export versus FDI with heterogeneous firms. *American Economic Review*, 94, 300-316.
5. Melitz, Marc. (2003) The Impact of Trade on Aggregate Industry Productivity and Intra-Industry Reallocations. *Econometrica*, v. 71 No. 6, 1695-1725.
6. Rauch, James E. and Vitor Trindade (2002) Ethnic Chinese Networks in International Trade. *The Review of Economics and Statistics*, 84 (1), 116-130.
7. Redding, Gordon (1995) Overseas Chinese Networks: Understanding the Enigma. *Long Range Planning*, 28 , 61-69.
8. Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment, (2018).
9. Yeaple, Stephen Ross (2009) Firm Heterogeneity and the Structure of U.S. Multinational Activity. *Journal of International Economics*, Vol. 78 Iss. 2, 206-215.
10. Yeung, Henry Wai-Chung (1997) Business Networks and Transnational Corporations: a Study of Hong Kong Firms in the ASEAN Region. *Economic Geography*, Vol.73, No. 1, 1-25.
11. Yuan, Lin and Nitin Pangarkar (2010) Inertia versus Mimicry in Location Choices by Chinese Multinationals. *International Marketing Review*, Vol. 27 No. 3, pp. 295-315.
12. Ukrainets, L. (2014) Vplyv mizhnarodnoyi mihratsiyi na rozvytok torhivli ta pryamoho inozemnoho investuvannya mizh Kytayem ta krayinamy Afryky [Impact of International Migration on Trade Development and Direct Foreign Investment between China and

African Countries], *Visnyk Lvivskoho universytetu, Seria ekonomichna – Visnyk of Lviv University, Economic Series*, 51, 429 - 437 [in Ukrainian].

13. Ukrainets, L. A. (2014) Rol' mihratsiyi u formuvanni mizhnarodnykh ekonomichnykh zvyazkiv Kytayu z krayinamy Yevropy [The role of migration in shaping China's international economic ties with European countries], *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu – Herald of Khmelnytskyi national university*, № 6, T.1, 79-85 [in Ukrainian]
14. Ukrainets, L. A. (2017) Teoretychne modelyuvannya vplyvu politychnykh zv'yazkiv pidpryyemstv Kytayu na zdiysnennya nymy pryamykh zakordonnykh investytsiy [Theoretical modeling of the influence of political ties of Chinese enterprises on their direct foreign investment] // *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky - Global and national problems of the economy*, 19, 60-66 [in Ukrainian]
15. Ukrainets, Lilia (2016) Vplyv politychnykh zv'yazkiv pidpryyemstv Kytayu na zdiysnennya nymy pryamykh zakordonnykh investytsiy [Impact of political ties of Chinese firms on outward direct foreign investment] *Visnyk Lvivskoho universytetu, Seria mizhnarodni vidnosyny – Visnyk of Lviv University, International relations Series*, 39, 261–277 [in Ukrainian]

УДК 334.02:338.24.01:339.543

**СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ТА КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНИХ ІНТЕРЕСІВ ДЕРЖАВИ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.33.377

Шевчук С. В., к.е.н.*Університет ДФС України*

Досліджено сучасні стратегічні підходи та виокремлено ключові напрями забезпечення митних інтересів держави. У ході роботи було встановлено неналежний рівень комплексності, системності, компліментарності та завершеності реалізації регуляторних актів, що відповідають за забезпечення митних інтересів. Проведений аналіз законодавчої бази показав декларативно-орієнтовний характер ключових документів (концепцій, програм, планів) у митній сфері та їх неспроможність вирішити актуальний спектр економічних проблем в реальному часі. Окреслено основні стратегічні пріоритети розвитку митних служб у розвинутих країнах світу. На основі чого з'ясовано, що передові країни світу усвідомлюючи глобалізаційні виклики, інтенсифікацію міжнародної конкуренції та роль науково-технічного прогресу, не лише мають чітко сформовану стратегію розвитку митних служб, але й активно впроваджують нові технології у діяльність митних та прикордонних відомств. Зроблено висновки про відсутність єдиного стратегічного курсу держави щодо розвитку органів доходів і зборів, митної політики, митної справи, що продовжує контрпродуктивно впливати на управлінську вертикаль та суттєво перешкоджає адекватному інноваційному реагуванню на сучасні виклики в рамках використання нових технології в митній сфері. Акцентовано увагу, що на забезпечення митних інтересів України впливає низка важливих аспектів, що обумовлює певну специфічність розуміння фундаментальних основ побудови та критеріїв реалізації стратегії. Зазначено, що в умовах перманентних трансформацій глобальної економіки забезпечення національних митних інтересів є необхідним чинником економічного розвитку держави, а одним із важливих та ефективних інструментів їх захисту залишається гармонійно функціонуюча стратегія. У відповідному контексті обґрунтовано гіпотезу про важливість побудови стратегії забезпечення митних інтересів держави та окреслено її ключові напрями реалізації. Також, акцентовано увагу на основних структурних елементах, що повинна мати відповідна стратегія, серед яких місія, принципи, етапи реалізації, індикатори досягнення результуючого ефекту, а також узгоджені форми співпраці органів доходів і зборів з іншими інституціями в системі державного управління.

Ключові слова: митні інтереси; митна безпека; митна справа; державне регулювання; стратегія забезпечення митних інтересів; управління

UDC 334.02:338.24.01:339.543

STRATEGIC APPROACHES AND KEY DIRECTIONS FOR PROVIDING CUSTOMS INTERESTS OF THE STATE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.33.377

Shevchuk S., PhD in Economics*University of the State Fiscal Service of Ukraine*

Modern strategic approaches have been investigated and key directions of ensuring the customs interests of the state have been singled out. During the work, an inadequate level of complexity, systemicity, complementarity and completeness of implementation of regulatory acts responsible for ensuring customs interests has been established. The analysis of the legislative framework showed the declarative-orientational character of the key documents (concepts, programs, plans) in the customs sphere and their inability to solve the actual spectrum of economic problems in real time. The main strategic priorities of the development of customs services in the developed countries of the world are outlined. On the basis of this, it became clear that the advanced countries of the world, aware of the globalization challenges, the intensification of international competition and the role of scientific and technological progress, not only have a well-developed strategy for the development of customs services, but also actively introduce new technologies into the activities of customs and border agencies. Conclusions are made about the absence of a unified strategic course of the state on the development of revenue and collection systems, customs policy, customs, which continues to counterproductively affect the management vertical and significantly impedes adequate innovation response to the current challenges in the use of new technologies in the customs field. It is emphasized that a number of important aspects affecting the customs interests of Ukraine are influenced, which causes a certain specificity of understanding of the fundamental principles of construction and the criteria for implementing the strategy. It is noted that in the conditions of permanent transformations of the global economy, ensuring national customs interests is a necessary factor in the economic development of the state, and one of the important and effective tools for their protection remains a harmoniously functioning strategy. In the relevant context, the hypothesis about the importance of constructing a strategy for ensuring the customs interests of the state is substantiated and its key areas of implementation are outlined. Also, attention is focused on the main structural elements that should have an appropriate strategy, including the mission, principles, stages of implementation, indicators of achievement of the resulting effect, as well as coordinated forms of cooperation between income and expenditure bodies and other institutions in the system of public administration.

Keywords: customs interests; customs security; customs; state regulation; strategy of ensuring customs interests; management

Актуальність проблеми. На сьогодні, аналізуючи українські реалії зокрема та світові тенденції розвитку митної справи в цілому, одним із

очевидних фактів, які можна помітити є тотальне відставання системи державного управління від швидкості, техніки та прогресії діяльності бізнес-середовища, і це стосується не лише технологічної модернізації, процесів обробки інформації, а й стратегічного бачення, сприйняття та впровадження новацій. Державна система регулювання митної справи з притаманною їй інертністю не в змозі адекватно реагувати на виклики XXI ст. та потребує якісних змін для пришвидшення реакції на мінливість зовнішньої кон'юнктури, повноцінного захисту митних інтересів, а також покращання позицій конкурентоспроможності держави на міжнародній арені, підвищення показників експорту на зовнішніх ринках та задоволення внутрішнього споживчого попиту країни. У зв'язку з цим дослідження стратегічних підходів та визначення ключових напрямів забезпечення митних інтересів у площині розробки послідовного, комплексного, клієнтоорієнтованого та законодавчо затвердженого документа (стратегії) забезпечення митної безпеки та захисту митних інтересів є своєчасним та актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковим дослідженням, що стосуються проблем стратегічного розвитку та формування концептуальних підходів реалізації митної політики та митної справи, питань пошуку оптимальної управлінської системи функціонування фіскальних органів, побудови теоретико-прикладних моделей забезпечення митної безпеки була приділена увага у працях зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких варто виокремити І. Ансоффа [1], Б. Альстренда [2], І. Бережнюка [3], М. Герарда [4], Л. Івашову [5], І. Квеліашвілі [6], Г. Мінцберга [2], П. В. Пашка [7], М. Портера [8], Д. Приймаченка [9], О. Федотова [10], В. Ченцова [11] та ін.

Проте, незважаючи на значний науковий доробок науковців, все ж розглянутими не у повній мірі залишаються аспекти стратегічного управління та забезпечення митних інтересів держави в контексті глобального поступу, врахуванням сучасних викликів, шоків та дисбалансів, що обумовлює пошук нових підходів і методів ефективного функціонування митної справи, а також окреслення стратегічного вектору її розвитку.

Мета статті полягає у дослідженні стратегічних підходів та виокремленні ключових напрямів забезпечення митних інтересів держави у контексті сучасних тенденції розвитку.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні, виважена та ефективна реалізація митної політики в рамках провадження митної справи по

захисту митних інтересів держави є важливою основою забезпечення національної безпеки та національних інтересів держави. Проте, варто констатувати, що за роки незалежності в Україні так і не було сформовано концептуальної платформи та єдиного стратегічного бачення розвитку фіскальних органів в цілому та митних зокрема.

Для об'єктивності та справедливості варто відзначити, що намагання вибудувати та затвердити відповідну стратегічну лінію здійснювалися неодноразово, чому є підтвердженням різного роду затверджені державні акти у вигляді концепцій, державно-цільових програм, програм розвитку, стратегічних планів, планів дій, протоколів рішень. Серед яких, варто виокремити: Концепцію модернізації діяльності митної служби України [12]; Концепцію створення, упровадження і розвитку системи аналізу та керування ризиками [13]; Концепцію реформування діяльності митної служби України «Обличчям до людей»[14]; Концепцію Державної цільової правоохоронної програми «Облаштування та реконструкція державного кордону» на період до 2020 року [15]; Комплексну програму утвердження України як транзитної держави у 2002 – 2010 роках [16]; Національну програму інформатизації [17]; Програму боротьби з контрабандою та порушенням митних правил на 2008-2009 роки [18]; Державну цільову правоохоронну програму «Облаштування та реконструкція державного кордону» на період до 2015 року [19]; Стратегічний план розвитку Міністерства доходів і зборів на 2013-2018 роки [20], Стратегічний план розвитку ДФС України на 2015 - 2018 роки [21]; Протокол про вступ України до Світової організації торгівлі [22]; План дій реформи ДФС України [23] та інші.

Разом з тим, незважаючи на певні позитивні емерджентні ефекти від їх провадження, зазначені регуляторні акти не досягли в повному обсязі поставлених цілей. Одна із головних причин, ситуації що склалася, є неналежний рівень комплексності, системності, компліментарності та завершеності реалізації відповідних документів. Проведений аналіз виокремлених нормативно-правових актів показав їх декларативно-орієнтовний характер, що ґрунтується на дескриптивних та компаративістських приписах, які дублюються з одного документа в інший, не вирішуючи окреслений спектр проблем в реальному часі, а навпаки сприяють їх розпорошенню у масиві асиміляційних документів. Низка з них є формальними за змістом, не містять механізмів зворотного зв'язку, конкретизації орієнтирів поставлених цілей та чітких показників оцінки бажаних результатів. Додатковим проблемним аспектом

залишається і швидка втрата чинності багатьох з них, у зв'язку з частими інституційно-реорганізаційними змінами державних органів влади, що фактично блокують їх повноцінну реалізацію.

Розпорошеність, безсистемність, бюрократизація та відсутність єдино направленості загального концепту бачення стратегічного розвитку митних органів та митної політики сповільнює можливість інноваційного розвитку країни та обумовлює ризики щодо здатності органів доходів і зборів повноцінно забезпечувати митні інтереси держави в рамках провадження митної справи.

Вдалою, на нашу думку, з цього приводу є позиція П. Пашка, який наполягає, що «державна митна політика має спиратися, насамперед, на певний «стрижень» - сталу пріоритетну тенденцію, тобто на провідну перспективну ціль, яка базується на домінуючій стійкій тенденції розвитку»[8, с. 46], а це можливо лише в рамках чітко визначеної та ефективно функціонуючої стратегії. Дана позиція простежується у низці наукових праць [6; 7; 10; 11; 24], де наголошуються на відсутності дієвої стратегії розвитку органів доходів та зборів, митної політики, митної справи по забезпеченню та реалізації митних інтересів України, завдання якої відповідали б вимогам часу, компіювалися зі стратегічними завданнями розвинутих країн світу, до інтеграції з якими прагне українське суспільство, та внутрішніми стратегіями розвитку.

Нагальними питаннями, що потребують вирішення уже сьогодні, для ефективного забезпечення митних інтересів залишаються:

- нарощування експортного потенціалу, захист митного кордону, економічного суверенітету, економічних та національних інтересів України в рамках діяльності органів доходів і зборів;
- відсутність дієвої та ефективної системи контролю за дотриманням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності вимог законодавства України;
- проблеми організаційно-управлінського характеру, що простежуються у частих реформаційних змінах та ефективності діяльності фіскальних органів;
- відсутність системи контролю за рухом товарів від моменту ввезення на територію України до моменту його продажу;
- малопотужність матеріально-технічної та інноваційно-технологічної бази органів доходів та зборів по провадженню митної справи в рамках забезпечення митних інтересів держави;

– низька готовність стану низки державних інституцій, що задіяні в процесі забезпечення митних інтересів держави, до автоматизації та оцифрування інформації в системи обігу та супроводження власної документації, а також представлення її в інтерактивному режимі, що не відповідає вимогам сьогодення;

– відсутність належної взаємодії між податковими, органами доходів і зборів та правоохоронними органами, органами державної виконавчої служби, іншими державними органами, а також митними органами інших країн світу щодо боротьби з митними правопорушеннями, контрабандою та тероризмом тощо [25; 26; 27].

Передові країни світу усвідомлюючи глобалізаційні виклики, інтенсифікацію міжнародної конкуренції та роль науково-технічного прогресу, не лише мають чітко сформовану стратегію розвитку митних служб, але й активно впроваджуються нові технології у діяльність митних та прикордонних відомств, серед яких: Інтернет речей (Internet of Things), технологія блокчейн (blockchain technology), біометрія даних (biometric authentication), машинне навчання (machine learning). Дані новації є вагомим інструментом зменшення ризиків та підвищення швидкості державного реагування у контексті взаємодії з бізнес середовищем (імпортерами та експортерами сільськогосподарської продукції, великими промисловими підприємствами, інвесторами тощо) та простими громадянами під час перетину кордону.

Для прикладу, основні стратегічні напрями розвитку митної справи по забезпеченню власних інтересів у Сполучених штатах Америки затверджені в рамках Стратегії Агентства митного та прикордонного контролю США 2020 [28], у Європейському союзі керуються Митним кодексом ЄС [29], що вступив в силу у новій редакції у 2016 році та Стратегією удосконалення управління митними ризиками [30], у Польщі розроблено Стратегію розвитку митної служби Польщі на 2014 – 2020 роки [31], у РФ керуються Стратегією розвитку митної служби Російської Федерації до 2020 року [32] тощо.

Говорячи про передові практики оптимізації та удосконалення діяльності митних органів, демонстративним, на нашу думку, є досвід США, де країна за 30 років перетворила громіздку, інертну систему митного догляду в гнучку, технологічну та ефективно функціонуючу службу виконання завдань у митній сфері. Не аби як, даному процесу сприяли вдало вибудована стратегія, консультації та співпраця з бізнес середовищем, які завжди мали альтернативне бачення вирішення

проблемних моментів та були орієнтовані на осучаснення здійснення процесів зовнішньоекономічної діяльності шляхом модернізації концепції ланцюгів поставок, впровадженням в практику сучасних технологій та використанням передової інформації.

У відповідному контексті, показовими є головні пріоритетні напрями виокремлені в рамках Стратегії [28; 24, с. 108], які стосуються :

- Співробітництва: покращання співпраця із зацікавленими сторонами, більш глибоке розуміння операційного середовища, підвищення довіри, комплементарна взаємодія, які сприяють ефективному і результативному виконанню поставлених завдань.

- Інноваційної адаптивності, що полягає у використанні науки, технологій та інноваційної діяльності митними відомствами і підприємствами для забезпечення оптимальних можливостей розвитку та ефективного реагування на глобальні виклики в галузі торгівлі, безпеки та імміграції.

- Інтеграції та безпеки: в рамках покращання використання глобальних ресурсів правоохоронних органів через національний «єдиний уряд» та міжнародну «єдність зусиль» на практиці для боротьби з тероризмом і транснаціональною злочинністю, а також всеосяжним удосконаленням прикордонної безпеки та управління.

Про унікальне становище митних органів та важливість стратегії їх подальшого розвитку йдеться і у документах Європейського союзу [33]. Нова роль митної служби за сучасних умов полягає у сприянні торгівлі, захисті фінансових інтересів Європейського Союзу та його громадян, їх безпеки та економічної безпеки в цілому. Митні органи реалізуючи політику ЄС практично в усіх сферах пов'язаних з міжнародною торгівлею, знаходяться на передовій в боротьбі з шахрайством, тероризмом і організованою злочинністю, що видозмінює загальний концепт їх функціонування з виконання лише фіскальної функції до сприяння розвитку електронної комерції, боротьби із загрозами терористичних атак та з інтернаціоналізацією організованої злочинності тощо.

Окреслене корелюється з результатами здійсненого опитування, що було проведено Всесвітньою митною організацією у дев'яти країнах (Австралії, Фінляндії, Франції, Німеччині, Японії, Норвегії, Сінгапурі, Сполученому Королівстві Великобританії та Сполучених Штатах), щодо готовності та використання новітніх технологій для регулювання

зовнішньоторговельної діяльності [34], а також дослідження головних тенденцій у митно-прикордонній сфері. Показник готовності держав та суб'єктів, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність у відповідних країнах, прийняти технології нового покоління дорівнює – 92%. Більшість з опитуваних вважають, що дані технології можуть допомогти знизити ризик і покращити безпеку кордонів (68%), одночасно підвищуючи рівень обслуговування клієнтів (54%).

Для удосконалення митної діяльності розвинені країни світу успішно використовують співпрацю з університетами, науково-дослідними інститутами та прогресивними компаніями, що допомагає митним та прикордонним інституціям виявляти та впроваджувати інноваційні та нестандартні рішення для оперативних викликів. Цікаво, що більше двох третин респондентів заявили, що готові прийняти державно-приватні партнерства та нові комерційні моделі (69%), а також розглянути моделі «як послуги» для розгортання технологій (70%). Подібна частка говорить, що вони вже об'єдналися з приватним сектором, щоб допомогти задовольнити зростаючі потреби в обслуговуванні (73%) [34].

Варто констатувати, що основними факторами ефективного функціонування митних органів у передових країнах світу є інноваційне мислення, впровадження новітніх технологій, освіта, співпраця з бізнес середовищем та забезпечення економічної безпеки, в тому числі через боротьбу з правопорушеннями та злочинністю шляхом автоматизації низки процесів в рамках діджиталізації. Дані чинники мають вирішальне значення безпечного та ефективного проходження людей і товарів через кордони, а також є економічними імперативами і ключовими факторами національного і глобального процвітання для всіх країн. Варто розуміти, що у найближчі роки нові технології фундаментально змінять сутність та механізми управління кордонами, створюючи величезні можливості як для бізнесу так і для держав, але за умов, коли останні не відставатимуть від темпів інноваційного розвитку.

Разом з тим, на відміну від економічно розвинених країн, в Україні не затверджено на законодавчому рівні чітко визначеного стратегічного курсу або напряму дій, які б гарантували належний рівень забезпечення митної безпеки та захист митних інтересів держави на довгострокову перспективу, а також сприяли інноваційній модернізації митних органів. На сьогодні, в нормативно-правовому полі сформовані окремі

національні стратегії, в яких, лише, опосередкованим чином приділяється увага фіскальному блоку.

Зокрема, до таких варто віднести Стратегію сталого розвитку до 2020 року (де згадується важливість питання Реформи державної митної справи та інтеграція в митну спільноту Європейського Союзу); Стратегію реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки, (де митні сфері відводиться завдання щодо «Удосконалення системи митного контролю та сприяння сумлінним суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності»); Стратегію реформування державного управління України на 2016 – 2020 роки, (де в управлінні державними фінансами відводиться місце фіскальному блоку в частині адміністрування податків, підготовка та виконання державного бюджету, система державних закупівель, внутрішній аудит, облік та звітність, зовнішній аудит), а також Деякі питання реформування державного управління України (на основі чого було схвалено Концептуальні напрями реформування системи органів, що реалізують державну податкову та митну політику). В рамках останнього [35], з окреслених документів, виокремлюються як спільні напрями реформування, так і окремі для кожної із служб. Зокрема, до блоку реалізації державної митної політики відносяться наступні:

- оптимізація організаційної та функціональної структури;
- удосконалення процедури адміністративного оскарження;
- управління інформаційними системами та технологіями;
- розвиток персоналу, реформи для забезпечення доброчесності та антикорупційні заходи;
- прозорість та контрольованість реформи.

Водночас, перелічені напрями, здебільшого, стосуються внутрішньо-організаційних та функціональних перетворень в середині новостворених відомств та, фактично, не окреслюють стратегічно-інноваційний вектор розвитку інституцій. Постають прості та логічні запитання до механізмів покращання інформаційно-технологічної взаємодії, спрощення процедур адміністративного оскарження або реалізації реформ доброчесності між двома юридично окремими відомствами, коли, навіть, при їх функціонуванні як єдиного органу окреслене коло проблем не було вирішено? Тобто, спектр існуючих дисбалансів не вирішується якісно, а навпаки поглиблюється. Зміст замінюється формою, а «частота та непослідовність оптимізаційних

заходів у сфері державних митних органів свідчить про відсутність концептуального бачення підходів та методів здійснення митної реформи та її кінцевих результатів» [36, с. 37].

Відсутність єдиного стратегічного курсу держави, де унормовувалися би засади провадження митної справи, забезпечення митної безпеки та захист митних інтересів в рамках визначеного довгострокового та законодавчо закріпленого документа реалізації митної політики продовжує контрпродуктивно впливати на державні органи влади та суттєво перешкоджає адекватному інноваційному реагуванню на сучасні виклики в рамках використання нових технологій в митній сфері як концепції Інтернету речей щодо застосування фізичних об'єктів або спеціальних інструментів, що вбудовані в електроніку, програмне забезпечення, сенсори та мережеві підключення для збору та обміну даними; технологій блокчейн в рамках використання баз даних транзакційних операцій, що здійснюються через однорангову мережу; біометрії даних для вимірювання та аналізу фізичних та поведінкових характеристик людини; аналітики даних в контексті роботи над виокремленням змісту та сутності інформації з необроблених даних за допомогою спеціалізованих комп'ютерних систем та машинного навчання щодо створення комп'ютерних програм, які автоматично покращуються з досвідом тощо.

З одного боку, дані обставини є одним із важливих чинників, що обумовлюють низку існуючих диспропорцій та колізій у інституційно-правовому регламентуванні як реалізації митної політики, здійсненні митної справи, забезпеченні митних інтересів держави, так і неузгодженості позиції підтримки вітчизняного товаровиробника, малоефективності використання експортного потенціалу, слабкості інвестиційно-інноваційного середовища. З іншого, неповноцінне використання регулятивного потенціалу держави щодо удосконалення новітніх механізмів ефективності забезпечення митних інтересів країни, з огляду на відсутність чітко визначеної стратегії, є обмежувальним фактором для органів державної влади у виконанні їх прямих функцій, що негативним чином впливає на формування балансу митних інтересів між суб'єктами господарювання.

Загальний контекст вирішення окресленої проблематики, на нашу думку, обумовлений розглядом та врахуванням декількох важливих аспектів, що лежать у площині як науково-теоретичного розуміння, співвідношення та побудови стратегії, так і стосуються квінтесенції

діалектичних протиріч державного регулювання забезпечення митних інтересів з погляду політичної та економічної доцільності, де позиції не завжди збігаються.

Передусім, варто чітко визначити дефінієнс категорії стратегія, яка в теоретико-методологічному форматі є етимологічно не одноставною та темпорально різновекторною, що обумовлює гостру дискусію в науково-практичному колі щодо розуміння її сутності, природи трактування, структури, форми та рівнів застосування.

На нашу думку, під час побудови стратегії забезпечення митних інтересів держави її варто розглядати виключно у макровимірі та інтерпретувати як систему визначених та законодавчо закріплених довгострокових цілей, що визначають ключові умови та встановлені пріоритети реалізації митної політики, провадження митної справи та модернізації органів доходів і зборів у взаємозв'язку з іншими соціально-економічними стратегіями розвитку по забезпеченню митної безпеки та захисту митних інтересів держави.

По друге, варто враховувати, що на забезпечення митних інтересів України впливає низка важливих аспектів, що обумовлює певну специфічність розуміння фундаментальних основ побудови та критеріїв реалізації стратегії. Річ у тім, що незважаючи на той факт, що захист митних інтересів є пріоритетним завданням реалізація митної політики та згідно законодавства досягається в рамках провадження митної справи, парадоксальність окресленої ситуації полягає в тому, що повноцінно забезпечити митні інтереси лише в рамках провадження заходів митної справи не можливо. «Адже митні інтереси лежать у площині національно-економічних інтересів, що обумовлює їх різногалузеву спрямованість з широкою спектральною амплітудою: від екологічного до правоохоронного сектора. У відповідному форматі процес забезпечення опосередковано має: де-факто узгоджуватися, а де-юре поєднувати комплексний підхід з використанням ряду механізмів та важелів політик в тому числі регуляторної, зовнішньоекономічної, правоохоронної, бюджетно-податкової, інвестиційної тощо за для повноцінної реалізації, що впливає на формування принципів забезпечення» [37, с. 31]. Передусім, це стосується не лише окреслених напрямів розвитку, механізмів застосування, принципів реалізації, а також визначення та встановлення чіткої взаємодії державних інституцій по досягненню індикаторів результативності.

По третє, результативність досягнення встановлених стратегічних цілей розвитку органів доходів і зборів по забезпеченню митних інтересів залежить від сформованої фундаментально-методологічної основи, що передбачає конкретизацію та окреслення пріоритетних напрямів для сталого поступу держави на довгострокову перспективу, а також досягнення балансу інтересів між учасниками митних відносин у трьохрівневому форматі (мега, макро, мікро).

З огляду на вище зазначене, для повноцінного забезпечення митних інтересів держави ключові стратегічні напрями повинні бути спрямовані на вирішенні наступних завдань:

- удосконалення інституційно-законодавчого забезпечення функціонування органів доходів і зборів на основі подальшої конвергенції та гармонізації передового зарубіжного досвіду;
- розвиток та впровадження новаційних підходів та сучасних методів управління процесами в основних сферах діяльності системи митних органів;
- розбудова сучасної інфраструктурної бази з впровадження нових видів митних технологій та формуванням новітніх форм інформаційного забезпечення у контексті діджиталізації;
- впровадження механізмів полегшення торгівлі сприяння транзиту та переміщенню товарів та демонополізація середовища у відносинах з митницею;
- уніфікація митних процедур та переформатування технологій системи контролю за рухом товарів від моменту ввезення на територію України до моменту його продажу з урахуванням зовнішніх та внутрішніх ризиків;
- сприяння інноваційній адаптивності органів доходів і зборів, шляхом використання науки, технологій та інноваційної діяльності митними відомствами за для ефективного реагування на глобальні виклики та забезпечення митної безпеки та захист митних інтересів;
- перегляд концептуальних засад фінансового забезпечення розвитку митної служби з позицій функціональної ефективності та бюджетної доцільності;
- удосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів від керівників до службовців на основі співпраці із спеціалізованими установами Вищої школи, науковими підрозділами та зарубіжними партнерами;

- розширення системи державних послуг в цілому та митних зокрема;
- формування комплексного підходу розроблення та реалізації політики митної етики щодо підвищення рівня добровільної сплати податків та підвищення фіскальної культури суспільства.

Висновки. В умовах перманентних трансформацій глобальної економіки забезпечення національних митних інтересів є необхідним чинником економічного розвитку держави, а одним із важливих та ефективних інструментів їх захисту залишається гармонійно функціонуюча стратегія. Дослідження показало, що передові країни світу усвідомлюючи сучасні тенденції розвитку мають сформовані та законодавчо закріплені стратегії розвитку митних служб по забезпеченню власних інтересів. Разом з тим, в Україні дане завдання залишається повноцінно не реалізоване. Незважаючи на значний масив існуючих нормативно-правових актів у митній сфері, держава не має комплексної та дієвої стратегії забезпечення митних інтересів країни та її громадян. У зв'язку з цим у роботі висвітлено стратегічні підходи та окреслено ключові напрями побудови стратегії забезпечення митних інтересів. Також, акцентовано увагу на основних структурних елементах, що повинна мати відповідна стратегія, серед яких місія, принципи, етапи реалізації, індикатори досягнення результуючого ефекту, а також узгоджені форми співпраці органів доходів і зборів з іншими інституціями в системі державного управління.

Водночас дослідження продемонструвало багатосегментність та багатофункціональність зв'язків, що виникають в рамках означеного процесу, які неможливо відобразити в повній мірі у рамках даного дослідження. Тому питання побудови повноцінної стратегії та концепції забезпечення митних інтересів держави буде розглянуто в наступних авторських роботах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ансофф И. Стратегическое управление : сокр. пер. с англ. / Ансофф И. ; под ред. Л. И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегии / [пер. с англ. Под ред. Ю. П. Каптуревского]. – СПб: Издательство «Питер», 2000. 336 с.
3. Бережнюк І. Актуальні питання теорії та практики митної справи: монографія / за заг. ред. доктора економічних наук І. Г. Бережнюка. – 2013. – 427 с.

4. Герард М. О реформировании таможенной системы. Проблемы теории и практики управления: международный журнал. 2002. №5. URL: http://vasilievaa.narod.ru/5_5_02.htm
5. Івашова Л.М, Іванова К.В. Шляхи адаптації нормативно-правового забезпечення стратегічного управління митною діяльністю в Україні до світових стандартів. Зб. наук. пр. Херсонського державного технічного університету: серія: Державне управління. 2013. № 2. С.74–82.
6. Квеліашвілі І. М. Стратегія розвитку державної митної справи як інструмент рівноправного партнерства у зовнішньому просторі. Публічне управління та митне адміністрування. 2015. № 2 (13). С. 82-89
7. Пашко П. В. Стратегічні підходи до управління митною безпекою. Стратегічна панорама. 2009. № 2. С. 45–55
8. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов : пер. с англ. / Майкл Е. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
9. Приймаченко Д. В. Митна політика держави та її реалізація митними органами: монографія. Дніпропетровськ: Академія митної служби України, 2006. 332 с.
10. Федотов О. П. Концепція реалізації державної митної справи в концептуальних документах Електронний ресурс. Наукові праці Національного університету “Одеська юридична академія”: зб. наук. праць. 2014. Т. 14. С. 323 – 331
11. Ченцов В.В. Досвід модернізації митної служби США та можливості його імплементації в Україні/ Публічне адміністрування: теорія та практика: Електронний збірник наукових праць. 2009. Вип. 1 URL: <http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2009!01/ChentsovStat.pdf>
12. Щодо затвердження Концепції модернізації діяльності митної служби України. Наказ Держмитслужба України від 17.10.2006 № 895 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0895342-06>
13. Про затвердження Концепції створення, упровадження і розвитку системи аналізу та керування ризиками та Положення про систему аналізу й селекції факторів ризику при визначенні окремих форм митного контролю. Наказ Держмитслужба України від 27.05.2005 № 435 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0435342-05>
14. Концепція реформування діяльності митної служби України «Обличчям до людей» Концепція Держмитслужба України від 29.10.2010 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/n0019342-10>
15. Про схвалення Концепції Державної цільової правоохоронної програми “Облаштування та реконструкція державного кордону” на період до 2020 року

- Розпорядження Кабінету Міністрів України від 11.11.2015 № 1179-р URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1179-2015-%D1%80>
16. Про Комплексну програму утвердження України як транзитної держави у 2002-2010 роках. Закон України від 07.02.2002 № 3022-III URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3022-14>
 17. Про Національну програму інформатизації. Закон України від 04.02.1998 № 74/98-ВР URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80>
 18. Про програму боротьби з контрабандою та порушенням митних правил на 2008-2009 роки. Указ Президента України від 04.03.2008 № 195/2008 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/195/2008>
 19. Про затвердження Державної цільової правоохоронної програми «Облаштування та реконструкція державного кордону» на період до 2015 року Постанова Кабінету Міністрів України від 13.06.2007 № 831 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/831-2007-%D0%BF>
 20. Про затвердження Стратегічного плану розвитку Міністерства доходів і зборів на 2013-2018 роки Розпорядження КМУ від 23 жовтня 2013 р. № 869-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/869-2013-%D1%80>
 21. Про затвердження Стратегічного плану розвитку ДФС України на 2015 - 2018 роки Наказ ДФС України від 12.02.15 № 80 URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/zakonodavstvo-pro-diyalnis/nakazi-pro-diyalnist/63703.html>
 22. Протокол про вступ України до Світової організації торгівлі *COT*, Україна. Протокол від 05.02.2008. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_049
 23. План дій реформи ДФС України. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/minfin-zaproshuie-do-publichnoho-obhovorennia-planu-dii-z-reformuvannia-dfs-u-podatkovomu-napriamku?category=novini-ta-media&subcategory=vsi-novini>
 24. Квеліашвілі І. М. Стратегії як основний механізм управління змінами при здійсненні митної справи: зарубіжний досвід. Інвестиції: практика та досвід. 2016. №6. С. 104-109
 25. Шевчук С. В. Аналіз динаміки здійснення митної справи в Україні. Економіка та держава. 2018. № 8. С. 65-70
 26. Шевчук С.В. Митна безпека та митні інтереси держави: особливості економіко-правового регулювання. Економіка. Фінанси. Право. 2018. № 10/2. С. 36-40.
 27. Шевчук С. В. Нетарифне регулювання як важливий механізм забезпечення митних інтересів держави. Економіка та держава. 2019. № 3. С. 71-77.
 28. Стратегія Агентства митного та прикордонного контролю США 2020. URL: <https://www.cbp.gov/sites/default/files/documents/CBP-Vision-Strategy-2020.pdf>

29. The Union Customs Code URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/union-customs-code_en
30. Стратегія удосконалення управління митними ризиками URL: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-936_en.htm&prev=search
31. Customs Service Business Strategy for the years 2014-2020/ Warsawa. 2013 URL: <http://www.mf.gov.pl/documents/764034/1010496/Business+Strategy.+SC.pdf>
32. Стратегия развития таможенной службы российской федерации до 2020 года URL: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=17220&Itemid=237
33. European Commission (2019) EU Customs strategy. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/general-information-customs/eu-customs-strategy_en
34. Canham By Jim Emerging technologies can transform border management, but agencies must prepare. WCO news. 2017 (February) pp. 32-33. URL: http://www.wcoomd.org/~media/wco/public/global/pdf/media/wco-news-magazines/wco_news_82.pdf–Date of access: 18.03.2018.
35. Про схвалення концептуальних напрямів реформування системи органів, що реалізують державну податкову та митну політику Розпорядження КМУ від 27.12.2018 № 1101-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1101-2018-%D1%80/print>
36. Шевчук С.В. Сутність і складові регулятивного потенціалу держави у площині забезпечення митних інтересів. Бізнес Інформ. 2018. № 8. С. 33 – 37
37. Шевчук С. В. Митні інтереси держави: принципи забезпечення та критерії деталізації. Формування ринкових відносин в Україні. № 6 (205). С. 25-33

REFERENCES:

1. Ansoff Y. (1989). *Stratehicheskoe upravlenye. [Strategic management]*. (L. Y. Evenko Trans). Moscow: Экономыка, [in Russian]
2. Myntsberh H., Alstrænd B., Lämpel Dzh. (2000). *Shkoly stratehyy [Strategy schools]*. (Yu. P. Kapturevskoho Trans) Spb: Yzdatelstvo «Pyter», [in Russian]
3. Berezniuk I. (2013). *Aktualni pytannia teorii ta praktyky mytnoi spravy: monohrafiia [Topical issues of the theory and practice of customs]*. Khmelnytskyi: PP Melnyk A.A., [in Ukrainian].
4. Herard M. (2002). *O reformyrovanyy tamozhennoi system [On the reform of the customs system]*. *Problemy teoryy u praktyky upravleniya: mezhdunarodnyi zhurnal – Problems of management theory and practice: an international journal*. №5. Retrieved from: http://vasilievaa.narod.ru/5_5_02.htm [in Russian]

5. Ivashova L.M, Ivanova K.V. (2013). Shliakhy adaptatsii normatyvno-pravovoho zabezpechennia stratehichnoho upravlinnia mytnoiu diialnistiu v Ukraini do svitovykh standartiv [Ways of adaptation of normative-legal provision of strategic management of customs activity in Ukraine to world standards]. *Zb. nauk. pr. Khersonskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu – Collection of scientific works of Kherson State Technical University*, 2. pp. 74–82. [in Ukrainian]
6. Kveliashvili I. M. (2015). Stratehiia rozvytku derzhavnoi mytnoi spravy yak instrument rivnopravnoho partnerstva u zovnishnomu prostori [Strategy of development of state customs business as an instrument of equal partnership in the external space.]. *Publichne upravlinnia ta mytne administruvannia – Public administration and customs administration*, 2 (13). pp. 82-89 [in Ukrainian]
7. Pashko P. V. (2009). Stratehichni pidkhody do upravlinnia mytnoiu bezpekoiu [Strategic Approaches to Customs Security Management.]. *Stratehichna panorama – Strategic panorama*, № 2. pp. 45–55 [in Ukrainian]
8. Porter E. Maikl (2005). Konkurentnaia stratehiia: Metodyka analyza otraslei y konkurentov [Methods of analysis of industries and competitors] (Trans.). M. : Alpyna Byznes Buks, [in Russian]
9. Pryimachenko D. V. (2006). Mytna polityka derzhavy ta yii realizatsiia mytnymy orhanamy [Customs policy of the state and its implementation by the customs authorities]. Dnipropetrovsk: Akademiia mytnoi sluzhby Ukrainy, [in Ukrainian]
10. Fedotov O. P. (2014). Kontseptsii realizatsii derzhavnoi mytnoi spravy v kontseptualnykh dokumentakh [Concept of realization of the state customs business in conceptual documents.]. *Naukovi pratsi Natsionalnoho universytetu "Odeska yurydychna akademiia – Scientific works of the National University "Odessa Law Academy"*, Vol. 14. pp. 323 – 331, [in Ukrainian]
11. Chentsov V.V. (2009). Dosvid modernizatsii mytnoi sluzhby SShA ta mozhyvosti yoho implementatsii v Ukraini [Experience of Modernization of the US Customs Service and the Possibilities for its Implementation in Ukraine]. *Publichne administruvannia: teoriia ta praktyka – Public Administration: Theory and Practice*, Vol. 1 Retrieved from: <http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2009!01/ChentsovStat.pdf>, [in Ukrainian]
12. Nakaz «Shchodo zatverdzhennia Kontseptsii modernizatsii diialnosti mytnoi sluzhby Ukrainy» [The Order «Concerning the adoption of the Concept of Modernization of the Customs Service of Ukraine»]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0895342-06>, [in Ukrainian]
13. Nakaz «Pro zatverdzhennia Kontseptsii stvorennia, uprovdzhennia i rozvytku systemy analizu ta keruvannia ryzykamy ta Polozhennia pro systemu analizu y selektsii faktoriv

- ryzyku pry vyznachenni okremykh form mytnoho kontroliu» [The Order «On Approval of the Concept for the Creation, Implementation and Development of the Risk Analysis and Management System and the Regulation on the System of Analysis and Selection of Risk Factors in Determining Certain Forms of Customs Control»]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0435342-05>, [in Ukrainian]
14. Kontseptsiia «Kontseptsiia reformuvannia diialnosti mytnoi sluzhby Ukrainy «Oblychchiam do liudei»» [The Concept «Concept of Reforming the Activities of the Customs Service of Ukraine "Face to People"»]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/n0019342-10>, [in Ukrainian]
 15. Rozporiadzhennia «Pro skhvalennia Kontseptsii Derzhavnoi tsilovoi pravookhoronnoi prohramy «Oblashtuvannia ta rekonstruktsiia derzhavnoho kordonu» na period do 2020 roku» [The Order «On Approval of the Concept of the State Target Law Enforcement Program "Construction and Reconstruction of the State Border" for the period up to 2020»]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1179-2015-%D1%80>, [in Ukrainian]
 16. Zakon Ukrainy «Pro Kompleksnu prohramu utverdzhennia Ukrainy yak tranzytnoi derzhavy u 2002-2010 rokakh» [The Law of Ukraine «On the Comprehensive Program for the Establishment of Ukraine as a Transit State in 2002-2010»]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3022-14>, [in Ukrainian]
 17. Zakon Ukrainy «Pro Natsionalnu prohramu informatyzatsii» [The Law of Ukraine «About the National Program of Informatization»]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80>, [in Ukrainian]
 18. Ukaz «Pro prohramu borotby z kontrabandoiu ta porushenniam mytnykh pravyl na 2008-2009 roky» [The Decree «About the Program on Combating Smuggling and Violation of Customs Rules for 2008-2009»]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/195/2008>, [in Ukrainian]
 19. Postanova «Pro zatverdzhennia Derzhavnoi tsilovoi pravookhoronnoi prohramy «Oblashtuvannia ta rekonstruktsiia derzhavnoho kordonu» na period do 2015 roku» [The Resolution «On Approval of the State Target Law Enforcement Program "Construction and Reconstruction of the State Border" for the period until 2015»]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/831-2007-%D0%BF>, [in Ukrainian]
 20. Rozporiadzhennia «Pro zatverdzhennia Stratehichnoho planu rozvytku Ministerstva dokhodiv i zboriv na 2013-2018 roky» [The Order On Approval of the Strategic Development Plan of the Ministry of Income and Duties for 2013-2018»]. (n.d.).

- zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/869-2013-%D1%80>, [in Ukrainian]
21. Nakaz «Pro zatverdzhennia Stratehichnoho planu rozvytku DFS Ukrainy na 2015 - 2018 roky» [The Order «On Approval of the Strategic Plan for the Development of DFS of Ukraine for 2015-2018»] (n.d.). *sfs.gov.ua*. Retrieved from: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/zakonodavstvo-pro-diyalnis/nakazi-pro-diyalnist/63703.html>, [in Ukrainian]
 22. Protokol «Pro vstup Ukrainy do Svitovoi orhanizatsii torhivli SOT, Ukraina» [The Protocol «Protocol on Ukraine's accession to the WTO, Ukraine»]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_049, [in Ukrainian]
 23. Ofitsiinyi sait Ministerstva finansiv Ukrainy. Plan dii reformy DFS Ukrainy. [Official site of the Ministry of Finance of Ukraine. Action Plan for the reform of the SFS of Ukraine]. (n.d.). *minfin.gov.ua* Retrieved from: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/minfin-zaproshuie-do-publichnoho-obhovorennia-planu-dii-z-reformuvannia-dfs-u-podatkovomu-napriamku?category=novini-ta-media&subcategory=vsi-novini>, [in Ukrainian]
 24. Kveliashvili I. M. (2016). Stratehii yak osnovnyi mekhanizm upravlinnia zminamy pry zdiisnenni mytnoi spravy: zarubizhnyi dosvid [Strategies as the main mechanism for managing change in the implementation of customs: foreign experience]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience*, 6. pp. 104-109, [in Ukrainian]
 25. Shevchuk S. V. (2018). Analiz dynamiky zdiisnennia mytnoi spravy v Ukraini [Analysis of the dynamics of the customs business in Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and the state*, 8. pp. 65-70, [in Ukrainian]
 26. Shevchuk S.V. (2018). Mytna bezpeka ta mytni interesy derzhavy: osoblyvosti ekonomiko-pravovoho rehuliuвання [Customs safety and customs interests of the state: features of economic and legal regulation]. *Ekonomika. Finansy. Pravo – Economy. Finances. Law*. 10/2. pp. 36-40, [in Ukrainian]
 27. Shevchuk S. V. (2019). Netaryfne rehuliuвання yak vazhlyvyi mekhanizm zabezpechennia mytnykh interesiv derzhavy [Non-tariff regulation as an important mechanism for ensuring the customs interests of the state]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and the state*, 3. pp. 71–77, [in Ukrainian]
 28. Stratehiia Ahentstva mytnoho ta prykordonnoho kontroliu SShA 2020 [Strategy of the Agency of Customs and Border Control of the USA 2020]. (n.d.). *cbp.gov*. Retrieved from: <https://www.cbp.gov/sites/default/files/documents/CBP-Vision-Strategy-2020.pdf>, [in Ukrainian]
 29. The Union Customs Code (n.d.). *ec.europa.eu*. Retrieved from: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/union-customs-code_en, [in Europa Union]

30. Stratehiia udoskonalennia upravlinnia mytnymy ryzykamy [Strategy to improve customs risk management] (n.d.). *ec.europa.eu*. Retrieved from: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-936_en.htm&prev=search, [in Europa Union]
31. Customs Service Business Strategy for the years 2014-2020/ Warszawa. (n.d.). *mf.gov.pl*. Retrieved from: <http://www.mf.gov.pl/documents/764034/1010496/Business+Strategy.+SC.pdf> [in Poland]
32. Stratehiia razvytyia tamozhennoi sluzhby rossyiskoi federatsyy do 2020 hoda [The Strategy of Development of the Customs Service of the Russian Federation until 2020]. (n.d.). *customs.ru*. Retrieved from: http://customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=17220&Itemid=2375, [in Russian]
33. European Commission (2019) EU Customs strategy. (n.d.). *ec.europa.eu*. Retrieved from: https://ec.europa.eu/taxation_customs/general-information-customs/eu-customs-strategy_en, [in Europa Union]
34. Canham By Jim. (2017). Emerging technologies can transform border management, but agencies must prepare. WCO news. pp. 32-33. Retrieved from: http://www.wcoomd.org/~media/wco/public/global/pdf/media/wco-news-magazines/wco_news_82.pdf–Date of access: 18.03.2018, [in Europa Union]
35. Rozporiadzhennia «Pro skhvalennia kontseptualnykh napriamiv reformuvannia systemy orhaniv, shcho realizuiut derzhavnu podatkovu ta mytnu polityku» [Order «Approval of conceptual directions of reforming the system of bodies implementing the state tax and customs policy»] n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1101-2018-%D1%80/print>, [in Ukrainian]
36. Shevchuk S.V. (2018). Sutnist i skladovi rehuliatyvnoho potentsialu derzhavy u ploshchyni zabezpechennia mytnykh interesiv [The essence and components of the regulatory potential of the state in the sphere of ensuring the customs interests]. *Biznes Inform – Business Inform*, 8. pp. 33 – 37, [in Ukrainian]
37. Shevchuk S. V. (2018). Mytni interesy derzhavy: pryntsypy zabezpechennia ta kryterii detalizatsii [Customs interests of the state: principles of provision and criteria for detailing.]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini – Formation of market relations in Ukraine*, 6 (205). pp. 25-33, [in Ukrainian]

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 331.225.3

МОТИВАЦІЯ МОЛОДИХ ФАХІВЦІВ: ОСОБЛИВОСТІ, РЕКОМЕНДАЦІЇ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.53.378

Данилевич Н. С. к.т.н.,
Поплавська О. М. к.е.н.,
Пузиревська Ю. О.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Метою дослідження є аналіз мотивів молоді та розробка рекомендацій щодо формування моделі мотивації молодих фахівців у бізнес-компаніях. Проведено соціологічне опитування, з метою виявлення даної проблеми у різних сферах економічної діяльності. Обґрунтовано, що правильно організована система мотивації допомагає суттєво підвищувати ефективність роботи персоналу. Досліджено найпоширеніші інструменти мотивації, які застосовуються в українських компаніях. Сформовано профіль сьогоденного молодого фахівця за бальною шкалою, який охоплює базові, бажані та несуттєві, але важливі цінності. Обґрунтовано, що мотиваційний профіль молодих фахівців має ряд особливостей, що пов'язано з прагненням молоді набути достатній рівень професійних компетенцій, і проявляється у цінностях розвитку. Розроблено залежність рівнів профіля працівників від цілей компанії у сфері управління персоналом. Акцентується увага на тому, що динамічний розвиток бізнес-компаній, постійне оновлення команди в напрямку результативності та прибутковості необхідно поширювати на всіх працівників. Рекомендовано під час формування моделі мотивації дотримуватися таких засад: орієнтація на задоволення бажаних цінностей працівника, урахування ринкових цін на робочу силу відповідної кваліфікації та компетентності, формування гнучких моделей мотивації персоналу. Орієнтація на задоволення бажаних цінностей працівника вимагає від компанії постійного моніторингу та оцінки ступеня важливості мотивів працівників. Визначено, що для стандартного профілю важливим компонентом є компенсаційна модель оплати праці, що ґрунтується на гідній оплаті праці, для базового – важливо доповнити компенсаційну модель елементами соціального пакету, а для профільного – індивідуалізувати соціальний пакет, розширити нематеріальну складову мотивації. На підставі результатів дослідження, запропонована модель впровадження системи мотивації молодих фахівців, яка передбачає індивідуалізацію соціальних пакетів для працівників залежно від категорії працівників. При чому перелік елементів соціального пакету має охоплювати такі, що цікаві для різних вікових груп у тому числі.

Ключові слова: мотивація; молодь; пільги; інструменти мотивації; мотиваційний профіль; мотиваційна модель

UDC 331.225.3

MOTIVATION OF YOUNG PROFESSIONALS: FEATURES, RECOMMENDATIONS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.53.378

**Danilevich N., PhD in Tech. Sc.,
Poplavska O., PhD in Economics,
Puzirevska Yu.**

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

The purpose of the study is to analyze the motives of young people and to develop recommendations for creating a system of motivations for young professionals in business companies. A sociological survey was conducted to identify this problem in various spheres of economic activity. It is substantiated that a properly organized system of motivations helps to significantly increase the efficiency of employees. The most common methods of motivation used in Ukrainian companies are investigated. A profiles of today's young specialist are formed as a graded scale that covers basic, desirable and non-essential but important values. It is substantiated that the motivational profile of young specialists has a number of features due to the desire of young people to acquire a sufficient level of professional competences, and manifests itself in the values of development. The dependency of the employee profile levels on the company's goals in the field of personnel management has been developed. The emphasis is placed on the fact that the dynamic development of business companies, the continuous updating of the team and directing it towards efficiency and profitability must be extended to all employees. It is recommended to follow the following principles when developing a system of motivation: orientation towards satisfying the desirable values of the employee, taking into account market prices for labor of the relevant qualification and competence, and creating flexible systems of motivations for the personnel. Targeting the satisfaction of the desired values of the employee requires the company to continuously monitor and evaluate the importance of the motives of employees. It has been determined that for the standard profile an important component is the compensation system of rewards based on decent wages, for the basic one - it is important to supplement the compensation model with the elements of the social package, and for the specialized profile - to individualize the social package, and to expand the non-material component of the motivations. Based on the results of the research, the model for the implementation of the system of motivations for young professionals, which provides for the individualization of social packages for the employees, depending on their category, is proposed. In addition, the list of elements of the social package should include those that are interesting for various age groups.

Keywords: motivation; young people; privileges; motivational tools; motivational profile; system of motivations

Актуальність проблеми. Парадигма управління персоналом в умовах цифровізації передбачає зміщення акцентів від вертикальної до горизонтальної системи управління. Відтак, особливого значення набувають інструменти самоорганізації працівників, вміння працювати у віддаленому режимі, тощо. Інструменти та шляхи мотивації набувають нового значення. Перш за все, формуючи систему мотивації компанії часто стикаються з тим, що не врахували особливості мотиваційного профілю працівників за різними віковими групами. По-друге, компетентнісні моделі працівників, особливо, молодих, також зазнають трансформації через зміну пріоритетів у навчальному процесі, навчальних стандартах, що вимагає підбору кращих інструментів мотивації. По-третє, ефективною буде компанія лише тоді, коли мотиваційні цілі її та її працівників збігаються (тобто працівник повністю залучається до усіх процесів в компанії), а також коли належним чином сформовані комунікації.

