

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

ISSN 2520-2294

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC
JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серия: «Экономические науки»

№ 10 (30) / 2019



**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА».**

Серія: «Економічні науки»

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL
«INTERNAUKA».**

Series: «Economic sciences»

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА».**

Серия: «Экономические науки»

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

*Свідоцтво
про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 22443-12343Р*

№ 10(30)

Київ 2019

ББК 65
УДК 33
М-43



Повний бібліографічний опис всіх статей Міжнародного наукового журналу «Інтернаука». Серія: «Економічні науки» представлено в: **Index Copernicus International (ICI); Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Наукова періодика України.**

Журнал зареєстровано в міжнародних каталогах наукових видань та наукометричних базах даних: Index Copernicus International (ICI); Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Ulrichsweb Global Serials Directory; Google Scholar; Наукова періодика України; Bielefeld Academic Search Engine (BASE); Electronic Journals Library; Open J-Gate; Academic keys; Staats- und Universitätsbibliothek Hamburg Carl von Ossietzky.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

Видання включене у Перелік наукових фахових видань України,
відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України
№ 693 від 10 травня 2017 року.

Засновники:

1. Київський кооперативний інститут бізнесу і права.
2. Приватна установа «Науково-дослідний інститут публічного права».
3. Громадська організація «Міжнародна академія освіти і науки».
4. Товариство з обмеженою відповідальністю «Фінансова Рада України».

У журналі опубліковані наукові статті з актуальних проблем економічної науки.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур й інших зацікавлених осіб.

Матеріали публікуються мовою оригіналу в авторській редакції.

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

У відповідності із Законом України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей і матеріалів цієї збірки, посилання на авторів та видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2019

© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».
Серія: «Економічні науки», 2019

ISSN 2520-2294 = Internauka. Seria: Ekonomičeskie nauki (Kiev)/Meždunarodnyj naučnyj žurnal "Internauka".
Seria: Ekonomičeskie nauki

Редакція:

Головний редактор: **Камінська Тетяна Григорівна** — доктор економічних наук, професор, в.о. ректора Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Заступник головного редактора: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Редакційна колегія:

Бардаш Сергій Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Гринько Алла Павлівна — доктор економічних наук, професор, декан факультету менеджменту Харківського державного університету харчування та торгівлі (Харків, Україна)

Дмитренко Ірина Миколаївна — доктор економічних наук, доцент, професор Національного центру обліку та аудиту Національної академії статистики, обліку та аудиту (Київ, Україна)

Зось-Кіор Микола Валерійович — доктор економічних наук, професор, в.о. завідувача кафедри менеджменту і логістики Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (Полтава, Україна)

Льїн Валерій Юрійович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку, контролю та оподаткування агробізнесу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (Київ, Україна)

Клочан В'ячеслав Васильович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Миколаївського національного аграрного університету (Миколаїв, Україна)

Красноручький Олексій Олександрович — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка (Харків, Україна)

Курило Людмила Ізидорівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу та управління бізнесом Національного університету «Києво-Могилянська академія» (Київ, Україна)

Левицька Світлана Олексіївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку і аудиту Національного університету водного господарства та природокористування (Рівне, Україна)

Назаренко Інна Миколаївна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічного контролю та аудиту Сумського національного університету (Суми, Україна)

Олійник-Данн Олена Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Охріменко Ігор Віталійович — доктор економічних наук, професор, проректор з навчальної та наукової роботи Київського кооперативного інституту бізнесу і права (Київ, Україна)

Паска Ігор Миколайович — доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Білоцерківського національного аграрного університету (Біла Церква, Україна)

Скриньковський Руслан Миколайович — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій Приватного вищого навчального закладу «Львівський університет бізнесу та права» (Львів, Україна)

Сопко Валерія Василівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку та оподаткування Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Танклевська Наталія Станіславівна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та фінансів Херсонського державного аграрного університету (Херсон, Україна)

Тарасенко Ірина Олексіївна — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Київського національного університету технологій та дизайну (Київ, Україна)

Токар Володимир Володимирович — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних фінансів Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (Київ, Україна)

Фоміна Олена Володимирівна — доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Ходжаян Аліна Олександрівна — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торговельно-економічного університету (Київ, Україна)

Horska Elena — Dr. h. c. Prof. Dr. Ing Professor Marketing and Management, Dean of the Faculty of Economics and Management of the Slovak University of Agriculture in Nitra (Slovak Republic)

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

- Зеркаль Анастасія Вікторівна**
ФОРМИРОВАНИЕ КУЛЬТУРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ КАК ОСНОВЫ
КОММЕРЧЕСКОЙ СОЗНАТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ..... 9
- Власенко Тетяна Анатоліївна**
МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИБОРУ ІНСТРУМЕНТІВ ПОДОЛАННЯ ОПОРУ ПЕРСОНАЛУ
ЗМІНАМ НА ПІДПРИЄМСТВІ..... 13
- Григоревська Олена Олександрівна**
КОРЕЛЯЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 20
- Комчатних Олена Вікторівна**
КОМПОНЕНТНЕ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 26
- Корінько Микола Данилович**
КОНТРОЛЬНО-АНАЛІТИЧНА СИСТЕМА В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТА
ГОСПОДАРЮВАННЯ..... 31
- Пилипенко Надія Миколаївна, Прядка Сніжана Ігорівна**
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНО-БЕЗПЕЧНОГО РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА 41
- Пріб Катерина Анатоліївна**
ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ ВПЛИВУ КРИЗ У ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВ..... 47

ЕКОНОМІКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

- Данькевич Степан Михайлович**
ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЛІСОВИХ ЗЕМЕЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО
МЕХАНІЗМУ ЗБАЛАНСОВАНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ..... 53

МАРКЕТИНГ

- Дергоусова Алла Олександрівна, Романович Євгенія Володимирівна**
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ КОМУНІКАЦІЇ ДЛЯ ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ 60

**Зоріна Олена Іванівна, Попов Владислав Валерійович,
Морозов Олексій Миколайович**
МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ СНЕКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ 67

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

**Краєвський Володимир Миколайович, Костенко Олександр Миколайович,
Головій Іванна Сергіївна, Стригуненко Ганна Ігорівна**
КОНЦЕПЦІЇ АНАЛІЗУ І СИНТЕЗУ: СУЧАСНІ СУСПІЛЬНІ ЗАПИТИ Й НАУКОВІ
ТА ПРИКЛАДНІ СПРОМОЖНОСТІ 73

**Краєвський Володимир Миколайович, Костенко Олександр Миколайович,
Пужайло Олександра Ігорівна, Вислоух Крістіна Дмитрівна**
АНАЛІЗ І СИНТЕЗ ЯК ВИДИ ДІЯЛЬНОСТІ: МЕТОДОЛОГІЯ КОНСТРУКЦІЇ
ТА ПРАКСЕОЛОГІЯ ПРИЗНАЧЕННЯ 80

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Копич Роман Іванович
ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НІМЕЧЧИНИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇН
ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ 87

Литвинов Анатолій Іванович, Потішняк Олена Миколаївна
АГРОЛОГІСТИКА ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН 95

Савчук Наталія Володимирівна, Чвіленко Лариса Анатоліївна
ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОГО БІЗНЕСУ 100

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

Чмерук Галина Григорівна
СВІТОВИЙ ДОСВІД ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ 107

ІНШЕ

Павліш Лариса Олегівна, Павлюк Михайло Валерійович
ТЕРУАРНІ ВИНА В УКРАЇНІ 116

CONTENTS

ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT

- Zerkal Anastasiia**
CUSTOMER SERVICE CULTURE FORMATION AS THE BASIS OF COMMERCIAL AWARENESS
OF ENTERPRISE'S EMPLOYEE..... 9
- Vlasenko Tetiana**
METHODOLOGICAL SUPPORT FOR SELECTION TOOLS TO OVERCOME PERSONNEL
RESISTANCE TO CHANGES AT THE ENTERPRISE..... 13
- Hryhorevska Olena**
CORRELATION ANALYSIS OF MANUFACTURING COSTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES..... 20
- Komchatnykh Olena**
COMPONENT EVALUATION OF INNOVATIVE POTENTIAL OF TRANSPORT AND LOGISTICS
ENTERPRISE 26
- Korinko Nikolai**
ANALYTICAL AND ANALYTICAL SYSTEM IN THE MANAGEMENT OF THE ACTIVITY
OF THE ENTERPRISE..... 31
- Pylypenko Nadiia, Pryadka Snizhana**
COMPETITIVENESS AS A FACTOR OF ECONOMIC AND SAFE DEVELOPMENT OF
AGRICULTURAL ENTERPRISE 41
- Prib Kateryna**
OVERCOMING THE CONSEQUENCES OF THE INFLUENCE OF CRISIS IN THE ACTIVITIES
OF AGRICULTURAL ENTERPRISES..... 47

ECONOMICS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND NATURE MANAGEMENT

- Dankevych Stepan**
FOREST LAND INVENTORY AS AN INSTRUMENT OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC
MECHANISM OF THE BALANCED USE OF THE LAND 53

MARKETING

- Derhousova Alla, Romanovych Yevheniia**
FORMATION OF THE COMMUNICATION STRATEGY FOR HIGHER EDUCATION 60
- Zorina Olena, Popkov Vladyslav, Morozov Oleksii**
MARKET RESEARCH OF SNACK PRODUCTS 67

ACCOUNTING AND TAXATION

- Kraevsky Vladimir, Kostenko Aleksandr, Goloviy Ivanna, Strigunenko Anna**
CONCEPTS OF ANALYSIS AND SYNTHESIS: MODERN SOCIAL QUESTIONS AND SCIENTIFIC
AND APPLIED ABILITIES 73
- Kraevsky Vladimir, Kostenko Aleksandr, Puzhaylo Alexandra, Visloukh Kristina**
ANALYSIS AND SYNTHESIS AS ACTIVITIES: CONSTRUCTION METHODOLOGY AND
PRACTICEOLOGY OF PURPOSE..... 80

