

Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2017 р., № 6 (99)

Науково-виробничий журнал

Голова редакційної ради: **О. В. Покатаєва**,
доктор економічних наук, доктор юридичних наук,
професор

Головний редактор:

В. М. Порожня, доктор економічних наук,
професор, академік АЕН України

Редакційна колегія:

О. І. Амоша, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України

В. М. Бородюк, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України

Ю. Г. Лисенко, доктор економічних наук, професор,
член-кореспондент НАН України

Б. М. Андрушків, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

В. Г. Бодров, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

Ю. С. Петруня, доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України

В. В. Вігліньський, доктор економічних наук, професор

О. Л. Гальцова, доктор економічних наук, професор

Л. С. Головкова, доктор економічних наук, професор

В. М. Даніч, доктор економічних наук, професор

М. М. Іванов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Т. С. Клебанова, доктор економічних наук, професор

В. Л. Корінєв, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Р. М. Лепа, доктор економічних наук, професор

В. І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор

М. Г. Пивоваров, доктор економічних наук, професор

О. В. Покатаєва, доктор економічних наук,
Доктор юридичних наук, професор

В. Л. Осецький, доктор економічних наук, професор

К. С. Салига, доктор економічних наук, професор

А. Г. Семенов, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

Л. Н. Сергєєва, доктор економічних наук, професор

А. А. Ткач, доктор економічних наук, професор,
академік АЕН України

А. М. Турило, доктор економічних наук, професор

О. І. Черняк, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:

В. Курзєнєв, доктор технічних наук, професор
(Російська Федерація)

Ю. Осипов, доктор економічних наук, професор,
Заслужений діяч науки Російської Федерації
(Російська Федерація)

С. Пелих, доктор економічних наук, професор
(Республіка Білорусь)

Ю. Сокол, доктор хабілітований, професор
(Республіка Литва)

В. Фатєєв, доктор економічних наук, професор
(Республіка Білорусь)

Відповідальний секретар: С. В. Белькова

Редактор: С. В. Белькова

Технічні редактори: А. С. Лаптева, А. С. Седловська

Дизайнер обкладинки: Я. В. Зоська

ISSN 1814-1161

виходить шість разів на рік

Журнал включено до переліку фахових видань
згідно з наказом МОН України
від 06.11.2014 р. № 1279

Засновник:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Міністерства юстиції України
про державну реєстрацію друкованого засобу
масової інформації
Серія КВ № 14178-3149ПР від 24.04.2008 р.

Видавець:

Класичний приватний університет
Свідоцтво Державного комітету телебачення
та радіомовлення України
про внесення суб'єкта видавничої справи до
Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 3321 від 25.11.2008 р.

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
27 грудня 2017 р., протокол № 5

Усі права захищені. Повний або частковий передрук
і переклади дозволено лише за згодою автора
і редакції. При передрукуванні посилання на журнал
"ДЕРЖАВА ТА РЕГІОНИ. СЕРІЯ: ЕКОНОМІКА
ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО" обов'язкове.
Редакція не завжди поділяє думку автора
і не відповідає
за фактичні помилки, яких він припустився.

Адреса редакції:

Класичний приватний університет
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70 б.
Телефони/факс: (0612) 220-58-42, 63-99-73

Здано до набору 13.12.2017.
Підписано до друку 29.01.2018.
Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 31-17Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>Ю. В. Віхорт</i> ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	3
<i>Є. В. Маказан</i> СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ: ПІДХОДИ ДО ВИКОРИСТАННЯ	10
<i>К. В. Положенцева</i> УКРАЇНСЬКИЙ ЕКСПОРТ: СТРУКТУРНІ ЗМІНИ ТА ГЕОГРАФІЧНІ МОЖЛИВОСТІ	16
ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ	
<i>А. В. Линенко</i> УКРАЇНСЬКА ПРАКТИКА ОБ'ЄДНАННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В АСОЦІАЦІЇ	23
<i>Т. В. Шелеметьєва</i> ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗНАЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	27
МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ	
<i>С. Л. Хрипко, Т. Ю. Озаренко</i> МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПОТОКОВИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ	32
ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ	
<i>Б. М. Андрушків, Г. Й. Островська, О. І. Павликівська</i> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЗАСІБ ВХОДЖЕННЯ ЙОГО В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР	38
<i>В. М. Гельман</i> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	44
<i>Т. О. Меліхова</i> ОБҐРУНТУВАННЯ ВПЛИВУ ДІЇ ФАКТОРА ЧАСУ НА ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	52
<i>О. Є. Рябцева</i> УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ З УРАХУВАННЯМ КАДРОВОГО АСПЕКТУ	58
<i>Н. М. Шмиголь, А. А. Антонюк, Л. В. Кириленко</i> ВИКОРИСТАННЯ МОНІТОРИНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ..	63
ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА	
<i>О. Г. Лищенко, М. А. Прохоренкова</i> ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ЗА ЄДИНИМ СОЦІАЛЬНИМ ВНЕСКОМ	68
<i>Т. В. Лівощко</i> ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ НА ОРГАНІЗАЦІЮ НОВОРІЧНИХ СВЯТ У РЕСТОРАНІ	74
<i>А. М. Ткаченко, О. М. Силенко</i> ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	79
ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА	
<i>О. П. Пукало</i> ДИНАМІКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	83
ДО УВАГИ АВТОРІВ	88

УДК 502.17(4)

Ю. В. Віхорт

кандидат економічних наук
Класичний приватний університет

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті обґрунтовано теоретичні підходи до визначення поняття “еко-інновації” в зарубіжних джерелах. Виокремлено основні напрями їх реалізації в державі. Охарактеризовано економічні інструменти державного регулювання цієї сфери. Здійснено аналіз сучасного стану запровадження та поширення екологічних інновацій у державах ЄС-28 на основі дослідження рейтингу країн за індексом еко-інновацій. Виявлено проблеми та визначено перспективи реалізації екологічних інновацій в європейських країнах.

Ключові слова: екологічні інновації, європейський досвід, індекс еко-інновацій, аналіз, економічні інструменти регулювання, сучасний стан, проблеми, перспективи.

I. Вступ

Досвід розвинених країн є підтвердженням того, що неможливо досягнути високого розвитку країни при порушенні принципів екологізації, які проявляються в різних сферах і значною мірою впливають на добробут різних суб'єктів економіки, суспільства та держави загалом. А обрані за пріоритетні вектори розвитку країн, серед яких сучасні концепції інноваційної економіки, сталого розвитку, “зеленої економіки”, передбачають також напрями реалізації, пов'язані з екологічною складовою та її взаємозв'язком з економічним розвитком національного господарства.

Екологічні інновації, що в сучасних умовах мають не тільки матеріальну основу, а можуть мати й організаційний характер або виглядати як змінені технологія тощо, стають тим інструментом, який сприяє сталому розвитку держави, ефективному природо-, ресурсо- та енергокористуванню, нарощуванню конкурентоспроможності галузей економіки шляхом зростання рівня екологічності їх продукції.

Євроінтеграційні прагнення України зумовлюють гостру необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності країни загалом, окремих її виробництв та українського експорту. Все це створює передумови для гармонізації системи екологічних стандартів з метою наближення національної системи до європейських стандартів якості. Угода про Асоціацію Україна – ЄС передбачає обов'язкову імплементацію до законодавства України вимог 350 законодавчих актів ЄС (Директив та Регламентів), з яких близько 100 – вимоги з екологічної безпеки та раціонального природокористування [2].

Важливим також стає прагнення нашої держави та її населення до сталого споживання. Хоча частка екологічних товарів у загальній

структурі продукції, що споживається в Україні, є незначною порівняно з європейськими державами, однак, за результатами соціологічного дослідження, проведеного за підтримки Програми розвитку ООН в Україні у другому півріччі 2015 р., 82% споживачів обирають продукцію з кращими екологічними характеристиками, хоча при сучасному рівні життя не завжди мають на це фінансові можливості (так, більш екологічну продукцію незалежно від ціни готові купувати 25% респондентів, платити при цьому на 10% – більше 29%, на 20% – 21%, на 30% – 7%) [1].

Значний внесок в теоретичне обґрунтування та аналіз практичного досвіду реалізації екологічних інновацій зробили такі зарубіжні вчені, як П. Джеймс, М. Карлей, М. Мідзінські, А. Рейд, П. Спейпенс, К. Фаслер та ін. Європейський підхід до трактування, нормативно-правового регулювання та практичної реалізації екологічних інновацій міститься в стратегічних документах об'єднань, зокрема Організації економічного співробітництва та розвитку, Європейської комісії тощо. Для українських наукових джерел та в нормативно-правовій базі України категорія “еко-інновації” є майже новою та потребує подальшого дослідження.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз європейської практики запровадження та поширення екологічних інновацій, а також визначення проблем та перспектив їх реалізації.

III. Результати

За визначенням Європейської комісії, екологічні інновації – це “виробництво, освоєння або використання продукту, виробничий процес, обслуговування, управління або метод ведення бізнесу, що є новим для організації (розвиток або впровадження) та протягом свого життєвого циклу зменшує екологічні ризики, рівень забруднення або вплив інших негативних наслідків

використання ресурсів (у т. ч. енергокористування) порівняно з наявними альтернативами” [5]. На цьому ґрунтується також тлумачення екоінновацій, запропоноване Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР): це “створення або впровадження нових чи значно покращених продуктів (товарів та послуг), процесів, маркетингових методів, організаційних структур та інституціонального забезпечення, що прямо або опосередковано приводить до покращення навколишнього середовища порівняно з існуючими альтернативами” [7].

Зарубіжні вчені К. Фаслер та П. Джеймс у своїй праці “Driving Eco-Innovation: A Breakthrough Discipline for Innovation and Sustainability” наголошують на тому, що еко-інновації – це “продукти та процеси, які сприяють сталому розвитку” [5]. А в книзі “Promoting Eco-efficient Technology – The Road to a Better Environment”, виданій Урядом Данії, зазначається, що такого роду інновації “ведуть до екологічно ефективних технологій”, тобто тих, що прямо або опосередковано покращують стан навколишнього середовища (використання технологій, що зменшують рівень забруднення, виробництво екологічно чистої продукції, ефективне управління ресурсами тощо) [8].

Відповідно до підходу європейських економістів А. Рейда та М. Мідзінські, під екологічними інноваціями розуміється “створення нових і за конкурентоспроможними цінами товарів, процесів, систем, послуг та процедур, призначених для задоволення людських потреб і забезпечення для всіх кращої якості життя, протягом всього життєвого циклу, мінімального використання природних ресурсів на одиницю продукції, а також мінімального викиду токсичних речовин” [6]. А на думку таких авторів, як М. Карлей та П. Спейпенс, екоінновація “приводить до інтегрованих рішень, спрямованих на економію ресурсів та енергії, водночас підвищуючи якість продукції та послуг” [3]. Також у низці зарубіжних джерел категорія “екоінновації” вживається як синонім до поняття “зелені інновації”, які є інструментом та каталізатором розвитку “зеленої економіки”.

Отже, екологічні інновації можуть передбачати розробку та впровадження будь-якого нововведення на різних рівнях господарювання (національному, регіональному, галузевому), спрямованого на покращення екологічної складової соціально-економічного розвитку країни. При цьому основними напрямками їх реалізації можуть бути:

- ресурсозбереження та екологічне виробництво (зниження рівня витрат сировини на одиницю ВВП, використання ресурсозберіжних технологій та скорочення матеріаломісткості виробництв у різних галузях економіки, активне використання в обробній промисловості вторинної сировини, розробка заходів щодо стимулювання екологічно безпечного виробництва тощо);
- енергозбереження (диверсифікація джерел постачання електроенергії, реформування сфери ЖКГ у країні, енергозбереження в системах електро- та тепlopостачання, стимулювання використання альтернативних джерел енергетики);

- екологічний маркетинг (популяризація товарів, що завдають мінімальної шкоди навколишньому середовищу та знижують у суспільстві попит на продукцію “брудних” виробництв, покращення системи контролю за якістю продукції, вдосконалення норм стандартизації й сертифікації товарів і послуг, застосування санкцій стосовно підприємств, що не дотримуються концепції екологічного маркетингу);
 - захист навколишнього середовища (реалізація державних та регіональних екологічних програм, підвищення рівня соціальної відповідальності приватного сектора у сфері екології й захисту навколишнього середовища, сприяння раціональному користуванню наявними природними ресурсами в державі);
 - “екологія життя” (стимулювання в суспільстві зниження рівня попиту на “неекологічні товари”, підвищення рівня індексу сталого розвитку держави в частині еколого-економічної рівноваги, розвиток концепції “розумних регіонів”);
 - “екологія освіти” (поширення знань у сфері екологічного менеджменту, розробки стратегій еколого-економічного розвитку держави, регіонів та галузей, управління екологічними інноваціями на виробництві, у сфері стандартизації та сертифікації товарів і послуг, екологічного моніторингу й аудиту, охорони навколишнього середовища тощо, а також розвиток екологічної культури та грамотності населення країни).
- Економічними інструментами державного регулювання реалізації екологічних інновацій в українській та зарубіжній практиці можуть бути:
- економічні стимули – сукупність економічних заходів мотиваційного характеру, спрямованих на заохочення різних ланок національного господарства до розробки та поширення екологічних інновацій, а також на підвищення ефективності таких заходів (податковий інструмент, пільгове кредитування, прискорена амортизація, фінансування наукових розробок та досліджень, інвестиції у виробництво екологічної продукції тощо);
 - економічні санкції – економічні заходи зборонного або карного характеру, які застосовують у разі порушення екологічних вимог та норм екологічного законодавства (адміністративні штрафи, обмеження або тимчасове призупинення діяльності, анулювання дозволу, ліміту або екологічної квоти тощо);
 - економічні гарантії – створення відповідних передумов для ефективного планування та реалізації екологічних інновацій в державі, її регіонах та галузях національної економіки (нормативно-правове та інституціональне забезпечення, екологічне страхування, екологічний аудит та ін.).
- Найбільш поширеним у світовій практиці методом вимірювання рівня екологічних інновацій на макроекономічному рівні є розрахунок індексу еко-інновацій в державі (eco-innovation index). Аналіз значення цього показника для країн Європейського Союзу дав змогу встановити, що середнє значення індексу за період з 2010 р. по 2015 р. збільшилось з 88 до 96 пунктів (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка індексу еко-інновацій в країнах ЄС

Країна	Роки						Відносне відхилення (2015 р. до 2010 р.), %	Середнє відхилення (дисперсія), σ^2	Стандартне відхилення (середнє квадратичне), σ	Середнє значення по країні за 2010–2015 рр., \bar{x}
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.				
Австрія	131	125	112	106	106	108	-17,6	95,9	10,7	114,7
Бельгія	114	115	118	101	96	97	-14,9	81,8	9,9	106,8
Болгарія	58	67	80	38	49	49	-15,5	186,5	15	56,8
Великобританія	103	105	101	122	100	106	2,9	54,5	8,1	106,2
Греція	55	59	67	66	72	72	30,9	39,8	6,9	65,2
Данія	155	138	136	129	185	167	7,7	383,9	21,5	151,7
Естонія	56	74	78	72	74	80	42,9	60,6	8,5	72,3
Ірландія	101	118	113	95	136	134	32,7	233,8	16,8	116,2
Іспанія	101	128	118	110	107	106	5	79,6	9,8	111,7
Італія	98	90	92	95	99	106	8,2	27,2	5,7	96,7
Кіпр	64	71	74	43	59	60	-6,3	100,5	11	61,8
Латвія	60	77	71	52	72	75	25	79,1	9,7	67,8
Литва	45	52	53	66	71	73	62,2	110,7	11,5	60
Люксембург	94	130	108	109	188	124	31,9	916,6	33,2	125,5
Мальта	66	82	72	67	57	64	-3	59	8,4	68
Нідерланди	110	109	111	91	96	98	-10,9	60,9	8,5	102,5
Німеччина	139	123	120	132	134	129	-7,2	41,6	7,1	129,5
Польща	54	50	54	42	63	59	9,3	44,2	7,3	53,7
Португалія	72	81	84	79	99	102	41,7	116,5	11,8	86,2
Румунія	52	67	78	63	76	82	57,7	104,2	11,2	69,7
Словаччина	48	52	54	47	68	72	50	93,5	10,6	56,8
Словенія	75	109	115	74	91	96	28	239,6	17	93,3
Угорщина	70	83	73	61	79	81	15,7	56,6	8,2	74,5
Фінляндія	156	149	150	138	135	140	-10,3	55,9	8,2	144,7
Франція	96	99	96	108	112	115	19,8	58,9	8,4	104,3
Хорватія	-	-	-	57	87	67	17,5	155,6	15,3	70,3
Чеська Республіка	73	91	90	71	92	99	35,6	106,7	11,3	86
Швеція	128	142	134	138	123	124	-3,1	49,9	7,7	131,5
Країни ЄС	88	96	95	85	97	96	9,1	21,9	5,1	92,7

Джерело: розраховано автором за даними Євростату.

Країною з найвищим рівнем індексу еко-інновацій у 2015 р. з-поміж країн ЄС-28 була Данія (167 пунктів), найнижчим – Болгарія (49 пунктів). Серед держав, які здійснили прорив у цій галузі та за період з 2010 по 2016 рр. суттєво збільшили цей показник, стали Словенія, Естонія, Словаччина, Чеська Республіка, Литва, Люксембург, Португалія, Румунія, Ірландія. Від середнього показника по країнах ЄС найбільше у позитивний бік відхиляються значення, які характеризують рівень еко-інновацій у Люксембурзі (на 33,2 пункти), Данії (21,5), Ірландії (16,8). З огляду на це, варто звернути увагу саме на досвід цих держав у контексті регулювання зазначеної сфери. Ці країни за рахунок встановлення пріоритету

розвитку сфери інновацій та високих технологій, у тому числі тих, що реалізуються на засадах екологізації, досягають високого рівня економічного добробуту.

Загалом усі держави можна умовно розподілити на 4 групи залежно від рівня цього показника: країни-лідери з упровадження екологічних інновацій; країни, близькі до лідерів; країни з помірним рівнем упровадження екологічних інновацій; країни зі слабким рівнем упровадження екологічних інновацій (табл. 2). Найбільш численною для Європейського Союзу виявилась третя група, яка охоплює 13 країн з рівнем показника від 79 до 108 пунктів, що засвідчує помірне поширення еко-інновацій у цих державах.

Таблиця 2

Розподіл країн ЄС-28 за рівнем індексу еко-інновацій у 2015 р.

Номер групи	Інтервал за рівнем індексу еко-інновацій	Середина інтервалу, x	Число країн, f
I	139–168	153,5	2
II	109–138	123,5	5
III	79–108	93,5	13
IV	49–78	63,5	8
Разом:	–	–	28

Джерело: розраховано автором.

Аналіз європейського досвіду застосування інструментів державного регулювання реалізації екологічних інновацій дав змогу виокремити певні тенденції залежно від окремої групи країн:

I група – країни-лідери з упровадження екологічних інновацій (Данія, Фінляндія) – тісна співпраця між державою та приватним сектором у контексті реалізації еко-інновацій, високий рівень витрат на сферу НДДКР, використання програмно-цільових методів при розподілі бюджетних коштів, спрямованих на розвиток інноваційної інфраструктури, створення сприятливих умов для підтримки стартапів у сфері екології, тісний взаємозв'язок між промисловістю та науково-дослідним сектором, створення кластерів екологічно чистих технологій;

II група – країни, які близькі до лідерів (Ірландія, Німеччина, Швеція, Люксембург, Франція) – у переважній частині країн цієї групи значний рівень фінансування науково-дослідних розробок, широке використання стимулювальних економічних інструментів, які заохочують до створення та поширення еко-інновацій (пільгові тарифи, цільові субсидії, зелені державні закупівлі), тісна залежність між конкурентоспроможністю галузей та екологічністю їх продукції, високий рівень стандартизації продукції, розвиток та підтримка кластерної політики;

III група – країни з помірним рівнем упровадження екологічних інновацій (Австрія, Італія, Іспанія, Великобританія, Португалія, Чеська Республіка, Нідерланди, Бель-

гія, Словенія, Румунія, Угорщина, Естонія) – впровадження еко-інновацій зумовлене переважно завданнями та цілями політики сталого розвитку, яка здійснюється в європейських країнах, еко-інновації запроваджуються переважно в пріоритетних для національної економіки галузях (наприклад, альтернативна енергетика), поширення еко-інновацій відбувається більше під впливом конкретних ринків та попиту, ніж виходячи з цілей та завдань інноваційної політики держави;

IV група – країни зі слабким рівнем упровадження екологічних інновацій (Латвія, Литва, Словаччина, Греція, Хорватія, Мальта, Кіпр, Польща, Болгарія) – елементи завдань, пов'язаних з упровадженням та поширенням еко-інновацій не чітко простежуються в загальній національній інноваційній політиці, держави лише розпочинають процес запровадження еко-інновацій у галузях національної економіки та не мають стратегічного бачення розвитку цієї сфери.

У країнах ЄС-28 за період з 2010 р. по 2015 р. відбулось зростання середнього показника індексу еко-інновацій на 8 пунктів, тобто загалом ситуація по цій групі держав мала позитивну тенденцію. В розрізі окремих країн інтеграційного об'єднання 9 держав продемонстрували інтенсивне зростання рівня еко-інновацій, збільшивши свої позиції на понад 20 пунктів. Однак для такої ж кількості держав абсолютне відхилення мало від'ємне значення, тобто 9 держав втратили свої позиції (табл. 3).

**Розподіл країн ЄС-28 за темпами зростання (зменшення)
рівня індексу еко-інновацій за 2010–2015 рр.**

Група I	Група II
Країни, що демонструють інтенсивне зростання рівня індексу еко-інновацій (зростання показника понад 20 пунктів)	Країни, що демонструють помірне зростання рівня індексу еко-інновацій (зростання показника від 11 до 20 пунктів)
9 країн: Словенія, Естонія, Словаччина, Чеська Республіка, Литва, Люксембург, Португалія, Румунія, Ірландія	5 країн: Угорщина, Данія, Латвія, Греція, Франція
Група III	Група IV
Країни, що демонструють незначне зростання рівня індексу еко-інновацій (зростання показника від 1 до 10 пунктів)	Країни, що втратили свої позиції (від'ємний показник)
5 країн: Великобританія, Іспанія, Польща, Італія, Хорватія	9 країн: Австрія, Бельгія, Фінляндія, Нідерланди, Німеччина, Болгарія, Кіпр, Швеція, Мальта

Джерело: складено автором.

Складовими індексу еко-інновацій є 5 субіндексів (табл. 4), зокрема:

x_1 – еко-інноваційні вкладення (витрати держави на дослідження та розробки у сфері навколишнього середовища та енергетики; кількість осіб, зайнятих у наукових розробках та їх частка в загальній кількості зайнятих осіб; загальний обсяг вартості “зелених інвестицій” на початковій стадії);

x_2 – еко-інноваційна діяльність (кількість підприємств, які запровадили інновації, спрямовані на зниження матеріалоемності й енергоемності на одиницю продукції, що виробляється; частка таких у зальній кілько-

сті підприємств та організацій, зареєстрованих у системі ISO 14001);

x_3 – еко-інноваційні результати (число еко-патентів у галузі зниження рівня забруднення навколишнього середовища, управління відходами та енергоефективності; кількість академічних публікацій у сфері еко-інновацій);

x_4 – наслідки для навколишнього середовища (ефективність використання сировини, водних ресурсів, енергії, інтенсивність парникових викидів тощо);

x_5 – соціально-економічні наслідки (зайнятість, товарообіг, експорт продукції екологічно орієнтованих галузей).

Таблиця 4

Оцінка складових індексу еко-інновацій за групою країн ЄС-28 у 2015 р.

Країна	Складові індексу					Загальний показник
	Еко-інноваційні вкладення	Еко-інноваційна діяльність	Еко-інноваційні результати	Наслідки для навколишнього середовища	Соціально-економічні наслідки	
1	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	Y
2	3	4	5	6	7	
Австрія	98	126	136	107	73	108
Бельгія	89	116	111	98	71	97
Болгарія	19	71	27	46	81	49
Великобританія	126	116	74	126	87	106
Греція	57	37	101	78	61	72
Данія	368	71	157	108	86	167
Естонія	78	129	53	48	100	80
Ірландія	310	135	65	104	63	134
Іспанія	94	134	102	112	105	106
Італія	75	118	117	116	101	106
Кіпр	14	54	132	77	17	60
Латвія	43	60	95	70	109	75
Литва	43	94	59	81	87	73
Люксембург	106	115	205	131	60	124
Мальта	25	72	55	104	46	64
Нідерланди	66	77	106	124	108	98
Німеччина	154	162	140	107	87	129
Польща	40	54	58	62	77	59
Португалія	79	167	83	86	99	102
Румунія	39	138	53	64	120	82
Словаччина	38	101	52	78	87	72

1	2	3	4	5	6	7
Словенія	74	92	98	78	142	96
Угорщина	72	98	27	81	126	81
Фінляндія	182	152	190	77	120	140
Франція	111	110	108	108	138	115
Хорватія	21	100	89	80	49	67
Чеська Республіка	63	181	47	66	147	99
Швеція	121	154	160	102	93	124

Джерело: складено автором на основі статистичних даних джерела Євростату.

Розрахунок кореляції між окремими складовими індексу та загальним показником (табл. 5) дав змогу встановити, що найбільше на загальне значення індексу еко-інновацій впливає чинник “еко-інноваційні вкладення”, тобто інвестиції (фінансові або людські ресурси), які стимулюють реалізацію

екологічних інновацій у країні. Найменший вплив мають соціально-економічні результати впровадження еко-інновацій у державі (додаткові робочі місця, створенні у сфері екологічного виробництва, нарощування експортного потенціалу галузей шляхом підвищення екологічності їх продукції та ін.).

Таблиця 5

Кореляція між окремими складовими індексу еко-інновацій та загальним показником

	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
R	0,867753	0,50705	0,655878	0,595573	0,25002

Джерело: розраховано автором.

Щодо фінансування сфери еко-інновацій, то у світі з цією метою виділяється набагато більше фінансових ресурсів, ніж в Україні (так, Китай лише за рік виділяє кошти на екологію обсягом понад 50 млрд дол. США). Закордонні експерти оцінюють потенціал українських “зелених послуг і технологій” на суму понад 1200 млрд грн. Найбільшу питому вагу наразі мають технології енергозбереження (приблизно 199 млрд грн), управління відходами (8,3 млрд грн) і водоочиснення (6 млрд грн). Але загалом можна констатувати, що лідером у сфері впровадження еко-інновацій держава може стати не лише за наявності відповідних для їх реалізації ресурсів, а й при ефективному цільовому використанні останніх.

IV. Висновки

У багатьох європейських країнах щодо вирішення еколого-економічних проблем нагромаджений значний досвід, зокрема створені ефективні організації структури і дієвий механізм правового регулювання цієї сфери. Впровадження екологічних інновацій має стати ключовим напрямом розвитку європейських держав та їх економіки, оптимальним механізмом боротьби з економічною нестабільністю на основі більш раціонального використання природних ресурсів. З огляду на те, що на значення індексу еко-інновацій істотно впливає чинник “еко-інноваційні вкладення”, вбачаємо необхідним у подальших дослідженнях більш дета-

льно обґрунтувати джерела та інструменти фінансування еко-інновацій.

Список використаної літератури

1. Бузан Г. Украинский потребитель стремится выбирать экопродукцию. *Напої. Технології та інновації*. 2016. № 3 (56). С. 62–64.
2. Завоювання європейських ринків в умовах кризи : матер. екосемінару-тренінгу / Всеукраїнська громадська організація “Жива планета”. 2014. URL: <http://www.ecolabel.org.ua/novini/477-new.html>.
3. Carley M., Spapens Ph. *Dzielenie si ę światem*. Białystok ; Warszawa, 2000. 157 p.
4. Fussler C., James P. *Driving Eco-Innovation: A Breakthrough Discipline for Innovation and Sustainability*. London, 1996. P. 364.
5. Kemp R., Pearson P. *Final Report MEI Project About Measuring Eco-Innovation*. 2007. P. 120. URL: <http://www.oecd.org/env/consumption-innovation/43960830.pdf>.
6. Reid A., Miedzinski M. *Eco-innovation : Final Report for Sectoral Innovation Watch*. 2008. 80 p.
7. *Sustainable Manufacturing and Eco-Innovation: First Steps in Building a Common Analytical Framework* / OECD. 2008. URL: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DSTI/IND\(2008\)16&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DSTI/IND(2008)16&docLanguage=En).
8. *Trends in Environmental Finance in Eastern Europe, Caucasus and Central Asia* / OECD. 2007. 50 p.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2017.

Вихорт Ю. В. Европейский опыт реализации экологических инноваций: современное состояние, проблемы и перспективы

В статье обоснованы теоретические подходы к определению понятия “эко-инновации” в зарубежных источниках. Выделены основные направления их реализации в государстве. Охарактеризованы экономические инструменты государственного регулирования этой сферы. Осуществлен анализ современного состояния внедрения и распространения экологических инноваций в государствах ЕС-28 на основе исследования рейтинга стран по индексу эко-инноваций. Выявлены проблемы и определены перспективы реализации экологических инноваций в европейских странах.

Ключевые слова: экологические инновации, европейский опыт, индекс эко-инноваций, анализ, экономические инструменты регулирования, современное состояние, проблемы, перспективы.

Vikhort Yu. European Experience of Eco-Innovations Realization: Current Status, Problems and Prospects

In the article the theoretical approaches to determination of “eco-innovation” concept in foreign sources are proved. It is defined, that ecological innovations can provide development and implementation of any innovation at different levels of management (national, regional, industry) aimed at the improvement of ecological aspect of social and economic development of the country.

The main directions of their implementation in the state are defined. Among them we can name: resource-saving and ecological production, energy saving, ecological marketing, environment protection, “ecology of life”, “ecology of education”. As economic instruments of state regulation of implementation of ecological innovations in domestic and foreign practice it was marked out: economic incentives (tax instrument, preferential crediting, accelerated depreciation, financing of scientific developments and researches, investments into production of ecological products etc.), economic sanctions (administrative penalties, restrictions or temporary suspension of operations, cancellation of permission, limit or ecological quota etc.), economic guarantees (standard and legal and institutional providing, ecological insurance, environmental audit etc.).

The analysis of current status of eco-innovations implementation and distribution in 28 EU member states based on a research of eco-innovation scoreboard is carried out. The problems of eco-innovations implementation in European countries are revealed and the prospects in this area are determined. In this context it was established that many European countries concerning the solution of ecological and economical problems accumulated considerable experience, in particular, they created effective organization structures and the efficient mechanism of legal regulation of this sphere. In general, implementation of ecological innovations should become the key direction of development of the European states and their economies, the optimum mechanism of fight against economic instability with the help of more rational use of natural resources.

Key words: eco-innovations, European experience, eco-innovation index, analysis, economic instruments of regulation, current status, problems and prospects.

СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ: ПІДХОДИ ДО ВИКОРИСТАННЯ

У статті зазначено, що стратегія управління людським капіталом має чітку спрямованість на здійснення стратегічних змін та підвищення рівня кваліфікації організації з гарантією того, що остання зможе ефективно конкурувати в майбутньому. Вона сприяє розвитку людського капіталу, який відповідає вимогам конкурентної стратегії бізнесу. Стратегія управління людським капіталом є невід'ємною частиною бізнес-стратегії підприємства.

Розглянуто необхідні підходи до використання розробки стратегії управління людським капіталом. Проаналізовано питання щодо побудови стратегії управління людським капіталом та визначено процес стратегічного управління людським капіталом на підприємстві. Вказано основні способи реалізації стратегії. Наведено приклади стратегічного управління людським капіталом.

Ключові слова: стратегія управління людським капіталом, мета стратегії.

I. Вступ

Враховуючи те, що стратегія управління людським капіталом допомагає компанії виокремити головні цілі, координувати засоби досягнення поставлених завдань, забезпечувати ефективну роботу персоналу й адаптуватися до конкурентних умов, проблема створення стратегії управління людським капіталом є актуальною та необхідною для будь-якої фірми.

Серед досліджень і публікацій українських та зарубіжних науковців, які займалися вивченням та аналізом стратегії управління людськими ресурсами, можна виокремити праці таких вчених: О. Амоші, С. Бандура, Б. Бекера, Н. Бутко, С. Вовканича, В. Геєця, О. Головінова, В. Гриньова, Т. Гролля, М. Долішнього, А. Дороніна, С. Задорожна, Т. Заяць, С. Злупка, К. С. Камерона, Є. Крикавського, М. Козоріз, А. Ксеніна, О. Кузьміна, Р. Е. Куїна, В. Куценка, О. Лапко, Е. Лібанову, В. Марцина, Є. Марчука, Дж. Преффера, Р. Ройза, М. Хуселида та ін.

Дослідженням ефективності стратегічного управління займалися такі зарубіжні науковці: М. Армстронг, Б. Артур, Д. Датта, М. Джанссенс, П. Боксолл, П. Парселл, А. Томпсон та ін.

Незважаючи на велику кількість публікацій зарубіжних та українських науковців, тема стратегічного управління людським капіталом в Україні потребує комплексного дослідження та аналізу становлення стратегії, реалізації її основних пунктів та планування таких підходів стратегічного управління для більшого поширення її серед українських компаній.

II. Постановка завдання

Метою статті є підходи, які можуть бути використані при розробці стратегій управління людським капіталом, визначенні необхідності впровадження стратегії управління людським капіталом для забезпечення конкурентоспроможності фірми та ефективності такого управління.

III. Результати

Організаційно стратегічний менеджмент вимагає поєднання трьох взаємопов'язаних елементів, а саме: цінності вищого керівництва, навколишнього середовища і ресурсів. Крім того, стратегічне управління включає необхідність оцінки зовнішніх загроз і можливостей з урахуванням сильних і слабких сторін організації. Будь-які зміни в навколишньому середовищі, внутрішніх і зовнішніх джерелах варто ретельно відстежувати з метою негайної адаптації до змін. У цьому сенсі цілі/завдання повинні бути гнучкими і відкритими для змін.

Процес стратегічного управління зазвичай складається з п'яти етапів:

1. Орієнтація: місії та цілі.
2. Зовнішні дослідження.
3. Розробка стратегії (формулювання стратегії).
4. Проходження стратегії.
5. Оцінка стратегії.

Місія в її простій формі є причиною існування підприємства. Дуже важко створити організаційну місію, незважаючи на те, що це здається досить просто, оскільки вона є основою всього, що робить організація. У свою чергу, мета/завдання – це бажане майбутнє, яке намагається реалізувати підприємство.

Огляд зовнішніх факторів – це крок, який включає слабкі і сильні сторони організації й аналіз зовнішніх загроз і можливостей. Цими компонентами є конкуренція, структура галузі, правові норми, технології, ринкові та економічні тенденції.

Розробка стратегії передбачає оцінку стратегічних факторів і прийняття стратегічних рішень для досягнення організаційних цілей. Іншими словами, створення (формулювання) стратегії, яка є діяльністю щодо розробки різних стратегічних варіантів, – це процес, який вимагає творчості і спрямований на узгодження з можливостями. На цьому етапі існує ієрархічна структуризація у вигляді стратегій на рівні підприємства і функціональному рівні. Наприклад, управління людськими ресурсами, маркетинг, фінанси, дослідження і розробки перебувають на функціональному рівні.

Щоб концепція “стратегічного управління”, на всіх цих етапах була успішною, потрібно:

- постійно аналізувати загрози і можливості, які виходять ззовні;
- аналізувати загрози і можливості всередині, які спрямовані на виявлення власних слабких і сильних аспектів для досягнення місії і цілей, поставлених організацією.

Це процес створення стратегічних варіантів, оцінки поставлених стратегій і процес порівняння кінцевої продуктивності з бажаною.

Бізнес-стратегія включає широке коло завдань і запитань. Запитання, на які можна легко відповісти і які досить складно вирішити. Між цими двома пунктами можна розробити багато різних стратегій.

При розробці цих стратегій можна використовувати безліч різних підходів – від інтуїції менеджерів і підходу до ретельного управління та систематичного аналізу змінних, що задіяні у проблемі. З цієї причини під час розробки стратегії може виникнути низка підходів. Однак треба підкреслити, що важливо обрати стратегію, яка найкраще відповідає ситуації, коли цей підхід використовується при розробці стратегій, оскільки від цього залежить успіх стратегічного управління.

Деякі з підходів, які можуть бути використані при розробці стратегій, включають:

1. Комплексний підхід до планування. Він заснований на систематичному аналізі стратегічних проблем і використовує наукові методи для вирішення. У плані комплексного планування стратегічні плани компанії готуються першими. Визначається місія організації, довгострокова політика, цілі та стратегії. Залежно від цього формуються середньострокова політика та завдання нижнього рівня компанії. Потім цілі програми трансформуються в тактичні рішення і методи.

2. Підхід до досліджень гармонізації. Він намагається знайти оптимальне рішення проблеми. Кожен наступний крок у її вирішенні регулюється відповідно до попереднього і так доти, поки не буде досягнуте відповідне рішення. На кожному кроці визначаються відмінності між ситуацією в організації та встановлюються відповідні завдання. Якщо стратегія виявляється життєздатною, вживаються заходи. В іншому випадку цілі і стратегії будуть перевизначені з новим кроком.
3. Інтуїтивний підхід. При розробці стратегій відносини причинно-наслідкових зв'язків або ніколи не встановлюються, або дуже мало підкреслюються. Менеджер діє виключно за своєю власною інтуїцією. Все залежить від обґрунтованості рішень, прийнятих в конкретному випадку.
4. Підхід до визначення стратегічних факторів. Це підхід для визначення стратегічних факторів, які роблять організацію успішною. Відповідно, ключові елементи стратегії ідентифікуються в організації, відділі або підрозділі, а також виявляються сильні і слабкі сторони, що впливають на успіх чи невдачу організації. Отже, докладають зусилля для того, щоб підкреслити діяльність в сильних напрямках або уникнути проблем в слабких.
5. Відповідний підхід до вибору сфери діяльності. Це старий підхід, що ґрунтується на виборі відповідних галузей для роботи. Іншими словами, він визначає потреби споживача, а організація здійснює заходи для їх задоволення. Фактично такий підхід фокусується на концепціях конкурентної переваги і низької вартості, оскільки він зосереджений на виробництві. Через такі можливості він схожий на стратегічний факторний підхід.
6. Підхід до наслідування. Він використовується досить часто. Відповідно, він повинен виконувати дії, які інші компанії виконали успішно.

Якщо розглядати стратегію управління людським капіталом, то її зміст можна представити так:

1. Визначення цілей використання людських ресурсів.

Цілі кадрової політики розробляються на основі місії і бізнес-цілей компанії. Місія – це корисність бізнесу для суспільства. Вона унікальна для кожної конкретної компанії. Мета бізнесу – це те, чого хоче домогтися компанія при реалізації своєї місії.

Мету кадрової політики можна сформулювали так:

- втілити свою місію і досягти бізнес-цілей за допомогою поєднання праці персоналу з факторами (всі види капіталу, підприємницькі можливості) і ресурсами (матеріальними, фінансовими, інформаційними та

- ін.) для ефективного виробництва товару, який задовольняє споживачів;
- домогтися лідерства на ринку інтеграції інформаційних технологій в управлінні виробничими процесами для підприємств (ринкових результатів на основі конкурентних переваг), перевершити конкурентів на ринках товарів і праці за рахунок залучення кращого персоналу, раціональної організації та управління працею;
 - забезпечити утримання і розвиток персоналу за допомогою створення комфортних умов на основі вирішення організаційних, управлінських, психологічних, соціальних проблем і мотивації;
 - отримати позитивні фінансові результати: прибуток, зростання вартості капіталу, а також залучити значні інвестиції в розвиток бізнесу.

2. Постановка завдань, вирішення яких забезпечить досягнення цілей.

Виходячи з перерахованих цілей, потрібно розробити комплекс завдань, що дасть змогу реалізувати їх. Наприклад, за основні взяти такі завдання:

- спроектувати організаційну та кадрову структури прийняття і виконання рішень, здійснення бізнес-процесів;
- розробити систему корпоративних стандартів, що описує правила, процедури дій і взаємодії персоналу в межах бізнес-процесів;
- змодельовати зміст праці за посадовими позиціями, потреби в необхідних компетенціях, уміннях, навичках, досвіді для отримання очікуваних результатів;
- спроектувати раціональну інфраструктуру і робочі місця під бізнес-процеси;
- організувати забезпечення робочих місць необхідними ресурсами для вирішення поставлених завдань;
- забезпечити необхідні і сприятливі умови для продуктивної праці;
- організувати підбір та адаптацію персоналу, формування команди, корпоративної культури для реалізації місії і цілей;
- організувати систему розвитку персоналу, оволодіння передовими методами і прийомами праці, сертифікувати працівників під виконувани процеси;
- забезпечити продуктивність праці вищегалузевого рівня;
- використовувати психологічні методи впливу на працівників для встановлення продуктивних відносин;
- організувати систему збору, обробки, впровадження інновацій;
- розробити систему оцінювання результатів праці (продуктивність, ефективність праці);
- сформувати імідж, збільшити вартість компанії;
- запровадити систему мотивації персоналу за результатами праці.