Аналіз останніх наукових досліджень. Необхідно відзначити, що у науковому середовищі проблематиці мотивації персоналу присвячено багато робіт різних вчених та практиків, зокрема, Аріола М.-Е. [2], Армстронг М. [4], Колота А.М. [5], Маслоу А. [6], Семікіної М.В. [7], Цимбалюк С.О. [9], Хендерсон Р. [8], ін [1, 3]. Автори описують загальні принципи мотивації персоналу, обґрунтовують різні моделі матеріальної мотивації, доводять важливість урахування цінностей та інтересів працівників під час формування компенсаційної моделі оплати праці, тощо. Разом з тим, зважаючи на поширення нетрадиційних форм зайнятості, зокрема, дистанційної; зміни ціннісних орієнтирів суспільства, важливо дослідити особливості мотивації молоді, як головної рушійної сили більшості SMART-підприємств і компаній.

Мета роботи. Дослідження мотивів молоді та розробка рекомендацій щодо формування моделі мотивації молодих фахівців у бізнес-компаніях.

Викладення основного матеріалу дослідження. Під час наукового дослідження, автори виходили з того, що правильно організована система мотивації допомагає суттєво підвищувати ефективність роботи персоналу, нарощувати обсяги продажу, покращувати виробничий процес і рівень обслуговування клієнтів, без особливо великих матеріальних витрат підприємства. Це пояснюється тим, що коли працівник виконує свої посадові обов'язки із задоволенням і його цілі саморозвитку включають розвиток підприємства загалом, то

його коефіцієнт корисної дії зростає в рази. Натомість відсутність мотивації, як правило, призводить до втрати підприємством цінних працівників і в критичних випадках може спричинити припинення його діяльності. Крім того, невдоволені працівники негативно впливають на ділову репутацію підприємства.

Досліджуючи найпоширеніші інструменти мотивації, які застосовуються в українських компаніях, в опитуванні взяли участь 110 респондентів таких вікових категорій: 70,9% віком 17-21, 14,5% віком 21-25 років, 7,3% опитуваних віком 26-30 років, 4,5% віком 31-35 років, 1,8% - 36-40 років та 0,9% старше 41 року. Серед опитуваних 81,8% становлять жінки, та 18,2%, відповідно, чоловіки. Розподіл респондентів за рівнем освіти має таку структуру: 0,9% мають лише базову загальну середню освіту, 69,1% є студентами 1-4 курсу бакалавріату (мають неповну вищу освіту), 9,1% мають базову вищу освіту (бакалавр), 5,5% навчаються у магістратурі та 15,5% вже мають диплом магістра. Опитувані навчаються або навчалися за такими спеціальностями: 57,3% - економіка, 10,9% - психологія та педагогіка, 10% філологія, 7,3% - комп'ютерні технології та програмування, 5,5% - маркетинг, однакова кількість респондентів по 2,7% обрали юриспруденцію, облік та аудит, міжнародні відносини, а також 0,9% мають творчу спеціалізацію. Майже третина опитуваних (26,4%) працює у сфері управління персоналом, однакова кількість - 9,1% зайняті в сфері ІТ та маркетингу, 2,7% займаються фінансовою діяльністю.

Авторами були отримані наступні результати. В компаніях більшості респондентів (80,9%) існує система мотивації. Проте недобрим сигналом є повна відсутність мотивації в організаціях, де працює 19,1% респондентів. У структурі мотивації є як матеріальні так і нематеріальні інструменти. Так, 34,5% опитуваних відповіли, що в їх компанії переважають матеріальні стимули, у 9,1% - нематеріальні, у 54,5% опитуваних роботодавці використовують обидва інструменти стимулів. У той же час, майже всі опитувані – 98,2%, вважають мотивацію важливим заходом для більш ефективного використання потенціалу підприємства.

На питання про необхідність індивідуальної пристосованості заходів мотивації опитувані також майже зійшлись у думках: 87,3% підтримують таку думку, 11,8% - ні. Також 0,9% відповіли, що у великій команді 50+ робітників нереально знайти індивідуальний підхід до кожного, або можна обрати невдалі для людини заходи і ситуація погіршиться. Звісно,

індивідуальну систему мотивації для кожного працівника підібрати складно, але всі люди мають характерну схожу поведінку, відповідають певному типу особистості, і, безсумнівно, серед великої кількості працівників будуть ті, на яких схожі, або навіть однакові методи впливу будуть результативними. Особливо, якщо на початку роботи або після проходження якогось випробувального терміну людину оцінюють за найбільш підходящою методикою, то підбір індивідуальних заходів (інструментів) мотивації буде значно простішим.

Щодо того, чи приносить система мотивації очікувані результати деякі респонденти відповісти не змогли, вони або ще не працюють, або недостатньо часу в даній компанії, деякі просто звертають на це мало уваги, проте 81,8% опитаних все таки бачать результати від впровадження системи мотивації.

Так виглядає оцінка деяких інструментів системи мотивації за їх ефективністю (рис.1). Як можна помітити, найефективнішими та найвагомішими факторами для опитуваних є заробітна плата та можливість професійного розвитку. Трохи менш вагомими є бонуси та пільги, а також наявність та розвиток корпоративної культури в компанії. Часто можна почути від колег, що вони були б дуже раді у вигляді бонусу ходити до спортивної зали, користуватись послугами корпоративних лікарів або навіть мати знижки на певні послуги (це завжди приваблює, оскільки працівники не мають витратити на всі ці блага додаткові кошти зі свого заробітку). Корпоративні заходи та гарно проведений час із колегами часто стимулює на налагодження міжособистісних відносин, а у подальшому – кращу взаємодію у робочих питаннях. У менш важливих, але все одно вагомих інструментах залишились: організація командної роботи та робоче середовище. Для кожного важливо вміти працювати в команді, але це все одно особистий вибір, як людині комфортніше працювати - наодинці чи в команді, тому не для всіх залучення до виконання завдання групи людей є мотивацією для покращення власних результатів роботи. Досить незначна кількість опитуваних виділила серед ефективних інструментів мотивації такі: залучення до прийняття рішень, наявність соціальних гарантій, делегування завдань та оцінка персоналу. Деякі з цих інструментів безпосередньо пов'язані з додатковою відповідальністю, але не кожен розглядає такі варіанти, як можливість краще себе проявити і показати свої здібності.

Розмір заробітної плати впливає на ефективність роботи, успішність досягнення організаційних цілей 82,7% опитуваних, що ще раз доводить значимість матеріальних стимулів мотивації.



Рис.1 Результати відповідей на запитання «Що на Вашу думку є найефективнішим інструментом мотивації?» (% позитивних відповідей респондентів)

Джерело: побудовано авторами

На рис. 2 зображено рівень ознайомленості з доступними пільгами компаній, в яких працюють респонденти. Маємо такі результати: приблизно третина респондентів не знає про діючу систему пільг, решта - знають. У той же час, третина, знаючи про пільги не користується ними. І лише одиниці зовсім не цікавляться наявними пільгами. Тобто, у більшості випадків мотиваційна модель компаній або не містить, або містить неважливі пільги для молодих працівників.

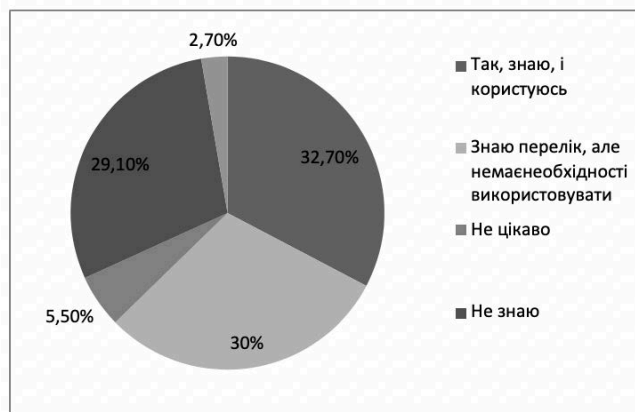


Рис. 2 Результати відповідей на запитання «Чи ознайомлені Ви з доступними пільгами Вашої компанії?» (структура відповідей респондентів)

Джерело: побудовано авторами

Зауважимо, що 77,3% опитаних стверджують, що їх роботодавці звертають увагу на потреби співробітників (підвищення кваліфікації, розвиток відносин з колегами, можливість кар'єрного зросту, опанування нових знань). Це є позитивною ознакою, оскільки це свідчить про те, що сучасні роботодавці слідкують за саморозвитком та самореалізацією працівників у розрізі ефективності своєї компанії. Також це означає, що

компанії аналізують потреби колективу, та витрати на задоволення цих потреб.

Вважаємо досить позитивним сигналом результат щодо функціонування систем адаптації молоді (67,3% опитаних відзначили про те, що брали участь у програмах адаптації на початку їх кар'єри в організації).

В сучасних світових компаніях корпоративна культура має дуже важливу роль та є стимулом для спільного досягнення стратегічних цілей та виконання поставлених завдань. Рис.3 показує рівень розвитку корпоративної культури в компаніях респондентів.



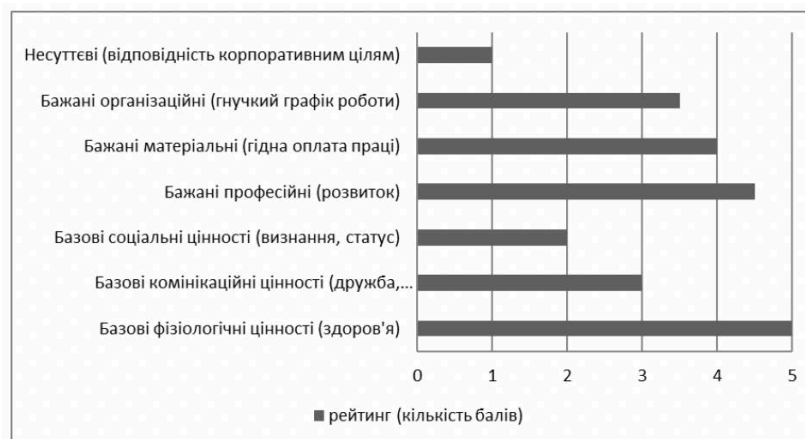
Рис. 3 Результати відповідей на запитання «Як часто у Вас проводяться корпоративні заходи?» (структура відповідей респондентів)

Джерело: побудовано авторами

З досвіду світових колег можна бути впевненим, що будь-які корпоративні заходи (від святкування дня народження до колективних тренінг курсів) допомагають краще проявити себе в робочому колективі, знайти «точки опори» для спільної роботи. Звичайно, з такими заходами не варто перебільшувати, оскільки робота перетвориться у суцільне свято. Проте створення «місцевих» фішок у відділі або робочій групі дуже часто допомагає налаштуватися на один лад і краще зрозуміти одне одного, знайти до кожного підхід. Більшість респондентів (47,3%) відповіли, що корпоративні заходи проводяться лише з особливих приводів, проте стверджувати, що це є мінусом компаній – важко, оскільки керівництво обирає комфортний для себе стиль співпраці з колегами залежно від ситуації в колективі. Майже 30% опитаних часто беруть участь у заходах, влаштованих компанією, і 17,3% - навпаки, час від часу. На жаль, 6,4% респондентів зовсім не мають можливості розкритися перед співробітниками в неформальній обстановці.

Створення позитивного мікроклімату в компанії часто не вимагає так багато зусиль, проте приносить гарні результати та підвищує продуктивність працівників. Існує пряма залежність між розвитком корпоративної культури та мікрокліматом в колективі. 68,2% опитуваних задоволені мікрокліматом, натомість 16,4% - ні. Решта 15,5% запевняють, що керівництво та психологи намагаються його покращити. Всім відомо, що ніколи сварки в будь-якій групі людей не доводять до добра, тому їх необхідно уникати, згладжувати і попереджувати.

Підсумовуючи результати дослідження, ми сформували профіль сьогоденішнього молодого фахівця (рис.4) за п'ятибальною шкалою, який охоплює базові, бажані та несуттєві, але важливі цінності.



*Рис. 4 Мотиваційний профіль молодого фахівця (узагальнений)
Джерело: побудовано авторами*

Приймаючи до уваги особливості мотиваційного профілю молодих фахівців, автори рекомендують під час формування моделі мотивації дотримуватися таких засад: орієнтація на задоволення бажаних цінностей працівника, урахування ринкових цін на робочу силу відповідної кваліфікації та компетентності, формування гнучких моделей мотивації персоналу.

Розглянемо детальніше кожен з напрямків. Орієнтація на задоволення бажаних цінностей працівника вимагає від компанії постійного моніторингу та оцінки ступеня важливості мотивів працівників. Найкраще оцінку цінностей здійснювати під час підбору персоналу та оцінювання результатів роботи. Для цього в компанії має бути розроблений відповідний опитувальний лист та створена база даних. Й оскільки такі процеси можна і необхідно автоматизувати, база даних оновлюватиметься й за заданим алгоритмом будуватиме мотиваційний профіль компанії. Разом з тим, мотиваційний профіль компанії, як узагальнений портрет, має містити декілька рівнів (залежно від цілей

компанії). Наприклад, якщо компанія не зацікавлена у доборі молодих та нових співробітників, то її профіль матиме один стандартний рівень. У свою чергу стандартний профіль описує традиційні цінності за А. Маслоу й враховує перші дві сходинки піраміди, а базовий – крім стандартного набору ще й соціальні цінності. Інакше, маємо віддзеркалити основні групи мотивів для різних категорій працівників. Тобто схематично база даних міститиме такі рівні профілів (табл.1).

Таблиця 1 - Залежність рівнів профіля працівників від цілей компанії у сфері управління персоналом

Цілі компанії (за стадіями життя компанії)	Рівень мотиваційного профіля працівника	Поширеність / вага профіля для різних груп працівників
Динамічний розвиток, постійне оновлення команди	Стандартний і профільний (за провідними професіями компанії)	Поширений на всіх працівників, враховані особливості для затребуваних посад
Динамічний розвиток, оновлення персоналу з низькою кваліфікацією	Стандартний, базовий (для працівників з низькою кваліфікацією)	Поширений на всіх працівників, враховані особливості для висококваліфікованих працівників, сформовано профіль для персоналу з максимальною плінністю
Стабільність, поточне оновлення персоналу	Стандартний, базовий та профільний (за провідними професіями компанії)	Поширений на всіх працівників, враховані особливості для висококваліфікованих працівників, керівництва
Закриття, немає потреби у персоналі	Стандартний	Мінімальне врахування диференціації цінностей між різними категоріями працівників; поширена стандартна модель набору цінностей для всіх

Джерело: розроблено авторами

Відповідно до профілів автори рекомендують певний мотиваційний інструментарій. Зокрема, для стандартного профілю важливим компонентом є компенсаційна модель оплати праці, що ґрунтується на гідній оплаті праці, для базового – важливо доповнити компенсаційну модель елементами соціального пакету, а для профільного – індивідуалізувати соціальний пакет, розширити нематеріальну складову мотивації.

Під час урахування ринкових цін на робочу силу відповідної кваліфікації та компетентності необхідно пам'ятати, що молоді фахівці часто погоджуються на меншу оплату лише за умови реальних можливостей кар'єрного зростання та набуття практичного досвіду. Тому визначення рівня оплати праці молодого фахівця, що немає достатньої кваліфікації не може бути меншим за ринкову оцінку вартості роботи за

відповідною посадою більш як на 10-15%. Інакше після завершення випробувального терміну такий працівник шукатиме кращих умов оплати праці, незважаючи на ефективно проведені заходи щодо адаптації.

Під формуванням гнучких моделей мотивації персоналу автори розуміють індивідуалізацію соціальних пакетів для працівників залежно від категорії працівників (посад) в межах установленого бюджету. При чому перелік елементів соціального пакету має охоплювати такі, що цікаві для різних вікових груп у тому числі. Наприклад, застосувавши принцип кафетерію, компанія може максимально задовольнити різні за спрямуванням цінності працівників: від відвідування спортзалу до оздоровлення, або компенсації за харчування на робочому місці.

Отже, рекомендована авторами мотиваційна модель для молодих фахівців, включатиме такі елементи (табл.2).

Таблиця 2 - Мотиваційна модель для молодих фахівців (узагальнена)

Цінності та мотиви	Елементи мотиваційної моделі	Інструменти реалізації
Здоров'я	Компенсаційна компонента	Рівень оплати праці не нижче ринкового та мінімальної заробітної плати, встановленої в країні; Медичне страхування та державні гарантії у сфері оплати праці, тимчасової втрати здоров'я, тощо
Взаєморозуміння, взаємодія, дружба	Комунікації, нематеріальна мотивація	Спільні корпоративні заходи, програми адаптації, нагородження переможців конкурсів, проектна робота, прозорість у комунікаціях, «доступність» керівництва, стимулювання та розвиток талантів
Визнання, статус	Нематеріальна мотивація	Кар'єрне зростання, навчання і тренінги, нагородження та подяки, справедливе оцінювання
Розвиток	Нематеріальна мотивація	Навчання, тренінги, стажування
Гідна оплата праці	Компенсаційна компонента, оплата праці	Рівень оплати праці не нижче ринкового та мінімальної заробітної плати, встановленої в країні; бажано гнучка система оплати праці або грейдова; обґрунтованість диференціації заробітної плати
Гнучкий графік роботи, гармонійний розвиток	Нематеріальна мотивація	Різні варіанти гнучкого режиму роботи, дистанційна (он-лайн) зайнятість з чіткими цілями та завданнями
Відповідність корпоративним цілям	Нематеріальна мотивація	Програми корпоративної соціальної відповідальності, програми лояльності та HR-брендування, аналіз та моніторинг цінностей під час підбору персоналу та оцінювання його ефективності

Джерело: побудовано авторами

Висновки. Мотиваційний профіль молодих фахівців має ряд особливостей, що пов'язано з прагненням молоді набути достатній рівень професійних компетенцій, і проявляється у цінностях розвитку. Гідна оплата праці є базовою потребою й є характерною для працівників усіх вікових категорій. Вагомими для молодих спеціалістів є нематеріальні стимули (гнучкий графік роботи, можливість навчання, можливість набути соціальний капітал). Ідеальна модель мотивації може бути реалізована лише за умови її гнучкості.

Разом з тим, автори вважають, що досягнення гнучкості має корелюватися з політикою корпоративної соціальної відповідальності й будуватися на засадах верховенства суспільної корисності, дотримання прав усіх працівників незалежно від будь-яких ознак. Зрозуміло, що досягти цього дуже важко, особливо в умовах фінансово-економічної кризи в країні. Проте автори вважають за доцільне продовжити науковий пошук гармонізації інтересів суспільства, бізнесу і працівників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Christine Corelli. *Managing & Motivating Young Employees*. – CFMA, 2018. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.cfma.org/news/content.cfm?ItemNumber=2737>.
2. M. Heliza Gay C. Ariola. *Factors Affecting Young Workers' Motivation and Commitment to Stay: The Context of the Philippine IT-BPO Industry*. - The Hague, The Netherlands, 2017. – 67p. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://thesis.eur.nl/pub/41664/Ariola-Ma.-Heliza-Gay-C.-.pdf>.
3. Zaneta Bernotaite. *Importance of motivational factors among young employees in the service sector*. - Copenhagen Business School 2013. – 83p. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://studenttheses.cbs.dk/bitstream/handle/10417/3982/zaneta_bernotaite.pdf?sequence=1.
4. Армстронг М., Стивенс Т. Оплата труда. Практическое руководство по построению оптимальной системы оплаты труда и вознаграждения персонала. / М. Армстронг, Т. Стивенс.// – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2006. – 512 с.
5. Колот А.М. Мотиваційний менеджмент: підручник. / А.М. Колот.// – К.: КНЕУ, 2014. – 479 с.
6. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу, 3-е изд. пер. с англ.// – СПб.: Питер, 2008. – 352 с.
7. Семікіна М.В., Ішенко Н.А. Мотивація ефективної зайнятості: пошук оптимальної стратегії: монографія./ М.В. Семікіна, Н.А. Ішенко.//–Кіровоград: КОД, 2012. – 216 с.

8. Хендерсон Р. Компенсационный менеджмент. Стратегия и тактика формирования заработной платы и других выплат / Р. Хендерсон. //– СПб. : Питер, 2004. – 880 с.
9. Цимбалюк С.О. Формування компенсаційної політики в умовах трансформації соціально-трудових відносин: монографія. / С.О. Цимбалюк. //–К.:КНЕУ,2015.– 213с.

REFERENCES:

1. Christine Corelli. Managing & Motivating Young Employees. (2018). Retrieved from <http://www.cfma.org/news/content.cfm?ItemNumber=2737>.
2. M. Heliza Gay C. Ariola. Factors Affecting Young Workers' Motivation and Commitment to Stay: The Context of the Philippine IT-BPO Industry.(2017). 67p. Retrieved from <https://thesis.eur.nl/pub/41664/Ariola-Ma.-Heliza-Gay-C.-.pdf>.
3. Zaneta Bernotaite. Importance of motivational factors among young employees in the service sector. - Copenhagen Business School (2013). - 83p. Retrieved from https://studenttheses.cbs.dk/bitstream/handle/10417/3982/zaneta_bernotaite.pdf?sequence=1.
4. Armstrong, M., Stephens, T. (2006). Oplata truda. Prakticheskoe rukovodstvo po postroeniyu optimalnoy sistemyi oplatyi truda i voznagrazhdeniya personala. [A Handbook of Employee Reward Management and Practice], Dnepropetrovsk: Balans Byznes Buks – pp. 512. [In Russian]
5. Kolot, A. M. (2014). MotivatsIyniy menedzhment: pidruchnik. [Motivational management], Kyiv: KNEU – pp. 479. [In Ukrainian]
6. Maslou, A. Motivatsiya i lichnost, 3-e yzd. per. s anhl. [Motivation and personality], – SPb.: Pyter. pp.352. [In Russian]
7. Semikina, M.V., Ishenko, N.A. (2012). Motivatsiya effektivnoyi zaynyatosti: poshuk optimalnoyi strategiyi: monografIya. [Motivation for effective employment: finding the optimal strategy], Kirovohrad: KOD – pp. 216. [in Ukrainian].
8. Henderson, R. (2004). Kompensatsionnyiy menedzhment. Strategiya i taktika formirovaniya zarabotnoy platyi i drugih vyiplat. [Compensation Management in a Knowledge-Based World], SPb. : Pyter – pp. 880. [In Russian]
9. Tsymbaliuk, S.O. (2015). Formuvannya kompensatsiyanoi polItiki v umovah transformatsiyi sotsIalno-trudovih vIdnosin: monografIya. [Formation of compensatory policy in the conditions of transformation of social and labor relations], Kiev: KNEU – pp. 213. [in Ukrainian]

УДК 65.012.8:007+32(477)

**ОСНОВИ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ОРГАНАМИ
ВЛАДИ ЩОДО ПРОТИДІЇ ІНФОРМАЦІЙНИМ ЗАГРОЗАМ В
УКРАЇНІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.65.379

Прав Р. Ю.*Міжрегіональна Академія Управління персоналом, Київ*

У статті з'ясовано основи реалізації державної політики органами влади щодо протидії інформаційним загрозам в Україні. З'ясовано, що в умовах глобальних викликів головним стратегічним національним ресурсом, що визначає економічну і оборонну міць держави, є інформація та інформаційні технології, від яких вирішальною мірою залежать всі сфери життєдіяльності суспільства: виробництво та управління, оборона і енергетика, транспорт і зв'язок, банківська справа і фінанси, наука, освіта і багато інших. Доведено, що для власного сталого інформаційного розвитку в умовах жорсткої конкуренції з урахуванням чинників інформаційної безпеки кожна держава повинна забезпечити: розуміння інформаційних атак та протистояння ним; створення програмного забезпечення протистояння інформаційним атакам; аналіз показників інформаційних загроз з метою вдосконалення механізмів прийняття рішень в системах державного управління; забезпечення максимального захисту від зовнішніх впливів; аналіз стану і технічний аудит всіх засобів комунікації; консолідація діяльності органів державної влади та ЗМІ у сфері політичного інформування суспільства для нейтралізації негативного психологічного впливу в умовах криз та конфліктів. Інформаційна політика держави має зосередитися на віддзеркаленні нагальних питань, що сформувалися у галузі міжнародних відносин та галузі інформаційної безпеки та ін. Права та інтереси кожного суб'єкта інформаційних взаємин мають бути законодавчо захищені. Найважчим буде реалізація завдань, в межах яких планується гармонійно забезпечити інформаційну безпеку країни, індивіда і соціуму й одночасно виокремити нагальні пріоритети, а саме: створити/відновити основні захисні елементи структури інформаційної нацбезпеки, практично реалізувати зазначену раніше схему дієвого механізму інформаційного захисту країни, переглянути нові інформаційні загрози, усунути наявні, визначивши ступені імовірних результатів та рівня їхнього інтенсивного впливу. Головною інформаційною загрозою для національної безпеки є вплив, який може здійснити інша сторона на стан державної інформаційної інфраструктури, інформаційних ресурсів, на стан суспільства, свідомості, підсвідомості індивідуума задля нав'язування державі бажаної системи з відповідними цінностями, поглядами, інтересами і рішеннями щодо надважливих сфер у суспільній і державній діяльності, взяття під контроль їхньої поведінки і розвитку у потрібному іншій стороні векторі.

Ключові слова: безпека; державна політика; ефективність; інформація; інформаційна безпека; інформаційні загрози; національна безпека

UDC 65.012.8:007+32(477)

BASIS FOR THE REALIZATION OF THE STATE POLICY BY AUTHORITIES IN RESPECT TO CONTACTS TO INFORMATIONAL THREATS IN UKRAINE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.65.379

Prav R.,*Interregional Academy of Personnel Management, Kiev*

The article clarifies the basis for the implementation of state policy by authorities to counter information threats in Ukraine. It has been revealed that in the context of global challenges, the main strategic national resource defining the economic and defense power of the state is the information and information technologies, from which the vital functions of society are crucial to all sectors: production and management, defense and energy, transport and communications. banking, finance, science, education and many others. It has been proved that for the own stable information development in the conditions of strict competition taking into account factors of information security, each state should ensure: understanding of information attacks and confrontation; creation of software for confrontation with information attacks; analysis of indicators of information threats in order to improve decision-making mechanisms in public administration systems; providing maximum protection against external influences; analysis of the state and technical audit of all means of communication; consolidation of the activities of state authorities and mass media in the field of political informing of society in order to neutralize negative psychological influence in conditions of crises and conflicts. The state's information policy should focus on reflecting the urgent issues that have emerged in the field of international relations and the field of information security, etc. The rights and interests of each subject of information relations should be legally protected. The most difficult will be the implementation of tasks within which it is planned to harmonize the information security of the country, the individual and the society and simultaneously highlight the urgent priorities, namely: to create / restore the basic security elements of the information security structure, to implement the above-mentioned scheme of the effective mechanism of information protection of the country, to review new ones information threats, eliminate existing ones, identifying the degree of probable results and the level of their intensive influence. The main information threat to national security is the influence that the other party can make on the state of the state information infrastructure, information resources, on the state of society, consciousness, and subconsciousness of the individual in order to impose the state the desired system with the corresponding values, views, interests and decisions on critical areas. in social and state activities, taking control of their behavior and development in the right other side of the vector.

Keywords: security; state policy; efficiency; information; information security; information threats; national security

Актуальність проблеми. В умовах глобальних викликів головним стратегічним національним ресурсом, що визначає економічну і оборонну міць держави, є інформація та інформаційні технології, від яких вирішальною мірою залежать всі сфери життєдіяльності суспільства: виробництво та управління, оборона і енергетика, транспорт і зв'язок, банківська справа і фінанси, наука, освіта і багато інших. При цьому недостатня захищеність інформаційних ресурсів призводить до витоку найважливішої політичної, економічної, наукової та військової інформації.

Актуальність проблеми забезпечення інформаційної безпеки, обумовлена, крім того, необхідністю прийняття ефективних, відповідних політичним завданням, управлінських рішень. Відзначимо, що залежність від інформації та інформаційних технологій стає одним з передумов формування суспільства. Володіння своєчасними, точними, достовірними даними слугує надзвичайно важливим фактором ефективності прийняття управлінських рішень як на державному рівні, так і на рівні регіонів України. Інформація стає стратегічною цінністю як держави, так і будь-якої управлінської структури в системі політичного управління. В кінцевому рахунку, якість функціонування та безпеки інформаційної сфери, так само як і стан правового регулювання відносин у даній сфері визначають рівень розвитку держави. Як стратегічний ресурс, інформація вимагає особливих заходів не тільки в сенсі її розвитку та накопичення, але й захисту. Саме тому актуалізується необхідність дослідження моніторингу ефективності реалізації державної політики у протидії інформаційним загрозам в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням особливостей реалізації державної інформаційної політики присвячували свої праці такі провідні науковці, як: Бондаренко В., Горбань Ю., Литвиненко В., Марутян Р., Петрик В. та інші. Проте, дані науковці досліджували лише загалом політику протидії інформаційним загрозам в Україні. Станом на сьогодні існує необхідність дослідження особливостей реалізації державної політики органами влади щодо протидії інформаційним загрозам в Україні, що зумовило вибір теми даної статті.

Мета статті – з'ясувати особливості реалізації державної політики органами влади щодо протидії інформаційним загрозам в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформаційна безпека є інтегрованим складником нацбезпеки, що розглядається як пріоритетна державна функція. Разом з тим, вона забезпечує якісне всебічне поінформування населення та вільний доступ до різноманітних інформаційних джерел, попереджає розповсюдження неправдивої інформації, сприяє суспільній цілісності, зберігає інформаційний суверенітет, протидіє негативному інформаційно-психологічному пропагандистському впливові та захисту національних інформаційних даних від маніпулювання, інформаційної війни та інших інформаційних операцій. Вирішення комплексних проблем, пов'язаних з інформаційною безпекою, сприятиме захисту суспільних і державних інтересів, та і гарантуванню громадянських прав на отримання всебічних, об'єктивних та якісних інформаційних даних.

Дбаючи про захист власних інформаційних інтересів, усі держави повинні забезпечувати і надійність власної інформаційної безпеки. Це необхідно і для зміцнення державності України. Збалансованість державної інформаційної політики України є складовою частиною її соціально-економічного політичного устрою, беручи до уваги пріоритетність національного інтересу та загрози державної нацбезпеки. З погляду права вона базується на положеннях правової демократичної держави і запроваджується розробкою та реалізацією державних розробок, до яких належать доктрини, стратегії, концепції та програми відповідно до чинного законодавства. На сьогодні Україна має об'єктивну потребу державно-правового регулювання науково-технологічного та інформаційного напрямку, що відповідав би сучасному світовому становищу та інформаційно-технологічному розвитку, міжнародному законодавству, та в той же час передбачала ефективний захист українських національних інтересів. Взаємини, що пов'язуються з інформаційною безпекою, як найважливіших для сучасних держави та соціуму, мають потребу у найшвидшому законодавчому регулюванні.

Проведення вдалої інформаційної політики може суттєво вплинути на розв'язання внутрішньополітичних, зовнішньополітичних та військових конфліктів. У ст.17. Конституції України зазначено: “Захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього українського народу” [3]. Інформаційна безпека є однією із суттєвих складових частин національної безпеки країни, її

забезпечення завдяки послідовній реалізації ефективно сформульованої національної інформаційної стратегії в значній мірі сприяло б забезпеченню досягнення успіху при вирішенні завдань у політичній, соціальній, економічній та інших сферах державної діяльності [4].

Інформаційна безпека – це комплекс засобів, що забезпечують інформаційний суверенітет України, захист сфери інформації від загроз зовнішнього і внутрішнього типу та протистояння їх сукупностям.

Необхідність забезпечення інформаційної безпеки зумовлюється, по-перше, потребою забезпечення національної безпеки України в цілому, по-друге, існуванням таких загроз в інформаційній сфері країни, які можуть завдавати значної шкоди загальним національним інтересам, по-третє, врахуванням того, що за допомогою інформації можна впливати на зміну свідомості і поведінку людей. Завдання інформаційної безпеки - створення системи протидії інформаційним загрозам та захист власного інформаційного простору, інформаційної інфраструктури, інформаційних ресурсів держави. При виникненні криз, загостренні конфліктів інформаційна боротьба може перерости в інформаційну війну, яка здійснюється за допомогою інформаційної зброї. Показниками, виступають цілеспрямованість, масштабність та комплексність дій тощо [1].

Загрози національній безпеці України в інформаційній сфері це – сукупність умов та чинників, які становлять небезпеку життєво-важливим інтересам держави, суспільства і особи через можливість негативного інформаційного впливу на свідомість та поведінку громадян, а також на інформаційні ресурси та інформаційно-технічну інфраструктуру [6].

Як зазначає Р. Р. Марутян, найсуттєвішою загрозою національній безпеці України в інформаційній сфері є здійснення іноземними державами негативного інформаційно-психологічного впливу на суспільну свідомість громадян України та світову громадськість через проведення інформаційних акцій та кампаній, спеціальних інформаційних операцій. Це відбувається через систематичне поширення тенденційної, неповної або упередженої інформації про Україну та політичні процеси, що відбуваються на її теренах. Усе це впливає на зовнішню та внутрішню політику нашої держави, знижує її міжнародний імідж, має політичне та економічне підґрунтя. Метою таких

інформаційних операцій є забезпечення власних національних інтересів інших держав [4].

Загрозами для національної безпеки української держави в сфері інформації є зокрема: обмежування свобод слова та доступу населення до інформаційних даних; перекручене, спотворене, суб`єктивне висвітлювання інформаційних даних та тенденції до їх замовчування; їх незаконне поширювання; відкрита дезінформація; інформаційна експансія іншими державами та руйнівний характер інформаційного вторгнення до національного інформаційного простору, при отриманні країнами з потужнішими інформаційними ресурсами можливості розширення свого впливу через засоби масової інформації на суспільство не таких потужних держав; поява і функціонування у межах державного національного інформаційного простору інформаційних потоків, що мають неконтрольований характер; пропагування ЗМІ агресії та насильства; повільна інтеграція нашої держави до світового інформаційного простору; невважена державна інформаційна політика та відсутня необхідна інфраструктура в інформаційній сфері; розміщування неправдивої інформації у всесвітній мережі [5].

Варто наголосити, що проти України з боку Російської федерації ведеться інформаційна війна, яка спрямована на нав'язування певних ідеологічних стереотипів, тієї чи іншої суспільної думки за допомогою засобів масової інформації, зокрема через електронні видання [5]. Війни такого типу є досить поширеними у глобальному інформаційному просторі та їх всебічно досліджують науковці та фахівці. Зокрема, Інститут національно-стратегічних досліджень США та деякі західні експерти і вчені виокремлюють кілька складових елементів інформаційної війни. Один із них – ведення психологічної війни. Головне завдання психологічної війни полягає в маніпулюванні масами. Метою такої маніпуляції є: внесення в суспільну та індивідуальну свідомість ворожих ідей та поглядів; дезорієнтація та дезінформація мас; послаблення певних переконань, залякування народу образом ворога; залякування супротивника власною могутністю [2].

У межах сучасного глобалізованого інформаційного суспільства, де кіберпростір стає полем протистояння, вагомою загрозою для інформаційної державної безпеки (і української, в тому числі) є наявність комп'ютерної злочинності, кібернетичної війни, кібернетичного тероризму, що засобами боротьби між національними інтересами в

Інтернет-мережах, використання комп'ютерної та інтернет-технології для інструменту проти опонента. Найбільш часто технологічні засоби кібернетичної війни, кібернетичного тероризму скеровані на державну безпеку й оборону і є реальною загрозою для державної незалежності.

Таким чином, на Україну часто спрямовують засоби сучасних технологій, що несуть негативні інформаційно-психологічні впливи та становлять загрозу для українського національного інформаційного середовища та державної самостійності. Інформаційна безпека України за дестабілізуючих умов, які зумовила експансіоністська агресивна інформаційна політика та негативний інформаційно-психологічний вплив з боку РФ, вимагає об'єднання сил на всіх рівнях державної влади та громадськості [6].

Те, що прийнято вважати інформаційною зброєю, зокрема, особливі операції психологічного спрямування, активно діють достатньо давно, в той час як інші засоби, наприклад, спеціальні інструменти протистояння комп'ютерного типу, утворилися тільки декілька років тому. Проте усім їм притаманна спільна риса - вони засновуються на такій ідеї, як опосередкований вплив на реальний світ.

Якщо наноситься удар через недосконалість інформаційних взаємин, використання інформації неякісного характеру та ін., це говорить про послаблення інформаційної безпеки. Це трактування дає можливість розглянути як нагальні питання гарантії інформаційної безпеки нашої держави такі:

- недосконала інформаційна політика та політика державної інформаційної безпеки;
- недосконала нормативно-правова база інформаційних співзв'язків та інформаційної безпеки;
- недостатньо розвинена державна інформаційна інфраструктура;
- обмеження іноземних держав щодо України розповсюдження інформаційних даних та отримання новітніх інформаційних технологічних засобів;
- несанкціоновані дії посадовців, різноманітних об'єднань та угруповань у межах інформаційного інтересу населення та країни в цілому;
- недосконала державна система забезпечування інформаційної безпеки;

– ймовірність виникнення нештатної, непередбаченої ситуації у рамках систем, процесів, основою яких є інформаційні технології та ін.

Для забезпечення ефективності реалізації державної політики органами влади щодо протидії інформаційним загрозам в Україні необхідне забезпечення наступних умов [6]:

1. Усвідомлення безперервної роботи системи забезпечування державної інформаційної безпеки. Ця стадія пов'язується з ідентифікуванням надважливих точок, що є об'єктами, на які скерований захист. Мова йде також про основні внутрішні та зовнішні загрози, що можуть мати критичний вплив на системи.

2. Стратегії забезпечування безперервної діяльності системи. В такому разі робота передбачає визначення та добір альтернативного рішення про відновлювання системи задля зведення загроз до мінімуму. Рішення повинні зважати на собівартість захисних систем та їх результативність.

3. Розроблення та впровадження. Ця стадія містить структурування та документування Програми безперервності державного управління.

4. Прогрес культури державної інформаційної безпеки спрямований на розробку інтегральної системи задля захисту інформаційних даних держави.

5. Виконання, допомога та аудит процесу врегулювання безперервної роботи системи державної інформаційної безпеки при умові різних кризових та конфліктних ситуацій.

6. Керування системами державної інформаційної безпеки статусним та рольовим розподілом і перерозподілом, що передбачають наявність відповідальності, підзвітності, страхування (гарантування) та управління щодо безперервної діяльності системи, що забезпечує державну інформаційну безпеку.

Головною інформаційною загрозою для національної безпеки є вплив, який може здійснити інша сторона на стан державної інформаційної інфраструктури, інформаційних ресурсів, на стан суспільства, свідомості, підсвідомості індивідуума задля нав'язування державі бажаної (іншій стороні) системи з відповідними цінностями, поглядами, інтересами і рішеннями щодо надважливих сфер у суспільній і державній діяльності, взяття під контроль їхньої поведінки і розвитку у потрібному іншій стороні векторі. Саме це – загроза українській

незалежності у суспільній і державній роботі, котра реалізується в інформаційній площині. Стратегічна інформаційна конфронтація є прикладом самостійного і абсолютно нового виду протистоянь, що здатний до вирішення конфліктів, не застосовуючи збройні сили в усталеному значенні. Щоб вивчити закономірності, які діють в інформаційному протистоянні, та проаналізувати його кількісні характеристики, варто вдатися до формалізації як ступеня інформаційної озброєності країни, так і механізму розвитку ресурсної бази в конкретній державі та впливу, який має зовнішнє оточення. У цьому випадку інформаційне становище України лежить в основі аналізу.

Для того, щоб нівелювати негативний ефект масштабних негативних інформаційно-психологічних впливів, операцій та війн, мають бути визначені пріоритетні напрямки держполітики в інформаційній сфері та здійснені важливі кроки владними органами України, а саме:

- 1) інтегрувати Україну до інформаційного простору на світовому та регіональному європейському рівні;
- 2) інтегрувати до міжнародних інформаційних та інформаційно-телекомунікаційних систем та організацій;
- 3) створити власний національний інформаційний простір та забезпечити розвиток інформаційного суспільства;
- 4) модернізувати усю систему інформаційного захисту країни та сформувати й реалізувати ефективну інформаційну політику;
- 5) удосконалити законодавство щодо інформаційної безпеки, узгодити національне законодавство з рядом відповідних міжнародних стандартів та ефективно врегульовувати інформаційні процеси в правовій площині;
- 6) розвивати національну інформаційну інфраструктуру;
- 7) підвищити конкурентоспроможність вітчизняного інформаційного продукту та послуг інформаційного характеру;
- 8) впровадити сучасні інформаційно-комунікативні технології у процес держуправління;
- 9) налагодити ефективну взаємодію між владними структурами та інститутами громадянського суспільства під час створення, здійснення та коригування держполітики в інформаційному питанні.

Як базовою скористаємося моделлю врегулювання інформаційного протистояння між двома країнами, яку склали, взявши за основу модель Річардсона-Каспарова. Базується модель на наступних гіпотезах:

– під час обміну інформаційними атаками обидві країни прагнуть покращити свою інформаційну зброю в плані ефективності пропорційно до рівня інформаційності супротивника;

– фактор економічного потенціалу кожної з держав може надати/обмежити впливовість щодо темпу збільшення інформаційної потужності держави;

– країни збільшують свої інформаційні потужності згідно зі своїми цілями.

Позначимо рівні інформаційних потужностей кожного учасника протистояння як $N_1(t)$, $N_2(t)$, де t – час. Тоді зазначений перелік умов, за яких модель діятиме, можна формалізувати у систему, яку складають два диференціальних рівняння:

$$\begin{aligned} N_1 &= M_1 (L_1 - N_1) [1 - \exp(-p_1(k_1 N_2 - a_1 N_1 + g_1))] \\ N_2 &= M_2 (L_2 - N_2) [1 - \exp(-p_2(k_2 N_1 - a_2 N_2 + g_2))], \end{aligned} \quad (1)$$

де $M_1, M_2, L_1, L_2, p_1, p_2, a_1, a_2, k_1, k_2$ є позитивними коефіцієнтами, що не залежать від часу.

Параметри моделі (1) за аналогією Т. Сааті [7] визначені наступним чином:

k_1, k_2 – коефіцієнти реакції на інформаційні атаки;

a_1, a_2 – показники витрат на генерацію інформаційної зброї;

g_1, g_2 – коефіцієнти претензії (агресивності), якщо вони позитивні, або коефіцієнти доброї волі, якщо вони негативні;

M_1, M_2 – вартість наявного інформаційного забезпечення;

L_1, L_2 – граничні значення рівнів інформаційних потужностей;

p_1, p_2 – коефіцієнти ступеня важливості інформаційних витрат.

Модель (1) допускає існування чотирьох особливих розв'язків, що визначають координати положень рівноваги:

$$\begin{aligned} \text{а) } N_1^p &= N_1^*, N_2^p = N_2^* & \text{б) } N_1^p &= N_1^*, N_2^p = L_2 \\ \text{в) } N_1^p &= L_1, N_2^p = N_2^* & \text{г) } N_1^p &= N_2^*, N_2^p = L_2, \end{aligned} \quad (2)$$

де N_1^*, N_2^* – є рішення системи лінійних алгебраїчних рівнянь.

Нехай функції $u_1 = r_1^0(x_1 - x_2)$ і $u_2 = r_2^0(x_2 - x_1)$ характеризують політику кожної країни в сфері інформаційного протистояння, де змінні $x_1 = N_1 - N_1^*$, $x_2 = N_2 - N_2^*$ мають значення відхилень від рівноважних рівнів інформаційної потужності. Тут r_1^0, r_2^0 – стаціонарні параметри

управління. З врахуванням вигляду функції u_1 , u_2 система (1) набуває вигляду:

$$\begin{aligned}x_1 &= M_1 (\delta_1 - x_1) [1 - \exp(-p_1(a_1 x_1 - k_1 x_2))] + r_1^0 (x_1 - x_2) \\x_2 &= M_2 (\delta_2 - x_2) [1 - \exp(-p_2(a_2 x_2 - k_2 x_1))] + r_2^0 (x_2 - x_1),\end{aligned}\quad (3)$$

Можемо дійти таких такого висновку: у кожній державі, що існує у світовому інформаційному просторі як його частина, має бути напрацьований перелік дій для свого стабільного прогресу в інформаційній площині в обставинах жорсткого конкурування, враховуючи чинники інформаційної безпеки. Для цього варто [1]:

- розуміти інформаційні атаки та засобів протидії;
- створити програмне забезпечення для протидії нападам інформаційного характеру;
- аналізувати показники інформаційних небезпек з метою вдосконалити механізми, згідно з якими приймаються рішення в системі держуправління;
- забезпечити максимальний захист від зовнішнього впливу;
- аналізувати стан і вдаватися до технічного аудиту всіх комунікаційних засобів;
- консолідувати діяльність владних структур та засобів масової інформації у галузі донесення політичної інформації до суспільства, щоб нейтралізувати негативний психологічний вплив в кризових та конфліктних обставинах.

Висновки. Інформаційна політика держави має зосередитися на віддзеркаленні нагальних питань, що сформувалися у галузі міжнародних відносин та галузі інформаційної безпеки та ін. Права та інтереси кожного суб'єкта інформаційних взаємин мають бути законодавчо захищені. Найважчим буде реалізація завдань, в межах яких планується гармонійно забезпечити інформаційну безпеку країни, індивіда і соціуму й одночасно виокремити нагальні пріоритети, а саме: створити/відновити основні захисні елементи структури інформаційної нацбезпеки, практично реалізувати зазначену раніше схему дієвого механізму інформаційного захисту країни, переглянути нові інформаційні загрози, усунути наявні, визначивши ступені імовірних результатів та рівня їхнього інтенсивного впливу. Державна інформаційна політика повинна акцентовано забезпечувати право на своєчасне отримання достовірної і повної інформації, утвердження свободи слова та інформаційної

діяльності, перешкоджання втручанню до змісту та внутрішньої організації інформаційного процесу, крім моментів, що визначені у законодавстві згідно з Конституцією України; збереження та вдосконалення вітчизняних національних інформаційних технологій, забезпечувати інформаційну та національно-культурну ідентифікацію української держави у межах світового інформаційного простору; гарантувати державну підтримку та розвиток ресурсної бази, науково-технічного продукту та технологій інформаційного характеру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бондаренко В.О., Литвиненко В.О. Інформаційна безпека сучасної держави: концептуальні роздуми. / [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.crimeresearch.ru/library/strateg.html
2. Горбань Ю. О. Інформаційна війна проти України та засоби її ведення [Електронний ресурс] / Ю. О. Горбань. – Режим доступу: <http://www.visnyk.academy.gov.ua/wpcontent/uploads/2015/04/20.pdf>
3. Закон України «Про інформацію». / [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2657-12>
4. Марутян Р. Р. Рекомендації щодо вдосконалення політики забезпечення інформаційної безпеки України [Електронний ресурс] / Р. Р. Марутян. – Режим доступу: http://www.dsaua.org/index.php?option=com_content&view=article&id=198%3A2014-08-13-12-5548&catid=66%3A2010-12-13-08-48-53&Itemid=90&lang=uk
5. Методи інформаційного захисту простору. Інформаційна безпека України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ua.textreferat.com/referat-7471.html>
6. Петрик В. Сутність інформаційної безпеки держави, суспільства та особи [Електронний ресурс] / В. Петрик. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3222>
7. Саати Т. Л. Математические модели конфликтных ситуаций. - М. : “Сов. Радио”, 1977. - 304 с
8. Фурман І. О. Інформаційна безпека в комп'ютерних програмах та системах, 2015.–2с.

REFERENCES:

1. Bondarenko V.O., Lytvynenko V.O. Informatsiina bezpeka suchasnoi derzhavy: kontseptualni rozдумы [Information security of the modern state: conceptual reflections]. Retrieved from www.crimeresearch.ru/library/strateg.html [in Ukrainian].

2. Horban Yu. O. Informatsiina viina proty Ukrainy ta zasoby yii vedennia [Information war against Ukraine and means of its conduct] Retrieved from <http://www.visnyk.academy.gov.ua/wpcontent/uploads/2015/04/20.pdf> [in Ukrainian].
3. Zakon Ukrainy «Pro informatsiiu» [The Law of Ukraine "On Information"]. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2657-12> [in Ukrainian].
4. Marutian R. R. Rekomendatsii shchodo vdoskonalennia polityky zabezpechennia informatsiinoi bezpeky Ukrainy [Recommendations for improving the policy of ensuring information security of Ukraine] Retrieved from http://www.dsaua.org/index.php?option=com_content&view=article&id=198%3A2014-08-13-12-55-48&catid=66%3A2010-12-13-08-48-53&Itemid=90&lang=uk [in Ukrainian].
5. Metody informatsiinoho zakhystu prostoru. Informatsiina bezpeka Ukrainy [Methods of information protection of space. Information security of Ukraine] Retrieved from <http://www.ua.textreferat.com/referat-7471.html> [in Ukrainian].
6. Petryk V. Sutnist informatsiinoi bezpeky derzhavy, suspilstva ta osoby [The essence of information security of the state, society and person] Retrieved from <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3222> [in Ukrainian].
7. Saaty T. L. (1997) Matematicheskie modeli konfliktnyih situatsiy [Mathematical models of conflict situations]. Moskva : “Sov. Radio” [in Russian].
8. Furman I.O. (2015) Informatsiyna bezpeka v komp"yuternykh prohramakh ta systemakh [in Ukrainian].

УДК 351:338.24

ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇЇ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

DOI 10.30838/P.ES.2224.260219.78.380

Разумова Г. В., к.е.н.*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

Визначено, що національна економіка представляє собою багатоаспектну систему, що потребує специфічного підходу до оцінювання, який зможе врахувати всі її аспекти. Метою дослідження є розробка підходу до оцінки регуляторної політики та її результатів, який дозволяє врахувати віддачу від змін в регуляторній політиці. Визначено критерії та показники оцінки розвитку національної економіки (результатів регуляторної політики), а також показники оцінки змін регуляторної політики. У якості критерію оцінки регуляторної політики обрано ступінь віддачі від змін в галузі регулювання. При цьому індикатором, що найточніше відбиває даний критерій запропоновано використовувати коефіцієнт еластичності розвитку за сферами від змін у регулюванні. Проаналізовано місце системи показників оцінки розвитку національної економіки в оцінюванні регуляторної політики. Розроблено підхід до оцінки регуляторної політики, що на відміну від інших ґрунтується на визначенні коефіцієнтів еластичності розвитку за сферами від зміни регуляторної політики із застосуванням інструментів кореляційно-регресійного аналізу та моделювання. Представлений підхід дозволяє врахувати віддачу від змін в регуляторній політиці, що призводить до відповідної зміни розвитку в окремих сферах національної економіки. Підхід до оцінки регуляторної політики та її результатів побудовано на основі індикаторів, що використовуються фахівцями Світового банку при оцінці стійкого економічного розвитку (Sustainable Economic Development Assessment), а також показників та індикаторів складових рейтингів Doing Business, індикаторів управління рейтингу Worldwide Governance Indicators й показників складової Business regulation рейтингу Economic Freedom of the World. Підсистеми показників запропонованого підходу можуть бути використані як самостійні структурні елементи, на основі яких може бути отримана вичерпна інформація про певний процес. Так, наведена підсистема показників оцінки розвитку національної економіки за сферами служить підґрунтям для отримання всебічного уявлення про зміни, що відбуваються в різних сферах, а також виокремлення проблемних сфер. Підсистема показників оцінки регуляторної політики, в свою чергу, служить підґрунтям для отримання інформації про те, наскільки покращилось чи погіршилось регулювання для кожної зі сфер розвитку.

Ключові слова: регуляторна політика; національна економіка; оцінка; еластичність розвитку; показники оцінки; індикатори

© Разумова Г. В., к.е.н., 2019

UDC 351:338.24

APPROACH TO REGULATORY POLICY EVALUATION AND ITS EFFECTS ON ECONOMIC DEVELOPMENT

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.78.380

Razumova A., PhD in Economics*Prydniprovskaya state academy of civil engineering and architecture*

It has been determined that the national economy is a multidimensional system that requires a specific approach to evaluation, which can take into account all its aspects. The purpose of the study is to develop an approach to the assessment of regulatory policy and its results, which allows taking into account the impact of changes in regulatory policy. The criteria and indicators for assessing the development of the national economy (the results of regulatory policy), as well as indicators of the assessment of changes in the regulatory policy, have been determined. As a criterion for assessing regulatory policy, the degree of return from regulatory changes has been selected. At the same time, the coefficient of elasticity of the development of spheres from changes in regulation has been proposed to use as indicator that most accurately reflects this criterion. The place of the system of indicators for assessing the development of the national economy in the assessment of regulatory policy has been analyzed. An approach to the assessment of regulatory policy has been developed, which, unlike the other, is based on the determination of the elasticity of the development of spheres from the change of regulatory policy with the use of correlation and regression analysis and modeling tools. The presented approach allows to take into account the impact of changes in regulatory policy, which leads to a corresponding change in development in certain areas of the national economy. The approach to the evaluation of regulatory policy and its results is based on indicators used by the World Bank experts in Sustainable Economic Development Assessment, as well as indicators of the Doing Business rating, Worldwide Governance Indicators and indicators of the Business regulation of the Economic Freedom of the World rating. Subsystems of indicators of the proposed approach can be used as independent structural elements, on the basis of which comprehensive information about a certain process can be obtained. Thus, the subsystem of indicators for assessing the development of the national economy by fields serves as a basis for obtaining a comprehensive picture of the changes, which take place in various spheres, as well as the identification of problem areas. The subsystem of the indicators of regulatory policy assessment, in turn, serves as a basis for obtaining information on the improvement or deterioration of regulation for each of the areas of development.