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

- Kopych Roman**
GERMAN FISCAL POLICY EFFECTS ON ECONOMIC GROWTH IN THE CENTRAL
AND EAST EUROPEAN COUNTRIES 87
- Litvinov Anatoly, Potyshnyak Olena**
AGROLOGISTICS AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL
ECONOMIC RELATIONS 95
- Savchuk Natalia, Chivilenko Larisa**
DIGITAL TRANSFORMATION OF FINANCIAL BUSINESS 100

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

- Chmeruk Halyna**
GLOBAL EXPERIENCE IN TRANSFORMING THE FINANCIAL RELATIONSHIPS OF BUSINESS
ENTITIES IN THE DIGITAL ECONOMY 107

OTHER

- Pavlish Larysa, Pavljuk Mykhajlo**
TERROIR WINES IN UKRAINE 116

Zerkal Anastasiia

*PhD in Economics, Associate Professor, Deputy Head,
Associate Professor of Finance, Accounting and Taxation Department
Classic Private University*

Зеркаль Анастасія Вікторівна

*кандидат економічних наук, доцент, заступитель заведующего,
доцент кафедры финансов, учета и налогообложения
Классический приватный университет*

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-10-5274

CUSTOMER SERVICE CULTURE FORMATION AS THE BASIS OF COMMERCIAL AWARENESS OF ENTERPRISE'S EMPLOYEE

ФОРМИРОВАНИЕ КУЛЬТУРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ КАК ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ СОЗНАТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

Summary. Commercial awareness essentially means understanding the business environment within which an enterprises and its clients operate. For employees, it is the ability to understand a client's business needs and provide advice which helps the client meet those needs. It is also about understanding the business needs and drivers of enterprises. Whichever area of business you decide to go into, you will need to demonstrate that you are commercially aware in order to convince enterprises that you are going to be able to help drive their business forward, beyond just securing contract.

Key words: commercial awareness, employee, enterprise, clients, relationship.

Аннотация. Коммерческая сознательность по сути означает понимание бизнес-среды, в которой работают предприятия и их клиенты. Для сотрудников это способность понимать бизнес-потребности клиента и предоставлять консультации, которые помогают клиенту удовлетворить эти потребности. Речь идет также о понимании потребностей бизнеса и движущей силы предприятия. В какой бы сфере ни работало предприятие, персоналу необходимо продемонстрировать коммерческую сознательность, чтобы убедить руководителей в том, что он способен помочь развивать бизнес, а не лишь заключать контракты.

Ключевые слова: коммерческая сознательность, персонал, предприятие, клиенты, взаимоотношения.

Introduction. All knows how businesses grow from private companies into public ones, the purpose of takeovers, the importance of strategy and the role of money as the lifeblood of business as well as being the measure of how well a business is doing. Managers've got a feel for the international nature of the financial markets and how companies access them, the impact of inflation and interest rates (macro-economic factors as they're called) and the big issues challenging big business. This is all very interesting. But it's not the most important thing. The most important thing is: the people you encounter in business.

However big or small the clients that your firm or employer deals with, you will not be dealing with faceless organisations but with people. One of the most rewarding things about business: getting to know, and dealing with, different types of people. Clients of mine have over time become good friends. After all, we spend so much of our lives working we might as well use it to forge good and lasting personal relationships.

The purpose of the article. The article looks at clients as people and how you can relate to the enterprise and employee commercial awareness.

Research results. It is assuming that, whatever your chosen professional field, you have the basic knowledge and competence required to succeed in it: in short, you know your subject (or are on the way to learning it). That's what all of your learning and training has equipped you with. But you also need to develop your 'people skills'. All of the information I've given you about business will provide you with topics you can engage clients with, in order to find out more about them and their business, and how what you do for them helps their organization achieve its aims. This is what commercial awareness is: the ability to contextualize the advice you give so that it is useful to clients because it helps them achieve their goals [1, p. 28].

Having this business knowledge should give you the confidence to ask questions. It's only by asking questions that you will find out what your clients want you to do and why. And you need to know the 'why' without which you won't have a proper idea of the 'what'.

Professionals start off with one huge disadvantage. We think of ourselves as experts who give advice. And that means we think we only give value when we are imparting advice or information. And that means we talk either 'to' clients or, even worse, 'at' them (so severe is this trait that the French have coined the term *deformation professionnelle* for any walk of life that produces its own distinctive idiosyncrasies — so I guess we should be flattered) [2, p. 722].

Think of the last date you went on. Who do you think enjoyed it the most? You or your date? Then ask yourself: who did most of the talking? When we talk we tend to enjoy ourselves. When someone is talking at us all the time it gets tiring — even if we find what they say interesting.

Listening and asking questions. The key to getting off on the right foot with a client is to listen and ask questions. As the saying goes, God gave you two ears and one mouth: use them in that proportion.