3. Розробка засобів досягнення цілей.

Практичне втілення в життя кадрової стратегії здійснюється шляхом системного застосування засобів втілення. Засоби припускають способи (послідовний порядок дій для досягнення цілей, результатів) і методи дій (сукупність прийомів впливу на об'єкти управління).

Основними способами реалізації стратегії можна вважати:

- організацію;
- позиціонування;
- залучення;
- розвиток;
- управління.

Організація використовується для надання стрункого вигляду побудові бізнесу шляхом встановлення порядку, правил і умов прийняття рішень, здійснення дій та взаємодії персоналу. Вона забезпечує:

- досягнення цілей за допомогою якості прийняття і виконання рішень в межах технологічних процесів;
- отримання конкурентних переваг у змісті (постановці цілей, завдань; рішеннях; діях; процесах; прийомах і методах; технологіях; використанні коштів) та умовах праці (санітарно-гігієнічних; режимах праці та відпочинку; техніці безпеки; культурі й етиці відносин, дизайні та ін.);
- розуміння персоналом завдань, правил праці, оптимізації робочих місць, інфраструктури бізнесу;
- отримання фінансових, ринкових, кадрових вигод за допомогою раціональності дій і взаємодій, дотримання стандартів якості, застосування передових засобів, методів, прийомів праці.

Позиціонування служить для визначення потреби в персоналі, оцінки вартості посадових позицій. Як і будь-який ресурс, людські ресурси, їх потенціал позиціонується до фінансової структури бізнесу, а значить розглядається з двох боків – пасиву й активу. Тобто, виходячи з результатів, встановлюється: чого повинен досягти персонал (активи), за рахунок чого він може цього домогтися на кожній посадовій позиції (пасиви).

Пасивами в цьому випадку є компетенції, здатність, особисті якості та інші можливості щодо праці на певній посадовій позиції, активами – вміння, навички, досвід, прийоми, методи роботи та інші якості, що забезпечують реалізацію можливостей працівників для отримання доходів.

Позиціонування здійснюється за допомогою виділення ключових робочих активів і джерел їх формування щодо кожної посадової позиції. Це визначається в посадових інструкціях, на підставі яких оцінюються компетенції і робочі активи, здійснюється підбір, організація й управління працею, розвиток персоналу, а також враховуються

необхідні особистісні особливості та між-особистісна взаємодія.

Позиціонування забезпечує:

- обґрунтування кадрової структури: професійної, кваліфікаційної, кількісної;
- обґрунтування змісту посадових позицій і потреб у персоналі;
- оцінку місця і ролі кадрових ресурсів у результатах, базисну вартість посадових позицій у виробництві доходу, формуванні активів, поточних та інвестиційних витрат на персонал;
- відповідність кваліфікації працівника рівню та змісту праці.

Фінансова оцінка кадрового потенціалу може проводитися на основі методологій, розроблених Saratoga Institute. Позиціонування формує переваги в оцінці потреб у персоналі, ідентифікацію потенціалу, необхідного для результатів.

Залучення персоналу використовується для забезпечення бізнес-процесів необхідною робочою силою відповідно до організації і позиціонування, виходячи з максимального кадрового потенціалу при ефективних витратах на нього; забезпечує якісний набір персоналу відповідно до рівня змістовності і складності праці, можливості взаємодії з іншими працівниками, а також факторами і ресурсами розвитку бізнесу.

Розвиток персоналу застосовується для підвищення потенціалу і продуктивності праці.

Він забезпечує: підвищення рівня компетенції персоналу, оволодіння передовими методами і прийомами праці, задоволення потреб працівників в особистій мотивації, прибутковості, зростання вартості компанії, зміцнення ринкових позицій.

Нарешті, управління спрямовує діяльність персоналу на досягнення цілей, здійснення взаємодії і координації дій у процесі праці, постачання ресурсів для виконання поставлених завдань. Воно забезпечує:

- виконання прийнятих рішень;
- отримання намічених результатів;
- командні корпоративні дії для досягнення місії і цілей бізнесу;
- мотивацію на досягнення цілей.

4. Розрахунок ресурсів для досягнення цілей.

У кадровій стратегії повинні бути передбачені необхідні ресурси для її реалізації в межах означених завдань. При цьому фінансові ресурси виділяються з операційного та інвестиційного бюджетів.

В операційному бюджеті передбачаються витрати на поточну діяльність:

- утримання служби персоналу та інфраструктури;
- виплати заробітної плати та соціальних податків;
- виплати стимулювального характеру за поточні результати;

- поточні витрати на соціальну підтримку (страхування, матеріальна допомога, оплата відпочинку та ін.);
- проведення колективних заходів;
- інші поточні витрати.

В інвестиційному бюджеті передбачаються довгострокові інвестиції в персонал та інфраструктуру праці, створення нематеріальних активів, пов'язаних з інтелектуальними розробками:

- навчання, тренінги, сертифікація;
- удосконалення робочих місць, умов праці, засобів праці;
- витрати на розробку і впровадження інновацій;
- довготривалі соціальні вкладення (страхування життя, медичне, пенсійне та ін.);
- довготривалі мотиваційні вкладення (опціони, бонуси тощо);
- інші інвестиційні витрати.

Розрахунок ресурсів обов'язково зіставляється з очікуваними результатами.

5. Прогноз результатів.

Результати реалізації кадрової стратегії потрібно виражати в системі ключових індикаторів (показників ефективності) в межах загального планування в системі збалансованих показників.

Прямі показники:

1) Персонал:

- індекс вартості людського капіталу (HCCI);
- кількість персоналу;
- індекс окупності інвестицій в людський капітал (HCROI);
- середня "вартість" 1 працівника.

2) Відносини:

- рівень плинності кадрів;
- баланс кількості: приплив і відтік персоналу;
- рівень задоволеності роботою;
- середній стаж роботи 1 працівника.

3) Праця:

- середня вартість робочого місця;
- індекс доходів на людський капітал (hcpi);
- середня заробітна плата;
- додаткова вартість людського капіталу (hcva);
- індекс прибутку людського капіталу (hcpi).

Оцінка за прямими показниками зіставляється з динамікою непрямих показників:

- часткою ринку;
- задоволеністю споживачів, кількістю постійних, приростом нових;
- обсягом продажів;
- якістю продукції і послуг;
- прибутком;
- приростом вартості компанії.

IV. Висновки

Незважаючи на скептичне і суперечливе ставлення традиційної парадигми управління персоналом до співробітників, сучасний підхід до управління людськими ресур-

сами спрямований на інтеграцію окремих цілей з організаційними цілями та співробітництво між вищим керівництвом і людськими ресурсами у зв'язку з його зосередженням на безперервному розвитку. Сучасний підхід до управління людськими ресурсами розглядає людський елемент в центрі організаційного функціонування та виставляє його на перший план в аналізі організацій, які розглядаються як соціально-технічна система, що являє собою взаємодію людських елементів із фізичними.

Список використаної літератури

1. Akat A. S. Önce Fikri Sonrada İyi Yönetmeli. *Kobi Finans Dergisi*. 2007. URL: http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkez/i/0219/15875/8.
2. Bersin J. Why Talent Management is Key to Business-Focused Learning. *Best Practices*. 2006. № 5 (10).
3. Erdut T. İnsan Kaynakları Yönetimi ve Endüstri İlişkilerinde Değişim. *Türk Ağır Sanayi ve Hizmet Sektörü Kamu İşverenleri Sendikası Yayını*. № 40. İzmir, 2002.
4. Ericksen J., Dyer L. Toward a Strategic Human Resource Management Model of High Reliability Organizational Performance. *International Journal of Human Resource Management*. 2005. 16: 6. P. 907–928.
5. Forman C. D. Talent Metrics. *Leadership Excellence*. 2006. № 23 (1). S. 6–7.
6. Lockwood R. N. Talent Management: Driver For Organizational Success. *HR Magazine*. 2006. № 51 (6). S. 1–11.
7. Lewis E. R., Heckman R. J. Talent Management: A Critical Review. *Human Resource Management Review*. 2006. № 16 (2). S. 139–154.
8. McCauley C., Wakefield M. Talent Management in the 21st Century: Help Your Company Find, Develop And Keep its Strongest Workers. *The Journal For Quality & Participation*. 2006. № 29 (4).
9. Richard O. C., Johnson N. B. Strategic Human Resource Management Effectiveness and Firm Performance. *International Journal of Human Resource Management*. 2001. 12: 2. P. 299–310.
10. Stiles Ph. Performance Management in Fast-Changing Environments. *Strategic Human Resource Management*. Oxford, 1999.
11. Tyson S., York A. Essentials of HRM. 4th Ed. Oxford, 2000.
12. Wright P., Kroll M. J., Parnell J. A. Strategic Management: Concepts and Cases. New Jersey, 1998.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2017.

Маказан Е. В. Стратегии управления человеческим капиталом: подходы к использованию

В статье указано что стратегия управления человеческим капиталом имеет четкую направленность на осуществление стратегических изменений и повышение уровня квалификации организации с гарантией того, что последняя сможет эффективно конкурировать в будущем. Она способствует развитию человеческого капитала, который соответствует требованиям конкурентной стратегии бизнеса. Стратегия управления человеческим капиталом является неотъемлемой частью бизнес-стратегии предприятия.

Рассмотрены необходимые подходы к использованию разработки стратегии управления человеческим капиталом. Проанализированы вопросы к построению стратегии управления человеческим капиталом и определен процесс стратегического управления человеческим капиталом на предприятии. Указано основные способы реализации стратегии. Приведены примеры стратегического управления человеческим капиталом.

Ключевые слова: стратегия управления человеческим капиталом, цель стратегии.

Makazan Y. Human Capital Management Strategies: Approaches to Use

In the article it is examined the necessary approaches how to use the development of human capital management strategies. One of the important concepts of the industrial relationship system of the new century is the management of human capital. The globalization, the change of competition conditions, the continuous development of information and communication technologies changed the prospect of human capital management.

In today's conditions, the application of strategic human capital management is an urgent necessity due to increased competition. Formation of personnel with a high level of productive abilities, capable of effective interaction within the labor collective, requires a considerable amount of time. Therefore, along with the improvement of the current personnel management, it is reasonable to implement strategic human capital management at enterprises which is capable of ensuring the formation of high-quality capital of enterprises and combining all human resource activity to implement the competitive strategy of the enterprise and achieve competitive advantages.

Taking into account that the strategy of human capital management helps the company to distinguish its main goals, coordinate means of achieving the set tasks, ensure effective work of the personnel and adapt to competitive conditions, the problem of creating a strategy for human capital management is urgent and necessary for any firm. The modern approach to human resource management

considers human capital at the heart of organizational functioning and places human capital at the forefront in the analysis of the organizations estimated as a socio technical system that represents the interaction of human elements with physical elements.

In the article it is analyzed the issues in the construction of the strategy of human capital management and determines the process of strategic management of human capital in the enterprise. It is determined the basic ways of realization of strategy. The examples of strategic human capital management are given.

Key words: *strategy of human capital management, criteria, strategy goal.*

УДК 339.564(477)

К. В. Положенцева

аспірант

Донецький державний університет управління

УКРАЇНСЬКИЙ ЕКСПОРТ: СТРУКТУРНІ ЗМІНИ ТА ГЕОГРАФІЧНІ МОЖЛИВОСТІ

У статті досліджено сучасний стан експортного потенціалу України. Проведено аналіз обсягів експортно-імпортних операцій за останні роки. Проаналізовано структуру та географію зовнішньої торгівлі товарами та послугами. Виявлено основних партнерів України з експорту на засадах аналізу постачання українських товарів до деяких країн світу в період з 2008 по 2016 рр. Визначено зміни в орієнтації на зовнішні ринки. Запропоновано розвиток експорту товарів і послуг на нових потенційно привабливих ринках.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експортний потенціал, експорт, структурні зміни, товарні групи, географія ринків.

I. Вступ

Прагнення України здобути економічну незалежність стало каталізатором для здійснення низки реформ у всіх сферах життєдіяльності. Найбільш багатограним та трудомістким стало реформування економіки, яке здійснюється й сьогодні. Підтвердженням цього є розроблений та оприлюднений “Середньостроковий План пріоритетних дій Уряду до 2020 року”, в якому визначено пріоритетні напрями та цілі розвитку держави, серед яких на першому місці – зростання економіки, забезпечення її безпеки, підвищення рівня життя, створення нових робочих місць. Серед кроків, визначених для досягнення мети, одним з найважливіших можна назвати зростання експортного потенціалу держави, що включає не тільки збільшення кількісних показників експорту, а й зміни у якісних складових цього процесу.

Дослідження значимості експорту для розвитку країни знайшло відображення у працях таких зарубіжних учених, як Бренч [9], Р. Лукас [11], М. Портер [12] та ін. В українській економічній літературі вивченню питань зовнішньоекономічної сфери в умовах ринкових форм господарювання приділяли увагу О. Алімова [1], Л. Кутідзе [4], А. Мазаракі [5], Т. Мельник [6], та ін. Однак зміни на світовому ринку та їх вплив на відкриту економіку України зумовлюють нагальну потребу в продовженні досліджень стану та структурних трансформацій українського експорту, можливостей його розвитку.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз стану українського експорту та визначення змін за структурою та географією, що відбулися під впливом зовнішніх чинників та внутрішніх реформ.

III. Результати

Протягом останніх років відбуваються трансформаційні процеси в зовнішній торгівлі України, які йдуть не на користь експортної складової. У внутрішній політиці тривають реформи, спрямовані на створення привабливого інвестиційного клімату для залучення зовнішніх та внутрішніх інвестицій, розвиток власного виробництва, зокрема промислового, активізацію підприємництва. Однак внутрішні чинники до цього часу не сприяли позитивним змінам експорту товарів і послуг, як і зовнішні, пов'язані з кризами у світовій економіці та економіках багатьох країн, у тому числі партнерів України.

Аналіз обсягів експортно-імпортних операцій за останні роки свідчить, що імпортні операції в кількісному еквіваленті в 2016 р., як і раніше, ще переважають над експортними в загальному обсязі зовнішньої торгівлі товарів і послуг. Порівняно з 2015 р. перевищення відбулося на 2 888 086 тис. дол. США, або на 7,36%. У 2016 р., порівняно з 2015 р., зменшення обсягів експорту в грошовому еквіваленті становило 1 765 438,5 тис. дол. США, або 4,63% (рис. 1).

Варто зауважити, що спад зовнішньої торгівлі почався ще з кінця 2013 р., коли перед Україною постав вибір економічного вектору розвитку – підписання “Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом” або вступ до Євразійського економічного союзу на чолі з Росією. Вибір на користь ЄС призвів до розриву низки торгівельних відносин між підприємствами Росії та України, змусив останніх змінювати географію економічних партнерів та шукати нові ринки постачання та збуту продукції.

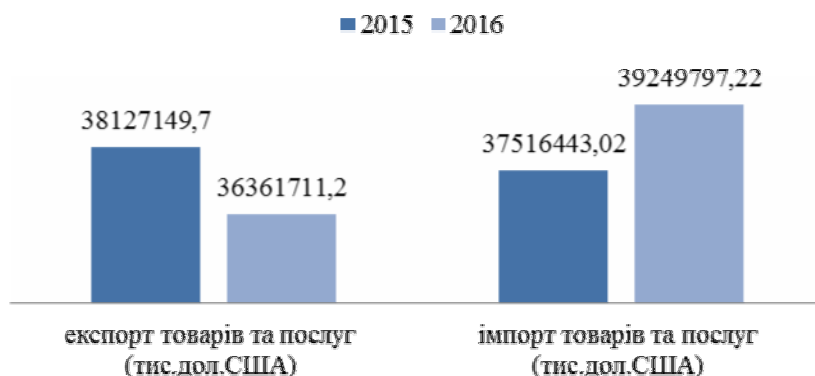


Рис. 1. Динаміка обсягу експорту-імпорту товарів та послуг за 2015–2016 рр.
Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України [3].

Пізніше анексія частини територій на сході України призвела до втрати суттєвої частки експортного потенціалу (тільки підприємства Донбасу в 2013 р. давали 15% ВВП країни). Експорт продукції металургії та машинобудування з цього регіону приносив до бюджету країни майже 12 млрд дол. США (23%). Загалом у 2013 р. експорт товарів з Донбасу майже на 7 млрд дол. США перевищував імпорт. Втрати, заподіяні воєнним втручанням та анексією, оприлюднені Міністерством економічного розвитку і торгівлі України в Дорожній картці стратегічного розвитку торгівлі 2017–2021, в якій, зокрема, зазначено, що частка Криму, Донецької та Луганської областей в загальному обсязі експорту українських товарів знизилася з 26,6% у 2013 р. до 10,4% в 2015 р. У період з 2013 по 2015 рр. експорт з Донецької області зменшився на 70%, а з Луганської – на 93%.

Виходячи з цього, налагодження зовнішньоекономічних відносин, пошук нових економічних партнерів, розвиток експортного потенціалу країни є вкрай важливими для реалізації загальнодержавної установки на

створення незалежної та конкурентоспроможної економіки України.

За останні два роки відбулось багато змін у зовнішній політиці України: підписано низку Міждержавних угод – Угоду про зону вільної торгівлі між Україною та Канадою (11 липня 2016 р.), Угоду про асоціацію між Україною та ЄС (набула чинності у повному обсязі 1 вересня 2017 р.); тривають зв'язки в межах діючих міждержавних угод про вільну торгівлю з країнами СНД, Республікою Грузія та Республікою Македонія, визначаються нові перспективні ринки.

На сьогодні географія торгівельних зв'язків України охоплює багато країн на всіх континентах. Серед великих контрагентів можна зазначити Китай, США, Німеччину, Польщу, Білорусь, Російську Федерацію та багато інших. З моменту підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС частка експортних операцій з країнами СНД поступово знижується, а країни Європейського Союзу стають одними з основних торгівельних партнерів України (рис. 2). Експорт до ЄС наразі становить майже третину загального українського експорту.

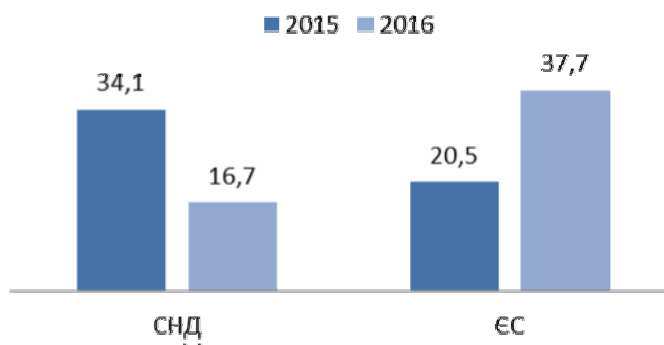


Рис. 2. Частка, % експортних операцій з країнами СНД та ЄС за 2015–2016 рр.
Джерело: побудовано за даними державної служби статистики України [2].

Географія основних європейських партнерів України по експорту в 2016 р. дещо

змінилася. До партнерів зі значними обсягами експорту, серед яких лідером залиша-

ється Польща, приєдналися Італія, Німеччина, Іспанія, Нідерланди, Угорщина та низка інших (рис. 3).

За 11 місяців 2017 р. експорт до країн ЄС збільшився на 41%. До традиційних експортних товарів, таких як чорні метали, зернові

та олійні культури, додалися деякі види продукції агропромислового комплексу, серед яких варто відзначити сучасні органічні товари та мед. Питома вага окремих товарних позицій в обсягах експорту залишилась майже без змін (табл. 1).

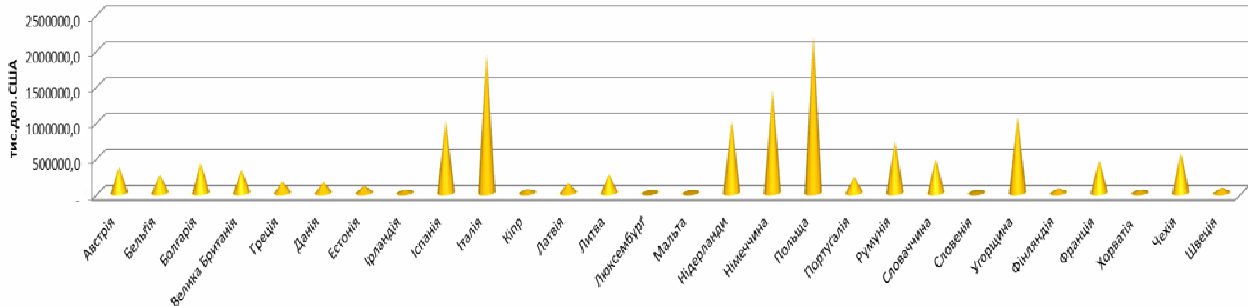


Рис. 3. Експорт України до країн ЄС за 2016 р.
Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України [7].

Таблиця 1

Питома вага окремих товарних позицій в українському експорті

Назва товарної позиції	Питома вага, %	
	2016 р.	з 01.01.2017 р. до 30.11.2017 р.
Зернові культури	16,7	15,06
Насіння і плоди олійних рослин	4,22	4,64
Жири та олії	10,9	10,82
Руди, шлак і попіл	5,38	6,36
Деревина і вироби з деревини	3,11	2,81
Чорні метали	19,93	19,88
Електричні машини, реактори, котли, машини	10,01	10,01

Джерело: побудовано за даними Державної фіскальної служби України [8].

Отже, незважаючи на зростання експорту до ЄС, варто констатувати, що суттєвих змін у його структурі не відбулося. Частково втративши статус експортера продукції важкої промисловості, Україна поступово збільшує в експорті товари агропромислової спеціалізації. Експорт перероблених товарів з більшою часткою доданої вартості має лише невелике збільшення.

Безумовно, Україні доцільно розвивати експортний потенціал щодо готової продукції. Для обґрунтування цього треба згадати одну зі спірних дилем, що аналізуються експертами – заборону на 10 років експорту з України лісу-кругляку. На думку одних фахівців, це призведе до зменшення прямих валютних надходжень до бюджету та заподіє шкоду іміджу держави з боку нових партнерів із ЄС. За аргументами інших, мораторій на експорт економічно вигідний Україні. Основним доказом його ефективності називають збільшення на 40% експорту готової продукції з деревини та зростання інвестиційних надходжень до цієї галузі, створення нових виробництв. Крім цього, контроль за вирубкою лісу значно покращить екологічну

ситуацію в регіоні. Аргументом є й той факт, що коли держава експортує сировину (деревину, металобрухт тощо), фактично вона залишає без робочих місць власне населення, сприяючи економічному розвитку інших країн.

В експорті послуг, які сьогодні становлять близько п'ятої частини загального експорту, основна частка припадає на транспортні послуги, причому в 2016 р. вони продовжили збільшуватися (табл. 2). Основу цих послуг традиційно складає транспортування нафти і газу. Другою за значимістю є частка послуг у сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних послуг, які у 2016 р. теж зростають. До речі, майже половина з них припадає на комп'ютерні послуги, що включають у себе апаратне і програмне забезпечення, послуги з обробки даних. В Україні працюють близько п'ятдесяти великих ІТ-компаній, у яких задіяно понад 40 тис. співробітників. За даними профільного комітету, персонал компаній тільки за перший квартал 2017 р. збільшився на 4,3%, причому більше половини з них заявили про плани збільшити персонал.

Разом з тим, надання інших послуг залишилося майже без змін або ж зменшилися незначно. Це стосується послуг у сфері будівництва, фінансових, пов'язаних з інтелектуальною власністю.

Встановлене підтверджує, що українська економіка залежить від зовнішньоекономічних чинників та внутрішніх політичних процесів. Втрата значної кількості підприємств важкої промисловості та переорієнтація на європейські ринки призвели до перебудови структури економіки, скоро-

чення експортних операцій і зростання імпорتنих. Експорт до країн ЄС значно збільшився, розширено його структуру. Підприємства агропромислового комплексу отримали дозволи на постачання товарів до європейських країн, вийшли на нові ринки збуту, при цьому значно підвищивши якість та конкурентоспроможність продукції. Відкритість української економіки спонукає наші підприємства до розширення географії їх бізнес-партнерів, пошуку нових ринків для експорту товарів.

Таблиця 2

Динаміка експорту за видами послуг

Найменування послуги згідно з КЗЕП	2015 р. (тис. дол. США)	2016 р. (тис. дол. США)	у % до загального обсягу 2016 р.	у % до 2015 р.
Разом	9 736 654,2	9 867 999,7	100,0	101,3
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	1 078 345,1	1 125 705,2	11,4	104,4
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	192 224,7	231 864,6	2,3	120,6
Транспортні послуги	5 263 155,3	5 300 545,6	53,7	100,7
Послуги, пов'язані з подорожами	200 937,0	205 236,3	2,1	102,1
Послуги з будівництва	291 640,9	389 262,9	3,9	133,5
Послуги зі страхування	46 111,1	53 745,7	0,5	116,6
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	190 841,8	83 142,8	0,8	43,6
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	50 963,3	29 374,1	0,3	57,6
Послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги	1585572,6	1644093,0	16,7	103,7
Ділові послуги	816706,9	790618,1	8,0	96,8
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	15819,9	10831,4	0,1	68,5
Державні та Урядові послуги	4335,9	3580,0	0,0	82,6

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України [3].

Для визначення можливих нових ринків, за винятком країн – членів ЄС, було проаналізовано імпорт товарів та частку в ньому українського експорту за даними CIA World Factbook і Державної служби статистики України. Розрахунки, зроблені на основі цих даних (табл. 3), доводять зацікавленість іноземних партнерів саме в українських товарах та відкритість їх ринків для наших експортерів.

Стабільним для України є ринок Ізраїлю. Експорт зернових культур та чорних металів до цієї країни є традиційним та має невеликі

відхилення між роками. Сучасним напрямом є співробітництво в галузі надання послуг.

За останні 3 роки майже втричі збільшився імпорт українських товарів до Тайланду. Тайський ринок є одним з найперспективніших у Південно-Східній Азії для українського експорту. Експорт товарів агропромислового комплексу, зокрема зерна, постійно збільшується, а тайські інвестори демонструють велику зацікавленість щодо інвестування в український агропромисловий сектор економіки.

Частка українського імпорту в загальному обсязі імпорту окремих держав

Рік	Ізраїль			Таїланд			Єгипет			Індія		
	Разом, млрд дол. США	Імпорт з України		Разом, млрд дол. США	Імпорт з України		Разом, млрд дол. США	Імпорт з України		Разом, млрд дол. США	Імпорт з України	
		млрд дол. США	%		млрд дол. США	%		млрд дол. США	%		млрд дол. США	%
2008	64,3	0,462847	0,72	157,3	0,270185	0,17	56,6	0,547541	0,97	305,5	1,005633	0,33
2009	46,0	0,393397	0,86	118	0,269151	0,23	45,6	1,434371	3,15	274,3	1,152454	0,42
2010	58,0	0,467495	0,81	161,3	0,43261	0,27	51,5	1,316511	2,56	357,7	1,426126	0,40
2011	72,00	0,510045	0,71	202,1	0,312823	0,15	55,1	2,179951	3,96	490	2,265334	0,46
2012	71,7	0,796368	1,11	217,8	0,237895	0,11	60,3	1,777181	2,95	503,5	2,290932	0,46
2013	71,3	0,701825	0,98	219	0,25196	0,12	55,5	2,726678	4,91	482,3	1,974747	0,41
2014	71,2	0,593289	0,83	200,2	0,141	0,07	70,5	2,682907	3,81	472,8	1,827606	0,39
2015	59,5	0,597395	1,00	177,5	0,334917	0,19	57,2	2,402539	4,20	409,2	1,447259	0,35
2016	57,9	0,488558	0,84	171,3	0,414695	0,24	50,1	1,83253	3,66	402,4	1,903044	0,47

Джерело: складено та розраховано на основі [8; 10].

Позитивну динаміку показує і постійне зростання частки українських товарів у загальному імпорті Єгипту. Так, основними групами товарної номенклатури, що експортувались з України, є чорні метали, зернові культури, насіння олійних рослин, жири та олії, тютюн, м'ясо та субпродукти.

Цікавим для розвитку можна назвати й ринок Індії. На сьогодні він є ще не досить великим, порівняно з іншими країнами, але має позитивну тенденцію. Ринок Індії відкритий для українських виробників хімічної промисловості, добрив, чорних металів, залізничного та медичного обладнання, продукції паперової промисловості тощо.

Крім зазначених, проаналізовано й інші потенційні ринки, що дало змогу зробити певні висновки.

США, що має одну з найсильніших економік світу, як політичний партнер України протягом останніх років, суттєво збільшили у 2017 р. товарообіг з нашою країною порівняно з попередніми роками. При цьому в експортних поставках до США домінували сільськогосподарська продукція, чорні метали та вироби з них, устаткування.

Китай, що має також одну з найбільших економік світу, яку експерти називають "недоторгованим ринком", наразі не в змозі самостійно задовольняти попит на продовольство, тому його Уряд відкриває внутрішній ринок для імпортованих товарів, що є дуже привабливим для українських виробників. Це дає можливість структурно переорієнтувати існуючий сьогодні експорт сировини на експорт готової продукції, але для цього підприємствам необхідна всебічна підтримка з боку держави.

Туреччина, яка протягом багатьох років є одним з найважливіших торговельних партнерів України, експортувала в 2016 р. чорні метали, добрива, насіння і плоди олійних рос-

лин. Однак потенціал товарообігу значно більший – 10 млрд дол. США, ведуться переговори про доступ української продукції на турецькі ринки, а саме про експорт м'яса, молочної продукції, яєць, зернових, борошна та крупи, м'ясних та томатних консервів, кондитерських виробів, соків, морозива, вина тощо.

До країн, співпраця з якими допоможе досягти максимального результату щодо розвитку експортного потенціалу держави, можна зарахувати Канаду, Японію, Грузію та Молдову, ОАЕ та ін.

Безумовно, для визначення конкретного партнера кожному експортеру необхідно враховувати і географічне положення, і логістичні шляхи, і фінансове, і нетарифне регулювання та ін. Але, на нашу думку, для того, щоб стати економічно незалежною, замкнутою країною, мати можливість розвивати не тільки підприємства агропромислового комплексу, а й інші галузі, країні необхідно виходити за межі торгівлі з країнами Євросоюзу. Державі потрібно всебічно підтримувати прагнення українських експортерів щодо налагодження зв'язків з партнерами з інших країн світу, в тому числі й з країнами, що розвиваються.

IV. Висновки

Протягом 2015–2016 рр. географічна та структурна складові зовнішньої торгівлі України зазнали низки змін. Але значний експортний потенціал, зосереджений у видобувних, переробних, аграрних та інших галузях, може компенсувати негативні наслідки в економіці. Загалом у 2017 р. політика Уряду щодо експорту була позитивною: Кабінетом Міністрів України була представлена Експортна стратегія України у 2017–2021 рр., при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України був створений Департамент розвитку експорту, одним з основних завдань якого є розробка та імплементація Національ-

ної експортної стратегії. Головною суттю цих програм є сприяння розвитку нових галузей економіки, підвищенню конкурентоспроможності, подоланню перешкод під час освоєння нових ринків, наданню консультативних послуг для розвитку експорту.

Експорт товарів і послуг, що за останні роки значно менший від імпорту, отримав тенденцію щодо зростання (на 18,5% за 9 місяців 2017 р.), при цьому в усіх галузях промисловості. Уряд підтримує цю тенденцію й надалі – в 2018 р. заплановано збільшення експорту до 55,7 млрд дол. США. Таке зростання можливе за рахунок розширення існуючих і виходу на нові ринки. Як показали дослідження, такими є ринки Ізраїлю, Таїланду, Єгипту, Індії, Китаю, Туреччини, Канади, Японії, Грузії, Молдови, ОАЕ та багатьох інших.

Список використаної літератури

1. Алімова О. О. Експортний потенціал України: проблеми та перспективи реалізації. *Наукові праці Чорноморського державного університету ім. П. Могили*. 2009. Т. 64. Вип. 51. С. 53–59.
2. Експорт-імпорт регіонів України у торгівлі товарами з країнами СНД та ЄС : статистич. зб. Київ, 2016. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Зовнішня торгівля України товарами та послугами : статистич. зб. Київ, 2016. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Кутідзе Л. С. Експортний потенціал регіону: сутність, діагностика, механізми реалізації : монографія. Запоріжжя, 2011. 318 с.
5. Мазаракі А. А., Юхименко В. В., Гребельник О. П. Управління експортним потенціалом України : монографія. Київ, 2007. 210 с.
6. Мельник Т. М., Вишинська Т. Л. Іллегалізація сфери зовнішньої торгівлі товарами в Україні. *Економічний часопис-XXI* : зб. наук. пр. 2014. № 7–8 (1). С. 44–47.
7. Обсяги експорту-імпорту товарів за регіонами України : статистич. зб. Київ, 2016. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України URL: <http://sfs.gov.ua>.
9. Branch A. E. *Element of Export Marketing and Management*. 2 ed. London, 1990. 316 p.
10. Central Intelligence Agency. URL: <http://www.cia.gov/index.html>.
11. Lucas R. E. On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*. 1988. № 22. P. 3–42.
12. Porter M. E. *Competitive Advantage of Nations*. New York, 1998. 875 p.

Стаття надійшла до редакції 08.12.2017.

Положенцева К. В. Украинский экспорт: структурные изменения и географические возможности

В статье исследовано современное состояние экспортного потенциала Украины. Проведен анализ объемов экспортно-импортных операций за последние годы. Проанализирована структура и география внешней торговли товарами и услугами. Выявлено основных партнеров Украины по экспорту на основе анализа поставок украинских товаров в некоторые страны мира в период с 2008 по 2016 гг. Определены изменения в ориентации на внешние рынки. Предложено развитие экспорта товаров и услуг на новых потенциально привлекательных рынках.

Ключевые слова: *внешняя торговля, экспортный потенциал, экспорт, структурные изменения, товарные группы, география рынков.*

Polozhentseva K. Ukrainian Export: Structural Changes and Geographical Opportunities

Scientific research is devoted to the study of export potential of Ukraine – one of the most important areas of foreign trade in goods and services. In recent years, the transformational processes in the foreign trade of Ukraine are not in favor of the export component. In domestic policy, reforms are continuing aimed at creating an attractive investment climate for attracting external and internal investment, developing its own production, in particular, industrial, and activating entrepreneurship. Settlement of foreign economic relations, search for new economic partners, development of export potential of the country are extremely important for the implementation of the nationwide installation for the creation of an independent and competitive economy of Ukraine. Exports to the EU countries have increased significantly, and its structure has been expanded.

The analysis of volumes of export-import operations in recent years has been carried out. The analysis of the state of Ukrainian exports and certain changes in structure and geography are analyzed. It was found that the export of goods and services, which in recent years has considerably less imports, has tended to increase, while in all branches of industry.

The article analyzes the state of Ukrainian exports and certain changes in structure and geography, which have been influenced by external factors and internal reforms. The analysis showed that Ukraine gradually increases exports of agricultural products. It is established that the Ukrainian economy has a close dependence on external economic factors and internal political processes. Loss of a

large number of heavy industry enterprises and a reorientation to European markets have led to restructuring of the economy structure, reduction of export operations and growth of imports.

The main export partners of Ukraine on the basis of analysis of deliveries of Ukrainian goods to some countries of the world in the period from 2008 to 2016 are revealed. Changes in orientation towards foreign markets are determined.

Proposed ways to increase the efficiency of exports of goods and services through new potentially attractive markets for the export of Ukrainian goods. In order to identify possible new markets, with the exception of EU member states, imports from the country and its share of Ukrainian exports were analyzed, according to the CIA World Factbook and the State Statistics Service of Ukraine Research has shown that such markets are Israel, Thailand, Egypt, India, China, Turkey, Canada, Japan, Georgia, Moldova, OAU and many others.

Key words: *foreign trade, export potential, export, structural changes, commodity groups, geography of markets.*

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 005.591.452:621(477)

А. В. Линенко

кандидат економічних наук, доцент
Запорізький національний університет

УКРАЇНСЬКА ПРАКТИКА ОБ'ЄДНАННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В АСОЦІАЦІЇ

У статті на основі аналізу чинного законодавства та сучасної практики інтеграції бізнесу визначено сутність асоціації як форми договірної об'єднання підприємств. Досліджено особливості функціонування асоціацій в Україні та їх взаємодію зі своїми членами. Порівняння варіантів діяльності машинобудівного підприємства як окремого суб'єкта господарювання без участі в об'єднаннях підприємств і за умови його членства в асоціації дало можливість охарактеризувати основні переваги й вигоди від членства в асоціації машинобудівних підприємств, а також виявити недоліки чи загрози для учасників, які зумовлюються таким членством. Проведено аналіз динаміки кількості асоціацій в економіці України. Досліджено позитивні практичні приклади участі українських підприємств машинобудування в асоціаціях із метою посилення їх конкурентних переваг і забезпечення ефекту синергії без втрати економічної самостійності.

Ключові слова: господарська асоціація, договірне об'єднання, інтеграція бізнесу, машинобудівні підприємства, об'єднання підприємств.

I. Вступ

Зарубіжний досвід та українська практика доводять, що за рахунок участі підприємств у різного типу об'єднаннях можна досягти кращих економічних результатів і забезпечити умови для сталого розвитку бізнесу в стратегічній перспективі. Проте, наприклад, злиття з холдинговою компанією чи об'єднання зі створенням корпорацій або концернів меншою чи більшою мірою позбавляє учасників економічної самостійності. Це обмежує багатьох суб'єктів бізнесу. Втім, прагнення підвищити свої конкурентні переваги й отримати інші вигоди, зумовлені ефектом синергії, спонукає підприємства до створення об'єднань, які б не обмежували їх юридичної самостійності та економічної свободи. Таким варіантом інтеграції є асоціація підприємств як найпростіша форма об'єднання.

Проблемні питання діяльності об'єднань підприємств в Україні та за кордоном у формі господарської асоціації дослідили у своїх наукових працях Д. А. Антонюк [1], Ю. Г. Бондаренко [2], А. А. Митник [7], Н. П. Сисоліна [10], Ю. В. Федотова [11] та ін. Проте таких наукових розвідок, які відображають сучасний стан розвитку українських асоціацій як перспективної форми об'єднання підприємств, на жаль, небагато. До того ж, потре-

бують конкретизації переваги й вигоди машинобудівних підприємств України від членства в асоціаціях, а також їх порівняння з потенційними втратами чи загрозами, пов'язаними з їх участю в такого типу об'єднаннях.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення переваг і загроз участі машинобудівних підприємств України в асоціаціях, а також узагальнення української практики членства підприємств машинобудування в господарських асоціаціях для обґрунтування доцільності утворення такого типу об'єднань і визначення перспектив їх розвитку.

III. Результати

Відповідно до Господарського кодексу України, асоціація – це договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. У статуті асоціації повинно бути зазначено, що вона є господарською асоціацією. Асоціація не має права втручатися в господарську діяльність підприємств – учасників асоціації. За рішенням учасників асо-

ціяція може бути уповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями [4].

Досліджуючи роль бізнес-асоціацій в системі інфраструктурного забезпечення малого та середнього підприємництва в Україні, Д. А. Антонюк і Н. Х. Єнгоян наводять таке визначення цієї форми об'єднання суб'єктів господарювання: це специфічна інтегрована, структурно та функціонально організована система, що є незалежною від державних, владних або будь-яких інших структур, діє в правовому полі, захищає інтереси і задовольняє відомі потреби своїх членів, які входять до асоціації на підставі добровільності та рівноправності, а її діяльність підпорядковується задекларованій місії, відповідає єдиній меті та фінансується за рахунок членських внесків і коштів, отриманих від комерційної діяльності, що не суперечить її місії [1, с. 64]. З цим формулюванням можна цілком погодитись, оскільки в ньому відображено специфіку інтеграції в асоціації для взаємної підтримки учасників.

Серед основних переваг інтеграції бізнесу в сучасних умовах розвитку економіки Ю. Г. Бондаренко та Т. В. Кулініч зазначають такі: розширення сфери діяльності підприємств; збільшення основи капіталовкладень та їх раціональне використання; кращі інноваційні можливості; розширення ринку й ринкового потенціалу; зменшення конкуренції; придбання цінних промислових ноу-хау, патентів, торгової марки, підвищення репутації; інші непрямі ефекти [2, с. 230].

Щоправда, можливі й певні загрози. Так, до недоліків участі в асоціації можна віднести те, що вона не має права самостійно, тобто від власного імені здійснювати підприємницьку діяльність, а також обов'язковість вступних внесків [10]. Крім того, статутом господарської асоціації можуть бути передбачені певні умови членства, що потенційно обмежуватимуть учасників.