Keywords: regulatory policy; national economy; evaluation; elasticity of development; indicators of evaluation; indicators

Актуальність проблеми. Питання раціонального державного регулювання економіки актуальне для сучасного етапу економічного розвитку. Основою оздоровлення національної економіки України є ефективний механізм регулювання економічного розвитку, що здатний

своєчасно реагувати на широкий спектр проблем та викликів. Саме тому формування регуляторної політики розвитку національної економіки повинно реалізовуватись на основі, перш за все, оцінки існуючого рівня розвитку, що дасть змогу здійснювати ефективне управління на місцевому, національному та глобальному рівнях.

Аналіз останніх наукових досліджень. В Україні вивченню питань, пов'язаних з державним регулюванням економіки та оцінкою регуляторної політики, присвячені дослідження багатьох науковців. Зокрема: В. Є. Воротін, А. Д. Глушко, І. В. Колупаєва, В. І. Ляшенко, А. А. Мещеряков, Н. В. Осадча, С. В. Степаненко та інші. Але, незважаючи на численні дослідження, проблемні аспекти оцінки регуляторної політики розвитку національної економіки потребують додаткових досліджень. Так, на нашу думку, необхідно розглянути оцінювання регуляторної політики та її вплив на розвиток економіки з урахуванням такого критерію як ступінь віддачі від змін в галузі регулювання.

Мета роботи – розробка підходу до оцінки регуляторної політики та її результатів, який дозволяє врахувати віддачу від змін в регуляторній політиці.

Викладення основного матеріалу дослідження. Як зазначає Воротін В. Є. державне регулювання – це регулюючий вплив держави на економічні процеси відповідними засобами з метою орієнтації суб'єктів господарювання і окремих громадян на досягнення конкретних цілей і раціональних пріоритетів державної політики. Таке регулювання «спрямоване на реалізацію всіх функцій держави і покликане створити умови для раціонального функціонування ринкового господарювання в державі» [1].

Розробка правильної обґрунтованої державної регуляторної політики неможлива без проведення її оцінювання. Так, згідно Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» «прогнозні та програмні документи економічного і соціального розвитку розробляються на основі комплексного аналізу демографічної ситуації, стану використання природного, виробничого, науково-технічного та трудового потенціалу, конкурентоспроможності вітчизняної економіки, оцінки досягнутого рівня розвитку економіки і соціальної сфери та з урахуванням впливу зовнішніх політичних, економічних та інших факторів і очікуваних тенденцій зміни впливу цих факторів у перспективі» [2].

Ляшенко В. І. зазначає, що регулювання економічної системи відбувається з використанням регуляторного режиму, який складається із множини цілей, стратегій, суб'єктів, стимулів, обмежень та алгоритмів дій [3].

Таким чином, національна економіка – є складною багатоаспектною системою, що потребує специфічного підходу до оцінювання, який зможе врахувати всі її аспекти.

У попередніх дослідженнях було запропоновано проведення оцінювання розвитку національної економіки за сферами [4], з врахуванням якого може бути проведена оцінка стану та результатів регуляторної політики.

Виходячи з існування різних варіацій у підходах до встановлення результатів функціонування сучасних суб'єктів господарювання, загально визнаним у сучасних економічних дослідженнях повинно виступати, як стверджує Н. В. Поліщук, «використання науково-обґрунтованих основ теорії, методології та практики побудови комплексної системи оцінювання результатів діяльності з погляду її кінцевих наслідків» [5].

В нашому дослідженні у якості результатів регулювання обрано індекс зміни показників за сферами розвитку національної економіки. Підхід до оцінки регуляторної політики наведено на рис. 1.

Перш за все, згідно рис. 1, варто зосередити увагу на виборі критеріїв оцінки регуляторної політики. На наш погляд таким критерієм може бути ступінь віддачі від змін в галузі регулювання. При цьому індикатором, що найточніше відбиває даний критерій може бути коефіцієнт еластичності розвитку за сферами від змін у регулюванні.

Для того, щоб визначити еластичність розвитку за сферами розвитку економіки від зміни регуляторної політики, варто:

- визначити результати регулювання за сферами з використанням індексів зміни показників за сферами розвитку національної економіки;
- визначити зміни регуляторної політики на основі індексу зміни за показниками, що характеризують регуляторну політику;
- зробити відбір значущих індексів зміни за показниками, що характеризують регуляторну політику, для кожної сфери та визначити їх вагомість;
- визначити узагальнюючі показники зміни регуляторної політики в кожній сфері.



*Рис. 1 Підхід до оцінки регуляторної політики та її результатів
Джерело: розроблено автором*

З врахуванням отриманих результатів пропонується визначити коефіцієнти еластичності результатів регулювання за сферами від зміни в галузі регулювання.

Перш ніж проводити оцінювання, варто приділити увагу формуванню системи показників, на основі яких буде проводитися оцінка, та визначати індикатори результативності.

При цьому система показників може бути представлена у вигляді двох підсистем: показників оцінки розвитку національної економіки (результатів регуляторної політики) та показників оцінки змін регуляторної політики.

Підсистема показників оцінки розвитку національної економіки нами побудовано на індикаторах, що використовуються фахівцями Світового банку при оцінці стійкого економічного розвитку – Sustainable Economic Development Assessment (SEDA). Такий підхід, на нашу думку, дасть змогу найбільш повно оцінити розвиток національної економіки.

SEDA дозволяє діагностувати соціальні та економічні умови розвитку на основі індикаторів, що згруповано у три категорії:

- категорія «Економіка» (розмірів доходів, економічна стабільність і зайнятість);
- категорія «Інвестиції» (освіта, охорона здоров'я та інфраструктура);
- категорія «Сталий розвиток» (навколишнє середовища і три аспекти соціальної інтеграції: рівність, громадянське суспільство і управління) [6].

Проте, використання такої великої кількості показників може бути виправданим за умови, що всі вони задовольняють певним вимогам.

Як зазначено на рис. 1 до показників, що характеризують регуляторну політику пропонується відносити:

- складові рейтингу Doing Business (кожна з цих складових так чи інакше характеризує регулювання національної економіки): реєстрація підприємств, отримання дозволів на будівництво, підключення до систем електропостачання, реєстрація власності, отримання кредитів, захист міноритарних інвесторів, оподаткування, міжнародна торгівля, забезпечення виконання контрактів, усунення неплатоспроможності [7];
- два індикатори Worldwide Governance Indicators (саме ці два індикатори характеризують регуляторну політику в країні): індикатори якості регулювання та ефективності уряду рейтингу [8];
- три показники 5-ї складової регулювання бізнесу рейтингу Economic Freedom of the World: регулювання кредитного ринку, регулювання ринку праці та регулювання підприємництва [9, с. 5].

Згадані вище складові системи показників (її підсистеми) можуть бути використані як самостійні структурні елементи, на основі яких може бути отримана вичерпна інформація про певний процес:

- підсистема показників оцінки розвитку національної економіки за сферами, на основі яких визначаються індекси зміни, що в

подальшому зводяться в агреговані індекси, – служить підґрунтям для отримання всебічного уявлення про зміни, що відбуваються в різних сферах, а також виокремлення проблемних сфер;

- підсистема показників оцінки регуляторної політики, на основі яких визначаються індекси зміни, що в подальшому зводяться в узагальнюючі індекси, – служить підґрунтям для отримання інформації про те, наскільки покращилось чи погіршилось регулювання для кожної зі сфер розвитку.

На рис. 2 представлено місце системи показників оцінки розвитку національної економіки в оцінюванні регуляторної політики.



*Рис. 2 Місце системи показників оцінки розвитку національної економіки в оцінюванні регуляторної політики
Джерело: розроблено автором*

Крім того, що розглянуті підсистеми можуть використовуватися відокремлено, завдяки їх співставленню та спільному дослідженню стає можливим визначення індикаторів оцінки регуляторної політики.

Висновки. Таким чином, розроблено підхід до оцінки регуляторної політики, що на відміну від інших ґрунтується на визначенні коефіцієнтів еластичності розвитку за сферами від зміни регуляторної політики із застосуванням інструментів кореляційно-регресійного аналізу та моделювання, та дозволяє врахувати віддачу від змін в регуляторній політиці, що призводить до відповідної зміни розвитку в окремих сферах національної економіки.

Проведене дослідження дає змогу визначити такий подальший напрям наукових досліджень - побудова системи показників, що може використовуватись для розрахунку індикаторів оцінки регуляторної політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Воротін В. Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій : монографія. Київ : УАД У, 2002. 392 с.
2. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України від 23 березня 2000 р. № 1602-III. Дата оновлення: 02.12.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>.
3. Ляшенко В.І. Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути. Донецьк : ДонНТУ, 2006. 668 с.
4. Razumova H. Methodical approach to polydiagnostic evaluation of the national economy development. The potential of modern science: collective monograph. Editor: Babych M.M. London, United Kingdom: Sciemcee Publishing. 2019. P. 173-182.
5. Поліщук Н.В. Науково-методологічні засади результативності функціонування сучасних економічних систем : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: : 08.00. Вінниця, 2011. 36 с.
6. Striking a Balance Between Well-Being and Growth: The 2018 Sustainable Economic Development Assessment. URL: <https://www.bcg.com/publications/2018/seda-striking-balance-between-well-being-growth.aspx>.
7. Ease of Doing Business Score and Ease of Doing Business Ranking. URL: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB19-Chapters/DB19-Score-and-DBRankings.pdf>.
8. The Worldwide Governance Indicators (WGI) project. URL: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#home>.
9. Economic Freedom of the World: 2008 Annual Report. URL: <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/EconomicFreedomoftheWorld2008.pdf>.

10. Глушко А. Д. Оцінка ефективності державної регуляторної політики у сфері внутрішньої торгівлі в Україні. *Економіка і регіон*. 2012. № 6 (37). С. 82-89.
11. Колупаєва І.В. Механізм регуляторної політики держави: сутність та детермінанти. *Ефективна економіка*. 2016. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5325>.
12. Мещеряков А. А. Регуляторна політика як складова забезпечення економічної безпеки в Україні. *Вісник митної служби України*. Серія «Економіка». 2011. № 1. С. 34-39.
13. Осадча Н.В. Зміни регуляторної політики України в умовах підписання асоціації з Європейським Союзом. *Вісник економічної науки України*. 2014. № 3. С. 71-75
14. Степаненко С. В. Визначення основних засад регуляторного втручання в економіку залежно від функцій держави в реалізації цілей суспільного розвитку. *Актуальні проблеми державного управління*. 2013. № 1 (43). С. 147-152.
15. Разумова Г.В. Головні аспекти реалізації державної молодіжної політики в Україні в умовах децентралізації. *Економічний простір*. 2018. № 132. С. 83-94. DOI 10.30838/P.ES.2224.240418.83.53

REFERENCES:

1. Vorotin, V. Ye. (2002). *Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій [Macroeconomic regulation in the conditions of global transformations]*. Kyiv: UADU [in Ukrainian].
2. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України [The Law of Ukraine «On the state forecasting and development of economic and social programs development of Ukraine»]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1602-14> [in Ukrainian].
3. Liashenko, V. I. (2006). *Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути [Regulation of the development of economic systems: theory, regimes, institutes]*. Donetsk: DonNTU [in Ukrainian].
4. Razumova, H. (2019). Methodical approach to polydiagnostic evaluation of the national economy development. *The potential of modern science (Vols. 2)*, (pp. 173-182). London, United Kingdom: Sciemcee Publishing.
5. Polishchuk, N. V. (2011). *Науково-методологічні засади результативності функціонування сучасних економічних систем [Scientific and methodological principles of the functioning effectiveness of modern economic systems]*. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Vinnytsia [in Ukrainian].
6. Striking a Balance Between Well-Being and Growth: The 2018 Sustainable Economic Development Assessment. *bcg.com*. Retrieved from <https://www.bcg.com/publications/2018/seda-striking-balance-between-well-being-growth.aspx>.

7. Ease of Doing Business Score and Ease of Doing Business Ranking. *doingbusiness.org*. Retrieved from: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB19-Chapters/DB19-Score-and-DBRankings.pdf>.
8. The Worldwide Governance Indicators (WGI) project. *info.worldbank.org*. Retrieved from <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#home>.
9. Economic Freedom of the World: 2008 Annual Report. *fraserinstitute.org*. Retrieved from <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/EconomicFreedomoftheWorld2008.pdf>.
10. Glushko, A. D. (2012) Otsinka efektyvnosti derzhavnoi rehuliatornoï polityky u sferi vnutrishnoi torhivli v Ukraini [An estimation of efficiency of state regulatory policy is in the field of domestic trade in Ukraine]. *Ekonomika i rehion – Economy and region*, 6 (37), 82-89 [in Ukrainian].
11. Kolupaieva, I. V. (2016). Mekhanizm rehuliatornoï polityky derzhavy: sutnist ta determinanty [The mechanism of regulatory policy: the nature and determinants]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, 12. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5325> [in Ukrainian].
12. Meshcheriakov, A. A. (2011). Rehuliatorna polityka yak skladova zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky v Ukraini [Regulatory policy as a component of ensuring economic security in Ukraine]. *Visnyk mytnoi sluzhby Ukrainy – Bulletin of the Customs Service of Ukraine*, 1. 34-39 [in Ukrainian].
13. Osadcha, N. V. (2014). Zminy rehuliatornoï polityky Ukrainy v umovakh pidpysannia asotsiatsii z Yevropeiskym Soiuzom [Changes in the regulatory policy of Ukraine in the conditions of signing the association with the European Union]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy – Bulletin of Economic Science of Ukraine*, 3, 71-75 [in Ukrainian].
14. Stepanenko, S. V. (2013). Vyznachennia osnovnykh zasad rehuliatornoho vtruchannia v ekonomiku zalezho vid funktsii derzhavy v realizatsii tsilei suspilnoho rozvytku [Determination of the basic principles of regulatory intervention in the economy depending on the functions of the state in the realization of the goals of social development]. *Aktualni problemy derzhavnogo upravlinnia – Actual problems of public administration*, 1 (43), 147-152 [in Ukrainian].
15. Razumova, H. V. (2018). Holovni aspekty realizatsii derzhavnoi molodizhnoi polityky v Ukraini v umovakh detsentralizatsii [The main aspects of the state youth policy realization in Ukraine within the framework of decentralization]. *Ekonomichniy prostir – Economic scope*, 132, 83-94 152 [in Ukrainian]. DOI 10.30838/P.ES.2224.240418.83.53

УДК 331.2 : 331.101.262 (477)

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ
МІНІМАЛЬНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В СИСТЕМІ ЗБЕРЕЖЕННЯ
ЯКОСТІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.88.381

Степура Т. М., к.е.н.,*Національний університет «Львівська політехніка»***Матійчук О. І., к.е.н.***Український католицький університет*

Розглянуто сутність мінімальної заробітної плати та її функції у системі збереження якості людського потенціалу регіонів України. Розкрито взаємозв'язок мінімальної заробітної плати з прожитковим мінімумом й іншими соціальними стандартами. Визначено роль матеріального стимулювання праці у процесі збереження якості людського потенціалу. При цьому вказано, що найважливішими функціями заробітної плати є як збереження якості людського потенціалу регіонів України, так і підтримка балансу на ринку праці. У комплексі це повинно забезпечити достатній рівень протекціонізму доходів населення. Основні висновки статті базуються також на Концепції гідної праці, одним із положень якої є гідна оплата праці, а також на інших Конвенціях і Рекомендаціях Міжнародної організації праці. Визначено, що організація оплати праці та її рівень повинні формуватися з урахуванням величини прожиткового мінімуму, межі бідності, базової тарифної ставки. Особливо актуальним це є з огляду на значні показники бідності в Україні, що охоплюють близько чверті її населення. Показники бідності залишаються високими при використанні різних підходів і оцінок до її рівня і глибини. Також значною проблемою є необґрунтоване послаблення регламентації трудових відносин нормативно-правовими методами. Це проявляється у несвоєчасному укладанні трудових договорів (контрактів) і поширенні неформальної зайнятості, нехтуванні створенням комісій з присвоєння і підвищення тарифно-кваліфікаційних розрядів працівникам. Запропоноване поетапне підвищення оплати праці в економіці країни, ширше використання тарифно-кваліфікаційних сіток, формування пропорційного та соціально й економічно обґрунтованого співвідношення тарифних ставок, соціальних стандартів, мінімальної заробітної плати, поступового збільшення частки заробітної плати у доходах населення України. Наведене є запорукою успішного вирішення проблеми збереження якості людського потенціалу України у частині протекціонізму доходів населення та зростання його добробуту. Це, в свою чергу, створить умови для відтворення ознак якості людського потенціалу на рівні, не нижчому від уже досягнутого, або й на вищому.

Ключові слова: заробітна плата; якість людського потенціалу; тарифікація; організація оплати праці; мінімальна заробітна плата; прожитковий мінімум; бідність; соціальні стандарти

© Степура Т. М., к.е.н., Матійчук О. І., к.е.н., 2019

UDC 331.2 : 331.101.262 (477)

SOCIO-ECONOMIC ESSENCE AND FUNCTIONS OF MINIMUM WAGES IN THE PRESERVING SYSTEM OF HUMAN POTENTIAL QUALITY OF UKRAINE REGIONS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.88.381

Stepura T. M., PhD in Economics,*Lviv Polytechnic National University***Matychuk O. I., PhD in Economics***Ukrainian Catholic University*

The essence of the minimum wage and its functions in the system of preserving human potential quality of Ukraine regions was considered. The relationship between the minimum wage with the subsistence minimum and other social standards was revealed. The role of material incentives for labor in the process of preserving human potential quality. It was indicated that the most important salary functions are both preserving the quality of human potential of Ukraine regions and maintaining the balance in the labor market. In the complex, this should ensure a sufficient level of incomes protection. The main conclusions of the article are also based on the Decent Work's Concept, one of the provisions of which is decent wages, as well as in other Conventions and Recommendations of the International Labor Organization. It was determined that the salary organization and its level should be formed with taking into account subsistence minimum size, the poverty line, the basic tariff rate. This is especially true because of the significant poverty indicators in Ukraine, which cover about a quarter of its population. Poverty rates remain high when using different approaches and assessments to its level and depth. Also, a significant problem is the unjustified weakening of labor relations regulation by regulatory and legal methods. It manifests in the untimely conclusion of labor contracts and spreading of informal employment, the neglecting of the commissions creation on the assignment and increasing of tariff-qualification digits for employees. Phased increase of labor remuneration in the country economy, wider use of tariff and qualification networks, the formation of a proportional socially and economically justified ratio of tariff rates, social standards, minimum wages, and a gradual increase in the wages share in the income of the Ukraine population was proposed. The above is a guarantee of a successful solution to the problem of preserving the human potential quality of Ukraine in the part of incomes protection and growth of the welfare. This, in turn, will create conditions for the reproduction of the signs of the human potential quality at a level not lower than already achieved, or at the higher level.

Keywords: wages; human potential quality; tariffication; wage organization; minimum wage; living wage; poverty; social standards

Актуальність проблеми. Маркером високого рівня розвитку соціальної відповідальності є встановлення та регламентація трудових відносин чітко у межах чинного законодавства. В Україні у своїй діяльності державні і приватні підприємства, установи, організації (ПУО) та фізичні особи, які використовують найману працю, при організації

оплати праці керуються нормами Кодексу законів про працю України, Законами України «Про оплату праці», «Про колективні договори і угоди» та іншими нормативно-правовими актами. Ці законодавчі і нормативні акти дали можливість запровадити в Україні мінімальну заробітну плату (МЗП), як державний соціальний стандарт на всіх рівнях: загальнодержавному, галузевому, регіональному. Одночасно мали створитись передумови для збереження та нарощування якості людського потенціалу (ЯЛП).

Використовуючи світовий досвід і керуючись Конвенціями і Рекомендаціями Міжнародної організації праці (МОП), концепцією гідної праці, а також на основі чинного трудового законодавства, у більшості ПУО укладені колективні договори. Разом з тим, у Львівській області колективними договорами у 2017 році охоплено тільки 73,2% облікової чисельності штатних працівників, тобто більш ніж четверта частина залишається поза договірним процесом. На ПУО, де укладені колективні договори у 32,4% працівників розмір мінімальної тарифної ставки (окладу) нижчий від законодавчо встановленої мінімальної заробітної плати. Це найбільш поширено у будівництві, транспорті, охороні здоров'я, мистецтві [1]. Отже, не забезпечується рівень державної соціальної гарантії щодо розміру МЗП. Таке становище утруднює створення сприятливих передумов для формування ЯЛП. Адже саме заробітна плата має бути основною складовою доходів населення, які у кінцевому підсумку формують добробут родини. Найважливішою функцією заробітної плати у контексті збереження ЯЛП має стати формування такого балансу на ринку праці, який би забезпечив створення достатнього рівня протекціонізму доходів населення, водночас призупинення розгортання процесів заміщення праці основним капіталом в умовах зміни змісту праці. Реформування системи оплати праці має обмежити зростання вторинного ринку праці в Україні, натомість стимулювати розвиток та підтримку кваліфікованої праці, стримувати темпи міграційного відтоку, в тому числі й високоосвічених кадрів.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питанням організації оплати праці та її ролі в мотивації працівників присвячені дослідження багатьох учених-економістів. У своїх працях вони обґрунтовують необхідність підвищення мінімального рівня оплати праці, що приведе до нормативного врегулювання системи соціальних стандартів та буде мати вплив на вирішення в Україні соціальних і економічних проблем.

Проблемам удосконалення організації оплати праці на основі державного і договірної її регулювання присвятили свої праці ряд українських науковців, зокрема Д. Богиня, О. Грішнова, Р. Горловський, В. Данюк, О. Додонов, В. Думанська, Т. Завіновська, Н. Ковальов, К. Крищенко, Г. Куліков, В. Кузьменко, Е. Лібанова, І. Ломонов, О. Павловська, Н. Павловська, С. Савкова, М. Семікіна, С. Сардак, В. Сладкевич, Ю. Спасенко, Б. Сташків, К. Ульянов, Г. Філюк, С. Цимбалюк, М. Шаповал, С. Шелешкова, Г. Шкурін, В. Юдіна і інші.

Так, Т. Г. Завіновська вважає, що «мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірах, не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості в розрахунку на працездатну особу» [2, с. 80]. Уведення обґрунтованого розміру мінімальної заробітної плати є одним з інструментів державного регулювання заробітної плати і сприяє мотивації до праці, зниженню надмірної диференціації доходів, на що вказують С. Шелешкова і Ю. Спасенко [3]. К. Крищенко звертає увагу на необхідність «встановлення науково обґрунтованого рівня мінімальної заробітної плати та регулярний її перегляд залежно від рівня економічного розвитку держави» [4]. Разом з тим, залишаються недостатньо вивченими питання взаємозв'язку МЗП з рівнем прожиткового мінімуму, вплив МЗП і прожиткового мінімуму на тарифну систему, яка діє для різних категорій працівників.

Важливим моментом є відсутність досліджень власне зв'язку системи оплати праці в економіці та процесів збереження ЯЛП. Саме тому **метою дослідження** є з'ясування ролі і функції МЗП, прожиткового мінімуму, мінімального споживчого бюджету в організації оплати праці і матеріального стимулювання працівників ПУО та виявлення ролі системи оплати праці у процесі збереження ЯЛП.

Викладення основного матеріалу дослідження. Закономірно, що організація оплати праці і її рівень в багатьох країнах світу поставлені в залежність від мінімальної заробітної плати. Цей показник є динамічним і залежить від багатьох чинників. Як правило, розмір МЗП переглядається з урахуванням вартості життя та інших умов і пов'язуються з прожитковим мінімумом й іншими соціальними стандартами. Це робиться з метою поліпшення соціально-трудоких відносин і підвищення рівня життя і мало б формувати сприятливі умови для підвищення ЯЛП. У Конвенціях і Рекомендаціях МОП передбачені критерії, що визначають мінімальний рівень життя, який повинні встановити країни - члени МОП і визначити для себе рівень МЗП. У першу чергу, необхідно забезпечити

мінімальні потреби працюючих і їхніх родин в продуктах харчування, житлі, одязі, медичному обслуговуванні, освіті тощо. Підходи до визначення функцій МЗП в різних країнах відрізняються: від захисту найманих працівників від бідності, до надання функції регулювання всієї системи оплати праці в країні.

Так, К. Макконелл і С. Брю вважають, що «минимальная заработная плата (minimum wage) – самая низкая заработная плата (ее ставка), которую предприниматели на законных основаниях выплачивают за час работы» [5, с. 390]. Сучасне визначення МЗП у Кодексі законів про працю України: «Мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці (обсяг робіт). Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств, установ, організацій усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб» [6].

Разом з тим слід зауважити, що у більшості країн з розвинутою економікою МЗП виступає не тільки як соціальна гарантія, а є макроекономічним регулятором заробітної плати і встановлюється на загальнонаціональному рівні. Оскільки в Україні МЗП виконує як соціальну функцію, так і функцію державного і договірного регулювання заробітної плати на макроекономічному рівні, то МЗП повинна кореспондуватися з економічним ростом, а не бути лише технічним нормативом для встановлення соціальних стандартів. Тому, розглядаючи сутність МЗП доцільно з'ясувати який взаємозв'язок МЗП з прожитковим мінімумом, середньою номінальною заробітною платою, величиною мінімального споживчого бюджету, межею бідності, базовою тарифною ставкою (окладом).

Прожитковий мінімум – це вартісна величина набору продуктів харчування, набору непродовольчих товарів, набору послуг для чотирьох основних соціально-демографічних груп: дітей до 6 років, дітей від 6 до 18 років, працездатних осіб і осіб, які втратили працездатність.

Якщо МЗП має становити 2-2,5 прожиткових мінімуми, а співвідношення між розміром мінімальної та середньої заробітної плати має бути 1:3 [7], то таких пропорцій в Україні не спостерігається упродовж тривалого періоду, починаючи з 2000 року (табл.1).

Таблиця 1 – Порівняльний аналіз заробітної плати в Україні, 2000–2018 роки

Показники	2000р.	2001р.	2002р.	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.
Мінімальна заробітна плата, грн	74 90 118	118 118	140 165	185 205	205 237	262 332	350 375 400	400 420 460	515 525 545 605	605 625 630 740	869 884 888 907 922	941 960 985 1004	1073 1094 1102 1118 1134	1147 1218	1218	1218 1378	1378 1450 1600	3200	3723
Середня МЗП, грн.	100	118	153	195	221	297	365	427	532	642	894	963	1098	1153	1218	1271	1559	3200	3723
Темпи зростання МЗП, %	x	118,0	129,6	127,4	113,3	134,4	122,9	115,9	124,6	120,7	139,2	107,7	114,0	105,0	105,6	104,3	122,7	205,3	116,3
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн.	230	311	376	462	590	806	1041	1351	1805	1906	2239	2633	3026	3265	3480	4195	5183	7104	8711*
Темпи зростання середньомісячної номінальної заробітної плати, %	x	135,2	121,0	122,8	127,5	136,7	129,2	129,8	133,6	105,5	117,5	117,6	115,5	107,9	106,0	120,5	123,6	137,1	122,6
Прожитковий мінімум на одну особу працездатного віку (на 01.11), грн.	288	331	365	365	387	453	505	568	669	744	907	985	1118	1147	1218	1378	1450	1684	1841
Темпи зростання прожиткового мінімуму, %	x	114,9	110,3	100,0	106,0	117,1	111,5	112,5	117,8	111,2	121,9	108,6	113,5	102,6	106,2	113,1	105,2	116,1	109,3
Темпи зростання споживчих цін, %	x	112,0	100,8	105,2	109,0	113,5	109,1	112,8	125,2	115,9	109,4	108,0	100,6	99,7	112,1	148,7	113,9	114,4	111,1*
Темпи зростання реальної заробітної плати, %	x	119,3	118,2	115,2	123,8	120,3	120,1	112,5	106,3	90,8	110,2	108,7	114,4	108,2	93,5	79,8	109,0	119,1	-

* дані за січень-листопад
Джерело: розраховано авторами за [8]

За період, що аналізується (2000-2018 роки), всі показники, які пов'язані з МЗП мають тенденцію до зростання. Однак, в окремі роки розмір МЗП менший, ніж прийнятий прожитковий мінімум для працездатних осіб, який не завжди наближений до реального. Темп зростання середньомісячної номінальної заробітної плати в останні роки випереджає темпи зростання прожиткового мінімуму, але збільшення росту споживчих цін має негативний вплив на розміри реальної заробітної плати. Середньорічний темп зростання МЗП за 2000- 2018 роки становить 23,7%, номінальної заробітної плати – 22,8%, прожиткового мінімуму на одну особу працездатного віку – 11,0%, споживчих цін – 12,3%, реальної заробітної плати – 9,4%.

Важливо також з'ясувати, який взаємозв'язок МЗП з показниками, які характеризують бідність, чи можна стверджувати, що при зростанні МЗП і номінальної заробітної плати суспільство багатіє.

Дані, що характеризують вартісні показники бідності в Україні, наведено у таблиці 2.

Таблиця 2 – Основні показники бідності в Україні

Показники	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Межа бідності (грн. на 1 особу на місяць)	156	365	944	1062	1125	1160	1235	1245	1250
Рівень бідності, %	26,4	27,1	24,1	24,3	25,5	25,8	26,5	26,7	27,9
Межа злиденності (грн. на 1 особу на місяць)	129	292	755	867	885	895	917	938	941
Рівень злиденності, %	13,9	14,4	11,2	11,2	11,8	13,5	14,9	15,2	15,5

Джерело: [9]

Як видно з даних таблиці 2, рівень бідності достатньо стабільний і становить близько четверті населення України. Тривожним є зростання злиденності в останні роки. Бідність пов'язана з грошовими доходами і скупними ресурсами домогосподарства, які мають опосередкований зв'язок з рівнем оплати праці та іншими соціальними стандартами і залежать від кількості членів сім'ї, наявності дітей і інших непрацездатних. Якщо сім'я має середньомісячний сукупний дохід,

нижчий від прожиткового мінімуму для членів сім'ї, то вона є малозабезпеченою. Для кожного домогосподарства цей показник буде різним і залежить від складу сім'ї і інших чинників. Під бідністю розуміють «неможливість підтримувати мінімальний рівень споживання, що визначається на основі фізіологічних соціальних та культурно обумовлених нормативів» [10]. Міжнародний критерій визначення межі бідності передбачає, що люди, які можуть дозволити собі харчування менш ніж 2100 кілокалорій на день є межею бідності. Абсолютна концепція бідності – це набір певних товарів і послуг, які є мінімумом для повноцінного життя людини і фактично є величиною мінімального споживчого бюджету на одного члена домогосподарства на місяць.

Важливим є співставлення основних соціальних стандартів, що сформувалися в Україні. Співвідношення між розміром МЗП і прожитковим мінімумом та середньою номінальною заробітною платою одного працівника характеризується даними таблиці 3.

Таблиця 3 – Співвідношення МЗП з прожитковим мінімумом (ПМ) і іншими соціальними стандартами, 2000-2017 роки

Показники	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Рівень МЗП до ПМ для працездатних осіб	0,35	0,66	0,99	0,92	1,08	1,90
Рівень МЗП до середньої заробітної плати	0,43	0,37	0,40	0,30	0,30	0,45
Рівень МЗП до межі бідності	0,64	0,81	0,95	1,02	1,25	1,27

Джерело: розраховано за [8, 9]

Отже, ситуація дещо покращилась у 2016 році, а до того була катастрофічною: розмір МЗП був нижчим прожиткового мінімуму і лише у 2015 році незначно перевищив межу бідності. Таким чином, МЗП не виконувала навіть функцію соціального захисту, не говорячи про стимулюючу роль.

Підходи до визначення бідності у різних країнах відмінні. Одним з критеріїв абсолютної бідності визнана номінальна середньосвітова межа бідності у \$5 на день для одного члена сім'ї домогосподарства, для країн Європи – \$4,3, Африки – \$1,07, а для країн Карибського басейну – \$2,15 доларів [10].

Розглядаючи тенденцію зростання МЗП в країнах Європи та України у валютному еквіваленті, можна зробити висновок, що при курсовому коливанні долара і девальвації гривні цей показник в Україні має тенденцію до недостатнього зростання (табл.4).

Таблиця 4 – Мінімальна заробітна плата в окремих країнах Євросоюзу та в Україні, євро на місяць

Країна	2006 р.	2017 р.	2017 р. в % до 2006 р.
Люксембург	1467	1999	136,3
Польща	234	464	198,3
Естонія	192	470	244,8
Литва	159	380	239,0
Болгарія	82	235	286,6
Румунія	90	321	356,7
Україна	60	133	221,7

Джерело: розраховано за [11]

Розмір МЗП, встановлений в Україні з 01.01.2019 р., становить 22,13 грн. і при 8-год. робочому дні складає приблизно 6 дол. в день, що незначно вище середньосвітової межі бідності. Тобто Україна залишається серед країн із високим рівнем бідності і навіть підвищення МЗП у 2019 році до 4173 грн. (133 євро) не дозволяє наблизитись до МЗП країн Євросоюзу.

МЗП в Україні покликана виконувати в основному соціальну функцію – захист найманих працівників. Працівники ПУО, що фінансуються з бюджету, оплата яких проводиться за єдиною тарифною сіткою (ЄТС), з першого по одинадцятий розряд одержують заробітну плату на рівні 3723 грн., що приведе до «зрівнялівки» в оплаті праці працівників різного рівня кваліфікації, до порушення міжкваліфікаційних і міжпосадових співвідношень в оплаті праці. Тобто розмір МЗП випередив прожитковий мінімуму у 2 рази. При цьому розмір прожиткового мінімуму став базовою тарифною ставкою (окладом). Базова тарифна ставка (оклад) – рівень оплати працівників першого розряду тарифної сітки, який не може бути меншим від чинної МЗП і дає можливість впливати на зростання оплати праці працівників ПУО і прив'язати заробітну плату до рівня МЗП в усіх сферах економіки. Таким чином існуючі тарифні сітки для різних категорій працівників при існуючих тарифних коефіцієнтах втрачають своє призначення, оскільки розмір тарифних ставок знівельовано.

Прийняття прожиткового мінімуму, чи якогось іншого мінімального розміру при встановленні посадового окладу (тарифної ставки) першого розряду тарифної сітки вимагає перегляду і удосконалення діючої тарифної системи, як складової системи оплати праці. Необхідно диференціювати не лише кваліфіковану працю від некваліфікованої, але й ранжувати міжпосадові та міжкваліфікаційні співвідношення на основі впровадження в Україні єдиної тарифної сітки (ЄТС) для всіх працівників ПУО як державного, так і недержавного сектору економіки. Нормування мінімальної і максимальної зарплати з боку держави дасть можливість впливати на зростання базових тарифних ставок (окладів) і тарифних ставок (окладів) вищих розрядів у всіх сферах економіки.

Базовою тарифною ставкою (окладом) для розрахунку необхідно брати МЗП, яка є державною гарантією в оплаті праці і вона повинна кореспондуватися з економічним ростом, а не бути лише технічним нормативом, соціальним стандартом. Заробітна плата держслужбовців і інших чиновників також має бути прив'язана до рівня мінімальної заробітної плати в єдиній тарифній сітці і її розмір не повинен встановлюватися «точковим методом» для різних посад окремими законами і підзаконними актами.

Базова тарифна ставка (оклад) – це ставка першого розряду тарифної сітки, яка не повинна бути меншою від чинної мінімальної заробітної плати, і є засобом державного регулювання заробітної плати в більшості країн світу. Базова тарифна ставка(оклад) – це не тільки гарантований мінімум, нижче якого не може бути оплата працівників, але і рівень оплати працівників першого розряду тарифної сітки, для розрахунку посадових окладів (ставок) всіх наступних розрядів. Щоб забезпечити всім працівникам оплату на рівні мінімальної заробітної плати. роботодавці можуть йти на зменшення додаткової зверхтарифної частини оплати – доплат, надбавок, премій, заохочувальних та компенсаційних виплат на користь основної оплати за тарифом.

Послаблення регламентації трудових відносин нормативно-правовими методами, що проявляється у несвоєчасному укладанні трудових договорів (контрактів) і поширенні неформальної зайнятості, відсутність на багатьох ПУО первинних профспілкових організацій і укладених колективних договорів, нехтування створенням тарифно-кваліфікаційних комісій з присвоєння і підвищення кваліфікаційних

розрядів робітникам зменшує дієвість контролю громадськості за дотриманням законодавства про працю. Покладання контролю і перевірок на Державну службу України з питань праці і збільшення штрафів за порушення законодавства про працю може провокувати корупцію і частина заробітної плати буде залишатися в тіні, з якої не будуть справлятися податки та проводитися відрахування до єдиного соціального внеску. Тому єдиним шляхом вирішення протиріч має бути поступове підвищення оплати праці в економіці країни та збільшення її частки у сукупних доходах населення. Реалізація цього можлива лише за умови економічного зростання на засадах інноваційного розвитку, сприяння піднесенню галузей економіки на основі визначення регіональної пріоритетності (наприклад, туристично-рекреаційна сфера Львівщини, сільське господарство, будівництво).

Висновки. Підходи до визначення суті МЗП, враховуючи економічні міркування і вимоги економічного розвитку бувають різними в залежності від того, яку функцію виконує МЗП в окремо взятій країні. У більшості країн з розвиненою економікою МЗП виступає не тільки як соціальна гарантія, а є макроекономічним регулятором заробітної плати і встановлюється на загальнонаціональному рівні. В Україні МЗП виконує як соціальну функцію, так і функцію державного і договірного регулювання заробітної плати на макроекономічному рівні. МЗП повинна кореспондуватися з економічним ростом, а не бути лише технічним нормативом для встановлення соціальних стандартів. Сутність МЗП доцільно розглядати у взаємозв'язку з прожитковим мінімумом, середньою номінальною заробітною платою, величиною мінімального споживчого бюджету, межею бідності, базовою тарифною ставкою (окладом). Базова тарифна ставка (оклад) не може бути меншою від чинної МЗП і є засобом державного регулювання заробітної плати, що дає можливість впливати на рівень оплати праці працівників ПУО і прив'язати заробітну плату до рівня МЗП в усіх сферах економіки. Базова тарифна ставка (оклад) – це не тільки гарантований мінімум, нижче якого не може бути оплата працівників, але і рівень оплати працівників першого розряду тарифної сітки, для розрахунку посадових окладів (ставок) всіх наступних розрядів.

Реформування системи оплати праці – запорука формування підвалин добробуту населення. Лише продуктивна зайнятість, що має в

основі високу заробітну плату, може створити передумови для збереження якості людського потенціалу та її нарощування у майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Праця України у 2017 році : Статистичний збірник / відп. за випуск І. В. Сенік. – Київ, ТОВ Видавництво “Август Трейд”, 2018 – 270 с.
2. Завіновська Г.Т. Економіка праці Навч. посібник / Г. Т. Завіновська.- К.: КНЕУ, 2000. – 200с.
3. Шелешкова С. Заробітна плата як мотиваційна складова продуктивності праці / С. Шелешкова, Ю. Спасенко // Україна: аспекти праці. – 2006. – №2. – С.9- 17.
4. Крищенко К. Удосконалення організаційно – економічного механізму управління оплатою праці / К. Крищенко // Україна: аспекти праці. – 2007. –№6 – С. 9 -16.
5. Макконнелл Кемпбелл Р. Економикс: Принципы, проблемы и политика / Кемпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю. – В 2 т.: Пер.с англ., 11-го изд. – Т.2. – М.: Республика, 1992. – 400 с.
6. Кодекс законів про працю України : за станом на 11.10.2018 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
7. Баланда А. Інститут мінімальної заробітної плати: світовий досвід встановлення та проблеми України / А. Баланда, О. Варецька // Україна: аспекти праці. – 2005. – №4. – С. 38-44.
8. Мінімальна заробітна плата: Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/>
9. Сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Задорожна С. М. Інституційні механізми подолання бідності в Україні / С. М. Задорожна // Публічне адміністрування: наукові дослідження та розвиток. – № 2 (2). – 2016. – С. 37-55.
11. What’s Minimum Wage in European Union 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.reinischfischer.com/whats-minimum-wage-european-union-2017>

REFERENCES:

1. Senyk, I. V. (Eds). (2018). *Pracya v Ukrayini u 2017 rotsi [Statystychnyj zbirnyk]*. Kyiv: TOV Vydavnyctvo “Avgust Trejd” [in Ukrainian].
2. Zavinovska, G. T. (2000). *Ekonomika praci [Economy of Labour]*. K.: KNEU [in Ukrainian].

3. Sheleshkova, S., & Spasenko, Yu. (2006). Zarobitna plata yak motyvaciynna skladova produktyvnosti praci [Wages as a motivational component of labor productivity]. *Ukrayina: aspekty praci – Ukraine: Aspects of Labour*, 2, 9-17 [in Ukrainian].
4. Kryshhenko, K. (2007). Udoskonalennya organizacijno – ekonomichnogo mexanizmu upravlinnya oplatoyu praci [Improvement of the Organizational and Economic Mechanism of Labour Remuneration Management]. *Ukrayina: aspekty praci – Ukraine: Aspects of Labour*, 6, 9-16 [in Ukrainian].
5. Makkonnel, Kempbell R. & Bryu, Stenly L. (1992). *Ekonomyks: Prynцыpy, problemy i polytyka [Economics: Principles, Problems and Policies]*. (Trans. 11nd ed.). Moskva: Respublyka [in Russian].
6. Kodeks zakoniv pro pracyu Ukrayiny [Labour's Code Ukraine]. (2018, Oktober 11). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> [in Ukrainian].
7. Balanda, A. & Vareczka, O. (2005). Instytut minimalnoyi zarobitnoyi platy: svitovyj dosvid vstanovlennya ta problemy Ukrayiny [Institute of Minimum Wage: World Experience of Desigion and Problems of Ukraine]. *Ukrayina: aspekty praci – Ukraine: Aspects of Labour*, 4, 38-44 [in Ukrainian].
8. Minimalna zarobitna plata [Minimum Wage]. Minfin – Ministy of Finance. *minfin.com.ua*. Retrieved from: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/> [in Ukrainian].
9. Sajt Derzhavnoyi sluzhby statystyky [Site of State Statistics Service of Ukraine]. *ukrstat.gov.ua*. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
10. Zadorozhna, S. M. (2016). Instytucijni mexanizmy podolannya bidnosti v Ukrayini [Institutional Mechanisms for Combating Poverty in Ukraine]. *Publichne administruvannya: naukovy doslidzhennya ta rozvytok - Public Administration: Research and Development*, 2 (2), 37-55. [in Ukrainian]
11. What's Minimum Wage in European Union 2017 *reinisfischer.com* Retrieved from: <https://www.reinisfischer.com/whats-minimum-wage-european-union-2017>.

ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК: 336:338.124.4:005.212

ХАРАКТЕРНІ РИСИ ТА ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.101.382

Бугай В. З. к.е.н.,
Оніпко А. Д.

Запорізький національний університет м. Запоріжжя

В статті проведено аналіз трактування поняття «криза». Розглянуто основні групи причин криз на підприємстві. Проаналізовано сучасний стан економіки, виявлено чинники економічної нестабільності. Досліджено взаємозв'язок виникнення кризи на макро- та мікроекономічному рівнях, що дозволить виявити основні симптоми кризи на рівні держави та підприємства. Проаналізовано основні етапи діагностики кризи на підприємстві. Обґрунтовано необхідність проведення діагностики фінансового стану задля попередження кризових явищ. Розглянуто практичний механізм попередження та подолання криз на підприємстві. Досліджено перспективи впровадження процесу діагностики на підприємствах. Розглянуто головні етапи процесу діагностики. У статті відзначено, що чим раніше буде виявлена рання стадія розвитку кризи, тим легше буде стабілізувати становище на підприємстві шляхом впровадження антикризових заходів. Визначено першочергові завдання у разі виникнення кризових явищ на підприємстві. Проаналізовано вплив глибокого розуміння сутності та причин виникнення кризи допоможе уникнути її негативних наслідків, зокрема неплатоспроможності, банкрутства. Систематизовано основні методи діагностики фінансового стану для попередження виникнення кризи. Показано причини фінансових криз, а також систематизовано їх на дві групи: зовнішні та внутрішні. Проаналізовано основні механізми їх прояву. Зазначено, що внутрішнє та зовнішнє соціально-економічне середовище є дуже індивідуальним та має конкретні ознаки для кожної країни, тому ці причини достатню важко відокремлювати та прогнозувати. Для розробки програми виходу з кризи та подальшого ефективного функціонування підприємства в ринкових умовах однією з найважливіших складових є діагностика неплатоспроможності підприємства. Запропоновано антикризові заходи для виходу з фінансової кризи та подолання її наслідків. Загальною метою дослідження є вивчення розвитку симптомів і факторів фінансової кризи на підприємстві та основних методів діагностики фінансового стану для попередження виникнення кризи в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: криза; банкрутство; неплатоспроможність; діагностика; моніторинг; рівновага; нестабільність; кризова ситуація; ризик

© Бугай В. З. к.е.н., Оніпко А. Д., 2019

UDC: 336:338.124.4:005.212

CHARACTERISTICS AND DIAGNOSIS OF FINANCIAL CRISIS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.101.382

**Bugai V., PhD in Economics,
Onipko A.***Zaporizhzhia National University, Zaporizhzhia*

The interpretation of the concept of "crisis" has been analyzed. The main groups of causes of crises at the enterprise have been considered. The current state of the economy has been analyzed, factors of economic instability are revealed. The relationship between the emergence of the crisis on the macro and microeconomic levels is investigated, which will reveal the main symptoms of the crisis at the state and enterprise levels. The main stages of crisis diagnostics at the enterprise have been analyzed. The necessity of conducting diagnostics of financial condition for the prevention of crisis phenomena has been substantiated. The practical mechanism of prevention and crisis management at the enterprise is considered. Perspectives of implementation of diagnostic process at enterprises are investigated. The main stages of the diagnostic process are considered. The article notes that the earlier stage of crisis development will be detected, the easier it will be to stabilize the situation in the enterprise by introducing anti-crisis measures. The primary tasks in case of emergence of crisis phenomena at the enterprise are determined. The analysis of the influence of a deep understanding of the essence and causes of the crisis will help to avoid its negative consequences, in particular insolvency, bankruptcy. The basic methods of diagnosing a financial condition for preventing the emergence of a crisis are systematized. The reasons of financial crises are shown, and they are systematized into two groups: external and internal. The basic mechanisms of their manifestation are analyzed. It is noted that the internal and external social and economic environment is very individual and has specific features for each country, therefore it is difficult to isolate and predict these reasons enough. One of the most important components for diagnosing insolvency of the enterprise is to develop a program to break the crisis and further effective operation of the company in a market environment. Anti-crisis measures were proposed to overcome the financial crisis and overcome its consequences. The general objective of the study is to study the development of symptoms and factors of the financial crisis in the enterprise and the basic methods of diagnosing the financial condition to prevent the emergence of a crisis in modern economic conditions.

Keywords: crisis; bankruptcy; lack of support; diagnostics; monitoring; development; instability; crisis situation; risky

Актуальність проблеми. Сучасний стан ринкових відносин в економіці України ускладнюється своєю економічною, політичною і соціальною нестабільністю. Головним чинником економічної

нестабільності виступає неплатоспроможність, яка призводить до фінансової кризи, а як наслідок, банкрутства підприємства.

Слід зазначити, що поняття фінансової кризи та банкрутства взаємопов'язані, адже призводять до втрати капіталу, скорочення виробничих можливостей, робочих місць та виникнення інших економічних та соціальних проблем.

Проведення діагностики на підприємствах є актуальним, адже в сучасних умовах кризові ситуації зустрічаються все більш частіше, а наслідки набувають більших масштабів. Тому зростає необхідність здійснення діагностики кризи, яка спрямована на передбачення кризових явищ, шляхом проведення аналізу її симптомів та усунення загроз прояву, а у разі необхідності – прийняття управлінських заходів задля зменшення втрат та негативних наслідків.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Значну увагу дослідженню поняття «кризи» присвячено у працях Б. Кваснюка, Л. Бартона, А. Єсакова, Ю. Розенталя та Б. Піджненбурга. Зараз спостерігається збільшення кількості наукових праць, які присвячені питанням подолання фінансової кризи. Дослідженню даної проблеми присвячені роботи таких науковців: О. Барановського, Є. Діденко, О. Тивончука. Аналізу чинників фінансової кризи та банкрутства підприємств приділена значна увага у працях таких вчених: В. Василенко, О. Галушко, І. Дацюка, Г. Іванова, А. Ткаченко, Р. Хіт.

Аналіз основних підходів до визначення діагностики в економічній літературі дозволяє зазначити, що концепція діагностики на сучасному етапі потребує подальшого вивчення та розвитку, адже незначну увагу приділено етапам проведення діагностичних дослідження задля попередження кризових явищ на підприємстві.

Мета статті полягає в дослідженні теоретичних підходів до трактування поняття «криза», дослідження її причин та обґрунтування процесу діагностики кризи.

Виклад основного матеріалу. Нестабільність економіки та кризовий стан багатьох підприємств негативно впливає на всі сфери суспільного та економічного життя. В сучасному світі проблема кризового стану, а як наслідок, банкрутства підприємства є актуальною.

Отже, виникає потреба у розробці підходів і методів раннього попередження та діагностики на підприємствах, оскільки розвиток кризи

ставить під загрозу існування підприємства. Тому для її нейтралізації необхідне теоретичне обґрунтування суті і розвитку кризи, адже спостерігається значний інтерес вчених різних країн до вивчення цього явища. Криза – це досить складне, масштабне явище.

Проведемо детальне визначення основних підходів до тлумачення поняття «криза» (табл. 1).

Таблиця 1 – Основні підходи до визначення поняття «криза»

Суть підходу	Автори підходу
Криза – це ситуація, позначена високою небезпекою, станом непевності, відчуттям невідкладності.	Ю. Розентал, Б. Піджненбург
Криза – це складний загострений стан, різкий перелом або занепад.	С. Іванюта
Криза – це широкомасштабна, непередбачена подія, яка веде до потенційно негативних результатів.	Л. Бартон
Криза – ситуації, які потребують негайної реакції і які можуть спричинити несподівані наслідки.	Р. Хіт
Криза – це несподівана і непередбачувана ситуація, яка загрожує пріоритетними цілями організації при обмеженому часі для прийняття рішень.	К. Херман
Криза – це перелом, будь-яка якісна зміна процесу, перехід від існуючого положення до іншого, яке суттєво відрізняється за основними параметрами.	С. Бурій, Д. Мацеха
Криза – це будь-яке відхилення від стану рівноваги, будь-яке обурення зовнішнього і внутрішнього середовища фірми.	А. Єсакова

Джерело: сформовано авторами за [1-4]

Відзначимо, що криза свідчить про розбалансованість діяльності підприємства, що призводить до різкого погіршення стану фінансової системи, ускладнень та унеможливлення виконання нею своїх функцій в економіці.

Світова фінансово-економічна криза торкнулась економіки України. Наслідки кризи є значно відчутними для багатьох підприємств, тому для вчасного їх попередження необхідно визначити причини її виникнення. Функціонування підприємства в умовах ринкових відносин залежить від багатьох зовнішніх та внутрішніх чинників, адже правильна ідентифікація передумов виникнення криз надасть змогу підприємству швидко та ефективно протидіяти їх наслідкам.

Причини фінансової кризи можуть бути різноманітними, розглянемо дві головні групи:

- зовнішні (екзогенні), що є незалежними від діяльності підприємства;
- внутрішні (ендогенні), що безпосередньо залежать від діяльності підприємства.

Зовнішні причини кризового розвитку в свою чергу підрозділяються на три групи [5; 6]:

а) ринкові: посилення монополізму на ринку; нестабільність валютного ринку; нестабільність фінансового ринку; зниження активності фондового ринку; зниження ємності внутрішнього ринку; істотне зниження попиту; ріст пропозиції товарів-субститутів;

б) соціально-економічні: нестабільність податкової системи та регулюючого законодавства; зростання інфляції; спад національного доходу; зростання безробіття, що, у свою чергу, призводить до зниження рівня реальних доходів населення;

в) інші зовнішні: стихійні лиха; погіршення криміногенної ситуації; чинники, пов'язані з технологічним прогресом, які являють собою великі науково-технічні зрушення.