The more you understand what your client is trying to do and where the advice you give fits in that picture, the more you will be providing advice and assistance that your client really appreciates. And the funny thing about business is that clients don't value the professionals who know the most or who are the most expert; they value those advisers who enable them to get to where they want their business to be. So you don't have to be the most brilliant person in your year to be a hero to your clients. Usually the professionals with the best client skills aren't the most brainy or learned of advisers. They are the ones most closely attuned, and sensitive, to their clients and their needs. And anyone can develop the skills to do that.

How to conduct a conversation. You might think this pretty obvious. But let me give you two tips. First,

use open questions. An open question is one which begins with a word like How or What or Why or Where or When. It is 'open' because it allows the other person to fashion a reply in whatever style and to whatever length they like. It opens them up. A closed question is a direct question implying a yes or no answer. 'Do you feel OK?' is a closed question. 'How are you feeling?' is an open question. Closed questions are necessary sometimes, for instance to check your own understanding of what someone has said. Open questions are good when starting to get to know people [3, p. 58].

Second, there's an acronym called EARS which I find helpful. It encourages what is called active listening:

E — Engage: look people in the eye, smile, nod

A — Ask: use questions (see above)

R — Restate or reaffirm: this is about checking understanding, especially when taking instructions from a client, by playing back to them what they have said — this is when closed questions can be useful ('Am I right in thinking that...?', 'So what you are saying is...?')

S — Silence: allow people time to think and respond; don't try to fill the space (journalists use this a lot, letting people blunder on to fill the space) [4, p.556–557].

The key here is to let people speak. I am very bad at this. I get excited and start interrupting. Don't do that. Let people end their sentences. Otherwise they feel rushed and start to speed up. Let the conversation develop its own tempo. If, like me, you have a butterfly mind, try to train it and keep it under control.

Be interested not interesting. One of the challenges young professionals face is that clients are often a lot older. It may be difficult to relate to them (especially if they are in their 50s, married with a family and heavily into football and you are in your early 20s and a single woman with no interest in sport whatsoever). But you're not trying to make an impression on them by showing how interesting you are. You are trying to impress upon them how interested (in them and their business) you are. By the way, older people naturally like talking to younger people and only a small minority are too driven or impatient to want to try to help you increase your understanding of business in general and theirs in particular [5, p. 214].

So ask questions rather than talk at people. But be careful. I find I ask people too many questions. As a former journalist I find people interesting and try to find out as much about them as quickly as possible, often subjecting them to a barrage of inquiries. Friends complain that they feel 'on camera'. So don't interview people: it makes them uncomfortable and they suspect your motives [5, p. 215].

Incidentally, one aspect of NLP (Neuro-Linguistic Programming — which has many good things to say about behaviour) with which I disagree is the suggestion that to build a relationship with someone you might mimic their body language. It is true that you can detect a lot from people's posture and the way they express themselves if you watch and listen closely enough. But if you consciously vary your behaviour in response to theirs, it can appear artificial and even manipulative. People see through it. The purpose of my suggestions here is to give you confidence to get off on the right foot with people, not to inveigle them into liking you.

So what about the people you are conversing with? If you are going to make the best impression with a new client, then you need to make a quick assessment of the sort of person they are. As you can imagine, there is a lot of theory about how to do just this. The trouble with this theory is that it is at best superficial, people being the wonderfully complicated creatures they are, and at worst manipulative).

So the test of whether these theories or models are worthwhile is whether, on balance, they help rather than hinder, rather than whether they are comprehensive and always applicable. See what you think.

The top two (Analyst and Commander) tend to be task-oriented, the bottom two (Amiable and Expressive) tend to be people-focused. Those on the left (Analyst and Amiable) tend to ask questions. Those on the right (Commander and Expressive) tend to issue orders and tell people what to do. Many professionals are Analyticals; many businessmen are Commanders or (like Richard Branson) Expressives [6, p. 168].

Commanders (Task/Tell) are action-oriented. Typically they want options and solutions, succinctly expressed. Many corporate clients tend to be like this. Applying two rule-of-thumb tests — what do their offices look like and how do you do lunch with them — their offices tend to be sparsely furnished and uncluttered (Lord Weinstock of GEC was famous for having nothing on his desk and requiring proposals on a single sheet of paper) and you do lunch with them by asking them what they want to do, if anything (lunch often not being in their timetable, being for wimps) [6, p. 168]. So, with them, be brief and to the point; stick to business and skip the chit-chat; and persuade them by citing objectives and results.

Expressives are big picture people. They get bored by detail but like enthusiasm and energy. They want to know what the effect of something will be and they drive things along through sheer personality. Their offices have pictures on the wall of them meeting important people. You do lunch with them by making a booking at a flash restaurant where you are well known

to the maître d' who shows you to your favourite table and, en route, you introduce your guest to other local worthies sitting at theirs. So, with Expressives, entertain, stimulate, be lively, ask them for their opinions and keep your eye on the big picture and don't flood them with technical detail.