Однак потенційні вигоди нівелюють ці "незручності". У цьому аспекті слушною є думка Ю. В. Федотової про наявність цілої низки переваг у такої форми об'єднання підприємств, як асоціація. На її думку, це: збереження учасниками асоціації господарської самостійності; безкоштовне використання послуг асоціації її членами; коопера-

ція та координація виробничої діяльності; узгодження дій щодо визначення цін, освоєння ринків збуту, захисту інтересів; створення асоціації суто на добровільних засадах; можливість участі в асоціації підприємств усіх форм власності, які укладають між собою багатосторонній договір, де визначають усі необхідні умови діяльності об'єднання; захист інтересів її членів у відносинах із державними та недержавними організаціями; додаткова розробка економічних та юридичних прогнозів; узагальнення та поширення передового досвіду підприємств – членів асоціації; збір, обробка та надання різноманітної корисної інформації для членів асоціації; поширення і підтримка науково-технічного співробітництва; централізація однієї або декількох виробничо-господарських та управлінських функцій; юридична основа створення асоціації – волевиявлення сторін договору; здійснення спільних підприємницьких проектів; можливість так званої "м'якої" форми централізації [11, с. 417].

Поділяючи позицію А. А. Митник про необхідність підвищення ролі бізнес-асоціацій у механізмах взаємодії влади і бізнесу [7], варто окремо наголосити, що господарські асоціації можуть сьогодні реалізувати на практиці принцип державно-приватного партнерства шляхом посилення взаємодії різних органів влади та суб'єктів бізнесу – членів асоціацій, у тому числі українських підприємств машинобудування – учасників галузевих і міжгалузевих господарських асоціацій.

Станом на 1 грудня 2017 р. в Україні функціонувало 2 375 асоціацій, які об'єднували підприємства та підприємців або за галузевою ознакою, або ж за іншими спільними інтересами. Щодо кількості асоціацій саме машинобудівних підприємств, то однозначної відповіді немає, по-перше, через відсутність такої інформації в офіційно оприлюдненому вигляді, наприклад на веб-сайті Державної служби статистики України [6]. По-друге, підприємства машинобудування не лише можуть, але й часто є учасниками асоціацій, які об'єднують суб'єктів бізнесу з різних галузей економіки.

У табл. 1 проаналізована динаміка загальної кількості асоціацій в економіці України за період з 2013 по 2017 рр. (за даними станом на 1 грудня відповідного року).

Таблиця 1

Аналіз динаміки загальної кількості об'єднань підприємств у формі господарської асоціації в Україні з 2013 по 2017 рр.

Показники	Станом на 1 грудня				
	2013 р.	2014 р.*	2015 р.*	2016 р.*	2017 р.*
Загальна кількість асоціацій	3 240	3 111	2 255	2 329	2 375
Темп зростання до базисного 2013 р., %	100,00	96,02	69,60	71,88	73,30
Ланцюговий темп зростання (до попереднього року), %	–	96,02	72,48	103,28	101,98

*без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя

Інтерпретуючи результати аналізу динаміки господарських асоціацій за офіційними даними Державної служби статистики України, треба зважати на те, що за період з 2014 по 2017 рр. інформація оприлюднюється без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

Так, у 2014 р. спостерігається незначне скорочення загального числа асоціацій, оскільки анексія Криму та військова агресія

Російської Федерації на сході України мали не негайний негативний прояв у вигляді скорочення кількості суб'єктів господарювання та їх об'єднань, а дещо пролонгований у часі, що й позначилося на даних 2015 р. Втім, оскільки українські підприємства мають низку переваг унаслідок участі в асоціаціях, це позитивно вплинуло на поступове збільшення їх кількості, починаючи з 2016 р. Наочно ці тенденції простежуються на рис. 1.

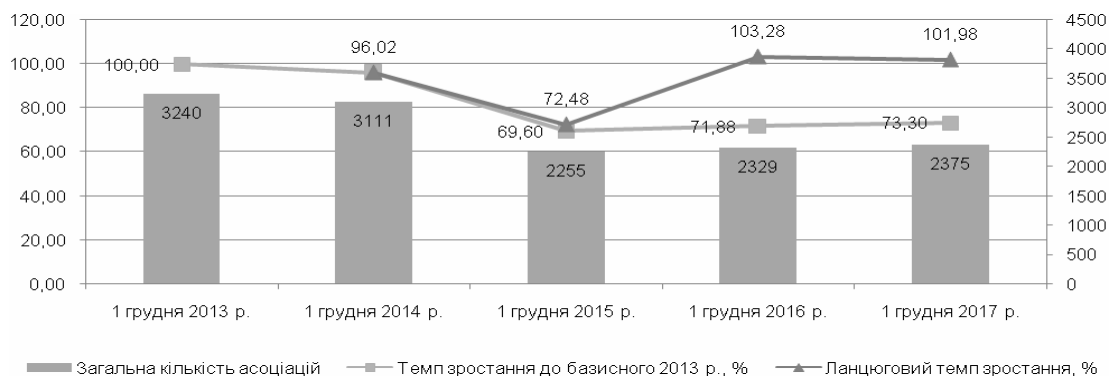


Рис. 1. Тенденції зміни кількості господарських асоціацій в Україні

Варто також зазначити, що сьогодні під виглядом асоціації можуть діяти різного роду громадські утворення, що інколи мають із законодавчо визначеною асоціацією як формою об'єднання підприємств лише подібну назву. Так, наприклад, Асоціація машинобудівної і вітроенергетичної промисловості є громадським об'єднанням, а заснована поточного року Українська асоціація підприємств машинобудування та інжинірингу – громадською спілкою [3]. Такі формування хоч і не є за організаційною формою асоціацією, але, беззаперечно, вони можуть сприяти розвитку бізнесу.

Серед найбільш потужних асоціацій машинобудівних підприємств України можна назвати такі: Асоціація «Ліга машинобудівників та роботодавців України «Укрмашбуд» [9], Асоціація автовиробників України «Укравтопром» [8], Асоціація підприємств – виробників техніки та обладнання для агропромислового комплексу «Укragромаш», Асоціація виробників спеціальної техніки України «Укрспецтехпром», Асоціація суднобудівників України «Укрсудпром» та ін. [5]. Діяльність цих об'єднань підприємств машинобудівної галузі спрямована не лише на підтримку українського виробника шляхом отримання ефекту синергії від взаємовигідної співпраці, але й на розвиток зовнішньоекономічних відносин українських підприємств машинобудування із зарубіжними партнерами та забезпечення можливостей охоплення міжнародного ринку.

IV. Висновки

Порівняння вигод і загроз від членства підприємств машинобудування в господарських асоціаціях свідчить про доцільність їх

участі в асоціаціях як галузевих, так і міжгалузевих. Особливо зважаючи на важливу роль цих асоціацій у практичній реалізації принципу державно-приватного партнерства шляхом посилення взаємодії органів влади з бізнесом.

Такий висновок підтверджується непоодинокими позитивними практичними прикладами участі українських підприємств машинобудування в асоціаціях із метою посилення їх конкурентних переваг, а також результатами проведеного аналізу динаміки кількості асоціацій в економіці України, яка протягом останніх років зростає всупереч досить складним економічним умовам.

Отже, українські машинобудівні підприємства мають можливість дещо мінімізувати вплив кризових явищ, які притаманні сучасному етапу розвитку економіки України, за рахунок ефекту синергії від участі в господарських асоціаціях зі збереженням їх економічної самостійності.

Перспективами подальшого дослідження є визначення економічного ефекту від участі машинобудівних підприємств у господарських асоціаціях, а також інших сучасних формах об'єднання бізнесу.

Список використаної літератури

1. Антонюк Д. А., Єнгоян Н. Х. Бізнес-асоціації в системі інфраструктурного забезпечення малого та середнього підприємництва в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2013. № 4 (1). С. 64–71.
2. Бондаренко Ю. Г., Кулініч Т. В. Об'єднання підприємств як механізм підвищення ефе-

- ктивності інвестиційної діяльності в регіоні. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2015. № 819. С. 227–240.
3. В Україні створено асоціацію вітчизняних машинобудівників. URL: <http://traktorist.ua/news/734-v-ukrayini-stvoreno-asotsiatsiyu-vitchiznyanih-mashinobudivnikiv>.
 4. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV: текст зі змін. станом на 16.11.2017. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
 5. Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань Міністерства юстиції України. URL: <http://usr.minjust.gov.ua/ua/freesearch>.
 6. Кількість юридичних осіб за організаційними формами. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 7. Митник А. А. Підвищення ролі бізнес-асоціацій у механізмах взаємодії влади і бізнесу на регіональному рівні. *Актуальні проблеми державного управління*. 2017. № 1 (51). С. 82–88.
 8. Сайт Асоціації "Укравтопром". URL: <http://ukrautoprom.com.ua/uk>.
 9. Сайт Асоціації "УКРМАШБУД". URL: <http://www.ukrmashbud.org.ua/index.php/uk>.
 10. Сисоліна Н. П., Савеленко Г. В., Василенко Л. П. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств : навч. посібник. Кіровоград, 2015. 280 с.
 11. Федотова Ю. В. Інтегративні структури: етимологія, види і роль у забезпеченні економічного розвитку регіону. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 15. С. 414–419.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2017.

Линенко А. В. Украинская практика объединения машиностроительных предприятий в ассоциации

В статье на основе анализа действующего законодательства и современной практики интеграции бизнеса определена сущность ассоциации как формы договорного объединения предприятий. Исследованы особенности функционирования ассоциаций в Украине и их взаимодействия со своими членами. Сравнение вариантов деятельности машиностроительного предприятия как отдельного субъекта хозяйствования без участия в объединениях предприятий и при условии его членства в ассоциации позволило охарактеризовать основные преимущества и выгоды от членства в ассоциации машиностроительных предприятий, а также выявить недостатки или угрозы для участников, обусловленные таким членством. Проведен анализ динамики количества ассоциаций в экономике Украины. Кроме того, исследованы положительные практические примеры участия украинских предприятий машиностроения в ассоциациях с целью усиления их конкурентных преимуществ и обеспечения эффекта синергии без потери экономической самостоятельности.

Ключевые слова: хозяйственная ассоциация, договорное объединение, интеграция бизнеса, машиностроительные предприятия, объединения предприятий.

Lynenko A. Ukrainian Practice of Association of Machine-Building Enterprises

In the article, based on the analysis of current legislation and modern business integration practices, the essence of the association is defined as the form of a contractual association of enterprises. Thus, the association is a contractual enterprise created for the purpose of continuous coordination of the economic activity of the united enterprises by centralizing one or several production and management functions, the development of specialization and cooperation of production, the organization of joint productions on the basis of the association of participants of financial and material resources to meet mainly the economic needs of the association members. The peculiarities of the functioning of associations in Ukraine and their interaction with their members have been explored. Comparison of the variants of the activity of the machine-building enterprise as a separate entity without participation in the associations of the enterprises and provided its membership in the association gave an opportunity to characterize the main advantages and benefits of membership in the association of machine-building enterprises, as well as to identify the disadvantages or threats to the participants, which are determined such membership. The comparison of these benefits and threats gives grounds for the conclusion about expediency to participate in machine-building enterprises of Ukraine in associations both sectoral and intersectoral. Particular emphasis is placed on the important role of economic associations in the practical implementation of the principle of public-private partnership by strengthening the interaction of power and business. An analysis of the dynamics of the number of associations in the Ukrainian economy has been carried out. In addition, positive practical examples of the participation of domestic machine-building enterprises in associations have been investigated in order to increase their competitive advantages and ensure the synergy effect without losing economic independence.

Key words: economic association, contractual association, business integration, machine-building enterprises, enterprise associations.

УДК 338.48

Т. В. Шелеметьєвакандидат економічних наук, доцент
Запорізький національний технічний університет**ПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗНАЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ**

У статті проаналізовано основні показники економічного значення розвитку туризму в Україні. Досліджено частку прямих надходжень від туристичної сфери до ВВП України. Розглянуто характеристику впливу туризму на загальну зайнятість населення країни. Проаналізовано динаміку створення робочих місць і підвищення зайнятості населення як безпосередньо в туристичній галузі, так і у сфері надання супутніх послуг. Розглянуто прогностичні оцінки Світової ради з туризму і подорожей щодо кількості зайнятого в туризмі населення України до 2027 р. Зазначено специфіку системи оподаткування туристичного бізнесу в Україні. Досліджено динаміку експорту-імпорту туристичних послуг України.

Ключові слова: туризм, прями надходження, показники, зайнятість населення, потенціал, вплив, значення, оподаткування.

I. Вступ

Разом зі зростаючим значенням туризму перед нами постає проблема в оцінюванні рівня його розвитку та визначенні ступеня впливу на економіку загалом. Тому для успішного управління розвитком туризму пріоритетного значення набуває розгляд концептуальних основ його оцінювання з метою подальшого використання з точки зору системного механізму.

Вагомий внесок у теоретичні та практичні аспекти, дослідження питань оцінювання, виявлення тенденцій та перспектив розвитку туризму в Україні зроблено українськими науковцями та дослідниками, такими як: В. Герасименко, Г. Горіна, С. Грабовенська, О. Градінарова, В. Квартальнов, О. Любіцева, М. Мальська, Г. Скляр, Т. Ткаченко, О. Трохимець та ін. Разом з тим, недостатньо дослідженим залишається питання позитивного впливу туристичної діяльності на соціально-економічний розвиток держави загалом.

II. Постановка завдання

Метою статті є аналіз основних показників економічного значення розвитку туризму в Україні.

III. Результати

Туризм та рекреація на основі інтегрованого використання потенціалу країни і факторів виробництва різних галузей сприяє розвитку економіки території. Тому ця галузь економіки потребує точної оцінки з погляду соціально-економічного значення, прогнозування та планування. Становлення і розвиток туризму та рекреації як галузі характеризується системою певних економіч-

них показників, які відображають кількісний обсяг реалізації туристичних послуг та економічні показники виробничо-обслуговувальної діяльності суб'єктів господарювання.

До основних показників економічного значення розвитку туризму, що використовують в Україні, належать такі: обсяг туристського споживання, зайнятість у сфері туризму, сума податків, що надходить до бюджету від туристичної діяльності. На відміну від української, міжнародна система включає такі показники: валовий внутрішній продукт, створений туристичною галуззю, експорт туристичних послуг, імпорт туристичних послуг, пряма зайнятість у сфері туризму [12, с. 158].

Україна є державою, яка характеризується високим туристично-рекреаційним потенціалом. Разом з тим, він розкритий не повністю, про що свідчить частка прямих надходжень від туристичної сфери до ВВП України за останні десять років (рис. 1).

У 2016 р. прямий внесок від туристичної діяльності до ВВП України склав 34,8 млрд грн (1,5% ВВП). Очікується, що частка прямих надходжень від туризму до ВВП України у 2027 р. зросте на 2,8% (до 47,9 млрд грн), що складе 1,7% ВВП [14]. Це, насамперед, відображає економічну активність готельної галузі, туристичних агентів, авіакомпаній та інших пасажирських перевезень. Але це також включає діяльність ресторанів та індустрії відпочинку, які безпосередньо підтримують туристів.

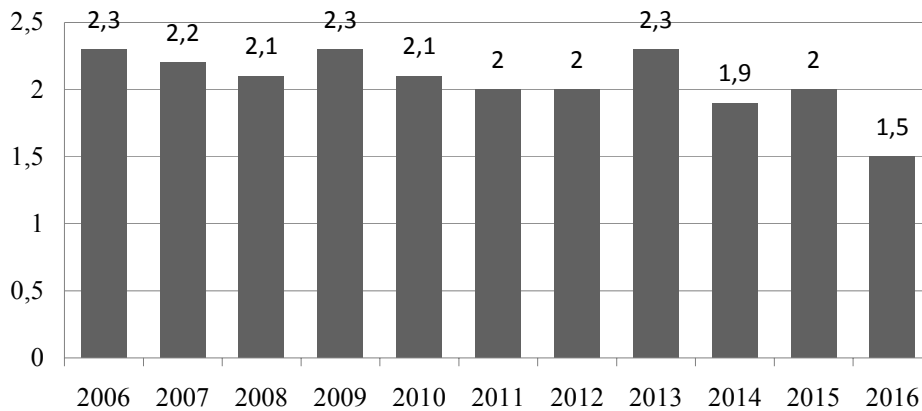


Рис. 1. Частка прямих надходжень від туризму до ВВП України, %

Джерело: складено автором за даними [11; 14].

Прямий внесок туристичної галузі у ВВП відображає «внутрішні» витрати на подорожі та туризм (загальна сума витрат на туризм у межах конкретної країни резидентами і нерезидентами), а також витрати уряду на туристичну галузь, безпосередньо пов'язані з відвідувачами, що приїжджають з культурними або рекреаційними цілями. Цей метод узгоджується з визначенням частки туризму в ВВП, зазначеним у Методичних вказівках про розрахунки (Рекомендована методологічна основа TSA: RMF 2008) [15].

Туризм припинив бути підгалуззю економіки, та перетворився на сферу діяльності, в межах якої суб'єкти близько 50 галузей економіки реалізують товари та послуги, спрямовані на задоволення потреб мільйонів індивідуальних та організованих туристів і мандрівників, створюють додаткові робочі місця, підвищуючи тим самим зайнятість населення та сприяючи скороченню безро-

біття в державі. У сучасній світовій економіці на туристичну галузь припадає одне робоче місце з 11 робочих місць у світі, що доводить стійкість галузі під час світового економічного спаду, перетворює її на ключовий фактор конкурентоспроможної, високоефективної диверсифікованої економіки [2, с. 133].

За оцінками Світової ради з туризму і подорожей (World Travel and Tourism Council, WTTC) [15], в Україні за рахунок туристичної галузі у 2016 р. було створено 247 тис. нових робочих місць, що складає 1,3% від загальної зайнятості населення (рис. 2).

Разом з тим, враховуючи вплив туризму на зайнятість у супутніх галузях економіки України, загальна кількість робочих місць, створених у 2016 р. завдяки туризму (як прямо, так і опосередковано), оцінюється у 923 тис. осіб, що складає 5% від загальної кількості зайнятого населення.

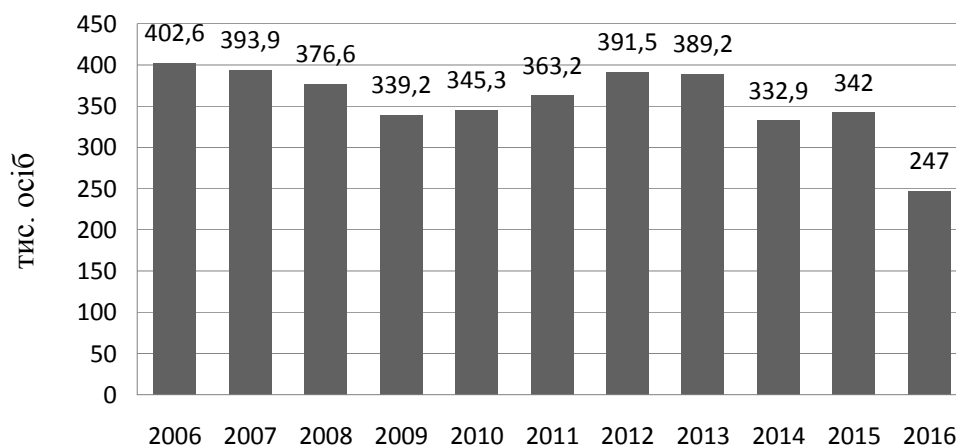


Рис. 2. Динаміка кількості зайнятих у туристичній галузі в Україні, 2006–2016 рр., тис. осіб

Джерело: складено автором за даними [10; 13].

Різне зниження ділової і туристичної активності, зменшення доходів населення, погіршення соціально-економічного становища, нестабільна політична ситуація у країні при-

звели до зниження привабливості держави для іноземних туристів і як наслідок – до стрімкого падіння частки зайнятого населення в туристичній галузі. Так, кількість безпосеред-

ньо зайнятих в туристичній галузі в Україні у 2016 р. знизилась на 95 тис. осіб (38%).

Економічна криза в 2013–2016 рр., анексія Криму та військові дії на сході країни, відсутність ефективного соціального діалогу та цілеспрямованої державної політики зайнятості призвели до загострення негативних явищ у соціально-економічній сфері. Низька купівельна спроможність та падіння рівня життя працездатного населення генерують зростання міграційного відпливу. За різними оцінками обсяг міграції сягає 2–6 млн осіб, тобто майже кожен четвертий українець є трудовим мігрантом [8].

Але WTTC та світова туристична організація (World Tourism Organization, UNWTO) [14] прогнозують збільшення кількості зайнятого населення в туристичній галузі України. За прогнозними оцінками WTTC та UNWTO, до 2027 р. безпосередня кількість зайнятих у туристичній галузі в Україні зростає на 3,2% та становитиме 1 092 тис. осіб – 5,7% від загальної кількості зайнятого населення.

Розвиток туризму має привести не тільки до перерозподілу капіталу і робочої сили з однієї галузі в іншу, а ще й до отримання додаткових коштів з інших країн, туристи з яких охоче б відвідали Україну. Коли туристичні підприємства почнуть працювати з іноземними туристами, кількість охочих працевлаштуватися в цій сфері стрімко зростатиме, від претендентів стануть очікувати більш високої кваліфікації та професійної підготовки (знання кількох іноземних мов, володіння діловими навичками та ін.), головною конкурентною перевагою стане продуктивність праці потенційних працівників [4, с. 49].

Стосовно суми податків, що надходять до бюджету від туристичної діяльності, в Україні вони мають певні особливості. Це

зумовлено особливим характером операцій з надання туристичних послуг, які передбачають широке використання посередницьких схем, та наявністю спеціальних норм у Законі про податок на додану вартість і Законі про прибуток.

На сьогодні в Україні існує два основних види оподаткування туристичної діяльності: загальна система оподаткування, обліку та звітності (передбачена законодавством України); спрощена система оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва [5].

З точки зору оподаткування, найбільшу складність становить облік податку на додану вартість і податку на прибуток за операціями з надання туристичних послуг. Специфіка системи оподаткування туристичного бізнесу в Україні полягає в тому, що податки впливають на виробничу діяльність підприємств, на їх прибутковість, платоспроможність, фінансову стійкість, конкурентоспроможність продукції. Рівень цього впливу залежить від системи оподаткування – самого складу податків, методів їх стягнення, стабільності та досконалості податкової системи. Вплив окремих податків на доходи бюджету і діяльність підприємств залежить, насамперед, від бази оподаткування: чим ширша база цього податку, тим суттєвішою може бути сила його впливу.

Як було раніше зазначено, за міжнародною системою до показників економічного значення розвитку туризму належать також експорт та імпорт туристичних послуг. За 2008–2016 рр. експорт послуг, пов'язаних з подорожами, зменшився на 41% (291 939 тис. дол. США), а імпорт послуг збільшився на 42% (177 212 тис. дол. США) відповідно (рис. 3).

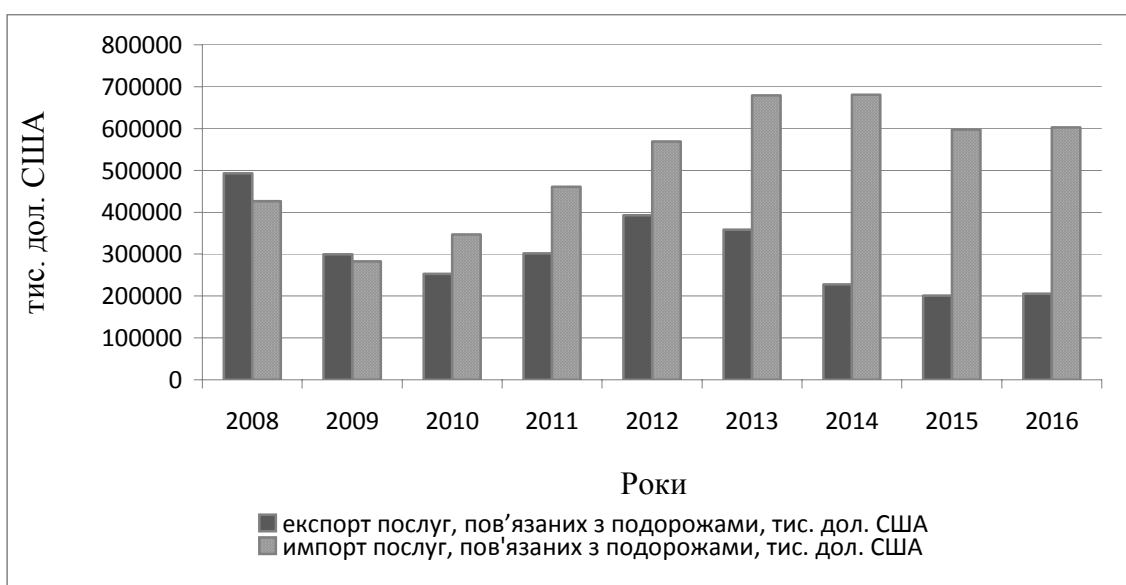


Рис. 3. Динаміка експорту-імпорту туристичних послуг України за 2008–2016 рр.

Джерело: складено автором за даними [1; 6].

Світова економічна криза та зниження попиту на туристичні послуги призвели до різкого зниження обсягів як експорту, так і імпорту послуг, пов'язаних з подорожами в 2009 р. на 33,69% та 39,49% відповідно [3]. Особливістю зовнішньої торгівлі послугами, пов'язаними з подорожами, протягом 2008–2016 рр. було домінування імпорту послуг над експортом. Однак зростання попиту на закордонний туристичний продукт та обсягів виїзного туризму в 2013 р. призвели до різкого збільшення імпорту (22,17%) та зменшення експорту (5,81%) послуг, пов'язаних з подорожами, що стало причиною від'ємного сальдо платіжного балансу за статтею "Подорожі".

За даними Світового економічного форуму, у сфері подорожей і туризму в 2017 р. Україна серед 133 країн світу посідає лише 88 місце (за індексом конкурентоспроможності сектора подорожей і туризму) [14]. Тому саме ця сфера залишає великі можливості для пошуків та більш активної діяльності.

IV. Висновки

Туристика галузь відіграє значну роль у формуванні ВВП і забезпеченні зайнятості населення. Динаміка кількості зайнятого в туристичній сфері населення України характеризується нестабільним розвитком. Основною причиною цього є її чутливість до коливань зовнішнього середовища (соціально-економічний розвиток держави, зміна платоспроможності населення, стан політичної стабільності тощо). Незважаючи на значний ресурсний та рекреаційний потенціал України, частка сфери туризму у формуванні робочих місць залишається невисокою.

Туристика галузь може стати важливим чинником економічного зростання як окремих регіонів, так і всієї України, оскільки зумовлює підвищення попиту на продукцію національної промисловості, розширення співпраці в будівельній сфері, розвиток торгівлі, транспортної інфраструктури, сільськогосподарства, що загалом забезпечує зайнятість і підвищує доходи населення.

Список використаної літератури

1. Динаміка структури експорту-імпорту послуг. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Горіна Г. О. Роль туристичної галузі у підвищенні зайнятості населення в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*: електронне наукове видання. Миколаїв, 2015. № 4. 133–135 с.

3. Горіна Г. О. Соціально-економічне значення туристичної галузі в економіці держави. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. № 4. С. 104–109.
4. Градінарова О. О. Аналіз впливу туристичної галузі України на зайнятість населення. *Економічний аналіз*: зб. наук. пр. Тернопільського нац. екон. ун-ту. 2012. Вип. 11. Ч. 4. С. 46–50.
5. Гуріна Є. С. Специфіка системи оподаткування туристичного бізнесу в Україні. *Молодий вчений*. 2016. № 12 (39). С. 734–738.
6. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Скляр Г. П., Дробиш Л. В., Вишневецька Л. І. Показники розвитку сфери туризму в Україні: напрями удосконалення та гармонізація з міжнародними стандартами. *Економічний вісник Донбасу*. 2017. № 2 (48). С. 157–162.
8. Статистика по занятости и безработице в Украине 2015–2016. URL: <http://zet.in.ua/statistika-2/statistika-po-zanyatosti-i-bezrabotice-v-ukraine-2015-2016/>.
9. Трохимець О. І. Розвиток туризму в Україні та його стратегічне значення для національної економіки. *Держава та регіони*: наук.-виробн. журн. 2012. № 3. С. 62–67.
10. The Travel and Tourism Competitiveness Report 2015. URL: <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2015/index-results-the-travel-tourism-competitiveness-index-ranking-2015>.
11. The Travel and Tourism Competitiveness Report 2017. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf.
12. Travel and Tourism Economic Impact 2015. URL: <file:///C:/Documents%20and%20Settings/User/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/Ukraine2015.pdf>.
13. Travel and Tourism Economic Impact 2017 Ukraine. URL: <http://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/countries-2017/ukraine2017.pdf>.
14. Travel and Tourism Economic in Ukraine / WTTC Travel and Tourism Economic Impact 2012. Ukraine; London, 2012. 24 p. URL: http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/ukraine2012.pdf.
15. World Travel and Tourism Council. URL: <http://www.wttc.org>.

Стаття надійшла до редакції 04.12.2017.

Шелеметьева Т. В. Показатели экономического значения развития туризма в Украине

В статье проанализированы основные показатели экономического значения развития туризма в Украине. Исследована доля прямых поступлений от туристической сферы в ВВП Украины. Рассмотрена характеристика влияния туризма на общую занятость населения страны. Проанализирована динамика создания рабочих мест и повышения занятости населения как непосредственно в туристической отрасли, так и в сфере предоставления сопутствующих услуг. Рассмотрены прогнозные оценки Всемирного совета по туризму и путешествиям по количеству занятого в туризме населения Украины до 2027 г. Отмечена

специфика системы налогообложения туристического бизнеса в Украине. Исследована динамика экспорта-импорта туристических услуг Украины.

Ключевые слова: туризм, прямые поступления, показатели, занятость населения, потенциал, влияние, значение, налогообложение.

Shelemetieva T. Indicators of Economic Significance of Development of Tourism in Ukraine

The article analyzes the main indicators of the economic importance of tourism development in Ukraine. The share of direct revenues from the tourism sector to the GDP of Ukraine is researched. In 2016, the direct contribution from tourism to the GDP of Ukraine amounted to 34,8 billion UAH (1,5% of GDP).

The article describes the impact of tourism on the total employment of the country's population. The dynamics of job creation and increase of employment of the population both in the tourism industry and in the field of providing related services are analyzed. According to the World Travel and Tourism Council (WTTC) [16] in Ukraine, at the expense of the tourism industry, in 2016, 247 000 new jobs were created, representing 1,3% of the total employment of the population.

The projected estimates of the World Council for Tourism and Travel with regard to the number of employed people in tourism of Ukraine until 2027 are considered. According to the forecasts of the WTTC and UNWTO, by 2027 the direct number of employed in the tourism industry in Ukraine will grow by 3,2% and will amount to 1 092 thousand people – 5,7% of the total employed population.

The specifics of the taxation system for tourism business in Ukraine are noted. The specifics of the taxation system for tourism business in Ukraine is that taxes affect the production activity of enterprises, their profitability, solvency, financial stability, and the competitiveness of products. The level of this influence depends on the system of taxation – the very composition of taxes, methods of collection, stability and perfection of the tax system. The impact of individual taxes on budget revenues and the activity of enterprises depends, first of all, on the tax base – the wider the basis of this tax, the more powerful its influence may be.

The dynamics of export-import of tourist services of Ukraine is researched. For 2008–2016, travel-related services exports decreased by 41% (\$291 939 thousand) and service imports increased by 42% (\$177 212 thousand), respectively. According to the World Economic Forum in the field of travel and tourism in 2017 Ukraine among the 133 countries of the world occupies only 88th place (according to the index of competitiveness of the travel and tourism sector). That is precisely why this field leaves room for more searching and more active activity.

Key words: tourism, direct income, indicators, employment, potential, influence, value, taxation.

МОДЕЛЮВАННЯ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

УДК 330.45:334.012.64

С. Л. Хрипко

доктор технічних наук, доцент

Т. Ю. Огаренко

кандидат економічних наук
Класичний приватний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПОТОКОВИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті представлено імітаційну модель виробничих процесів системи масового обслуговування на підприємстві. Для імітаційного моделювання використано пакет AnyLogic Professional. Застосовано сценарій зменшення і збільшення часу обслуговування на етапі виробництва та підготовки до відвантаження.

Ключові слова: виробничий процес, система масового обслуговування, імітаційна модель, логістична система.

I. Вступ

Сучасне інформаційне забезпечення для системи масового обслуговування (СМО) може не так ефективно використовуватися на підприємстві через те, що сама модель представлення логістики виробництва не завжди відповідає процесам, які покладені в основу імітаційної моделі системи масового обслуговування. Наявність динамічних процесів переналагодження як обладнання, так і технологічних процесів накладають відповідний відбиток на ефективне просування логістичного процесу виробництва. Тому перед підприємством постають важливі завдання пов'язати в єдину логістичну систему виробничий процес із системою масового обслуговування та інструментом імітаційного моделювання.

Методи імітаційного моделювання виробничих процесів, які спрямовані на оптимізацію схем матеріальних потоків із застосуванням технологічного обладнання, останнім часом знаходять широке застосування в добре відомих системах масового обслуговування, зокрема [2]:

- системі масового обслуговування з втратами (відмовами);
- системі масового обслуговування з очікуванням;
- системі масового обслуговування з обмеженою довжиною черги;

- системі масового обслуговування з обмеженим часом очікування.

На жаль, можна стверджувати, що існуючі методи та моделі оптимізації постачання та збуту на підприємствах різних сфер діяльності, які розглядаються в межах логістичного підходу, не досягають поставленої мети через відсутність систем реального часу при вивченні і використанні динамічних процесів на підприємстві, тому що в логістичних потоках не завжди своєчасно враховуються динамічні ситуації, які виникають під час виконання технологічного процесу. До того ж, вибір оптимальних характеристик цих процесів потребує інструментів математичного моделювання різноманітних варіантів виникнення, супроводу та вибору кращих рішень у поточному виробництві [1].

II. Постановка завдання

Метою дослідження є моделювання виробничих процесів системи масового обслуговування із застосуванням інструменту імітаційного моделювання на підприємстві.

III. Результати

На рис. 1 представлено схему проектування, виготовлення, налаштування та упакування проектів комплектних електроприводів для вантажопідйомних кранів, їх виготовлення, складання та підготовка до відвантаження.

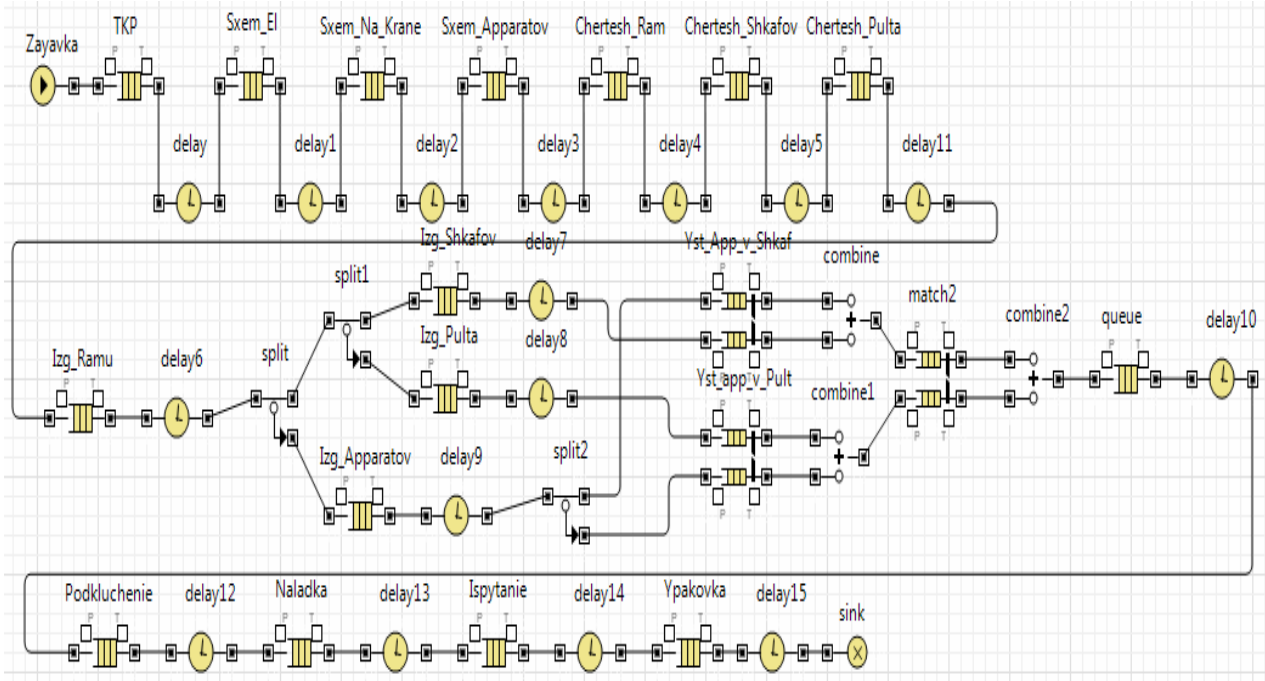


Рис 1. Модель системи масового обслуговування з виробництва продукції

На рис. 2 представлено схему виготовлення комплектуючих для комплектних електроприводів. Вона складається з: виготов-

лення рам, виготовлення шаф, виготовлення апаратів.

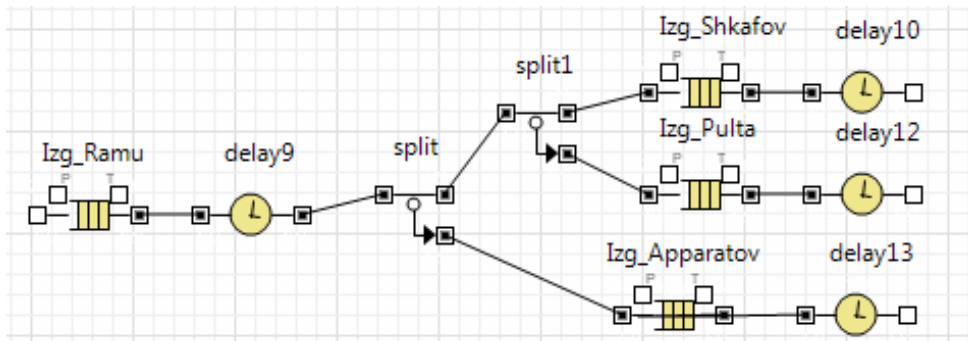


Рис. 2. Схема виготовлення комплектуючих для комплектних електроприводів

На рис. 3 представлено схему установки апаратів у шафи і пульт комплектного електроприводу. Вона складається з: установки

апаратів у шафи – 24 год., установки апаратів у пульт – 18 год.

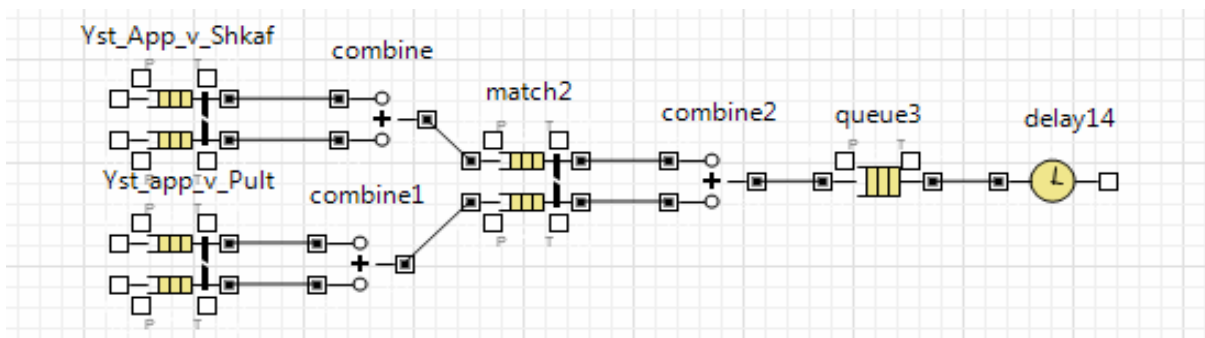


Рис. 3. Схема установки апаратів у шафи і пульт комплектного електроприводу

На рис. 4 представлено схему підготовки до відвантаження. Вона складається з: під-

ключення, налагодження, проведення випробувань, упакування.

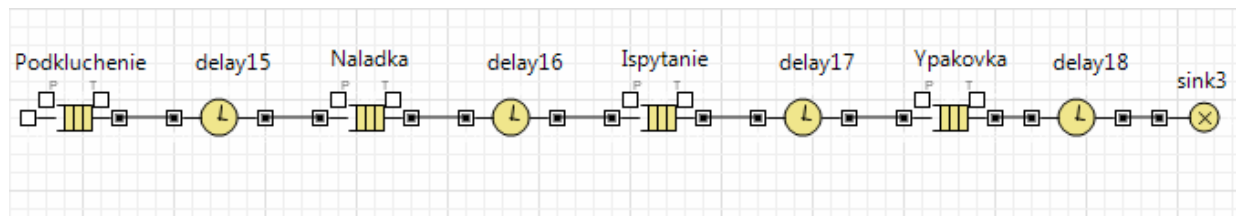


Рис. 4. Схема підготовки до відвантаження

Виробництво продукції характеризується одноканальною системою масового обслуговування. У процесі виробництва використовуються вісім видів матеріальних ресурсів: 1) куточки; 2) прутти; 3) листи металу; 4) контактори; 5) реле; 6) автомати; 7) діоди; 8) кабельна продукція. Спочатку на складі знаходяться 54 од. куточків, 54 од. пруттів, 24 од. листів металу, 10 од. контакторів, 5 од. реле, 3 од. автоматів, 4 од. діодів, 1200 од. кабельної продукції.