В свою чергу внутрішні причини кризового розвитку теж підрозділяють на декілька груп [6; 7]:

а) виробничі: низький рівень використання основних засобів; високий рівень сезонних та страхових запасів; низька продуктивність праці; недиверсифікований асортимент продукції; неефективний виробничий менеджмент; високі енерговитрати;

б) управлінські: неефективний фінансовий менеджмент; нераціональні рішення; недостатнє знання кон'юнктури ринку; високий рівень комерційного ризику; погане управління витратами виробництва; недостатньо якісна система бухгалтерського обліку і звітності;

в) ринкові: низька конкурентоспроможність продукції; залежність від обмеженого кола постачальників та покупців;

г) інвестиційні: неефективний фондовий портфель; досить тривалі будівельно-монтажні роботи; високі затрати на інвестиційні ресурси; недосягнення запланованих обсягів прибутку;

д) фінансові: неефективна фінансова стратегія; недосконала структура активів; надмірна частка позикового капіталу; висока частка

короткострокових позикових джерел; зростання дебіторської заборгованості; висока вартість капіталу; неефективний фінансовий менеджмент.

Слід сказати, що кожний з цих факторів є передумовою, а отже може спричинити фінансову кризу на підприємстві, тому необхідним є пошук причин фінансової кризи, які полягають у невідповідності між станом розвитку і потребами підприємства та станом розвитку і потребами зовнішнього середовища. Слід звернути увагу, що причинами кризового стану є не лише їх зовнішній та внутрішній характер, а й нерациональний підхід до управління діяльністю підприємства, тому значну увагу слід приділити процесу діагностики умов виникнення і формування кризи.

Головним засобом забезпечення захисту підприємства від кризи є її вчасне передбачення, адже в кризовому стані сьогодні знаходяться багато вітчизняних підприємств, а керівники підприємств досить часто недооцінюють вплив кризових явищ на діяльність підприємства, а отже виникає потреба в правильному виборі методів діагностики кризових явищ.

Отже, головною метою діагностики кризового стану підприємства виступає своєчасне розпізнавання ознак кризи, її локалізації, використовуючи різні дослідження для досягнення платоспроможності підприємства.

Для проведення якісної діагностики фінансової кризи, необхідно чітко розуміти, що являє собою процес діагностики, тому розглянемо основні підходи вчених до визначення поняття «діагностика» (табл. 2).

Проведення діагностики фінансового стану підприємства надасть змогу знайти необхідну інформацію щодо фінансового стану на даному етапі та відшукати головні фактори, що спричинили таку поточну ситуацію у діяльності підприємства. Діагностику фінансового стану необхідно проводити регулярно, проводячи моніторинг за наявністю змін у структурі активів та пасивів підприємства; розроблюючи плани та прогнози фінансово-економічної діяльності підприємства, що у свою чергу, приводить до вибору оптимального шляху при прийнятті управлінських рішень.

Отже, діагностика є науковим методом прийняття прийняти управлінських рішень, які забезпечують вчасне реагування на нові проблеми в процесі функціонування підприємств, створення чинників

для підвищення ефективності його діяльності. Поняття «діагностика» розглядається всебічно та дозволяє оцінити стан об'єкта в умовах неповної інформації, виявивши проблеми його функціонування.

Таблиця 2 – Підходи до визначення поняття «діагностика»

Суть підходу	Автори підходу
Діагностика – це аналізування фінансового стану підприємства, що полягає в розрахунку фінансових коефіцієнтів для оцінки незадовільної структури балансу неплатоспроможного підприємства.	А.Шеремет, Р.Сайфулін
Діагностика – це визначення оціночних показників для вибору методів їх виміру, виявлення відхилень від стандартних, загальноприйнятих значень.	Т.Берднікова
Діагностика – це визначення стану об'єкта, предмета або процесу управління через реалізацію комплексу дослідницьких процедур, пошук в них слабких ланок та “вузьких місць”.	Е.Коротков, А.Беляєв, Д.Валовий
Діагностика – це процес детального та поглибленого аналізу проблем, виявлення факторів, що впливають на них, підготовка всієї необхідної інформації для прийняття рішення.	В.Верба, Т.Решетняк
Діагностика – це база для прийняття управлінських рішень, оснований на оцінці економічного стану, виявлення проблем в господарській діяльності.	О.Закорко
Діагностика – це система фінансового аналізу, спрямована на виявлення кризового стану, який спричиняє загрозу його банкрутства	І. Бланк
Діагностика – це сукупність методів аналізу для своєчасного розпізнавання симптомів фінансової кризи на підприємстві і оперативного реагування на неї з метою зменшення ймовірності повної фінансової неспроможності суб'єктів господарювання.	Л. Коваленко, Л. Ремньова

Джерело: сформовано авторами за [8; 9; 10].

Варто підкреслити, що проведення діагностики допоможе підприємству уникнути багатьох ситуацій, які пов'язані з порушенням його платоспроможності, фінансової стабільності та фінансової безпеки шляхом контролю за процесом його фінансового забезпечення. Зазначимо, що діагностика економічних суб'єктів стає більш розповсюдженим явищем, що пояснюється високим ризиком та нестабільністю середовища.

Дослідження свідчать, що діагностика фінансової кризи полягає у сукупності таких процесів [11]:

1. Визначення сфери діагностування, тобто вибір об'єктів внутрішнього та зовнішнього діагностування. До складу зовнішнього діагностування належить загальна ситуація на ринку, зокрема аналіз покупців, постачальників, потенційних конкурентів, та аналіз макроекономічної ситуації в країні.

Щодо внутрішнього діагностування, то тут слід проводити моніторинг за такими сферами діяльності підприємства, як фінансова, виробнича, збутова та організаційна. При цьому вивчають ефективність діяльності відносно конкурентів, розміру ринку та кола споживачів.

2. Визначення стратегічного положення підприємства шляхом проведення SWOT-аналізу, що полягає у дослідженні сильних і слабких сторін підприємства, а також його можливостей і загроз.

3. Забезпечення каналами інформаційного зв'язку, тобто створення системи ідентифікації й діагностування усіх важливих для життєздатності підприємства процесів, зокрема інформація про конкурентоспроможність продукції підприємства, якість товарів, їх технологічні можливості.

4. Постійне діагностування, що призводить до виявлення можливих причин та чинників, що спричиняють кризу.

5. Затвердження заходів щодо попередження та зниження ймовірності розвитку кризової ситуації на підприємстві.

6. Прийняття управлінських рішень на основі одержаних аналітичних результатів.

7. Надання пропозицій щодо укріплення сильних сторін та нейтралізація слабких сторін підприємства.

Проте відзначимо, що для багатьох вітчизняних підприємств в умовах сьогодення існує проблема несвоєчасної ідентифікації погіршення фінансового стану, виявлення ознак фінансової кризи та їх нейтралізації. При цьому чим раніше буде виявлена рання стадія розвитку кризи, тим легше буде стабілізувати становище на підприємстві шляхом впровадження антикризових заходів.

Отже, необхідно акцентувати увагу, що організація механізму попередження кризових явищ за результатами проведення своєчасної діагностики на підприємстві більш вигідна, тому що попередження криз спрямоване не тільки на одержання окремих ефектів, але й дає пряму економію поточних компенсаційних ресурсів.

Діагностика кризи є важливим елементом антикризового управління, надають значний вплив на його ефективність. Саме діагностика дозволяє своєчасне виявити та розпізнати симптоми, фактори та причини кризових явищ на підприємстві.

Постійні зміни середовища, в якому функціонують підприємства, підвищують складність управління ними і збільшують ризик опинення підприємства у кризовому стані. Проте якщо підприємство вже знаходиться в стані кризи, необхідно усунути її головну причину, знайти її ядро, адже поняття фінансової кризи та банкрутства підприємства нерозривно пов'язані та потребують негайних дій. Для власників підприємства діагностика виступає засобом одержання достовірної якісної інформації про його реальні можливості на початковій стадії економічної кризи.

Першочерговим завданням є проведення внутрішнього та зовнішнього аналізу діяльності, шляхом проведення SWOT-аналізу; дослідження конкурентоспроможності, цін підприємства та його витрат; виконання управлінських рішень щодо створення стратегії та програми виходу підприємства з кризового стану. Кожне рішення потребує значної уваги та контролю, адже саме від них залежить подальша життєдіяльність підприємства.

Висновок. Отже, фінансова криза – це різке погіршення стану фінансової системи, що призводить до ускладнень або унеможливлення виконання нею своїх функцій в економіці. Більш глибоке розуміння сутності та причин кризових явищ зменшить ризик виникнення фінансової нестабільності, неплатоспроможності, банкрутства та ліквідації суб'єктів господарювання.

Враховуючи вищевказане, вважаємо за доцільно запропонувати менеджменту вітчизняних підприємств звернути увагу на організацію управлінської діяльності, насамперед, на засадах раннього моніторингу та діагностики кризових явищ, яке направлено на раннє попередження та реагування на фінансову кризу. Ефективно побудована система діагностики сигналізує керівництву про потенційні загрози та ризики, яких може зазнати підприємство, а також додаткові шанси щодо підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності та поліпшення якості фінансового стану.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Іванюта С.М. Антикризове управління: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 288 с.
2. Бурій С.А., Мацеха Д.С. Антикризове управління та управлінські рішення – проблеми підприємств малого бізнесу: монографія. Хмельницький: ТОВ «Тріада-М», 2006. 93 с.
3. Есакова А.М. Место антикризисного управления в общей стратегии фирмы. Проблемы и опыт антикризисного управления. Сборник материалов всероссийской научно-практической конференции. Пенза, 2001. С 37-40.
4. Кулакова С.Ю. Особливості антикризового управління підприємством у сучасних умовах розвитку економіки. Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. 2014. № 10. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3429> (дата звернення 05.03.2019)
5. Яркіна Н. М. Управління підприємством як економічна категорія (теоретичні аспекти). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2014_1_26 (дата звернення 03.03.2019)
6. Невмержицька С. М. Причини виникнення та шляхи подолання фінансової кризи на підприємстві. Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. 2018. № 1.
7. Тивончук І.О. Фінансові кризи: аналіз причин та механізмів їх прояву. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Проблеми економіки та управління. 2011. № 698. С. 112-118.
8. Бланк І. О. Управління фінансами підприємства: підручник. Київ: Київ. нац. торг.– екон. ун–т, 2006. 780 с.
9. Н. М. Євдокимова, Л. П. Батенко, В. А. Верба Економічне управління підприємством: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2011. 327 с.
10. Діагностика стану підприємства як елемент антикризового управління. URL: https://studopedia.com.ua/1_131862_tema--dIagnostika-stanu-pIdpriyemstva-yak-element-antikrizovogo-upravlnnya.html (дата звернення 01.03.2019)
11. Діденко Є. О. Модель антикризового управління підприємством. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну*. 2015. №3 (87). С. 53-58.

REFERENCES:

1. Ivaniuta S.M. (2007). *Antykryzove upravlinnia [Anti-crisis Management]*. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].
2. Buryi S.A., Matsekha D.S. (2006). *Antykryzove upravlinnia ta upravlinski rishennia – problemy pidpriyemstv maloho biznesu [Crisis Management and Management Solutions - Problems of Small Businesses]*. Khmelnytskyi: TOV «Triada-M» [in Ukrainian].

3. Yesakova A.M. (2001). Mesto antykryzysnoho upravleniya v obshchei stratehyy fyрmy. *Problemy u opыt antykryzysnoho upravleniya. [The place of anti-crisis management in the company's overall strategy. Problems and experience of anti-crisis management]*. Penza: [in Russian].
4. Kulakova S.Iu. (2014). *Osoblyvosti antykryzovoho upravlinnia pidpryiemstvom u suchasnykh umovakh rozvytu ekonomiky [Features of crisis management of the enterprise in the modern conditions of economic development]*. Poltava: Efektyvna ekonomika. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3429> [in Ukrainian].
5. Yarkina N. M. *Upravlinnia pidpryiemstvom yak ekonomichna katehoriia [Enterprise management as an economic category]*. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2014_1_26 [in Ukrainian].
6. Nevmerzhytska S. M. (2018). *Prychyny vynyknennia ta shliakhy podolannia finansovoi kryzy na pidpryiemstvi [Causes and ways to overcome the financial crisis in the enterprise]*. Odesa: Efektyvna ekonomika [in Ukrainian].
7. Tyvonchuk I.O. (2011). *Finansovi kryzy: analiz prychn ta mekhanizmiv yikh proiavu [Financial crises: an analysis of the causes and mechanisms of their manifestation]*. Lviv: Problemy ekonomiky ta upravlinnia [in Ukrainian].
8. Blank I. O. (2006). *Upravlinnia finansamy pidpryiemstva [Enterprise Finance Management]*. Kyiv. [in Ukrainian].
9. N. M. Yevdokymova, L. P. Batenko, V. A. Verba (2011). *Ekonomichne upravlinnia pidpryiemstvom [Economic management of the enterprise]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
10. *Diahnostyka stanu pidpryiemstva yak element antykryzovoho upravlinnia [Diagnosis of the state of the company as an element of crisis management]*. Retrieved from https://studopedia.com.ua/1_131862_tema--dIagnostika-stanu-pIdprijemstva-yak-element-antikrizovogo-upravlnnya.html [in Ukrainian].
11. Didenko Ye. O. (2015). *Model antykryzovoho upravlinnia pidpryiemstvom [Model of crisis management enterprise]*. Kyiv: Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnolohii ta dyzainu [in Ukrainian].

УДК:658.2:338.124.4

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗБЕРЕЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.112.383

**Бугай В. З. к.е.н.,
Резанов Е. О.***Запорізький національний університет м. Запоріжжя*

Розглянуто загальний економічний стан економіки України. Досліджено економічну сутність поняття «фінансова стійкість підприємства». Визначено важливість збереження фінансової стійкості на підприємствах як передумови забезпечення його конкурентних переваг. Узагальнено методичні основи оцінки фінансової стійкості підприємств. Показано вплив фінансової стійкості на діяльність підприємств. Проаналізовано загальний стан діяльності підприємств машинобудівної галузі. Виявлено причини низького рівня прибутковості підприємств. Досліджено показники їх фінансової стійкості. Проаналізовано засадні принципи методів аналізу й оцінювання фінансової стійкості підприємств та їх адекватність сучасним економічним умовам. Здійснена об'єктивна оцінка фінансової стійкості підприємства як основа його життєздатності, що є важливим інформаційним джерелом для обґрунтування і прийняття оптимального управлінського рішення, щодо суб'єкта господарювання. Досліджено структуру балансу машинобудівних підприємств. Обґрунтовано необхідність використання аналізу фінансової стійкості підприємства. Виявлено вплив фінансової стійкості на конкурентоспроможність підприємств. З'ясовано основні групи факторів впливу на фінансову стійкість підприємства. Встановлено причини нестійкого фінансового становища. На основі вивченої літератури був проведений аналіз абсолютних і відносних показників фінансової стійкості. Досліджено негативні тенденції розвитку машинобудівних підприємств України. Запропоновано ряд показників, на основі яких було проаналізовано стійкість машинобудівних підприємств. Надано економічне уявлення про теперішній стан підприємства та слабкі місця в діяльності підприємства шляхом розрахунку фінансових показників. Визначено заходи досягнення достатнього рівня фінансової стійкості. Наведено шляхи збереження та покращення фінансової стійкості. Обґрунтовано, що економічну стійкість підприємства слід розглядати як динамічну характеристику його діяльності, яка цілісно характеризує стабільність підприємства як у функціонуванні, так і у його розвитку.

Ключові слова: фінансова стійкість; ефективність; фінансові ресурси; підприємство; криза; нестабільність; платоспроможність

© Бугай В. З. к.е.н., Резанов Е. О., 2019

UDC:658.2:338.124.4

MAIN DIRECTIONS OF PROTECTION OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE IN THE TERMS OF CRISIS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.112.383

**Bugai V., PhD in Economics
Riezanov E.***Zaporizhzhia National University, Zaporizhzhia*

The general economic condition of the Ukrainian economy has been considered. The economic essence of the concept "financial stability of the enterprise" has been investigated. The importance of maintaining financial stability at enterprises as a prerequisite for ensuring its competitive advantages is determined. The methodical bases of estimation of financial stability of enterprises are generalized. The effect of financial sustainability on the activity of enterprises is shown. The general state of activity of the enterprises of the machine-building industry is analyzed. The reasons of low level of profitability of enterprises are revealed. The indicators of their financial stability are investigated. The basic principles of methods of analysis and estimation of financial stability of the enterprises and their adequacy to the modern economic conditions are analyzed. An objective assessment of the financial sustainability of an enterprise as the basis of its viability, which is an important informational source for substantiation and the adoption of an optimal managerial decision regarding the subject of economic activity, are carried out. The structure of balance of machine-building enterprises is investigated. The necessity of using the analysis of financial stability of the enterprise is substantiated. The influence of financial stability on the competitiveness of enterprises is revealed. The main groups of factors influencing the financial stability of the enterprise are found out. The reasons for the unstable financial situation are established. On the basis of the studied literature, an analysis of absolute and relative indicators of financial stability was conducted. The negative tendencies of development of machine-building enterprises of Ukraine are investigated. A number of indicators were proposed, on the basis of which the stability of machine-building enterprises was analyzed. Economic representation of the current state of the enterprise and weaknesses in the enterprise activity by calculation of financial indicators is given. Measures to achieve a sufficient level of financial sustainability are identified. There are ways to save and improve financial sustainability. It is substantiated that economic stability of an enterprise should be considered as a dynamic characteristic of its activity, which holistically characterizes the stability of the enterprise both in the functioning and in its development.

Keywords: financial stability; efficiency; financial resources; factors affecting financial stability; enterprise; instability; solvency

Актуальність проблеми. Сучасний стан української економіки є етапом різноманітних реформ в різноманітних галузях, етапом політичної та економічної кризи, нестабільністю економічних умов, що вимагає від підприємства швидко та гнучко реагувати на зміни усіх факторів, які забезпечують впровадження ефективних механізмів управління, що дозволяє підприємствам швидко та адекватно коригувати економічну, фінансову та інвестиційну діяльність. Тому для підприємств важливим завданням є забезпечення фінансової стійкості. Проте, незважаючи на значний вплив факторів ззовні, аспекти організації фінансової діяльності є не менш важливими. Забезпечення адекватного рівня фінансової стабільності гарантує раціональне використання ресурсного потенціалу та стабільний розвиток у майбутньому. Забезпечення і підтримання фінансової стійкості машинобудівних підприємств на належному рівні у процесі суспільного відтворення у теперішній час має пріоритетний характер, що вимагає проведення її аналізу й оцінки на постійній основі.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Проблему аналізу фінансової стійкості досліджували ряд вчених, які зробили значний вклад у вирішення задач, серед яких можна виділити таких як Т.А. Загородня, Т.А. Кузик [1], Н.А. Мамонтова [2], О.М. Тридід, К.В. Орехова [3], М. Кравченко [4], Т.О. Смірнова, К.К. Усатюк [5], Н.Г. Слободян [6], Ю.О. Русіна, Ю.В. Полозук [7] та ін.

Питання пріоритетних напрямів покращення фінансової стійкості підприємств, зокрема й машинобудівних, неодноразово висвітлювалося в науковій літературі, проте враховуючи глобалізаційні процеси, світові економічні зрушення та проблеми розвитку машинобудівної галузі в Україні, дане питання потребує постійного дослідження з метою відповідності сучасним реаліям.

Більшість дослідників вважають, що фінансова стійкість визначає саме фінансову незалежність підприємства, а окремі вчені вважають фінансову стійкість як здатність розвиватися для підтримки балансу активів і пасивів в нестабільному середовищі. Але багато проблем, пов'язаних з фінансовою стійкістю, незважаючи на дослідження вчених, досі залишаються актуальними.

Мета роботи. Проведення комплексного аналізу фінансової стійкості підприємств в умовах кризової економіки, визначення основних проблем підприємств, а також розробка комплексу заходів, що мають підвищити рівень фінансової стійкості підприємств.

Виклад основного матеріалу. Глибока системна криза, у якій перебуває економіка країни, характеризується наростанням негативних тенденцій у фінансовій системі країни і посиленням їх негативного впливу на виробництво.

Фінансовий стан підприємств реального сектора економіки характеризується тим, що у переважної більшості з них в значній мірі або майже повністю відсутні власні оборотні кошти, в зв'язку з чим вони практично є некредитоспроможними. Отримані при таких умовах кредити, як правило, не можуть бути вивільнені з обороту і повернуті кредиторам. Оскільки без залучення кредитів підприємства, здебільшого, нормально функціонувати не можуть, а отримання кредитів за відсутності або нестачі власних оборотних коштів зазвичай виключається, виникає проблема відновлення підприємствами власних оборотних коштів, втрачених внаслідок суттєвого їх знецінення. Вкрай негативними наслідками це обернулося особливо для підприємств, у яких велика питома вага оборотних коштів. Понад 1/3 промислових підприємств сьогодні не здійснює господарської діяльності, а кількість неплатоспроможних підприємств перевищила 40% [1].

Стабілізація соціально-економічного становища і вихід з кризи вимагають розроблення й реалізації комплексу заходів, перш за все, щодо нормалізації господарського обороту і його забезпечення коштами. У зв'язку з цим актуальним є визначення фінансової стійкості підприємств в перехідній економіці, критеріїв і системи показників, що її вимірюють, факторів, які на неї впливають. Проведемо детальне визначення основних підходів до тлумачення поняття «фінансова стійкість підприємства» (табл. 1).

Дослідивши визначення, можна підсумувати що фінансова стійкість – це стан підприємства, який має можливість вільно маневрувати грошовими коштами, забезпечує безперервний процес виробництва та покриває усі витрати. Поняття «фінансова стійкість» широке і багатогранне, тому в сучасній економічній літературі трактування сутності, систематизація та вибір оціночних показників, що її характеризують, неоднозначні і недостатньо аргументовані.

Зазначимо, що фінансова стійкість є основним показником успішної економічної діяльності, базою прийняття рішень щодо розвитку підприємства. Вона також важлива для економічних партнерів, які співпрацюють з даним господарюючим суб'єктом. Тому забезпечення фінансової стійкості є найважливішим завданням фінансових служб і

адміністрації підприємства, умовою успішності його внутрішніх і зовнішніх взаємодій [4].

Таблиця 1 – Визначення поняття «фінансова стійкість підприємства» науковцями

Автори підходу	Суть підходу
Н.А. Мамонтова	Економічний стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління ресурсами
А.В. Лісовий	Дослідження здатності мобілізувати фінансові ресурси та використання їх у напрямі, який забезпечить економічне зростання
Л.О. Ващенко	Це один із фінансових станів підприємства, що стає можливим лише за наявності конкретних видів, кількості та якості ресурсів, які є необхідними та достатніми для досягнення поставленої мети
Г. В. Савицька	Здатність суб'єкта господарювання функціонувати та зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у внутрішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність.
В.І. Куцик, Н.В. Борисенко	Фінансова стійкість визначається як певне співвідношення величини: структури та складу активів, зобов'язань і власного капіталу, а також зазначається, що «стійке фінансове становище формується в процесі всієї виробничо-господарської або комерційної діяльності підприємства
Т.М. Белікова	Це відсутність дебіторських і кредиторських заборгованостей, своєчасний розрахунок за своїми зобов'язаннями та використання виключно власних коштів для примноження активів установи
О.М. Тридід	Відмінними рисами визначення цього поняття від наявних є врахування руху капіталу; зважування на необхідність та достатність адаптації фінансово стійкого підприємства до простору і часу

Джерело: сформовано авторами на основі [2; 3; 8 – 12]

Дослідження свідчать, що галузь машинобудування має стратегічний пріоритет серед української промисловості. Це пов'язано з тим, що завдяки технічним інноваціям вона впливає не тільки на розвиток промисловості, а й на рівень технічного розвитку інших видів промислової діяльності.

Українське машинобудування перебуває на складному шляху розвитку. Отже, загальна картина сучасних негативних тенденцій у фінансовому розвитку машинобудування надасть змогу виявити причини погіршення цього сектору економіки та запровадити заходи щодо її покращення. Для цього необхідно провести статистичне дослідження структури балансу на машинобудівних підприємствах (табл. 2).

Розрахунки свідчать, що протягом 2013–2017 рр. валюта балансу машинобудівних підприємств зросла на 42, 8 млрд грн. В умовах кризи така ситуація свідчить про розширення діяльності підприємств та

розвиток інфляційних процесів в економіці країни. Зростання валюти балансу було спричинено позитивною динамікою оборотних активів, обсяг яких зріс на 39,3%.

Таблиця 2 – Структура балансу машинобудівних підприємств України, 2013 -2017рр. (%)

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 / 2013 (+,-)
Необоротні активи	36,8	36,1	32,1	30,7	28,8	-8,0
Оборотні активи	63,2	63,9	67,9	69,3	71,2	+8,0
Баланс	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0
Власний капітал	36,0	22,5	12,8	12,9	11,8	-24,2
Довгострокові зобов'язання	17,2	20,0	19,0	17,9	18,2	+1,0
Поточні зобов'язання	46,8	57,5	68,2	69,2	70,0	+23,2
Баланс	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0

Джерело: розраховано на основі [13]

Щодо структури пасивів, слід відзначити, що значну частину становлять поточні зобов'язання, питома вага яких у вартості капіталу за досліджуваний період зросла на 23, %. Питома вага довгострокових зобов'язань залишилась практично без змін, що свідчить про проблематичність залучення довгострокових кредитів з-за суттєвого погіршення кредитоспроможності підприємств. Обсяг власного капіталу має спадну тенденцію (рис.1).

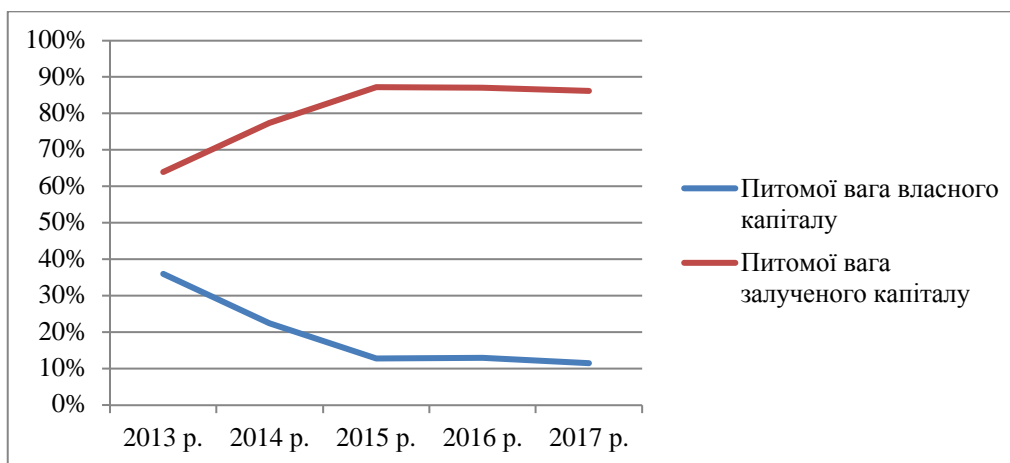


Рис. 1 – Динаміка питомої ваги власного і залученого капіталу машинобудівних підприємств, 2013–2017 рр.

Джерело: авторська розробка

За 2013-2017 рр. його обсяг зменшився у 1,5 рази, а питома вага у вартості пасивів скоротилася з 36,0 % у 2013 р. до 11,8 % у 2017 р., або

на 24,2 %. Безумовно така тенденція є негативною, адже відбулося накопичення непокритих збитків на підприємствах, що свідчить про зниження частки стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі.

Слід звернути увагу, що машинобудівна галузь забезпечує конкурентоспроможність економіки. При цьому спостерігаємо, що зазначені тенденції були спричинені зниженням внутрішнього попиту на продукцію машинобудування; збільшенням виробничих витрат, зниженням світової інвестиційної активності, що призводить до зниження зовнішнього попиту на вітчизняну машинобудівну продукцію. А також не менш важливими факторами стали військові дії на сході України та анексія Криму; негативні тенденції розвитку економіки України; недоліки в податковій та митній політиці.

Більш детально дослідити негативні тенденції розвитку машинобудування України можливо шляхом аналізу ключових показників діяльності промислових підприємств (табл. 3).

Таблиця 3 – Показники фінансової стійкості машинобудівних підприємств України, 2015–2017 рр.

Показник	Оптимальне значення	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+,-)	
					2016 / 2015	2017 / 2016
Коефіцієнт економічної незалежності (автономії власного капіталу)	0,4 - 0,6	0,13	0,13	0,07	0	-0,06
Коефіцієнт фінансового левериджу	< 0,25	1,50	1,38	1,75	-0,12	+0,37
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	> 0,1	-1,51	-1,37	-1,33	+0,14	+0,04
Коефіцієнт фінансового ризику	> 0,1	6,84	6,74	6,97	-0,1	+0,23
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,85-0,90	0,32	0,31	0,31	-0,01	0

Джерело: розраховано на основі [13]

Дані табл. 3 свідчать, що за досліджуваний період відбулося суттєве зниження показників фінансової стійкості машинобудівних підприємств, що є свідченням зростання залежності підприємств від зовнішніх інвесторів та кредиторів. Так, коефіцієнт маневреності власного капіталу набув від'ємних значень, що свідчить про відсутність на машинобудівних підприємствах власного оборотного капіталу. Так, коефіцієнт фінансового левериджу має тенденцію до зростання, що є негативним явищем, адже зростає залежність машинобудівних підприємств від довгострокових зобов'язань. Протягом аналізованого періоду коефіцієнт

фінансової стійкості не досягав свого нормативного значення, що характеризує зменшення частки стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі. Така ситуація свідчить про втрату здатності підприємств підтримувати достатній рівень виконання довгострокових зобов'язань.

Дослідження свідчать, що до внутрішніх причин такого стану слід віднести низький рівень конкурентоспроможності підприємств, високий ступінь залежності від зовнішніх джерел фінансування, відсутність ефективної стратегії розвитку, наявність простроченої дебіторської та кредиторської заборгованості, неякісний фінансовий менеджмент, нерациональне ведення бізнесу, застарілість основних засобів, що впливає на якість та собівартість машинобудівної продукції, низький рівень інноваційної діяльності, високий рівень залежності машинобудівних підприємств від пунктів постачання деталей та допоміжних виробів з інших країн. До зовнішніх причин слід віднести обмежений попит на вітчизняну продукцію, значний рівень залежності від зовнішніх джерел фінансування, нестабільність економіки і законодавства, несприятливі галузеві умови, неефективна політика держави щодо монополістів, що спричиняє зростання вартості енергоресурсів та матеріалів, нездатність підприємств погашати поточну заборгованість за рахунок наявних оборотних коштів, зростання фізичного та морального зносу основних засобів [7].

На одну із важливих причин погіршення фінансової стійкості машинобудівних підприємств варто вважати втрату збуту товарів на російський ринок. Складним є пошук нових експортних шляхів через досить низьку конкурентоспроможність вітчизняної продукції та певні торговельні обмеження.

Аналіз свідчить, що для відновлення фінансової стійкості підприємств машинобудування доцільно реалізувати такі заходи:

- пошук оптимального співвідношення власного і позикового капіталу, що дозволить забезпечити мінімальний фінансовий ризик за максимальної рентабельності власного капіталу;
- підвищення рівня конкурентоспроможності продукції та послуг та проведення ефективної маркетингової політики та забезпечення лояльності своїх клієнтів та партнерів;
- впровадження оперативного механізму фінансової стабілізації, спрямованої на зменшення фінансових зобов'язань та збільшення

грошових активів, що забезпечують ці зобов'язання, з метою оптимізації ліквідності;

- оптимізації збутової політики за рахунок забезпечення високої якості продукції та встановлення ціни, нижчої за середньогалузеву; розширення ринків збуту;

- збільшення величини грошових активів, які забезпечують покриття поточних зобов'язань;

- поліпшення рівня ліквідності, за рахунок удосконалення структури оборотних активів;

- впровадження системи державного замовлення продукції машинобудування задля підтримки розвитку цих підприємств;

- переорієнтація підприємств на виробництво конкурентоспроможної продукції за рахунок впровадження інноваційних технологій;

- пришвидшення обертання ресурсів підприємства та зменшення терміну їх обороту, що покращить загальну ефективність діяльності;

- реалізація зайвих виробничих і невиробничих засобів, здача їх в оренду, що дозволяє збільшити грошові кошти на рахунку підприємства, як наслідок, підвищити його ліквідність і дозволить залучати довго- і короткострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності[14].

Висновки. Машинобудування є основою для розвитку промисловості країни. Проте спостерігається суттєве погіршення економічних умов функціонування галузі. Протягом 2013–2017 рр. валюта балансу підприємств зростає, але її структура погіршується. Скорочуються обсяги необоротних активів та власного капіталу. Значення більшості показників фінансової стійкості демонструють падіння. Машинобудівні підприємства країни мають від'ємний власний оборотний капітал, значення всіх показників фінансової стійкості не відповідають встановленим нормативам.

Для підвищення фінансової стійкості підприємствам необхідно вишукувати резерви по збільшенню обсягів нагромадження власного капіталу, забезпеченню оборотних засобів власними джерелами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Городня Т.А., Кузик Т.А. Забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. Львів : РВВ НЛТУ України, 2013. № 16. С. 191–196.

2. Мамонтова Н.А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.04.00. Київ, 2001. 17 с.
3. Тридід О.М., Орехова К.В. Оцінювання фінансової стійкості підприємства : монографія. Київ : вид-во Університету БС НБ України, 2010. 143 с.
4. Кравченко М. Сутність фінансової стійкості промислового підприємства. Вісник економічної науки України. Київ, 2010. № 1. С. 61–63.
5. Смірнова Т.О., Усатюк К.К. Фінансова стійкість підприємства. Науковий вісник НЛТУ України. Львів : РВВ НЛТУ України, 2011. Т. 21. №. 11.
6. Слободян Н.Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика. Економічний аналіз. Тернопіль, 2014. № 18 (2). С. 239–245.
7. Русіна Ю.О., Полозук Ю.В. Економічна сутність фінансової стійкості підприємства та фактори, що на неї впливають. International scientific journal, 2015. № 2. С. 91–94.
8. Лісовий А.В., Чуницька І.І. Аналіз фінансових ресурсів як базис формування фінансового потенціалу. Бізнес-Навігатор. Херсон, 2010. Спецвип. 21. С. 96–101.
9. Ващенко Л.О. Інформаційне та методичне забезпечення аналізу фінансового стану підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04. Київ, 2005. 20 с.
10. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск : Новое знание, 2002. 704 с.
11. Куцик В.І., Борисенко Н.В. Суть і аналіз фінансово-економічного стану підприємства в сучасних умовах: зб. наук.-техн. праць. Науковий вісник НЛТУ України. Львів: РВВ НЛТУ України, 2009. №19. С. 274–278.
12. Белікова Т.В. Оцінка фінансового стану підприємств побутового обслуговування: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.05. Харків, 2006. 20 с.
13. Офіційний сайт Державної Служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
14. Богацька Н.М., Галюк О.В. Фінансовий стан підприємства та шляхи його покращення в бізнес-процесах підприємства. Молодий вчений. Херсон, 2013. № 2. С. 12–16.

REFERENCES:

1. Gorodnya T.A., Kuzik T.A. (2013). Zabezpechennya finansovoї stijkosti ta platospromozhnosti pidpriemstva [Ensuring financial stability and solvency of the enterprise]. Naukovij visnik NLTU Ukraїni. L'viv : RVV NLTU Ukraїni [in Ukrainian].
2. Mamontova N.A. (2001). Finansova stijkist' akcionernih pidpriemstv i metodi її zabezpechennya [Financial stability of joint-stock companies and methods of its provision]. Extended abstract of candidate's thesis. Kiiv [in Ukrainian].

3. Tridid O.M., Orehova K.V. (2010). Ocinyuvannya finansovoї stijkosti pidpriemstva [Estimation of financial stability of the enterprise]. Kiiv : vid-vo Universitetu BS NB Ukraïni. [in Ukrainian].
4. Kravchenko M. (2010). Sutnist' finansovoї stijkosti promislovogo pidpriemstva [Essence of financial stability of the industrial enterprise]. Visnik ekonomichnoï nauki Ukraïni. Kiiv. [in Ukrainian].
5. Smirnova T.O., Usatyuk K.K. (2011). Finansova stijkist' pidpriemstva [Financial stability of the enterprise.]. Naukovij visnik NLTU Ukraïni. L'viv : RVV NLTU Ukraïni. [in Ukrainian].
6. Slobodyan N.G. (2014). Analiz i prognozuvannya finansovoї stijkosti pidpriemstva v suchasnih umovah: metodologiya i praktika [Analysis and forecasting of financial stability of the enterprise in modern conditions: methodology and practice]. Ekonomichnij analiz. Ternopil'. [in Ukrainian].
7. Rusina YU.O., (2015). Polozuk YU.V. Ekonomichna sutnist' finansovoї stijkosti pidpriemstva ta faktori, shcho na neï vplivayut' [The economic essence of financial sustainability of the enterprise and factors influencing it]. International scientific journal. [in Ukrainian].
8. Lisovij A.V., CHunic'ka I.I. (2010). Analiz finansovih resursiv yak bazis formuvannya finansovogo potencialu [Analysis of financial resources as a basis for the formation of financial potential.]. Biznes-Navigator. Herson. [in Ukrainian].
9. Vashchenko L.O. (2005). Informacijne ta metodichne zabezpechennya analizu finansovogo stanu pidpriemstv [Information and methodological support for analysis of the financial condition of enterprises] Extended abstract of candidate's thesis. Kiiv [in Ukrainian].
10. Savickaya G.V. (2002). Analiz hozyajstvennoj deyatelnosti predpriyatiya [Analysis of economic activity of the enterprise]. Minsk : Novoe znanie [in Russian].
11. Kucik V.I., Borisenko N.V. (2009). Sut' i analiz finansovo-ekonomichnogo stanu pidpriemstva v suchasnih umovah [The essence and analysis of the financial and economic state of the enterprise in modern conditions]. Zb. nauk.-tekhn. prac'. Naukovij visnik NLTU Ukraïni. L'viv: RVV NLTU Ukraïni. [in Ukrainian].
12. Belikova T.V. (2006). Ocinka finansovogo stanu pidpriemstv pobutovogo obslugovuvannya [Estimation of financial condition of consumer services enterprises]. Extended abstract of candidate's thesis. Kharkiv [in Ukrainian].
13. Oficijnij sajt Derzhavnoï Sluzhbi statistiki Ukraïni [Official site of the State Service of Statistics of Ukraine]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
14. Bogac'ka N.M., Galyuk O.V. (2013). Finansovij stan pidpriemstva ta shlyahi jogo pokrashchennya v biznes-procesah pidpriemstva [The financial condition of the enterprise and ways of its improvement in business processes of the enterprise]. Molodij vchenij. Herson [in Ukrainian].

УДК 657.1:336.732

**МОДЕЛЮВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ
КРЕДИТНОЇ СПІЛКИ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.123.384

Нестеренко О. О., д.е.н.*Харківський державний університет харчування та торгівлі*

Метою статті є розробка організаційно-методичних положень моделювання обліково-аналітичної системи в кредитних спілках. В статті доведено, що збалансована обліково-аналітична система здатна допомогти у вирішенні більшості завдань управління кредитними спілками, для яких найбільш важливим є процес кредитування та надання інших фінансових послуг. Обґрунтовано, що моделювання обліково-аналітичної системи кредитної спілки залежить від специфіки технологічного циклу, а отже від функцій діяльності. Застосовуючи функціональний підхід виділено основні функції, які здійснюються кредитною спілкою і згруповано фінансові послуги, надання яких впливає на складові обліково-аналітичної системи. Побудовано обліково-аналітичну систему кредитної спілки за функціональним підходом, в якій передбачено виділення окремих складових (блок управління, облікова політика, робочий план рахунків, документування, фінансова звітність, блок аналізу та контролю, інфраструктура інформаційних технологій), які комплексно відображають обліково-аналітичне забезпечення для всіх господарських операцій і об'єктів, що приймають у них участь. Блок управління через свої функції виступає як інформаційний фундамент управління діяльністю кредитної спілки. Облікова політика є головним, внутрішнім регламентом кредитної спілки, який визначає основні норми та правила ведення бухгалтерського обліку у кредитній спілці. В робочому плані рахунків кредитної спілки запропоновано передбачити рахунки та субрахунки в залежності від видів фінансових послуг, які надаються учасникам кредитної спілки. Визначено, що контрольна функція управління є необхідною умовою функціонування та розвитку кредитної спілки. Забезпечення стабільності функціонування кредитних спілок, мінімізація та нівелювання ризиків, які можуть загрожувати фінансовій стійкості кредитної спілки, забезпечується блоком аналізу. Доведено, що побудована обліково-аналітична система, з одного боку, є джерелом інформації для супроводу процесу надання фінансових послуг і інструментом для роботи з інформацією, що надходить і акумулюється, а з іншого, дозволить контролювати стан справ у будь-який момент часу за різними параметрами.

Ключові слова: кредитна спілка; бухгалтерський облік; аналіз; контроль; обліково-аналітична система; фінансові послуги; функціональний підхід; звітність

UDC 657.1:336.732

CREDIT UNION ACCOUNTING AND ANALYTICAL SYSTEM MODELING

DOI 10.30838/P.ES.2224.260219.123.384

Nesterenko O., Dr. of Econ. Sc.*Kharkiv State University of Food Technology and Trade*

The purpose of the article is to develop organizational and methodological issues of credit unions accounting and analytical system modeling. It has been proven that balanced accounting and analytical system is capable to solve most of the credit unions management tasks, for which the most important is the process of lending and providing other financial service. It is substantiated that credit union accounting and analytical system modeling depends on technological cycle specifics, and, consequently, on activity functions. Applying functional approach allowed highlighting the main functions performed by the credit unions and grouping financial services that affects accounting and analytical system components. Constructed according to the functional approach credit union accounting and analytical system provides its separate components allocation (control unit, accounting policy, working chart of accounts, documentation, financial reporting, analysis and control block, information technology infrastructure), which comprehensively reflect accounting and analytical support for all business operations and objects taking part in them. The control unit through its functions serves as the information foundation for managing the activities of the credit union. Accounting policies are the main, internal rules of the credit union, which defines the basic rules and rules for accounting in the credit union. In the working plan of the credit union accounts, provide accounts and sub-accounts, depending on the types of financial services provided to the members of the credit union. The control function of management is a necessary condition for the functioning and development of a credit union. Ensuring the stability of the operation of credit unions, minimizing and leveling the risks that could threaten the financial stability of the credit union is provided by the analysis unit. It is proved that developed accounting and analytical system, on the one hand, is a source of information to accompany of financial services providing process and a tool for working with incoming and accumulated information, and, on the other hand, will allow to control different parameters of operations at any moment.

Keywords: credit union; accounting; analysis; control; accounting and analytical system; financial services; functional approach; reporting

Актуальність проблеми. Зростання фінансового благополуччя та соціального захисту населення України можливе за рахунок розвитку національного фінансового ринку, одним з суб'єктів якого є кредитні спілки. Про позитивні тенденції розвитку кредитного кооперування в Україні свідчить зростання частки фінансових послуг наданих населенню кредитними спілками. Зокрема, у 2018 році в порівнянні з 2017 роком обсяг кредитів, наданих членам кредитних спілок зріс на 188,6 млн. грн.,

або майже на 10% [1]. Саме кредитні спілки здатні задовольнити фінансові потреби населення на паритетних основах, оскільки, як свідчить досвід країн з розвиненими економіками, вони надають населенню дрібні кредити, що значною мірою вирішує державні соціальні проблеми та нівелює напруження в суспільстві. До основних економічних атрибутів кредитних спілок можна віднести їх приналежність одночасно і до фінансових установ, і до неприбуткових організацій, що зумовлює деякі особливості в веденні бухгалтерського обліку, здійсненні аналітичних та контрольних процедур. Ефективно сформована обліково-аналітична система бухгалтерського обліку кредитної спілки є одним з визначальних чинників безперервності та ефективності її діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні та організаційні питання обліку у кредитних спілках відповідно до специфіки їх діяльності досліджувалися у працях таких науковців, як: В. І. Бачинський, О. Ю. Гавриленко М. Й. Гедз, О. О Гончаренко, Г. М. Давидова, А. А. Довгополик, Р. Р. Коцовська, В. С. Мохняк, А. А. Пожар О. М. Шинкаренко та інші. В той же час, відсутні комплексні розробки в частині побудови ефективної обліково-аналітичної системи в кредитних спілках, як фінансової установи, що має специфічний характер діяльності.

Метою статті є розробка організаційно-методичних положень моделювання обліково-аналітичної системи в кредитних спілках.

Виклад основних матеріалів дослідження. Ідея кредитної кооперації виникла в середині XIX століття як спосіб фінансової взаємодопомоги у громадах в період серйозної банківської кризи. Засновником першої кредитної спілки вважають Фрідріха Вільгельма Райффайзена (Німеччина) [2]. Відповідно до Закону України «Про кредитні спілки», кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки [3]. Відповідно до положень законодавства, кредитна спілка зобов'язана вести оперативний і бухгалтерський облік результатів своєї діяльності відповідно до законодавства України, згідно вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та Положень (стандартів) бухгалтерського обліку [4]. Тобто облік основної діяльності

в кредитній спілці ведеться як і в нефінансових установах, проте має враховуватися специфіка фінансових послуг, які надаються її учасникам, при налаштуванні обліково-аналітичної системи.

Збалансована обліково-аналітична система здатна допомогти у вирішенні більшості завдань управління кредитними спілками, для яких найбільш важливим є процес кредитування та надання інших фінансових послуг. Надійність, адекватність, оперативність і своєчасність обліково-аналітичної інформації важко переоцінити в умовах розмаїття фінансових послуг, які надаються кредитними спілками. Моделювання обліково-аналітичної системи бухгалтерського обліку кредитної спілки залежить від специфіки технологічного циклу, а отже від функцій діяльності. Щоб визначити необхідний обсяг інформації для управління кредитною спілкою, виникає потреба у вивченні функціональної її спеціалізації, яка характеризується обсягом певного виду функцій та фінансових послуг, які надаються її учасникам. Загальні правові засади у сфері надання фінансових послуг, контроль за діяльністю суб'єктів фінансового ринку регламентує Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [5]. Відповідно до положень цього закону фінансові послуги – це операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів. Функціональний підхід дозволяє виділити основні функції, які здійснюються кредитною спілкою і фінансові послуги, для надання яких необхідно учасниками кредитної спілки здійснити певні дії, що формує її організаційну структуру, відповідно до стратегічної політики діяльності (рис. 1).

Кожна з функцій кредитної спілки розділена на окремі складові, внаслідок чого утворюється ієрархія функцій більш низького порядку (підфункцій), які визначають не лише сутність тієї чи іншої діяльності, але і способи її реалізації. Загальні функції реалізуються одночасно, безперервно і в взаємодії, що забезпечує цілісність кредитної спілки, як системи, а, відповідно, її безперервну діяльність [6, с. 27]. До основних напрямів діяльності кредитної спілки доцільно віднести надання фінансових послуг, операційну та адміністративну діяльність, саме в складі останньої формується обліково-аналітична система.



Рис. 1. Функціонально-організаційна структура кредитної спілки

Джерело: розроблено автором

Одним з основоположних принципів формування системи управління кредитною спілкою є її відповідність організаційній структурі, врахування кількості та потреб стейкхолдерів для створення дієвої, раціональної системи інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень. Тому необхідно розробити інструменти ведення обліку, які стануть платформою для побудови системи управління кредитною спілкою та складаються з технологічного та інформаційного забезпечення системи бухгалтерського обліку, аналізу та контролю.

Побудова обліково-аналітичної системи кредитної спілки за функціональним підходом передбачає виділення окремих складових, які комплексно відображають обліково-аналітичне забезпечення для всіх господарських операцій і об'єктів, що приймають у них участь (рис. 2).

Перший блок – управління кредитною спілкою є одним з найважливіших. У сучасних умовах блок управління через свої функції виступає як інформаційний фундамент управління діяльністю кредитної спілки, її стратегією і тактикою. На думку В.І. Клименко, подальший розвиток кредитно-кооперативного сектора в Україні потребує вдосконалення системи управління для суттєвого підвищення його стабільності [7].

Блок управління встановлює уніфіковані правила формування цілісного інформаційного масиву (корпоративної бази даних), у якому на рівні символів або абстрактно-понятійних описів відображаються фізичні процеси, що становлять фінансово-господарську діяльність кредитної спілки. Крім того, саме блок управління відповідає за встановлення режиму взаємодії учасників кредитної спілки, оскільки управління кредитною спілкою відбувається за демократичним принципом – на загальних зборах спілки один член має один голос. Це дає можливість кожному учаснику, який є членом кредитної спілки, впливати на її діяльність, проте потребує формування певного набору обліково-аналітичних процедур, що виконуються під час збирання, обробки та надання інформації для прийняття управлінських рішень.

Найважливішим блоком обліково-аналітичної системи кредитної спілки є облікова політика, яка є головним, внутрішнім регламентом кредитної спілки, який визначає основні норми та правила ведення бухгалтерського обліку у кредитній спілці [8, с. 115].

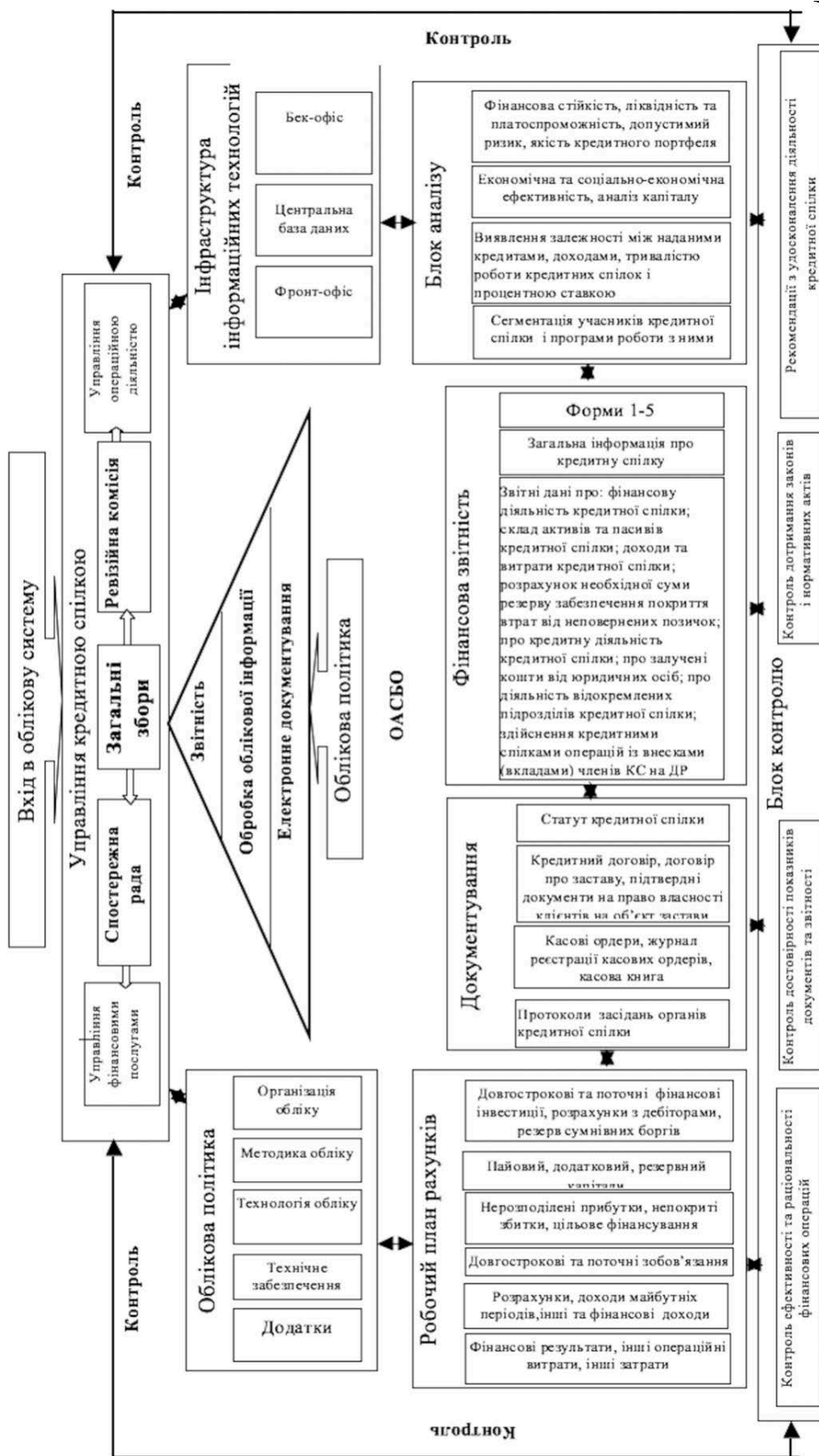


Рис. 2. Обліково-аналітична система кредитної спілки
Розроблено автором

В обліковій політиці кредитної спілки має бути наведена інформація про основні принципи ведення бухгалтерського (фінансового) обліку і формування статей звітності; єдині методи оцінки активів, зобов'язань та інших статей балансу підприємства; порядок нарахування доходів і витрат підприємства; критерії визнання активів безнадійними до отримання; порядок створення та використання спеціальних резервів; вимоги та вказівки щодо обліку окремих операцій та інші важливі питання, щодо яких можуть обиратися альтернативні методи обліку. Обов'язковим додатком до облікової політики кредитної спілки має бути робочий план рахунків, раціональна побудова якого забезпечить систему управління достовірною, деталізованою обліковою інформацією.