Analysts (Task/Ask) arrive at decisions by asking questions and evaluating options. An Analyst wants lots of detail, so always go prepared. Their rooms tend to be untidy (although they know where everything is) and you do lunch by offering them the options (five minutes to get a sandwich, 15 to go to the staff canteen, 30 to have a pizza) so they can decide what suits them best. So, prepare your case in advance — attend to detail; be clear and avoid emotional argument; and draw up action plans [7, p. 4].

Amiables (People/Ask) are badly named. In fact they are often the most important people in an organisation. They ensure the place holds together. Their concern is for the people in it and the impact of actions upon those people. They ask questions accordingly. They can be quiet but strong in their resolve. Their desks carry photos of family and friends. They use lunch to meet others and explore concerns. So they will like the opportunity to meet new people over a bite to eat. With Amiables, take your time and learn the whole story, ask 'how' questions to draw out their opinions and emphasise the people aspects.

Now, here's the crunch. Commanders and Amiables don't usually get on and Analysts and Expressives don't usually get on. But when occasionally they do, they get on famously. Let me explain. You can see that people who are Task/Tell are hardly going to tolerate those who are People/Ask; nor will those who are Task/Ask likely have much in common with those who are People/Tell. But just occasionally any one of these types may realise that the person they most need to rely on, to make up for their own orientation, is an opposite. Richard Branson (Expressive) famously surrounds himself with senior managers (Analysts) who actually run his businesses for him [7, p. 6].

The purpose of this model is to enable you to make judgments (however superficial) about others. Actually, if that were all it did, it would have been discarded years ago (how accurate are such judgments?). What it actually does is to make you think what other people are like and at least to factor that into your thoughts and actions — and possibly to ask colleagues about them before you meet them.

The aim is to start to build a personal relationship. You don't have to become their friends exactly. Some clients don't want that. They have no small talk and have no interest in you. And any attempt by you to find

out about them may risk being seen as intrusive and inappropriate. But you have to get on their wavelength. And one way of doing that is by asking them about their business and their role in it. People in business tend to like to talk about it. It takes up all of their time and it turns them on. So asking them about their business and their role in it is a good way in.

So, you're beginning to think about what a client may be like and how to approach him or her (which personality types do you think entrepreneurs might be?). You also need to know what they do.

Commercial conflicts. The more a PSF gets to know a client organization, its business and strategy, the greater the risk of a commercial conflict with other, similar clients it serves. An actual conflict is where a PSF is barred from acting for two entities for regulatory reasons. For instance, a law firm acting for two parties suing each other or an investment bank acting for both the target and the bidder. There are usually regulatory bans on these things happening, laid down in law or in the regulations affecting a particular profession.

A commercial conflict is different. It's OK for a law firm to advise two companies which are head-to-head competitors but neither of them may like the law firm knowing its business while acting for the competitor [8,

p. 421]. Nowadays clients are sensitive to commercial conflicts and will tell their professional advisers who they can and can't also act for. But there has to be some trade-off — for instance a guaranteed flow of work, otherwise the PSF may find itself locked into an exclusive relationship that doesn't reward it financially.

Conclusions. Commercial thinking can be developed in any employment setting, particularly if your role allows you access to the rationale for decisions made by your employer. For example, in the engineering industry, you might learn about the challenges faced by enterprise growth. If you work in retail, logistics or warehousing during your holidays, you could develop an understanding of, say, the seasonality of demand or just-in-time purchasing principles.

Another option is to consider the types of client that you would be dealing with in a corporate firm and try to gain some experience (eg, in a bank or financial institution). If you can gain insight into how potential clients run their businesses, this will be a strong selling point at interview. Alternatively, think about how a corporate firm is run and the skills you would need to work there (ie, working on large complex deals as part of a large team). Use this basic idea to think laterally about other organisations which would allow you to work in the same way.

References

1. Ambler, S. W., Nalbene, J. and Vizdos, M. (2005). *Enterprise Unified Process: Extending the Rational Unified Process*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
2. Bechky, S. R. (2003). "Object Lessons: workplace artefacts as representations of occupational jurisdiction". *American Journal of Sociology*, 109 (3): 720–752.
3. Weick, K.E. (2001). *Making Sense of the Organization*. Blackwell Publishing, Malden, MA.
4. Carlile, P. R. (2004). "Transferring, Translating and Transforming: an integrative framework for managing knowledge across boundaries". *Organization Science*, 15 (5): 555-568.
5. Hoogervorst, J. (2004) "Enterprise Architecture: Enabling Integration, Agility and Change". *International Journal of Cooperative Information Systems*, 13 (3): 213-233.
6. North, E., North, J. and Benade, S. (2004). "Information Management and Enterprise Architecture Planning: a juxtaposition". *Problems and Perspectives in Management* (4), p. 166–179.
7. Orr, K. (2003) "Frameworks And Processes For Developing Enterprise Architectures", *Enterprise Architectures*, 6 (2): 1–31.
8. Veasey, Philip W. (2001). "Use of enterprise architectures in managing strategic change". *Business Process Management Journal*, 7 (5): 420–436.