Випуск кожної одиниці продукції супроводжується витратанням чотирьох одиниць ресурсу А і шести одиниць ресурсу В.

Коли залишки ресурсів А і В досягають мінімально допустимого рівня, генеруються запити на їх поповнення. Мінімально допустимий запас ресурсу А – 10 од., а обсяг партії постачання – 20 од., мінімально допустимий запас ресурсу В – 15 од., а обсяг партії постачання – 30 од.

Структурна діаграма має вигляд, наведений на рис. 5:

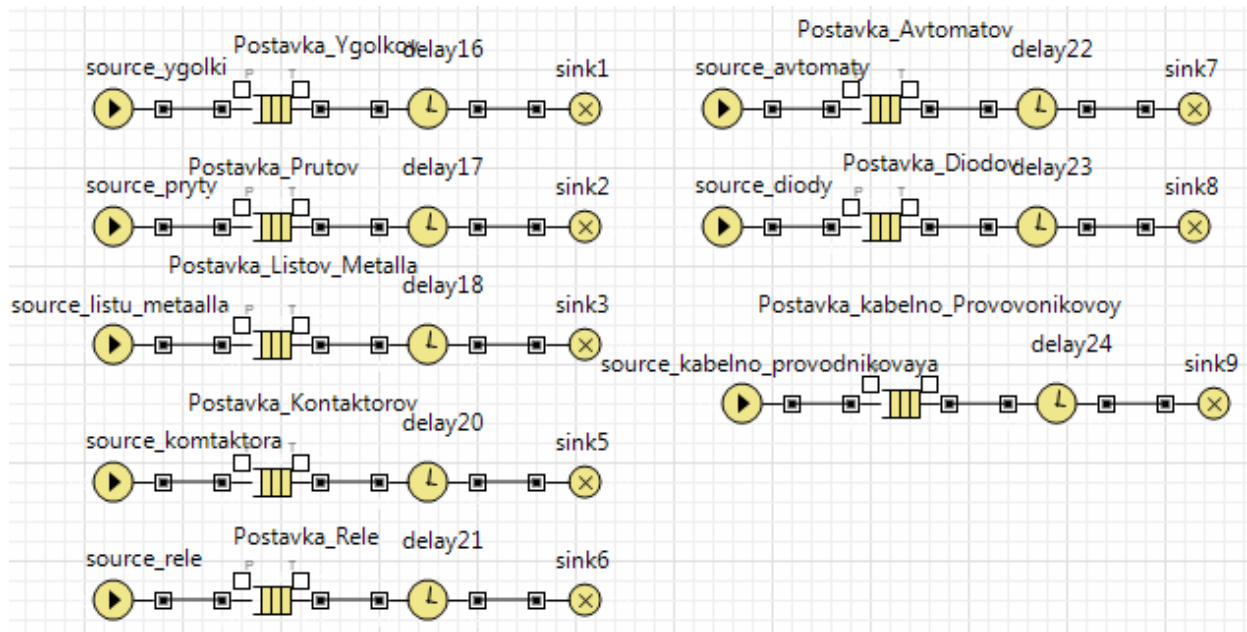


Рис. 5. Схема випуску продукції

На рис. 6 зображено змінні ресурси, які складаються з виробничих запасів та

працівників, які задіяні на виробництві.



Рис. 6. Змінні ресурси, які складаються з виробничих запасів та працівників, які задіяні на виробництві

На рис. 7 зображено змінні величини, які складають нормативи часу на виконання кожної операції:

- видавання техніко-комерційної пропозиції – 20 хв;
- розробка схеми електричної – 6 год.;
- розробка схеми розташування на крані – 3 год.;
- розробка схеми апаратів – 3 год.;
- креслення рам – 1 год.;
- креслення шаф – 2 год.;

- креслення пульта – 2 год.;
- норматив виготовлення рами – 40 год.;
- норматив виготовлення шаф – 40 год.;
- норматив виготовлення пульта – 32 год.;
- норматив виготовлення апаратів – 32 год.;
- норматив на підключення – 16 год.;
- норматив на налаштування – 8 год.;
- норматив випробування електроприводу – 4 год.;
- норматив на упакування електроприводу – 8 год.

Normativ_TKP	Normativ_Izg_Ramu
Normativ_Sxem_EI	Normativ_Izg_Shkafov
Normativ_Sxem_Na_Krane	Normativ_Izg_Pulta
Normativ_Sxem_Apparatorov	Normativ_Izg_Apparatorov
Normativ_Chertesh_Ram	Normativ_Podkluchenie
Normativ_Chertesh_Shkafov	Normativ_Naladka
Normativ_Chertesh_Pulta	Normativ_Isputanie
	Normativ_Ypakovka

Рис. 7. Змінні величини, які складають нормативи часу на виконання кожної операції

Для імітаційного моделювання використано пакет AnyLogic Professional. В якості вихідних використано виробничі дані по одному з пропонованих варіантів виробництва комплектного електроприводу.

Операційна діяльність досліджуваного підприємства, відповідно до галузевої специфіки, складається з трьох етапів:

- стадія проектування продукту;
- стадія виробництва;
- стадія передпродажної підготовки.

У термінах побудованої системи масового обслуговування це означає наявність трьох послідовно функціонуючих підсистем, які також представляють собою СМО більш низького рівня. Важливим завданням моделювання операційної діяльності підприємства є використання наявних господарських резервів, що в нашому випадку означає пошук та ліквідацію вузьких місць, здатних більш якісно виконувати замовлення споживачів. Під якістю виконання замовлень будемо розуміти відносну пропускну спроможність та середній час обробки заявки.

Відносна пропускну спроможність характеризує кількість оброблених заявок відносно їх загальної кількості. Цей показник повинен наближатись до 1.

Середній час обробки заявки характеризує тривалість процесу, починаючи зі стадії проектування продукту і завершуючи його передпродажною підготовкою. Цей показник повинен мінімізуватись.

При плануванні імітаційного експерименту найкращим рішенням будемо вважати таке, яке має найбільшу відносну пропускну спроможність та найменший середній час обробки виробу.

Для оцінки побудованої системи масового обслуговування в якості початкових даних моделі беруть такі показники:

- інтенсивність вхідного потоку заявок за 10 000 год.;
- інтенсивність потоку обслугованих заявок за 10 000 год.;
- тривалість часу роботи інформаційної системи.

До похідних показників, які розраховуються на їх основі, належать:

- інтенсивність вхідного потоку;
- інтенсивність потоку на виході;
- приведена інтенсивність заявок тощо.

Відповідно до початкових даних, закладених в модель СМО (табл. 1), після проведення імітаційного експерименту було запропоновано такі етапи для стадії покращення роботи системи масового обслуговування:

1. Проведемо зменшення часу обслуговування на етапі виробництва та підготовки до відвантаження, щоб відносна пропускну спроможність оброблених заявок відносно їх загальної кількості наближалась до 1.
2. Етап виробництва та підготовки до відвантаження збільшимо на 20%, тим самим підвищивши їх пропускну спроможність.

Стадія покращення роботи системи масового обслуговування

Показник	Значення
Увійшло заявок	3 758
Вийшло заявок	3 749
Разом періодів	1 000
Інтенсивність вхідного потоку	0,37
Інтенсивність потоку на виході	0,37
Середній час обслуговування заявки	2,66
Приведена інтенсивність потоку заявок	1,02
Відносна пропускна спроможність	0,99

Попередні результати мають такий вигляд:

- кількість заявок на обслуговування, $a=3\ 758$;
- кількість заявок, що були виконані, $b=3\ 749$;
- інтенсивність вхідного потоку заявок: $\lambda=a/n=3\ 822/10\ 000=0,37$;
- інтенсивність вихідного потоку заявок: $\mu=b/n=3\ 675/10\ 000=0,37$;
- середній час обслуговування заявки: $\bar{t} = \frac{1}{\mu} = \frac{1}{0,36} = 2,66$;

– відносна пропускна спроможність:

$$\rho = \frac{\mu}{\lambda} = \frac{0,36}{0,38} = 0,99.$$

Це означає, що 99% заявок на вході буде виконано за результатами проведеного імітаційного експерименту. Отже, резервом для підвищення ефективності функціонування такої СМО є зростання рівня виконання заявок на 4% (рис. 8–9).

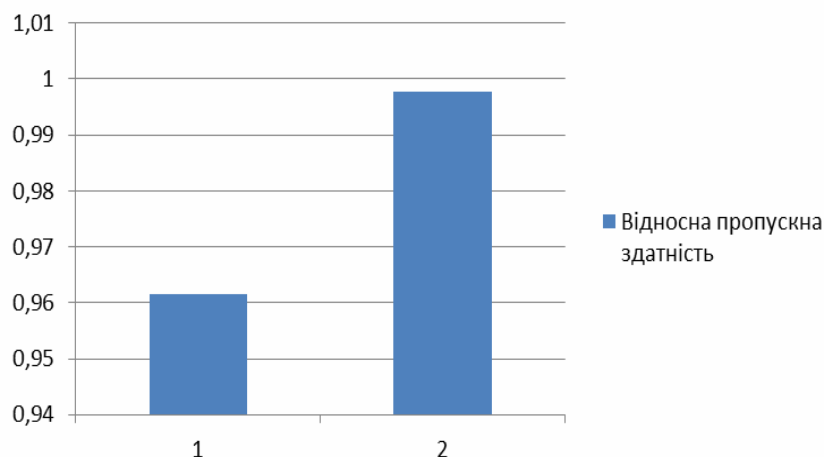


Рис. 8. Порівняльний аналіз вхідних даних та отриманих результатів згідно зі сценарієм (відносна пропускна спроможність)

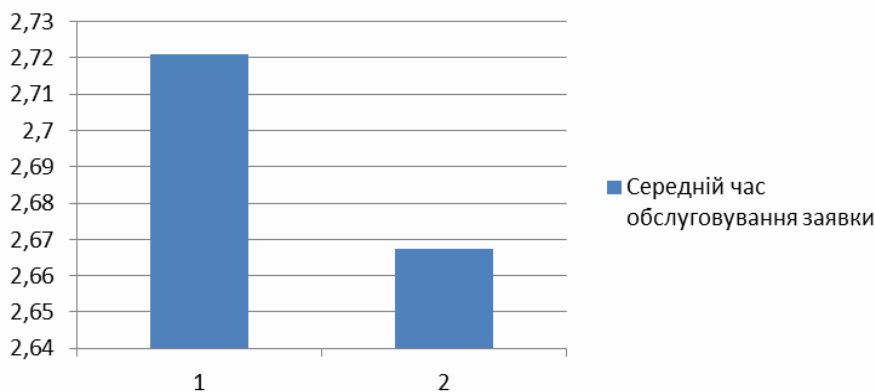


Рис. 9. Порівняльний аналіз вхідних даних та отриманих результатів згідно зі сценарієм (середній час обслуговування заявки)

IV. Висновки

Результати сценарію демонструють наявність синергетичного ефекту:

- підвищення пропускної спроможності на етапі виробництва приведе до зростання пропускної спрямованості на 1% (з 96% до 97%);
- підвищення пропускної спроможності на етапі передпродажної підготовки взагалі не приведе до зміни пропускної спроможності;
- одночасне підвищення пропускної спроможності на етапі виробництва та передпродажної підготовки приведе до зростання відносної пропускної спроможності на 3%.

Отже, одночасний вплив обох факторів приводить до суттєвого зростання цільового показника за рахунок їх окремого впливу, тобто в цьому випадку спостерігаємо ефект синергії.

Список використаної літератури

1. Бродецкий Г. Л., Гусев Д. А. Экономико-математические методы и модели в логистике: процедуры оптимизации : учебник для студ. 2-е изд., стер. Москва, 2014. 288 с.
2. Федосеев В. В., Гармаш А. Н., Дайитбегов Д. М. Экономико-математические методы и прикладные модели Москва, 1999. 391 с.

Стаття надійшла до редакції 07.12.2017.

Хрипко С. Л., Огаренко Т. Ю. Моделирование производственных потоковых процессов на предприятии

В статье представлена имитационная модель производственных процессов системы массового обслуживания на предприятии. Для имитационного моделирования использовано пакет AnyLogic Professional. Использован сценарий уменьшения и увеличения времени обслуживания на этапе производства и подготовки к отгрузке.

Ключевые слова: производственный процесс, система массового обслуживания, имитационная модель, логистическая система.

Khrypko S., Ogarenko T. Modeling of Production Flow Processes at the Enterprise

Modern information provision for the mass service system may not be as effectively used in the enterprise, as signs that the model of representation of production logistics does not always coincide equately with the processes that underlie the simulation model of them as a service system. The presence of dynamic processes of re-adjusting both equipment and technological processes post one a corresponding imprint on the effective promotion of the logistic process of production.

The purpose of the study is to simulate the production processes of them as service system using the simulation too in the enterprise.

A scenario is used to reduce and increase the service time at the production and preparation stage for shipment.

The results of the scenario demonstrate the presence of a synergistic effect: increasing the band width at the production stage will increase the band width by 1%; increasing band width at the pre-sale stage does not lead to a change in band width; simultaneous increase of band width at the production stage and pre-sale training will increase the relative capacity by 3%.

Consequently, the simultaneous influence of both factors leads to a significant increase in the targets core due to the individual influence, that is, in this case we observe the effect of synergy.

Key words: production process, queuing system, simulation model, logistics system.

УДК 338

Б. М. Андрушків

доктор економічних наук, професор

Г. Й. Островська

кандидат економічних наук, доцент

О. І. Павликівська

кандидат економічних наук, доцент

Тернопільський національний технічний університет ім. Івана Пулюя

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЗАСІБ ВХОДЖЕННЯ ЙОГО В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

У статті розкрито проблеми використання інтелектуального потенціалу підприємства як інструментарію підвищення його конкурентоспроможності та засобу входження в Європейський економічний простір. Запропоновано здійснити розмежування (класифікацію) між поняттями “інтелектуальний капітал” та “інтелектуальний потенціал”. Розроблено механізм підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу в реалізації Україною європейського вектора розвитку.

Виділено складові сегментарних елементів інтелектуального капіталу у взаємодії між сферами впливу. Подано схему використання інтелектуального потенціалу для підвищення конкурентоспроможності підприємств України та входження їх в Європейський економічний простір.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, промислове підприємство, конкурентоспроможність, Європейська співдружність.

І. Вступ

Наявність інтелектуального капіталу на підприємстві засвідчує його можливості у статистиці. Потенційні можливості інтелектуального капіталу, на нашу думку, полягають у конкретному їх використанні як у господарській діяльності конкретного промислового підприємства, так і в реальних діях виконавчих структур державних органів та місцевого самоврядування.

Як підтверджує досвід, після проголошення державної незалежності України в результаті відсутності координувальної функції відповідних державних органів у сфері науки і техніки, байдужості до життя та діяльності вчених, недалекоглядності та деструктивності регіонального та державного керівництва інтелект розтікся у кількох напрямках. Найталановитіших учених нашої держави за великі гроші переманили за кордон. Інші самі знайшли собі притулок у теплих місцях. Ще інші, розчарувавшись в обраній долі, відреклись від науки – пішли у

бізнес. І лише найвідданіші залишилися за мізерну, принизливу зарплату працювати на розвиток науки.

Власне, в цих жалюгідних (гідних співчуття) умовах науковці України вносять пропозиції щодо вдосконалення господарських механізмів, попередження негативних проявів гібридної війни з Росією, вироблення стратегій входження суб'єктів господарювання в Європейську співдружність. Та пересиченим олігархам, так званим, успішним, на недбалому керівництві, недосконалому законодавстві, оподаткуванні, іншим бізнесменам не до пропозицій. Але саме цей інтелект, що залишився, констатує, що держава має всі можливості та ресурси для виживання і розвитку відповідно до європейських вимог і стандартів. Однак, знову ж таки, держава хоче добити чи задушити наразі тяжко хвору науку, незважаючи на можливі катастрофічні наслідки цього в економіці, політиці, соціальному розвитку. Власне, ці та інші обставини зумовлюють актуальність та своєчасність цієї статті.

Необхідно зазначити, що проблемам використання інтелектуального капіталу та потенціалу, основним напрямом та аналізу конкурентного потенціалу підприємства присвячено немало наукових праць серед яких: І. В. Алексєєв, Т. Л. Бойко, І. П. Мойсеєнко, О. В. Сопко, Л. Ю. Халявко.

Прийнятності інновацій та конкурентоспроможності підприємств присвятили свої праці Н. В. Алтухова, С. М. Амеліна [2]. Серед проблем інтелектуальної взаємодії економістів міжкультурний аспект розкрили у своїх дослідженнях В. В. Андріанова та А. О. Горбов [3]. Формуванню інтелектуального потенціалу в умовах сучасного підприємства присвятила свої праці Л. В. Городянська [5].

Тим часом потужний інтелектуальний капітал для вирішення назрілих державних проблем вступу України до ЄС не задіяний в повній мірі. Як результат, складною соціально-економічною і політичною ситуацією скористалася Росія, анексувавши український Крим.

Агресор, який планував переможним маршем пройти Україною, затриманий патріотами на Сході. Не маючи іншого виходу, Росія протягом трьох років постійно посилює свій негативний провокаційно-інформаційний та гібридний вплив на всі форми нашого життя, на всі наші дії, і продовжує плекати надію на початок громадянської війни в державі, щоб увійти в Україну черговий раз "псевдовизволителем ущемлених русскоязычных", руками 5-ї колони та наших недолугих керівників, які створюють передумови для цього. Це видно, як говорять науковці, неозброєним оком. Наприклад, на що може розраховувати ворог, спостерігаючи, як з мовчазної згоди та потурання керівництва держави посилюється контрастність в оплаті праці між народом та можновладцями в десятки та сотні разів. Народна маса отримує 5–7 тис. грн, керівники – десятки та сотні тисяч грн. Звичайно, в результаті повинна виникнути ненависть (на що й розраховують наші вороги) до можновладців і бажання, точніше, "желание свергнуть эту бандеровскую власть".

Що ж ви, шановні, рубаєте під собою гілку, на якій сидите і яка й так вас не дуже хоче тримати?

Однак повернемося до інтелектуального потенціалу нашої держави, застосування якого може забезпечити ефективне використання ресурсів, конкурентоспроможність наших промислових підприємств та входження їх в Європейську економічну співдружність та нашої держави в ЄС.

Тим часом проблеми використання інтелектуального потенціалу в активізації розвитку промислових підприємств, ефективності суб'єктів господарювання загалом в умовах гібридної війни залишились поза

полем зору згаданих науковців. Ці обставини зумовлюють необхідність вивчення причин виникнення тривалого застою в економіці та вироблення конкретних пропозицій щодо активізації інтелектуального потенціалу для підвищення конкурентоспроможності українських підприємств з метою входження їх в Європейський економічний простір, а держави – в ЄС.

II. Постановка завдання

Метою дослідження є розкриття проблем використання інтелектуального потенціалу підприємства як інструментарію підвищення його конкурентоспроможності та засобу входження в Європейський економічний простір.

III. Результати

Як відомо, на цей час інтелектуальний потенціал розглядається як економічна система, що відображає сукупність зв'язків і відношень між елементами інтелектуального капіталу (персонал, ринкові активи, структурні активи, інтелектуальна власність тощо), які встановлюються безпосередньо на підприємстві, у процесі проектування, виготовлення, реалізації та споживання продукції, робіт та послуг і управління цими процесами. Сутність інтелектуального потенціалу відображається як потенційна можливість системи інтелектуальних ресурсів формувати такі управлінські компетенції, які на основі обраних бізнес-процесів забезпечують досягнення визначених стратегій підприємства, в яких забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та знову ж таки входження їх в Європейську співдружність. Структура інтелектуального потенціалу – це відносно стійкий спосіб організації елементів, який розкриває його будову, елементний (сегментарний) склад, принципи формування та розвитку що дають змогу реалізувати цю мету.

Ми пропонуємо під інтелектуальним потенціалом підприємства, установи, організації розуміти не лише згадану категорію, а, насамперед, сукупність інтелектуальних здібностей працівників (знань, умінь, інформації, цінностей, навичок тощо) і можливість їх розкриття, розвитку та використання.

Для прикладу зазначимо, що інтелектуальний потенціал підприємства, установи, організації включає дві складових: творчий та професійно-кваліфікаційний потенціал. Схему складових (сегментарних) елементів інтелектуального капіталу у взаємодії між сферами впливу зображено на рис. 1.

Творчий потенціал – це сукупність здібностей працівників та здатність до формулювання мети, постановки та вирішення нових творчих завдань, створення чогось якісно нового, що відрізняється й унікальністю, а також до формування умов на підприємстві для прояву цих творчих здібностей.

Професійно-кваліфікаційний потенціал – це сукупність здібностей, професійних навичок працівників організації, необхідних для виконання ними своїх професійних обов'язків, і створення умов на підприємстві для вдосконалення та розвитку навичок та вмінь персоналу.

Результативність творчого потенціалу підприємства, установи, організації можна виміряти за допомогою таких показників:

- кількість ліцензій, патентів, винаходів, торгових марок, промислових зразків загалом, а також у відношенні до загальної кількості персоналу, кількості керівників, фахівців;
- питома вага нової продукції в загальному обсязі продажів;
- кількість раціоналізаторських пропозицій щодо покращення діяльності організації відносно кількості персоналу та ін.

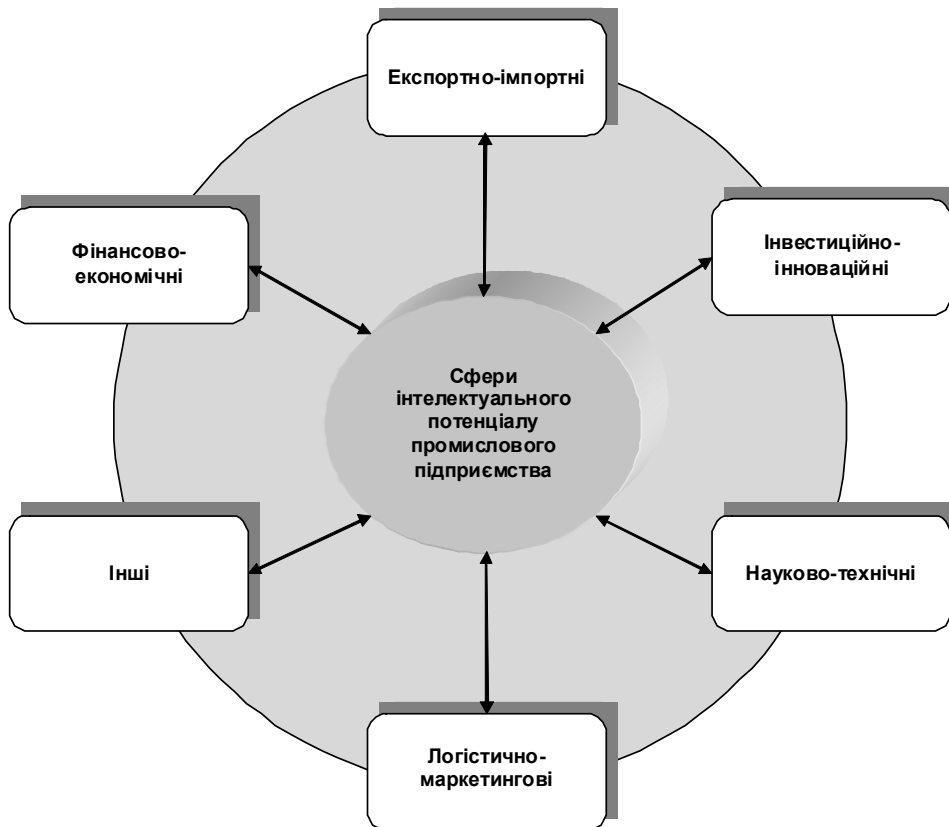


Рис. 1. Схема складових сегментарних елементів інтелектуального капіталу у взаємодії між сферами впливу

Як відомо, професійно-кваліфікаційний потенціал підприємства, установи, організації можна оцінити за допомогою таких показників:

- склад за статтю, віком – оцінюється за такими показниками, як питома вага працівників чоловічої та жіночої статі і питома вага працівників в різних вікових діапазонах (до 25 років, 25–35 років, 35–45 років, від 45 до пенсійного віку, пенсіонери, які працюють);
- освітній рівень персоналу – оцінюють за питоמוю вагою працівників із такими рівнями освіти: неповна середня; середня; середня спеціальна і неповна вища; вища; вчений ступінь;
- стаж роботи – визначають за питоמוю вагою працівників, що мають стаж роботи за фахом: до одного року, від одного до трьох років, від трьох до п'яти років, від п'яти до десяти років, понад десять років;

- кваліфікація працівників – визначають за питомою вагою: основних працівників (за розрядами) і допоміжних працівників (за розрядами);
- зусилля організації щодо підвищення професійної підготовки працівників – характеризують такі показники, як: рівень витрат на навчання і підвищення кваліфікації персоналу з розрахунку на одного працівника загалом, рівень витрат організації на участь персоналу в різних виставках з розрахунку на одного працівника, рівень витрат організації на відвідини персоналом інших підприємств з розрахунку на одного працівника, зокрема керівника, фахівця.

Схему використання інтелектуального потенціалу для підвищення конкурентоспроможності підприємств України та входження їх в Європейський економічний простір зображено на рис. 2.

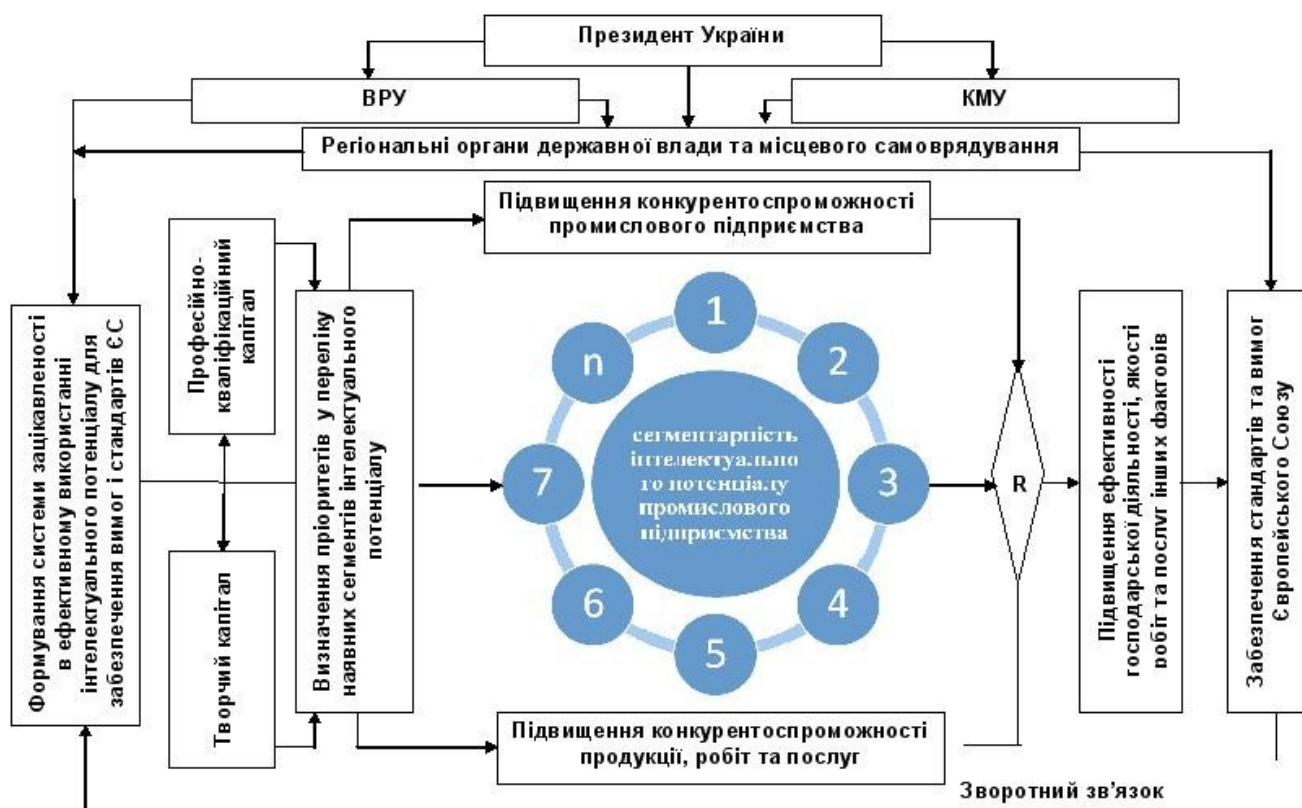


Рис. 2. Організаційний механізм підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу в реалізації Європейського вектора розвитку української економіки

IV. Висновки

Отже, можна зробити висновок, що в умовах трансформаційної економіки необхідно розділяти інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал, який відіграє дієву роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємства, а його оцінка допомагає кількісно виразити ключові компетенції, зважити конкурентні переваги і сконцентрувати ресурси, необхідні для їх посилення.

Оцінка наявного інтелектуального потенціалу за негативних обставин є одним з головних завдань і засобів активізації цього чинника для забезпечення сучасної, успішної, конкурентоспроможної й інвестиційно привабливої економіки.

Гбридна війна, якою оперують політики при поясненні економічного застою, сьогодні, в час прогресу у світі науки і високих технологій, виключно жорсткої міжнародної технологічної конкуренції, насправді не є причиною для очікування манни Божої, яку посіє з небес Європа, Америка чи арабський світ. Більшість країн докладають великі зусилля для зміцнення науково-технічного потенціалу, розширення інвестицій в наукоємні технології, участі в міжнародному технологічному обміні, прискорення темпів науково-технічного розвитку, ефективного використання ресурсів, нетрадиційних джерел енергії та ін.

Враховуючи наявні негативні тенденції, а також умови розвитку виробництва і сфери послуг, варто зазначити, що знання в усіх

країнах, які очолюють відповідальні, інтелектуально зрілі, зі стійкими моральними якостями люди, стають сьогодні одним із головних джерел зростання продуктивності і конкурентних переваг. Простежується тісний зв'язок залежності між процесами управління знаннями і загальними результатами діяльності підприємства та створенням зацікавленості у творчій діяльності учених. Ці знання виявляються в навичках, уміннях і професійному рівні співробітників та закріплюються у вигляді організаційної культури, брендів, патентів, ліцензій, іміджу, тобто у вигляді інтелектуального капіталу. Отже, інтелектуальний потенціал як рушійна сила, що базується на знаннях і науці, є основою майбутнього ефективного розвитку України та успішного входження її в Європейську співдружність.

Список використаної літератури

1. Алексєєв І. В., Оленець А. Г. Прийнятність інновацій та конкурентоспроможність підприємств. *Теоретичні та прикладні питання економіки*: зб. наук. пр. Київ, 2009. Вип. 19. С. 147–153. URL: http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2009_19/zb_19_21.pdf.
2. Амеліна С. М. Інтелектуальна взаємодія майбутніх економістів: міжкультурний аспект. *Вісник Чернігівського національного педагогічного університету. Педагогічні науки*. 2013. Вип. 108.1. URL: http://nbuv.gov.ua/jpdf/VchdpuP_2013_1_108_3.pdf.

3. Андрианова В. В., Горбов А. О. Формування інтелектуального потенціалу в умовах сучасного підприємства. *Економіка Крима*. 2012. № 2 (39). С. 69–72. URL: http://repository.crimea.edu/jspui/bitstream/123456789/2020/1/015_adr.pdf.
4. Андрушків Б. М. Основні напрями та проблеми аналізу конкурентного потенціалу підприємства. *Наука й економіка* : науково-теоретичний журнал. 2015. Вип. 4 (40). С. 35–39.
5. Городянська Л. В. Управління інтелектуальним капіталом і забезпечення підприємств інтелектуальними ресурсами. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 1. С. 127.
6. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник. Київ, 2007. 352 с.
7. Мойсеєнко І. П. Методологія формування структури інтелектуального потенціалу. *Економіка АПК*. 2009. № 13. С. 742–747.
8. Мойсеєнко І. П. Проблеми структурного аналізу інтелектуального потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2010. № 10. С. 165–166.
9. Мойсеєнко І. П. Управління інтелектуальним потенціалом : монографія. Львів, 2009. 304 с.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2017.

Андрушків Б. Н., Островская Г. И., Павликовская О. И. Интеллектуальный потенциал предприятия как инструментарий повышения конкурентоспособности предприятия и средство вхождения его в Европейское экономическое пространство

В статье раскрыты проблемы использования интеллектуального потенциала предприятия как инструментария повышения его конкурентоспособности и средства вхождения в Европейское экономическое пространство. Предложено осуществить разграничение (классификацию) между понятиями “интеллектуальный капитал” и “интеллектуальный потенциал”. Разработан механизм повышения эффективности использования интеллектуального потенциала в реализации Украиной европейского вектора развития.

Выделены составляющие сегментарных элементов интеллектуального капитала во взаимодействии между сферами влияния. Представлена схема использования интеллектуального потенциала для повышения конкурентоспособности предприятий Украины и вхождения их в Европейское экономическое пространство.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, интеллектуальный капитал, промышленное предприятие, конкурентоспособность, Европейское содружество.

Andrushkiv B., Ostrovska H., Pavlykivska O. Intellectual Potential of the Enterprise as a Tool for Increasing of the Enterprise Competitiveness and Means of its Entry into the European Economic Area

The intellectual capital potential opportunities consist in the particular use of these opportunities both in the economic activity of a particular industrial enterprise and in the actions of the executive bodies of public authorities and local government.

Using of the intellectual potential of our state can ensure efficient use of resources, the competitiveness of our industrial enterprises and their entry into the European Economic Community and our country in the EU.

The intellectual potential essence displays as a potential opportunity of the intellectual resources system to form such managerial competencies that, on the basis of selected business processes, ensure the achievement of certain enterprise strategies in which ensuring of the economic entities competitiveness and once again their entry into the European Community. The intellectual potential structure is a relatively sustainable method of the organization of elements that reveals its structure, elemental (segmental) composition, principles of formation and development that allow to achieve this goal.

We propose to consider the intellectual potential of enterprises, institutions, organizations not only as the mentioned category, but first of all as a set of the employees intellectual abilities (knowledge, skills, information, values, skills, etc.), and the possibilities of their disclosure, development and use.

In conditions of transformational economy, it is necessary to classify intellectual capital and intellectual potential, which actually plays an effective role in increasing of the enterprise competitiveness, and its assessment helps to quantitatively express key competences, assess competitive advantages and concentrate the resources which are necessary for their increasing.

Assessment of the available intellectual potential is, in all negative circumstances, one of the main tasks and means of activating this factor for ensuring a modern, successful, competitive and investment-attractive economy.

If takes into account the existing negative trends, as well as the conditions for the development of production and services, it should be noted that in all countries where government headed by responsible, intellectually mature people, with stable moral qualities knowledge are becoming as one of the main sources of productivity growth and competitive advantages now. We observe the close relationship and dependencies between processes of knowledge management and overall results of entre-

preneurial activity and creating of scientists who are interest in the creative activity. This knowledge is reflected in the skills, abilities and the employees' professional level are fixed in the form of organizational culture, brands, patents, licenses, image, in other words, in the form of intellectual capital.

Accordingly, intellectual potential as a driving force which based on knowledge and science is the foundation for the future successful development of our state of Ukraine and its successful entry into the European Union.

Key words: *intellectual potential, intellectual capital, industrial enterprise, competitiveness, European Union, EU.*

УДК 005.93:005.584

В. М. Гельманкандидат економічних наук, доцент
Запорізький національний університет**ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОНТРОЛІНГУ
В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

У статті досліджено місце контролінгу в системі управління підприємством. Контролінг представлено як область перетину у співпраці керівника (менеджера) і контролера підприємства. Акцентовано на виборі інструментів менеджменту для управління і стимулювання персоналу та інструментів менеджменту, планування та регулювання діяльності підрозділів підприємства. Наголошено на необхідності вибору інструментів контролінгу на підприємстві залежно від охоплення та зв'язку із областю завдань контролера, цільового спрямування та часу, галузі застосування, об'єктів контролінгу. Впровадження системи контролінгу сприятиме налагодженню бізнесу та підвищенню його результативності.

Ключові слова: керівник, менеджер, контролер, контролінг, інструменти менеджменту, інструменти контролінгу.

I. Вступ

Сьогодні на українських підприємствах необхідність застосування контролінгу знаходить все більше прихильників, набуває поширення і популярності.

Питання теоретичного та практичного характеру, пов'язані з еволюцією та впровадженням контролінгу на підприємствах, розглядаються в наукових дослідженнях І. Брітченко, Й. Вебера [22], А. Дайле [3], Р. Долинської, А. Кармінського, А. Князевич [2], Е. Майєра [10], В. Міщенко [5], Р. Нагуманової, А. Сабірової [11], Т. Теплякової [12], С. Фалько [7], Д. Хана [14], М. Хаузера [6], П. Хорвата [20] та ін. На думку авторів, в умовах конкуренції здійснення управління на засадах контролінгу сприятиме налагодженню бізнесу та підвищить його результативність.

дженню бізнесу та підвищить його результативність.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження контролінгу в системі управління підприємством.

III. Результати

Сучасна система контролінгу повинна надавати допомогу при вирішенні проблем, з якими зустрічаються менеджери у своїй повсякденній діяльності (рис. 1):

- орієнтація на споживача;
- орієнтація на ключові фактори успіху: контроль витрат, час, якість, інновації;
- безперервний розвиток;
- аналіз ланцюга цінностей та ланцюга постачання.

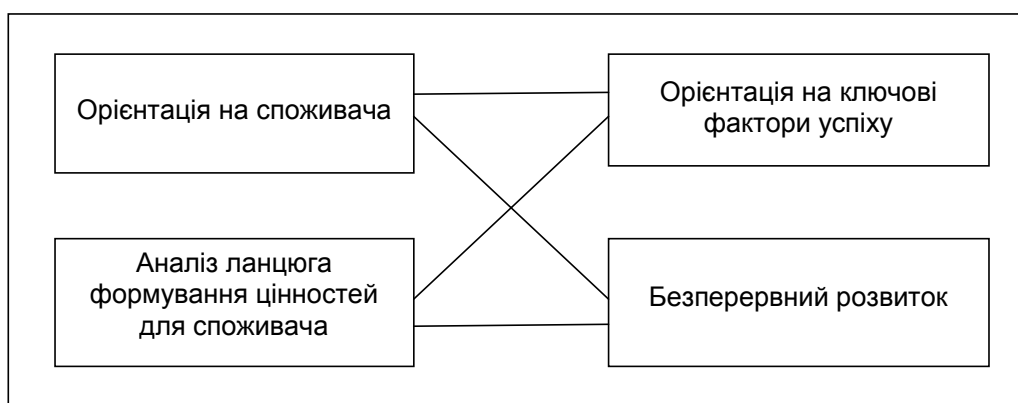


Рис. 1. Ключові проблеми менеджменту на підприємстві

Джерело: побудовано автором на підставі [5].

Задоволення запитів споживачів є основою успіху будь-якого підприємства. Проблема, з якою зустрічаються менеджери, по-

лягає у визначенні оптимального обсягу ресурсів, які необхідно вкласти, щоб задовольнити платоспроможний попит споживачів.

Сукупність ключових факторів успіху (організація роботи з клієнтами, інновації, якість, час, післяпродажне обслуговування, безперервний розвиток, аналіз ланцюга формування цінності продукції) має безпосередній вплив на успіх роботи підприємства на ринку. Підприємство повинне постійно дбати про шляхи зниження витрат на виробництво продукції або надання послуг. Споживачі вважають за краще купувати товар з належним рівнем якості. Фактор часу містить кілька вимірів. Йдеться про час на розробку і впровадження нових товарів, про оперативні реагування на запити ринку, про дотримання термінів постачання. На сьогодні інновації є засобом саморозвитку та сталого, збалансованого становища на ринку. Конкуренція зумовлює необхідність у безперервному процесі розвитку.

Ланцюг створення цінності, або ланцюг цінності (value chain), – це послідовність видів діяльності, які створюють або доставляють товар або послугу клієнтам. Внесок у кінцеву цінність продукту кожної ланки ланцюга повинен бути вищим порівняно з витратами на його отримання. У процесі управління витратами особлива увага приділяється інтеграції та координації дій усіх ланок ланцюга, тобто всіх підрозділів і підприємств, що беруть участь у цьому процесі [5, с. 4–6].

Загальновідомо, що контролінг уперше з'явився в Німеччині. Його прабатьком вважається А. Дайле – засновник компанії Controller Akademie, який запропонував класичну модель контролінгу. Американське дієслово “to control” означає “управляти”, “керувати”, “регулювати”; іменник “controlling” означає “контролювання” або “перевірка”. В основі визначення поняття “контролінг” лежать три критерії: управління за цілями, тісний контакт контролера і керівника (менеджера) у процесі реалізації функцій контролінгу, гармонізація чітко детермінованих і “м'яких” факторів (таких, що не мають причинно-наслідкових зв'язків).