Облік фінансово-господарських операцій кредитних спілок зорієнтований на загальний план рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу зобов'язань і господарських операцій підприємств, затверджений Міністерством фінансів України [9, с. 276]. Робочий план рахунків кредитної спілки доцільно будувати враховуючи положення Методичних рекомендацій щодо ведення бухгалтерського обліку кредитною спілкою та об'єднаною кредитною спілкою, та передбачити в ньому рахунки та субрахунки в залежності від видів фінансових послуг, які надаються учасникам кредитної спілки.

Наступними блоками обліково-аналітичної системи кредитної спілки є документування та фінансова звітність. До типових документів, що створюються під час документування однотипних (загальних для всіх) управлінських функцій, виконуваних кредитною спілкою, відносяться документи з питань: організації системи управління, планування, фінансування, обліку та звітності, роботи з кадрами, адміністративно-господарського обслуговування тощо, а також документацію, що створюється в результаті виробничої та науково-технічної діяльності кредитної спілки. Порядок створення, прийняття і відображення у бухгалтерському обліку, а також зберігання первинних документів, облікових реєстрів, бухгалтерської та іншої звітності кредитної спілки регулюється «Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» [10].

Звітність, яку складає та подає до Нацкомфінпослуг кредитна спілка, містить: фінансову звітність (складається та подається згідно з обсягом та формами, визначеними Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні») [11] та звітні дані (складаються та

подаються згідно з обсягом та формами, визначеними Порядком складання та подання звітності кредитними спілками та об'єднаними кредитними спілками до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг) [12].

Наступними важливими блоками обліково-аналітичної системи кредитної спілки є аналіз та контроль. Виявляти недоліки в діяльності кредитної спілки та коригувати її діяльність має контрольна функція управління, яка є необхідною умовою функціонування та розвитку будь-якого економічного суб'єкта. Контроль за фінансово-господарською діяльністю кредитної спілки здійснює Ревізійна комісія, яка підзвітна і відповідальна перед Загальними зборами членів кредитної спілки. Склад членів Ревізійної комісії чисельністю не менше трьох осіб, які працюють на громадських засадах, обирають Загальні збори [3]. Основними напрямками контролю в кредитній спілці є контроль за дотриманням кредитної політики спілки, контроль за задоволенням потреб членів спілки як основної мети функціонування кредитної кооперації, контроль за розрахунками за виданими кредитами членам кредитної спілки та їх погашенням та за іншими напрямками фінансово-господарської діяльності.

Забезпечення стабільності функціонування кредитних спілок, мінімізація та нівелювання ризиків, які можуть загрожувати фінансовій стійкості кредитної спілки, забезпечується блоком аналізу. П. А. Гориславець та Т. А. Гордієнко зазначають, що для кращої діяльності кредитних спілок ефективними будуть такі аналітичні заходи: створення системи стабілізації та фінансового оздоровлення кредитних спілок; введення системи страхування та захисту вкладів від фінансових ризиків; організація бюро кредитних історій для створення загальної бази позичальників, для зниження відсотка протермінованих і неповернених позик; ініціювання створення впливових асоціацій, які зможуть впровадити правила функціонування ринку кооперативного кредитування; встановлення жорсткої системи нагляду та контролю за дотриманням і виконанням правил діяльності кредитних спілок; створення установ сервісної інфраструктури, до обов'язків яких належить надавати послуги кредитним спілкам у консультативному супроводі та навчанні [13].

Будь-яка інформаційна система характеризується наявністю технології перетворення вихідних даних у результативну інформацію.

Дані технології прийнято називати інформаційними. Інформаційна технологія не може існувати окремо від технічного і програмного забезпечення [14, с. 126]. Інформаційна технологія – це цілеспрямована сукупність інформаційних процесів, з використанням засобів комп'ютеризованих систем зв'язку, системи обробки інформації і засобів доступу до інформації. Інформаційні технології допомагають налагодити інформаційні потоки усередині кредитної спілки та з віддаленими учасниками.

Особливу увагу під час формування інфраструктури інформаційних технологій кредитної спілки необхідно звернути на вибір конкретних видів програмного забезпечення, щоб не виникла ситуація, коли різні робочі групи використовують для виконання функцій інформаційного забезпечення різні програмні засоби, які не є сумісними. Дане положення за різних форматів зберігання інформації для різних програмних засобів унеможливорює колективну обробку інформаційних ресурсів.

В результаті дослідження вітчизняного ринку програмних продуктів було виявлено, що найбільш функціональним для потреб кредитних спілок є програмний комплекс «КС – Фінанси», який забезпечує повну автоматизацію фінансового обліку внесків, кредитів, вкладів на депозитні рахунки членів кредитної спілки, а також автоматизацію ведення бухгалтерського обліку активних та пасивних операцій кредитування. Перевагою програмного продукту є можливість автоматичного формування звітності до Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України, підтримка локальної мережі, роботу відокремлених підрозділів - філій і представництв як в режимі on-line, так і в режимі off line; ведення електронних карток членів кредитної спілки; здійснення розподілу на пайові внески тощо.

Висновки. Розглянувши складові обліково-аналітичної системи кредитної спілки, необхідно зазначити, що система, побудована на основі запропонованої моделі, з одного боку, є джерелом інформації для супроводу процесу надання фінансових послуг та інструментом для роботи з обліково-аналітичною і контрольною інформацією, що надходить і акумулюється, а з іншого, дозволить забезпечити вироблення оптимальної стратегії і тактики розвитку, виявлення резервів підвищення ефективності надання фінансових послуг, та достовірне оцінювання результатів функціонування кредитної спілки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Підсумки діяльності кредитних спілок за I півріччя 2018 року [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KS/ks_I%20piv%202018.pdf
2. Що таке кредитна спілка? [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.vaks.org.ua/?menu=Finprosvita_scho_take_KS
3. Закон України: Про кредитні спілки від 20.12.2001 № 2908-III (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908>.
4. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо ведення бухгалтерського обліку кредитною спілкою та об'єднаною кредитною спілкою» від 18.12.2003 р. № 171 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0171486-03>.
5. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 20.07.2014 р. № 2664-III. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
6. Янчева Л. Н., Крутова А. С., Белявцева В. В. Организация управленческого учета в торгово-производственных предприятиях : монография. Харьков:ХГУПТ,2008.169с.
7. Клименко В. І. Саморегульована організація кредитних спілок як запорука ефективного розвитку кредитно-кооперативного сектора національної економіки // Бізнес Інформ. 2016. №1. С. 277–281.
8. Корінько М. Д. Організація бухгалтерського обліку діяльності кредитних спілок України // Журнал «Економіка: реалії часу». 2017. №3 (31). С. 110-118.
9. Мохняк В. С. Облік у кредитних спілках // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2014. № 797. С. 274-277.
10. Про затвердження Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [затверджено наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р. – №88] [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>
11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність : Закон України [прийнятий Верховною Радою України від 16.07.1999 р. – № 996] [Електронний ресурс]. Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
12. Про затвердження Порядку складання та подання звітності кредитними спілками та об'єднаними кредитними спілками до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/z0069-04>.
13. Гориславец П. А., Гордієнко Т. А. Діяльність кредитних спілок в Україні: сучасний

стан та шляхи подолання наслідків фінансової кризи [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7761/1/26.pdf>.

14. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи. Житомир : АСА, 2001. 416 с.

REFERENCES:

1. Pidsumky` diyal`nosti kredy`tny`x spilok za I pivrichchya 2018 roku [Results of the activities of credit unions for the first half of 2018]. (n.d.). *nfp.gov.ua/files*. Retrieved from https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KS/ks_I%20piv%202018.pdf [in Ukrainian].
2. Shho take kredy`tna spilka? [What is a credit union?]. (n.d.). *vaks.org.ua*. Retrieved from http://www.vaks.org.ua/?menu=Finprosvita_scho_take_KS. [in Ukrainian].
3. Zakon Ukrayiny`: Pro kredy`tni spilky` vid 20.12.2001 № 2908-III (iz zminamy` i dopovnennyamy`) [Law of Ukraine: On Credit Unions of December 20, 2001 № 2908-III (with amendments and additions)]. *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908>. [in Ukrainian].
4. Rozporyadzhennya Derzhavnoyi komisiyi z regulyuvannya ry`nkiv finansovy`x poslug Ukrayiny` «Pro zatverdzhennya Metody`chny`x rekomendacij shhodo vedennya buxgalters`kogo obliku kredy`tnoyu spilkoju ta ob'yednanoyu kredy`tnoyu spilkoju» vid 18.12.2003 r. № 171 [Order of the State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine "On Approval of Methodological Recommendations for Accounting by the Credit Union and the Unified Credit Union" of 18.12.2003 № 171]. *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0171486-03>. [in Ukrainian].
5. Zakon Ukrayiny` «Pro finansovi poslugy` ta derzhavne regulyuvannya ry`nkiv finansovy`x poslug» vid 20.07.2014 r. №2664-III. [Law of Ukraine "On Financial Services and State Regulation of Financial Services Markets" dated July 20, 2014, № 2664-III]. *zakon2.rada.gov*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>. [in Ukrainian].
6. Yancheva, L. N., Krutova, A. S., & Belyavtseva, V. V. (2008). *Organizatsiya upravlencheskogo ucheta v torgovo-proizvodstvennyih predpriyatiyah* [Organization of management accounting in trade and industrial enterprises]. Harkov : HGUP. [in Ukrainian].
7. Kly`menko, V. I. (2016). Samoregul`ovana organizaciya kredy`tny`x spilok yak zaporuka efekty`vnogo rozvy`tku kredy`tno-kooperaty`vnogo sektora nacional`noyi ekonomiky` [Self-regulation of credit spilok yak zapruka effektivnogo rozvitku credit-cooperative sector of the national economy]. *Biznes Inform – Business News*, 1, 277-281 [in Ukrainian].
8. Korin`ko, M. D. (2017). Organizaciya buxgalters`kogo obliku diyal`nosti kredy`tny`x spilok Ukrayiny` [Organization of the accounting area of the credit spilok of Ukraine].

- Zhurnal «Ekonomika: realiyi chasu» – Journal "Economy: real hour", 3, 110-118 [in Ukrainian].*
9. Moxnyak, V. S. (2014). Oblik u kredy`tny`x spilkax [Oblik at credit branches]. *Visny`k Nacional`nogo universy`tetu «L`vivs`ka politexnika». Menedzhment ta pidpry`yemny`cztvo v Ukrayini: etapy` stanovlennya i problemy` rozvy`tku – The Bulletin of the National University “Lviv Politehnika”. Management and Benefit in Ukraine: Devices for Problem Development, 797, 274-277. [in Ukrainian].*
 10. Pro zatverdzhennya Polozhennya pro dokumental`ne zabezpechennya zapy`siv u buxgalters`komu obliku, zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrayiny` vid 24 travnya 1995 r. – №88 [10. About Zavodzhennya Polozhennya about the documentary about the crime of writing in the accounting area confirmed by the mandate of the Ministry of Finances of Ukraine in the 24th of April 1995. – №88]. *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>. [in Ukrainian].
 11. Pro buxgalters`ky`j oblik ta finansovu zvitnist` : Zakon Ukrayiny`, pry`jnyaty`j Verxovnoyu Radoyu Ukrayiny` vid 16.07.1999 r. – № 996 [About the accounting region and the financiful marriage: the Law of Ukraine, adopted by the Verkhovna Rada of Ukraine dated 07.16.1999 p. – № 996]. *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. [in Ukrainian].
 12. Pro zatverdzhennya Poryadku skladannya ta podannya zvitnosti kredy`tny`my` spilkamy` ta ob`yednany`my` kredy`tny`my` spilkamy` do Nacional`noyi komisiyi, shho zdiysnyuye derzhavne reguluyuvannya u sferi ry`nkiv finansovy`x poslug [About the consolidated procedure for adding and giving credit cards with credit cards to national teams, which are the heights of state regulation in the sphere of financial services]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. [in Ukrainian].
 13. Gory`slavec`, P. A. & Gordiyenko, T. A. *Diyal`nist` kredy`tny`x spilok v Ukrayini: suchasny`j stan ta shlyaxy` podolannya naslidkiv finansovoyi kry`zy`*[*Diyalnist credit spilok in Ukraine: a very good camp and stalling the funeral crisis*]. (n.d.). Retrieved from <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7761/1/26.pdf>.
 14. Ivaxnenkov, S. V. (2001) Informacijni tehnologiyi v organizaciyi buxgalters`kogo obliku: istoriya, teoriya, perspekty`vy` [Information technology in the accounting department: history, theory, perspectives]. Zhy`tomy`r : ASA [in Ukrainian].

УДК 658.15: 657.6 + 65.012.7

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.136.385

**Радіонова Н. Й., к.е.н.,
Гайдей І. С.***Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ*

В даній статті відображені питання щодо організації процесу аудиторської перевірки фінансових результатів діяльності підприємства. На сьогоднішній день одним із складних та відповідальніших видів аудиторських перевірок є перевірка фінансових результатів, дослідження його динаміки, тенденцій, визначення та оцінка фінансового стану діяльності підприємства, що передбачає детальне вивчення, оскільки цей вид перевірки має найвищий ступінь аудиторського ризику. Внаслідок цього існуючі організаційні методики проведення аудиту фінансових результатів діяльності підприємства вимушують до постійного удосконалення. Стаття передбачає дослідження методично-організаційних підходів з перевірки фінансових результатів, які висвітлені в науковій літературі. Для аналізу та узагальнення організаційних підходів в результаті аудиторської перевірки пропонується методика аудиту фінансової діяльності підприємства, яка передбачає наступні етапи перевірки: організаційний, підготовчий (планування), технологічний та результативний. Також розкрито послідовність заходів для організаційної та підготовчої стадії проведення аудиту фінансових результатів, представлено алгоритм попереднього ознайомлення аудитора з клієнтом, розроблено загальний план та програму проведення аудиту фінансових результатів діяльності підприємства. Впровадження запропонованої організаційної методики аудиту фінансових результатів діяльності підприємства забезпечить підвищення ефективності роботи аудитора на початковому рівні, розробку чіткої системи формування та систематизації проблем, які існують в обліку та забезпечать зведення до мінімуму ризику не виявлення існуючих облікових помилок або шахрайства, що дає можливість забезпечення реальної оцінки фінансової діяльності підприємства, формування об'єктивного та неупередженого висновку.

Ключові слова: фінансові результати; аудит; організація; звіт про фінансові результати; програма; аудиторські процедури; методика; аудиторські ризики

UDC 658.15: 657.6 + 65.012.7

ORGANISATIONAL PRINCIPLES OF THE FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE'S ACTIVITY AUDIT REALIZATION

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.136.385

**Radionova N., PhD in Economics,
Haidei I.***Kyiv National University of Technologies and Design, Kyiv*

Questions of the organization of process of auditing the financial results of the enterprise have been reflected in this article. Today one of the most difficult and responsible types

© Радіонова Н.Й., к.е.н., Гайдей І.С., 2019

of auditing is checking the financial results, research of its dynamics, tendencies, definition and assessment of a financial condition of the enterprise, which provides a thorough research, as this type of inspection has the most advanced stage if audit risk. Therefore, the existing organizational techniques of auditing the financial results of the enterprise force to constant improvement. Research of methodically organizational approaches on checking of financial results which are covered in scientific literature has been provided. For the analysis and generalization of organizational approaches as a result of the auditing the technique of auditing the financial activity of the enterprise which provides the following stages of inspection is offered: organizational, preparatory (planning), technological and productive. Also, a series of events for the organizational and preparatory stage of auditing financial results are discussed, the algorithm of preliminary familiarization of the auditor with the client is presented, the general plan and the program of audit of the financial results of the enterprise activity are developed. Introduction of the offered organizational technique of auditing the financial results of the enterprise will provided by improving the auditor's performance at the initial level, development of an accurate system of formation and systematization of problems which exist in accounting and minimize the risks of not detecting of the existing accounting mistakes or fraud will give the chance to provide the real assessment of the financial activity of the enterprise, to form the objective and impartial conclusion.

Keywords: financial results; auditing; organization; statement of comprehensive income; program; audit procedures; methodology; stage; audit risks

Актуальність проблеми організації проведення аудиту фінансових результатів діяльності підприємства є актуальною, оскільки одержаний підприємством прибуток має прямо-пропорційний зв'язок з оплатою праці, нарахуванням та сплаті податків, надходженням коштів до різних рівнів бюджетів, підвищенням або зниженням оцінки стану діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання теорії, організації та методики аудиту фінансових результатів діяльності підприємств були розглянуті наступними науковцями: О.А. Петрик [7, 8], В.Я. Савченко, Д.Е. Свідерський [8], М. О. Виноградова, Л.І. Жидєєва [1], Н. І. Дорош [3], Н.А. Іванова, О.В. Ролінський [4]. Окремі моменти організації фінансового аудиту фінансової результативності діяльності підприємств були розглянуті у наукових працях вчених Т.В. Мултанівської [6], Я.А. Гончарук [2], Кулаковської Л. П., Пічи Ю. В.[5] та інших. Представлені науковці розглядали проблеми щодо організації та методики проведення аудиту фінансових результатів

але питання особливості організаційних засад, розробки удосконаленого плану та програми проведення аудиту фінансових результатів потребують подальшого дослідження.

Метою статті є узагальнення та аналіз організаційних та методичних підходів до проведення аудиту фінансових результатів діяльності та розробка рекомендацій щодо їх удосконалення та забезпечення ефективності управління.

Новизна отриманих результатів наукової статті забезпечує теоретичне обґрунтування та розробку практичних рекомендацій з удосконалення організації проведення аудиту фінансових результатів діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Складними та відповідальними видами аудиторської перевірки, що мають високий ступінь аудиторського ризику є перевірка основних фінансових результатів, оцінка та достовірне визначення фінансового стану діяльності підприємства, що говорить про значну популярність цієї перевірки, оскільки у керівництва підприємства та контролюючих органів виникає зацікавленість в правильності та об'єктивності фінансового обліку та звітності.

Організаційні засади аудиту - це сукупність окремих елементів, взаємозв'язок яких спрямований на досягнення мети організації аудиту. При цьому до таких елементів належать мета, завдання, об'єкти, етапи, методи та джерела інформації аудиту певного напрямку діяльності підприємства.

Метою аудиту фінансових результатів є можливість формування незалежної думки аудитора стосовно формування та відповідності складених фінансових звітів усім суттєвим аспектам згідно з визначеною концептуальною основою фінансової звітності, яка відображена у МСА (ISA) 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» [9].

Відповідно цьому стандарту, аудитор використовує індивідуальну методику аудиту фінансових результатів діяльності, яка розробляється для відповідного підприємства враховуючи його особливості діяльності, та яка дає можливість отримання відповідних аудиторських доказів, окреслення процедур та формування висновків з наданням подальших рекомендацій щодо поліпшення ведення фінансової діяльності.

Щодо проведення аудиту фінансових результатів діяльності підприємства спостерігаються різні підходи в дослідженнях вчених Мултанівської Т.В. [6] та Гончарука Я.А. [2]. Дослідження передбачають приділення уваги алгоритму проведення аудиту фінансових результатів, опису методів та прийомів, що використовується при поетапному процесі аудиторської перевірки.

В науковій праці Мултанівської Т.В. [6, с.182] стверджується, що аудит фінансових результатів діяльності підприємства проводиться у такій послідовності: перевірка закриття рахунків доходів та витрат; аудит визначення чистого фінансового результату; перевірка результату визначення відстрочених податкових активів та зобов'язань; перевірка взаємозв'язку показників звітності по усіх формах; узагальнення інформації, виявлення помилок та складання аудиторського висновку.

Науковець Гончарук Я.А. [2, с.134-135] пропонує при проведенні аудиту фінансових результатів суб'єкта господарювання сконцентрувати увагу на аналізі Звіту про фінансові результати і передбачає відповідні етапи аудиторської перевірки: визначення виду діяльності підприємства та правильності його зазначення у формі; перевірка наявності, повноти і правильності заповнення реквізитів і показників рядків звітності; логічний аналіз показників звітності з метою визначення ділянок у звітності з найбільшим ризиком, тобто тих, де найбільша можливість виявлення шахрайства або помилок в обліку та звітності; перевірка рахунків; перевірка показників форм фінансової звітності, встановлення сутєвості виявлених відхилень в показниках фінансової звітності; перевірка дотримання встановлених законодавством строків і термінів подання фінансової звітності.

Запропонована методика проведення фінансового аудиту Виноградової М. О. та Жидєєвої Л. І., [1] говорить про те, що аудит фінансових результатів може проводитись за слідуючими етапами: попереднє вивчення звіту про фінансові результати щодо правильності складання та наявності можливих відхилень за даними реєстрів обліку; перевірка витрат, доходів та перевірка фінансових результатів. Визначено також найбільш типові порушення обліку витрат, доходів та фінансових результатів.

Запропонована організаційна послідовність аудиту фінансових результатів діяльності підприємства Івановою Н.А. та

Ролінським О.В. [4, с.163] включає в себе: організацію підготовчу роботу аудитора; оцінювання стану бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю та системи контролю по об'єктах обліку; перевірку правильності оцінки доходів та витрат, їх відображення в обліку та фінансовій звітності; перевірку правильності визначення доходів, витрат та фінансових результатів; перевірку відповідності даних синтетичного та аналітичного обліків доходів та витрат показникам фінансової звітності; підготовку аудиторського висновку; надання керівництву підприємства аудиторського висновку та передача документації, яка передбачена договором.

Підводячи підсумки результатів проведених досліджень щодо підходів, пов'язаних з аудиторською перевіркою фінансових результатів суб'єктів господарювання можемо зробити висновок, що організація проведення аудиту передбачає дотримання аудитором окремих послідовних етапів, які передбачають організаційну, підготовчу, технологічну та заключну стадії. Основні заходи організаційної та підготовчої стадії аудиту фінансових результатів діяльності підприємства представлено в табл.1

Таблиця 1 – Початковий етап проведення аудиту фінансових результатів діяльності підприємства

Назва стадії	Найменування заходів
1	2
Організаційна стадія	Попереднє ознайомлення аудитором з замовленням потенційного клієнта для визначення трудомісткості та оцінки аудиторського ризику
	Відправлення аудитором (аудиторською фірмою) листа зобов'язання
	Укладання договору про проведення аудиту
Підготовча стадія	Процес формування аудиторської групи
	Обговорення та вирішення залучення сторонніх спеціалістів, якщо є в цьому необхідність
	Складання загальної стратегії та плану аудиту
	Розробка програми та графіку аудиту

Джерело: авторська розробка

На організаційній стадії аудитор знайомиться з фінансово-господарською діяльністю суб'єкта господарювання (клієнта). Усі види інформації, яку повинен отримати аудитор у процесі загального ознайомлення з підприємством, представлено у даному алгоритмі (рис. 1)



Рис. 1 Алгоритм ознайомлення аудитора з підприємством-замовником
Джерело: авторська розробка

Підставою для прийняття замовлення на проведення аудиторської перевірки являється відповідний обсяг зібраної інформації, яка була отримана при попередньому ознайомленні зі суб'єктом господарювання. Договірні зобов'язання щодо проведення аудиту забезпечуються посиленням листа-зобов'язання аудитора (аудиторської фірми), в якому передбачається мета, обсяги аудиторської перевірки, відповідальність сторін та попереднє проведення роз'яснювальної роботи стосовно прав і обов'язків клієнта.

В процесі технологічної стадії аудитором визначається хронологічний порядок виконання сформованих методів та прийомів аудиту фінансових результатів діяльності підприємства. В процесі даної стадії план аудиту може корегуватись.

Процес планування аудиту фінансової діяльності суб'єкта господарювання повинен базуватись на загальних та конкретних принципах аудиту, які передбачають оптимальність, комплексність та неперервність планування, а також формування наступних етапів: попереднє планування аудиту, розробка та формування плану аудиту, формування програми аудиту.

Загальний план проведення аудиторської перевірки фінансових результатів (табл.2) повинен включати в себе три основних етапи, які, в свою чергу, включають в себе певні завдання та перелік аудиторських процедур.

Таблиця 2 – Загальний план проведення аудиторської перевірки фінансових результатів

Етапи	Мета і завдання	Перелік процедур	Робоча аудиторська група
1	2	3	4
Підготовчий	Знайомство з бізнесом клієнта, оцінка системи внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку	Визначення аудиторського ризику, суттєвості, планування аудиту витрат за елементами, обмін листами, укладанням договору, ознайомлення з діяльністю підприємства: опитування, тестування	Керівник, члени робочої групи
Основний	Первинний аудит	Перевірка законності, достовірності та правильності оформлення первинних документів	Члени робочої групи
	Аудит доходів підприємства	Перевірка умов визначення доходу, визначення суттєвості групи доходів Перевірка достовірності господарських операцій, які призвели до одержання доходів в процесі звичайної діяльності	
Основний		Перевірка відповідності відображених доходів інформації, узагальненій на відповідних рахунках бухгалтерського обліку	Члени робочої групи
		Перевірка наявності відповідних первинних документів на відвантажену продукцію та надані послуги	
		Перевірка правильності та вчасності відображення доходів у річній фінансовій звітності	Член і робочої групи
	Аудит витрат підприємства	Перевірка наявності відповідних розпорядчих документів	

Продовження таб.2

		Перевірка правильного віднесення витрат та правильності оформлення первинних документів	
		Перевірка організації ведення аналітичного обліку витрат на підприємстві, перевірка відповідності записів аналітичного та синтетичного обліку у звітності	
		Перевірка правомірності і своєчасності внесення витрат до складу собівартості продукції	
		Перевірка правильності відображення в обліку витрат в фінансовій звітності	
	Аудит фінансових результатів	Перевірка правильності визначення фінансового результату в річній звітності підприємства	
		Перевірка правильності визначення та відображення податку на прибуток підприємства	
		Перевірка правильності формування та розподілу прибутку	
Заключний	Підготовка аудиторського висновку та складання аудиторського звіту	Здійснення процедур систематизації та обґрунтування отриманої інформації, підтвердження або спростування інформації про рівень доходів і фінансових результатів діяльності в аудиторському висновку	Керівник, члени робочої групи

Джерело: авторська розробка

Першим кроком проводиться візуальна перевірка установчої документації та первинної документації, пов'язаної з отримання доходів від діяльності підприємства, документів, які підтверджують витрати підприємства, облікових реєстрів, фінансової звітності. Здійснюється перевірка відповідності ведення документації чинним нормативним законодавчим актам, оцінка системи внутрішнього контролю.

Другим кроком здійснюється перевірка реальності проведення тих чи інших господарських операцій, а саме наявність договорів та законність проведення операцій.

Третім кроком аудитором вивчаються елементи облікової політики суб'єкта господарювання з питань доходів і фінансових результатів; суттєвість конкретних груп доходів в загальному обсязі доходів; достовірність операцій з обліку доходів і фінансових результатів; записи

в первинних документах, реєстрах обліку та звітності за доходами і фінансовими результатами; інформація про доходи та фінансові результати, що знайшла відображення в попередніх перевірках.

Четвертим кроком вивчаються організаційно - технологічні особливості клієнта, дотримання вимог облікової політики підприємства щодо відображення в обліку витрат, перевірка достовірності показників собівартості продукції, перевірка організації аналітичного обліку витрат підприємства; записи в первинних документах, реєстрах обліку та звітності за витратами.

П'ятим кроком потрібно визначити відповідність розрахунку фінансового результату у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, правильність та своєчасність нарахування податку на прибуток, правильність використання прибутку згідно розпорядчих документів.

Шостим кроком за допомогою аналітичних методів перевіряють показники звіту про фінансові результати для виявлення тих ділянок звітності, де аудиторський ризик є найвищим, що є характерним для виявлення помилок в обліку та звітності або можливості шахрайства.

Підсумки заносяться в робочі документи і служать підставою для формування аудиторських висновків, складається пробний звіт про фінансові результати та порівнюються дані зі звітом клієнта, проводиться аналіз відхилень та складається довідка про фінансову стійкість і платоспроможність підприємства. Більш детально процедури розглянуто у програмі проведення аудиту фінансових результатів (Табл. 3)

Таблиця 3 – Програма проведення аудиту доходів, витрат та фінансових результатів

№ з/п	Перелік аудиторських процедур	Виконавець	Термін перевірки	Метод організації перевірки
1	2	3	4	5
1.	Перевірка фінансового планування, організації роботи фінансової служби, стан внутрішнього фінансового контролю	Керівник	1.02-02.02	суцільна
Перевірка доходів діяльності підприємства				
2.	Перевірка відповідності визнання доходів умовам П(с)БО 15 «Дохід»: <ul style="list-style-type: none"> • Сума виручки може бути достовірно визначена; • Витрати можуть бути достовірно визначені • Є впевненість, що відбудеться зростання економічних вигод 	Керівник, члени робочої групи	01.02-02.02	суцільна
3.	Визначення суми оборотів та залишків за кожним синтетичним доходним рахунком, питомої ваги кожної групи в загальному обсязі доходів, встановлення суттєвості конкретної групи доходів.	Члени робочої групи	03.02-04.02	вибіркова

Продовження табл.3

4.	Перевірка замовлень на продаж за книгою реєстрації			
5.	Перевірка дотримання калькуляційних цін			
6.	Перевірка повноти касових надходжень та безготівкових розрахунків			
7.	Перевірка відповідності документів на відвантаження продукції затвердженим замовленням на продаж			
8.	Перевірка випадків відсутності документів із відвантаження			
9.	Звірення рахунків фактур із затвердженими замовленнями і документами на відвантаження продукції		04.02-05.02	
10.	Звірення кількості відвантаженої продукції за даними складського обліку й документів на відвантаження продукції			
11.	Перевірка ціноутворення, відвантаження продукції пов'язаним особам	Керівник, члени робочої групи	05.02-06.02	суцільна
12.	Перевірка правильності бухгалтерського обліку продаж, а саме облікові регістри, кореспонденція рахунків			
13.	Перевірка відповідності та повноти періоду відображення доходів за звітний період			
14.	Узагальнення інформації з аудиту доходів			
Перевірка витрат діяльності підприємства				
15.	Перевірка складу витрат за статтями згідно із застосовуваною підприємством класифікацією	к, чле ни роб	07.02.-08.02	суцільна
16.	Перевірка правомірності внесення до складу витрат на виробництво витрат, що здійснюються підприємством	Члени робочої групи	09.02-10.02	вибіркова
17.	Перевірка правильності групування витрат за місцями їх виникнення та перевірка своєчасності віднесення витрат на виробництво до собівартості продукції			
18.	Перевірка правильності обліку витрат майбутніх періодів і своєчасності їх списання на витрати виробництва			
19.	Перевірка правильності та документального оформлення браку у виробництві, правомірності списання витрат від браку	Керівник, члени робочої групи	11.02-12.02	вибіркова
20.	Перевірка правильності оцінки і списання зворотних відходів, супутньої продукції			
21.	Перевірка правомірності віднесення витрат до загальновиробничих та їх розподілу			
22.	Перевірка правильності списання нерозподілених загальновиробничих витрат			
23.	Перевірка правильності розподілу і списання частини загальновиробничих витрат, які входять до виробничої собівартості			
24.	Перевірка списання витрат від браку, документальне оформлення браку			
25.	Перевірка результатів проведення інвентаризації незавершеного виробництва та її відображення в бухгалтерському обліку			
26.	Перевірка оприбуткування готової продукції в натуральних показниках			
27.	Перевірка правильності розподілу витрат між готовою продукцією та незавершеним виробництвом	Члени робочої групи	15.02-16.02	
28.	Перевірка відповідності нормативним документам: • розподілу непрямих витрат між окремими об'єктами обліку витрат; • розподілу виробничої собівартості між окремими			

Продовження табл.3

	видами продукції; • розподілу витрат, які становлять виробничу собівартість (крім вартості сировини) між витратами на переробку власної та давальницької сировини			
29.	Перевірка показника "нормальна потужність" та обґрунтування вибору одиниці "нормальної потужності"			
30.	Перевірка порядку розрахунку понаднормативних виробничих витрат	Керівник, члени робочої групи	17.02- 18.02	суцільна
31.	Проведення арифметичного контролю показників собівартості за даними зведеного обліку			
32.	Перевірка відповідності та повноти періоду відображення витрат за звітний період		19.02- 20.02	
33.	Узагальнення інформації з аудиту витрат			
Перевірка фінансових результатів діяльності підприємства				
34.	Перевірка тотожності показників Балансу та Звіту про фінансові результати	Керівник, члени робочої групи	21.02- 22.02	суцільна
35.	Перевірка правильності визначення та відображення прибутку або збитку за звітний період			
36.	Перевірка правильності визначення валового прибутку (збитку)		23.02- 24.02	
37.	Перевірка відповідності інших операційних доходів (витрат)			
38.	Перевірка правильності визначення розміру податку на прибуток, відповідність його відображення на рахунка синтетичного обліку та облікових регістрів		25.02- 26.02	
39.	Перевірка дотримання розподілу прибутку розпорядчим документам за даними бухгалтерського обліку			
40.	Перевірка резервів збільшення прибутку та підвищення рентабельності		27.02- 28.02	
41.	Аналіз результатів аудиту доходів та витрат з метою визначення ефективності діяльності клієнта			
42.	Узагальнення матеріалів аудиту, складання звітів			
43.	Доведення керівника результату аудиту			

Джерело: систематизовано автором за [5, с. 499-502]

Об'єктивність аудиторського висновку залежить від професійності аудитора, який, користуючись не тільки стандартними методами та процедурами аудиту, але й на підставі свого професійного досвіду творчо та відповідально відноситься до своїх обов'язків, використовує ті методи та прийоми, які, на його думку, допоможуть максимально забезпечити кінцеву мету перевірки.

Висновки. Методика проведення аудиту фінансових результатів передбачає декілька основних стадій: організаційну, підготовчу (планування), технологічну та результативну.

Використання такої аудиторської методики сприятиме підвищенню ефективності роботи аудитора, конкретному визначенню проблем обліку доходів, витрат і фінансових результатів, нададуть можливість вірно ідентифікувати та оцінити ризики суттєвого викривлення фінансової

звітності у випадку шахрайства чи помилки, розробити аудиторські процедури у відповідь на ці ризики, оцінити реальний фінансовий стан підприємства, зробити правильні висновки щодо того, чи фінансова звітність складена в усіх суттєвих аспектах відповідно до застосовної концептуальної основи фінансового звітування, полегшити підтвердження або спростування інформації про фінансові результати, відображені у фінансовій звітності, сформулювати чітко обґрунтований та неупереджений висновок.

Перспективою подальших досліджень є вдосконалення організації системи внутрішнього контролю та застосування і обґрунтованості облікових політик і оцінок, зроблених управлінським персоналом; загальної стратегії аудиту фінансових результатів, аналітичних процедур оцінювання ризиків. Більшого дослідження потребують питання розробки робочих документів аудитора, відповідності стратегії та планування аудиту, створення графіків документообігу в частині організаційно-методичної стадії аудиту. В процесі визначення загальної стратегії більш детального дослідження потребує виявлення необхідних ресурсів для покриття ділянок підвищеного ризику, ефективність управління, керівництва та нагляду за такими ресурсами. Враховуючи специфіку аудиту та обставин, що спричиняють його проведення, необхідно дослідити важливість і вплив інформації, отриманої з інших джерел, окрім облікових даних, на оцінені ризики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Виноградова М. О. Аудит : навч. посіб. / М. О. Виноградова, Л. І. Жидєєва – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 654 с.
2. Гончарук Я. А. Аудит : навч. посіб. / Я. А. Гончарук, В. С. Рудницький. – Львів : Світ, 2007. – 296 с.
3. Дорош Н. І. Визначення предмета та об'єктів видів аудиту / Н. І. Дорош // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Сер.: Економіка. – 2011. – Вип. 130. – С. 15–17.
4. Іванова Н.А. Організація та методика аудиту : навч. посіб. / Н.А. Іванова, О.В. Ролінський. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 216 с.,
5. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту : навч. посібник/ Кулаковська Л. П., Піча Ю. В. – К.: Каравела, 2012. — 544 с.

6. Мултанівська Т. В. Аудит в схемах та таблицях : навч. посібник / Т.В. Мултанівська. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2011.– 400 с.
7. Петрик О. А. Аудит : підручник / за заг. ред. О. А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2015. – 504 с.
8. Петрик О. А. Організація та методика аудиту підприємницької діяльності / О. А. Петрик, В. Я. Савченко, Д. Є. Свідерський. – 2-е вид. – К.: КНЕУ, 2008. – 472 с.
9. Міжнародний стандарт аудиту 200 «Загальні цілі незалежного аудитора та проведення аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iaasb.org/clarity-center/clarified-standards>.

REFERENCES:

1. Vynogradova, M. O., & Zhydieieva, L. I. (2014). *Audyt [Audit]*. Kyiv: «Tsentr uchbovoi literatury» [in Ukrainian].
2. Honcharuk, Ya. A., & Rudnyts'kyj, V. S., (2007). *Audyt [Audit]*. L'viv : Svit, [in Ukrainian].
3. Dorosh, N. I. (2011). *Vyznachennia predmeta ta ob'ektiv vydiv audytu [Definition of a subject and objects of types of audit]* (130th ed.). Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu im. T. Shevchenka., Ekonomika - Economy, 130, 15–17 [in Ukrainian].
4. Ivanova, N.A. & Rolins'kyj, O.V. (2008). *Orhanizatsiia ta metodyka audytu [Organization and method of audit]*. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, [in Ukrainian].
5. Kulakovs'ka, L. P. & Picha, Yu. V. (2012). *Orhanizatsiia i metodyka audytu [Organization and method of audit]* . Kyiv.: Karavela, [in Ukrainian].
6. Multanivs'ka, T. V. (2011) *Audyt v skhemakh ta tablytsiakh [Audit in charts and tables]*. Kharki: VD «ІNZhEK» , [in Ukrainian].
7. Petryk, O. A. (2015). *Audyt [Audit]*. Kyiv: KNEU, [in Ukrainian].
8. Petryk, O. A. & Savchenko, V. Ya. & Sviders'kyj D. Ye. (2008). *Orhanizatsiia ta metodyka audytu pidpriemnyts'koi diial'nosti [Organization and methods of business activity]* (2nd ed.). Kyiv: KNEU, [in Ukrainian].
9. Mizhnarodnyj standart audytu 200 «Zahal'ni tsili nezalezhnoho audytora ta provedennia audytu vidpovidno do Mizhnarodnykh standartiv audytu» [ISA 200 « Overall Objectives of the Independent Auditor and the Conduct of an Audit in Accordance with International Standards on Auditing »]. (n.d.). <https://www.iaasb.org/> Retrieved from <http://www.iaasb.org/clarity-center/clarified-standards>. [in Ukrainian].

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС

УДК 65.011.46

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.149.386

Гринько Т. В., д.е.н.,
Дудніченко А. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро

Складність, неоднозначність, важливість проблеми забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства в умовах динамічності середовища, і виникнення нових ринкових і внутрішньогосподарських загроз та можливостей, вимагають постійних досліджень в області розвитку методологічних підходів до забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства. Проблема забезпечення економічної ефективності підприємства успішно досліджувалась як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Але, незважаючи на вагомий внесок вищезазначених економістів дослідників в сучасну економічну теорію, деякі аспекти забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства потребують подальшого вивчення, адже постійні зміни зовнішнього бізнес середовища формують все нові виклики та вимоги до системи управління сучасними підприємствами в контексті забезпечення ефективності їх функціонування. В процесі дослідження було використано методи узагальнення, систематизації, структурування, оцінки, критичного та комплексного аналізу. На основі аналізу основних підходів до визначення сутності поняття «механізм управління», в статті запропоновано таке його трактування: сукупність певних засобів (важелів, методів, інструментів, принципів) управління, обумовлених причинно-наслідковими зв'язками, завдяки яким реалізуються функції управління та управлінські дії, що сприяють трансформації предметів праці в продукт праці згідно місії підприємства, тобто з'єднання ресурсів підприємства і господарських процесів, впорядковуючи і погоджуючи їх відповідності щодо цільових установок підприємства. Крім того, в статті розглянуто ефективність використання таких підходів до управління з точки зору формування механізму управління економічною ефективністю: відтворювальний підхід, екосистемний підхід, нормативний підхід, тактичний підхід і стратегічний підхід. Обґрунтовано, що саме комплексний підхід сформований на засадах інтеграції, принципу комплексності та методі системного аналізу і синтезу дозволяє сформувати дієвий механізм управління ефективністю з можливістю її максимізації.

Ключові слова: ефективність; ефект; показники ефективності; економічна ефективність; механізм управління; методологія

© Гринько Т. В., д.е.н., Дудніченко А. В., 2019

UDC 65.011.46

PROBLEMS OF ENSURING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.149.386

**Grinko T., Dr. of Econ. Sc.,
Dudnichenko A.***Oles Honchar Dnipropetrovsk National University*

The complexity, ambiguity, importance of the problem of ensuring the economic efficiency of the enterprise in a dynamic environment, the emergence of new market and internal threats and capabilities require constant research in the development of methodological approaches to ensure the economic efficiency of the enterprise. The problem of ensuring the economic efficiency of the company was successfully researched by both foreign and domestic scientists. However, despite the significant contribution of the aforementioned economists to the modern economic theory, some aspects of ensuring the economic efficiency of the enterprise need further study, since continuous changes in the external business environment form all new challenges and requirements for a modern enterprise management system in the context of ensuring the efficiency of their operation. In the process of research, methods of generalization, systematization, structuring, evaluation, critical and complex analysis were used. On the basis of the analysis of the main approaches to the definition of the essence of the concept of "management mechanism", the following interpretation is proposed: a set of certain means (levers, methods, tools, principles) of management, caused by causal relationships, through which the functions of management and management are carried out. actions contributing to the transformation of labor into the product of labor in accordance with the mission of the enterprise, that is, a combination of enterprise resources and business processes, organization and harmonization of their compliance with the target enterprises of the enterprise. In addition, the article examines the effectiveness of using such approaches to management in the context of the formation of a mechanism for managing economic efficiency: a reproductive approach, ecosystem approach, normative approach, tactical approach and strategic approach. It is substantiated that the complex approach is based on the principles of integration, the principle of complexity and the method of system analysis and synthesis, which allows to form an effective mechanism for managing efficiency with the possibility of its maximization.

Keywords: efficiency; effect; efficiency indicators; economical efficiency; mechanism of management; methodology

Актуальність проблеми. Проблема забезпечення економічної ефективності підприємства є ключовою для будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності, яка відображає результативність діяльності

у всьому комплексі та взаємодії елементів (ресурсів) та напрямків. Особливо актуальна ця проблема стає в умовах, коли економіка країни зазнає кризові прояви, коли загострюється конкурентна боротьба, коли збільшуються підприємницькі ризики та зростає дефіцит сировинних ресурсів.

Складність, неоднозначність, важливість проблеми забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства в умовах динамічності середовища, і виникнення нових ринкових і внутрішньогосподарських загроз та можливостей, вимагають подальших досліджень в області розвитку методологічних підходів до забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства.

Аналіз останніх наукових досліджень. Проблема забезпечення економічної ефективності підприємства успішно досліджувалась як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Зокрема, в області методологічних аспектів забезпечення економічної ефективності підприємства значне місце займають дослідження А. Дюпона, С. Пястолова, Л. Гіляровський, О. Страховий, І. Гуніна.

Дослідженнями в області забезпечення ефективності управління, в контексті механізму управління, займалися такі вчені як: Г. В. Астапова, А. В. Барлукова, С. Н. Бочаров, І. А. Бушміна, О. Б. Коротич, Е. М. Коротков, Абассом К. Джауд, Н. А. Косовських, Ю. В. Трифанов, Дж. К. Лафта, В. М. Мішин, Г. С. Одинцова, С. В. Острянина, М. І. Самогородська, Д. Г. Симкин, С. М. Соболев, К. Ховард, і багато інших.

Незважаючи на вагомий внесок вищезазначених економістів дослідників в сучасну економічну теорію, деякі аспекти забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства потребують подальшого вивчення, адже постійні зміни зовнішнього бізнес середовища формують все нові виклики та вимоги до системи управління сучасними підприємствами в контексті забезпечення ефективності їх функціонування.

Метою даної статті є дослідження, систематизація та конкретизація теоретико-методологічних основ та прикладних аспектів щодо формування та забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення економічної ефективності діяльності підприємства базується на трьох ключових

поняттях: механізм забезпечення, економічна ефективність і методологічні аспекти безпосередньо формування та реалізації механізму забезпечення економічної ефективності підприємства, що вимагають уточнення з позиції їх взаємодії і взаємоузгодження.

Термін «механізм» в економічну науку прийшов з техніки, так як з'явилася необхідність в описі виробничих і соціальних процесів в їх взаємодії. Термін «механізм» запозичене з грецькій мові на початку ХІХ століття в значенні пристрій, що приводить щось у дію. За останні два століття це поняття зазнало значного перетворення, пройшовши шлях від системи, що визначає порядок будь-якої діяльності до комплексності станів або процесів, що визначають будь-яке явище, вийшло за межі технічної науки і практики і було поширене і на суспільні явища, в тому числі соціально-економічні [1].

З'явилися такі поняття як «економічний механізм», «механізм управління», «внутрішньогосподарський механізм» та ін. Причому, незважаючи на різноманітність і різноманіття родинних і похідних термінів, що зустрічаються в економічній літературі, всі вони прямо чи опосередковано стосуються управління підприємством, спрямованого на забезпечення ефективності діяльності підприємства, що дозволяє досліджувати поняття «механізм управління економічною ефективністю підприємства» і «механізм забезпечення економічної ефективності», як близькі за змістом. Механізм управління економічною ефективністю підприємства може розглядатися як механізм її забезпечення. Аналіз проведених досліджень за обумовленою проблеми показав, що відносно їх суті і змісту у різних авторів немає єдиної думки.

Більшість авторів, в числі яких Е. Коротков, Дж. Лафта, С. Соболев, К. Ховард, Г. Астапова [8, 9], дотримуються думки, що механізм управління це динамічний елемент системи управління підприємством, який являє собою сукупність взаємоузгоджених і взаємопов'язаних елементів, таких як: методи, важелі, інструменти і т. д. Інша частина авторів, такі як Н. А. Косовських, Ю. Трифонов Г. Одинцова [5,6], стверджують, що механізм управління це ніщо інше як процес управління.

Можна стверджувати, що «механізм управління», являє собою сукупність певних засобів (важелів, методів, інструментів, принципів) управління, обумовлених причинно-наслідковими зв'язками, завдяки яким реалізуються функції управління та управлінські дії, що сприяють

трансформації предметів праці в продукт праці згідно місії підприємства, тобто з'єднання ресурсів підприємства і господарських процесів, впорядковуючи і погоджуючи їх відповідності щодо цільових установок підприємства.

Поняття «ефективність» і «підприємство, як суб'єкт господарювання, підприємництва» нерозривно пов'язані. Неefективна діяльність підприємств загрожує їм можливістю нереалізації поставлених цілей, недосягнення бажаних результатів, зникнення як самостійних господарюючих одиниць. Проблема ефективності підприємства і її підвищення є ключовою для будь-якого господарюючого суб'єкта.

Ефективність – це складне, багатоаспектне поняття, що характеризує результативність виробничо-господарської діяльності підприємства, ступінь використання всіх його ресурсів [7]. Необхідно чітко уявити і розрізнити зміст поняття «ефект» і «ефективність». Ефект характеризується абсолютною величиною відбиває результат конкретного процесу, певної діяльності. Так як в якості ефекту-результату від виробничої діяльності підприємства слід розглядати обсяг валової, товарної, чистої продукції, а від виробничо-господарської діяльності в цілому – обсяг реалізованої продукції, фінансовий результат від звичайної діяльності, чистий прибуток. Треба відзначити, що сама по собі абсолютна величина не дає повного уявлення про досліджуване явище. Один і той же результат можна отримати за допомогою різних витрат і, навпаки, використовуючи однакові витрати (ресурси), можна отримати різні результати. Тому крім визначення абсолютної величини ефекту необхідно зіставляти даний ефект з витратами на його досягнення. В цьому і полягає суть ефективності.

Відзначимо, що термін «ефективність» спочатку з'явився в політичній літературі. Він означав «результативність» діяльності уряду, але потім у ХІХ ст., у зв'язку з розширенням машинного виробництва цей термін набув статусу економічної категорії. Зміну акцентів у розумінні і трактуванні суті економічної ефективності підприємством можна простежити, аналізуючи визначення поняття «ефективність», наведену в табл. 1.

У контексті проведеного дослідження, під «ефективністю» будемо розуміти відносну величину інтенсивності, яка відобразить співвідношення результату з витратами живої і матеріалізованої праці на досягнення цього результату. Якщо результати, що характеризують

проміжні і кінцеві підсумки виробничо-господарської діяльності підприємства, виражені через різні вартісні показники, то мова йде про економічну ефективність підприємства. Економічна ефективність відображає отримання певного результату в вартісному вираженні на одиницю використуваних ресурсів.

Таблиця 1 – Аналіз підходів до визначення сутності поняття «ефективність»

Автор(и)	Змістова характеристика терміну «ефективність»
В. Петті, Ф. Кене [4]	Ефективність – це «результативність», можливість оцінити діяльність уряду здатність пожвавити економічне життя.
О. Н. Чижова [9]	Ефективність – це взаємозв'язок науково-технічного, соціально-екологічного та економічного ефектів. Кожен з цих ефектів є різним за своєю якістю, їх не можна підсумувати для отримання узагальнюючого результату, так як кожен з них характеризує результат господарської діяльності тільки за відповідними критеріями і показниками.
А. Томсон [4]	Ефективність – це відношення між кількістю джерел для виробництва, що використовуються підприємством, і якістю товару, вироблених при використанні даних джерел.
Д. Норт [4]	Ефективність – це система, яка відтворює умови економічного зростання, оскільки тільки економічно зростання сприяє збільшенню добробуту (багатства).
О. Сухарев [9]	Ефективність є відносним поняттям, то, що може бути ефективно для одного суб'єкта, не буде настільки ж ефективним для іншого.
Д. Рикардо [4]	Ефективність – відношення результату до певного виду витрат.
В. Парето [4]	Ефективність – стан системи, при якому немає можливості поліпшити стан будь-яких її елементів, щоб не погіршити інших її елементів.

Джерело: побудовано автором за [4; 9]

Суть економічної ефективності діяльності підприємства полягає у використанні мінімальної кількості ресурсів для виробництва певного обсягу продукції або виробництві цього обсягу продукції при мінімальних середніх загальних витратах [8]. Суму витрат живої і матеріалізованої праці обчислити досить складно, бо в процесі виробництва продукції задіяні абсолютно не вимірні по своїй природі виробничі фактори: засоби праці, предмети праці і робоча сила. Тому для оцінки ефективності діяльності підприємства використовується ціла система відповідних показників (табл. 2).

Залежно від кількості виробничих факторів, що враховуються при визначенні показників ефективності діяльності підприємства, виділяють диференційовані (приватні) та інтегральні (узагальнюючі, комплексні) показники. Ефективність використання конкретного фактору виробництва (будь-якого одного виду ресурсів і витрат) виражається в системі диференційованих показників ефективності. Диференційовані показники ефективності розраховуються як відношення випуску продукції до окремих видів витрат або ресурсів або навпаки – витрат або ресурсів до випуску продукції. Крім наведених в табл. 2, до диференційованих показників можна віднести показники собівартість одиниці продукції, використання фонду робочого часу, показники матеріалоємності одиниці продукції і матеріаловіддачі, рентабельності окремих видів продукції і т. д. [2,3].

Таблиця 2 – Набір показників ефективності діяльності підприємства

Назва груп показників	Назва підгрупи показників	Назва показника
Диференційовані показники	Показники, що характеризують ефективність використання трудових ресурсів	Продуктивність праці (виробіток) обчислювальна натуральним методом
		Продуктивність праці (виробіток) обчислювальна вартісним методом
		Трудомісткість продукції
	Показники, що характеризують ефективність використання основних фондів	Фондовіддача
		Фондорентабельність
		Фондомісткість
	Показники, що характеризують ефективність використання оборотних коштів	Коефіцієнт обороту
		Коефіцієнт завантаження коштів в обороті
		Відносне вивільнення оборотних коштів
	Показники, що характеризують ефективність використання виробничої потужності	Коефіцієнт екстенсивного навантаження обладнання
		Коефіцієнт інтенсивного навантаження обладнання
		Інтегральний коефіцієнт навантаження обладнання
	Показники, що характеризують ефективність інвестицій (капітальних внесків)	Індекс дохідності
		Внутрішня ставка дохідності
		Рентабельність інвестицій
		Показник відносної економічної ефективності капіталовкладень
Інтегральні показники	Рентабельність продукції	
	Загальна рентабельність	
	Рентабельність сукупного капіталу	

Джерело: побудовано автором за [4]

Для оцінки економічної ефективності в цілому по визначенню застосовуються інтегральні показники ефективності. Ці показники дозволяють більш повно і у взаємозв'язку врахувати багато чинників і елементи виробничо-господарської діяльності підприємства, які впливають на рівень і динаміку ефективності.