Власенко Тетяна Анатоліївна

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка¹*

Власенко Татьяна Анатольевна

*кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры организации производства, бизнеса и менеджмента
Харьковский национальный технический университет сельского хозяйства
имени Петра Василенко*

Vlasenko Tetiana

*PhD in Economics, Senior Lecturer of
Production, Business And Management Organization Department
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture*

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-10-5279

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИБОРУ ІНСТРУМЕНТІВ ПОДОЛАННЯ ОПОРУ ПЕРСОНАЛУ ЗМІНАМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЫБОРА ИНСТРУМЕНТОВ ПРЕОДОЛЕНИЯ СОПРОТИВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛА ИЗМЕНЕНИЯМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

METHODOLOGICAL SUPPORT FOR SELECTION TOOLS TO OVERCOME PERSONNEL RESISTANCE TO CHANGES AT THE ENTERPRISE

Анотація. Статтю присвячено обґрунтуванню методичного забезпечення вибору інструментів подолання опору персоналу змін на підприємстві. Визначено, що низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств вимагає впровадження змін. Для забезпечення успішності впровадження змін необхідно управляти опором персоналу. Проведено узагальнення існуючих методів та інструментів подолання опору змін, запропонованих різними дослідниками. Доведено, що для обґрунтування інструментів подолання опору змін необхідно конкретизувати чинники або причини опору.

Визначено існуючі методи й інструменти подолання опору змін та узагальнено їх у групи: інформування персоналу, залученість, переговори, кооптація, примушення, санкції, матеріальне стимулювання, нематеріальне стимулювання.

Обґрунтовано важливість застосування методу аналізу ієрархій для вибору інструментів подолання опору персоналу змін, де критеріями відбору виступили причини опору персоналу, а саме економічні, особистісні, мотиваційні, професійні, соціально-психологічні, управлінські, ресурсні та організаційні причини.

Запропонована послідовність етапів реалізації методичного забезпечення вибору інструментів подолання опору змін: визначення мети, обґрунтування критеріїв та альтернатив, визначення значимості критеріїв та альтернатив, визначення коефіцієнтів важливості для елементів кожного рівня, розрахунок кількісного значення альтернатив.

Для визначення доцільного інструменту подолання опору персоналу змін важливим є порівняння вигід та втрат від кожного інструменту, яке можливо здійснити шляхом поділу відносної ваги вигід кожної альтернативи на відносну вагу втрат.

¹ Написана в рамках виконання прикладної науково-дослідної теми «Системи управління конкурентоспроможністю аграрної продукції в умовах глобалізації аграрних ринків» № 0119U001387.

Практична реалізація запропонованого методичного забезпечення сприятиме більш коректному та швидкому вибору інструментів подолання опору персоналу змінам, формуванню сприятливого до змін клімату на підприємстві та підвищенню рівня готовності персоналу до їх впровадження.

Ключові слова: опір персоналу, методи опору, організаційні зміни, причини опору, готовність персоналу, метод аналізу ієрархій.

Аннотація. Стаття посвячена обоснованню методического обеспечения выбора инструментов преодоления сопротивления персонала изменениям на предприятии. Определено, что низкий уровень конкурентоспособности отечественных предприятий требует внедрения изменений. Для обеспечения успешности внедрения изменений необходимо управлять сопротивлением персонала. Проведено обобщение существующих методов и инструментов преодоления сопротивления изменениям, предложенных различными исследователями. Доказано, что для обоснования инструментов преодоления сопротивления изменениям необходимо конкретизировать факторы или причины сопротивления.

Определены существующие методы и инструменты преодоления сопротивления изменениям и обобщены в группы: информирование персонала, вовлеченность, переговоры, кооптация, принуждение, санкции, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование.

Обоснована важность применения метода анализа иерархий для выбора инструментов преодоления сопротивления персонала изменениям, где критериями отбора выступили причины сопротивления персонала, а именно экономические, личностные, мотивационные, профессиональные, социально-психологические, управленческие, ресурсные и организационные причины.

Предложенная последовательность этапов реализации методического обеспечения выбора инструментов преодоления сопротивления изменениям: определение цели, обоснование критериев и альтернатив, определение значимости критериев и альтернатив, определение коэффициентов важности для элементов каждого уровня, расчет количественного значения альтернатив.

Для определения целесообразного инструмента преодоления сопротивления персонала изменениям важным является сравнение выгод и потерь от каждого инструмента, которое возможно осуществить путем разделения относительного веса выгод каждой альтернативы на относительный вес потерь.

Практическая реализация предложенного методического обеспечения будет способствовать более корректному и быстрому выбору инструментов преодоления сопротивления персонала изменениям, формированию благоприятного к изменениям климата на предприятии и повышению уровня готовности персонала к их внедрению.

Ключевые слова: сопротивление персонала, методы сопротивления, организационные изменения, причины сопротивления, готовность персонала, метод анализа иерархий.