Від моменту первинного викладу А. Дайле центральної ідеї контролінг поширився на практику, а також зазнав змін і доопрацювань. Останні особливо чітко простежуються в розширенні діапазону завдань (стратегія, ризик, стійкість), орієнтації на майбутнє (наприклад, раннє розпізнавання) і ролі контролера (робота на випередження, поділ відповідальності).

Міжнародним об'єднанням контролерів (ICV) і Міжнародною групою контролінгу (IGC) сформовано базові положення щодо сучасного розуміння контролінгу, а також ролі контролерів. Контролінг пов'язаний з управлінською діяльністю. Маємо на увазі спосіб мислення і всі прийняті рішення, орієнтовані на досягнення цільових показників. При цьому діяльності щодо сценарного прогнозування та планування (“calculative prac-

tices”), а також контролю і регулюванню належить центральна роль. Це справедливо як щодо кожного окремого управлінського рішення, також і відносно процесу управління підприємством загалом [2, с. 2].

Щоб зрозуміти контролінг, необхідно чітко розуміти процес управління та етапи управлінського циклу. Контролінг займає особливе місце: він не замінює управління підприємством, а переводить його на якісно новий рівень. Його називають своєрідним механізмом саморегулювання та зворотного зв'язку в межах управління.

Результати вивчення напрямів еволюції економічної думки вказують на відсутність чітких уявлень про систему контролінгу як поняття, яке ще далеко від логічної завершеності й остаточного осмислення як виду комплексно сформованої сфери знань в економічній теорії і практиці. У сучасній економічній літературі наводиться досить багато різноманітних визначень контролінгу [1; 5; 6; 10; 11; 12; 18; 20; 22].

Так, голова наглядової ради Controller Akademie AG М. Хаузер розглядає контролінг як цілеспрямоване планування та управління компанією, акцентуючи на його відмінностях від контролю. Контролінг “переймається” вибудовуванням майбутнього компанії. Контроль же має спрямовання у минуле й обмежується тільки порівнянням “плану” і “факту” [6]. У IGC-Словнику для контролера контролінг визначено як сукупний процес постановки цілей, планування та управління (контролю та регулювання), який включає всі відповідні фінансові та господарські аспекти. Він передбачає такі види діяльності, як: прийняття рішень, визначення дій чи альтернативних процедур, контроль окремих працівників, розробку рекомендацій та принципів щодо управління [18]. Ю. Вебер пропонує визначати контролінг як елемент управління соціальною системою, що виконує головну функцію підтримки керівництва при вирішенні ним спільної справи координації системи управління (з акцентом на завданнях планування, контролю та інформування) [22, с. 122–124]. П. Хорват розглядає контролінг як орієнтовану на результат функцію підтримки керівництва щодо координації всіх підсистем менеджменту [20, с. 117]. Е. Майер під контролінгом розуміє керівну концепцію ефективного управління підприємством і забезпечення його довгострокового існування. В широкому сенсі контролінг є системою забезпечення виживання підприємства у двох аспектах: у короткостроковому – оптимізація прибутку, в довгостроковому – збереження і підтримка гармонійних відносин і взаємозв'язків певного підприємства з навколишніми природою, соціальною і господарською сферами [10, с. 9, 88]. Р. Нагуманова та А. Сабірова визначають контролінг як філософію або концепцію управління підприємством, під якою

розуміють сукупність думок про цілі і завдання контролінгу, його організацію та інструментарій на підприємстві [11, с. 11]. Т. Теплякова розглядає контролінг як функціонально відокремлений напрям економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної коментувальної функції в менеджменті для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень [12, с. 12]. І. Брітченко та А. Князевич розглядають контролінг як спеціальну систему методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства й охоплює інформаційне забезпечення управління, його планування, організацію взаємодії, мотивацію і контроль. Це система, орієнтована на майбутній розвиток підприємства, своєрідний механізм саморегулювання на підприємстві, що забезпечує зворотний зв'язок у контурі управління [1, с. 11]. Р. Долинська та В. Міщенко акцентують на тому, що контролінг – це засіб інформаційно-аналітичної та методичної підтримки керівників у процесі прийняття рішень щодо управління підприємствами. Контролінг визначається як орієнтована на цілі система планування, організації та контролю, що забезпечує інтеграцію, системну організацію і координацію всіх фаз процесу управління, функціональних областей, організаційних одиниць і проектів підприємства [5, с. 3, 8–9].

Аналіз і порівняння змісту визначень контролінгу у працях українських та зарубіжних учених показав, що він є найважливішим засобом успішного функціонування підприємства.

Мета контролінгу полягає в забезпеченні успіху підприємства у короткостроковій і довгостроковій перспективі. Контролінг не охоплює всієї роботи, пов'язаної з управлінням, але він існує на всіх етапах управлінського циклу. Зокрема, необхідно впевнитися в тому, що процеси інформаційного забезпечення, планування і контролю взаємопов'язані між собою в межах управління підприємством:

1. Формування свободи у процесі розробки стратегії і планування визначає цілі і за-

соби щодо їх досягнення. Крім того, пов'язаний з цим процесом погляд у майбутнє сприяє кращому подоланню труднощів у разі виникнення незапланованої ситуації.

- У процесі контролю перевіряється, чи досягнуто мети, і в разі негативної відповіді виявляються причини. Отримані висновки використовуються для своєчасної розробки заходів, а також удосконалення процесів планування і реалізації.
- Планування і контроль в межах підприємства обмежують діяльність окремого підрозділу, але, разом з тим, забезпечують можливість реалізації децентралізованих свобод та ініціатив.
- У зв'язку з високою складністю процесу управління дуже важливо зміцнити так званий "контролінговий тип мислення" у свідомості всіх і кожного ("переконати співробітників у тому, щоб вони стали співучасниками") [2, с. 4–6].

Контролінг важливий не тільки на підприємствах, орієнтованих на отримання прибутку, а й у сферах некомерційної і громадської діяльності. Різниця полягає лише в цілях і показниках вимірювання успіху.

Цілеорієнтований спосіб мислення визначає досягнення поставленої мети у довгостроковій перспективі. Відповідно до неї визначається ступінь важливості фінансових і нефінансових аспектів, а також всіх значущих стейкхолдерів залежно від їх внеску в забезпечення довгострокового успіху.

Отже, контролінг як вид діяльності реалізується не тільки контролером або іншим фахівцем, що здійснює управлінські функції. Його не існує без менеджера. Але контролінг настільки важливий і складний, що у зв'язку з цим було б доцільно надавати менеджерові підтримку. Контролери реалізують основну частину такої підтримки. Контролінг як область перетину у співпраці керівників (менеджерів) і контролерів представлено на рис. 2.



Рис. 2. Модель контролінгу

Джерело: побудовано автором на підставі: [2; 17; 18].

Отже, контроліг здійснюється, коли керівник (менеджер) та контролер співпрацюють, як і було описано у "класичній" моделі А. Дайле. Хоча не всі керівники (менеджери) відповідають описаному А. Дайле типу домінуючого підприємця, що приймає рішення за допомогою інтуїції, всі вони можуть отримати користь від свого візаві, який враховує їх сильні та слабкі сторони [2, с. 3–4].

Менеджмент об'єднує такі дві функції, як керівництво та управління. Інструменти менеджменту розглядаються залежно від: реалізації керівником (менеджером) функції керівництва працівниками (інструменти для керівництва та стимулювання працівників) та реалізації керівником (менеджером) функції управління процесами (інструменти для планування і управління підприємством; інструменти для планування і регулювання діяльності підрозділів).

При виборі інструментів менеджменту для керівництва і стимулювання співробітників можна розглядати: принципи керівництва, методи, що дають змогу перевірити, наскільки підприємство відповідає завданням функції керівництва, аналіз опису функцій працівників, інформацію, донесену керівником до підлеглих (стосовно робочих моментів) для їх мотивації, оцінки, стимулювання тощо.

При виборі інструментів менеджменту для планування і регулювання діяльності підрозділів можна розглядати: аналіз відповідності організаційної структури цілям підприємства, планування, бюджетування, інформаційну систему менеджменту, зокрема за прибутком, контролінг тощо [3, с. 302–306].

Відповідно до Класифікатора професій ДК 003:2010, класифікаційні угруповання сформовано в розділи, серед яких виділено розділ "Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)", до яких віднесено професії, пов'язані з: визначенням та формуванням державної політики, законодавчим регулюванням; вищим державним управлінням; правосуддям та прокурорським наглядом; керівництвом об'єднаннями підприємств, підприємствами, установами, організаціями та їх підрозділами незалежно від форм власності та видів економічної діяльності [8]. Відповідно до Класифікатора професій ДК 003:2005, класифікаційні угруповання сформовано в розділи, серед яких виділено професійну групу "Керівники", вимоги до яких визначено залежно від рівня та функцій управління і керівництва, які відрізняються за своєю складністю та відповідальністю: керівники первинних структурних підрозділів, керівники структурних підрозділів вищого рівня, керівники підприємств, установ, організацій [4].

Залежно від деталізації компетентісних вимог та за організаційно-посадовими рівня-

ми розрізняють таких фахівців з управління: топ-менеджери, керівники бізнес-структур, підрозділів, філіалів, менеджери за напрямом, лінійний менеджмент, менеджери робочих груп.

Топ-менеджери – представники вищого рівня керівної ланки, глави підприємств з великими грошовими оборотами, генеральні директори тощо. Від рішень, прийнятих топ-менеджером, переважно залежить процвітання фірми і перспективи її подальшого існування. Саме тому він повинен бути визнаним професіоналом своєї справи з великим досвідом роботи. Здатність мислити стратегічно вважається однією з найважливіших у цій справі.

Відомо, що терміни "менеджер" і "керівник" досить поширені як синоніми і вживаються стосовно широкої категорії працівників: керівників у їх відносинах із підлеглими; адміністраторів будь-якого рівня управління, які організують роботу відповідно до сучасних методів управління; організаторів конкретних видів робіт у межах окремих підрозділів; керівників підприємств чи їх підрозділів (ланок, бригад, відділів, відділень); керівників ринкової орієнтації.

Насправді термін "керівник" вживається стосовно осіб, які представляють установу чи підприємство, спрямовують діяльність і керують іншими людьми в їх спільній діяльності для досягнення визначених цілей. Керівник – це особа, яка наділена повноваженнями приймати управлінські рішення і здійснювати організацію їх виконання, а також велику частину робочого часу відводить управлінню персоналом. До категорії керівників належать президенти, віце-президенти, голови рад директорів, директори, начальники тощо. Навіть на великому підприємстві керівників вищого рівня всього-на-всього кілька осіб.

Термін "менеджер" застосовується до фахівців відповідної кваліфікації, найнятих на роботу в якості керівників. Менеджер – це керівник, який володіє визначеною сукупністю професійних знань і практичних навичок, набутих під час навчання і роботи.

Отже, основна відмінність між цими поняттями полягає в тому, що керівники – це особи, призначені чи обрані на керівні посади або обіймають їх за власним бажанням (власники підприємств). Вони можуть мати будь-яку освіту, наприклад інженера, економіста, фінансиста, агронома, вчителя. А менеджер – це професіонал, що обов'язково займає офіційну посаду і має спеціальну управлінську освіту [15, с. 9–10].

За своєю суттю контролінг не потребує наявності посади або працівника, він визначає наявність певного кола завдань, які за необхідності можуть виконуватися різними працівниками або керівництвом підприємств-

ва. У такому випадку на підприємстві немає посади контролера. У малих та середніх компаніях функцію контролера найчастіше виконує керівництво компанії або керівник служби обліку [9, с. 17]. Самостійна посада контролера, який покликаний вирішувати завдання контролінгу, з'являється в компаніях, кількість співробітників яких перевищує 200 осіб [21, с. 139].

Контролери – це навігатори діяльності компанії. Вони виконують функцію управлінського сервісу – забезпечення керівництва підприємства релевантною для прийняття рішення інформацією (наприклад, у вигляді ключових показників). Роль контролера – це роль економічного лоцмана, який допомагає капітану привести корабель у порт. У якості “порту” виступає величина прибутку. Контролери повинні створити внутрішньофірмову прозорість. Ідеться про прозорість стратегії, прозорість доходів і витрат, а також прозорість надходжень і виплат. Крім того, контролери виконують у компанії роль модераторів і коучів, будучи, по суті, економічними “спаринг-партнерами” менеджерів [6].

Контролер є “продавцем” цілей і планів і повинен створити апарат, що допомагає визначити “місцезнаходження” підприємства на цей момент на основі порівнянь планових і фактичних показників і розробити відповідні коригувальні заходи. Разом з тим, планування не можна відокремити від керівництва. Цілі і плани виключно реалістичні лише у випадку, коли за ними стоїть фахівець, який займається їх реалізацією. Цей фахівець повинен бути мотивований і залучений до роботи. У зв'язку з цим контролер в якості продавця планів повинен займатися лінійним менеджментом. Переважно в 100 випадках стати на 1% краще, ніж в одному випадку – на 100%. Однак усі повинні сприяти цьому процесу досягнення мети [3, с. 299].

Шляхом наукового обґрунтування практичних потреб сучасного бізнес-середовища можна виділити необхідні і достатні компетентнісні вимоги до фахівця з управління та контролера: працівники повинні володіти достатнім професійним інструментарієм (у тому числі мати професійні компетенції у сфері інформаційних технологій і систем), володіти методичними, персональними, соціальними компетенціями.

Одним із найбільш важливих результатів діяльності Міжнародної групи контролінгу (IGC) стала розробка стандарту місії контролера. Функції контролерів полягають у формуванні та супроводі процесів менеджменту за визначенням цілей, планування і регулювання, що покладає на них солідарну відповідальність за досягнення поставлених цілей [19]. Помічник (контролер), що надає керівнику (менеджеру) широку підтримку,

все більше перетворюється на “бізнес-партнера” [2, с. 5].

Залежно від деталізації компетентнісних вимог та ролі контролера в окремих компетентнісних категоріях, Академією Хорват представлено моделі компетенцій контролера: контролер як аналітик, як контролер, як бізнес-партнер керівника (менеджера), як агент змін. Представлені моделі компетенцій є складовою успішного розвитку персоналу: їх послідовне використання відповідає етапам життєвого циклу контролера як працівника – від відбору нового працівника до планування зміни кадрів [17].

Залежно від охоплення та зв'язку із завданнями, що стоять перед контролером, він повинен обирати інструменти контролінгу широкого спрямування (такі, що мають непрямої, опосередкований зв'язок із колом завдань контролера), чи вузького (такі, що мають прямої, безпосередній зв'язок із колом завдань контролера). Так, до сучасних інструментів контролінгу широкого спрямування належать аналіз відхилень, таргет-костинг, бенчмаркінг, мозковий штурм, синектика, оцінка працівників або менеджерів, основні показники, методи оцінки бізнесу, діаграми асоціацій; вузького – планування, бюджетування, аналіз життєвого циклу, крива досвіду тощо.

Із позицій цільової орієнтації виділяють два основних напрями контролінгу: оперативний і стратегічний. Оперативний контролінг – це управлінська діяльність, яка включає управління за цілями, планування, контроль і регулювання у середньостроковому та річному періодах. Головними цілями є забезпечення ліквідності, прибутку та фінансової стабільності. Стратегічний контролінг включає такі види управлінських дій, як планування, тестування, реалізація та моніторинг стратегій. Проміжок часу відповідає необхідному для розробки стратегій періоду. Типовими цілями тут є: існуючі та майбутні потенційні можливості для успіху, частка ринку, а також (вільний) грошовий потік підприємства [17; 18]. Найпоширенішими інструментами оперативного контролінгу є: ABC-аналіз, XYZ-аналіз, показники та системи показників, дерево-ROI, аналіз відхилень/порівняння “заданого” і “фактичного” значень, аналіз рентабельності інвестицій, аналіз точки беззбитковості, директ-костинг, бюджетування, функціонально-вартісний аналіз тощо. До сучасних інструментів стратегічного контролінгу належать: збалансована система показників, таргет-костинг, бенчмаркінг, крива досвіду, аналіз життєвого циклу товару, аналіз конкурентів, аналіз потенціалу, портфельний аналіз, розробка сценаріїв тощо [13; 16; 17].

При реалізації контролінгом функцій та підтримки управління інструментарій конт-

ролінгу розглядається в розрізі таких галузей застосування, як: облік, організація потоків інформації, планування, моніторинг і контроль. Наприклад, до інструментів, що використовуються в обліку, належать: система управлінської звітності (звіти про господарську діяльність), облікові форми, показники управлінського обліку, методи аналізу звітності; при організації потоків інформації: система документообігу, карта бізнес-процесів; при здійсненні планування: аналіз та оптимізація обсягу замовлень, ABC-аналіз, аналіз точки беззбитковості, ступінчастий розрахунок сум покриття, аналіз вузьких місць, методи аналізу інвестиційних проєктів, маржинальний аналіз, методи розрахунку комісійних винагород, гуртки якості, аналіз знижок, аналіз галузей збуту, функціонально-вартісний аналіз, аналіз структури споживання, вибір між постачанням ззовні і власним виробництвом, аналіз кривої навчання (засвоєння), методи аналізу конкуренції, бенчмаркінг, методи логістики, методи портфельного аналізу, аналіз потенціалу, аналіз життєвого циклу продукту, SWOT-аналіз, аналіз сценаріїв, аналіз ланцюга доставки цінності, аналіз конкурентних сил Портера, карти сприйняття, аналіз якості обслуговування, аналіз бар'єрів входу, аналіз чутливості, збалансовані рахункові карти, мережеве планування, методики ціноутворення, бюджетування, визначення цільових витрат, методи лінійного програмування, розрахунок рівня запасів, планування завантаження потужностей; в моніторингу і контролі: система раннього попередження, GAP-аналіз, контроль відповідності фактичних показників плановим, аналіз витрат за центрами обліку і звітності [11, с. 74].

Існування різних видів контролінгу визначається масштабами і можливостями підприємства, специфікою його діяльності та соціально-економічним рівнем розвитку. На практиці в якості об'єктів контролінгу розглядають зовнішнє середовище, виробництво, маркетинг, збут, постачання, фінанси, витрати, інвестиції, ризики, якість, логістику, інновації, персонал, людські ресурси, екологію тощо [7; 16; 17]. Так, наприклад, найчастіше використовуваними інструментами в контролінгу зовнішнього середовища є: дескриптори, аналіз фактів, подій і відхилень, функціонально-вартісний аналіз, бенчмаркінг, PIMS-аналіз, методи прогнозування, SWOT-аналіз, діагностика за слабкими сигналами, розробка сценаріїв, система раннього попередження та реагування; в контролінгу маркетингу – аналіз цілей, аналіз стратегій, перевірка планів, аналіз потенціалу, аналіз стратегічного портфоліо (матриця “продукт-ринок”), SNW-аналіз, SWOT-аналіз, розробка сценаріїв, вартість залучення клієнта, розрахунок ефективності інвестицій, оцінка сили бренду, марке-

тинг-мікс, система ціноутворення, аналіз результатів та відхилень, аналіз відносин з клієнтами, бюджетування, система раннього попередження, таргет-костинг; у фінансовому контролінгу – аналіз відхилень, аналіз фінансових потоків і фінансових результатів, граничний аналіз, вартісний аналіз, пряме та цілове калькулювання собівартості продукції, аналіз робочого капіталу, фінансова “павутина”, баланс руху засобів і фінансовий план, прогнозування банкрутства, система раннього попередження та реагування, бюджетування, ABC-аналіз, XYZ-аналіз, функціонально-вартісний аналіз, CVP-аналіз, експертне прогнозування, методи екстраполяції; в контролінгу інвестицій – GAP-аналіз, аналіз “витрати-вигоди”, аналіз “витрати-корисність”, контрольний список, ABC-аналіз, управлінський облік витрат і результатів виробничої діяльності, моделі розрахунку ефективності інвестицій, аналіз шансів/ризиків, бюджетування, розробка сценарію, аналіз відхилень; в контролінгу виробництва – системи показників, управлінський облік витрат і результатів виробничої діяльності, портфоліо-технології, аналіз відхилень, встановлення гранично допустимих відхилень, пошук “вузьких місць”, факторний аналіз; у контролінгу логістики – аналіз відхилень, планування потреби в матеріалах, розрахунок витрат, рівень обслуговування, показники ефективності закупівельної діяльності, збереження і доставки, контроль економічності діяльності служби логістики; в контролінгу забезпечення ресурсами – дослідження ринків товарів, що купуються, та аналіз постачальників, ABC-аналіз, аналіз можливих ситуацій переривання процесу виробництва, визначення верхніх меж цін, контроль за економічністю діяльності служби закупок; в екологічному контролінгу – портфоліо-аналіз, ABC-аналіз, система збалансованих показників, екологічний облік і звітність, еко-баланс, екологічні показники; в контролінгу персоналу – ABC-аналіз, опитування співробітників, ключові показники ефективності, система збалансованих показників людських ресурсів, коефіцієнт окупності інвестицій в людський капітал, профільний аналіз особистості, асесмент-центр, “дью дилідженс” у сфері людських ресурсів, аналіз витрати-вигоди, бенчмаркінг, бюджетування, SWOT-аналіз; у контролінгу інновацій – інтенсивність інновацій, частка інновацій, час виникнення продукту, час беззбитковості, повернення вкладення, вікова структура інноваційних проєктів, розпочаті, продовжені та завершені інноваційні проєкти протягом року, витрати на інновації на кожного зайнятого у сфері інновацій, створення вартості на кожного зайнятого у сфері інновацій, частка витрат на інновації в загальних витратах.

IV. Висновки

На сучасному етапі розвитку економіки невід'ємною частиною ефективного функціонування суб'єктів господарювання є контролінг. Він переводить управління підприємством на якісно новий рівень, інтегруючи, координуючи і спрямовуючи діяльність різних служб та підрозділів підприємства на досягнення оперативних і стратегічних цілей. Впровадження системи контролінгу та використання його інструментарію сприятиме оптимізації наявних у підприємства ресурсів, налагодженню бізнесу та підвищенню його результативності.

Список використаної літератури

1. Брітченко І. Г., Князевич А. О. Контролінг : навч. посібник. Рівне, 2015. 280 с.
2. Генслен З., Лосбихлер Х., Нидермайер Р., Ридер Л. Базовые положения Международного объединения контроллеров (ICV) и Международной группы контроллинга (IGC) / пер. с нем. С. Фалько. 2012. URL: http://www.igc-controlling.org/fileadmin/pdf/ICV_IGC_Valuerpaper_RU.pdf.
3. Дайле А. Практика контроллинга / пер. с нем. М. Л. Лукашевич, ред. Е. Н. Тихоненкова. Москва, 2003. 336 с.
4. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників (ДКХП). 2011. URL: http://hrliga.com/docs/Nakaz_547-1438.htm.
5. Долинская Р. Г., Мищенко В. А. Контролинг в действии : учеб. пособие. Харьков, 2008. 472 с.
6. Інтерв'ю з М. Хаузером (Martin Hauser), головою наглядової ради Controlling Akademie AG. URL: <http://pandia.ru/text/77/325/38522.php>.
7. Карминский А. М., Оленев Н. И., Примак А. Г., Фалько С. Г. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях. 2-е изд. Москва, 2002. 256 с.
8. Класифікатор професій : національний класифікатор України ДК 003:2010. URL: http://hrliga.com/docs/327_KP.htm.
9. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование (Horvath & Partners) / пер. с нем. В. Толкача, С. Данишевич, М. Гавриша. 2-е изд. Москва, 2006. 269 с.
10. Майер Э. Контролинг как система мышления и управления / пер. с нем. Ю. Г. Жукова, С. Н. Зайцева. Москва, 1993. 96 с.
11. Нагуманова Р. В., Сабирова А. И. Контролинг как современный метод управления субъектами различных сфер деятельности. Казань, 2016. 82 с.
12. Теплякова Т. Ю. Контролинг : учеб. пособие. Ульяновск, 2010. 143 с.
13. Фольмут Х. Й. Инструменты контроллинга от А до Я / пер. с нем. М. Л. Лукашевич, ред. Е. Н. Тихоненкова. Москва, 2001. 288 с. URL: http://hrliga.com/docs/327_KP.htm.
14. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / пер. с нем. А. А. Турчак, Л. Г. Головач ; ред. М. Л. Лукашевич. Москва, 1997. 765 с.
15. Шатун В. Т. Основы менеджменту : навч. посібник. Миколаїв, 2006. 376 с.
16. Controlling-Portal.de – Alles zum Thema Controlling. URL: <http://www.controllingportal.de/News/>.
17. ICV-ControllingWiki URL: <http://www.controlling-wiki.com>.
18. IGC-Controller-Wörterbuch [IGC-Dictionary for controllers]. *International Group of Controlling (Hrsg.)*. 4. Auflage. Stuttgart, 2010. URL: <http://www.igc-controlling.org/services/standards.html>.
19. International Group of Controlling (IGC). URL: <http://www.igc-controlling.org/>.
20. Horvath. P. *Controlling [Management Accounting]*. 1996. P. 117.
21. Kosmider A. Controlling im Mittelstand: Eine Untersuchung der Gestaltung und Anwendung des Controllings in mittelständischen Industrieunternehmen. 2. Auflage. Stuttgart, 1994. P. 117.
22. Weber. J. Change Management fur die Kostenrechnung. 1990. P. 122–124.

Стаття надійшла до редакції 11.12.2017.

Гельман В. Н. Теоретические основы контроллинга в системе управления предприятием

В статье исследовано место контроллинга в системе управления предприятием. Контролинг представлен как область пересечения в сотрудничестве руководителя (менеджера) и контроллера. Акцентировано на выборе инструментов менеджмента для управления и стимулирования персонала, планирования и регулирования деятельности подразделений предприятия. Отмечена необходимость выбора инструментов контроллинга на предприятии в зависимости от охвата и связи с задачами контроллера, целевого направления и времени, области применения, объектов контроллинга. Сделаны выводы о преимуществах внедрения системы контроллинга на предприятии, способствующей налаживанию бизнеса и повышению его результативности.

Ключевые слова: руководитель, менеджер, контроллер, контролинг, инструменты менеджмента, инструменты контроллинга.

Helman V. Theoretical Foundations of Controlling in the Enterprise Management System

The article substantiates the necessity of using of controlling in national enterprises, concluding that controlling is important not only in profit-oriented enterprises, but also in the fields of non-profit and public activities. The place of controlling in the enterprise management system has been investigated.

Analysis and comparison of the content of controlling definitions in the works of domestic and foreign scientists showed that controlling is the most important means of successful operation of the enterprise. Controlling is the whole process of defining objectives, of planning and controlling (in the sense of steering and regulating) and includes all relevant financial and commercial aspects. The purpose of controlling is to ensure the success of the enterprise in the short and long term.

The modern controlling system should assist in solving the problems faced by managers in their daily activities: customer orientation, focus on key success factors: cost control, time, quality, innovation, continuous development, value chain analysis and supply chain analysis.

Controlling takes place when manager and controller cooperate. Controlling is represented as a cross-sectional area in cooperation between the manager and the controller of the enterprise. By scientifically substantiating the practical needs of the modern business environment, it is possible to identify the necessary and sufficient competence requirements for a management specialist and controller: employees must have sufficient professional tools (including professional competencies in the field of information technology and systems), know methodical, personal and social competencies.

The management instruments for management and promotion of personnel and instruments for planning and regulating the activities of enterprise's departments are presented. The instruments of controlling in the enterprise are systematized depending on the coverage and connection with the tasks of the controller, target direction and time, scope of application, objects of controlling is noted.

Controlling system is a complex multi-level process, which is responsible of all functional areas of activity at the enterprise, and its implementation will facilitate business establishment and increase its efficiency.

Key words: *manager, controller, controlling, management instruments, controlling instruments.*

Т. О. Меліховакандидат економічних наук, доцент
Запорізька державна інженерна академія**ОБҐРУНТУВАННЯ ВПЛИВУ ДІЇ ФАКТОРА ЧАСУ
НА ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

У статті розглянуто вплив дії фактора часу на визначення економічної ефективності господарської діяльності підприємства при впровадженні системи економічної безпеки. Запропоновано при розрахунках валового (чистого, дійсного, заданого) умовного індексу дохідності та валового (чистого, дійсного, заданого) умовного доходу проекту впровадження системи економічної безпеки підприємства враховувати дію фактора часу.

Обґрунтовано детально такі принципи: принцип впливу дії фактора часу як на результати, так і на витрати на впровадження системи економічної безпеки підприємства; принцип врахування фінансових інтересів власника на впровадження системи економічної безпеки підприємства; принцип впливу на амортизаційну політику впровадження системи економічної безпеки підприємства; принцип впливу на період повернення авансованих і використаних інвестицій на впровадження системи економічної безпеки підприємства; принцип спрямованості на прогнозування діяльності підприємства щодо впровадження системи економічної безпеки підприємства на майбутній період.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, економічна ефективність, інвестиції, дія фактора часу, принципи.

I. Вступ

В умовах сучасної економічної глобалізації актуалізується питання впровадження системи економічної безпеки підприємства. Забезпечення економічної безпеки підприємства є одним із різновидів його господарської діяльності. Економічна безпека впливає на збільшення ринкової вартості підприємства, збільшення витрат на реалізацію продукції, збільшення продукції грошового потоку, зменшення збитків за рахунок підвищення надійності економічної безпеки. Досягнення цих результатів потребує певних витрат. На сьогодні пропозиції дослідників щодо обґрунтування економічної безпеки базуються на методах, що використовують для обґрунтування інноваційних та інвестиційних проектів, але відсутні дослідження того, який вплив чинить інфляція на економічну ефективність господарської діяльності підприємства при впровадженні системи економічної безпеки.

Дослідженню методів оцінювання економічної ефективності інновацій та інвестиційної діяльності присвячені наукові праці багатьох учених. Зокрема, в роботах С. Аптекаря [1], Т. Беня [2; 3], А. Касич [7], В. Коблева [9], М. Колісник [11], Е. Крилова [12], П. Кулінічева [13], Л. Мельника [14], Е. Пелихова [16], Й. Петровича [8; 17], Г. Савицької [20; 21], В. Савчук [22], К. Салиги [24], Н. Чухрай [28], Л. Яструбецької [29] проведено аналіз дисконтованих методів оцінювання, детально

розглянуто такі показники оцінювання ефективності інноваційних та інвестиційних проектів, як чистий приведений дохід, внутрішня ставка дохідності, індекс прибутковості і період окупності, описані переваги та недоліки кожного методу.

Сьогодні для економічного обґрунтування інвестицій в інноваційні проекти керуються методами оцінювання ефективності інвестиційних проектів. У європейських країнах, США й Україні існує ряд методів оцінювання ефективності інвестицій. Їх можна поділити на дві основні групи: методи оцінювання ефективності інвестиційних проектів, що не включають дисконтування (прихильниками його є Г. Бірман, В. Дегтяренко, В. Захарченко, П. Рогожин, В. Шевчук, С. Шмідт [4; 5; 15; 17; 26; 27]), і методи, що включають дисконтування. Останні підтримують науковці А. Бистряков, І. Бланк, П. Віленський, А. Гойко, В. Косов, І. Ліпсиць, А. Марголін, Ю. Несветаєв, А. Пересада, В. Царьов, Д. Червоньов, Є. Четиркін, Є. Шилов [4; 5; 15; 17; 26; 27]. Проведений аналіз методів оцінювання економічної ефективності інноваційних та інвестиційних проектів показав, що автори не використовують їх для обґрунтування доцільності створення економічної безпеки підприємства.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити вплив дії фактора часу на визначення економічної ефективності господарської діяльності підприємства.

III. Результати

Запропоновані методи визначення ефективності впровадження системи економічної безпеки підприємства не враховують дію фактора часу. Разом з тим, фактор часу проявляє себе як у короткостроковому, так і довгостроковому періодах виробництва.

У короткостроковому періоді (протягом року) під впливом інфляції збільшуються ціни на продукцію та матеріальні цінності. У довгостроковому періоді (протягом життєвого циклу підприємства) дія фактора часу проявляється подвійно:

- інвестор (власник), який вклав гроші у систему економічної безпеки, бажає повернути їх з відсотками, які б покривали інфляцію, враховували ризик, давали можливість заробити на проекті впровадження системи економічної безпеки підприємства;
- темп інфляції впливає на ціни. Він може перевищувати ставку нарощування.

Інфляція є однією з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки в багатьох країнах світу, що негативно впливає на всі сторони життя суспільства. Вона негативно позначається на результатах і витратах господарської діяльності, знецінює всі доходи підприємства, збільшує його витрати, а також приводить до зростання потреби в оборотних засобах. Розглянемо більш детально визначення впливу дії фактора часу на економічну ефективність господарської діяльності підприємства при впровадженні системи економічної безпеки.

Державна служба статистики України щомісячно повідомляє про індекс інфляції (індекс споживчих цін). Він розраховується як добуток індексів за певний період. Річний індекс інфляції (I_p) дорівнює добутку щомісячних індексів інфляції (I_{M_i}):

$$I_p = I_{M_1} \times I_{M_2} \times \dots \times I_{M_{12}}. \quad (1)$$

Загальний індекс інфляції (I_3) дорівнює добутку індексів інфляції по роках (I_{P_i}):

$$I_3 = I_{P_1} \times I_{P_2} \times \dots \times I_{P_n}. \quad (2)$$

Дані про індекс інфляції по Україні за 1991–2017 рр. наведено в табл. 1.

Темп інфляції може бути врахований залежно від того, яку вартість грошей ми бажаємо одержати. Якщо майбутню вартість, то інфляція збільшить її на певну величину. Тобто інфляція збільшує реальну ставку нарощування, оскільки з урахуванням темпу інфляції m відсотків на рік один і той же набір товарів коштуватиме $(1+m)$ разів більше, ніж на початку року. Ситуацію через рік можна визначити так:

$$1 + \Gamma_n = (1 + \Gamma) \times (1 + m), \quad (3)$$

де Γ_n – необхідна ставка нарощування;

Γ – номінальна ставка нарощування;

m – річний темп інфляції [10, с. 407].

Разом з тим, інфляція зменшує реальну ставку дисконтування. Грошова одиниця зростає за рік у $(1 + \Gamma)$ разів, але її купівельна спроможність зменшиться в $(1 + m)$ разів за рахунок інфляції. Тобто через рік:

$$1 + \Gamma_p = \frac{1 + \Gamma}{1 + m}; \quad (4)$$

$$\Gamma_p = \frac{\Gamma - m}{1 + m}, \quad (5)$$

де Γ_p – реальна ставка нарощування (дисконтування);

Γ – номінальна ставка дисконтування (звичайна ставка);

m – річний темп інфляції [27, с. 186].

Отже, якщо ставка доходності за депозитом у комерційному банку складає 15% річних, річний темп інфляції становить 12%, то реальна річна доходність вкладника банку складе $(0,15 - 0,12) / (1 + 0,12) = 0,0268$, тобто 2,68% річних.

Це приблизно дорівнює різниці між номінальною ставкою дисконтування та річним номіналом інфляції:

$$\Gamma_p = \Gamma - m = 0,15 - 0,12 = 0,03 \quad (6)$$

Тобто 3% річних.

При врахуванні дії фактора часу на економічні розрахунки у грошовому вираженні виходять із того, що сума наявних грошей цінніша від цієї суми у майбутньому. Крім того, на цю суму коштів буде впливати інфляція та ризик неповернення.

Концепція вартості грошей у часі базується на тому, що їх вартість змінюється. У зв'язку з цим використовується два поняття – теперішня (початкова, приведена) та майбутня (кінцева) вартість грошей. Майбутня вартість грошей – це вартість, інвестована у теперішньому часі, на яку перетворюються грошові кошти через певний час. Майбутня вартість вираховується за формулою:

$$\Gamma_m = \Gamma_t \times (1 + \Gamma)^t, \quad (7)$$

де Γ_m – майбутня вартість грошей;

Γ_t – теперішня вартість грошей;

Γ – ставка нарощування (норма доходності);

t – період, роки.

Величину $(1 + \Gamma)^t$ називають множником компаундування.

Таблиця 1

Зведена таблиця індексів інфляції [20]

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Січень	-	385,2	173,2	119,2	121,2	109,4	102,2	101,3	101,5	104,6	101,5	101,0	101,5	101,4	101,7	101,2	100,5	102,9	102,9	101,8	101,0	100,2	100,2	100,2	103,1	100,9	101,1
Лютий	-	115,3	128,8	112,6	118,1	107,4	101,2	100,2	101,0	103,3	100,6	98,6	101,1	100,4	101,0	101,8	100,6	102,7	101,5	101,9	100,9	100,2	99,9	100,6	105,3	99,6	101,0
Березень	-	112,1	122,1	105,7	111,4	103,0	100,1	100,2	101,0	102,0	100,6	99,3	101,1	100,4	101,6	99,7	100,2	103,8	101,4	100,9	101,4	100,3	100,0	102,2	110,8	101,0	101,8
Квітень	-	107,6	123,6	106,0	105,8	102,4	100,8	101,3	102,3	101,7	101,5	101,4	100,7	100,7	100,7	99,6	100,0	103,1	100,9	99,7	101,3	100,0	100,0	103,3	114,0	103,5	100,9
Травень	-	114,4	127,6	105,2	104,6	100,7	100,8	100,0	102,4	102,1	100,4	99,7	100,0	100,7	100,6	100,5	100,6	101,3	100,5	99,4	100,8	99,7	100,1	103,8	102,2	100,1	101,3
Червень	-	126,5	171,7	103,9	104,8	100,1	100,1	100,0	100,1	103,7	100,6	98,2	100,1	100,7	100,6	100,1	102,2	100,8	101,1	99,6	100,4	99,7	100,0	101,0	100,4	99,8	101,6
Липень	-	122,1	137,6	102,1	105,2	100,1	100,1	99,1	99,0	99,9	98,3	98,5	98,9	100,0	100,3	100,9	101,4	99,5	99,9	99,8	98,7	99,8	99,9	100,4	99,0	99,9	100,2
Серпень	104,0	108,3	121,7	102,6	104,6	105,7	100,0	100,2	101,0	100,0	99,8	99,8	98,3	99,9	100,0	100,0	100,6	99,9	99,8	101,2	99,6	99,7	99,3	100,8	99,2	99,7	99,9
Вересень	104,5	110,6	180,3	107,3	114,2	102,0	101,2	103,8	101,4	102,6	100,4	100,2	100,6	101,3	100,4	102,0	102,2	101,1	100,8	102,9	100,1	100,1	100,0	102,9	102,3	101,8	102,0
Жовтень	105,9	112,4	166,1	122,6	109,1	101,5	100,9	106,2	101,1	101,4	100,2	100,7	101,3	102,2	100,9	102,6	102,9	101,7	100,9	100,5	100,0	100,0	100,4	102,4	98,7	102,8	101,2
Листопад	116,5	122,0	145,3	172,3	106,2	101,2	100,9	103,0	102,9	100,4	100,5	100,7	101,9	101,6	101,2	101,8	102,2	101,5	101,1	100,3	100,1	99,9	100,2	101,9	102,0	101,8	100,9
Грудень	124,6	135,1	190,8	128,4	104,6	100,9	101,4	103,3	104,1	101,6	101,6	101,4	101,5	102,4	100,9	100,9	102,1	102,1	100,9	100,8	100,2	100,2	100,5	103,0	100,7	100,9	101,0
Всього за рік*	350,0	2100,0	10256,0	501,0	281,7	139,7	110,1	120,0	119,2	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4	113,7
Середньо-місячний темп росту	121,0	128,9	147,1	114,4	109,0	102,8	100,8	101,6	101,5	101,9	100,5	99,9	100,7	100,9	100,8	100,9	101,3	101,7	101,0	100,7	100,3	99,9	100,0	101,9	103,1	101,0	101,1
Середньо-річний темп росту	-	1627,0	4835,0	991,2	477,0	180,3	115,9	110,6	122,7	128,2	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

*Грудень до грудня попереднього року

Теперішня вартість грошей, відповідно, буде дорівнювати:

$$\Gamma_T = \Gamma_M / (1 + \Gamma)^t. \quad (8)$$

Зворотний процес компаундування, тобто величину $1/(1 + \Gamma)^t$ називають множником дисконтування (приведення). Тут t -ставка дисконтування [27, с. 10].

Якщо необхідно визначити, скільки грошей треба інвестувати в систему економічної безпеки підприємства на цей час, щоб вкласти їх по роках, треба дисконтувати грошові потоки кожного року. Розрахунок матиме вигляд:

$$\Gamma\Pi_T = \sum_{i=1}^n \frac{\Gamma\Pi_i}{(1 + \Gamma)^i}, \quad (9)$$

де $\Gamma\Pi_i$ – грошові потоки, спрямовані в систему економічної безпеки підприємства i -го періоду;

$i=1, 2, \dots, n$ – кількість періодів (років) одержання грошових надходжень на систему економічної безпеки підприємства.