В основі формування інтегральних показників економічної ефективності діяльності підприємства лежить співвідношення кінцевого результату діяльності з сукупною величиною витрат і ресурсів. Крім наведених в табл. 2, до інтегральних показників ефективності можна віднести витрати на 1 грн. товарної продукції і т. п.

Розглянуті показники ефективності діяльності підприємства відображають питому ефективність (в розрахунку на одиницю витрат і ресурсів), що відноситься до певного проміжку часу, і є мірою абсолютної ефективності. Разом з тим, абсолютна ефективність величина статична, що не дозволяє оцінити ефективність тактичних і стратегічних рішень керівництва підприємства і його діяльності в перспективі, в часі.

Ефективна діяльність підприємства передбачає зміну показників абсолютної ефективності або ефекту в часі в бік збільшення або зменшення в залежності від економічної сутності аналізованого показника, що дозволяє говорити про динамічну ефективність.

В ході ведення господарської діяльності завжди стоїть проблема вибору найбільш ефективного варіанту господарювання (господарського рішення) з певної кількості альтернатив, а також порівнюються власні результати з результатами діяльності конкурентів та інших суб'єктів ринку, тобто оцінюється порівняльна ефективність. Порівняльна ефективність характеризується відносними величинами порівняння.

Інтегральна економічна ефективність характеризує результативність діяльності підприємства в цілому. Крім неї для комплексного аналізу ефективності господарської діяльності підприємства і виявлення резервів її підвищення досліджується і оцінюється ефективність окремих напрямків і функціональних сфер діяльності підприємства: виробнича ефективність, комерційна ефективність, фінансова ефективність, інноваційно-інвестиційна ефективність і т. д.

Конкурентне середовище діяльності підприємства, мінливість і розвиток якої обумовлені інтенсивністю науково-технічного прогресу, підприємницькою активністю і потенціалом суб'єктів ринку та іншими

факторами, вимагає неухильного підвищення ефективності діяльності окремих господарюючих суб'єктів.

Характеризуючи передумови розробки механізму забезпечення економічної ефективності підприємства, необхідно відзначити наступне:

– по-перше, об'єктивно існуюча потреба в механізмі забезпечення ефективності обумовлена низкою обставин, що викликають необхідність:

а) адекватного системного відображення в самій оцінці економічної ефективності складності і багатофакторності предмета і об'єкта такої оцінки, яким є виробничо-господарська діяльність підприємства;

б) управління ефективністю підприємства як з точки зору кількісної характеристики ступеня досягнення наперед заданих (наприклад, планових) обсягів внутрішнього і зовнішнього ефектів, так і з позиції визначення рівня економічності, тобто ресурсо- і затратовіддачі при отриманні цих ефектів;

– по-друге, наявність реальних можливостей створення механізму забезпечення економічної ефективності, обумовлених як розробленими науково-методологічними принципами і методами створення такого механізму, так і існуванням вже використовуваних показників економічної ефективності, в тому числі і тих, що охарактеризовані вище.

Дієвість механізму забезпечення економічної ефективності підприємства визначається, перш за все, обґрунтованістю методології його формування, а значуща роль механізму в системі управління підприємством пред'являє високі вимоги до змісту відповідних методологічних підходів. Під методологічними аспектами в контексті механізму забезпечення ефективності діяльності підприємства розуміється єдине цілісне використання логіки (ідей), принципів (прийомів) і методів (способів) його формування.[4]

Різноманіття методологічних аспектів до вирішення різноманітних економічних проблем, вироблених теорією і практикою управління різними об'єктами (зокрема, системний, цільової, функціональний, процесний, інтеграційний, комплексний, відтворювальний, нормативний, ситуаційний, історичний та ін.), зумовило необхідність їх детального вивчення з метою виділення і систематизації підходів, що найбільш адекватно відповідають завданням формування ефективного механізму забезпечення економічної ефективності підприємства. Відзначимо, що в практиці управлінської діяльності використовується не один, а кілька

підходів до формування механізму управління підприємством, що розглядаються як основа розвитку методологічного підходу до механізму управління економічною ефективністю підприємства. Доповнюючи один одного, разом вони підтримують стратегію діяльності і визначають тактику дій в конкретній ситуації і в певний проміжок часу з урахуванням галузевої специфіки суб'єкта підприємництва.

Висновки. При дослідженні проблематики даної статті були поставлені і вирішені такі питання, як сутність і значення ефективності економічної діяльності підприємства та визначені показники ефективності економічної діяльності підприємства. Не можна заперечувати, що багато підприємств опинилися в такому становищі, коли для подолання сформованих труднощів і забезпечення їх ефективного економічного розвитку потрібна розробка і реалізація комплексу спеціальних заходів, що враховують як загальну ситуацію в країні, так і специфічні умови і можливості кожної фірми. У зв'язку з цим пропонується впровадження таких підходів до формування механізму управління економічною ефективністю, як відтворювальний підхід, в основі якого лежить ідея забезпечення постійного відновлення виробництва продукції, що задовольняє потреби ринку, з меншими сукупними витратами на одиницю корисного ефекту, ніж у кращого аналогічного товару на даному ринку; екосистемний підхід спирається на ідею збереження і збільшення ресурсного потенціалу сировинної бази виробництва; в основі нормативного підходу лежить ідея раціоналізму, принцип оптимальності і нормативний метод; тактичний підхід, що базується на розробці засобів (важелів, методів та інструментів) управління, орієнтованих на реалізацію цілей, завдань, функцій управління тактичного характеру, що відносяться до середньостроковій перспективі функціонування підприємства; у свою чергу стратегічний підхід передбачає розробку і створення комплексу засобів стратегічного управління та спрямований на створення потенціалу розвитку підприємства з урахуванням принципів цілеспрямованості, комплексності, перспективності, безперервності, інформативності та інших, і спирається на методи прогнозування, стратегічного аналізу і планування; комплексний підхід побудований на інтеграції, принципу комплексності та методі системного аналізу і синтезу. Лише через впровадження комплексного використання перелічених підходів до формування механізму управління економічністю можливо її максимізувати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Богданович О. Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу / О. Г. Богданович // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2012. – №1. – С. 45–58.
2. Яркіна Н. Н. Методологічні підходи до формування комплексного механізму управління підприємством / Н. Н. Яркіна // Економіка і менеджмент систем управління, 2014. – № 2.2 (12). – С. 326–336.
3. Яркіна М.М., Теоретико-прикладні аспекти комплексного механізму управління рибогосподарським підприємством: монографія / Н. Н. Яркіна. - Сімферополь: ДІАПП, 2015. – 445 с.
4. Політична економія: підручник / за ред. Г. О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2010. – 816 с.
5. Райзберг Б. А. Сучасний економічний словник / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовський, Е. Б. Стародубцева. – [4-е изд., Перераб. і доп.] – М.: ИНФРА – М, 2005. – 480 с.
6. Василенко В. А. Ситуаційний менеджмент: навчальний посібник / Василенко В. А., Шостка В. І.–Сімферополь: Видавництво: ЦУЛ, 2013. – 285с.
7. Астапова Г. В. Організаційно-економічний механізм корпоративного управління в сучасних умовах реформування економіки України / Г. В. Астапова, Е. А. Астапова, Д. П. Лойко - Донецьк: ДІЕХП, 2011. – 279 с.
8. Коротков Е. М. Концепція менеджменту: навчальний посібник / Е. М. Коротков. – М.: Дека, 1998. – с. 304
9. Устінова В. А. Економіка підприємства: навч. посібник / В. А. Устінова. – М.: ИНФРА, 2012.–543 с.
10. Гринько Т.В. Методичні підходи до оцінки ефективності організаційних змін на підприємствах зв'язку / Т.В. Гринько, М.М. Кошевий, Т.З. Гвініашвілі // Економічний часопис-XXI. – 2016. – №156 (1-2). – С. 78-82.

REFERENCES:

1. Bogdanovych, O. G. (2012) Analiz efektyvnosti diyal'nosti pidpryyemstva na zasadakh skhodzhennya interesiv hrup ekonomichnoho vplyv [The analysis of effectiveness of the activity of the enterprises in the context of the convergence of the interests of groups has an exogenous impact]. *Marketing i menedzhment innovatsiy - Marketing and Management of Innovations*, 1, 45-58 [in Ukrainian].
2. Yarkyna, N. N. (2014) Metodolohichni pidkhody do formuvannya kompleksnoho mekhanizmu upravlinnya pidpryyemstvom [Methodological approaches to the formation of a comprehensive management mechanism of the enterprise] *Ekonomika i menedzhment system upravlinnya - Economics and management management systems*, 2.2 (12), 326–336

[in Ukrainian].

3. Yarkyna, N. N. (2015) *Teoretyko prykladni aspekty kompleksnoho mekhanizmu upravlinnya rybohospodars'kym pidpryyemstvom [Theoretical applied aspects of integrated management mechanism of a fishing enterprise]*. Simferopol': DIAIPI[in Ukrainian].
4. Shvydanenko, H. O. (2010) *Politychna ekonomiya [Political Economy]*:Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
5. Rayzberh, B. A., Lozovskij, L.Sh.,Starodubceva, E. B. (2005) *Suchasnyy ekonomichnyy slovnyk [Modern Economic Dictionary]*. Moscow: INFRA [in Russian].
6. Vasy`lenko, V. A.,Shostka, V. I. (2013) *Sy`tuacijny`j menedzhment [Situational management]*.Simferopol` : CzUL [inUkrainian].
7. Astapova, G. V., Astapova, E. A., Lojko, D. P. (2011) *Organizacijno-ekonomichny`j mexanizm korporaty`vnoho upravlinnya v suchasny`x umovax reformuvannya ekonomiky` Ukrayiny` [Organizational-economic mechanism of corporate governance in the current conditions of reforming the economy of Ukraine]*.Donecz`k: DIEXP [inUkrainian].
8. Korotkov, E. M. (1998)*Koncepciya menedzhmentu [Conceptofmanagement]*. Moscow: Deka [in Russian].
9. Ustinova, V. A. (2012) *Ekonomika pidpry`yemstva [Business Economics]*. Moscow: INFRA [in Russian].
10. Grynko, T.V., Kosheviy, M.M., Hviniashvili, T.Z. (2016) *Metody`chni pidxody` do ocinky` efekty`vnosti organizacijny`x zmin na pidpry`yemstvax zv'yazku [Methodological approaches to the assessment of the effectiveness of organizational changes in telecommunication enterprises]*. *Ekonomichny`j chasopy`s-XXI [Economic Annals-XXI]*, 156 (1-2) [in Ukrainian].

УДК 330.303. 052: 339.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ПОЗИЦІЇ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.161.387

Ілляшенко О. В., д.е.н.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

Стійке функціонування та економічний розвиток торговельного підприємства у сучасних умовах господарювання залежить від дієвості системи економічної безпеки підприємства, яка має забезпечувати торговельному підприємству конкурентоспроможність та розвиток. Але ж система економічної безпеки підприємства не може бути універсальною, адже вітчизняні підприємства є дуже різноманітними. Тому сьогодні актуалізується проблематика прикладного аспекту побудови системи економічної безпеки торговельного підприємства та її характеристик з урахуванням особливостей підприємства та умов їхньої діяльності. Досліджено сутність поняття «система економічної безпеки підприємства» та обґрунтовано доцільність застосування системного підходу під час формування економічної безпеки торговельного підприємства та визначено його переваги. Доведено, що система економічної безпеки торговельного підприємства повністю відповідає основним ознакам системи та наведено визначення системи економічної безпеки торговельного підприємства. Зазначено, що економічна безпека торговельної діяльності передбачає проведення комплексу заходів, які гарантують стабільність функціонування підприємства, захист від загроз зовнішнього та внутрішнього середовища. У статті визначено та наведено приклади загроз економічної безпеки зовнішнього середовища та обґрунтовані загрози її внутрішнього середовища. Також визначено мету забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства та зазначено, що система економічної безпеки торговельного підприємства має забезпечувати та гарантувати економічну безпеку в поточному періоді та в майбутньому. Формування системи економічної безпеки торговельного підприємства має відбуватися із урахуванням особливостей торгівлі, в статті наведено ці особливості. Визначено етапи формування системи економічної безпеки торговельного підприємства.

Ключові слова: економічна безпека; торговельне підприємство; система економічної безпеки; формування; особливості

UDC 330.303. 052: 339

PECULIARITIES OF FORMING ECONOMIC SECURITY OF A TRADING ENTERPRISE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.161.387

Ilyashenko O., Dr. of Econ. Sc.*O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

The author points out that sustainable functioning and economic development of a trading enterprise under contemporary economic conditions depends on an effective

system of economic security at an enterprise, which should ensure competitiveness and involvement of a trading enterprise. But the system of economic security of enterprise cannot be universal, in fact domestic enterprises are very various. Therefore, today the range of problems of the applied aspect of construction of the system of economic security of trade enterprise and her descriptions actual taking into account the features of enterprise and terms of their activity. The author researches the essence of a notion of a system for economic security of an enterprise, substantiates the expediency of applying the system approach in the process of forming economic security of a trading enterprise, and determines advantages of the system approach. The author proves that a system for economic security of a trading enterprise entirely conforms to the main features of a system and suggests a definition for a system of economic security of a trading enterprise. The author highlights that economic security of trading activity contemplates implementing a complex of measures, which guarantees the stability of functioning of an enterprise, as well as protecting from treats of external and internal environments. In the article certainly and examples of threats of economic security of environment and reasonable threats are made her internal environment. The author has indicated a purpose of ensuring economic security of a trading enterprise. It is marked that the system of economic security of trade enterprise must provide and guarantee economic security in a current period and in the future. The article discloses peculiarities of trade, which underpin the formation of a system for economic security of a trading enterprise. The author has ascertained stages for forming a system of economic security at a trading enterprise.

Keywords: economic security; trading enterprise; system of economic security; formation; peculiarities

Актуальність проблеми. Торгівельна галузь є однією із головних складових економіки України, найбільш динамічна та трансформаційна в сучасних умовах нестабільного середовища вона забезпечує якість життя людини, розвиток економіки та її конкурентоздатність. Стійке функціонування та економічний розвиток торговельного підприємства певною мірою залежить від забезпечення економічної безпеки підприємства у вигляді предметної, цілеспрямованої діяльності, що розглядається як частина безпекозабезпечувальної діяльності підприємства. Її результатом є захищеність об'єктів безпеки системи економічної безпеки та діяльності підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз за рахунок розроблення та реалізації комплексу взаємозв'язаних дій. Забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства є суб'єктною діяльністю, оскільки вона підпорядкована потребам, мотивам і цілям підприємства (суб'єкта). Вирішальна роль у

забезпеченні економічної безпеки підприємства системи економічної безпеки підприємства зумовила утворення у предметному полі дослідження економічної безпекології такої предметної області як системотворення.

Недостатність уваги до проблеми забезпечення належного рівня економічної безпеки вітчизняних підприємств є однією з причин, яка не дає змогу створити належні умови щодо підвищення економічної ефективності їх діяльності, а також створює загрозу функціонуванню та розвитку підприємницької діяльності в торгівлі [1]. Дослідження системотворення в економічній безпекології поки ще немає підстав вважати активними, вони, радше, знаходяться на початковому етапі, тобто на етапі концептуалізації, де формується первинна теоретична форма, яка забезпечує теоретичну організацію онтологічних уявлень про системність щодо економічної безпеки, схема зв'язку понять економічної безпекології, спосіб організації досліджень, яка дозволяє рухатися від первинних теоретичних концептів до все більш абстрактних конструктів. Тому ще багато питань системотворення в економічній безпекології залишаються без належної відповіді або ця відповідь є неповною. Для того, щоб система економічної безпеки підприємства адекватно відображала ідею системності, необхідно будувати її з використанням відповідної методології – системного підходу, у руслі розвитку якого науковці намагаються сформулювати методологію розв'язання складних і нестандартних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку теоретичних положень щодо формування системи економічної безпеки присвятили свої роботи вітчизняні та зарубіжні науковці, серед них Васильців Т. Г., Белоусова І. А., Гічова Н. Ю., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М., Козаченко Г. В., Вестинг А., Ламберт Д. та інші. Однак, слід зазначити, що науковцями не розроблено єдиної методології до застосування системного підходу у дослідження економічної безпеки підприємства, зокрема в торгівлі.

Метою статті є обґрунтування доцільності застосування системного підходу під час дослідження економічної безпеки, розкриття особливості формування економічної безпеки торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній науковій літературі існує багато підходів щодо дослідження економічної безпеки підприємства, серед них значущим є системний підхід – загальнонауковий методологічний напрям, що розробляє методи і

способи теоретичного дослідження складноорганізованих об'єктів. Системний підхід дозволяє розвивати та конкретизувати категорії діалектики (зв'язок, відношення, зміст і форма, частина та ціле та ін.), встановлювати аналогії між властивостями системи, залучити відносини еквівалентності до пояснення сутності властивостей різноманітних систем.

За І. Блаубергом та Е. Юдіним, специфіка системного підходу визначається тим, що він орієнтує дослідження на розкриття цілісності об'єкта та механізмів, що її забезпечують, на виявлення різноманітних типів зв'язків складного об'єкта і зведення їх у єдину теоретичну картину [2, с. 13]. Л. ф. Берталанфі, У.Р. Ешбі відзначили кілька суттєвих переваг системного підходу, які зумовили його широке наукове та практичне розповсюдження [3, 4]. Ці переваги виявляються у предметній області практично будь-якої науки. Стосовно економічної безпекології ці переваги мають такий вигляд:

системний підхід дозволяє встановити оптимальний ступінь аналітичного розчленування феномена економічної безпеки та визначити таку адекватну «аналітичну одиницю», що надалі не розкладається. Це надає можливість встановити найцінніші структурні та динамічні властивості економічної безпеки, що зумовлюють її цілісне дослідження та забезпечення;

системний підхід породжує принципово новий спосіб проведення досліджень, який надає можливість максимально повно встановити типологію, структуру та логіку взаємозв'язків елементів феномена економічної безпеки;

системний підхід виводить пізнання економічної безпеки на принципово новий якісний рівень та забезпечує незрівнянно вищу пізнавальну цінність висновків дослідження.

Серед сучасних фахівців застосування системного підходу щодо дослідження економічної безпеки підприємства є найбільш прийнятним, але поряд із тим, не існує загального трактування сутності поняття «система економічної безпеки підприємства», вона визначається науковцями з різних позицій. Визначення поняття «система економічної безпеки підприємства» входить до понятійно-категоріального апарата економічної безпекології, дозволяє описати феномен її системності і надати практичні рекомендації щодо побудови системи, її функціонування та управління нею. У сучасній економічній безпекології значну увагу приділяють змістовому тлумаченню поняття «система

економічної безпеки підприємства», наданню йому усталеності. Але ж система економічної безпеки підприємства не може бути універсальною, адже вітчизняні підприємства є дуже різноманітними. Тому сьогодні актуалізується проблематика прикладного аспекту побудови системи економічної безпеки підприємства та її характеристик з урахуванням особливостей підприємства та умов їхньої діяльності. Розглянемо деякі сучасні визначення цього поняття. Так Пригунов П. Я. визначає систему економічної безпеки підприємства як організаційну підсистему підприємства, що складається з сукупності організаційних, управлінських, технічних, правових і інших заходів, сукупності сил і засобів, направлених на забезпечення безпеки підприємства, захисту законних інтересів його керівництва й інвесторів, сприяння забезпеченню стійкого розвитку підприємства [5]. За визначенням Вовк В. В. система економічної безпеки підприємства це структурований комплекс стратегічних, тактичних та оперативних заходів, спрямованих на захищеність підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз та на формування унікальних здатностей протистояти їм в майбутньому [6]. Захаров В. І розглядає систему економічної безпеки підприємства як сукупність внутрішніх і зовнішніх суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємства, що мають спільні цілі, наділені відповідними функціями і правовими повноваженнями, що мають необхідну матеріально-технічну базу, підготовлений персонал, механізми управління і взаємодії, що володіють технологіями, формами і методами визначення, зниження рівня та протидії небезпекам і загрозам у сфері економіки [7]. На думку Мігус І. П. система економічної безпеки підприємства – це сукупність взаємопов'язаних елементів, які дозволяють здійснювати управління діяльністю акціонерного товариства шляхом мінімізації впливу на нього внутрішніх і зовнішніх загроз та досягнення ним поставленої стратегічної мети [8]. Кашина А., під системою економічної безпеки підприємства пропонує розуміти сукупність поглядів, ідей, цільових установок, що направлені на забезпечення стабільного функціонування підприємства. Вона включає заходи, шляхи, напрямки досягнення поставлених завдань та забезпечення умов для досягнення цілей бізнесу в умовах невизначеності та заходи запобігання діям внутрішніх і зовнішніх загроз [9].

Проводячи компаративний аналіз існуючих визначень суті економічної безпеки підприємства слід зазначити, що значна кількість науковців схиляється до визначення економічної безпеки підприємства

як системи. Економічну безпеку торговельного підприємства теж доцільно розглядати як систему і під час її формування враховувати системний підхід, що має наступні переваги:

дозволяє встановити оптимальний ступінь аналітичного розчленування об'єкта і визначити таку адекватну «аналітичну одиницю», що надалі не розкладається. Це дає змогу встановити найцінніші структурні та динамічні властивості об'єкта, що зумовлюють його цілісне функціонування;

породжує новий спосіб проведення досліджень, який має можливість максимально повно встановити типологію, структуру та логіку взаємозв'язків елементів об'єкта, що зумовлюють цілісність його функціонування;

виводить наукове пізнання на принципово новий якісний рівень та забезпечує незрівнянно вищу пізнавальну цінність своїх висновків [10].

До основних ознак системи в економічній літературі відносять наступні характеристики: складність, цілісність, відкритість, цілеспрямованість, параметри функціонування та розвитку. Економічна безпека торговельного підприємства відповідає визначеним ознакам системи. А саме, складність системи економічної безпеки полягає у сукупності елементів, які відображають економічну безпеку відповідно функціональних складових торговельного підприємства, що є складовими економічної безпеки. Цілісність системи економічної безпеки торговельного підприємства відображена у взаємодії визначених складових економічної безпеки й підпорядкованості їх єдиній цілі. Економічна безпека торговельного підприємства є відкритою системою, що піддається впливу зовнішніх чинників сучасного економічного простору. Цілеспрямованість системи полягає у забезпеченні та гарантуванні відповідного рівня економічної безпеки на підприємстві. Економічна безпека торговельного підприємства, як система, має визначені параметри функціонування – критерії рівня, надійності, оптимальності та інші.

Усе зазначене вище підтверджує доцільність застосування системного підходу під час формування економічної безпеки торговельного підприємства.

Формуючи економічну безпеку торговельного підприємства доцільно враховувати галузеві особливості торгівлі, основними серед яких є:

забезпечення товарного обігу та еквівалентний обмін товарів у формі купівлі-продажу для задоволення потреб споживачів – фізичних та юридичних осіб;

забезпечення підтримки товаровиробників та сприяння підвищенню конкурентоспроможності як товарів, так і підприємств;

формування валового внутрішнього продукту та вплив на акумулювання коштів в державному та місцевих бюджетах;

підтримка збалансованості виробництва і споживання на основі співвідношення попиту та пропозиції;

забезпечення населення товарами і послугами, і тим самим сприяння підвищенню якості життя [11].

Економічна безпека торговельного підприємства передбачає проведення комплексу заходів, які гарантують стабільність функціонування, фінансово-комерційний успіх, використання прогресивних науково-технічних досягнень і соціальний розвиток підприємства. Формування економічної безпеки торговельного підприємства враховуючи системні ознаки, відбувається з умовою протидії загрозам зовнішнього та внутрішнього середовища.

Торговельне підприємство як відкрита система має значну залежність від змін зовнішнього середовища. У сучасному трансформаційному середовищі, що забезпечує умови функціонування підприємства існує багато загроз, які залежать від загального економічного розвитку країни, політичних факторів, законодавчого забезпечення, ступеня розвитку конкуренції на ринку, соціальних змін, прогресу науки та техніки. Наприклад, несприятливе законодавство, нерегульовані юридичні питання, рівень інфляції, ненадійні партнери, вихід на ринок потужного конкурента, орієнтація на товари, які мають тимчасовий попит, несприятливі погодні умови, зниження попиту, тощо.

Внутрішнє середовище торговельного підприємства безпосередньо має вплив на ефективність функціонування підприємства. Формування економічної безпеки як системи має відбуватися враховуючи структурований склад внутрішнього середовища торговельного підприємства за функціональними складовими: фінансовою, ринковою, товарною, кадровою, технічною, інформаційною. Загрози внутрішнього середовища визначаються відповідно зазначених складових. Наприклад, зниження ліквідності, підвищення кредиторської і дебіторської заборгованості, зниження фінансової стійкості, зменшення частки ринку що займає підприємство, зниження конкурентоздатності, відтік кадрів,

плинність кадрів, недостатня правова захищеність інтересів підприємства ділової та іншої документації, недостовірна інформація, недостатній захист інформації від несанкціонованого доступу, тощо.

Враховуючи результати досліджень науковців щодо системи економічної безпеки та особливості торговельної діяльності визначимо, що системою економічної безпеки торговельного підприємства є сукупність організаційних, управлінських, правових, технічних та інших заходів, що спрямовані на захист підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз, які сприяють стійкому функціонуванню торговельного підприємства на ринку, підвищують конкурентоспроможність, сприяють задоволенню потреб споживачів та забезпечують його розвиток.

Формування системи економічної безпеки торговельного підприємства має охоплювати наступні етапи [12, с.94]:

вивчення специфіки бізнесу торговельного підприємства, сегменту, який воно займає на ринку, штатного розпису, а також знайомство з персоналом;

аналіз зовнішніх і внутрішніх загроз економічної безпеки торговельного підприємства та вивчення інформації про кризові ситуації, їхні причини і шляхи врегулювання;

аудит наявних засобів із забезпечення безпеки й аналіз їх відповідності виявленим загрозам;

моделювання нової системи економічної безпеки торговельного підприємства;

затвердження керівництвом моделі нової системи економічної безпеки та бюджету на її утримання;

формування нової системи економічної безпеки;

оцінка ефективності сформованої системи, а також її удосконалення.

Система економічної безпеки торговельного підприємства має забезпечувати та гарантувати економічну безпеку в поточному періоді та в майбутньому. Метою забезпечення економічної безпеки торговельного підприємства є:

запобігання можливому нанесенню збитків його діяльності; захист прав підприємства;

захист співробітників і власності від джерел зовнішніх і внутрішніх загроз;

збереження і ефективного використання фінансових, матеріальних і інформаційних ресурсів;

своєчасне виявлення і припинення різних правопорушень, запобігання причинам і умовам, що їх породжують;

недопущення надзвичайних ситуацій або мінімізація їх негативних наслідків [13, с.337].

Забезпечення та гарантування економічної безпеки торговельного підприємства відбувається лише за умови якісно сформованої системи економічної безпеки на підприємстві, яка забезпечить можливість попередження впливу негативних чинників для підприємства. Така система здатна нівелювати значну кількість загроз і не допустити виникнення безпосередньо на підприємстві кризових явищ з абсолютно негативними наслідками.

Висновки. Системний підхід визначає напрям наукового дослідження з використанням методологічних і теоретичних принципів, які впливають з погляду на об'єкти та процеси як цілісну множину елементів у сукупності відносин та зв'язків між ними. При застосуванні системного підходу у вивченні феномену економічної безпеки підприємства інтерес становить не лише система та її взаємодіючі елементи як такі, а й місце системи економічної безпеки торговельного підприємства у системі управління підприємством. Завдяки системному підходу відбувається комплексне дослідження економічної безпеки та формування надійної системи економічної безпеки торговельного підприємства, яка мінімізує негативний вплив загроз та забезпечує стійке функціонування торговельного підприємства в сучасних економічних умовах, його конкурентоспроможність та стратегічний розвиток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Маліновська М. В. Назаренко С. А. Особливості формування економічної безпеки підприємства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://business-navigator.ks.ua/journals/2017/42_2017/15.pdf
2. Блауберг И. В. Становление и сущность системного подхода / И. В. Блауберг, Э. Г. Юдин. – М.: Наука, 1973. – 270 с.
3. Бертуланфи Л. Ф. Общая теория систем. Обзор проблем и результатов / Л. Ф. Бертуланфи // Системные исследования : Ежегодник, 1969. – М.: Наука, 1969. – С. 30–54.
4. Эшби У. Р. Принципы самоорганизации / У. Р. Эшби ; пер. с англ. / под ред. и с предисл. А. Я. Лернера. – М.: Мир, 1966. – 621 с.

5. Пригунов П. Я. Особливості використання сучасних концепцій управління в системі забезпечення економічної безпеки підприємств / П. Я. Пригунов // Європейські перспективи. – 2013. – № 11. – С. 103-108.
6. Вовк В. В. Формування системи економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom2/10_Vovk.htm.
7. Захаров О. І. Теоретичні основи забезпечення економічної безпеки підприємств / О. І. Захаров // Вчені записки університету «КРОК». – 2012. – № 32. – С. 80 – 86
8. Мігус І. П. Корпоративне управління в системі економічної безпеки акціонерних товариств України: монографія / І. П. Мігус, Л. М. Худолій, М. П. Денисенко, С. П. Міхно. – Черкаси: ТОВ «Маклаут». – 2012. – 274 с.
9. Кашин А.В. Экономическая безопасность предприятия: управление решения: автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. экон. наук: спец: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (экономическая безопасность) / А.В. Кашин. – М., 2008. – С. 21.
10. Живко З.Б. Методологія управління економічною безпекою підприємства: монографія / З. Б. Живко. – Львів: Ліга – Прес, 2013. – С. 474.
11. Зборовська О. М, Марков Б. М Аналіз розвитку роздрібної торгівлі продовольчими товарами / Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності 2015 Випуск 2(12), Том 1 с. 113-120.
12. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : [навч. посіб.] / В. Ортинський, І. Керницький та ін. / – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
13. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К. : Изд-во «Эльга», «Ника-Центр», 2004. – 784 с.

REFERENCES:

1. Malinovska, M. V., & Nazarenko, S. A. (2017). Osoblyvosti formuvannia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Features of the formation of economic security of the enterprise]. *Business Navigator*, 3(42). Retrieved from http://business-navigator.ks.ua/journals/2017/42_2017/15.pdf [in Ukrainian].
2. Blauberh, I. V., & Yudin, E. H. (1973). *Stanovlenye i sushchnost sistemnoho podkhoda* [The development and essence of the system approach]. Moscow: Nauka [in Russian].
3. Bertalanffy, L. v. (1969). Obshchaia teoriia system. Obzor problem i rezultatov [The general systems theory. Review of problems and results]. *Sistemnyie issledovaniia*, 30–54 [in Russian].

4. Ashby, W. R. (1966). *Printsypy samoorganizatsii [Principles of Self-Organization]*. (Trans). A. Ya. Lerner (Ed.). Moscow: Mir [in Russian].
5. Pryhunov, P. Ya. (2013). Osoblyvosti vykorystannia suchasnykh kontseptsii upravlinnia v systemi zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv [Peculiarities of the use of contemporary management conceptions within a system of ensuring economic security of enterprises]. *European Perspective*, 11, 103-108 [in Ukrainian].
6. Vovk, V. V. (2014). Formuvannia systemy ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Formation of an economic security system of enterprises]. Retrieved from http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom2/10_Vovk.htm [in Ukrainian].
7. Zakharov, O. I. (2012). Teoretychni osnovy zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv [Theoretical basics of ensuring economic security of enterprises]. *Scientific Notes of «KROK» University*, 32, 80 – 86 [in Ukrainian].
8. Mihus, I. P., Khudolii, L. M., Denysenko, M. P., & Mikhno, S. P. (2012). *Korporativne upravlinnia v systemi ekonomichnoi bezpeky aktsionermykh tovarystv Ukrainy [Corporate management within an economic security system of joint-stock companies of Ukraine]*. Cherkasy: LLC “Maklout” [in Ukrainian].
9. Kashyn, A.V. (2008). Ekonomicheskaiia bezopasnost predpriatiia: upravlencheskiie resheniia [Economic security of an enterprise: managerial decisions]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Moscow [in Russian].
10. Zhyvko, Z. B. (2013). *Metodolohiia upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva [Methodology for management of economic security of an enterprise]*. Lviv: Liha – Pres [in Ukrainian].
11. Zborovska, O. M, & Markov, B. M. (2015). Analiz rozvytku rozdribnoi torhivli prodovolchymy tovaramy [Analysis of development of the grocery retail industry]. *Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property*, 2(12), Vol. 1, 113-120 [in Ukrainian].
12. Ortynskyi, V. L., Kernytskyi, I. S., & Zhyvko, Z. B. (2009). *Ekonomichna bezpeka pidpriemstv, orhanizatsii ta ustanov [Economic security of enterprises, organizations, and establishments]*. Kyiv: Pravova Yednist [in Ukrainian].
13. Blank, I. A. (2004). *Upravlenye fynansovoi bezopasnosti predpriatyia [Management of financial security of an enterprise]*. Kyiv: Publishing House “Elha”, “Nika-Tsentr” [in Russian].

УДК: 336.338.242

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ МАРКЕТИНГУ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В
СУЧАСНИХ УМОВАХ ВИРОБНИЧО-РИНКОВОГО
СЕРЕДОВИЩА ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.172.388

Ляденко Т. В.*КНЕУ ім. В. Гетьмана*

У даній статті з'ясовані особливості побудови організаційно-економічного механізму маркетингу на підприємствах промислового виробництва в сучасних умовах виробничо-ринкового середовища та його удосконалення. Визначено дефініції організаційно-правового механізму та надано власне трактування організаційно-економічного механізму маркетингу підприємства. Наведені основні завдання реалізації OEMM підприємствами. Побудовано загальну структуру OEMM промислового підприємства, як засобу його комплексного маркетингового управління. Запропоновані формули для оцінки економічної ефективності згідно критерію сукупного суспільного продукту. Визначено, що успішність виробничо-господарської діяльності значним чином залежна від виробничих, організаційно-господарських і управлінських структур. При незначних змінах у структурах виробництва, за умови, що вони не відображаються в організаційно-господарських структурах, вносяться диспозиції в систему управління аграрними підприємствами і виникають певні проблеми. Наголошено, що на підприємствах має бути дотримано структурування планового забезпечення рішень та даних згідно змісту та масштабу. При плануванні роботи потрібно забезпечити керування розробками виробничих програмних процесів у межах підприємств зі збутовими програмами та всіма напрямками їх роботи. Відмічено, що успішність виробничо-господарської діяльності значним чином залежна від виробничих, організаційно-господарських і управлінських структур. При незначних змінах у структурах виробництва, за умови, що вони не відображаються в організаційно-господарських структурах, вносяться диспозиції в систему управління аграрними підприємствами і виникають певні проблеми. Через це для узгодження всіх елементів виробничо-господарських процесів потрібна розробка дієвих організаційно-економічних механізмів управління підприємствами. Виявлено, що результативність систем управління підприємствами залежна від функціонувань і застосувань усіх елементів систем управління – використання обґрунтування з наукової точки зору та передової методології управлінської сфери, повноти надання інформаційних послуг, раціональності організаційних структур, кваліфікаційним рівнем управлінського персоналу та його вмінням вирішувати конкретні управлінські проблеми.

Ключові слова: виробничо-ринкове середовище; маркетинг; механізм; організаційно-економічний механізм; промислове підприємство

© Ляденко Т. В., 2019

UDC: 336.338.242

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MARKETING MECHANISM ON INDUSTRIAL PRODUCTION ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS OF PRODUCTION MARKET ENVIRONMENT AND ITS IMPROVEMENT

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.172.388

Lyadenko T.*KNEU named after V. Hetman*

In this article the peculiarities of constructing the organizational and economic mechanism of marketing at the enterprises of industrial production in the current conditions of the production-market environment and its improvement are clarified. The definitions of the organizational and legal mechanism are defined and the own interpretation of the organizational and economic mechanism of marketing of the enterprise is provided. The main tasks of implementation of OEMM enterprises are presented. The general structure of OEMM of the industrial enterprise as a means of its integrated marketing management is constructed. The proposed formulas for the estimation of economic efficiency according to the criterion of the aggregate social product. It is determined that the success of production and economic activity is largely dependent on production, organizational, economic and management structures. With minor changes in production structures, provided that they are not reflected in the organizational and economic structures, dispositions are introduced into the management system of agrarian enterprises and there are certain problems. It is emphasized that the enterprises should be structured according to the content and scope of planned provision of solutions and data. When planning work it is necessary to provide management of development of production software processes within the enterprises with sales programs and all directions of their work. It is noted that the success of production and economic activity is largely dependent on production, organizational, economic and management structures. With minor changes in production structures, provided that they are not reflected in the organizational and economic structures, dispositions are introduced into the management system of agrarian enterprises and there are certain problems. Because of this, for the coordination of all elements of production and economic processes, the development of effective organizational and economic management mechanisms of enterprises is needed. It is revealed that the effectiveness of enterprise management systems is dependent on the functioning and application of all elements of control systems - the use of scientific substantiation and advanced methodology of management, the completeness of providing information services, the rationality of organizational structures, the qualification level of management personnel and its ability to solve specific managerial problems.

Keywords: production-market environment; marketing; mechanism; organizational-economic mechanism; industrial enterprise

Актуальність проблеми. Процес розвитку ринкових відносин в межах вітчизняної економіки та її незмінне інтегрування у світові

економічні явища, спричиняють загострення конкуренції на ринку вітчизняних та закордонних товаровиробників і призводять до проблеми ефективного функціонування українських промислових виробництв. Це стосується запровадження управлінського маркетингу як зараз, так і в довготерміновій перспективі. Основою ефективності виробничо-комерційного процесу промислового виробництва різноманітного спрямування служать певні визначальні передумови (технологічні, технічні, економічні, організаційні, управлінські, законодавчі, ринкові тощо), одна з них – маркетинг управління підприємствами. На його втілення впливають певні принципи, функції та алгоритми, що реалізуються методом інтеграції та мають загальну дію єдиного організаційно-економічного механізму маркетингу (далі – ОЕММ). Але на цей момент науковці ще не дійшли єдиної думки щодо принципів і підходів до розуміння такого явища, як ОЕММ і його складників; не здійснено детальний розгляд структури, функцій, алгоритмів та особливостей інформаційно-управлінських взаємодій окремих складових ОЕММ підприємств, що є засобом їх оптимального адаптування до безперервних змін чинників впливу на їхнє навколишнє мікро- та бізнес-середовище, що характеризуються випадковістю, та засобом стабільного забезпечування підприємствам ефективного та своєчасного втілення ряду запланованих програм маркетингового спрямування на всіх рівнях.

Зважаючи на вищесказане, можна говорити про актуальність такої наукової проблеми як розроблення теоретичних засад ОЕММ – надійних та ефективних засобів комплексного управлінського маркетингу, спрямованого на промислові підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням організаційно-економічного механізму маркетингу на підприємствах промислового виробництва присвячували такі провідні науковці, як: Азарян Е., Біла І., Гетьман О., Козаченко Г., Мельник Л., Нагорна І., Тульчинська С. та ін. Проте, станом на сьогодні особливої актуальності набуває вивчення організаційно-економічного механізму маркетингу на підприємствах промислового виробництва в сучасних умовах виробничо-ринкового середовища та його удосконалення, що зумовило вибір теми даної статті.

Мета статті – з'ясувати особливості побудови організаційно-економічного механізму маркетингу на підприємствах промислового виробництва в сучасних умовах виробничо-ринкового середовища та його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комплексним підходом до розглядання OEMM підприємств в обов'язковому порядку повинна враховуватися не лише специфіка складу OEMM та мета, завдання, принципи його реалізації та алгоритм втілення його функцій, а й оцінювання його позиції в системі керування підприємствами як складною високодинамічною організацією. Слід брати до уваги і систему їхніх взаємовідносин інформаційно-управлінського характеру, що супроводжується певною індивідуальною специфічністю виробничої і комерційної функцій. Це зумовлює необхідність керуватися загальновідомими положеннями щодо бізнес-середовища підприємств, як водночас відкритих і закритих систем, у яких виробнича діяльність забезпечується завдяки налагодженому функціонуванню їх структурних підрозділів. Це зумовлюється безпосередньою побудовою внутрішньої структури підприємства, як системи, побудовою структури його виробничої та організаційно-управлінської складової, не лише специфіки створення і втілення внутрішніх економічних механізмів підприємств (ВЕМП), а й специфічних структурних особливостей, функцій, інформаційно-управлінського зв'язку, алгоритмів втілення OEMM на підприємствах, як засобів покращення результативності маркетингових керувань ними усіх рівнів та як важливих складових загальних інтегрованих систем управління підприємствами загалом у межах рівня АСУП.

Організаційно-економічний механізм Г. Козаченко тлумачить як "інструмент управління, що являє собою сукупність управлінських елементів і способів їхньої організаційної, інформаційної, мотиваційної та правової підтримки, шляхом використання яких з урахуванням особливостей діяльності підприємства забезпечується досягнення певної мети» [4, с. 107].

Л.Г. Мельник визначає механізм управління як складову (найбільш активну частину) системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності об'єкта, яким управляють [5, с. 366].

І. Біла в своїх працях визначає організаційно-економічний механізм як «систему формування цілей та стимулів, що дозволяють перетворювати у процесі трудової діяльності динаміку матеріальних та духовних потреб суспільства у динаміку засобів виробництва та кінцевих результатів виробництва, які спрямовані на повне та ефективне задоволення цих потреб» [2, с. 8].

Виходячи з вказаного та результатів пошуково-дослідницьких оцінок загально визнаних теоретичних засад і виявлених прогресивних тенденцій розвитку маркетингу, менеджменту, економіки підприємств, кібернетики (в її економічному та технічному аспектах), виконаних авторами статті, загальне тлумачення поняття OEMM, як засобу комплексного управління виробничо-збутовою діяльністю промислових підприємств на маркетингових засадах доцільно трактувати наступним чином:

OEMM підприємства – це складна багаторівнева полієргатична дискретно-безперервна адаптивна система оптимального автоматизованого управління маркетинговою діяльністю підприємства в умовах нечітких та випадкових змін масивів визначальних впливових факторів його навколишніх бізнес- та мікро-середовищ націлена на надійне забезпечення стійкого ефекту виробничо-комерційної діяльності підприємства шляхом здійснення формування управлінських рішень поточного і прогностного характеру і виконання відповідних дій управлінських та інформаційних по ним, яка структурно і функціонально інтегрована у вигляді “АСУ-маркетинг” в загальну інтегровану організаційно-технічну автоматизовану систему управління підприємством (ІОТ АСУП) і інформаційно та функціонально інтегрована в його бізнес-середовище.

Дане визначення має суттєві відмінні ознаки, які не знайшли відображення в загально відомих працях провідних науковців. По-перше, чітко визначено, що маркетинговий механізм функціонує на підприємстві, як система. По-друге, OEMM сприймається не як певний набір окремих елементів, а як взаємопов’язана їх сукупність, тобто цілісна система. При цьому стрижнем OEMM підприємства є мета, навколо якої групується комплекс маркетингових заходів, що складає зміст механізму.

Основними завданнями реалізації OEMM підприємствами повинні бути наступні:

- забезпечення організаційної, функціональної, алгоритмічної та режимної цілісності кожного з підприємств як самостійного господарюючого суб'єкта і об'єкта управління, відповідно до специфічності поєднання їх організаційної, функціонально-управлінської та технологічної особливостей;

- формування необхідних інформаційно-алгоритмічних взаємозв'язків між структурними елементами OEMM, складовими

підрозділами організаційно-управлінської системи підприємства та впливовими чинниками його бізнес- та внутрішнього середовищ;

- забезпечення ефективної і своєчасної реалізації запланованих маркетингових програм усіх рівнів при управлінні підприємствами;

- оптимальна адаптація до постійних випадкових динамічних змін впливових факторів навколишнього бізнес- та макросередовищ підприємства при нечіткості інформації про них;

- ефективний контроль та аналіз усіх складових маркетингової діяльності підприємства та своєчасне оптимальне управління ними шляхом формування і здійснення відповідних корегувань в напрямку оптимізації цільових результатів.

На основі вказаного розуміння сутності, мети, завдань і базових принципів OEMM, його загальну структуру, як засобу комплексного маркетингового управління промисловим підприємством, доцільно представляти у вигляді, зображеному на рис. 1

Інструменти OEMM – це сукупність прийомів, методів та засобів впливу OEMM на маркетингові об'єкти управління підприємства та його бізнес-середовища; вони та особливості їх реалізації (черговість здійснення, специфіка поєднань, алгоритми взаємодії, задіяні функції і т.п.), забезпечують безпосередньо адекватну адаптаційну «реакцію» виробничо-комерційної діяльності підприємства, як об'єкта маркетингового управління, на зміни в його бізнес- та внутрішньому середовищах, гармонійно поєднуючи таку «реакцію» з наявними потенційними можливостями кожного окремого підприємства індивідуально.

Взаємозв'язки основних складових інструментів OEMM підприємств з функціями, які вони виконують при маркетинговому управлінні ними, представлені в табл. 3. Аналіз її змісту дозволяє зробити наступні узагальнення: інструменти OEMM та прийоми їх реалізації повинні впливати на об'єкти маркетингового управління узгоджено та мати системний характер дії.

Як слідує з рисунку 1, третім складовим елементом в загальній структурі OEMM є алгоритми реалізації OEMM в цілому та його окремих складових частин (організаційної, економічної і т.д.). Для кожного підприємства, в залежності від його індивідуальних виробничо-управлінських особливостей, маркетингової практики та характерних умов бізнес- та внутрішнього середовищ, розробляється власний узагальнений алгоритм реалізації процесу маркетингового управління на

основі застосування специфічного OEMM, максимально наближеного до вказаних особливостей за основними алгоритмічними можливостями, застосовуваними інструментами впливу та реалізованими ними функціями.



*Рис. 1 Загальна структура OEMM промислового підприємства, як засобу його комплексного маркетингового управління
Джерело: складено авторами на основі [3;4]*

Врахування підприємством мінливих дій на нього з боку макро-середовища, сприяє запобіганню негативних впливів на нього, внаслідок реалізації OEMM. Чинники мікро-середовища безпосередньо впливають на діяльність підприємства та одночасно є керовані; це обумовлює доцільність врахування дії цих факторів та можливостей безпосереднього впливу на них, що забезпечує підвищення ефективності реалізації та функціонування OEMM підприємства. Між бізнес-середовищем підприємства та його OEMM відбувається постійний обмін інформацією; а оскільки, інформаційні потоки макро-середовища безпосередньо впливають та корегують етапи алгоритму реалізації OEMM, то, однією з

основних особливостей здійснення етапів OEMM є своєчасність реагування на швидкозмінні умови навколишнього середовища.

Інформаційні потоки мікро-середовища підприємства мають двохсторонній (зворотний) характер дій: з одного боку вхідна інформація, що надходить з мікро-середовища, впливає на процеси формування та реалізації OEMM, з іншого ж боку, від підприємства надходить інформація до чинників мікро-середовища, що в свою чергу, уможливорює зміну особливостей та умов функціонування підприємства на ринку.

Якщо ж розглядати OEMM підприємств з структурних позицій, то слід виділяти в ньому дві взаємопов'язані, взаємодіючі та взаємовпливаючі складові: організаційний та економічний механізми маркетингу. При такому розділенні до організаційного механізму маркетингу (ОММ) слід відносити елементи, що формують безпосередньо маркетингову діяльність, а до економічного механізму маркетингу (ЕММ) – елементи, що сприяють досягненню маркетингових цілей, встановлених підприємством.

Структура OEMM – це не тільки сукупність складових елементів даного механізму, а й сукупність їх інформаційно-управлінських взаємозв'язків, яка сформована з метою досягнення підприємством поставлених маркетингових цілей при урахуванні вищевказаних підходів до розуміння складу структури OEMM промислового підприємства.

Особливостями розширеної структури OEMM є наступні.

По-перше: до складових елементів організаційного механізму маркетингу (ОММ) віднесені наступні: формування структури відділу маркетингу; визначення функцій, завдань і принципів роботи відділу маркетингу; матеріально-технічне забезпечення організаційної діяльності та маркетингової інформаційної системи (МІС); організація реалізації спеціалізованих функцій підрозділами служби маркетингу.

По-друге: до складових елементів економічного механізму маркетингу (ЕММ) віднесені наступні: механізм управління виробництвом (тобто виробничими процесами виготовлення товарної продукції); механізм управління маркетингом (засобами «7Р»); механізм управління фінансами (довгострокове планування фінансової програми); механізм взаємодії з ринком.

По-третє: формування ОММ обумовлюється специфікою розподілу маркетингових функцій між окремими підрозділами підприємства та

відповідальністю покладеною на певних осіб, а також рівнем узгодженості їх дій між собою.

По-черверте: результативність дії ЕММ підприємства залежить від його ОММ, оскільки останній забезпечує ефективність маркетингової діяльності підприємства.

По-п'яте: ОЕММ не має автоматизму в діях, хоча характер його реалізації є дискретно-безперервним, оскільки він реалізується ситуаційно-епізодично (тобто дискретно) шляхом безперервного інформаційно-аналітичного моніторингу маркетинговим персоналом підприємства поточної та прогнозної ситуацій у його макро- та мікросередовищах на основі взаємодії цього персоналу з наявним в підсистемі "АСУ-маркетинг" підприємства обчислювально-інформаційним обладнанням при урахуванні інформаційних потоків від ІОТ АСУП та навколишнього бізнес-середовища.

На підприємствах має бути дотримано структурування планового забезпечення рішень та даних згідно змісту та масштабу. При плануванні роботи потрібно забезпечити керування розробками виробничих програмних процесів у межах підприємств зі збутовими програмами та всіма напрямками їх роботи.

Таке планування повинне забезпечити:

- 1) відображення існуючих економічних умов роботи підприємства, становища і оцінювання зовнішнього оточуючого середовища, фінансових показників, причинно-наслідкових зв'язків між планами і результатами роботи підприємств та факторів, що чинять на неї вплив;
- 2) передбачення процедур, що сприяють взаємодії всіх напрямів підприємницької роботи для досягання комерційної ефективності.

Необхідне впровадження спеціальних процедур інформаційно-аналітичного спрямування на етапі розроблення плану діяльності різноманітних напрямів підприємств та створення маркетингової політики.

Ми вважаємо, що на етапі визначення механізмів створення маркетингової політики важливо брати до уваги наступне:

- 1) створення політики варто сприймати як безперервну роботу, яка являє собою періодичне повторення управлінських дій, що характеризуються однорідністю щодо призначення і різняться змістом та в комплексі створюють цикл розроблення політики маркетингу;

2) будь-які окремі елементи чи етапи створення містять ряд послідовних фаз. Поділ процесів створення політики маркетингу на фази є чинником, що сприяє їх ефективній організації;

3) кожна фаза становить собою прості дії управлінського характеру, що є відображенням змісту особливого складника всього процесу. Такі дії різняться конкретними результатами;

4) конкретні управлінські дії залежать від складу і змісту завдань згідно плану політики маркетингу;

5) всі фази циклу розроблення політики маркетингу промислових підприємств взаємозумовлені та мають тісний послідовний зв'язок;

б) кількість фаз створення маркетингових політик залежна від виробничої, організаційної, технічної, кадрової можливості підприємства, що формують його середовище як внутрішнього, так і зовнішнього плану.

Ефективна життєдіяльність підприємств залежна від правильного впровадження методології організаційно-господарських механізмів, до яких належить законодавча і нормативна база та методична забезпеченість роботи підприємств. Приведення в дію організованих систем та здійснення врегулювання ними можливе тільки при наявності потрібних складових. Використовування методології організаційно-економічних механізмів сприяє дотриманню законодавчих норм і повноважень та впровадження примусових методів і дисциплінарних покарань при вирішуванні проблем ефективності господарських напрямів. Для ефективності роботи підприємства, воно повинне забезпечити багаточисельні пов'язані взаємним зв'язком напрямки роботи, оскільки для підприємства можливим є досягнення очікуваного результату при умові оптимального застосування ресурсу та співдії функціональної системи у виробничих процесах господарського сегменту, що пов'язаний із застосуванням основного засобу обороту капіталу, фінансового ресурсу, забезпечування реалізації продукції та отримування прибутків, що є визначальними при покращенні показників, які відображають ефективність економічних підприємств.

Управлінська, як і будь-яка інша, діяльність потребує конкретного оцінювання ефективності. Остання відповідає досягненню найвигідніших співвідношень між результатом роботи управлінських органів і використання для одержування такого результату фінансового та матеріального ресурсу. Ефективність управлінських систем підприємства забезпечує передумови, що сприяють досягненню

виробничого персоналу визначених завдань і містить складники соціального, економічного та психологічного плану.