Summary. The article is devoted to the methodological support substantiation of the choice of tools for overcoming the personnel resistance to changes at the enterprise. It is determined that the low level of competitiveness of domestic enterprises requires the introduction of changes. To ensure that change is successful, staff resistance must be managed. Generalization of existing methods and tools to overcome resistance to change proposed by different researchers is conducted. It is proved that in order to justify the tools of change resistance, it is necessary to specify the factors or causes of resistance.

Existing methods and tools for overcoming resistance to change have been identified and summarized in groups: staff information, involvement, negotiation, co-optation, coercion, sanctions, material incentives, intangible incentives.

The importance of applying the method of hierarchy analysis for the choice of tools to overcome staff resistance to change is justified, where the selection criteria were the reasons for staff resistance, namely: economic, personal, motivational, professional, socio-psychological, managerial, resource and organizational.

The sequence of implementation stages of methodological support for the choice of tools to overcome resistance to change is proposed: defining the goal, justifying the criteria and alternatives, determining the significance of the criteria and alternatives, determining the coefficients of importance for the elements of each level, calculating the quantitative value of the alternatives.

In order to determine the appropriate tool for overcoming resistance to change, it is important to compare the benefits and losses of each tool that can be implemented by dividing the relative weight of the benefits of each alternative by the relative weight of the losses.

The practical implementation of the proposed methodological support will contribute to a more correct and faster choice of tools to overcome staff resistance to changes, to create a climate-friendly enterprise and increase staff readiness for their implementation.

Key words: staff resistance, methods of resistance, organizational changes, reasons for resistance, staff readiness, method of hierarchy analysis.

Постановка проблеми. Тривалі трансформаційні перетворення вітчизняної економіки, політична ситуація, яка склалась в країні, інтеграція України в Європейський Союз, процеси глобалізації, стрімкий розвиток науково-технічного прогресу, а також посилення конкурентної боротьби на міжнародній арені зумовили те, що велика частина вітчизняних підприємств опинилась у кризовому стані, демонструючи значне відставання порівняно з підприємствами розвинутих країн. Сучасні неоднозначні та складні умови функціонування, які характеризуються динамічністю, невизначеністю та недостатньою прогнозованістю результатів діяльності змін, ускладнюють процес розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств та вимагають від останніх такої ключової компетенції, як здатність ефективного та швидкого реагування на зміни. Враховуючи те, що впровадження змін на підприємстві передбачає необхідність управління реакцією персоналу, вкрай актуальним стає питання обґрунтування інструментів подолання опору персоналу змінам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань управління організаційними змінами простежується у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: О. Гайдей [1], І. Грибик [2], Дж. Коттер [5], Л. Попадюк [2], О. Скібіцький [9], Н. Смолінська [2], С. Степаненко [10], Р. Фатхутдинов [11], Е. Хьюз [12] та інші. Теоретико-методичні основи подолання опору персоналу змінам детально розглянуті у напрацюваннях А. Кибанова [3], Р. Кигана [4], Л. Лейхи [4], К. Пріб [7] тощо.

Постановка завдання. Наявне науково-методичне забезпечення управління організаційними змінами викликає сумніви щодо однозначності деяких підходів щодо процесу вибору інструментів подолання опору змінам. У зв'язку з цим, метою даної статті є обґрунтування методичного забезпечення вибору інструментів подолання опору персоналу змінам на підприємстві. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: визначення існуючих методів та інструментів подолання опору змінам, розробка методичного забезпечення вибору інструментів подолання опору персоналу змінам; обґрунтування факторів та критеріїв вибору інструментів подолання опору шляхом узагальнення теоретичного базису.

Виклад основного матеріалу. Опір є природною реакцією на будь-які зміни, адже персоналу необхідно оцінити всі витрати і вигоди змін для себе. Тому майже всі ініціативи керівництва часто викликають суперечливу реакцію у підлеглих. Обґрунтування та вибір конкретних інструментів подолання опору персоналу змінам на сучасних промислових підпри-

ємствах є важливим етапом процесу управління організаційними змінами в контексті сприяння готовності персоналу до їх впровадження. Але перед обґрунтуванням необхідного математичного інструментарію для даного дослідження, визначимо та проаналізуємо існуючі інструменти подолання опору змінам.

Слід зазначити, що існує дуже багато інструментів подолання опору змінам. Так, до інструментів подолання опору І. Грибик, Л. Попадюк та Н. Смолінська відносять: завчасне повідомлення про організаційні зміни, ознайомлення та роз'яснення їх сутності, матеріальні стимули, кооптацію в управлінні змінами, маніпулювання. У своїй роботі Дж. Коттер та Л. Шлезингер акцентують увагу на використанні таких методів подолання опору, як: створення і передача інформації; сприяння (полегшення і підтримка); залучення працівників до розробки і прийняття рішень; стимулювання участі у реалізації; переговори; кооптація; маніпулювання; примушення. Узагальнення існуючих підходів до обґрунтування методів та інструментів подолання опору змінам подано в табл. 1.