Аналізуючи дію фактора часу на економічні показники, треба визначитись, з якою метою це буде здійснюватись. Це зумовлено особливостями завдань, поставлених перед власником при інвестуванні коштів у систему економічної безпеки підприємства. Побудова графіка залежності результатів і витрат ефективності господарської діяльності при впровадженні системи економічної безпеки підприємства змінює підходи до дії фактора часу. Ми виходили у цьому разі з таких принципів:

- фактор часу впливає як на результати, так і на витрати на впровадження системи економічної безпеки підприємства;
- фактор часу повинен врахувати фінансові інтереси власника на впровадження системи економічної безпеки підприємства;
- фактор часу впливає на амортизаційну політику підприємства впровадження системи економічної безпеки підприємства;
- фактор часу впливає на період повернення авансованих і використаних інвестицій на впровадження системи економічної безпеки підприємства;
- дія фактора часу повинна бути спрямована на прогнозування діяльності підприємства щодо впровадження системи економічної безпеки на майбутній період. Розглянемо ці принципи більш детально.

Принцип впливу дії фактора часу як на результати, так і на витрати на впровадження системи економічної безпеки підприємства. За життєвий період функціонування підприємства під дією фактора часу буде змінюватись накопичений обсяг реалізованої продукції (як від зміни цін на одиницю продукції, так і від збільшення натураль-

ного обсягу реалізації). Фактор часу впливає на витрати системи економічної безпеки підприємства. Під дією інфляції збільшується ціна матеріальних цінностей, повинна збільшуватись заробітна плата.

Принцип урахування фінансових інтересів власника полягає в тому, що якби останній поклав гроші в банк на депозит, він одержував би щомісячні відсотки. Ми розглядаємо випадок, коли власник вклав гроші у впровадження системи економічної безпеки підприємства. Він бажає повернути їх з відсотками, які будуть покривати інфляцію та враховувати ризик.

Принцип впливу на амортизаційну політику впровадження системи економічної безпеки підприємства. Бажання власника повернути вкладені кошти на впровадження системи економічної безпеки підприємства з вигодою означає, що поверненню підлягає майбутня вартість необоротних активів. З цією метою повинна бути переглянута амортизаційна політика власника. Норми амортизації повинні бути спрямовані на повернення майбутньої вартості основних засобів.

Принцип впливу на період повернення авансованих і використаних інвестицій на впровадження системи економічної безпеки підприємства передбачає, що поверненню підлягають кумулятивні витрати, які під дією фактора часу збільшаться на коефіцієнт компаундування. Бажання використати дисконтування витрат, привести їх до теперішньої вартості не враховують комерційні інтереси власника щодо впровадження системи економічної безпеки на підприємстві.

Принцип спрямованості на прогнозування діяльності підприємства щодо впровадження системи економічної безпеки підприємства на майбутній період. Побудова графіка залежності результатів і витрат на впровадження системи економічної безпеки підприємства від тривалості життєвого циклу передбачає, що обсяги реалізації і витрати треба планувати на майбутнє, прогнозувати вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Планування показників та їх прогнозування відрізняється. Планування показує, якого рівня ми бажємо (плануємо) досягти. Прогнозування зміни показників означає з'ясування того, якого рівня вони можуть сягнути.

На сьогодні у динамічних методах, які застосовують для оцінювання ефективності інвестицій, авансованих у впровадження системи економічної безпеки підприємства, інвестиційні витрати і грошові надходження приводять до теперішньої вартості. Це суперечить економічним процесам, які відбуваються протягом життєвого циклу інвестиційного проекту впровадження системи економічної безпеки підприємства.

В. Савчук, аналізуючи теорію та практику оцінювання ефективності інвестицій, вказує,

що дисконтування грошового потоку застосовується з метою вилучення з нього доходу інвестора. При цьому не враховуються інтереси кредитного та прямого інвестора. Кредитний інвестор зацікавлений в тому, щоб повернути свої гроші та отримати відсотки. Прямий інвестор (власник) намагається заробити на проекті [6; 25].

IV. Висновки

При розрахунках валового (чистого, дійсного, заданого) умовного індексу дохідності та валового (чистого, дійсного, заданого) умовного доходу проекту впровадження системи економічної безпеки підприємства запропоновано використовувати врахування дії фактора часу.

Обґрунтовано детально такі принципи: принцип впливу дії фактора часу як на результати, так і на витрати на впровадження системи економічної безпеки підприємства; принцип урахування фінансових інтересів власника на впровадження системи економічної безпеки підприємства; принцип впливу на амортизаційну політику впровадження системи економічної безпеки підприємства; принцип впливу на період повернення авансованих і використаних інвестицій на впровадження системи економічної безпеки підприємства; принцип спрямованості на прогнозування діяльності підприємства щодо впровадження системи економічної безпеки підприємства на майбутній період.

Список використаної літератури

1. Аптекарь С. Оцінка ефективності інвестиційних проектів. *Економіка України*. 2007. № 1. С. 42–49.
2. Бень Т. До визначення економічної ефективності інвестицій. *Економіка України*. 2007. № 4. С. 12–19.
3. Бень Т. Методи визначення економічної ефективності інвестицій: порівняльний аналіз. *Економіка України*. 2006. № 6. С. 41–46.
4. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. Киев, 2001. 448 с.
5. Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоленский С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика. Москва, 2004. 888 с.
6. Євдокименко В. К., Гуцул Я. В. Фінансова безпека як функціональна складова економічної безпеки підприємств ЖКГ. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2005>.
7. Касич А. О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування України. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 7 (73). С. 32–40.
8. Кириченко О. А., Сідак В. С., Лаптев С. М. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: монографія. Київ, 2008. 401 с.
9. Коблев В. Н. Особенности технико-экономического обоснования инвестиционных решений в электромашиностроении. *Вісник економічної науки України*. 2006. № 1. С. 64–68.
10. Ковалев Д., Сухорукова Т. Экономическая безопасность предприятия. *Економіка України*. 1998. № 10. С. 48–51.
11. Колісник М. К. Методологічні аспекти оцінки проектів на вітчизняних підприємствах: дослідження існуючої практики. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2004. № 517. С. 32–40.
12. Крылов Э. И., Власова В. М., Журавкова И. В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: учеб. пособие. 2-е изд., доп. и перераб. Москва, 2003. 608 с.
13. Кулиничев П. К., Лихман П. В. Основные показатели экономической эффективности инвестиций. Факторы, влияющие на точность этих показателей. *Региональные перспективы*. 2002. № 5 (24). С. 41–43.
14. Мельник Л. І. Оцінка економічної ефективності управління інноваційним процесом на підприємстві. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та розвитку*. 2005. № 527. С. 144–152.
15. Несветаев Ю. А. Экономическая оценка инвестиций. Москва, 2003. 163 с.
16. Пелихов Е. Ф. Экономическая эффективность инноваций: монография. / НАУ. Харьков, 2005. 168 с.
17. Пересада А. А. Основы инвестиционной деятельности. Киев, 1996. 344 с.
18. Петрович И. М., Мороз Л. І. Інструментарій фінансового менеджменту у формуванні інноваційного потенціалу підприємства. *Проблеми економіки і управління*. 2006. № 554. С. 163–169.
19. Петрович И. М. Оцінка інноваційної діяльності підприємств у ринкових умовах господарювання. *Проблеми економіки та управління*. 2005. № 553. С. 3–11.
20. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. 2-е изд., доп. и перераб. Минск, 1997. 498 с.
21. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посібник. 3-тє вид., доп. і перероб. Київ, 2007. 648 с.
22. Савчук В. П., Примко С. И., Величко Е. Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов. Киев, 1999. 304 с.
23. Савчук В. П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом целевых ситуаций. Киев, 2001. 600 с.
24. Салига К. С. Економічне обґрунтування інноваційних проектів: монографія. Запоріжжя, 2010. 404 с.
25. Худолій Л. М. Складові економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=455>.

26. Царёв В. В. Оценка экономической эффективности инвестиций. Санкт-Петербург, 2004. 464 с.
27. Черваньов Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств. Київ, 2003. 622 с.

28. Чухрай Н. І. Оптимізація часу виходу інновацій на ринок. *Прометей*. 2007. № 3 (24). С. 100–105.
29. Яструбецька Л. С. Грошові потоки в оцінці інвестиційного проекту підприємства. *Фінанси України*. 2005. № 5. С. 101–109.

Стаття надійшла до редакції 04.12.2017.

Мелихова Т. О. Обоснование влияния действия фактора времени на определение экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятия при внедрении системы экономической безопасности

В статье рассмотрено влияние действия фактора времени на определение экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятия при внедрении системы экономической безопасности. Предложено при расчетах валового (чистого, истинного, заданного) условного индекса доходности и валового (чистого, истинного, заданного) условного дохода проекта внедрения системы экономической безопасности предприятия учитывать действие фактора времени.

Обосновано подробно следующие принципы: принцип воздействия действия фактора времени как на результаты, так и на затраты на внедрение системы экономической безопасности предприятия; принцип учета финансовых интересов собственника на внедрение системы экономической безопасности предприятия; принцип воздействия на амортизационную политику внедрения системы экономической безопасности предприятия; принцип воздействия на период возврата авансированных и использованных инвестиций на внедрение системы экономической безопасности предприятия; принцип нацеленности на прогнозирование деятельности предприятия по внедрению системы экономической безопасности предприятия на будущий период.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, экономическая эффективность, инвестиции, действие фактора времени, принципы.

Melikhova T. Foundation of the Time Factor Action Effect on Economic Efficiency of Economic Activity of the Enterprise Under the Implementation of the Economic Security System

In today's economic globalization, the issue of implementing the system of economic security of the enterprise is acute. Ensuring the economic security of the enterprise is one of the varieties of its economic activity. Economic security affects the increase of the market value of the enterprise, increase revenue from sales of products, increase in cash flow products, decrease of losses due to increased reliability of economic security. Achieving these results requires some costs. Currently, researchers' suggestions on the rationale for economic security are based on methods used to justify innovation and investment projects, but there is no research on the impact of inflation on the economic efficiency of an enterprise's economic activity when implementing a system of economic security.

The purpose of the article is to substantiate the influence of the time factor on the economic efficiency of an enterprise's economic activity when implementing the system of economic security.

In the article is considered the influence of time factor influence on economic efficiency of economic activity of the enterprise in the implementation of the system of economic security. The authors proposed to calculate the gross (net, actual, given) conditional index of yield and gross (net, actual, given) conditional income of the project implementation of the system of economic security of the enterprise to use the consideration of the factor of time.

The following principles are substantiated in detail: the principle of influence of the time factor influence both on the results and on the costs of implementing the system of economic security of the enterprise; the principle of taking into account the owner's financial interests for the implementation of the system of economic security of the enterprise; the principle of the impact on depreciation policy of the enterprise's economic security system implementation; the principle of influence on the period of return of advanced and used investments for the implementation of the system of economic security of the enterprise; the principle of targeting the forecasting of the company's activities in relation to the implementation of the company's economic security system for the future period.

Key words: economic security of the enterprise, economic efficiency, investments, time factor influence, principles.

О. Є. Рябцевакандидат економічних наук
ДВНЗ "Український державний хіміко-технологічний університет"
м. Дніпро**УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА
ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ З УРАХУВАННЯМ КАДРОВОГО АСПЕКТУ**

У статті науково обґрунтовано методичні підходи до визначення рівня мотивації персоналу, що має суттєве значення для розвитку науки управління кадрами підприємств сфери послуг, практики підвищення ефективності використання людських ресурсів.

Доведено, що при визначенні напрямів оптимізації витрат на мотивацію персоналу потрібно використовувати розроблену в процесі досліджень економіко-математичну модель, яка, на відміну від існуючих підходів, ураховує структуру потреб, показник мотивації та рівень витрат на мотивацію персоналу, а також дає змогу підприємству на сучасному етапі розвитку розробити найбільш адекватну мотиваційну політику.

Ключові слова: мотивація персоналу, витрати на мотивацію, управління персоналом, валентність, показник мотивації.

I. Вступ

У сучасних ринкових умовах господарювання персонал підприємства розглядається як один із найголовніших ресурсів, тому особливого значення набуває оптимізація управління людським капіталом підприємства. Однією з центральних характеристик персоналу є його мотивація, а управління цим показником має стратегічне значення для підприємства, оскільки загальноприйнятим є уявлення про наявність прямої залежності між рівнем мотивації персоналу та ефективністю його праці. Дослідженню впливу мотивації персоналу на результати діяльності й ефективність підприємства загалом присвячено праці українських та зарубіжних учених: Д. Богині [3], Ф. Герцберга [8], А. Колота [5] та ін.

Одним із найвагоміших показників діяльності підприємства, що впливають на формування фінансових результатів, є витрати. Вони одночасно впливають на ринкову вартість підприємства і на його загальну ефективність. Саме тому на підприємствах існує необхідність у підвищенні якості та вдосконаленні системи управління витратами, використанні інноваційних інструментів управління, формуванні нових підходів до генерації та оцінки ефективності управлінських рішень. Істотний внесок у вирішення питань управління витратами підприємств зробили такі науковці: О. Амоша [1], С. Аптекар [2], І. Булеєв [4]. Проте досліджень впливу мотиваційного механізму на величину витрат значно менше. Між іншим, тим питанням розробки й удосконалення гнучкого механізму мотивації та стимулювання працівників підприємства є одним із ключових у процесі управління витратами. Актуальність і зна-

чуєність цих питань зумовили вибір теми дослідження.

II. Постановка завдання

Метою статті є розробка алгоритму розрахунку оптимальної структури витрат на мотивацію персоналу, що базується на вивченні взаємозв'язку рівня мотивації виробничого персоналу та витрат на його мотивацію.

III. Результати

Будь-яка організація для досягнення своєї мети використовує у тому числі й трудові ресурси. Як і будь-який ресурс, вони мають власну вартість, тобто потребують витрат на їх утримання й ефективне використання. Вартість праці зростатиме за рахунок додаткових витрат на підвищення професійної майстерності чи перепідготовку кадрів, залучення більш кваліфікованих працівників, організацію культурного відпочинку. Стимулювання працівників як необхідна складова управління персоналом підприємства у ринкових умовах зумовлює нагальність ідентифікації та уточнення витрат на робочу силу, облік, контроль та аналіз витрат, спрямованих на формування мотивації персоналу.

Аналіз факторів, що впливають на мотивацію персоналу, дав змогу класифікувати їх за ознакою потреб на три групи: матеріальні, соціальні та професійні. Згідно з таким розподілом факторів, витрати на мотивацію персоналу також поділяються на три групи: витрати на матеріальну, соціальну та професійну мотивацію, залежно від того, на задоволення потреб якої групи вони спрямовані [6]. До витрат на матеріальну мотивацію належать ті, що спрямовані на задоволення життєвих потреб, формування впевненості в завтрашньому дні та безпеці діяльності; до витрат на соціальну мотивацію – ті, що дають змогу задовольнити потреби

працівників у причетності до групи, спілкуванні, повазі та визнанні; групу витрат на професійну мотивацію формують ті, що спрямовані на створення умов для самовираження співробітників організації та прояв творчого підходу.

Аналіз літературних джерел свідчить, що на сьогодні не існує однозначного визначення мотиваційного механізму. В результаті узагальнення існуючих підходів запро-

поновано таке трактування: мотиваційний механізм – це сукупність специфічних інструментів матеріального, соціального та професійного характеру, зумовлених особливостями праці, для забезпечення досягнення цілей організації.

Формування та впровадження мотиваційного механізму в організації пропонуємо здійснювати за алгоритмом, наведеним на рис. 1.



Рис. 1. Алгоритм впровадження мотиваційного механізму в організації

Під час дослідження виявлено, що велика кількість теорій мотивації пропонують ідентифікацію, класифікацію та взаємодію факторів, які формують мотивацію працівника. Однак кількісної оцінки рівня вмотивованості персоналу жодна теорія мотивації не надає, а відсутність математичних методів для опису процесу мотивації та інструментів для кількісного прогнозування унеможлиблює перспективу розвитку теорій мотивації персоналу. Виняток може становити лише теорія В. Врума [9]. Для доповнення її окремих положень вмотивованість виробничого персоналу можна представити у вигляді рівня мотивації, який містить очікування робітником того, що зусилля, витрачені ним, дадуть бажані результати, очікування того, що результати приведуть до

очікуваної винагороди, та валентність, або очікувану цінність винагороди.

Для спрощення сприйняття респондентами обидва очікування (очікування результатів від витрачених зусиль та очікування винагороди за них) варто об'єднати в показник суб'єктивного очікування успіху, а також абстрактне поняття "рівень мотивації" замінити показником мотивації, який демонструє, наскільки робітники прагнуть виконувати свої трудові обов'язки, намагаються отримувати задоволення в роботі в межах цієї організації та розглядають її цілі в сукупності з власними [7].

Відповідно до зазначеного підходу, мотивація виробничого персоналу, що визначається показником мотивації, є функцією двох змінних: валентності та суб'єктивного

очікування успіху. У формалізованому вигляді цей підхід представлено так:

$$PM = V \times S, \quad (1)$$

де PM – показник мотивації;

V – валентність факторів мотивації;

S – суб'єктивне очікування успіху.

Застосування вербально-числової шкали для оцінювання факторів, що формують показник мотивації, дає можливість надати їм кількісну бальну оцінку.

З огляду на те, що валентність та суб'єктивне очікування успіху персоналу є складними системами сукупності факторів із різними якісними та функціональними характеристиками, ці показники не можуть бути охарактеризовані лише числовим виміром, скалярною величиною. Кожна з виокремлених груп факторів (матеріальні, соціальні, професійні) генерує відповідну спрямованість у діях, спонуканнях та поведінці персоналу. Отже, загальні показники валентності та суб'єктивного очікування успіху персоналу мають бути представлені у вигляді векторів, спрямованість яких визначається діями кожної вказаної групи факторів.

Виходячи із запропонованої класифікації факторів мотивації виробничого персоналу, з урахуванням зауважень про природу валентності виділених факторів, вона може бути представлена у вигляді вектора:

$$\vec{V}_{ВП} = (V_M; V_C; V_P)$$

$$|\vec{V}| = \sqrt{V_M^2 + V_C^2 + V_P^2}, \quad (2)$$

де $V_{ВП}$ – валентність виділених факторів мотивації;

V_M – валентність матеріальних факторів мотивації;

V_C – валентність соціальних факторів мотивації;

V_P – валентність професійних факторів мотивації.

На основі цих суджень розроблено математичну модель із застосуванням апарату векторної алгебри, що дає змогу більш точно оцінити кожну складову комплексних показників валентності та суб'єктивного очікування успіху, на формування яких впливають різнофункціональні та різноспрямовані фактори. Такий підхід урахує не тільки кількісний, а й спрямований вплив компонентів на системні показники.

Обґрунтовано необхідність та розроблено механізм використання операцій із недостатньо визначеними інтервальними якісними змінними для розрахунку показника мотивації персоналу. Для цього сформовано вербально-числову інтервальну шкалу визначення відповідної спрямованості впливу кожного компонента на загальну вмотивованість. Згідно з одержаними даними, за-

пропоновано мотиваційну карту персоналу, що дає змогу графічно визначити місце персоналу підприємства чи підрозділу серед інших, які підлягали процедурі оцінки, і розробити стратегію, яка приведе до підвищення ефективності мотивації персоналу. Визначення позиції підрозділу на мотиваційній карті дає можливість оцінити спрямованість впливу оцінки робітниками факторів мотивації на загальну вмотивованість персоналу та впровадити заходи залежно від цієї позиції.

Розроблений показник мотивації персоналу є узагальненням визначеної позиції, її конкретною числовою мірою. Він може використовуватися як складова загальної оцінки ефективності управління витратами на мотивацію персоналу на підприємстві готельно-ресторанного бізнесу.

Визначення залежності між показником мотивації та витратами на мотивацію праці запроваджується за таким алгоритмом:

1. За досліджуваний період встановлюється залежність продуктивності праці на підприємстві від показника мотивації, розрахованого за методикою, описаною вище. Далі на графіку будується лінія регресії, що описує цю залежність, і розраховується його рівняння та коефіцієнт кореляції для підтвердження істотного зв'язку між двома змінними.

Також визначаються обмеження, притаманні обом змінним. Обмеження продуктивності зумовлене виробничою потужністю, а показник мотивації, крім того, що належить до інтервалу [3; 10], пов'язаний з обмеженням продуктивності праці.

2. Наступним кроком має бути побудова графіка залежності показника мотивації від витрат на мотивацію праці, визначення рівняння регресії та коефіцієнта кореляції. Як показує досвід досліджень, найбільше значення коефіцієнта кореляції притаманне лінії тренду, що описується поліноміальним рівнянням. Це пояснюється поняттям "крива стимулювання" [10].

Отже, з одержаного рівняння регресії, що описує залежність показника мотивації від витрат на мотивацію, розраховується оптимальне значення витрат на мотивацію праці шляхом підстановки оптимуму мотивації в одержане рівняння, як наведено у формулах [1; 5]. Значення оптимуму мотивації, тобто оптимальне значення показника мотивації, дорівнюватиме найбільшому з можливих значень показника мотивації, що обмежується максимальною в таких умовах продуктивністю праці:

$$M^{pt} = ax^2 + bx + c; \quad (3)$$

$$x = BM^{opt}, \quad (4)$$

де M^{opt} – значення оптимуму мотивації;

BM^{opt} – оптимальне значення витрат на мотивацію праці.

3. Виконується дисперсійний аналіз регресії, що описує залежність показника мотивації від суми існуючих витрат на мотивацію виробничого персоналу з урахуванням класифікації цих витрат за видами потреб (за досліджуваний період), визначаються коефіцієнти отриманої множинної регресії та одержується регресія виду:

$$y = ax_1 + bx_2 + cx_3 + d, \quad (5)$$

де y – показник мотивації;

x_1 – реальні витрати підприємства на матеріальну мотивацію, грн;

x_2 – реальні витрати підприємства на соціальну мотивацію, грн;

x_3 – реальні витрати підприємства на професійну мотивацію, грн.

4. На основі цієї регресії і значення оптимального показника мотивації та оптимального рівня витрат на мотивацію виробничого персоналу шляхом розв'язання оптимізаційної моделі визначається оптимальний рівень витрат на мотивацію за групами:

$$a \times BM_M + b \times BM_C + c \times BM_n + d \rightarrow M^{opt}; \quad (6)$$

$$BM_M > BM_C, BM_n;$$

$$BM_C > BM_n; \quad (7)$$

$$\sum_{i=1}^n BM_i = BM^{opt}, i = \overline{1,3}, \quad (8)$$

де BM_M – рекомендована сума витрат на матеріальну мотивацію, грн;

BM_C – рекомендована сума витрат на соціальну мотивацію, грн;

BM_n – рекомендована сума витрат на професійну мотивацію, грн;

BM_i – рекомендована сума витрат на мотивацію i -го типу (матеріальна, соціальна чи професійна), грн.

5. Завершальним кроком має бути визначення оптимальної структури витрат на мотивацію персоналу за групами:

$$\alpha_i = \frac{BM_i}{BM^{opt}}, \quad (9)$$

де α_i – частка витрат кожної групи в загальному обсязі оптимальних витрат на мотивацію виробничого персоналу, д. од.

IV. Висновки

Використання запропонованого алгоритму розрахунку оптимальної структури витрат на мотивацію персоналу базується на вивченні взаємозв'язку показника мотивації та мотиваційних витрат. Це допомагає оці-

нити доцільність і раціональність реальної структури та рівня витрат на мотивацію кожного типу.

Отже, визначення оптимальної структури витрат на мотивацію праці дає змогу оцінити адекватність мотиваційної політики підприємства готельно-ресторанного бізнесу сучасним вимогам шляхом зіставлення існуючої структури витрат на мотивацію за групами потреб з оптимальною.

Розроблений підхід до оцінки мотивації виробничого персоналу може бути застосований на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу при формуванні кадрового резерву, прийнятті рішень щодо кар'єрного та професійного зростання, розширення або звуження посадових повноважень і відповідальності, політики оплати праці, питань надання соціального пакета тощо.

Список використаної літератури

1. Амоша О. І., Єськов О. Л., Дарченко Н. Д. Мотивація персоналу підприємства в ринкових умовах / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Донецьк, 2011. 199 с.
2. Аптекар С. С., Жданко Є. С., Кленін О. В., Краснова В. В. Ціноутворення на продукцію металургійних підприємств: проблеми теорії і практики: монографія. Донецьк, 2010. 254 с.
3. Богиня Д. П., Семикіна М. В. Трудовий менталітет у системі мотивації праці. Кіровоград, 2010. 122 с.
4. Булеев І. П., Корьтько Т. Ю., Тельнова А. В. Управление промышленными предприятиями в условиях кризиса: монографія. Донецьк; Краматорськ, 2011. 196 с.
5. Колот А. М., Цимбалюк С. О. Мотивація персоналу / ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана". Київ, 2011. 397 с.
6. Рябцева О. Є. Інноваційна модель класифікації витрат на мотивацію персоналу підприємства. *Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики*: тези доп. III Міжнар. наук.-практ. конф. Львів, 2010. 554 с.
7. Рябцева О. Є. Формування мотиваційного механізму як складової управління витратами підприємства. *Економічний вісник ДВНЗ "Український державний хіміко-технологічний університет"*. 2015. № 2. С. 82–87.
8. Herzberg F. *The Motivation to Work*. New York, 1959. 247 p.
9. Vroom V. H. *An Overview of Work Motivation*. New York, 1972. 352 p.
10. Yerkes R., Dodson J. The relation of strength of stimulus to rapidity of habit-formation. *J. Comp. Neurol. Psychol.* 1908. № 18. P. 459–482.

Стаття надійшла до редакції 07.12.2017.

Рябцева О. Е. Управления затратами предприятия гостинично-ресторанного бизнеса с учетом кадрового аспекта

В статье научно обоснованы методические подходы к определению уровня мотивации персонала, что имеет существенное значение для развития науки управления кадрами предприятий сферы услуг, практики повышения эффективности использования человеческих ресурсов.

Доказано, что при определении направлений оптимизации расходов на мотивацию персонала следует использовать разработанную в процессе исследований экономико-математическую модель, которая, в отличие от существующих подходов, учитывает структуру потребностей, показатель мотивации и уровень затрат на мотивацию персонала, а также позволяет предприятию на современном этапе развития разработать наиболее адекватную мотивационную политику.

Ключевые слова: мотивация персонала, расходы на мотивацию, управление персоналом, валентность, показатель мотивации.

Riabtseva O. Managing the Costs of the Enterprise of Hotel and Restaurant Business with Taking into Account the Personnel Aspects

The article is about the actual problem of theoretical substantiation and introduction of the motivational mechanism as a component of the management of the expenses of enterprises of hotel and restaurant business that is important at the operational and strategic management. Scientifically substantiated the methodical approaches to determining the level of personnel motivation, which is essential for the development of HR-management of service sector enterprises, the practice of increasing the efficiency of human resources.

It is found that the modern theoretical and practical principles of personnel management do not contain a scientific substantiation of quantitative characteristics which would enable to estimate the level of motivation of the personnel in relation to the expenses for labor motivation, which negatively affects the results of the use of human resources from the point of view of operational and strategic management. In connection with this proposed science-based mathematical tools, which make it possible to quantify the level of motivation and interpret the results.

It is proved that in determining the direction of optimization of expenses for staff motivation should use developed during research mathematical model that takes into account the structure needs, an indicator of motivation and level of expenditure on staff motivation and allows the company to this stage of evolution to develop the most appropriate motivational policies.

The developed method to the estimation of motivation of the production personnel can be applied at the enterprises of the hotel and restaurant business in the formation of a personnel reserve, decision-making on career and professional growth, expansion or reduction of official authority and responsibility, wage policy, issues of providing a social package, etc.

Key words: motivation of personnel, expenses for motivation, personnel management, valency, motivation index.

УДК 338.2

Н. М. Шмиголь

доктор економічних наук, професор
Запорізький національний університет

А. А. Антонюк

кандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет

Л. В. Кириленко

аспірант
Запорізький національний університет

ВИКОРИСТАННЯ МОНІТОРИНГУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено діючу практику застосування системи моніторингу з використанням економічних показників у системі управління. Проаналізовано нормативно-методичну базу застосування моніторингу. Запропоновано етапи проведення моніторингу діяльності підприємства. Деталізовано за аналітичними напрямками вибір фінансових коефіцієнтів, що розкривають фінансовий стан підприємства. Проведено аналіз різних джерел з цієї теми.

Ключові слова: моніторинг, експрес-діагностика, панель управління, фінансовий стан, фінансова стабільність.

I. Вступ

Сучасний стан розвитку України характеризується трансформацією всієї економічної системи, в якій спостерігається зміна державного регулювання економіки та зовнішнього середовища, що призводить до підвищення ризиків для господарської діяльності підприємства.

Фактори зовнішнього середовища можуть бути як стимуляторами, так і дестимуляторами зміни рівня конкурентних позицій підприємства на ринку. За таких умов постає питання необхідності відстеження умов внутрішнього та зовнішнього середовища на засадах моніторингу з метою прийняття вчасних, якісних та адекватних управлінських рішень регульовального та реактивного характеру. Зазначимо, що моніторинг, у свою чергу, формує передумови для забезпечення управлінських процесів та інформаційного забезпечення системи підтримки прийняття управлінських рішень.

Вагомий внесок у розвиток систем моніторингу зробили такі українські науковці: Є. Арсеф'єва, А. Воронкова, В. Галіцин, Т. Загорна, О. Коляда, Л. Костирко, Р. Лепа, В. Савчук, О. Соколова, Є. Павлюк, Г. Швиданенко. Також проблеми моніторингу діяльності підприємств у своїх працях досліджували А. Антонюк, Т. Богуславська, Т. Бурова, І. Давидович, О. Лубенченко, І. Мойсеєнко, С. Петренко, В. Полякова, М. Пушкар, І. Чуліпа, Н. Шедина, Н. Шмиголь, В. Щербак, Ю. Яковлев та ін.

Хоча дослідники й одноставні в розумінні сутності моніторингу як спостереження за

станом та параметрами певного об'єкта, спостерігаються значні розбіжності стосовно розуміння місця моніторингу в системі управління підприємством. Зокрема, моніторинг розглядають як складову діагностики, економічного аналізу, системи інформаційного забезпечення, функції контролю, системи ухвалення управлінських рішень. Крім цього, існують суперечності щодо інструментарію моніторингу, часового діапазону його спрямування, критеріїв здійснення.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження діючих систем моніторингу, нормативно-методичної бази його проведення та визначення проблем, що виникають при його застосуванні на машинобудівних підприємствах, а також визначення основних етапів проведення моніторингу діяльності підприємства.

III. Результати

В умовах переходу до ринкових відносин адаптація підприємств до безперервних змін відбувається шляхом проведення комплексу заходів організаційно-економічного, техніко-технологічного та фінансового характеру, які забезпечують зростання ефективності виробництва, підвищення конкурентоспроможності та зміцнення фінансової стійкості. На сучасному ринку підприємства жорстко конкурують щодо надійності, якості продукції, зручності післяпродажного обслуговування та постачання, а також ступеня задоволення клієнтів [8]. Трансформаційні умови зумовлюють постійне вдосконалення вимог до систем управління підприємством. Для забезпечення ефективного управління

необхідні нові методи, які відповідають складності зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

Складність та багатогранність фінансових відносин суб'єкта господарювання визначає необхідність організації високоефективного управління фінансовою діяльністю. Моніторинг фінансової діяльності здійснює інформаційне забезпечення прийняття рішень з метою оптимального використання власних можливостей, об'єктивної оцінки сильних і слабких сторін підприємства, а також для попередження банкрутства та кризових ситуацій.

Моніторинг – це постійне спостереження за яким-небудь процесом (об'єктом) для виявлення відповідності його характеристик поставленим цілям. Експрес-моніторинг підприємства визначається не тільки як механізм здійснення постійного спостереження за найважливішими поточними результатами його фінансово-господарської діяльності в умовах мінливої кон'юнктури ринку, а й як інструмент оперативного виявлення причин появи негативних явищ. Інформація про фактичний поточний стан підприємства повинна стати предметом пильної уваги менеджерів і очолюваних ними служб, щоб у разі потреби оперативно розробити необхідні заходи для усунення виявлених недоліків. Отже, експрес-моніторинг стану підприємства створює систему раннього виявлення симптомів його неспроможності [3].

Інформація, яку надають системи моніторингу, повинна відповідати таким вимогам, як: своєчасність, повнота, зрозумілість, релевантність, достовірність, корисність (ефект від застосування інформації має перевищувати рівень витрат на її отримання), регулярність. Зазначимо, що такі вимоги повинні висуватися до будь-якої економічної інформації.

Моніторинг діяльності підприємств проводиться поетапно та орієнтований на вирішення стратегічних, тактичних завдань прогнозування й планування їх розвитку. Сутність полягає в можливостях зміни параметрів прогнозування, тобто цілей, показників, критеріїв та принципів при переході від одного підходу до іншого. Цей підхід здійснюється при управлінні процесом прогнозування стану підприємства на всьому часовому інтервалі, що є важливою його особливістю. Таким чином, цей підхід забезпечує можливість здійснювати не тільки короткострокове, а й довгострокове прогнозування в конкурентному середовищі з наступним уточненням отриманих результатів за допомогою здійснення моніторингу.

Визначення основних часових етапів моніторингу відбувається відповідно до цілей прогнозування. В результаті цього підходу здійснюється адаптація об'єктів до змін зовнішнього середовища на мікро- та макрорівні.

Алгоритм проведення прогнозування зі здійсненням поетапного моніторингу можна розділити на два основні підходи:

- прогнозування показників, які відображають стан підприємства на весь період, що цікавить аналітика;
- здійснення поетапного моніторингу цих же показників на кожному етапі (інтервалі) [1].

Для здійснення повного моніторингу діяльності промислових підприємств доцільно розрахувати показники двох основних блоків:

- про економічний стан підприємства;
- поетапного моніторингу цих же показників.

Якщо результати моніторингу для конкретного показника не відповідають зазначеним вимогам, результат прогнозування визнається незадовільним.

Для підвищення ефективності подальшого прогнозування необхідно переглянути обрані раніше параметри прогнозування з урахуванням фактичних значень прогнозованого показника.

Перед тим, як перейти до проведення моніторингу, необхідно визначити:

- мету його проведення (періодичне відстеження параметрів діяльності підприємства);
- вибір методів моніторингу. Пріоритетним методом у системі поточного контролювання діяльності підприємства є спостереження за контрольними точками. Суть його полягає в тому, що контрольні процедури здійснюються через певні проміжки часу під час виконання операцій, робіт залежно від їх складності;
- конкретизація об'єктів моніторингу. Об'єктами моніторингу є: матеріально-технічне забезпечення, виробництво, фінанси, маркетинг та продукція;
- визначення критеріїв, за якими здійснюється моніторинг. Критерій – це підстава для оцінювання. Формуються критерії на основі стандартів, норм та нормативів. Критерії доцільно визначати відповідно до об'єктів моніторингу, тобто сфер діяльності підприємства.

Одними з основних завдань управління підприємством, а також головними об'єктами моніторингової системи машинобудівного підприємства, є економія матеріальних, трудових, технологічних та організаційно-позавиробничих ресурсів.

Також до об'єктів моніторингової системи машинобудівного підприємства можна віднести управління акціонерним капіталом.

Проведення моніторингу виконується у два основні етапи:

- порівнюються планові та фактичні показники (план-фактний аналіз), що дає змогу виявити показники в яких спостерігаються істотні відхилення;
- проводиться експрес-діагностика фінансового стану.

Для проведення першого етапу можливе застосування BPM (Business Performance Management – системи управління ефективністю бізнесу), яка включає панелі управління (dashboard), де представлені цільові, планові й поточні значення ключових показників ефективності бізнесу. Ці панелі створюються для різних рівнів управління. Результати проведеного план-фактного аналізу представляють у вигляді діаграми.

Цільове управління, підтримуване системою BPM, потребує систематичного аналізу для виявлення внутрішніх причин низької ефективності функціонування підприємства. Це дасть змогу в межах розробленої стратегії оперативно коригувати відповідні підцілі, що, у свою чергу, впливає на бюджети [3].

Після того, як інформацію зібрано і сформовано бази фактичних даних за об'єктами моніторингу, її треба опрацювати, вилучивши дані, які є неважливими для поточного контролювання, і залишивши тільки необхідну інформацію.

Якщо за результатами проведення першого етапу виявлено ситуацію, яка з точки зору менеджера є загрозовою, то тоді переходять до другого етапу, в якому проводять оперативну експрес-діагностику.

Проведення експрес-діагностики фінансового стану вирішується в шість етапів [2]:

1. Визначення аналітичних напрямів діагностування фінансового стану підприємства, якими можуть бути ліквідність, рентабельність, фінансова стійкість і ділова активність;
2. Вибір фінансових коефіцієнтів, що деталізують фінансовий стан по кожному з аналітичних напрямів. Такими можуть бути:
 - кс – коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів;
 - км – коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів;
 - ка – коефіцієнт автономії;
 - кпл – коефіцієнт поточної ліквідності;

$$K_{фсп} = R_1 K_{фс} + R_2 K_{л} + R_3 K_{р} + R_4 K_{да} = 0,11 K_{фс} + 0,31 K_{л} + 0,47 K_{р} + 0,11 K_{да}$$

де R_i – ваги узагальнювальних показників.

На основі отриманих даних відбувається систематизація та структурування інформації для прийняття управлінських рішень.

Зазначимо, що функція відстеження динаміки (зростання, втрати) вартості власного капіталу машинобудівного підприємства, тобто його інвестиційної привабливості, повинна бути врахована при організації моніторингу машинобудівного підприємства [2, с. 98].

Відстеження вартісних змін у складових капіталу та інформаційно обґрунтоване узагальнення причин цих змін системою моніторингу повинно бути оперативно враховане системою управління.

Організаційно-економічний механізм системи управління машинобудівного підприємства

- ктл – коефіцієнт термінової ліквідності;
- кал – коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- крвк – рентабельність власного капіталу;
- крса – рентабельність сукупних активів;
- кооа – коефіцієнт оборотності оборотних активів;
- ковк – коефіцієнт оборотності власного капіталу.

3. Визначення для кожного з обраних коефіцієнтів рекомендованого (нормативного) значення;
4. Визначення вагомості (значимості) окремих коефіцієнтів для кожного з обраних аналітичних напрямів і самих аналітичних напрямів;
5. Розрахунок узагальнювальних показників для кожного з обраних аналітичних напрямів і комплексного показника фінансової стабільності. Тоді узагальнювальні показники виглядатимуть так:
 - узагальнювальний показник фінансової стійкості:

$$K_{фс} = R_1 K_{а} + R_2 K_{м} + R_3 K_{а} = 0,3 K_{с} + 0,1 K_{м} + 0,6 K_{а};$$

- узагальнювальний показник ліквідності:

$$K_{л} = R_4 K_{пл} + R_5 K_{тл} + R_6 K_{ал} = 0,1 K_{пл} + 0,3 K_{тл} + 0,6 K_{ал};$$

- узагальнювальний показник рентабельності:

$$K_{р} = R_7 K_{рвк} + R_8 K_{рса} = 0,2 K_{рвк} + 0,8 K_{рсв};$$

- узагальнювальний показник ділової активності:

$$K_{да} = R_9 K_{ооа} + R_{10} K_{овк} = 0,8 K_{оол} + 0,2 K_{овк},$$

де R_i – ваги відповідних фінансових коефіцієнтів, розраховані на четвертому етапі.

6. Формування комплексного показника, що складається із сукупності отриманих на попередньому етапі узагальнювальних показників. В цьому випадку був обраний показник фінансової стабільності підприємства $K_{фс}$:

повинен базуватися на об'єктивному аналізі поточної динаміки змін конкурентних переваг, якими володіє це машинобудівне підприємство. Діагностика цих змін на основі "запізнених індикаторів" сенсу не має, а тому моніторинг конкурентної позиції машинобудівного підприємства, з точки зору його майбутнього потенціалу, є визначальним об'єктом [4].

В системі моніторингу потрібно не забувати, що для релевантного забезпечення управлінських рішень є часова вартість грошей. За набором традиційних фінансових показників та їх інтерпретації не зрозуміло, як інформація за 4-й квартал 2017 р., яка буде опрацьована в лютому 2018 р., може забезпечити вагому базу порівняння, аналіз і коригування рішень, що приймаються.

Незаперечним є й той факт, що при деформованості показників економічної статистики, протиріччях в аналітичних експертних оцінках, неповноті розкриття корпоративної інформації та її завуальованості неоднозначним є й висновок, що моніторинг, агрегуючи зовнішні показники, відіграє роль об'єктивної аналітично-прогнозої системи та дієвого інструмента в управлінні підприємством. Інколи для завуальованості наведених проблемних аспектів пропонуються надскладні теоретичні конструкції, які навряд чи можуть застосовуватися безпосередньо у практиці українських підприємств [4].

Такий висновок, наприклад, можна зробити щодо пропозиції вдосконалення інформаційного забезпечення системи управління машинобудівних підприємств, наведеної в дисертаційній роботі О. Шляги. На підставі аналізу різних літературних джерел та їх синтезації в цій роботі визначено, що "для проектування повного комплексу інформаційного забезпечення машинобудівних підприємств з урахуванням узгодження всіх його функцій доцільно використовувати IDEF-методології" [5, с. 39].