Економічній ефективності притаманне визначення згідно критерію сукупного суспільного продукту, в тому числі застосовуються такі формули:

1) $E = \text{POB} / \text{ПМВ}$, якість управління (E) являє собою комплекс явищ і ресурсів, структур і операцій, що необхідні для втілення усіх процесів;

2) $P_y = \text{POB} / \text{ПОВ}$, результативність управління (P_y) відображає ступінь точних показників управління, що визначаються досяганням очікуваних станів об'єктів управління, можливості і фактичного результату їхнього втілення.

3) $E_y = T_n / T_r$, економічній ефективності управління (E_y) притаманна динаміка покращення результативності праці і ресурсу, що і сприяють цьому зростанню; де POB – реалізовані виробничі обсяги; ПМВ – потенційні можливості підприємств; ПОВ – потрібні обсяги виробництва; T_n – темп приросту продуктивності праці; T_r – темп приросту фондоозброєння.

Через те, що завдання управління впливає безпосередньо на керовані об'єкти для забезпечення визначених завдань, ефективність управління при цьому може оцінюватися згідно ступеня досягання таких завдань та якості планування, ефективності вкладів та кінцевого результату виробничих процесів. Найчастішим при оцінюванні результативності управління є використання показників прибутку, згідно тенденції до зростання чи зниження таких показників. Критерій ефективності управління перебувають у тісних зв'язках з інформацією та завданнями підприємств. Через те, що інформацію теж можна вважати результатом дії, їй притаманне визначення “виходу” систем управління підприємствами. Таким чином, результативність систем управління підприємствами залежна від функціонувань і застосувань усіх елементів систем управління – використання обґрунтування з наукової точки зору та передової методології управлінської сфери, повноти надання інформаційних послуг, раціональності організаційних структур, кваліфікаційним рівнем управлінського персоналу та його вмінням вирішувати конкретні управлінські проблеми.

Висновки. Успішність виробничо-господарської діяльності значним чином залежна від виробничих, організаційно-господарських і управлінських структур. При незначних змінах у структурах виробництва, за умови, що вони не відображаються в організаційно-

господарських структурах, вносяться диспозиції в систему управління аграрними підприємствами і виникають певні проблеми. Через це для узгодження всіх елементів виробничо-господарських процесів потрібна розробка дієвих організаційно-економічних механізмів управління підприємствами. При відсутності однозначного тлумачення терміну “організаційно-економічного механізму” у рамках зарубіжної та вітчизняної фахової літератури, встановлено таке його визначення: «комплекс впливів, ефективна діяльність яких залежна від методології управління, результатом якої є визначення стану підприємств та досягання ними визначених завдань».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Азарян Е. М. Концепция управления потребителем рынком на основе организационно-экономического механизма управления // вісник донецького університету. Сер. В: Економіка і право. Вип. 2-1. – 2002. – С. 128-133.
2. Біла І. П. Організаційно-економічний механізм управління гнучкістю виробничих систем : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / І. П. Біла ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2006. – 16 с.
3. Гетьман О. О. Підвищення ефективності функціонування підприємства на засадах упровадження маркетингового механізму управління їх діяльністю. Автореферат дис. канд. екон. наук. – Дніпропетровськ, 2003. – 20 с.
4. Козаченко Г. В. Організаційно-економічний механізм як інструмент управління підприємством / Г. В. Козаченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2003. – № 11. – С.107–111.
5. Мельник Л. Г. Экономика предприятия : учеб. пособие / под общ. ред. Л.Г. Мельника. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 632 с.
6. Нагорна І. І. Організаційно-економічний механізм у забезпеченні стійкої економічної безпеки промислових підприємств: Дис. кандидата економічних наук: 08.00.04; – О., 2009. – 233 с.
7. Ткач В. М. Особливості формування стратегії розвитку залізрудних підприємств України на засадах маркетингу в умовах глобалізації / В.М. Ткач // Економіка та підприємництво: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів у 2 ч. ДВНЗ „Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”; М – во освіти і науки України. – К.: КНЕУ, 2015. – № 34 – 35/ 2015, Ч. 1. - С. 297 – 311.
8. Тульчинська С. О. Функціонування організаційно-економічного механізму інноваційного процесу // Стратегічні пріоритети, №1(6), 2008. – 89-95с.

REFERENCES:

1. Azaryan E. M. (2002). *Koncepciya upravlinnya spozhyvchym rynkom na osnovi organizacijno-ekonomichnogo mexanizmu upravlinnya*. [The concept of management of the consumer market based on the organizational and economic mechanism of management]. *Visnyk Doneczkogo universytetu - Bulletin of the Donetsk University*, 2-1, 128-133 [in Ukrainian].
2. Bila I. P. (2006). *Organizacijno-ekonomichnyj mexanizm upravlinnya gnuchkistyv vyrobnychyx system*. [Organizational-economic mechanism for managing the flexibility of production systems]. Extended abstract of Doctor's thesis. Donetsk: DNU [in Ukrainian].
3. Getman O. O. (2003). *Pidvyshhennya efektyvnosti funkcionuvannya pidpryyemstva na zasadax uprovadzhennya marketyngovogo mexanizmu upravlinnya yix diyalnistyu*. [Increasing the efficiency of the company's operation on the basis of the introduction of a marketing mechanism for managing their activities]. Extended abstract of Doctor's thesis. Dnipropetrovsk [in Ukrainian].
4. Kozachenko G. V. (2003). *Organizacijno-ekonomichnyj mexanizm yak instrument upravlinnya pidpryyemstvom*. [Organizational-economic mechanism as an enterprise management tool]. *Ekonomika. Menedzhment. Pidpryyemstvo. - Economy. Management. Enterprise*, 11, 107-111 [in Ukrainian].
5. Melnyk L. G. (2002). *Ekonomika pidpryyemstva*. [Enterprise Economics]. *Navchalnyj posibnyk - Tutorial*. Sumy, 632 [in Ukrainian].
6. Nagorna I. I. (2009). *Organizacijno-ekonomichnyj mexanizm u zabezpechenni stijkoyi ekonomichnoyi bezpeky promyslovyx pidpryyemstv*. [Organizational and Economic Mechanism in Providing Sustainable Economic Security of Industrial Enterprises]. Candidate's thesis [in Ukrainian].
7. Tkach V. M. (2015). *Osoblyvosti formuvannya strategiyi rozvytku zalizorudnyx pidpryyemstv Ukrayiny na zasadax marketyngu v umovax globalizaciyi*. [Peculiarities of formation of the strategy of development of iron ore enterprises of Ukraine on the principles of marketing in the conditions of globalization]. *Collection of scientific works - Zbirnyk naukovyx pracz*. Kyiv: KNEU, 34, 297-311 [in Ukrainian].
8. Tulchynska S. O. (2008). *Funkcionuvannya organizacijno-ekonomichnogo mexanizmu innovacijnogo procesu*. [Functioning of the organizational and economic mechanism of the innovation process]. *Strategichni priorityty - Strategic priorities*, 1(6), 89-95 [in Ukrainian].

УДК 657.633.5:658.87

**ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ
ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.185.389

Мельничук М. О.*Харківський інститут фінансів Київського національного
торгівельно-економічного університету*

Формування інформаційного середовища щодо соціального капіталу вимагає постійного контролю для підвищення впевненості менеджерів у її достовірності. Метою статті є обґрунтування методичного забезпечення й організаційної політики здійснення внутрішнього контролю соціального капіталу торговельних підприємств. Для реалізації мети поставлено такі завдання: узагальнити завдання й складові внутрішнього контролю соціального капіталу на торговельному підприємстві; визначити концептуальну модель внутрішнього контролю соціального капіталу; визначити перелік процедур контролю соціального капіталу. У роботі визначено мету внутрішнього контролю соціального капіталу, якою є встановлення достовірності здійснення операцій з елементами капіталу, правильності відображення їх в обліку, оцінка вартості соціального капіталу й капіталізації підприємства, своєчасності виявлення помилок, ризиків й загроз. Відповідно, згруповано завдання внутрішнього контролю на підприємстві в цілому, та контролю соціального капіталу, зокрема та схарактеризовано зміст завдань. Рекомендовано концептуальну модель внутрішнього контролю соціального капіталу підприємствами торгівлі, застосовуючи підхід, який базується на оцінці ризику. Запропоновано перелік процедур контролю соціального капіталу. Розкрито зміст таких процедур шляхом злагодженого функціонування необхідних елементів системи. Представлено взаємозв'язок облікової та контрольної систем щодо соціального капіталу для забезпечення якісного контролю. Зокрема, з метою підвищення оперативності внутрішнього контролю соціального капіталу схематично наведено взаємозв'язок облікових блоків – інформаційного джерела контролю та структурних одиниць внутрішнього контролю. Кожен інформаційний блок містить елементи методів – вимірювання, реєстрації, групування, узагальнення інформації про соціальний капітал. Внутрішній контроль розкритий через складові, які визначають його нормативну, методичну та організаційну сторони.

Ключові слова: внутрішній контроль; соціальний капітал; торговельне підприємство; методика

UDC 657.633.5:658.87

**INTERNAL CONTROL OF SOCIAL CAPITAL OF TRADE
ENTERPRISES**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.185.389

Melnuchyk M.*Kharkiv Institute of Finance of Kyiv National University of Trade and Economics*

The formation of an information environment on social capital requires continuous monitoring to increase the confidence of managers in its reliability. The purpose of the

article is to justify the methodological support and organizational policy for the implementation of internal control of the social capital of trading enterprises. To achieve the goal, the following tasks are set: to summarize the tasks and components of the internal control of social capital in a trading enterprise; define a conceptual model of internal control of social capital; determine the list of social capital control procedures. The paper states that the purpose of internal control of social capital is to establish the reliability of transactions with elements of capital, the correctness of their reflection in the accounts, assessment of the value of social capital and capitalization of the enterprise, the timeliness of identifying errors, risks and threats. The task of internal control at an enterprise and control of social capital is grouped and these tasks characteristic is given. The conceptual model of internal control of social capital by trade enterprises is recommended, based on the approach of risk assessment. The list of procedure of control of social capital is offered. To revealed the content of such procedures to increase the functionality of the required elements. Interconnection of accounting and control systems with respect to social capital for quality control is presented. In particular, in order to increase the efficiency of internal control of social capital, the interconnection of accounting units - the information source of control and structural units of internal control - is schematically indicated. Each information block contains elements of methods - measurement, registration, grouping, generalization of information about social capital. Internal control is disclosed through components that determine its normative, methodological and organizational aspects.

Keywords: internal control; social capital; trade enterprise; convention

Актуальність проблеми. Цілісність процесу управління забезпечується дієвим взаємозв'язком облікової й контрольної функції, що на прикладі соціального капіталу набуває важливості через складність категорії. Виходячи з того, що соціальний капітал є досить новим об'єктом обліку, який виражається не самостійно, а через його складові, внутрішній контроль є необхідним для забезпечення достовірності облікової системи. Ефективний внутрішній контроль завжди розглядається як репутаційна складова менеджменту. Враховуючи той факт, що внутрішній контроль є комплексним поняттям, яке включає перевірку, забезпечує керівництво інформацією про якість управлінських процесів, надає результати аналізу та оцінки, він посідає особливе місце в системі управління. Необхідність внутрішнього контролю соціального капіталу на торговельних підприємствах актуалізується тим, що елементами даного виду капіталу є об'єкти, які можуть бути відображені у складі майна підприємства (можуть і не бути відображені) й поза балансом. Тому потреба у здійсненні внутрішнього контролю операцій, які продукують соціальний капітал, який має на меті капіталізацію

бізнесу та підвищення доходності, вимагає наукового обґрунтування при впровадженні на підприємстві.

Аналіз останніх наукових досліджень. Зважаючи на численні дослідження щодо удосконалення організації внутрішнього контролю, як управлінської підсистеми підприємства для прийняття рішень варто зауважити, що проблеми з питань узгодження даних різних облікової й контрольної систем щодо соціального капіталу продовжують існувати. Питання внутрішнього контролю на підприємстві загалом, та як частини системи управління підприємством зокрема, досліджували: В.Ф. Максимова, С.М. Петренко, Н.Г. Виговська, Т.А. Бутинець, Р.О. Костирко, С.В. Бардаш, М.Д. Корінько, О.І. Дорош та багато інших вітчизняних й зарубіжних вчених. Варто відзначити, що значний доробок вчених у даному питанні, не враховує повною мірою створення системи внутрішнього контролю соціального капіталу, яка буде функціонувати ефективно та взаємоузгоджено, враховуючи ризики.

Метою статті є обґрунтування методичного забезпечення й організаційної політики здійснення внутрішнього контролю соціального капіталу торговельних підприємств.

Викладення основного матеріалу дослідження. Система внутрішнього контролю соціального капіталу на торговельних підприємствах будується, ґрунтуючись на аналізі елементів соціального капіталу, джерел їх формування та шляхів капіталізації бізнесу. На підставі цього формується перелік видів контрольних процедур та взаємозв'язок суб'єктів і об'єктів контролю. Внутрішній контроль на підприємстві забезпечує збір достовірної, повної й своєчасної інформації для фінансових та нефінансових звітів. Завданнями внутрішнього контролю на підприємстві, за сучасних умов гнучкого економічного середовища, низкою науковців визначено такі:

- забезпечити реалізацію стратегії розвитку;
- досягти ефективності бізнес-процесів;
- зберегти вартість корпоративних активів;
- забезпечити достовірність даних обліково-інформаційної системи підприємства;
- підтвердити відповідність операцій нормативно-законодавчим положенням.

У контексті здійснення внутрішнього контролю під інформаційною системою розуміють методи та записи, які використовуються для

ідентифікації, збору, аналізу, розрахунку, класифікації, обліку та звітування про операції та інші події, які впливають на бізнес й для забезпечення підзвітності активів, зобов'язань, доходів і витрат [2]. Внутрішній контроль уявляють систематичним – розвиває традиційні бухгалтерські, аналітичні та інші прийоми і способи, і дозволяє виробити дієві управлінські рішення як оперативного, так і стратегічного характеру [9]. Таким чином, внутрішній контроль одночасно є невід’ємною та відокремленою складовою управління.

Здійснювати контроль операцій з елементами соціального капіталу доведеться, здебільшого за даними управлінського обліку, в якому буде згенерована інформація про капітал з фінансового обліку та інших джерел, що зумовлює методичні й процедурні особливості внутрішнього контролю. Не залежно від того, до якого виду об’єктів обліку віднесено елемент соціального капіталу, необхідним є достатність суттєвості за операцією для її відображення в обліку та звітності. Такі операції завжди повинні мати підтвердження події, яка спричинила її здійснення.

Складність організації внутрішнього контролю на підприємствах торгівлі полягає у тому, що на ринку вони представлені більшістю малих підприємств, проте є низка ритейлів з широкою мережею, за якою і будуються облікові й контрольні системи. Малі підприємства – найбільш вразливі до шахрайства через доступність до ресурсів, а великі – через багатофункціональність та широке коло виконавців цих функцій, у тому числі економічної служби.

На невеликому торговельному підприємстві, на думку переважної більшості науковців, недоцільно запроваджувати самостійну службу внутрішнього контролю, проте крупним ритейлам варто запроваджувати службу або відділ у фінансовому департаменті через велику кількість операцій, які взаємопов’язані із елементами соціального капіталу. Існують не поодинокі думки щодо аутсорсингу внутрішнього контролю, однак це може призвести до відсутності оперативності, взаємоузгодженості організаційних дій та є ризик недостовірності й несвоєчасності отриманих звітних даних.

Н.М. Поддубна наголошує, що під час розробки системи внутрішнього контролю на роздрібних торговельних підприємствах доцільно керуватися МСА 315 «Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб’єкта господарювання і його середовища», де наведено п’ять основних компонентів внутрішнього

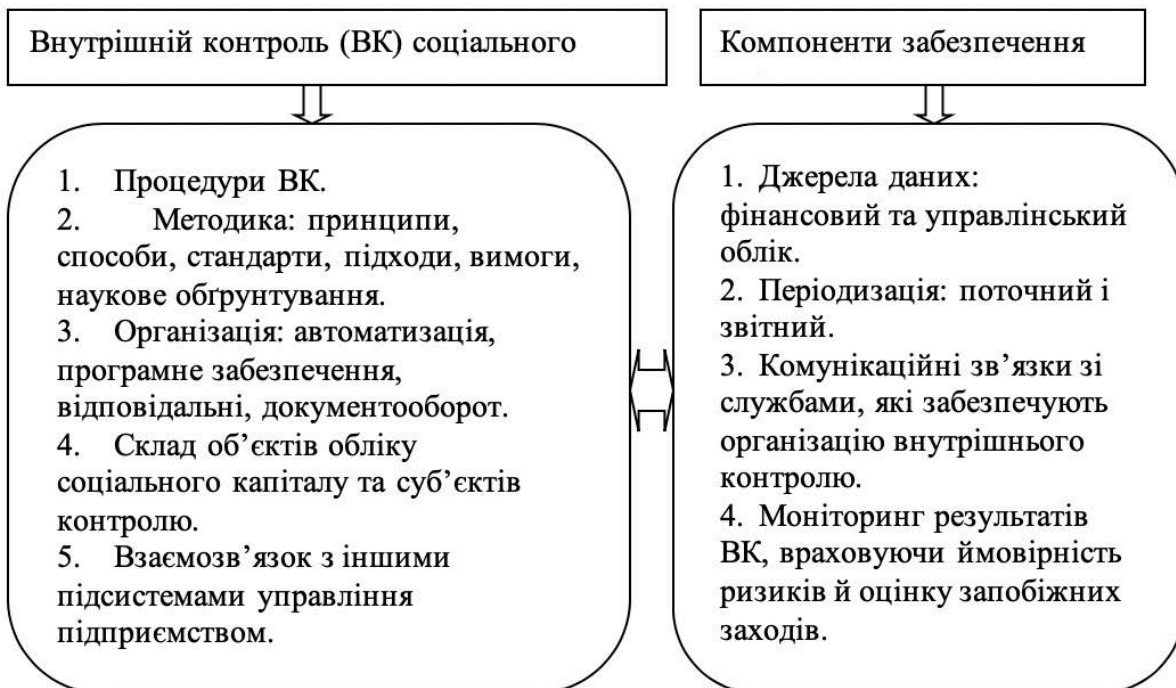
контролю: середовище контролю; процес оцінки ризиків суб'єкта господарювання; інформаційна система; заходи контролю; моніторинг заходів контролю [8]. Дорош О.І. вказує на п'ять компонентів інтегрованої моделі внутрішнього контролю: середовище контролю, оцінка ризиків, процедури контролю, інформація і комунікації, моніторинг [5]. Вважаємо за доцільне підприємствами торгівлі застосовувати підхід до внутрішнього контролю, який базується на оцінці ризику, оскільки не всі рахунки, операції та ризики мають однаковий вплив на формування соціального капіталу. Тому, за цього підходу, ключова увага зосереджена на операціях, які мають найбільший ризик через їх суттєвий вплив на вартість капіталу, зокрема, специфіку торгівлі. При цьому, під час планування контролю необхідно дотримуватись збалансованості (зусилля, ресурси, час, документооборот) між рівнями управління.

Метою внутрішнього контролю соціального капіталу є встановлення достовірності здійснення операцій з елементами капіталу, правильності відображення їх в обліку, оцінка вартості соціального капіталу й капіталізації підприємства, своєчасності виявлення помилок, ризиків й загроз. Відповідно, ключовими завданнями внутрішнього контролю при реалізації цієї мети є:

- перевірка дотримання законодавчих вимог та внутрішніх регламентів;
- перевірка правильності ведення обліку та формування показників для звітних форм;
- упередження фактів порушень різних видів;
- упередження ризиків й розробка плану усунення їх наслідків (за наявності);
- підтвердження достовірності оцінки вартості соціального капіталу (найбільш складаної частини обліку цього об'єкту обліку);
- контроль за використанням елементів соціального капіталу, своєчасним виявленням нових об'єктів й постановкою на облік, як частини соціального капіталу (фінансовий та управлінський облік);
- консультації та рекомендації щодо упередження недоліків облікової системи або виправлення порушень.

На основі мети і завдань внутрішнього контролю соціального капіталу пропонується його концептуальна модель (рис. 1), за якою

визначено узгодженість й взаємозв'язок контролю і компонентів, які його забезпечують.



*Рис. 1 Концептуальна модель внутрішнього контролю соціального капіталу торговельного підприємства
Джерело: розроблено автором*

Перелік процедур контролю визначає, як, чому, що, де і коли відбувається для будь-якого набору дій [2]. Пропонуємо процедури внутрішнього контролю соціального капіталу, за такою структурою:

- нормативно-правове підґрунтя відображення операцій з соціальним капіталом;
- документування господарських фактів про формування соціального капіталу;
- перевірка визнання елементів соціального капіталу та відображення в обліку (активи, зобов'язання, витрати, доходи);
- перевірка достовірності оцінки елементів соціального капіталу, враховуючи, що це є найбільш складним процесом щодо таких об'єктів;
- контроль договірної дисципліни щодо елементів соціального капіталу;
- звіряння даних управлінського обліку з фактичними даними за операціями для формування показників не фінансової звітності;
- складання звітної форми про результатами контролю та надання рекомендацій.

Методичні засади проведення внутрішнього контролю не є відмінними від загальновідомих: аналітичні методи, документальні прийоми, узагальнення, оцінювання та інші. Здійснюється також контроль виконання бюджетів у частині елементів соціального капіталу, платіжні реєстри, інвентаризаційні описи нематеріальних активів, оцінка виконання проектів соціального й екологічного спрямування (етапізація реалізації проекту, відповідність витрат-вигід).

Суб'єктами внутрішнього контролю слід виділити: структурні підрозділи підприємства, окремі відповідальні особи, керівники структурних підрозділів, бізнес-одиниці мережі, де формується облікова інформація щодо структурних елементів соціального капіталу. Об'єктами контролю соціального капіталу є його складові, відображені у обліковій системі: види майна (нематеріальні активи) та джерела (зобов'язання), визнані доходи і витрати.

Внутрішній контроль доцільно проводити протягом звітного місяця за окресленими контрольними точками й відповідальними та за результатами місяця, здійснювати звітні контрольні процедури. Джерелами для контролю є якісні й своєчасні дані фінансового та управлінського обліку підприємства, тому інформаційна система має забезпечувати ведення обліку відповідно до законодавчих норм та вимог власників. С.П. Петренко розглядала побудову наукових засад загальної теорії інформаційного забезпечення внутрішнього контролю з позиції визначення взаємозв'язку між інформаційними потребами суб'єктів контролю й інформаційним забезпеченням їх діяльності та рекомендує інформаційні потреби забезпечувати через інформаційний запит [7]. Для розповсюдження та обміну інформацією про соціальний капітал між системами застосовують комунікацію через затверджений алгоритм й графік документообороту між суб'єктами контролю. Зокрема, персонал, відповідальний за інформаційні канали повинен знати про ймовірні ризики, його комунікаційні задачі, передачі результуючої інформації керівництву.

Дорош О.І. зазначила, що оцінка ризиків в системі внутрішнього контролю включає їх ідентифікацію та аналіз на предмет суттєвого викривлення інформації у фінансовій звітності, тому наголошує на таких стадіях управління ризиками: ідентифікація, оцінка, ранжування, розробка заходів реагування, моніторинг [5]. Чим швидше виявиться наявність ідентифікованого ризику, тим швидше можна його

мінімізувати або призупинити його вплив, у результаті чого зменшаться втрати, що змушує керівництво створити систему діагностики діяльності з метою розкриття та попередження виникнення факторів ризику [1]. Оцінка адекватності показує можливість відповідного фактору ризику пов'язати з діяльністю фірми, тобто здійснити на нього негативний вплив, параметричність розкриває конкретний рівень впливу кожного окремого фактору ризику. Як частина контрольної сфери фірми, органи управління повинні передбачати заходи ознайомлення персоналу з антикризовою програмою та навчати його застосовувати розроблені методики оцінки ризику [4]. В одних випадках керівництво може не звертати уваги на наявність ризику й працювати без узгодження з його наявністю, в інших, може зосереджувати усі свої зусилля до виключення факторів ризику, без обліку обставин, коли немає ризику тоді, коли нічого не робиться [3]. Вибір підходу відображає стиль керівництва та його компетентність працювати в ризиковій сфері.

Отже, модель, подана на рис. 1, враховує гармонічне функціонування необхідних елементів системи здійснення якісного внутрішнього контролю торговельного підприємства.

З метою підвищення оперативності внутрішнього контролю соціального капіталу схематично на рис. 2 представлено взаємозв'язок облікових блоків – інформаційного джерела контролю та структурних одиниць внутрішнього контролю. Кожен інформаційний блок містить елементи методів – вимірювання, реєстрації, групування, узагальнення інформації про соціальний капітал. Внутрішній контроль розкритий через складові, які визначають його нормативну, методичну та організаційну сторони. У розвиток визначення капіталізації цікавими є висновки Р.О. Костирко, який зазначив, що концепція вартості й основні постулати її реалізації в рамках управління обумовлює упорядкування інформації шляхом чіткого визначення ієрархії контрольних показників за чотирма рівнями: 1 – показник вартості підприємства; 2 – групи показників за об'єктами внутрішнього контролю; 3 рівень – показники, згруповані за критеріями внутрішнього контролю; 4 рівень – ключові узагальнюючі та часткові контрольні показники, які складають групи попереднього рівня [6]. Через наявний налагоджений взаємозв'язок поданих елементів, внутрішній контроль забезпечить якісні результати та буде ефективною функцією управління.

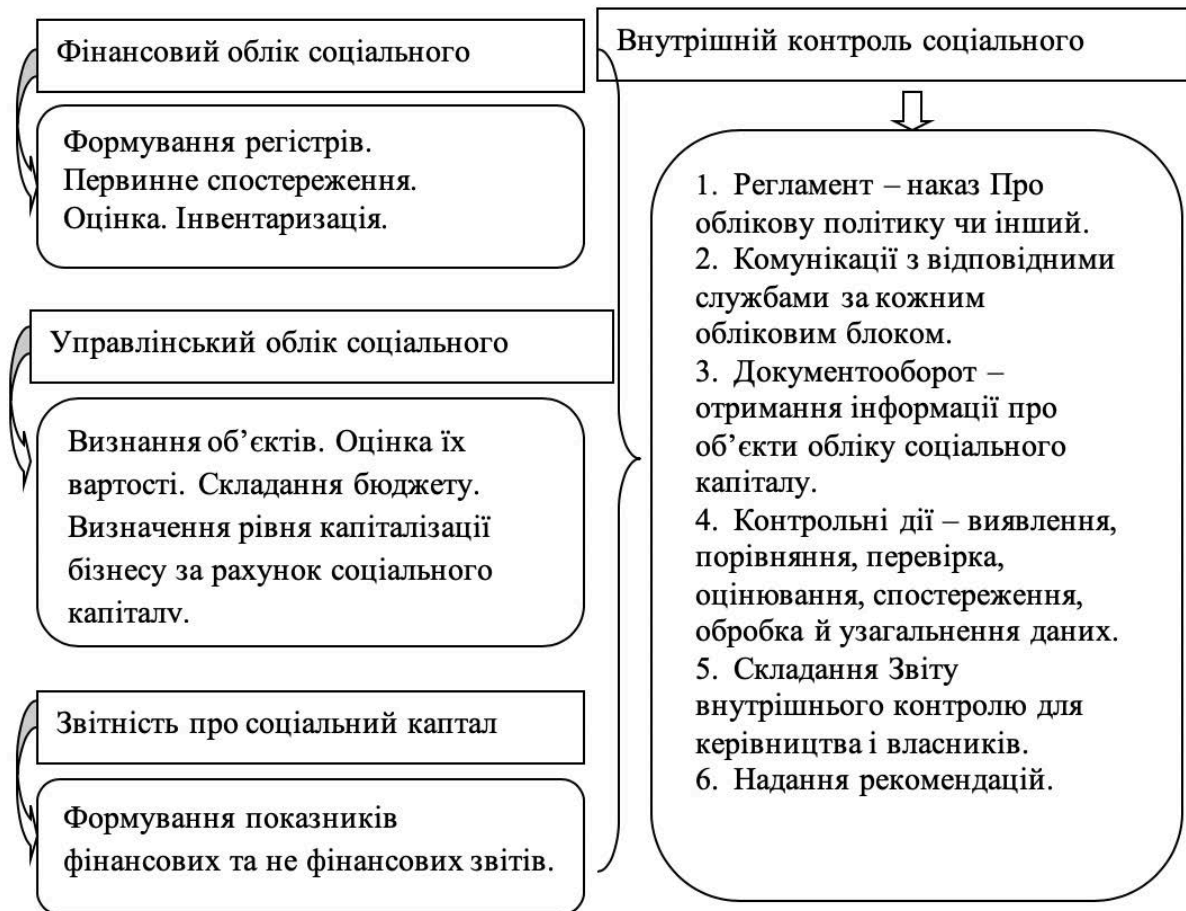


Рис. 2 Взаємозв'язок облікової та контрольної систем щодо соціального капіталу
Джерело: розроблено автором

Отже, контрольні дії в рамках виконання внутрішнього контролю соціального капіталу дозволяють визначити рівень відповідності поданих у звітності даних дійсності за контрольний період, попередити невідповідності у майбутньому, отримати своєчасні рекомендації, упередити ризики.

Висновки. Побудова системи внутрішнього контролю соціального капіталу на торговельних підприємствах залежить від їх виду та розміру: малі підприємства здійснюють внутрішній контроль у рамках розширення функціоналу фінансового або економічного відділу, крупні – створення служби внутрішнього аудиту. Внутрішній контроль забезпечує законність, достовірність й доцільність операцій з елементами соціального капіталу. Тому, рекомендовано здійснювати контроль за моделлю з переліком контрольних процедур, узгодженою структурою та моніторингом результатів. Взаємозв'язок облікової та контрольної систем щодо соціального капіталу дозволяє забезпечити всебічність

контрольних заходів за різних інформаційних баз та для різних управлінських запитів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Gleim I. Audit Role in Governanse, Risk & Control. Gleim Publikations, Inc., Gainesville, Florida. 2004. 128 P.
2. Internal controls for small business UPDATE National Office CPA Australia. 2008. 30 с. URL: <https://www.cpaaustralia.com.au/~media/corporate/allfiles/document/professional-resources/business/internal-controls-for-small-business.pdf?la=en>.
3. Бутинець Т. А. Управлінський контроль та його елементи. *Вісник ЖДТУ. Сер.: Економічні науки*. 2010. № 1. С. 31–37.
4. Волпото Дж. Стратегии за успех на предприятие. София, АИС «Хоризрнти», ЦИНТИ. 1989. 12 с.
5. Дорош Н. І. Внутрішній контроль та аудит в управлінні ризиками на підприємстві. *Вісник Львівської комерційної академії. Сер.: Економічна*. 2014. Вип. 44. С. 148–152.
6. Костирко Р. О. Внутрішній контроль в системі управління підприємства: методологічне забезпечення. *Вісник ЖДТУ. Сер.: Економічні науки*. 2010. № 3 (53). С. 97-99.
7. Петренко С. М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем: *монографія*. Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. 290с.
8. Поддубна Н. М. Організація та функціонування системи внутрішнього контролю роздрібних торговельних підприємств споживчої кооперації. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 11. С. 359–363. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_11_44.
9. Разборська О. О. Внутрішній контроль як модель дослідження кругообігу капіталу підприємств. *Финансы, учет, банки*. 2016. Вып. 1. С. 162–171. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fub_2016_1_19.

REFERENCES:

1. Gleim I. (2004) Audit Role in Governanse, Risk & Control. Gleim Publikations, Inc., Gainesville, Florida, 128
2. Internal controls for small business UPDATE National Office CPA Australia. (2008) Retrieved from URL: <https://www.cpaaustralia.com.au/~media/corporate/allfiles/document/professional-resources/business/internal-controls-for-small-business.pdf?la=en>.
3. Butinec' T. A. (2010) Upravlins'kij kontrol' ta jogo elementi. [Management control and its elements] *Visnik ZHDTU. Seriya: Ekonomichni nauki*, 1, 31–37 [in Ukrainian].

4. Volpoto Dzh. (1989) *Strategii za uspekh na predpriyatie. [Strategies for success at the enterprise]* Sofiya, AIS «Horizrnti», CINTI, 12
5. Dorosh N. I. (2014) Vnutrishnij kontrol' ta audit v upravlinni rizikami na pidpriemstvi. [Internal control and audit in risk management at the enterprise] *Visnik L'vivs'koi komercijnoi akademii. Seriya: Ekonomichna*, 44, 148–152. [in Ukrainian].
6. Kostirko R. O. (2010) Vnutrishnij kontrol' v sistemi upravlinnya pidpriemstva: metodologichne zabezpechennya. [Internal control in the enterprise management system] *Visnik Visnik ZHDTU. Seriya: Ekonomichni nauki*, 3 (53), 97-99. [in Ukrainian].
7. Petrenko S. M. (2007) *Informacijne zabezpechennya vnutrishn'ogo kontrolyu gospodars'kih sistem: monografiya. [Information support of internal control of economic systems: monograph]* Donec'k: DonNUET, 290. [in Ukrainian].
8. Poddubna N. M. (2015) Organizaciya ta funkcionuvannya sistemi vnutrishn'ogo kontrolyu rozdribnih torgovel'nih pidpriemstv spozhivchoi kooperacii. [Organization and functioning of the internal control system of retail trade enterprises of consumer co-operation] *Aktual'ni problemi ekonomiki*, 11, 359–363. Retrieved from URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_11_44. [in Ukrainian].
9. Razbors'ka O. O. (2016) Vnutrishnij kontrol' yak model' doslidzhennya krugooobigu kapitalu pidpriemstv. [Internal control as a model for studying capital turnover of enterprises] *Finansy, uchet, banki*, 1, 162–171. Retrieved from URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fub_2016_1_19. [in Ukrainian]

УДК 338.4:[658:005.5]

**ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОБУДОВИ СИСТЕМ
АДМІНІСТРУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТА В
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОМУ ПАРТНЕРСТВІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.206.390

Овчарук В. В., д.е.н.*Національний університет «Львівський політехніка»***Комарницька Г. О., к.е.н.***Львівський національний університет імені Івана Франка***Коломієць О. Л., к.е.н.***Національний університет «Львівський політехніка»*

У статті з використанням методів групування і систематизування удосконалено науково-методичні положення з формування вартості проекту побудови системи адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві, які вирізняються з-поміж існуючих урахуванням основних та допоміжних процесів у таких системах, а також процесів управління, що дає змогу фінансистам та економістам планувати необхідні фінансові ресурси і формувати бюджети. До основних процесів у системах адміністрування віднесено: пошук, опрацювання та передавання необхідної інформації; перевірку документації на адекватність до її практичного використання; аналізування й актуалізацію за мірою необхідності інформації та перезатвердження документації; забезпечення ідентифікування змін та статусу перегляду документації; забезпечення наявності відповідних версій документів в місцях їхнього застосування; забезпечення належного збереження документації та інформації; забезпечення ідентифікування інформації та документів зовнішнього походження й управління їхнім розсиланням; попередження неумисного використання застарілих документів та інформації тощо. Допоміжні процеси у системах адміністрування включають такі: забезпечення системи адміністрування ресурсами; підготовка системи адміністрування до впровадження; обслуговування та підтримання технологічної складової системи адміністрування; проведення регламентних робіт; навчання персоналу; конфігурування та переналагодження обладнання; відрядження; прогнозування несправностей та відновлення системи адміністрування; формування архівів документації та інформації тощо. Своєю чергою, до процесів управління системами адміністрування належать: придбання програмно-апаратних засобів; розроблення технологічної складової системи адміністрування; налагодження комунікацій; робота персоналу; координування з підрозділами підприємства та сторонніми організаціями тощо. Удосконалені науково-методичні положення з формування вартості проекту побудови системи адміністрування є цікавими з огляду і на те, що дають змогу ідентифікувати і моніторити постійні, змінні та накладні витрати у цьому напрямку, а також виявляти фактори таких витрат.

© Овчарук В. В., д.е.н., Комарницька Г. О., к.е.н., Коломієць О. Л., к.е.н., 2019

Ключові слова: адміністрування; державно-приватне партнерство; орган державної влади; підприємство; система; система адміністрування

UDC 338.4:[658:005.5]

ECONOMIC GROUNDS FOR ADMINISTRATION SYSTEMS CONSTRUCTION IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES AND IN THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.206.390

Ovcharuk V., Dr. of Econ. Sc.

Lviv Polytechnic National University

Komarnytska H., PhD in Economics

Ivan Franko National University of Lviv

Kolomiets O., PhD in Economics

Lviv Polytechnic National University

With the aid of grouping and systematization methods scientific and methodological provisions on the cost formation of a project on construction of an administration system in the management of enterprises and in public-private partnerships, distinguished between the existing ones by taking into account the main and auxiliary processes in such systems, as well as management processes, which enables financiers and economists to plan the necessary financial resources and form budgets were improved. The main processes in the administration systems include search, processing and transfer of necessary information; verification of documentation on adequacy to its practical use; analysis and updating information, if necessary, and re-approval of documentation; ensuring identification of changes and status of documentation viewing; ensuring the availability of documents' relevant versions in the places where they are applied; ensuring the proper preservation of documentation and information; ensuring identification of information and documents of external origin and dispatch management; preventing unintended use of obsolete documents and information, etc. Auxiliary processes in administration systems include the following: provision of administration system with resources; preparation of the administration system for implementation; maintenance of the technological component of the administration system; carrying out of regulatory work; staff training; configuration of equipment; assignment; forecasting of failures and administration system restoration; forming archives with documentation and information, etc. In its turn, the processes of managing administration systems include software and hardware purchase; development of the administration system's technological component; communication establishment; personnel work; coordination between enterprise's divisions and third-party organizations, etc. Improved scientific and methodological provisions on the cost formation of the administration system construction are interesting due to the fact that they enable to identify and monitor the fixed, variable and overhead costs in this direction, as well as to identify the factors of such costs.

Keywords: administration; public-private partnership; state authority; enterprise; system; administration system

Актуальність проблеми. В умовах посилення невизначеності та загострення конкуренції підприємства й органи державної влади приділяють все більшу увагу проблемі економічного обґрунтування побудови систем адміністрування. Доволі часто визначальним критерієм вибору того чи іншого варіанту такої системи є врахування економічної ефективності вкладень у відповідний проект. Очевидно, за цих умов суб'єкти неминуче зустрічаються із проблемою виокремлення статей витрат перш за все на побудову систем адміністрування. Практика реалізації зазначених проектів доволі часто акцентує увагу на проблемі складності чіткого ідентифікування економічних вигод в умовах необхідності понесення чималого обсягу інвестицій.

Системи адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві повинні забезпечувати належний рівень керованості й прозорості ведення бізнесу, а також підвищувати рівень його ефективності. Водночас, у контексті побудови, розвитку чи вдосконалення таких систем перш за все важливо чітко ідентифікувати відповідні витрати, що мають бути понесеними суб'єктами господарювання чи органами державної влади з цією метою, що свідчить про актуальність досліджуваної тематики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Економічне обґрунтування побудови систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві ґрунтується на вивченні вітчизняного та іноземного досвіду у цій сфері, а також на результатах відповідних наукових досліджень, відображених у працях О. Авдєєвої, І. Алексєєва, Н. Баканової, Л. Батченко, О. Безбородової, І. Вішки, М. Войнаренка, Н. Епіфанової, О. Замазій, Г. Захарчин, Г. Кайгородцева, Т. Каменської, В. Ключкова, О. Комарова, Т. Комісарової, А. Краснобельмової, О. Кузьміна, А. Купріна, І. Куршатової, С. Лебедева, Л. Ліпич, Л. Маршавіної, Н. Подольчака, Т. Світличної, Ю. Тараскіної, А. Угрюмової, Л. Фіонової, та інших. Слід зауважити, що таке обґрунтування може здійснюватися із різним рівнем деталізування, що визначається перш за все встановленими цілями та обмеженнями. При цьому, варто враховувати часто і додаткові витрати, які не обмежуються виключно процесами побудови систем адміністрування, а пов'язані, наприклад, з необхідністю зміни окремих бізнес-процесів. Це все зумовлює необхідність усестороннього та комплексного підходу до розв'язання проблеми економічного

обґрунтування побудови цих систем, чого сьогодні у науковій літературі не зроблено.

Метою статті є удосконалення науково-методичних положень з формування вартості проекту побудови систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві.

Викладення основного матеріалу дослідження. Вивчення практичного досвіду побудови і використання систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві дає змогу зробити висновок про те, що у вітчизняному бізнесі найчастіше здійснюється ретельний облік витрат на закупівлі апаратного і програмного забезпечення у таких системах, а також на отримання в аналізованій сфері послуг сторонніх організацій [1, с.9]. Водночас, експерти зазначають, що лише поверхнево враховуються у цьому контексті витрати, наприклад, на підтримку користувачів у таких системах, на управління ними тощо [2; 3; 4]. Відтак, часто на практиці виникають проблеми невиконання посадовими особами своїх обов'язків щодо забезпечення сервісу в системах адміністрування (наприклад, коли його розглядати з позиції бізнес-процесу) чи порушення правил, політики або процедур у них (наприклад, коли окремі працівники самостійно без погодження реалізують певні ініціативи у системах адміністрування: змінюють їхні налаштування, вилучають або змінюють окремі елементи у них тощо). Це все в сукупності призводить до збоїв у таких системах і до виникнення т. зв. неявних витрат.

Складність економічного обґрунтування побудови систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві зумовлена і тим, що такі системи включають різноманітні інфраструктурні елементи, зокрема [5; 6]: сервери, бази даних, блоки безперебійного живлення, оргтехніку, мережеве обладнання, програмне забезпечення, комп'ютерну техніку тощо. Відтак, у цьому контексті слід стверджувати про істотну складність та різноманітність систем адміністрування, стан і масштаби взаємозв'язків між елементами яких є різновекторними. Загальна складність таких систем призводить до технічної та управлінської складності, що пов'язані із складністю апаратного і програмного забезпечення, диверсифікованістю процесів, різними масштабами систем адміністрування тощо.

Для розв'язання завдання економічного обґрунтування побудови систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-

приватному партнерстві слід чітко виокремити й ідентифікувати об'єкти відповідних витрат, наприклад, витрати на придбання програмного та апаратного обладнання (сервери, комп'ютерна техніка, апаратно-програмні засоби інформаційних баз даних, периферійні засоби, мережеві компоненти тощо), витрати на утримання відповідного персоналу, витрати на оплату послуг в межах аутсорсингу процесів адміністрування в організації, витрати на мережі та комунікації, витрати на забезпечення локальної файлової системи тощо. За необхідності такі витрати можуть групуватись за різними ознаками класифікації. В аналізованому контексті слід враховувати і те, що комплекс витрат, пов'язаних із побудовою систем адміністрування, включає в себе такі блоки:

- витрати на реалізацію функцій адміністрування (наприклад, підтримка серверів, антивірусів, документообігу, навчання персоналу, придбання й утримання програмного забезпечення, маршрутизаторів, комп'ютерів тощо);

- витрати, пов'язані з простоями системи адміністрування (наприклад, витрати на незаплановане обслуговування цієї системи);

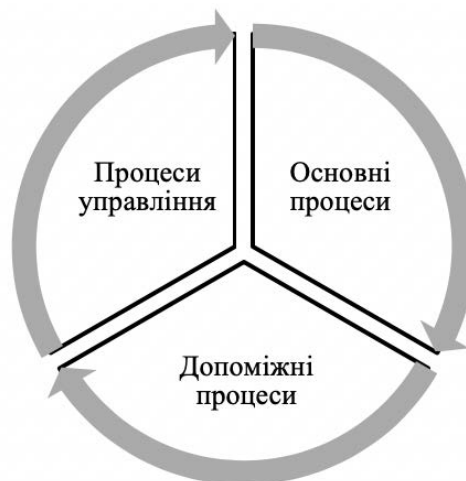
- витрати на ресурсне забезпечення системи адміністрування (її розроблення, придбання серверів, комп'ютерів, програмного забезпечення, утримання персоналу, інтернет, офісні програми тощо).

Здійснюючи побудову систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві, слід виокремлювати операції в межах таких систем, які по-різному впливають на спрямованість і зміну відповідних витрат. За умови зміни альтернативного варіанту управлінського рішення щодо тієї чи іншої такої системи доцільно співставляти і порівнювати необхідні ресурси. В аналізованому контексті не слід оминати й врахування інших додаткових витрат, пов'язаних із необхідністю адаптації бізнес-процесів до нових умов використання систем адміністрування [7; 8].

Результати виконаних досліджень дають змогу акцентувати увагу на необхідності виокремлення ключових процесів, які відбуваються в системі адміністрування, з метою економічного обґрунтування проектних рішень у цьому напрямку на етапі її побудови, а саме: основні процеси, допоміжні процеси, процеси управління (рис. 1).

Як свідчить вивчення теорії та практики, основні процеси в системах адміністрування включають:

- пошук, опрацювання та передавання необхідної інформації;
- перевірку документації на адекватність до її практичного використання;
- аналізування й актуалізацію за мірою необхідності інформації та перезатвердження документації;
- забезпечення ідентифікування змін та статусу перегляду документації;
- забезпечення наявності відповідних версій документів в місцях їхнього застосування;
- забезпечення належного збереження документації та інформації;
- забезпечення ідентифікування інформації та документів зовнішнього походження й управління їхнім розсиланням;
- попередження неумисного використання застарілих документів та інформації тощо.



*Рис. 1 Види процесів у системах адміністрування як передумова економічного обґрунтування їхньої побудови
Джерело: розроблено авторами*

До допоміжних процесів у системах адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві слід відносити такі:

- забезпечення системи адміністрування ресурсами;
- підготовка системи адміністрування до впровадження;
- обслуговування та підтримання технологічної складової системи адміністрування;
- проведення регламентних робіт;
- навчання персоналу;
- конфігурування та переналагодження обладнання;

- відрядження;
- прогнозування несправностей та відновлення системи адміністрування;
- формування архівів документації та інформації тощо.

Своєю чергою, до процесів управління системами адміністрування належать:

- придбання програмно-апаратних засобів (вартість обладнання, його амортизація, апгрейт серверного обладнання та клієнтських місць, мережеве обладнання, периферія, операційні системи, додатки, обслуговуючі програми, програмне забезпечення для комунікацій та мережевої взаємодії, лізингові платежі, орендна плата за розміщення серверного обладнання тощо);

- розроблення технологічної складової системи адміністрування (розроблення і проектування додатків, тестування та підготовка документації, залучення зовнішніх консультантів, адаптування технологічної складової до вимог замовників, обслуговування процесів розроблення технологічної складової системи, початкова закупівля основного та додаткового програмного забезпечення тощо);

- налагодження комунікацій (витрати на глобальну та локальну мережі, віддалений доступ, доступ до серверів тощо);

- робота персоналу (основна та додаткова заробітна плата працівників системи адміністрування, а також єдиний соціальний внесок);

- координування з підрозділами та сторонніми організаціями тощо.

Врахування процесів у системах адміністрування (рис. 2) забезпечує можливість економічного обґрунтування їхньої побудови, прогнозування витрат та доходів, а також визначення на їхній основі рівня економічної ефективності.

Враховуючи рис. 2, слід зауважити, що основні та допоміжні процеси в системах адміністрування, а також процеси управління цими системами пов'язані із відповідними видами витрат, тому:

$$C_{zag} = C_{osn} + C_{dop} + C_{pu}, \quad (1)$$

де C_{zag} – загальна вартість побудови системи адміністрування, тис. грн.;

C_{osn} – витрати на реалізацію основних процесів у системах адміністрування;

$C_{доp}$ – витрати на реалізацію допоміжних процесів у системах адміністрування;

C_{pu} – витрати на реалізацію процесів управління у системах адміністрування.



Рис. 2 Модель економічного обґрунтування побудови систем адміністрування
Джерело: побудовано авторами

Завдяки формулі (1) створюються передумови для планування необхідних фінансових ресурсів під час побудови і використання систем адміністрування. Це важливо з огляду на забезпечення економічної доцільності ухвалення рішень в аналізованій сфері та уникнення необґрунтованих витрат в аналізованій сфері.

Побудова систем адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві здійснюється, як правило, в умовах ресурсних і часових обмежень, що зумовлює необхідність залучення усього спектру інструментарію управління цими процесами. Наприклад, з огляду на складність прогнозування величини багатьох статей витрат у цьому контексті, у відповідних бюджетах слід виокремлювати окремі витрати укрупнено. Експерти акцентують увагу на доцільності формування такої системи обліку витрат та контролю бюджету під час побудови системи адміністрування, яка порівнюється з планом робіт за проектом у формі певної визначеної маршрутною карти.

Висновки. Таким чином, удосконалено науково-методичні положення з формування вартості проекту побудови системи адміністрування в управлінні підприємствами та в державно-приватному партнерстві, що дає змогу фінансистам та економістам планувати необхідні фінансові ресурси у цьому напрямку і формувати бюджети, враховуючи основні та допоміжні процеси у системах адміністрування, а також процеси управління ними. Такі удосконалені науково-методичні положення є цікавими й з огляду на те, що дають змогу ідентифікувати і моніторити постійні, змінні та накладні витрати у цьому напрямку, а також виявляти фактори таких витрат, що повинно бути перспективою подальших досліджень у цьому напрямку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Амосов О. Публічне адміністрування в Україні: зв'язок з архетипами та пріоритети розвитку / О. Амосов, Н. Гавкалова // Публічне управління: теорія і практика. – 2014. – №2. – С.7-13.
2. Бакуменко В.Д. Публічне адміністрування як процес вироблення, прийняття та виконання управлінських рішень / В.Д. Бакуменко // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – 2015. – №1. – С.8-26.
3. Основи адміністративного менеджменту: навч. посібн. / В.Д. Бакуменко, Л.М. Усаченко, В.І. Тимцуник, О.В. Червякова. – Київ: Інтерсервіс, 2013.
4. Войнаренко М.П. Сутність та принципи бізнес-адміністрування на підприємствах за умов мінливого конкурентного середовища / М.П. Войнаренко, О.М. Костюк // Економіка: реалії часу. – 2013. – №4. – С.49-51.
5. Глущенко П.В. Актуальные аспекты формирования и применения систем электронного документооборота в управлении / П.В. Глущенко // Terra Economicus. – 2011. – Т.9. – №1. – Ч.3. – С.51-55.
6. Епифанова Н.Ш. Инструменты и методы эффективного менеджмента / Н.Ш. Епифанова // Вестник АГТУ. – 2005. – №4. – С.93-101.
7. Замазій О.В. Місце бізнес-адміністрування в системі управління виробничо-господарською діяльністю підприємства / О.В. Замазій // Вісник ЖДТУ. – 2013. – №1. – С.243-245.
8. Овчарук В.В. Аналізування, адміністрування та реінжиніринг взаємозалежності витрат на логістично-постачальницьку діяльність підприємств / В.В. Овчарук, О.Б. Телішевська, В.Й. Жежуха // Причорноморські економічні студії. – 2018. – №25. – С.123-128.

REFERENCES:

1. Amosov, O., & Havkalova, N. (2014). Publichne administruvannia v Ukraini: zviazok z arkhetypamy ta priorityty rozvytku [Public Administration in Ukraine: Relationship with Archetypes and Development Priorities]. *Publichne upravlinnia: teoriia i praktyka – Public Administration: Theory and Practice*, 2, 7-13. [In Ukrainian].
2. Bakumenko, V. (2015). Publichne administruvannia yak protses vyroblennia, pryiniattia ta vykonannia upravlinskykh rishen [Public administration as a process of developing, adopting and implementing managerial decisions]. *Naukovi rozvidky z derzhavnoho ta munitsypalnoho upravlinnia – Scientific Intelligence from State and Municipal Management*, 1, 8-26. [In Ukrainian].
3. Bakumenko, V., Usachenko, L., Tymtsunyk, V., & Cherviakova, O. (2013). *Osnovy administratyvnoho menedzhmentu [Fundamentals of administrative management]*. Kyiv: Interservis. [In Ukrainian].
4. Voinarenko, M., & Kostiuk, O. (2013). Sutnist ta pryntsypy biznes-administruvannia na pidpriemstvakh za umov minlyvoho konkurentnoho seredovyscha [The essence and principles of business administration in enterprises in a changing competitive environment]. *Ekonomika: realii chasu – Economics: realities of time*, 4, 49-51. [In Ukrainian].
5. Glushhenko, P. (2011). Aktual'nye aspekty formirovaniia i primeneniia sistem jelektronnoho dokumentooborota v upravlenni [Actual aspects of the formation and application of electronic document management systems in management]. *Terra Economicus*, vol.9, №1, ch.3, 51-55. [In Russian].
6. Epifanova, N.Sh. (2005). Instrumenty i metody jeffektivnogo menedzhmenta [Tools and methods of effective management]. *Vestnik AGTU – ASTU Bulletin*, 4, 93-101. [In Russian].
7. Zamazii, O. (2013). Mistse biznes-administruvannia v systemi upravlinnia vyrobnycho-hospodarskoiu diialnistiu pidpriemstva [The place of business administration in the system of management of production and economic activity of the enterprise]. *Visnyk ZhDTU – Journal of ZHDTU*, 1, 243-245. [In Ukrainian].
8. Ovcharuk, V., Telishevska, O., & Zhezhukha, V. (2018). Analizuvannia, administruvannia ta reinzhynirynh vzaiemozalezhnosti vytrat na lohistychno-postachalnytsku diialnist pidpriemstv [Analysis, administration and reengineering of interdependence of costs for logistics and supply activities of enterprises]. *Prychornomorski ekonomichni studii – Black Sea Economic Studies*, 25, 123-128. [In Ukrainian].