IV. Висновки

Інформація, яка акумулюється завдяки моніторингу, необхідна для прийняття управлінських рішень відповідно до змін стану об'єктів поточного контролювання. Таким чином, моніторинг є невід'ємним елементом процесу поточного контролювання.

Інформація, отримана під час моніторингу, є підставою для формування й прийняття управлінських рішень. Створення системи моніторингу дає можливість якісно оцінити об'єктивні можливості підприємства, підвищити ефективність його діяльності, управляти величиною і структурою капіталу, фінансовими ресурсами і конкурентними перевагами суб'єкта господарювання, забезпечивши тим самим його стабільність.

Система моніторингу машинобудівного підприємства виконує одночасно декілька функцій для системи управління, в тому числі аналіз методів формування доходів і витрат підприємства, оцінку соціальних ін-

вестицій підприємства та його корпоративної соціальної відповідальності [7; 8].

Тому правильний вибір показників моніторингової системи та їх якісний зміст є визначальними факторами ефективності управлінських заходів, які формуються за результатами моніторингу.

Список використаної літератури

1. Бурова Т. А. Організація моніторингу діяльності підприємств у конкурентному середовищі. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.
2. Малащук Д. В. Конкурентоспроможність машинобудівного комплексу України в умовах глобалізації світових ринків : дис. ... канд. екон. наук : 08.05.01 / Українська академія зовнішньої торгівлі МОН України. Київ, 2005. 206 с.
3. Одинцов Б. Е. Інформаційні системи управління ефективністю бізнесу : підручник. URL: http://stud.com.ua/62300/informatika/monitoring_diyalnosti_pidpriyemstva.
4. Чуліпа І. Д. Управління підприємствами з використанням моніторингу економічних показників. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1559>.
5. Шляга О. В. Інформаційне забезпечення системи управління машинобудівних підприємств : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Запорізька державна інженерна академія МОН України. Запоріжжя, 2007. 202 с.
6. Шмиголь Н. М. Аналіз методів формування доходів підприємства у ринковій економіці. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2010. № 2. С. 233–236.
7. Шмиголь Н. М. КСВ-дохід: визначення, оцінка, ефективність. *Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Економічні науки*. 2010. Вип. 1 (18). С. 168–176.
8. Шмиголь Н. М. Принципи управління доходами в діяльності організації. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону* : наук. зб. Прикарпатського нац. ун-ту. Івано-Франківськ, 2010. Вип. 6. Т. 1. С. 166–170.

Стаття надійшла до редакції 06.12.2017.

Шмиголь Н. Н., Антонюк А. А., Кириленко Л. В. Использование мониторинга в системе управления деятельностью предприятия

В статье исследована действующая практика применения системы мониторинга с использованием экономических показателей в системе управления. Проанализирована нормативно-методическая база применения мониторинга. Предложены этапы проведения мониторинга деятельности предприятия. Детализирован по аналитическим направлениям выбор финансовых коэффициентов, которые раскрывают финансовое состояние предприятия. Проведен анализ различных литературных источников по данной тематике.

Ключевые слова: мониторинг, экспресс-диагностика, панель управления, финансовое состояние, финансовая стабильность.

Shmyhol N., Antoniuk A., Kyrylenko L. Use of Monitoring in the Enterprise Management System

This article explores the current practice of applying a monitoring system using economic indicators in the management system. The regulatory and methodological basis for monitoring is analyzed. Proposed stages of monitoring the activities of the enterprise. Details on the analytical areas of the choice of financial ratios, which detail the financial condition of the enterprise. The analysis of various literary sources on this subject is carried out.

The information accumulated through monitoring is needed to make managerial decisions in accordance with changes in the current flow of current control.

Thus, monitoring is an integral part of the ongoing control process. However, given the deformity of the indicators of economic statistics, the contradictions in analytical expert assessments, the incompleteness of the disclosure of corporate information and its obscurity, it is also controversial that the monitoring, aggregating external indicators, plays the role of an objective analytical and forecast system and an effective instrument in the management of the enterprise.

Sometimes, for the conceivability of the above-mentioned problematic aspects, complex design theoretical constructions that are unlikely to be directly applied in the practice of domestic enterprises are offered.

Information obtained during the monitoring is the basis for the formation and adoption of management decisions.

Creation of the monitoring system allows to qualitatively evaluate the objective capabilities of the enterprise, increase the efficiency of the enterprise, manage the size and structure of capital, financial resources and competitive advantages of the entity, thus ensuring its stability.

Key words: *monitoring, express diagnostics, control panel, financial condition, financial stability.*

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 657

О. Г. Лищенко

кандидат економічних наук, доцент

М. А. Прохоренкова

Запорізький національний технічний університет

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ ЗА ЄДИНИМ СОЦІАЛЬНИМ ВНЕСКОМ

У статті розглянуто особливості обліку єдиного соціального внеску, а саме: ставка, база нарахування ЄСВ, максимальна сума доходу, на який нараховується ЄСВ, а також розмір мінімального страхового внеску. Проаналізовано зміни чинного законодавства стосовно обліку єдиного соціального внеску. Запропоновано вдосконалення обліку ЄСВ шляхом запровадження додаткових субрахунків з метою створення необхідного теоретичного забезпечення прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: єдиний соціальний внесок, база нарахування ЄСВ, ставка ЄСВ.

I. Вступ

У зв'язку з постійними змінами в законодавстві щодо обліку, нарахування та сплати єдиного соціального внеску система загальнообов'язкового державного соціального страхування є не досить ефективною і надійною для забезпечення соціального захисту населення України.

Для того, щоб ці зміни були ефективними та вдосконалювали систему соціального страхування, потрібно постійно аналізувати облік єдиного соціального внеску.

Дослідженню проблем обліку, нарахування і сплати ЄСВ в Україні присвячено праці таких українських учених, як: Л. Б. Баранник, Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Внукова, Н. В. Кузьмич, Л. Г. Ловінська, Т. О. Масленникова, С. В. Свірко, Н. І. Сушко, М. П. Шаварина, Н. В. Шаманська, С. І. Юрій та ін.

II. Постановка проблеми

Метою цієї статті є дослідження теоретичних, методичних та практичних аспектів обліку розрахунків за ЄСВ, а також розробка рекомендацій щодо їх удосконалення.

III. Результати

Згідно із Законом України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" від 08.07.2010 р. № 2464-VI, єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – це консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній ос-

нові з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [9].

Основними законодавчо-нормативними документами, що регламентують питання нарахування та сплати єдиного соціального внеску (ЄСВ) в Україні, є:

1. Закон України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" від 08.07.2010 р. № 2464-VI, який встановлює умови, розмір та порядок нарахування і сплати ЄСВ [9].
2. Інструкція про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, затверджена Постановою правління Пенсійного фонду України від 27.09.2010 р. № 21-5, що визначає процедуру нарахування і сплати внеску, фінансових санкцій, стягнення заборгованості зі сплати страхових коштів [4].

З 1 січня 2017 р. набув чинності Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України" від 06.12.2016 р. № 1774-VIII. Цим Законом, зокрема, внесено зміни до Закону про ЄСВ щодо нарахування та сплати єдиного внеску фізособами-підприємцями, у тому числі тими, які обрали спрощену систему оподаткування, та особами, які провадять незалежну професійну діяльність.

Так, з 01.01.2017 р. підприємці-«спрощенці», віднесені до I групи платників ЄП, мають право сплачувати ЄСВ у сумі не менше за 0,5 мінімального страхового внеску із зарахуванням відповідних періодів здійснення підприємницької діяльності до страхового стажу, який обчислюється відповідно до ст. 24 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 р. № 1058-IV, пропорційно сплаченому єдиному внеску.

Базою нарахування ЄСВ для платників, зазначених у п. 4 (крім підприємців, які обрали спрощену систему оподаткування) та п. 5 ч. 1 ст. 4 Закону про ЄСВ, є сума доходу (прибутку), отриманого від їх діяльності, що підлягає обкладенню ПДФО. При цьому сума ЄСВ не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску на місяць. З 2017 р. якщо такими платниками не отримано дохід (прибуток) у звітному році або окремому місяці звітного року, вони зобов'язані визначити базу нарахування, але не більше від максимальної величини бази нарахування ЄСВ, встановленої цим Законом. При цьому сума єдиного внеску не може бути меншою за розмір мінімального страхового внеску [2].

Згідно з нормами ч. 5 ст. 8 Закону про ЄСВ, єдиний внесок для всіх платників єдиного внеску (крім пільгових категорій) встановлено в розмірі 22% до визначеної ст. 7 цього Закону бази нарахування єдиного внеску.

Єдиний внесок для підприємств, установ і організацій, в яких працюють інваліди, встановлюється у розмірі 8,41% визначеної п. 1 ч. 1 ст. 7 цього Закону бази нарахування єдиного внеску для працездатних інвалідів.

Єдиний внесок для підприємств та організацій всеукраїнських громадських організацій інвалідів, зокрема товариств УТОГ та УТОС, в яких кількість інвалідів становить не менш як 50% від загальної кількості пра-

цівників, і за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менш як 25% від суми витрат на оплату праці, встановлюється у розмірі 5,3% визначеної п. 1 ч. 1 ст. 7 цього Закону бази нарахування єдиного внеску.

Єдиний внесок для підприємств та громадських організацій інвалідів, у яких кількість останніх становить не менш як 50% від загальної кількості працівників, і за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить не менш як 25% від суми витрат на оплату праці, встановлюється у розмірі 5,5% визначеної п. 1 ч. 1 ст. 7 цього Закону бази нарахування єдиного внеску для працездатних інвалідів [9].

Коли Уряд запропонував збільшити мінімальну зарплату з 01.01.2017 р. до 3 200 грн, у суб'єктів господарювання і звичайних громадян виникли претензії, адже водночас зростають витрати підприємств (власне заробітна плата працівників) і розмір різноманітних платежів та штрафів, які прив'язані до мінімальної зарплати. Так, максимальна величина доходу, на який нараховується єдиний соціальний внесок (ЄСВ), у 2017 р. становить 25 прожиткових мінімумів працездатних осіб. Розмір мінімального страхового внеску, як і раніше, залежатиме від розміру мінімальної зарплати (табл.). З урахуванням збільшення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму для працездатних осіб роботодавцям потрібно не тільки переглянути оклади працівників, а й здійснювати доплату з ЄСВ у розмірі не менше від мінімального страхового внеску при нарахуванні заробітної плати та інших виплат працівникам, у збільшеному розмірі. Крім того, зросло навантаження і на фізичних осіб – підприємців, адже мінімальна щомісячна сума ЄСВ «за себе» зросла вдвічі і є обов'язковою [6].

Таблиця

**Максимальна сума доходу,
на який нараховується єдиний соціальний внесок у 2017 р.**

Період	Максимальна сума доходу	Мінімальний страховий внесок
01.01–30.04	40 000 (1600x25)	704 (3200x22%)
01.05–30.11	42 100 (1684x25)	
01.12–31.12	44 050 (1762x25)	

З огляду на нові законодавчі норми, у 2018 р. змінюється максимальна база нарахування ЄСВ.

Відтак, з нового року ЄСВ нараховуватимуть у межах доходу, що не перевищує 15 розмірів мінімальної заробітної плати, тобто $3200,00 \times 15 = 48000,00$.

З 01.01.2017 р. фізособи-підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування, та

ФОП, які перебувають на загальній системі оподаткування, звільняються від сплати за себе ЄСВ, якщо вони є пенсіонерами за віком або інвалідами та отримують відповідно до закону пенсію або соціальну допомогу. Ця норма не застосовується до осіб, які провадять незалежну професійну діяльність [8].

Фізичні особи – підприємці, які обрали спрощену систему оподаткування, зобов'язані

сплачувати єдиний внесок, нарахований за календарний квартал, до 20 числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачується єдиний внесок.

Фізичні особи – підприємці, які перебувають на загальній системі оподаткування, зобов'язані сплачувати єдиний внесок, нарахований за календарний рік, до 10 лютого наступного року.

Особи, які провадять незалежну професійну діяльність, повинні сплачувати єдиний внесок, нарахований за календарний рік, до 1 травня наступного року [4].

11 серпня 2013 р. набули чинності Закони України “Про внесення змін до Податкового кодексу України у зв'язку з проведенням адміністративної реформи” від 04.07.2013 р. № 404-VII та “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з проведенням адміністративної реформи” від 04.07.2013 р. № 406-VII щодо змін у зв'язку з проведенням адміністративної реформи. Відповідно до норм цих Законів, функцію адміністрування ЄСВ передано від Пенсійного фонду України до Міністерства доходів і зборів України. ЄСВ не входить до системи оподаткування, але він має характер податкових платежів, виконує фіскальну роль і тому пропонується його відобразити в податковому обліку. Неповне нарахування, недоплата ЄСВ, несвоєчасне подання звітності, помилки при організації обліку передбачають застосування фінансових санкцій. ЄСВ підлягає сплаті незалежно від фінансового стану платника [9].

Сплата єдиного соціального внеску здійснюється при виплаті заробітної плати працівникам щомісяця до 20 числа і оформляється платіжним дорученням, в якому вказують реквізити фіскальної служби відповідного району, а також рахунок, на який мають надійти кошти. З 1 січня 2013 р. платежі потрібно перераховувати не на три, а на єдиний рахунок ДФС. Платіжні доручення створюються вручну в електронному вигляді, а бухгалтерські проведення і виписки про стан рахунку формуються автоматично. Відомості про розрахунки за соціальним страхуванням підлягають обов'язковому відображенню у різних формах звітності. В активі Балансу у ст. 1135 “Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом” відображається дебіторська заборгованість фінансових і податкових органів, а також переплата за податками, зборами та іншими платежами до бюджету; а в пасиві у ст. 1625 “Поточні зобов'язання зі страхування” – сума заборгованості за відрахуваннями на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, страхування майна підприємства та індивідуальне страхування його працівників. У розділі III Звіту про фінансові результати наводяться відповідні елементи

операційних витрат. Розрахунки за страхуванням відображаються у ст. 2510 “Відрахування на соціальні заходи”. У Звіті про рух грошових коштів у ст. 3110 “Витрачання на оплату відрахувань на соціальні заходи” відображається сума сплачених внесків із загальнообов'язкового державного пенсійного і соціального страхування [9].

14.04.2017 р. у зв'язку з реорганізацією територіальних органів ДФС змінено деякі рахунки для сплати єдиного соціального внеску.

Перелік рахунків для сплати ЄСВ розміщено у розділі “Бюджетні рахунки” на головній сторінці офіційного веб-порталу ДФСУ в Інтернеті в розрізі територіальних органів ДФС та категорії платників: 24 області, м. Київ та офіс великих платників податків ДФС. На жаль, податківці навели лише посилання на відповідні сторінки з реквізитами, без зазначення, що саме змінилось [4].

У серпні 2017 р. у Верховній Раді зареєстровано та ухвалено два урядові законопроекти щодо запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів, єдиного соціального внеску:

- № 7034 “Про внесення змін до деяких законів України щодо запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування”;
- № 7035 “Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування”.

Так, ПКУ запропоновано доповнити новою статтею 35-1 “Єдиний рахунок”. Згідно з нею, єдиний рахунок – це рахунок, який платник податків за власним бажанням має право відкрити в центральному органі виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів, та використовувати для сплати грошових зобов'язань та/або податкового боргу з податків та зборів, які передбачені цим ПКУ, і ЄСВ.

Перевагами запровадження єдиного рахунку, на думку Уряду, є:

- спрощення сплати платниками податкових платежів;
- зменшення кількості помилково та/або надміру сплачених грошових зобов'язань платником;
- підвищення рівня відкритості, прозорості та довіри платників;
- надходження податків до державних органів [8].

Облік осіб, зазначених у п. 1, 4, 5 ч. 1 ст. 4 Закону про ЄСВ, ведеться в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування

та реалізує державну податкову і митну політику, за погодженням із Пенсійним фондом та фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування, а щодо застрахованих осіб, які є учасниками накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (далі – учасниками накопичувальної пенсійної системи), – з національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сферах трудових відносин, соціального захисту населення, та Пенсійним фондом. Взяття на облік осіб, зазначених у п. 1, 4, 5 ч. 1 ст. 4 цього Закону, здійснюється органом доходів і зборів шляхом внесення відповідних відомостей до реєстру страхувальників.

Щодо заповнення та подання звітності з єдиного внеску, то на сьогодні це регламентується “Порядком формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування”, який затверджений Наказом Міністерства фінансів України 14.04.2015 р. № 435 та зареєстрований в Міністерстві юстиції України 23.04.2015 р. за № 460/26905 до затвердження нового порядку.

Відповідальним за правильність та достовірність заповнення Звіту є страхувальник.

Відповідно до Порядку № 435, страхувальники – юридичні особи, фізичні особи – підприємці та особи, які провадять незалежну професійну діяльність і використовують працю фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством, чи за цивільно-правовими договорами (крім цивільно-правового договору, укладеного з ФОП, якщо виконувані роботи (надавані послуги) відповідають видам діяльності, зазначеним в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців), у частині подання звіту за таких осіб зобов'язані формувати та подавати до фіскальних органів Звіт протягом 20 календарних днів, що настають за останнім днем звітного періоду. Звітним періодом є календарний місяць. Якщо останній день строку подання Звіту припадає на вихідний, святковий чи інший неробочий день, то останнім днем подання Звіту вважається перший після нього робочий день.

Звіт подається за основним місцем взяття на облік у фіскальних органах в один із таких способів:

- засобами електронного зв'язку в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису відповідальних осіб у порядку, визначеному законодавством;

- на паперових носіях, завірених підписом керівника страхувальника та скріплених печаткою (за наявності), разом з електронною формою на електронних носіях інформації;

- на паперових носіях, якщо у страхувальника кількість застрахованих осіб не перевищує п'яти. Звіт на паперовому носії заповнюється українською мовою в друкованому вигляді або кульковою ручкою із синім або чорним чорнилом друкованими літерами без помарок та виправлень. У разі незаповнення того чи іншого рядка Звіту через відсутність операції цей рядок прокреслюється. Надсилання поштою з повідомленням про вручення та з описом вкладення за умови, що у страхувальника кількість застрахованих осіб не перевищує п'яти не пізніше ніж за десять днів до закінчення граничного строку подання Звіту.

Страховальник повинен подавати Звіт у повному обсязі. Звіт, складений з порушенням вимог Порядку № 435, у тому числі без обов'язкових реквізитів та поданий без усіх необхідних таблиць, не вважається звітом і визнається таким, що не подавався.

Водночас, якщо юридичні особи або фізичні особи – підприємці не використовують працю фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством, Звіт за найманих працівників до фіскальних органів не подається.

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування обліковується на субрахунку 651. За кредитом цього субрахунку показують нарахування єдиного внеску, а за дебетом – його перерахування.

Для більш організованого обліку за єдиним внеском на загальнообов'язкове державне соціальне страхування і контроль за його нарахуванням і сплатою науковці пропонують ввести до аналітичного обліку субрахунки внесків за видами платежів (ставка збору). Тобто до субрахунку 651 “За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування” відкривати такі аналітичні рахунки:

- 6511 “Розрахунки за страховими внесками від фактичних витрат на оплату праці”;
- 6512 “Розрахунки за страховими внесками від загального оподаткованого доходу застрахованих осіб”;
- 6513 “Розрахунки за фінансовими санкціями”;
- 6514 “Пеня”;
- 6515 “Розрахунки за авансовими платежами”;
- 6516 “Регресні вимоги”;
- 6517 “Розрахунки за окремими видами господарських операцій”;
- 6518 “Добровільне страхування”.

Такий поділ дасть змогу підприємствам конкретизувати суму заборгованості за розрахунками з Пенсійним фондом, що важливо при проведенні звірки розрахунків [6].

Також науковці вважають за доцільне розробити зведену відомість для аналітичного обліку ЄСВ, в якій будуть відображатися залишки на початок звітної періоду по ЄСВ, суми нарахованого та утриманого ЄСВ протягом певного періоду, залишки на кінець звітної періоду [5].

IV. Висновки

У зв'язку зі змінами у законодавстві в 2017 р., на сьогодні ведення обліку розрахунків за ЄСВ було спрощеним порівняно з минулими періодами.

Отже, ми пропонуємо вести облік розрахунків за ЄСВ так: ввести до субрахунку 651 "За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування" два субрахунки – 651.1 "Нарахування ЄСВ на заробітну плату працівників на загальних підставах у розмірі 22%" і 651.2 "Сума нарахування ЄСВ на заробітну плату працівників, що мають інвалідність у розмірі 8,41%".

Таке ведення обліку розрахунків за єдиним соціальним внеском дасть змогу чітко і якісно вести облік з державними органами соціального страхування.

Список використаної літератури

1. Аніщенко Г. Ю., Загребельна Н. І. Облік та удосконалення розрахунків із загальнообов'язкового державного соціального страхування. URL: <http://lib.udau.edu.ua/bitstream/123456789/1115/1/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F.pdf>.
2. ДФС повідомила про оновлення реєстру рахунків для сплати ЄСВ. URL: <http://news.dtkr.ua/labor/social-protection/43216>.
3. ЄСВ у 2017 році: запитання та відповіді. URL: <http://tribuna.pl.ua/news/yesv-u-2017-rotsi-zapitannya-ta-vidpovidi/>.
4. Інструкція про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: затверджена Постановою правління Пенсійного фонду України від 27.09.2010 № 21-5. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0994-10>.
5. Касич А. О., Онищенко О. В., Чубка О. Ю. Облік єдиного соціального внеску в Україні та єдиного соціального податку в Російській Федерації. *Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія "Економіка"*: зб. наук. пр. / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. Острог, 2013. Вип. 24. С. 271–275.
6. Михайленко Ю. О. Організація обліку і контролю розрахунків за заробітною платою. *Молодий вчений*. 2017. № 2. С. 290.
7. Нікітіна Я. В., Ковалюк О. М. Автоматизація обліку розрахунків за соціальним страхуванням і відображення їх у звітності. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. Вип. 23 (11). С. 239–244.
8. Особливості нарахування та сплати ЄСВ у 2017 році: роз'яснює ДФСУ. URL: <http://news.dtkr.ua/labor/social-protection/41821>.
9. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.

Стаття надійшла до редакції 08.12.2017.

Лищенко Е. Г., Прохоренкова М. А. Учет расчетов по единому социальному взносу

В статье рассмотрены особенности учета единого социального взноса, а именно ставка, база начисления ЕСВ, максимальная сумма дохода, на который начисляется ЕСВ, а также размер минимального страхового взноса. Проанализированы изменения действующего законодательства относительно учета единого социального взноса. Предложено усовершенствование учета ЕСВ путем введения дополнительных субсчетов с целью создания необходимого теоретического обеспечения принятия управленческих решений.

Ключевые слова: единый социальный взнос, база начисления ЕСВ, ставка ЕСВ.

Lisichenko O., Prokhorenkova M. Calculation Account for a Single Social Contribution

The article deals with the features of accounting for a single social contribution, namely the rate, the base of the calculation of a single social contribution, the maximum amount of income for which a single social contribution is calculated, as well as the size of the minimum insurance premium.

According to the Law on a single social contribution, a single contribution for all single payers (except for privileged categories) is set at 22% of the defined base of the single contribution fee.

The only contribution for enterprises, institutions and organizations in which disabled people work, is set at 8,41 percent.

The maximum amount of income, which is accounted for a single social contribution in 2017, is 25 living wages of able-bodied people. The size of the minimum insurance premium, as before, depends on the size of the minimum wage.

Regarding filling in and submitting a single payment report, it is currently regulated by the "Procedure for the formation and submission of a report by the insurers on the amounts of the assessed single contribution to the compulsory state social insurance", which was approved by the Order of the

Ministry of Finance of Ukraine on April 14, 2015, № 435 and registered in the Ministry of Justice of Ukraine on April 23, 2015 for № 460/26905 to approve the new order.

The only contribution to the compulsory state social insurance is accounted for on the subaccount 651. The loan of this subaccount shows the accrual of the single payment, and in debit – its transfer.

It is proposed to keep a calculation of settlements for a single social contribution in the following way, namely, to add additional sub-accounts to the subaccount 651 “On computations from compulsory state social insurance” in order to create the necessary theoretical support for making managerial decisions.

Key words: *the only social contribution, base of calculation of a single social contribution, the rate of a single social contribution.*

Т. В. Лівощкокандидат економічних наук, доцент
Запорізький національний технічний університет

ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ НА ОРГАНІЗАЦІЮ НОВОРІЧНИХ СВЯТ У РЕСТОРАНИ

У статті акцентовано, що організація новорічних свят має свої особливості. Більшість замовників послуг використовують для цього ресторани, кафе. Адміністратори таких закладів можуть влаштувати для гостей новорічну вечірку у святково прикрашеній залі або ж організувати виїзд на територію замовника (кейтеринг). З кожним роком проведення такого заходу стає більш затратним. Особливостям планування та організації проведення новорічного свята присвячено цю статтю.

Ключові слова: планування, витрати, результати діяльності, ресторанний бізнес.

I. Вступ

У сучасних умовах розвитку підприємства створюють не тільки умови для ефективної виробничої діяльності, а й запроваджують корпоративну культуру сумісного відпочинку. Все більше фірм організовують для своїх працівників корпоративні вечірки до різних свят. Найбільшим попитом щодо планування та організації користується замовлення на проведення Нового року. Підходи до планування розміру витрат на такі заходи в діяльності підприємства залежать від компетентності адміністратора ресторанного закладу та керівництва компанії.

У багатьох компаніях корпоративні свята влаштовують з визначеною метою: підбити підсумки діяльності за рік та зміцнити трудовий колектив на майбутнє. Керівництво кожної компанії прагне за допомогою таких заходів об'єднати колектив та зрозуміти настрій підлеглих щодо питань управління і розвитку на майбутнє. Колективні зусилля, дають змогу не тільки зміцнити бізнес середовища, а й зменшити загрози зовнішнього середовища, зробивши його непробивним ззовні. Організація та проведення таких колективних заходів вимагають дотримання встановлених правил. Вибір місця та програми проведення новорічних свят, загальна вартість витрат можуть вплинути на подальшу діяльність суб'єкта господарювання. Індустрія управління такими заходами в Україні ще залишається на етапі становлення, а наукові дослідження в цій сфері потребують поглиблення та адаптації до умов розвитку українського ринку.

II. Постановка завдання

Метою проведення цього наукового дослідження є розгляд можливих інновацій event-менеджменту в соціокультурному просторі ресторанного бізнесу України. Основними завданнями є аналіз сучасних тенденцій event-менеджменту в ресторанному біз-

несі України; розкриття ролі організації заходів у соціокультурному ресторанному просторі та характеристика рекомендованих до впровадження послуг, які приваблюють відвідувачів.

III. Результати

Організація свята для трудового колективу може бути різною – за тематикою, програмою, кількістю заходів тощо. Але створити атмосферу незабутніх вражень може сучасна індустрія розваг, в якій є високоякісна музична та світлова апаратура, сценічні конструкції, лазерні шоу, феєрверки. При цьому самі компанії-замовники щороку хочуть розмаїтості, справжнього незабутнього свята. Вартість корпоративного заходу залежить від асортименту продукції, терміну проведення та ціни послуг. Також витрати залежать від низки умов, у тому числі від типу та класу ресторанного господарства, місця розміщення тощо. Асортимент (перелік) власних страв, кулінарних, борошняних кондитерських, булочних виробів та напоїв власного виробництва, вихід і ціну однієї порції зазначають у спеціальному меню, яке визначено як новорічне. Крім цього, ресторани продає покупні товари – алкогольні та безалкогольні напої. Для залучення нових клієнтів працівники громадського харчування прагнуть дати можливість уже не тільки смачно поласувати улюбленими стравами, а й поринути в незабутню атмосферу відпочинку та затишку, створювати яку допомагають елементи дизайнерського інтер'єру: тропічні рослини, екзотичні квіти, живі фонтани, акваріуми з рибками та різною дивовижною живністю тощо. Витрати власників ресторанного бізнесу на створення таких декоративних елементів (наприклад, для ресторанів класу "люкс" це мають бути вишукані декоративні елементи, виготовлені на індивідуальне замовлення, що створюють єдність стилю, а також декоративні свічки, світильники, бра, а для ресторанів класу "вищий" – оригінальні декоративні

елементи високої художньої якості) впливають на цінову політику цих закладів.

Протягом останніх п'яти років бюджети компаній на корпоративні заходи значно зросли. Так, за \$3 000–5 000 можна організувати новорічне свято у звичайному ресторані. Але середня вартість програми святкових розваг для компанії зі штатом 300–350 ос. може дорівнювати \$35 000–6 000. Максимальний бюджет витрат на такі заходи може бути в 10–15 разів більшим.

Щоб платити такі суми за організацію святкових розваг, потрібні вагомі причини. Назвемо головні з них: на корпоративному святі зміцнюються внутрішні зв'язки всередині компанії, адже компанія – це єдиний моноліт з різними горизонтальними та вертикальними зв'язками, які впливають на успішне ведення бізнесу загалом. Так, внаслідок розширення компанії може збільшуватися кількість співробітників, які працюють на регіональних підприємствах і живуть автономно від головного офісу. Тому мета будь-якого корпоративного заходу – позиціонувати компанію й, зрозуміло, персонал у ній, як єдине ціле. Для компанії важливо, щоб атмосфера проведення свята спонукала працівників на більш якісний підхід до організації власної виробничої діяльності та покращення її результатів.

Отже, новорічні свята можна віднести до корпоративних заходів, які виражені не тільки в організації споживання продуктів харчування, а й проведенні в неформальній атмосфері спілкування з партнерами по бізнесу, друзями, колегами. У форматі ділових зустрічей та переговорів, які відбуваються в робочий час у робочій атмосфері, просто немає можливості побудувати або підтримувати звичайні товариські стосунки. Це можливо організувати під час новорічного свята.

Від керівництва підприємства потрібно лише всю організацію такого масштабного заходу, як корпоративне свято, перекласти на професіоналів. Для цього треба лише вчасно оплатити рахунок, узгодити всі правила проведення, а потім правильно відобразити витрати у податковому та бухгалтерському обліку. Витрати на такі корпоративні свята покриваються за рахунок прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства.

Фінансові служби повинні проконтролювати всі витрати, пов'язані з проведенням корпоративних новорічних свят, підтвердити їх первинними документами, зокрема:

- на оренду й оформлення зали (в тому числі придбання призів);
- на готування страв до святкового столу;
- на ресторанне обслуговування зали;
- на організацію розважальної програми тощо.

Крім цього, програмою свята може бути передбачене роздавання подарунків усім присутнім або у вигляді заохочення певним особам, а також розіграш призів під час проведення конкурсів. Це будуть додаткові витрати на придбання покупних товарів невиробничого характеру. Правильність оформлення списання цих товарів залежить від професіонального досвіду працівників бухгалтерії. На практиці вся організація святкового вечора керівництвом компанії покладена на суб'єкта ресторанного бізнесу, а для бухгалтерії достатньо акта виконаних послуг.

Тому саме від працівників ресторанного бізнесу компанія-замовник очікує якісних послуг та незабутніх вражень. При цьому самі суб'єкти ресторанного бізнесу повинні дотримуватися нормативних правил організації такого заходу, які наведені в Правилах, затверджених наказом Мінекономіки та європейської інтеграції від 24.07.2002 р. № 219. Але останнім часом набув популярності такий вид надання послуг ресторанного бізнесу, як кейтеринг.

Кейтеринг (від англ. catering; cater – поставляти провізію) – це сектор сфери громадського харчування, пов'язаний з наданням послуг у віддалених точках. Він включає надання послуг з організації харчування співробітників компаній і приватних осіб у приміщенні та на виїзді, а також обслуговування громадських заходів і роздрібний продаж готової кулінарної продукції.

На практиці під кейтерингом розуміють не тільки приготування їжі та доставка, а й обслуговування, сервірування, оформлення столу і зали тощо. Незважаючи на те, що кейтеринг набув поширення, окремо про нього не згадується в українській нормативній базі, що регулює діяльність підприємств громадського харчування. Але на практиці більшість українських замовників послуг використовують саме кейтеринг.

Зокрема, при виготовленні продукції власного виробництва треба дотримуватися технологічних режимів виробництва (сумісність продуктів, їх взаємозамінюваність, режим холодної та теплової обробки сировини тощо), визначених нормативною документацією (збірниками рецептур страв, кулінарних, борошняних кондитерських і булочних виробів, держстандартами, техумовами, а також Санітарними правилами). Щоб виконати всі умови правил організації банкету, треба це робити у приміщенні ресторану, а при необхідності можна подавати в іншому місці (за бажанням замовника).

Вимоги до переліку збірників рецептур наведено в додатку 1 до Методичних рекомендацій, затверджених наказом Мінекономіки та з питань європейської інтеграції від 17.06.2003 р. № 157, і в них немає особли-

востей щодо приготування страв в інших місцях (це навіть заборонено).

Українськими нормативними документами чітко визначено, що при використанні збірників рецептур страв і кулінарних виробів ресторани мають право робити такі процедури:

- замінювати (виключати) в рецептурах відсутні види продовольчої сировини і харчових продуктів (крім основних складових страви) або додатково включати їх у необхідних кількостях, не погіршуючи смакових властивостей страв (виробів). При цьому не допустимі порушення Санітарних правил, технологічного режиму виробництва продукції, погіршення споживчих властивостей та якості страв (виробів). Зміни до рецептур в обов'язковому порядку вносяться до технологічних і калькуляційних карт;
- з урахуванням попиту споживачів змінювати норми відпуску страв (виробів), у тому числі соусів і гарнірів, там, де це дозволяє технологія приготування.

Працівники кухні на робочих місцях повинні бути забезпечені технологічними картами, в яких зазначаються норми закладки продовольчої сировини на страви та технології їх приготування. Виконання всіх умов приготування власної продукції впливає на вартість. Особливістю ціноутворення в ресторанах є те, що до розрахунку ціни готових виробів та страв включають лише сировинну (матеріальну) складову за нормами сировини зі збірників рецептур з урахуванням нарахованої на неї торговельної націнки. Саме сума націнки повинна покрити накладні витрати закладу ресторанного бізнесу і забезпечити прибуток. Норматив щодо торговельної націнки державою не регулюється. Адміністрація ресторанів для того, щоб якісно організувати процес виробництва та правильно визначити собівартість власної продукції, використовує всі заходи щодо її зниження, тому на підприємствах ресторанного господарства повинна виконуватися логістична схема постачання сировини. Тобто для якісного отримання сировини повинен формуватися список потенційних постачальників, який постійно оновлюється та доповнюється. Цей перелік постачальників аналізується адміністрацією ресторану на підставі визначених спеціальних критеріїв. Так, часто при виборі постачальників не обмежуються ціною і якістю продукції, а й забезпечують систему надійності постачання в суворо визначені строки.

До інших критеріїв, які теж беруть до уваги при виборі постачальника сировини, можна зарахувати такі:

- віддаленість постачальника від споживача;
- терміни виконання замовлень;
- організацію управління якістю у постачальника;

- фінансове становище постачальника, його кредитоспроможність та ін.

Для регулювання ринку цін на власну продукцію та послуги кожне підприємство ресторанного бізнесу забезпечує підвищення своєї конкурентоспроможності шляхом покращення ефективності руху товарної продукції. Адміністрація цих закладів самостійно продумує технологічний процес випуску продукції і так організовує виробничі підрозділи, щоб зменшувати час на переміщення матеріальних та виробничих ресурсів, тобто змінює склад його виробничих підрозділів (ділянок, відділень, цехів), форми їх побудови, розміщення, зв'язків, які змінюються в часі і просторі. Запровадження нових видів реалізації послуг дає можливість розширити позиції на ринку.

Кейтеринг – це такий самий банкет (з усіма вимогами до нього і правилами документального оформлення), як і звичайний. Тільки процес приготування їжі та всі інші стадії підготовки і проведення банкету (прикрашення зали, сервірування столів, обслуговування гостей) розділені в просторі і часі. Готують на виробництві, в ресторані, а подають приготоване в тому місці, де скаже замовник.

З такими завданнями можуть впоратися не всі заклади ресторанного бізнесу. Є, наприклад, невеликі за обсягом виробництва ресторани, але вони мають національні особливості організації свят (наприклад, кінний театр) і тому користуються широким попитом у споживачів. Це впливає на кількість замовлень: такі заклади мають більше замовлень, ніж ресторани класу "люкс". Але вартість виконаного замовлення в цих закладах буде різною.

За традицією, в більшості випадків заклади ресторанного господарства приймають попередні замовлення на проведення новорічного святкового застілля. При прийнятті останніх необхідно дати замовникові можливість ознайомитися з меню, преїскурантами алкогольних і безалкогольних напоїв, додаткових послуг. Так, в новорічному меню вказується перелік фірмових страв, кулінарних, борошняних кондитерських, булочних виробів і напоїв власного виробництва, вихід і ціна однієї порції. Крім цього, у преїскуранті наводиться перелік та вартість алкогольних і безалкогольних напоїв, пива, тютюнових, кондитерських виробів та інших цупованих товарів, маса, об'єм і ціна за одиницю продукту. Кількість відвідувачів впливає на загальну суму витрат для проведення святкового заходу. Крім цього, як було сказано раніше, ресторани можуть надавати клієнтам різні додаткові послуги, перелік і вартість яких указуються в преїскуранті на послуги.

При оформленні попереднього замовлення на обслуговування банкету ресторани зобов'язані гарантувати його виконання в узгоджені із замовником строки. Якщо замовник відмовиться від обслуговування в день проведення заходу, він зобов'язаний викупити замовлену продукцію, яка не може бути продана іншим споживачам. Тобто організація новорічних свят має декілька етапів підготовки та проведення. Вартість кожного етапу складається з витрат матеріалів, сировини, покупних товарів.

IV. Висновки

Отже, у цьому дослідженні визначено, що організація ресторанного бізнесу сьогодні змінюється. Тому з найбільш поширеного способу організації новорічного свята, тобто його проведення у приміщенні громадського харчування чи в іншому розважальному закладі (нічний клуб, ресторан, кафе тощо), може бути змінено на організацію кейтерингу.

В організації кейтерингу ми маємо справу із симбіозом таких послуг:

- приготування рестораном страв за попереднім замовленням;
- доставка страв замовникові;
- послуги щодо прикрашання зали, сервірування столів, обслуговування гостей тощо на території замовника.

При цьому варто заздалегідь продумати програму корпоративного свята, зробити попереднє замовлення в підприємстві ресторанного бізнесу, тому що підприємства, що виконують такі замовлення, досить обмежені у виборі. Як правило, такі заклади пропонують всі послуги "в одному пакеті". Замовник повинен зважено підходити до планування та організації такого заходу, визначити достатній обсяг коштів на його проведення. При виборі виконавця треба вивчити ринок таких послуг та рекомендації відвідувачів закладів ресторанного бізнесу в місті. Можливе узгодження із замовником

виконання особливого стилю прикрашання зали (в певному кольорі, тематиці тощо). При цьому треба узгодити процедуру списання та передачі атрибутів, які використані для прикрашання зали, тому що вони надалі можуть не використовуватися в діяльності ресторану. Тобто після банкету вони можуть бути передані замовникові або списані на витрати щодо організації корпоративного свята. Тому треба спланувати, проаналізувати, оцінити всі витрати такої організації корпоративного свята, застосовуючи при цьому сучасні підходи до формування негосподарських витрат, які вплинуть на отримання прибутку від діяльності компанії за рік.

Список використаної літератури

1. Выханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент. Москва, 2006. 620 с.
2. Денисенко А. Ю. Event-менеджмент та event-маркетинг. *Комерційний директор*. 2006. URL: <http://www.eventum-premo.ru/event-management-and-event-marketing>.
3. Завгородня О. Є. Додаткові послуги та інновації в соціокультурному просторі ресторанного бізнесу. *Культура України*. 2016. Вип. 52. С. 129–139.
4. Інформаційний портал івент-індустрії. URL: <http://event.ru/instruments/instrument-dlya-avtomatizatsii-osveshheniya-sobyitiy-v-sotssetyah/>.
5. Карпюк О. А., Сингаєвська А. О. Event-менеджмент в туристичній галузі: світовий досвід та перспективи для України. *Актуальні проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку індустрії туризму в Україні та Польщі*: матер. дев'ятої міжнар. наук.-практ. конф. / за ред. І. В. Саух. Житомир, 2016 С. 39–42.
6. Шаповалов Н. Н., Пивоваров В. И., Крымская Б. А., Платонов В. М. Организация работы предприятий общественного питания: учеб. пособие для ВУЗов. Москва, 2008. 272 с.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2017.

Ливошко Т. В. Планирование расходов на организацию новогодних праздников в ресторане

В статье акцентировано, что организация новогодних праздников имеет свои особенности. Большинство заказчиков услуг используют для этого рестораны, кафе. Администраторы этих заведений могут устроить для гостей новогоднюю вечеринку в празднично украшенном зале или организовать выезд на территорию заказчика (кейтеринг). С каждым годом проведение такого мероприятия становится более затратным. Особенности планирования и организации проведения новогоднего праздника посвящена эта статья.

Ключевые слова: планирование, расходы, результаты деятельности, ресторанный бизнес.

Livoshko T. Planning of Charges on Organization of New-Year Holidays in Restaurant

The article reveals the peculiarities of the company's planning of expenses for the organization of New Year's holidays. New Year holidays have a special place in traditional celebrations.

Every year, the cost of organizing holiday events is increasing. In the system of planning of expenses of enterprises of Ukraine there are various expenses, among which a special place is occupied by representative expenses. The collective celebration of the holiday encourages employees to take a more qualitative approach to organizing their own production activities and improve the results

of the enterprise as a whole. In theoretical studies on the formation of the cost of production, not enough attention is paid to other costs.

Modern methods of business organization influence changes in the development of restaurant economy in Ukraine, creation of new conditions for its implementation. Thus, the use of catering allows you to expand the possibilities of catering services. The impact of these new customer service mechanisms requires further scientific study. The urgency of this topic is the dynamic development of the restaurant market in Ukraine, which is conditioned by increased competition between food establishments, the emergence of new forms of organization of events with the use of innovative approaches in the restaurant industry enterprises. The study data reveals the peculiarities of the planning of expenses for the organization of New Year holidays and devotes considerable attention to new directions of development of this sphere.

Key words: *planning, expenses, results of activity, restaurant business.*

УДК 338.33

А. М. Ткаченко

доктор економічних наук, професор

О. М. Силенкостарший викладач
Запорізький національний технічний університет**ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК
ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ**

У статті зазначено, що входження України в сучасну світову економіку примножує залежність українських товаровиробників від змін, які мають у ній місце, що знаходить підтвердження в умовах фінансово-економічної нестабільності. Актуалізується питання розуміння та підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Досить помітним стає пошук сучасних інструментів управління підприємствами та новаторських підходів стосовно формування конкурентних переваг у сучасних товаровиробників.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, інноваційно-інвестиційний розвиток, інновація, інвестиційний клімат.

I. Вступ

В умовах конкуренції виробники мають постійно дбати про інноваційно-інвестиційний розвиток суб'єкта господарювання, що є одним із головних важелів формування наявності в них конкурентних переваг. Тому питання стосовно забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств стає вкрай необхідним. Входження України в сучасну світову економіку примножує залежність українських товаровиробників від змін, які мають у ній місце, що знаходить доводи в умовах фінансово-економічної нестабільності. Постають питання розуміння та підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Досить помітним стає пошук сучасних інструментів управління підприємствами та новаторських підходів стосовно формування конкурентних переваг у сучасних товаровиробників [7, с. 186].

Якість вирішення цього питання пов'язана з кризовими процесами, які характеризують економіку України: нестабільний курс гривні, зубожіння населення, падіння попиту на продукцію українських товаровиробників, безробіття тощо. Відповідно, формування конкурентоспроможності суб'єкта господарювання на основі використання інноваційно-інвестиційного потенціалу є досить нагальним питанням сучасності.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження ролі інноваційно-інвестиційного розвитку як головного чинника формування конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

III. Результати

Здійснення товаровиробником активної інноваційно-інвестиційної політики зумовлює підвищення конкурентоспроможності та

залучення підприємства до мережі відносин з іншими суб'єктами господарювання.

Забезпечення економічного зростання нашої країни потребує створення належних умов і важелів, що продукують у товаровиробника інноваційно-інвестиційну діяльність і стимулюють запровадження її результатів у виробничо-господарську діяльність. Сучасний період розвитку підприємницьких структур характеризується змінами наявних механізмів функціонування на поприщі інновацій. Нагальність таких перетворень зумовлено закономірністю управління, поведінкою ринку інвестицій та новацій, а також метою формування системи пристосування до нестійких умов функціонування. Без інновацій та інвестицій нездійсненним є продуктивне функціонування суб'єктів господарювання, їх економічне зростання та формування бажаних конкурентних переваг підприємств.

Термін "інновація" вперше включив до наукового обігу відомий австрійський учений Й. Шумпетер 1912 р. у видатній праці "Теорія економічного розвитку". Він охарактеризував інновації як модерний науковий та організаційний симбіоз уживання виробничих чинників, який мотивований підприємницьким духом. Й. Шумпетеру належить і піонерський досвід систематизації інновацій [3, с. 19–20].

Той чи інший розвиток і оновлення характеризується категоріями "новація", "новина", "інновація" та "нововведення". В окремих випадках ці дефініції використовують як синоніми, проте між ними існують і певні відмінності [8, с. 11].

У Законі України "Про інноваційну діяльність" наведено таке трактування: "інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможності технології, продукції або послуги, а також організа-

ційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно покращують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери” [3, с. 20].

Інноваційна сфера – це специфічний процес побудови роботи товаровиробника, який започатковано на незмінному пошуку сучасних перспектив удосконалення організаційних, управлінських, техніко-технологічних, фінансових та інших чинників виробництва. Зазвичай вона тісно пов'язана з бажанням підприємницької структури (юридичної або фізичної особи) покласти на себе відповідальність щодо виконання нового проекту або модернізації експлуатованого, а також моральну, фінансову та соціальну його складові [4, с. 102].

У науковій літературі висвітлюють полярні погляди стосовно сутності інноваційної сфери, але часомало вчених готові розуміти під нею те, що формує перетворення міркувань (наслідків наукових експериментів і опрацювань або протилежних науково-технічних здобутків) у сучасний чи вдосконалений продукт з потребою на нього ринку, в новий чи вдосконалений технологічний процес, що віднайшов уживання в практичній роботі [9, с. 111].

Дослідження теоретико-прикладних аспектів інноваційної сфери свідчать про її різноманітність та багатогранність вираження в практичній діяльності сучасних товаровиробників. У теоретичному плані інноваційна сфера асоціюється з певним інноваційним процесом і є значно ширшою за останній, тому що передбачає не тільки створення інновацій, а й запровадження та поширення вже наявних наслідків інноваційної практики інших підприємств. Це дає змогу створити синергійний вплив, що проявляється безпосередньо в інноваційній сфері на державному рівні, розкриває її продуктивність. У нашій країні тенденції інноваційної діяльності є досить суперечними, що пов'язано з соціально-економічною нестабільністю та досить тривалим становленням української економіки. Існують питання інноваційної сфери, які пов'язані з невисоким відносно інших країн рівнем інноваційної активності суб'єктів господарювання, недостатніми об'ємами реалізованої інноваційної продукції. Тому для вирішення окреслених питань вагомим є підвищення рівня інформованості українських товаровиробників стосовно пріоритетних векторів інноваційної сфери, державного сприяння, стимулювання виходу їх на міжнародні ринки.

Нововведення – це завершальний принцип, метод, процес, новий порядок, сучасний продукт, винахід, якісно відмінний від попереднього аналога, що є наслідком розумової практики, завершений науковий цикл розробок і досліджень. Дефініція “новація” вживається стосовно всіх нововведень як у

виробничий процес, так і в процес організації, наукової, фінансової, навчальної, соціальної сфер та щодо будь-яких покращень, які забезпечують скорочення витрат або створюють належні умови для покращення життя.

Для отримання комерційного успіху товаровиробнику варто виробляти товари, які можуть приваблювати увагу покупців, не помічаючи існування на ринку аналогічної продукції. Завдяки ефективним інноваціям, тобто виведенню на ринок сучасного продукту (послуги), спроможного задовольняти вимоги покупців краще, ніж наявні товари, вони можуть примножувати підприємницький прибуток [6, с. 131].

Дослідження зарубіжної практики, обґрунтування стратегії новаційного розвитку підтверджує, що методологія цього процесу базується на засадах низки концептуальних принципів.

По-перше, стратегія новаційного розвитку товаровиробника тісно пов'язана зі стратегією збільшення. Остання може спиратися на внутрішні (вкладення в розширення виробництва) або зовнішні (надбання сучасних бізнес-підрозділів) основи.

Внутрішні зростання помітні, як правило, у формі створення сучасних або зміни наявних товарів, виведенні товару на сучасні ринки. Зовнішні зростання зазвичай мають місце у формі диверсифікації, коли суб'єкт господарювання поглинає існуючі схожі товарні лінії, або дає шанс для порятунку новим сферам підприємства.

По-друге, стратегія новаційного розвитку товаровиробника має ринкову спрямованість, іншими словами, маркетингові дослідження стосовно нового товару формулюють мету та вектори інноваційного розвитку.

По-третє, стратегія сучасного продукту – це стратегія розвідки та розробки, так звана стратегія R&D (Research and Development). Ця абревіатура є загальноприйнятою за кордоном.

Товаровиробники, як правило, опрацюють і виробляють декілька видів нової продукції, бажаючи міцно триматися на сучасному світовому ринку. Через це сьогодні великі товаровиробники створюють відділення за кордоном, у тих державах, де існують найбільш придатні умови для майбутніх складових єдиного новаційного ланцюга “розробка новаційного товару – виготовлення – ринок”. Для великих товаровиробників усе частіше ця низка в територіальному плані стає розірваною [5, с. 85].

В умовах сьогодення значної актуальності набуває доцільність управління поведінкою ринку інвестицій та новацій з метою вироблення системи пристосування підприємства до змінних умов. Без інвестицій та новацій нереальною стає продуктивна діяльність товаровиробників, їх розвиток та конкурентоспроможність. Новаційна практи-

ка і виведення на ринок сучасної продукції з частками ефективних новацій мають бути об'єднані в міцний ланцюг суцільного процесу управління новаціями.

Рівень запровадження та вживання новаційних послуг і продуктів у нашій країні існував і залишається досить невисоким: з-поміж понад 140 держав світу Україна зайняла 63–71 місце. Наразі помітна тенденція до його значного зниження. До переваг нашої країни належить: вища освіта – 6 місце, загальна освіта – 17 місце, засвоєння знань (бізнес-структурами) – 20 місце, створення знань (нематеріальних активів) – 22 місце. Варто зазначити, що найбільш уразливими складовими національної економіки, які гальмують впровадження та поширення новацій, є: регуляторне оточення – 107 місце, вартість підприємництва – 107 місце, стан розвитку кластерів (тобто інтеграційні стосунки освіти – науки – підприємства) – 104 місце. Іншими словами, новаційна діяльність у нашій країні вимагає міжгалузевої технологічної заміни, суттєвого зміцнення стосунків суб'єктів господарювання з вищими навчальними закладами та науково-дослідними інститутами, розвитку міжнародного наукового та технічного співробітництва, венчурного вкладення в сучасні передові розробки, створення новаційної інфраструктури, широкого залучення інформаційних технологій тощо.

Безумовно, економіка розвинених держав демонструє різноманіття форм власності, інтелектуалізацію праці, людського капіталу. В цих умовах суттєво змінюються стосунки акціонерів, власників, найманих працівників та інших стейкхолдерів. Треба зазначити, що перехід від розрізнених товаровиробників і вертикально інтегрованих промислових об'єднань до матричних і мережевих структур суттєво трансформує методи та форми суперництва, послаблює їх, поєднує суперництво зі змаганнями та співпрацею.

Суперництво належить до тих економіко-соціальних категорій, функція яких у розвитку суспільства загалом та економіки певної країни зокрема досить перебільшена та міфологізована. Домінує точка зору про те, що конкуренція виявляє найкращих, підтримує найбільш ефективний з точки зору громади поділ та вживання ресурсів, сприяє науково-технічному прогресу та суттєвому зниженню цін за наявності різноманітних товарів і високої якості продукції.

Наразі в економіці суттєво трансформувались форми володіння капіталом. У цивілізованих державах у зв'язку зі зростанням концентрації виробництва економіка рухається в напрямі соціалізації. Головною формою власності стає групова персоніфікована (акціонерна), приватна та державна. Зазвичай індивідуальна приватна власність притаманна малому бізнесу, де панує суперництво [1, с. 7].

Сучасні новаційні процеси відіграють помітну роль у формуванні успішного поступу суб'єкта господарювання, міста, регіону та держави загалом. Від рівня цих процесів безпосередньо залежить фінансовий та економічний стан, сила регіонів і повсякденний рівень життя населення. У тривалому конкурентному протистоянні за покупця та ринки збуту товаровиробники мусять безперервно запроваджувати новаційні процеси: покращувати та розробляти сучасні вироби, передові технології, системи управління й реалізації, що введе їх на сучасний рівень розвитку та загалом приведе компанію до прогресу.

Загальноновизнано, що в сучасних умовах господарювання новації – це неодмінний і неупереджений фактор конкурентоспроможного розвитку будь-якого товаровиробника, форсованого технологічного та технічного оновлення підприємства, модернізації економіки країни загалом.

Інноваційна сфера безпосередньо пов'язана з перетворенням науки експериментів і опрацювань, відкриттів і винаходів на сучасний продукт або сьогоднішній технологічний процес. Її запроваджують у виробничий процес або в модерний підхід до соціальних послуг.

Інноваційна сфера визначає виробництво повноцінного комплексу наукових, організаційних, технологічних, комерційних та фінансових заходів, які в сукупності приводять до створення новації "під ключ", тобто цілком підготовленої до реалізації на ринку.

Мудра інвестиційна політика управлінців дасть змогу за досить короткий час дослідити чітку маркетингову стратегію та цінову політику для подальшого розвитку товаровиробника.

Для інвесторів досить привабливими є проекти, які розраховано на середньостроковий період до 3 років. Тривалі ж проекти притягнуть лише тих інвесторів, які планують перебувати в державі понад 5 років.

Безпосередньо для інвестора інвестиційна діяльність є певною альтернативою, яку він обрав при зіставленні з інвестиціями свого капіталу в комерційний банк під прибуткову для нього відсоткову ставку. Безумовно, вкладник ризикує, але ж існує сподівання на те, що небезпека буде виправною. Тому при реалізації проекту потрібно звернути увагу на те, що майбутній вкладник зміг би помітити користь для себе, що не можливо без розвитку інноваційних здібностей.

Інвестиційний клімат зазвичай має досить велике значення для притягнення вкладень у всі сфери народного господарства, але політична та соціальна ситуація, які наразі склались у нашій країні, переважно негативно впливають на процеси сучасного інвестування [5, с. 84].

IV. Висновки

Отже, одним із найбільш пріоритетних завдань сучасності для досягнення усталених конкурентних переваг українськими товаровиробниками на міжнародному ринку є належний рівень їх інноваційного зростання. Тому в сучасних умовах постійних змін економіки актуальності набуває мотивація всіх існуючих резервів для запровадження інновацій шляхом реалізації дієвих проектів.

Список використаної літератури

1. Брюховецкая Н. Е., Булеев И. П. Конкуренция и соревнование в условиях инновационного развития предприятий. *Вісник економічної науки України*. 2017. № 1 (32). С. 7–15.
2. Дмба О. М., Гернего Ю. О. Теоретичні основи та прикладний аспект інноваційної діяльності в Україні. *Стратегія економічного розвитку України*: зб. наук. пр. Київ, 2015. № 37. С. 37–43.
3. Захарченко В. І., Корсікова Н. М., Меркулов М. М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Київ, 2012. С. 19–20.
4. Лазарева Є. В. Диспропорції як причини і слідство розвитку інноваційно активного підприємства. *Прометей*. Дружківське, 2014. Вип. 2 (44). С. 102–108.
5. Солоха Д. В., Белякова О. В. Основні підходи формування організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку. *Вісник економічної науки України*. 2017. № 1 (32). С. 84–87.
6. Ткаченко А. М. Поняття, види продуктивних інновацій та запровадження їх у підприємство. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2015. № 3 (84). С. 130–133.
7. Ткаченко А. М., Сепета В. В. Підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств за рахунок ефективності використання трудового потенціалу. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. № 4. С. 186–192.
8. Школа І. М., Бутирська І. В. Інноваційний менеджмент: навч. посібник. Чернівці, 2010. С. 11–35.
9. Шпикушак О. І., Тивончук С. О., Тивончук С. В., Супрун О. М. Етапність інноваційного процесу та оцінка ефективності інноваційної діяльності. *Економіка АПК*. 2011. № 12. С. 109–116.

Стаття надійшла до редакції 04.12.2017.

Ткаченко А. М., Силенко О. М. Инновационно-инвестиционное развитие как фактор формирования конкурентоспособности предприятия

В статье указано, что вхождение Украины в современную мировую экономику умножает зависимость украинских товаропроизводителей от изменений, которые имеют в ней место, что находит подтверждение в условиях финансово-экономической нестабильности. Актуализируется вопрос понимания и повышения конкурентоспособности субъектов хозяйствования. Довольно заметным является поиск современных инструментов управления предприятиями и новаторских подходов к формированию конкурентных преимуществ у современных товаропроизводителей.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, инновационно-инвестиционное развитие, инновация, инвестиционный климат.

Tkachenko A., Sylenko O. Innovative-Investment Development as the Main Factor of Formation of Competitiveness of the Subject of Management

Ukraine's entry into the modern world economy is increasing the dependence of Ukrainian commodity producers on changes that have a place in it, finding arguments in the conditions of financial and economic instability. Questions of understanding and raising the level of competitiveness of economic entities are rising. The search for modern enterprise management tools and innovative approaches to the formation of competitive advantages in modern commodity producers is becoming quite noticeable.

The purpose of the article is to study the role of innovation and investment development as the main factor in the formation of the competitiveness of the entity.

Investor's investment activity is a direct alternative to that which he has chosen in relation to the investment of his capital in a commercial bank at a profit interest rate for him. Of course, the investor is at risk, but there is hope that the danger will be justifiable. Therefore, when implementing the project, it is necessary to draw attention to the fact that the future investor would be able to see the benefits for himself, which is impossible without the development of innovative abilities.

Thus, one of the most priority tasks of the present day in order to achieve the established competitive advantages of Ukrainian producers in the international market is the proper level of their innovation uplift. Therefore, in the current conditions of mobile changes of the economy, the motivation of all existing reserves for introducing innovations through the implementation of effective projects becomes actuality.

Key words: competition, competitiveness, innovation-investment development, innovation, investment climate.

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 334.722

JEL CLASSIFICATION: B 10

О. П. Пукало

здобувач

Львівський національний університет ім. Івана Франка

ДИНАМІКА РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті проаналізовано етапи становлення малого бізнесу в Україні, структуру суб'єктів малого підприємництва, динаміку та основні показники його розвитку. Наведено порівняльну характеристику розвитку малого бізнесу в Україні в період 2010–2016 рр. Акцентовано на тенденції скорочення чисельності малих підприємств та кількості найманих працівників.

На основі наведених статистичних даних виявлено позитивні й негативні зміни, а також доведено, що сучасний стан розвитку малого підприємництва є нестабільним.

Ключові слова: малий та середній бізнес, порівняльна характеристика, етапи становлення підприємництва, підприємницька активність, динаміка розвитку підприємств, системи оподаткування, сфера діяльності, зарубіжний досвід.

I. Вступ

Серед українських фахівців значний внесок у дослідження розвитку малого підприємництва України зробили: Р. Асанов, Т. Балановська, З. Варналій, Д. Васильєва, І. Кашлаков, Т. Черняк та ін. Низка науковців у своїх працях аналізували принципи підприємницької діяльності в умовах трансформації його форм господарювання. Питання розвитку малого підприємництва перебували в центрі уваги досліджень О. Березіна, Ю. Долгорукого, С. Долинського та ін.

Однак існуючий стан економіки України, швидкі зміни податкового законодавства, тенденції розвитку малого бізнесу на сьогодні є недостатньо проаналізовані, що й зумовило актуальність означеної статті.

Світова практика засвідчує, що в країнах з розвинутою ринковою економікою малий бізнес істотно впливає на розвиток національної економіки. В Україні його значення зростає в процесі становлення ринкової економіки. Малі підприємства спроможні швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку, створювати нові робочі місця, а отже є дієвими інструментами розвитку економіки України. Однак розвиток малого бізнесу є повільним, а його ефективність не висока. Європейський досвід свідчить, що для розвитку малого бізнесу необхідна державна інституційно-фінансова підтримка.

II. Постановка завдання

З огляду на це, означена проблема розвитку малого бізнесу є актуальною для до-

слідження. Мета статті – проаналізувати тенденції розвитку малого підприємництва та основні проблеми, які виникають між учасниками цього процесу з метою покращення підприємницького клімату, збільшення динаміки зростання частини малого бізнесу, виходячи із запозиченого передового досвіду інших країн.

III. Результати

Питання динамічного ефективного функціонування малого бізнесу набуває сьогодні особливого значення. Це пов'язано зі здатністю малого бізнесу одночасно вирішувати низку соціально-економічних завдань: створення робочих місць, виробництво конкурентоспроможної продукції, зростання ВВП тощо. З огляду на це, розвиток малого підприємництва має стратегічне значення. Проте існуючі політичні умови, недосконале законодавство, економічно необґрунтована система оподаткування та низка інших проблем ставлять під сумнів можливість ефективного функціонування та розвитку малого бізнесу в Україні [2].

Інституційною основою регулювання та підтримки розвитку малого підприємництва є закони “Про державну підтримку малого підприємництва”, “Про підприємство” [3; 4].

Зазначимо, що для реалізації державної політики з питань розвитку та підтримки малого бізнесу в 1998 р. було запроваджено Указ Президента “Про спрощену систему оподаткування та звітності суб'єктів малого підприємництва” від 03.07.1998 р. № 727/98 [5]. Законодавчі зміни в цьому законі були

пов'язані зі спрощенням системи оподаткування (встановлення єдиного податку), обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва. Значна частина підприємців обирали спрощену систему оподаткування, очікуючи певних переваг. Однак не лише стан податкової політики впливає на розвиток малого підприємництва. Воно дуже вразли-

ве до політичних і законодавчих змін. Це найбільш яскраво проявилось в період 2012–2016 рр.

З огляду на це, розглянемо динаміку кількості підприємств малого бізнесу та суб'єктів малого підприємництва, подану на графіку нижче (рис. 1).

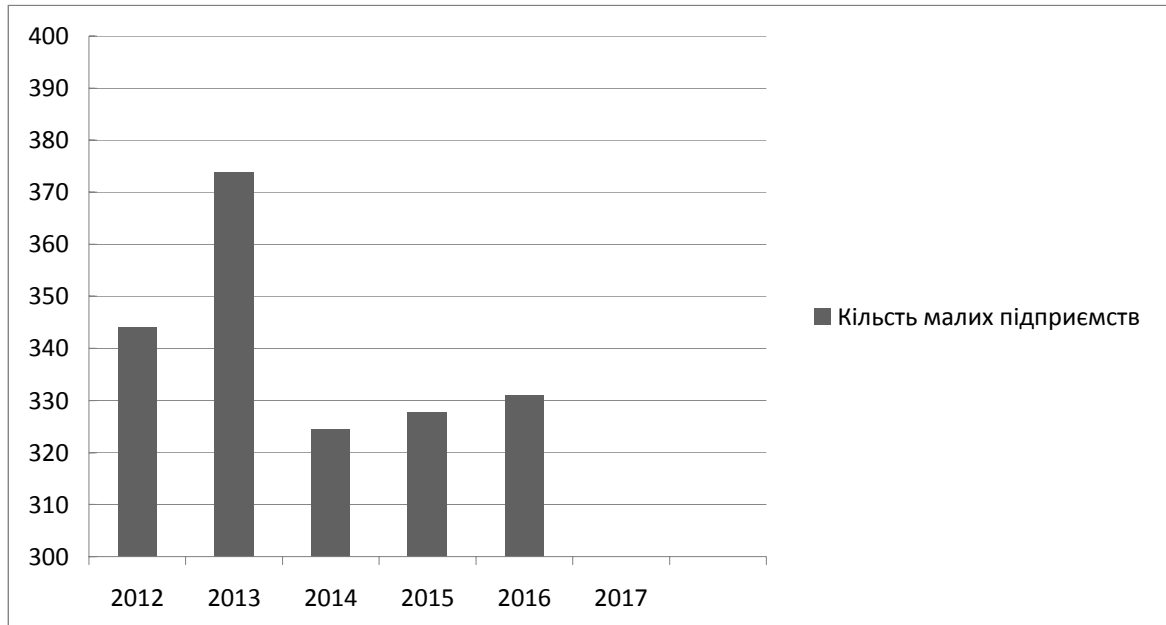


Рис. Динаміка кількості малих підприємств та суб'єктів малого підприємництва в Україні протягом 2012–2016 рр.

Джерело: складено згідно з даними Державного комітету статистики України.

Як видно з графіка, динаміка кількості суб'єктів господарювання протягом аналізованого періоду є нестабільною. Кількість малих підприємств періоду зменшилась на 9,13%. Аналогічні показники зниження рівня підприємницької діяльності спостерігаються для суб'єктів господарювання, які зареєстровані як фізичні особи: вони теж скоротилися на 11,83%.

Відповідно, кількість малих підприємств у 2016 р. зросла на 3,3 тис. одиниць (1%) і сягнула майже 332 тис. Проте таке зростання не можна вважати позитивною тенденцією, а радше незначним кроком до відновлення втрачених у 2014 р. позицій, коли кількість малих підприємств порівняно з попередніми роками зменшилась на 49 тис. одиниць. Скорочення частини дрібного сектора було, насамперед, пов'язано з політичною ситуацією в державі: зміна влади, "революція гідності", анексія Криму, бойові дії на Сході і, як результат, різке падіння курсу гривні, підвищення курсу долара та економічна криза.

На наше переконання, основний позитив динаміки розвитку малого підприємництва відбувся за рахунок мікробізнесу. Так, кіль-

кість мікропідприємств у 2015 р. порівняно з попередніми зросла на 5 тис. одиниць (2%). Однак таке зростання частково пояснюється певним "подрібненням" упродовж останніх п'яти років як середніх, так і малих підприємств на ще дрібніші.

Наприкінці 2016 р. до законодавства у сфері загальнообов'язкового державного соціального страхування внесено суттєві зміни, зокрема Законом України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування" № 1774, яким з 01.01.2017 р. запроваджено обов'язкову сплату єдиного внеску для фізичних осіб-підприємців 22% від мінімального розміру заробітної плати незалежно від отримання доходу (прибутку) в місяці нарахування єдиного внеску. Тобто підприємці змушені були сплачувати внесок щомісячно в розмірі 704 грн. Це призвело до масового закриття малих підприємств, тому що існує бізнес, який не прив'язаний до щомісячного отримання доходів, наприклад сезонний. На наше переконання, запровадження в Україні системи спрощеного оподаткування малого бізнесу було одним із варіантів його підтримки з боку держави.

Однак, як стверджують дослідники, використання цієї системи породжує і недоліки [6; 7]. Розглянемо деякі з них:

- гальмування розвитку суб'єктів господарської діяльності, які наділені правом спрощеного оподаткування і не зацікавлені в зміні свого статусу;
- посилення несправедливості в оподаткуванні суб'єктів господарювання, які сплачують єдиний податок, і тих, які на незначну суму перевищують кваліфікаційний поріг, унаслідок чого останні повинні нести більше податкове навантаження або приховувати реальні доходи;
- порушення свободи вибору форми підприємства (фізична або юридична особа), оскі-

льки застосування спеціальних режимів оподаткування залежить від цієї форми; – обмеження за обсягом діяльності (розмір виручки) таких суб'єктів тощо.

Ми погоджуємося з міркуваннями дослідників про те, що спрощена система оподаткування, яка має на меті підтримку самозайнятого населення та підприємців-початківців, є неефективною, адже використовується великим та середнім бізнесом для зменшення своїх податкових зобов'язань. Тому необхідне прийняття таких законодавчих актів, які збалансують поєднання інтересів держави та бізнесу [6].

Проаналізуємо основні показники діяльності малих підприємств в Україні за 2011–2015 рр. (табл. 1 та рис. 2) [8].

Таблиця 1

Основні показники діяльності малих підприємств та суб'єктів малого підприємництва в Україні протягом 2011–2015 рр.

Основні показники	Роки				
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Кількість зайнятих працівників, осіб	2 091,5	2 051,3	2 010,7	1 686,9	1 576,4
Кількість найманих працівників, тис. осіб	2 011,8	1 951,6	1 891,8	1 583,0	1466,3
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млн грн	607 782,4	672 653,4	670 258,5	765 000,5	937 112,8
Середня заробітна плата, грн	1 317	1 623	2 829	3 151	3 455

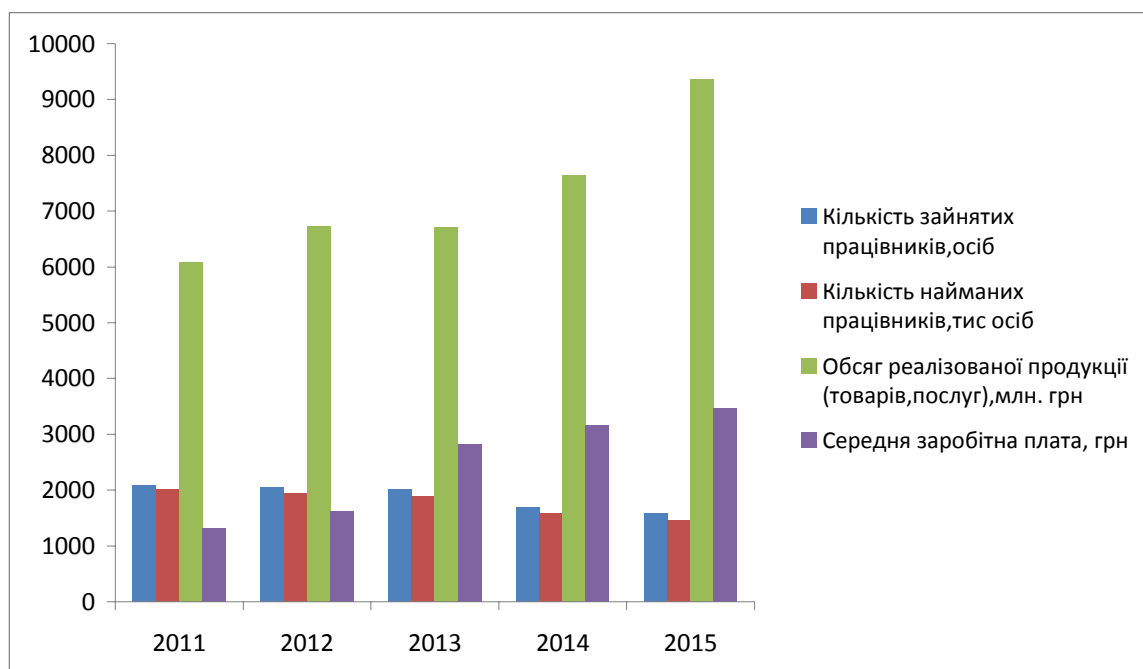


Рис. 2. Основні показники діяльності малих підприємств в Україні за 2011–2015 рр.

Наведені вище кількісні та графічні дані засвідчують за окремими показниками як негативну, так і позитивну тенденцію. Обсяги реалізованої продукції за період з 2011 по 2015 рр. зросли, а кількість зайнятих і найманих працівників скоротилася. В умовах стабільної економіки це засвідчувало би зростання продуктивності праці, однак

за умови дестабілізації у вказані роки воно є ознакою інфляційних процесів, девальвації національної грошової одиниці. Для повноти висвітлення досліджуваної проблеми в статті наведемо статистичні дані щодо кількості суб'єктів малого підприємництва в розрізі їх сфер діяльності (табл. 2).

Відсоткові дані щодо кількості суб'єктів малого підприємництва за сферами діяльності

№ з/п	Сфера діяльності	Відсоток малих підприємств, %
1.	Фінансова та страхова діяльність	1
2.	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1
3.	Мистецтво, спорт, розваги	
4.	Тимчасове розміщення та організація харчування	2
5.	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	4
6.	Інформація та телекомунікація	4
7.	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	5
8.	Будівництво	8
9.	Професійна, наукова та технічна діяльність	9
10.	Операції з нерухомим майном	10
11.	Промисловість	12
12.	Сільське, лісове та рибне господарство	14
13.	Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів	28

Табл. 2 свідчить, що найбільше дрібних підприємств зосереджено у сфері оптової та роздрібною торгівлі – 28%. Деяко меншими в сільському, лісовому та рибному господарстві – 14%, промисловості – 12% та будівництві – 8%. Очевидно, що сфера реальної економіки є не дуже привабливою для дрібного бізнесу. Більшість із цих підприємств зосереджено у сфері послуг.

Аналіз показників розвитку малих підприємств за регіонами [8] показує, що найвища їх кількість у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення знаходиться на території: Одеської області – 82, Харківської – 81, Львівської – 75, Запорізької – 74, Дніпропетровської – 69. Дослідження науковців підтверджують, що основна причина нерівномірного розподілу зумовлена різними територіальними умовами: економічним потенціалом, ресурсним забезпеченням, спеціалізацією регіонів, рівнем інвестиційної активності [1].

Підприємництво стало домінантним сектором виробництва в економіках провідних країн світу. Малий бізнес забезпечує зайнятість значної кількості працівників та спричиняє збільшення ВВП. У Європі він становить основу соціально-економічного розвитку. Там нараховується 20 млн підприємств малого та середнього бізнесу, а зайнятого населення – близько 70%. Найбільша кількість таких підприємств функціонує в торгівлі, будівництві та харчовій промисловості. Підтримка малого підприємства в розвинених державах зумовлена і соціальними чинниками.

Мале підприємництво – це середній клас, який є основою для стабільного розвитку економіки. Світовий досвід переконує, що країни, які сьогодні домінують у розвитку малого та середнього бізнесу, здійснили великий економічний стрибок (Тайвань, Сінгапур, Індонезія та ін.).

Мале підприємництво США містить удвічі більше робочих місць, ніж у всьому бізнесі загалом. У Канаді, Великобританії та Німеччині на частку малого підприємства при-

падає 60–70% від загального виробництва. Досить високими є показники активності малих підприємств у величині експорту (Німеччині – 40%; Нідерландах – 40%; Італії – 25%; Японії – 15%).

IV. Висновки

Стан розвитку малого підприємництва в Україні є нестабільним, що пов'язано, насамперед, з фінансово-економічною та політичною ситуацією в державі. Серед негативних чинників, що перешкоджають розвитку малого бізнесу є: нестійкість і недосконалість законодавчої бази, жорсткий податковий режим, обмежене фінансування, можливість отримання дешевих і тривалих кредитів, доступу до державних інвестицій тощо.

Однак розвиток дрібного бізнесу є одним із ключових напрямів розвитку економіки країни в умовах євроінтеграції. Така форма підприємництва дасть змогу досить швидкими темпами збільшити показники економічного розвитку країни, збільшити масштаби ВВП. Регулювання й підтримка малого підприємства полягає переважно в комплексному створенні відповідної законодавчої й нормативної бази, організації спеціальних органів підтримки, розширенні доступу до фінансових ресурсів й інновацій, забезпеченні повної та своєчасної інформації, організації навчання працівників тощо.

Список використаної літератури

1. Васильєва Д. В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні. URL: <http://essuir.sundu.ua/bitstream/123456789/29693/1/Vasilyva.pdf>.
2. Кошлаков І. О. Сучасний стан розвитку малого підприємства в Україні. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2016. № 4–5 (91–92). С. 80–85.
3. Про державну підтримку малого підприємства : Закон України від 19.10.2000 № 2063-III. *Відомості Верховної Ради України*. 2000. № 51–52. Ст. 447.
4. Про підприємство : Закон України від 27.03.1991 № 887-XII. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.

5. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва : Указ Президента України від 03.07.1998 № 728/98. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/727/98>.
6. Фурсін О. О., Ляшко М. В. Провідні шляхи реформування спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2014. № 2/78. С. 37–41.
7. Швець Г. Сучасні тенденції малого підприємництва в Україні. *Конференція_2016_10_20–21. Секція 5: Економічні науки*. URL: http://econf.at.ua/publ/konferencija_2016_10_20_21/sekcija_5_ekonomichni_nauki/suchasni_tendenciji_malogo_pidpriemnictva_v_ukrajini/54-1-0-1333.
8. Юшко С. Спрощена система оподаткування юридичних осіб: переваги та ризики застосування. *Економіка України*. 2011. № 2. С. 60–71.

Стаття надійшла до редакції 11.12.2017.

Пукало О. П. Динамика развития малого предпринимательства

В статье проанализированы этапы становления малого бизнеса в Украине, структуру субъектов малого предпринимательства, динамику и основные показатели его развития. Приведена сравнительная характеристика развития малого бизнеса в Украине в период 2010–2016 гг. Акцентировано на тенденции сокращения численности малых предприятий и количества наемных работников.

На основе приведенных статистических данных выявлены положительные и отрицательные изменения, а также доказано, что современное состояние развития малого предпринимательства является нестабильным.

Ключевые слова: *малый и средний бизнес; сравнительная характеристика; этапы становления предпринимательства; предпринимательская активность; динамика развития предприятий; системы налогообложения; сфера деятельности; зарубежный опыт.*

Pukalo O. Dynamics of Small Enterprise Development

The article describes the stages of small business formation in Ukraine, analyzes the structure of small business entities, the dynamics and the main indicators of its development. The purpose of this article is to clarify issues concerning the dynamics and trends of economic development in small businesses.

Thus, comparative characteristics of small business development in Ukraine during the period of 2010–2016 has been made. It is stressed in the article on the main trend reducing both the number of small enterprises and the number of employees. Therefore, the formation of a state and regional regulatory policy in ensuring the successful functioning of the sphere of small business becomes very significant under the current conditions of the development of the national economy.

The importance of small enterprises as an effective tool for the development of the national economy, and their ability to respond to changes in the market situation, job creation, is substantiated. A thorough analysis of trends characterizing the development of small business in Ukraine has been carried out. It is stressed in the article that the priorities of small businesses are to improve the mechanisms for stimulating business development, create conditions for increasing competitiveness, state support the regulatory and legal preconditions for tax reform in order to strengthen the financial and economic basis of small enterprises.

Reasons of small business reduction in Ukraine have been specified. An important place in the article covers the analysis of financial instruments which influence on the development of small enterprises. The constant development of the competitive environment, an integral part of which is small business, has become the key to the economic growth of the state, rational and efficient use of its resources.

It is concluded that the regulation and support of small business consists mainly in the complex creation of the relevant legislative and regulatory framework, the organization of special support bodies, the expansion of access to financial resources and innovations, the provision of complete and timely information, the organization of training of employees, etc.

On the basis of statistical analysis, positive and negative changes were found, and it also was proved that the current state of small business development is unstable. To bring to a conclusion practically in all countries of the world the state actively participates in the formation and development of entrepreneurial activity, in support of the most appropriate and effective directions, especially small business.

Key words: *small and medium business, comparative characteristics, stages of formation entrepreneurship, entrepreneurial activity, dynamics of development enterprises, taxation system, sphere of activity, foreign experience.*

ДО УВАГИ АВТОРІВ

**Вимоги до авторських оригіналів статей,
поданих до науково-виробничого журналу “Держава та регіони”
(фахове видання з економічних наук
Наказ МОН від 06.11.2014 р. № 1279)**

1. До друку приймаються неопубліковані раніше роботи, **написані українською мовою**, обсяг – 0,5–1 авт. арк.

2. Рукопис статті має містити такі необхідні елементи (бажано виділені **напівжирним шрифтом**):

Тематична рубрика.

УДК.

Назва статті українською, російською та англійською мовами

Прізвище та ініціали автора (авторів) українською, російською та англійською мовами.

Анотація українською (500 символів), російською (500 символів) та англійською (2000 символів) мовами.

Ключові слова українською, російською та англійською мовами (3–10 слів).

I. Вступ (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття).

II. Постановка завдання (формулювання цілей статті).

III. Результати (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів).

IV. Висновки з дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому науковому напрямі.

Список використаної літератури за алфавітом (оформляти слід згідно з вимогами стандарту з бібліографічного опису).

Підпис автора і дата.

3. Технічні вимоги до оформлення статей

- Стаття має бути набрана в текстовому редакторі Microsoft Word (формат. doc) на аркушах формату А4. Поля з усіх боків – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт, інтервал 1,5.
- Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною і застосовуватися у статті лише тоді, коли це значно покращує її зміст порівняно з текстовою формою викладу.
- Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word.
- Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type. За допомогою табуляції формула розташовується по центру, а її номер – в кінці рядка, наприклад:

$$E = mc^2 \quad (1)$$

- Курсивом у формулі виділяються тільки латинські літери (крім позначень cos, sin, max, min тощо). Шрифт формул: кирилиця, латиниця – Arial, грецькі, символи – Symbol; розмір основного шрифту – 10 пт.
- Ілюстративний матеріал (графіки, діаграми, схеми тощо) має бути включений до файла статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.
- Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім'я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (30 гривень за сторінку) передаються відповідальному редакторові або надсилаються за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70 б, КПУ, редакція журналу “Держава та регіони”.

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / АТ “УкрСиббанк”

р/р 26001504757200 / ОКПО 19278502 / МФО 351005

За друк статті у науково-виробничому журналі “Держава та регіони”.

**СТАТТІ, ОФОРМЛЕНІ БЕЗ ДОТРИМАННЯ ЗАЗНАЧЕНИХ ВИМОГ,
РОЗГЛЯДАТИСЯ НЕ БУДУТЬ!**

До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди автора.