УДК 334.01: 622.276: 303.423

**СОЦІОМЕТРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ СТЕЙКХОЛДЕРІВ
НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.206.390

Попадинець І. Р., к.е.н.*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

Проведено дослідження щодо структуризації взаємин між стейкхолдерами, обґрунтовано стейкхолдера-лідера, ступінь організованості стейкхолдерів загалом. Ефективним методом діагностування ефективності співпраці стейкхолдерів є соціометричний метод, який передбачає побудову матриць позитивного та негативного взаємовибору. Отримані дані з соціоматриць згруповано та використано для розрахунку показників, а саме: індивідуальний соціометричний індекс, який враховує ставлення стейкхолдерів один до одного; індивідуальний індекс експансивності - характеризує ступінь спілкування стейкхолдерів між собою і відображає відношення кожного одного стейкхолдера до групи стейкхолдерів цілому; індекс групової експансивності, що характеризує загальний активність взаємодії групи, виражає динаміку її життя. На основі знань індивідуальних індексів соціометричного статусу оцінено та проаналізовано становище кожного стейкхолдера при співпраці. На основі матриці позитивного взаємовибору визначено мікрогрупи при співпраці стейкхолдерів. В об'єднанні стейкхолдерів існують дві мікрогрупи: перша мікрогрупа являється діадою, в яку входять два стейкхолдери – Б і Д, друга мікрогрупа складається з 5 стейкхолдерів: В, Ж, К, М та Л. В об'єднанні стейкхолдерів виокремлено такий негативний фактор як «ігноровані». Це стейкхолдери, які отримали тільки негативні оцінки. Ними є стейкхолдери Є, І та З. Вони отримали негативну оцінку, тому, що відмовилися брати участь в соціологічному опитуванні. Більшість стейкхолдерів були б за те, щоб не мати співпраці з ними, але вони мають високий рівень соціальних інвестицій і є бажаними з професійної точки зору. Також, здійснено ранжирування соціального статусу стейкхолдерів в даному об'єднанні, яке демонструє вагомість кожного стейкхолдера при співпраці. При аналізі встановлено, що найбільшу кількість балів отримали стейкхолдери під літерою М і В, оскільки вони не є керівниками об'єднання стейкхолдерів, то вони є неформальними лідерами № 1 і № 2 відповідно. Третім в рейтингу є стейкхолдер під літерою Ж, який є діючим керівником об'єднання стейкхолдерів.

Ключові слова: нафтогазове підприємство; стейкхолдер; діагностика; соціоматриця; експансивність

UDC 334.01: 622.276: 303.423

SOCIOMETRIC STUDY ON THE INTERACTION OF STEAKHOLDERS OF OIL AND GAS ENTERPRISES

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.206.390

Popadinets I., PhD in Economics*Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas*

The research was conducted on the structuring of relations between stakeholders, the leader of the steward, who was substantiated, and the degree of steadiness of the stakeholders in general. An effective method for diagnosing the effectiveness of cooperation between stakeholders is the sociometric method, which involves the construction of matrices of positive and negative mutual selection. The obtained data from the socio-matrices are grouped and used to calculate the indicators, namely: an individual sociometric index that takes into account the ratio of stakeholders to each other; individual index of expansiveness - characterizes the degree of communication between stakeholders and reflects the relationship of each one stakeholder to a group of stakeholders in general; The index of group expansiveness, which characterizes the general activity of the group's interaction, expresses the dynamics of its life. On the basis of knowledge of individual indices of sociometric status, the status of each stakeholder in cooperation is evaluated and analyzed. On the basis of a positive mutually matrix, microgroups were identified in cooperation with stakeholders. In the association of stakeholders, there are two microgroups: the first microgroup is a dyad, which includes two stakeholders - B and D, the second microgroup consists of 5 stakeholders: B, J, K, M, and L. In the association of stakeholders, such a negative factor is "ignored". These are stakeholders who have received only negative ratings. They are shareholders of E, I and Z. They were negatively evaluated because they refused to participate in the poll. The majority of stakeholders would be for not cooperating with them, but they have a high level of social investment and are desirable from a professional point of view. Also, the ranking of the social status of stakeholders in this merger is performed, which demonstrates the importance of each stakeholder in cooperation. The analysis found that the largest number of points was received by stakeholders under the letter M and B, since they are not leaders of the association of stakeholders, they are informal leaders number 1 and number 2, respectively. The third in the rating is a stakeholder under the letter of Zh, who is the current head of the association of stakeholders.

Keywords: oil and gas company; stacker; diagnostics; socio-matrix; expansiveness

Актуальність проблеми. Співпраця є ключовим фактором при взаємодії нафтогазового підприємства з різними зовнішніми контрагентами. Від їхньої співпраці залежить рівень прибутковості як нафтогазового підприємства, так і стейкхолдера [3,4]. Саме тому, необхідно діагностувати ефективність співпраці між нафтогазовим підприємством і стейкхолдером та між самим стейкхолдерами загалом. Тому вивчення пріоритетності співпраці з тим чи іншим стейкхолдером є

актуальним науковим завданням, вирішення якого дозволить нафтогазовим підприємствам працювати більш ефективно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження заціплених сторін стає все більш актуальним, зокрема Смачило В.В. досліджувала теоретичні і прикладні аспекти щодо діагностики стейкхолдерів згідно різних методів [6], Шкроміда Н. Я. окреслила стейкхолдерів як основний фактор розвитку підприємства [9], Саприкіна М., Каба Д. та Ковальська К. розглядалися інструменти аналізу зацікавлених сторін [1; 5].

Всі запропоновані методики аналізу стейкхолдерів спрямовані на використання факторних методів для аналізу, але жодний метод не враховує психологічні особливості співпраці.

Метою дослідження є проведення діагностики стейкхолдерів соціометричним методом для визначення ефективності їхньої взаємодії при об'єднанні їх в групи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стандарт AA1000SES [7] характеризує стейкхолдерів як групу, що може впливати на діяльність організації або, навпаки, здатна відчувати на собі вплив від діяльності організації, її продукції або послуг і пов'язаних із цим дій. Згідно зі стандартом ISO 26000, це особа або група осіб, заінтересованих у будь-яких рішеннях або діяльності організації [8]. Соціометрія дає змогу побачити структуру взаємин між стейкхолдерами, робити припущення щодо стейкхолдера-лідера, ступеня організованості стейкхолдерів загалом. Отримані дані з соціоматриць групуємо та отримані результати використовуємо для розрахунку показників які називаються індивідуальними соціометричними індексами [2]. Для проведення дослідження було обрано 12 стейкхолдерів, яким було задано питання для вивчення їхньої взаємодії при співпраці:

- 1 Оберіть трьох стейкхолдерів з якими Ви б хотіли співпрацювати.
- 2 Оберіть трьох стейкхолдерів з якими Ви б не хотіли співпрацювати.

Для спрощення обробки даних соціоматриці і для конфіденційності стейкхолдерів шифрують: в цьому випадку їм відповідає певна буква.

Соціоматрицю складено по першому критерію: Оберіть трьох стейкхолдерів з якими Ви б хотіли співпрацювати. В таблиці 1 наведені дані.

Таблиця 1 - Соціоматриця позитивного взаємовибору

№	Стейкхолдер	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Σ
1	А	X		+3				+2					+1	3
2	Б		X	+1		(+3)							+2	3
3	В			X				(+1)			(+3)		+2	3
4	Г			+2	X								+1	2
5	Д		(+1)			X		+3					+2	3
6	Є	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	0
7	Ж		+3	(+2)				X					(+1)	3
8	З		+3	+2				+1	X					3
9	І	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	0
10	К			(+1)	+3	+2					X			3
11	Л	+2		+3								X	(+1)	3
12	М							(+2)			+3	(+1)	X	3
	Σ	1	3	7	1	2	0	5	0	0	2	1	7	29
	Бали	2	5	14	1	3	0	11	0	0	2	3	18	
	Соц. статус (+)	3	8	21	2	5	0	16	0	0	4	4	25	

○ - позитивний взаємовибір.

Джерело: розроблено автором на основі власних досліджень

Проаналізуємо таблицю 1 «X» - позначка, що характеризує, що стейкхолдер не був обраний: по-діагоналі позначаємо самовибір, тобто стейкхолдер не може співпрацювати сам з собою. А горизонтальний «X» означає, що стейкхолдер відмовився брати участь в опитуванні.

Якщо стейкхолдер займає перше місце у списку іншого стейкхолдера, то від отримує +3 бали, друге - +2 бали і третє - +1 бал.

Якщо стейкхолдери обрали один одного для співпраці, то отримується позитивний взаємовибір, і округляється.

Далі сумуємо по горизонталі та по вертикалі кількість виборів, а по вертикалі, також, визначаємо баловий еквівалент. Тобто проводиться сумування отриманих балів, але зі зміненим значенням: +3 – 1 бал, +2 – 2 бали, а +1 – 3 бали.

І, останнім кроком, є визначення позитивного соціального статусу (соц. статус +): сумуємо рядок кількість виборів та суму балів (1+2, 3+5, 7+14).

Наступну соціоматрицю складаємо по другому критерію: Оберіть трьох стейкхолдерів з якими Ви б не хотіли співпрацювати. В таблиці 2 наведені дані. Таблицю складаємо аналогічно до таблиці 1, тільки з негативним взаємовибором, тобто визначаємо стейкхолдерів, які є не бажаними.

Таблиця 2 – Соціоматриця негативного взаємовибору

№	стейкхолдер	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Σ
1	А	X					-1			-2				2
2	Б		X					-1						1
3	В			X										0
4	Г		-3		X		-1			-2				3
5	Д					X				-1	-2			2
6	Є	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	0
7	Ж	-2					-1	X						2
8	З								X				◇ ¹	1
9	І	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	0
10	К		-2							-1	X			2
11	Л											X		0
12	М			-3			-1		◇ ²				X	3
Σ		1	2	1	0	0	4	1	1	4	1	0	1	16
Бали		2	3	1	0	0	12	3	2	10	2	0	3	
Соц. статус (-)		3	5	2	0	0	16	4	3	14	3	0	4	

◇ – негативний взаємовибір

Джерело: побудовано автором на основі власних досліджень

Об'єднаємо отримані результати у соціоматрицях позитивного та негативного взаємовибору у таблицю 3.

Таблиця 3 – Зведена соціоматриця

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
+	+3	+8	+21	+2	+5	0	+16	0	0	+4	+4	+25
-	-3	-5	-2	0	0	-16	-4	-3	-14	-3	0	-4
Σ	0	3	19	2	5	-16	12	-3	-14	1	4	21

Джерело: сформовано автором на основі власних досліджень

Розраховуємо для кожного стейкхолдера ряд показників які називаються індивідуальними соціометричними індексами.

$$\begin{aligned}
 C_A &= \frac{1+1}{11} = 0,18; & C_D &= \frac{2+0}{11} = 0,18; & C_I &= \frac{0+4}{11} = 0,36; \\
 C_B &= \frac{3+2}{11} = 0,45; & C_C &= \frac{0+4}{11} = 0,36; & C_K &= \frac{2+1}{11} = 0,27; \\
 C_B &= \frac{7+1}{11} = 0,72; & C_{Ж} &= \frac{5+1}{11} = 0,55; & C_{Л} &= \frac{1+0}{11} = 0,09; \\
 C_{Г} &= \frac{1+0}{11} = 0,09; & C_3 &= \frac{0+1}{11} = 0,09; & C_M &= \frac{7+1}{11} = 0,72.
 \end{aligned}$$

Так як індекс C_i враховує ставлення стейкхолдерів один до одного і характеризує величину його престижу в різних ситуаціях, то найкращими для співпраці є 3 стейкхолдери: В і М ($C_i = 0,72$), Ж ($C_i = 0,55$) тому, що їхні індекси наближаються до 1. Вони користуються великою повагою та авторитетом у інших стейкхолдерів.

Індивідуальний індекс експансивності E_j :

$$\begin{aligned}
 E_A &= \frac{3+2}{11} = 0,45; & E_D &= \frac{3+2}{11} = 0,45; & E_I &= \frac{0}{11} = 0; \\
 E_B &= \frac{3+1}{11} = 0,36; & E_C &= \frac{0}{11} = 0; & E_K &= \frac{3+2}{11} = 0,45; \\
 E_B &= \frac{3+0}{11} = 0,27; & E_{Ж} &= \frac{3+2}{11} = 0,45; & E_{Л} &= \frac{3+0}{11} = 0,27; \\
 E_{Г} &= \frac{2+3}{11} = 0,45; & E_3 &= \frac{1+3}{11} = 0,36; & E_M &= \frac{3+3}{11} = 0,55.
 \end{aligned}$$

Індекс E_j - характеризує ступінь спілкування стейкхолдерів між собою і відображає відношення кожного одного стейкхолдера до групи стейкхолдерів цілому. Чим ближче до 1 або дорівнює 1, тим краще відношення стейкхолдера до групи стейкхолдерів в цілому. В даному випадку є тільки один стейкхолдер, в якої індивідуальний індекс експансивності найбільше наближається до 1, це стейкхолдер М ($E_j = 0,55$).

Крім індивідуальних соціометричних індексів розраховуються ще й групові індекси.

Індекс групової експансивності E:

$$E = \frac{29 + 16}{12 * 11} = \frac{45}{132} = 0.34$$

Індекс E характеризує загальний активність взаємодії групи, виражає динаміку її життя.

Чим більше він наближається до одиниці тим інтенсивніша активність групи. Розрахунки демонструють, що $E = 0,34$, тому активність взаємодії в групі є середньою.

Індекс групової взаємності C:

$$C = \frac{29}{12 * 11} = \frac{29}{132} = 0.22.$$

Із проведеного розрахунку видно, що обрані для дослідження стейкхолдери не перебувають в тісному спілкуванні між собою і не є згуртованими так, як індекс C значно менший за 1.

Індекс групової інтеграції I:

$$I = \frac{12 - 3}{12} = \frac{9}{12} = 0.75.$$

Дане об'єднання стейкхолдерів інтегрує своїх членів в єдине ціле, хоча згуртованість стейкхолдерів не є великою.

Також, на основі знань індивідуальних індексів соціометричного статусу оцінюється і аналізується становище кожного стейкхолдера в об'єднанні для співпраці. За результатами даних індексів визначається «лідер – зірка» – це стейкхолдери, яка позначені буквами М і В.

Визначимо скільки мікрогруп існує в даному об'єднанні стейкхолдерів. Мікрогрупи були визначені шляхом позитивного взаємовибору. Випикуємо в стовпчик позитивні взаємовибори по горизонталі і по вертикалі та хрестикам позначаємо хто кого вибрав по горизонталі і по вертикалі. Для спрощення побудови та анонімності використовує шифри прізвищ з соціоматриць 1 і 2, де цифра це порядковий номер стейкхолдера, а літера – шифр стейкхолдера.

В об'єднанні стейкхолдерів існують дві мікрогрупи, що яскраво видно на рисунку 1. Перша мікрогрупа являється діадою, в яку входять два стейкхолдери – Б і Д, друга мікрогрупа складається з 5 стейкхолдерів: В, Ж, К, М та Л.

Але в об'єднанні стейкхолдерів є такий негативний фактор як «ігноровані». Це стейкхолдери, які отримали тільки негативні оцінки. Ними є стейкхолдери Є, І та З.

ППП	2	5	3	7	10	12	11
2 Б		X					
5 Д	X						
3 В				X	X		
7 Ж			X			X	
10 К			X				
12 М				X			X
11 Л						X	

Рис.1 Мікрогрупи аналізованих стейкхолдерів

Джерело: побудовано автором на основі власних досліджень

Є та І отримали негативну оцінку, тому, що відмовилися брати участь в соціологічному опитуванні. Вони завжди відмовляється брати участь в суспільному житті об'єднанні стейкхолдерів. Більшість стейкхолдерів були б за те, щоб не мати співпраці з ними, але вони мають високий рівень соціальних інвестицій і є бажаними з професійної точки зору.

З, отримав тільки одну негативну оцінку і жодної позитивної. Тому його можна вважати ізольованим. Цей стейкхолдер є небажаним для всього об'єднання стейкхолдерів. Він намагається догодити кожному стейкхолдерів і заважає своєю набридливостю. Тому його намагаються уникати. Але, він також, добре справляється з своїми обов'язками. Тому, професійному рівні він є бажаним для співпраці. Об'єднання стейкхолдерів вирішене миритися з дискомфортом і не втрачати кваліфікованого стейкхолдера.

За допомогою таблиці 3 складаємо соціальний статус об'єднання стейкхолдерів:

- 1 М;
- 2 В;
- 3 Ж;
- 4 Д;
- 5 Л;
- 6 Б;
- 7 Г;

- 8 К;
- 9 А;
- 10 З;
- 11 І;
- 12 Є.

Проаналізуємо соціальний статус об'єднання стейкхолдерів.

Найбільшу кількість балів отримав стейкхолдер під літерою М (21 бал). Так, як цей стейкхолдер не є керівником об'єднання стейкхолдерів, то він є неформальним лідером № 1.

Другим в рейтингу є стейкхолдер під літерою В (19 балів). Цей стейкхолдер не є керівником об'єднання стейкхолдерів, а неформальний лідер № 1 вже є, то він є неформальним лідером № 2.

Третім в рейтингу є стейкхолдер під літерою Ж (12 балів). Цей стейкхолдер є діючим керівником об'єднання стейкхолдерів.

Висновки. Запропоновані методики діагностики стейкхолдерів нафтогазових підприємств характеризуються своєю простою у використанні та швидкістю діагностування, що дає змогу миттєво реагувати на проблемні місця у співпраці з стейкхолдерами нафтогазових підприємств. Також, для максимально ефективної оцінки ситуації пропонується використовувати групу експертів, що дозволять уникнути суб'єктивізму у прийнятті рішення щодо співпраці з конкретним стейкхолдером.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Ковальська К. Сутність і особливості управління конфліктами інтересів у корпорації / К. Ковальська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – Вип. 121–122. – С. 86–89
2. Перезовова І.В. Соціометричні дослідження як інструмент інформатизації ринкової діяльності для підвищення ефективності управління нафтогазовими підприємствами /І.В. Перезовова, С.А. Побігун, І.Р. Попадинець // «Економіка та управління в нафтогазовому комплексі України: актуальні проблеми, реалії та перспективи», (Івано-Франківськ, 21-23 вересня 2016 року): Міжнародна науково-практична конференція присвячена 40-річчю кафедри менеджменту і адміністрування. - м. Івано-Франківськ: Голіней О. М., 2016. – С.189-191.

3. Попадинець І.Р. Діагностування стейкхолдерів нафтогазових підприємств / І.Р. Попадинець // Економічний простір: Збірник наукових праць. – №135. – Дніпро: ПДАБА, 2018. - 181-191
4. Попадинець І.Р. Протокол діагностування стейкхолдерів підприємств нафтогазового комплексу/ І.Р. Попадинець // Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти: матер. І Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції [Дубляни, 19-21 березня 2019 р.]. Дубляни: 2019
5. Саприкіна М., Каба Д. Діалог зі стейкхолдерами: рекомендації компаніям / М. Саприкіна, Д. Каба. – К. : Фарбований лист, 2011 – 475 с.
6. Смачило В.В., Колмакова О.М., Коломієць Ю.В. Процедура аналізу стейкхолдерів підприємства / Економіка та суспільство, 2017, вип. № 12
7. Стандарт взаимодействия с заинтересованными сторонами ISO 26000. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.accountability21.net/uploadedFiles/publications/SES%20Exposure%20Draft%20-%20FullPDF.pdf.>
8. Стандарт взаимодействия с заинтересованными сторонами AA1000SES. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.accountability21.net/uploadedFiles/publications/SES%20Exposure%20Draft%20-%20FullPDF.pdf.>
9. Шкромиди Н. Я. Стейкхолдери як основні фактори впливу на економічний потенціал підприємства: необхідність їх обліку та аналізу / Н. Я. Шкромиди // Вісник Прикарпатського університету. Серія : Економіка. - 2014. - Вип. 10. - С. 83-87.

REFERENCES:

- 1 Kovalska, K. (2011). Sutnist i osoblyvosti upravlinnia konfliktamy interesiv u korporatsii [The essence and features of conflict management interests in the corporation]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka - Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv*, 121–122 [in Ukrainian].
- 2 Perevozova, I.V. & Pobihun, S.A. & Popadynets, I.R. (2016). Sotsiometrychni doslidzhennia yak instrument informatyzatsii rynkovoї diialnosti dlia pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia naftohazovymy pidpryiemstvamy [Sociometric studies as a tool for informatization of market activities for improving the efficiency of management of oil and gas enterprises]. *Mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia prysviachena 40-richchiu kafedry menezhmentu i administruvannia «Ekonomika ta upravlinnia v naftohazovomu kompleksi Ukrainy: aktualni problemy, realii ta perspektyvy» - International Scientific and Practical Conference is devoted to the 40th anniversary of the*

- Department of Management and Administration «Economics and Management in the Oil and Gas Complex of Ukraine: Actual Problems, Realities and Prospects».* (pp. 189-191). Ivano-Frankivsk: Holinei O. M. [in Ukrainian]
- 3 Popadynets, I.R. (2018). Diahnostuvannia steikkholderiv naftohazovykh pidpryiemstv [Diagnosis of Stakeholders of Oil and Gas Enterprises]. *Ekonomichniy prostir: Zbirnyk naukovykh prats - Economic Space: Collection of scientific works*, 135, 181-191. [in Ukrainian]
 - 4 Popadynets I.R. Protokol diahnostuvannia steikkholderiv pidpryiemstv naftohazovoho kompleksu [Protocol of Diagnostics of Stakeholders of Oil and Gas Complex Enterprises]. *Mater. I Mizhnarodnoi nauково-praktychnoi Internet-konferentsii «Aktualni problemy suchasnoho biznesu: oblikovo-finansovyi ta upravlinskyi aspekty» -Mother. And the International Scientific and Practical Internet Conference «Current problems of modern business: accounting, financial and managerial aspects».* (pp. 97-99). Dubliany. [in Ukrainian]
 - 5 Saprykina, M. & Kaba, D. (2011) Dialoh zi steikkholderamy: rekomendatsii kompaniiam [Dialogue with stakeholders: recommendations to companies]. *Kyiev : Farbovani lyst - Kiev: Painted sheet.* [in Ukrainian]
 - 6 Smachylo, V.V. & Kolmakova, O.M. & Kolomiets, Yu.V. (2017). Protsedura analizu steikkholderiv pidpryiemstva [The procedure for the analysis of stakeholders of the enterprise]. *Ekonomika ta suspilstvo - Economics and Society*, 12. [in Ukrainian]
 - 7 Standart vzaymodeistvyia s zaynteresovannymy storonamy ISO 26000. [ISO 26000 Stakeholder Interface Standard]. (n.d.). *accountability21.net*. Retrieved from: <http://www.accountability21.net/uploadedFiles/publications/SES%20Exposure%20Draft%20-%20FullPDF.pdf>. [in Ukrainian]
 - 8 Standart vzaymodeistvyia s zaynteresovannymy storonamy AA1000SES. [Standard of interaction with stakeholders AA1000SES]. (n.d.). *accountability21.net*. Retrieved from: <http://www.accountability21.net/uploadedFiles/publications/SES%20Exposure%20Draft%20-%20FullPDF.pdf>. [in Ukrainian]
 - 9 Shkromyda, N. Ya. (2014). Steikkholdery yak osnovni faktory vplyvu na ekonomichniy potentsial pidpryiemstva: neobkhidnist yikh obliku ta analizu [Steakhouse owners as the main factors of influence on the economic potential of the enterprise: the need for their accounting and analysis]. *Visnyk Prykarpatskoho universytetu. Seria: Ekonomika - Bulletin of the Precarpathian University. Series: Economics*, 10, 83-87. [in Ukrainian]

УДК 658:005.932.5

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНИХ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ У ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

DOI 10.30838/P.ES.2224.260219.217.391

Трифорова О. В., д.е.н.**Кравець О. Ю., к.е.н.***Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»*

У статті описаний процес формування оптимальних логістичних систем під час стратегічного управління стійким розвитком підприємства. З'ясовано, що станом на сьогодні актуальним є дослідження процесу формування оптимальних логістичних систем під час стратегічного управління стійким розвитком підприємства. Наведені властивості логістичної системи, серед яких: цілісність і роздільність, взаємопов'язаність елементів, організованість сукупності елементів, інтегративні якості, складність, ієрархічність, структурованість. Виокремлено завдання оцінки економічної ефективності логістичної системи: формування концепції економічної ефективності логістичних систем на основі системного підходу, виявлення ефекто-формуючих факторів, формування системи показників економічної ефективності логістичної системи, розробка методики кількісної оцінки показників економічної ефективності логістичної системи, розробка методики якісної оцінки показників економічної ефективності логістичної системи, розробка механізму розподілу економічного ефекту між учасниками логістичного процесу, виявлення і мобілізація резервів підвищення економічного ефекту логістики. Проаналізовано основні принципи побудови оптимальних логістичних систем у процесі стратегічного управління стійким розвитком промислового підприємства. З метою побудови оптимальних логістичних систем досліджуваним підприємствам запропоновано створення окремих структурних підрозділів, що відповідатимуть за логістичний напрям. Серед основних напрямів удосконалення логістичних систем для забезпечення принципів стійкого розвитку запропоновано: щодо економічної складової (комерційно-стійкий, фінансово-стійкий, організаційно-стійкий, виробничо-технічно-стійкий та інноваційно-стійкий напрями); щодо соціальної складової (кадрово-стійкий та доходно-стійкий напрями); щодо екологічної складової (ресурсно-стійкий та навколишньо-стійкий напрями).

Ключові слова: логістична система; підприємство; стійкий розвиток; стратегічне управління; транспортування

UDC 658:005.932.5

THE FORMATION OF OPTIMAL LOGISTICAL SYSTEMS IN THE STRATEGIC MANAGEMENT PROCESS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

DOI 10.30838/ P.ES.2224.260219.217.391

**Tryfonova O., Dr. of Econ. Sc.
Kravets O., PhD in Economics***National TU Dnipro Polytechnic*

The process of formation of optimal logistical systems in the strategic management process of sustainable development of the enterprise has been found out. It is decisive for every year's relevant, up-to-date process for the formation of optimal logistic systems for the process of strategic management of development of corporate business. The properties of the logistic system are presented, among which there are the following: integrity and separation; interconnection of elements; organization of a set of elements; integrative qualities; complexity; hierarchy; structuring. The tasks of estimating the economic efficiency of the logistical system have been singled out. They are such: formation of the concept of economic efficiency of logistical systems on the basis of the systems approach; detection of effect-forming factors; formation of the system of the economic efficiency indicators of the logistical system; development of methodology of quantitative estimation of economic efficiency indicators of the logistical system; development of methodology for qualitative estimation of economic efficiency indicators of the logistical system; development of the mechanism for distributing the economic effect between participants of the logistical process; revealing and mobilization of reserves in order to increase the economic effect of logistics. The basic principles of forming the optimal logistical systems in the strategic management process of sustainable development of the industrial enterprise, including integrity and separation, interconnection of elements, organization of a set of elements, integrative qualities, complexity, hierarchy and structuring, have been analyzed. For building up the optimal logistical systems, the enterprises, which are examined, have been suggested to create separate structural subdivisions, which will be accountable for the logistical direction. There are the main directions, which have been offered, of improving logistical systems to ensure the principles of sustainable development. These directions are regarding the economic component (commercial and sustainable, financial and sustainable, organizational and sustainable, production and technical and sustainable, and innovation and sustainable directions); regarding the social component (personnel and income sustainable directions); regarding the ecological component (resource and environmental sustainable directions).

Keywords: logistical system; enterprise; sustainable development; strategic management; transportation

Актуальність проблеми. Економічні відносини, які значною мірою формуються в умовах невизначеності та нестійкості ринкового середовища, вимагають високоефективних способів та методів управління промисловими підприємствами. Традиційні концепції управління вже не виправдовують себе. Одним з найбільш прогресивних науково-прикладних напрямків є логістика. Розвиток промисловості України зумовлює зміну пріоритетів в діяльності суб'єктів підприємницької діяльності. Запорукою успішності підприємств є постійний аналіз наявного стану, обґрунтування та впровадження в практику управління новітніх підходів до оптимізації функціонування усіх його підсистем. Серед таких підходів чільне місце посідає логістика.

Аналіз останніх наукових досліджень. Питанням формування логістичних систем на підприємствах присвячували свої праці такі провідні науковці, як Брагінський В., Васильченко О., Дудін Є., Єлетенко О., Никифоров В., Судін В., Харченко В. та інші, але не в контексті процесу формування оптимальних логістичних систем у стосовно стратегічного управління стійким розвитком підприємства. Проте, станом на сьогодні актуальним є дослідження процесу формування оптимальних логістичних систем стосовно стратегічного управління стійким розвитком підприємства, що і зумовило вибір теми даної статті.

Мета статті – встановити процес формування оптимальних логістичних систем у під час стратегічного управління стійким розвитком підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Глобалізація ринків сировинних матеріалів та ринків збуту готової продукції визначають характер та обсяги вантажопотоків, які реалізуються при синхронізованій роботі різних видів транспорту, а також просторову концентрацію транспортно-складських комплексів, зорієнтованих на мінімізацію витрат, пов'язаних із транспортуванням та зберіганням матеріальних ресурсів. Існуюча світова практика ведення бізнесу характеризується високим рівнем інтеграції та організації бізнес-процесів, пов'язаних з обслуговуванням вантажного потоку між усіма ланками транспортно-логістичного ланцюга. Як свідчить світовий досвід, найбільш ефективний напрям розвитку транспортного сектора України може бути реалізований шляхом формування транспортно-логістичної системи (ТЛС) країни, яка забезпечує взаємодію всіх учасників транспортно-розподільчого процесу в організаційно-економічному, технічному, технологічному та інформаційному аспектах під час руху вантажних потоків, а також дає

змогу зайняти конкурентоспроможні позиції на міжнародних ринках транспортно-логістичних послуг. Все це зумовлює актуальність проблеми реалізації транзитного потенціалу України, а також визначення нових методів його реалізації [1].

Для того, щоб об'єкт мав ознаки логістичної системи, він повинен володіти такими властивостями, як [6, с. 31]: цілісність і роздільність (елементи логістичної системи мають працювати як єдине ціле для реалізації потенційної здатності до об'єднання і спільної роботи), взаємопов'язаність елементів (між елементами логістичної системи існують певні зв'язки як організаційного, так і технологічного та виробничого характеру), організованість сукупності елементів (потенційні можливості елементів логістичної системи утворювати взаємозв'язок і об'єднуватись в єдине ціле), інтегративні якості (ця властивість полягає в тому, що логістична система як єдине ціле проявляє якості, якими елементи матеріальних та інформаційних потоків, що об'єднуються в логістичну систему, окремо не володіють), складність (складність логістичної системи характеризується такими основними ознаками, як наявність великої кількості елементів (ланок), багатofакторний характер взаємодії між окремими елементами, зміст функцій, виконуваних системою, структура організованого управління, вплив на систему невизначеного числа стохастичних факторів зовнішнього середовища, ієрархічність (підпорядкованість елементів нижчого рівня (порядку, рангу) елементам вищого рівня), структурованість (передбачає наявність певної організації структури логістичної системи, що складається з взаємопов'язаних об'єктів і суб'єктів управління).

Досконала логістична система на підприємстві повинна забезпечувати досягнення цілей та завдань будь-якої складності за умови врахування багаторівневого характеру процесів прийняття рішень під натиском численних факторів. Але наближатись до ідеалу необхідно постійно, при цьому з часом вимоги будуть зростати.

Пропонуємо при формуванні оптимальних логістичних систем у процесі стратегічного управління стійким розвитком підприємства застосовувати наступні принципи:

– базові принципи [9, с. 68]:

- 1) *гнучкість* як здатність системи передбачати, протистояти та пристосовуватись до змін середовища (за кожним керованим елементом), спроможність корегувати управлінські рішення щодо

розвитку суб'єкта господарювання при змінених умовах функціонування;

- 2) *комплексність* як поєднання всіх управлінських рішень у єдину систему, що дозволяє визначити пріоритети в управлінні господарською діяльністю, забезпечити взаємопов'язаність і взаємний вплив рішень у процесі їх реалізації;
- 3) *оптимальність* – має прояв у забезпеченні оптимального вибору між першочерговістю виконання завдань за кожним елементом системи управління та всередині кожного елемента;
- 4) *ефективність* передбачає на основі стратегічного управління розвитком підприємства використання системного підходу до управління досягнення мінімізації витрат за ресурсами, процесами, видами діяльності в часі й за обсягами, а також максимізації доходів за джерелами їх виникнення за кожним керованим елементом системи;
- 5) *результативність* – отримання позитивних (необхідних і достатніх) результатів за показниками оцінювання (на підставі абсолютних і відносних показників оцінки кількісних і якісних характеристик) при управлінні керованими елементами системи стратегічного управління розвитком підприємства, а також позитивних результатів при управлінні підсистемою виробництва й реалізації продукції, підсистемами фінансового й ресурсного стану;
– додаткові принципи [9, с. 69]:
- 6) *раціональність*, що має прояв у розумному гармонійному узгодженому управлінні всіма елементами системи, у досягненні ефективності розвитку підприємства, в обґрунтованості управлінських рішень щодо завдань управління елементами системи;
- 7) *відповідність*, що проявляється в правильному визначенні економічної ситуації в країні, галузі, безпосередньо на підприємстві; в урахуванні світових тенденцій на ринках товарів, ресурсів, фінансових і фондових ринках; у споріднених галузях як усередині країни, так і за її межами; у визначенні конкурентних позицій як серед вітчизняних, так і закордонних виробників продукції;
- 8) *динамічність*, зміст якої полягає в необхідності врахування стану зовнішнього середовища, тобто показників підсистеми зовнішнього стану (економічних, політичних, ринкових, соціальних, екологічних), при реалізації цілей розвитку за підсистемами внутрішнього стану, які знаходяться під впливом різних факторів;

9) *контроль* – здійснення постійного контролю за процесом впровадження в дію управлінських рішень на всіх рівнях управління, за всіма функціональними службами з урахуванням необхідності адаптації до змін у внутрішньому й зовнішньому середовищі підприємства.

Щоб визначити найбільш оптимальну логістичну систему, необхідно розробити її проект. Для цього слід означити три етапи: виявлення проблем, планування шляхів їх вирішення і розробка пропозицій щодо створення проекту. Проектування та планування логістичної системи необхідно починати зі всебічної оцінки поточної ситуації. Мета полягає в тому, щоб оцінити зовнішнє середовище, процес формування і характерні риси існуючої системи, а також визначити, які зміни необхідні. Це можна зробити провівши ситуаційний аналіз, який дає змогу вивчати внутрішній устрій логістичної системи, оцінювати ринкове та конкурентне середовище. Вивченню підлягає увесь логістичний процес і кожна логістична функція окремо. Зміст дослідження залежить від потрібної глибини аналізу. Одним із показників реальної ефективності обраної логістичної системи може бути її стійкість, тобто дотримання прийнятих стандартів обслуговування. До них належать такі параметри, як пороговий рівень сервісу в системі з мінімальними витратами. Пороговий рівень сервісу, забезпечений логістичною системою з мінімальними загальними витратами, задає основу для оцінювання сервісних можливостей логістичної системи. Базові можливості системи можливо змінити декількома способами: шляхом зміни кількості складів, що використовує система; зміною часу одного чи декількох функціональних циклів для підвищення швидкості або стабільності операцій; зміною політики формування запасів [5].

До негативних сторін логістичної системи більшості українських підприємств можна віднести: слабкий контроль виробничих процесів, відсутність методів, за допомогою яких здійснюється аналіз, синтез і оптимізація потоків всіх видів, що супроводжують товар від виробника до конкретного покупця та відсутність єдиної системи управління транспортними засобами як всередині так і поза підприємством. Саме тому, на наш погляд доцільно в оптимальну логістичну систему стратегічного управління стійким розвитком підприємства включити логістичний відділ, який би займався зазначеними напрямками.

Таким чином, формування і функціонування оптимальної логістичної системи на підприємствах відбувається шляхом оптимізації фінансово-

матеріального, організаційного та методичного забезпечення. До складу управління логістичною системою в умовах стійкого розвитку входить стратегічне управління екологічною, економічною та соціальною складовими підприємства.

Основними напрямками удосконалення логістичної діяльності підприємств будуть виступати принципи системного підходу, що виявляється передусім в інтеграції та чіткій взаємодії всіх елементів логістичної системи. Синтез логістичної системи із використанням системного підходу має бути представлений у вигляді етапів, виконання яких дозволить провести цю процедуру послідовно і своєчасно скоректувати цілі, задачі та моделі прийняття управлінських рішень на кожному етапі синтезу. До цілей логістики можуть бути віднесені такі: своєчасне постачання відповідної кількості, якості та асортименту вантажів до місця їх споживання; управління запасами ресурсів; узгодження політики розподілу з політикою виробництва продукції; формування оптимальних розмірів партій поставок та переробки; якісне виконання всіх замовлень у встановлені строки і так далі. Метою логістичної системи підприємства має стати забезпечення наявності необхідного товару в необхідній кількості і асортименті, заданої якості, в потрібному місці й у потрібний час, в максимально можливому ступені підготовлених до виробничого процесу або особистого споживання при заданому рівні логістичних витрат [2, с. 13].

Механізм управління логістичною системою підприємства повинен виконувати такі функції, як прийняття управлінських рішень на основі даних про реальний стан логістичної системи підприємства; регулювання логістичних потоків; контроль над виконанням логістичних операцій; прогнозування поведінки логістичної системи; оптимізація бізнес-процесів у логістичній системі; планування логістичної системи підприємства; раціоналізація транспортної системи; організація складського господарства тощо. Під час побудови ефективного механізму управління логістичною системою підприємства необхідно виконати такі завдання [4, с. 495]:

- 1) розробити та впровадити нові організаційно-економічні схеми взаємодії об'єктів системи;
- 2) розробити правила та принципи взаємодії;
- 3) побудувати єдиний інтегрований інформаційний простір, тобто систему інформаційної підтримки;

4) вибрати методи та побудувати моделі й алгоритми оптимізації бізнес-процесів у логістичній системі.

Основними завданнями відділів/управлінь логістики на підприємствах будуть [7]: збір, обробка та аналіз організаційної, технічної і фінансової інформації про діяльність українських та іноземних організацій, що працюють у сфері інтересів підприємства; планування, організація, контроль і управління матеріальними і нематеріальними операціями, здійснюваними в процесі доведення сировини, матеріалів і готової продукції до споживача згідно з інтересами та вимогами останнього, а також обробка, аналіз і збереження відповідної інформації.

На даний момент в умовах сучасної технічної революції, концентрації, централізації і комбінованої співпраці, а також усіх зав'язків, що ускладнюються, між окремими галузями та всередині кожної з них, великого значення набувають проблеми вдосконалення організації та управління визначеними системами, оптимізації основних видів діяльності досліджуваних підприємств, а у зв'язку з цим і комплексним підходом до того або іншого об'єкта дослідження [3, с. 123].

Таблиця 1 – Заходи удосконалення логістичних систем для забезпечення принципів стійкого розвитку

Напрямок розвитку	Деталізація напрямку розвитку
<i>Економічна складова</i>	
Комерційно-стійкий	Напрацювання постійної клієнтської бази для стійких продажів і постійного безперебійного процесу виробництва
Фінансово-стійкий	Забезпечення постійного отримання прибутку, що дозволить безперебійно функціонувати
Організаційно-стійкий	Набір кваліфікованих працівників для забезпечення процесу виробництва
Виробничо-технічно-стійкий	Підтримання матеріально-технічної бази для безперешкодного виробництва, запобігання технічним ризикам
Інноваційно-стійкий	Застосування в процесі управління підприємством інноваційних інструментів, зокрема логістичних
<i>Соціальна складова</i>	
Кадрово-стійкий	Постійна фінансова та соціальна підтримка персоналу, система мотивації та стимулювання праці, підвищення рівня кваліфікації персоналу
Доходно-стійкий	Забезпечення зростання заробітної плати персоналу, просування в кар'єрі
<i>Екологічна складова</i>	
Ресурсно-стійкий	Застосування ресурсозберігаючих технологій, енергозбереження
Навколишньо-стійкий	Забезпечення зменшення негативного впливу на навколишнє середовище, екологізація виробництва

Джерело: авторська розробка

Отже, як видно з таблиці 1, серед основних напрямів удосконалення логістичних систем для забезпечення принципів стійкого розвитку запропоновано: *економічна складова* (комерційно-стійкий, фінансово-стійкий, організаційно-стійкий, виробничо-технічно-стійкий та інноваційно-стійкий); *соціальна складова* (кадрово-стійкий та доходно-стійкий); *екологічна складова* (ресурсно-стійкий та навколишньо-стійкий).

Завданнями оцінки економічної ефективності логістичної системи є [8, с. 85]: формування концепції економічної ефективності логістичних систем на основі системного підходу; виявлення ефектоформуєчих факторів; формування системи показників економічної ефективності логістичної системи; розробка методики кількісної оцінки показників економічної ефективності логістичної системи; розробка методики якісної оцінки показників економічної ефективності логістичної системи; розробка механізму розподілу економічного ефекту між учасниками логістичного процесу; виявлення і мобілізація резервів підвищення економічного ефекту логістики.

Висновки. Отже, нами проаналізовано основні принципи побудови оптимальних логістичних систем у процесі стратегічного управління стійким розвитком підприємства, серед яких цілісність і роздільність, взаємопов'язаність елементів, організованість сукупності елементів, інтегративні якості, складність, ієрархічність та структурованість. З метою побудови оптимальних логістичних систем досліджуванним підприємствам запропоновано створення окремих структурних підрозділів, що відповідатимуть за логістичний напрям. Серед основних напрямів удосконалення логістичних систем для забезпечення принципів стійкого розвитку запропоновано: щодо економічної складової (комерційно-стійкий, фінансово-стійкий, організаційно-стійкий, виробничо-технічно-стійкий та інноваційно-стійкий напрями); щодо соціальної складової (кадрово-стійкий та доходно-стійкий напрями); щодо екологічної складової (ресурсно-стійкий та навколишньо-стійкий напрями).

Подальшими розробками у межах даної теми буде напрацювання оптимальної моделі логістичної систем у процесі стратегічного управління стійким розвитком підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Брагінський В.В. Розвиток транспортно-логістичної системи як форма реалізації транзитного потенціалу України [Електронний ресурс]. – <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Braginskiy.pdf>
2. Васильченко О.О. Удосконалення логістичної діяльності підприємства/ О.О.Васильченко, А.М.Мельников// Економіка підприємства : 1-ша всеукраїнська наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених, 18-19 грудня, 2012 : матеріали. – 2013. – С. 12-15
3. Дудін Є. А. Удосконалення транспортної діяльності як складової логістичної системи підприємства / Є. А. Дудін // Управління розвитком. – 2014. – № 8. – С. 122-125
4. Єлетенко О. В. Механізм управління логістичною системою підприємства / О. В. Єлетенко // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". – 2008. – № 628. – С. 494-498
5. Логістичні системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/126/76/1/9/>
6. Никифоров В.В. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок: РОСБУХ. – М.: Гросс-Медиа, 2008. – 192 с.
7. Про відділ логістики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.urist24.com/article/read/pro_viddil_logistiki.html
8. Судін В. Д. Удосконалення логістичної системи підприємства / В. Д. Судін // Управління розвитком. – 2014. – № 8. – С. 83-86.
9. Харченко В. Принципи формування системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства / В. Харченко // Схід. – 2014. – № 4. – С. 66-71

REFERENCES:

1. Brahinskyi V.V. Rozvytok transportno-lohistrychnoi systemy yak forma realizatsii tranzytnoho potentsialu Ukrainy [*Development of transport-logistic system as a form of realization of transit potential of Ukraine*]. Retrieved from <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Braginskiy.pdf> [in Ukrainian].
2. Vasylychenko O.O., Melnykov A.M. (2013) Udoskonalennia lohistrychnoi diialnosti pidpriumstva [Improvement of logistics activity of the enterprise]. *Ekonomika pidpriumstva : 1-sha vseukrainska nauk.-prakt. konf. studentiv, aspirantiv ta molodykh vchenykh, 18-19 hrudnia, 2012 : materialy.* 12-15 [in Ukrainian].
3. Dudin Ye. A. (2014) Udoskonalennia transportnoi diialnosti yak skladovoi lohistrychnoi systemy pidpriumstva [Improvement of transport activity as an integral part of the enterprise logistics system]. *Upravlinnia rozvytkom*, 8. 122-125 [in Ukrainian].

4. Ieletenko O. V. (2008) *Mekhanizm upravlinnia lohistrychnoiu systemoiu pidpriemstva* [Mechanism of management of the logistics system of the enterprise]. *Visn. Nats. un-tu "Lviv. politekhniky"*, 628. 494-498 [in Ukrainian].
5. Lohistrychni systemy [*Logistics systems*]. Retrieved from <http://studentbooks.com.ua/content/view/126/76/1/9/> [in Ukrainian].
6. Nykyforov V.V. (2008) *Logistics. Transportation and warehouse supply chain* [*Logistics. Transportation and warehouse supply chain*]: ROSBUKh. Moskva: Hross-Medya [in Russian].
7. Pro viddil lohistryky [*About the logistics department*]. Retrieved from http://www.urist24.com/article/read/pro_viddil_logistiki.html [in Ukrainian].
8. Sudin V. D. (2014). Udoskonalennia lohistrychnoi systemy pidpriemstva [Improvement of the logistics system of the enterprise]. *Upravlinnia rozvytkom*, 8. 83-86. [in Ukrainian].
9. Kharchenko V. (2014) Pryntsypy formuvannia systemy stratehichnoho upravlinnia rozvytkom promyslovoho pidpriemstva [Principles of forming a strategic management system for the development of an industrial enterprise]. *Skhid*, 4, 66-71 [in Ukrainian].

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

Засновник фахового видання з економіки – державний вищий навчальний заклад Придніпровська державна академія будівництва та архітектури (ПДАБА).

Свідоцтво про державну реєстрацію в Мінюсті України № 12699–1583Р від 17.05.2007р.

Фахова реєстрація: *Наказ МОНУ №1081 від 29.09.2014р.*

Редакційну колегію очолює завідувача кафедри міжнародної економіки, д.е.н., проф. Ю.В. ОРЛОВСЬКА.

До складу редколегії входять провідні вчені по різних напрямкам економічної науки: д.т.н., заслужений діяч науки і техніки України Большаков В. І., д.е.н. Божанова В. Ю., д.е.н. Вакульчик О. М., д.е.н. Верхоглядова Н. І., д.е.н. Дубницький В.І., д.е.н. Задоя А.О., д.е.н. Залунін В.Ф., д.е.н. Іванов С.В., д.е.н. Коломицева О. В., д.е.н. Максимова Т. С., д.е.н. Поповиченко І. В., д.е.н. Стукало Н.В., д.е.н. Уманець Т.В., д.е.н. Чимшит С.І., д.е.н. Чужиков В.І., д.е.н. Шейнфілде М.

Термін публікації матеріалів складає 3 місяці з дня їх надходження до редакційної колегії. Статті, відхилені рецензентами та редакційною колегією, повертаються авторам для доопрацювання.

До публікації в збірник наукових праць «Економічний простір» приймаються матеріали, що стосуються результатів оригінальних науково-економічних досліджень і розробок.

Мова – українська, російська або англійська.

Наукові статті, що публікуються в журналі «Економічний простір», організовуються редколегією в блоки, які містять декілька статей одного достатньо загального і значущого тематичного напрямку

- МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ;
- ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ;
- ФІНАНСИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО – БУДІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ;
- ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОСТОРОВО – КЛАСТЕРНИЙ БІЗНЕС;
- РОЗБУДОВА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ;
- ОСВІТА В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОМУ СУСПІЛЬСТВІ;
- СТАЛІЙ РОЗВИТОК, ЕКОЛОГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА.

Блоки можуть змінюватися за рішенням редакційної колегії.

Кожна стаття супроводжується рецензією доктора економічних наук. Статті авторів, що мають вчений ступінь доктора економічних наук, не рецензуються.

Редакція журналу залишає за собою право скорочення отриманих матеріалів і внесення в них редакційних змін. Зміни в статтях узгоджуються з представниками авторського колективу.

Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не розділяючи точки зору авторів. Автори опублікованих статей несуть відповідальність за точність приведених фактів, статистичних даних, власних імен і інших відомостей, а також за зміст матеріалів, що не підлягають відкритій публікації.

СТРУКТУРА СТАТТІ

Стаття повинна складатися з логічно взаємопов'язаних розділів, озаглавлених згідно нижченаведеної схеми:

УДК

Назва статті

ПБ автору (авторів) з зазначенням наукового ступеню, місце роботи (повністю).

Анотація – розширена, мінімум 900 знаків (від 0,5 до 1 сторінки) українською та англійською мовами.

Ключові слова та словосполучення – від 5 до 10 – українською та англійською мовами.

Актуальність проблеми та її зв'язок з важливими науково–практичними завданнями.

Аналіз останніх наукових досліджень з досліджуваної проблеми та (ОБОВ'ЯЗКОВО!) визначення питань, що не вирішені.

Мета роботи.

Викладення основного матеріалу дослідження з науковим авторським обґрунтуванням отриманих результатів.

Висновки (висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі).

Список використаних джерел – мінімум 8 одиниць.

ДО СТАТТІ ДОДАЮТЬСЯ:

(для виконання вимог міжнародних наукометричних баз даних):

1) засвідчена печаткою установи рецензія доктора економічних наук – скан.копія;

2) авторська довідка на трьох мовах – англійській, українській та російській:

прізвище, ім'я, по–батькові автора (–ів),

назва статті,

анотація обсягом не менше 900 знаків,

ключові слова та словосполучення – від 5 до 10,

вчений ступінь і вчене звання автора (–ів),

місце роботи та посада кожного з авторів,

номери службового, домашнього або мобільного телефонів,

поштова адреса,

адреса електронної пошти кожного з авторів – ОБОВ'ЯЗКОВО!

Стаття та авторська довідка надсилаються електронною поштою на адресу редакції.

Важливо: назва файлу зі статтею – прізвища авторів; назва файлу з авторською довідкою – прізвища авторів зі словом «авторська довідка»; в темі листа обов'язково вказувати прізвища авторів. В одному електронному листі має бути тільки одна стаття!

ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ, ЩО НАДАЮТЬСЯ У СЕКТОР КОМП'ЮТЕРНОГО МАКЕТУВАННЯ

– Обсяг статті – від десяти сторінок комп'ютерного набору у форматі А4. Міжрядковий інтервал 1,5. Шрифт Times New Roman, розмір (кегель) – 14. Абзац–10мм.Поля з усіх боків повинні складати 25 мм.

– Рисунки і таблиці набираються шрифтом Times New Roman №12 з одинарним міжрядковим інтервалом. Рисунки, діаграми і таблиці створюються з використанням чорно–білої гамми. Використання кольору не допускається!

– Формули набираються за допомогою редактора формул Microsoft Equation і нумерувати в круглих дужках, наприклад: (2).

– Список літератури повинен містити відомості з доступних читачам джерел і бути оформлений згідно діючим стандартам. Посилання в тексті на літературу подаються в прямих дужках, наприклад: [12].

Кількість літературних джерел– не менше вісьмох!

– Підрядкові примітки не дозволяються.

Більш детальну інформацію щодо надання статей до редакції збірника «Економічний простір» можна отримати на сайті: www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com, або в робочі дні з 9.00 до 16.00 за телефоном (096) 559–20–18 Олена Миколаївна.

Наукове видання

Економічний Простір

Збірник наукових праць

№142

Українською, російською та англійською мовами

*Комп'ютерну верстку та друк виконано
в редакційно-видавничому відділі ПДАБА*

Відповідальний редактор *Вертелецька О.М.*
Технічний редактор *Морозова С.А.*

Підписано до друку 28.02.2019 р.
Формат 60x84 1/16. Цифровий друк.
Умов.друк.арк. 14 Тираж 200 прим.

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:
Україна, 49600, м. Дніпро,
вул. Чернишевського, 24-А, офіс В-500
www.eprostir.dp.ua, e-mail: eprostir@gmail.com