Відповідно до аналізу було згруповано існуючі інструменти у групи. Так, згруповано матеріальне стимулювання з соціальним пакетом, нематеріальне стимулювання з кар'єрним зростанням. Кооптація включає різноманітні кадрові перестановки, а важливість маніпулювання пояснюється недопущенням витоку інформації до конкурентів. В умовах швидкого здійснення організаційних змін та завдяки авторитету ініціаторів змін прийнятним є застосування примушення. Коли персонал чинить опір змінам через страх проблем адаптації до нових умов важливою є залученість, яка окрім інструменту подолання змін, може бути заходом недопущення можливого опору.

Потреба в обґрунтуванні інструментів подолання опору змінам обумовлюється необхідністю уточнення та конкретизації чинників або причин опору. Доведено, що методи та інструменти повинні відповідати причинам опору — в цьому разі буде досягнуто максимальну ефективність. Отже, детальний аналіз причин опору персоналу змінам, дозволив виокремити відповідні групи:

- економічні причини (потенційна загроза втрати заробленої плати або джерел доходу, економічні страхи, матеріальні втрати, позбавлення пільг і привілеїв);
- особистісні причини (страх перед новим, небажання змінювати звички, загроза займаної посади, особистої влади, статусу в організації, втрата поваги в очах керівництва і колег, усвідомлення

Таблиця 1

Методи та інструменти подолання опору змінам

Методи подолання	Гайдей О.	Грибик І., Попадюк Л., Смолінська Н.	Киган Р., Лейхи Л.	Коттер Дж. і Шлезингер Л.	Пріб К.	Скібіцький О.	Степаненко С.	Хьюз Е.	Узагальнення
Інформованість членів групи								+	Інформування персоналу
Створення і передача інформації			+	+	+			+	
Аналіз поля сил	+	+				+			
Облік причин поведінки особистості на підприємстві								+	
Навчання	+	+				+			Залученість
Пропонування працівниками своїх ідей	+								
Сприяння (полегшення і підтримка)		+	+	+		+			
Почуття приналежності до групи								+	
Залучення працівників до розробки і прийняття рішень	+	+	+	+	+	+			Переговори
Стимулювання участі у реалізації				+	+				
Переговори		+	+	+	+	+	+		
Досягнення загального розуміння								+	Кооптація
Кооптація		+	+	+		+	+		
Надання повноважень	+								Примушення
Маніпулювання		+		+	+	+			
Маневрування			+						
Примушення		+	+	+	+	+	+		
Авторитет керівника								+	Санкції
Санкції за непокору	+						+		
Матеріальне стимулювання	+						+		Матеріальне стимулювання
Соціальний пакет							+		
Кар'єрне зростання							+		Нематеріальне стимулювання
Нематеріальне стимулювання								+	

Джерело: побудовано на основі узагальнення [1; 2; 4; 5; 7; 9; 10; 12]

- своєї некомпетентності до сприйняття нового, невіра в особисті можливості, небажання брати на себе нові відповідальності і прийняття рішень);
- мотиваційні причини (недовіра, відсутність поваги, цинізм, відсутність розуміння і довіри, низька терпимість до змін, небажання освоювати нові методи роботи, страх втрати влади, страх перед негативними наслідками, відсутність зацікавленості, інерція, задоволеність існуючим станом речей);
 - професійні причини (неправильне розуміння цілей і стратегії, страхи компетентності, боязнь невідповідності посади в ситуації змін, різна оцінка наслідків здійснення стратегії, незнання отримуваних переваг і/або недоліків, незнання, короткозорість);
 - соціально-психологічні причини (загроза міжособистісним стосункам, групова згуртованість, групове мислення або соціальний конформізм, інерція робочих груп, відчуття безконтрольності ситуації, конфлікт між геніальністю особистості і посередністю групи, людська тупість, колективні фантазії, інституціоналізм, руйнування соціальних відносин);
 - управлінські причини (авторитет колег, брак професійних навичок, умінь або досвіду управління змінами, загроза балансу влади, брак часу на рішення стратегічних питань);
 - ресурсні причини (високі витрати часу та коштів на впровадження змін, незрілість, збільшення кола виконуваних завдань, додаткова робота, загроза існуючим впливовим коаліціям всередині підприємства);

– організаційні причини (тип організаційної культури, ідеологія, невдалий минулий досвід, помилковий процес впровадження змін, непланомірне залучення персоналу, складність перетворення організаційних структур, марність зусиль, відсутність позитивного клімату для змін, організаційна рутинна, відсутність чіткої стратегії змін, недосконала система комунікацій).

Необхідно акцентувати увагу, що для кількісного обґрунтування вибору інструментів подолання опору персоналу змінам широко використовуються методи статистики, економетрики, теорії прийняття рішень. Їх детальний аналіз дозволяє визначити наступне: для того, щоб обрати найбільш ефективний інструмент подолання опору, доцільним є застосування алгоритму експертного оцінювання. Тому на основі

використання методу аналізу ієрархій розроблено методичне забезпечення вибору інструментів подолання опору персоналу (рис. 1).

Застосування методу аналізу ієрархій базується на експертній оцінці важливості альтернатив за кожним критерієм у вигляді матриці парних порівнянь [6]. Єдиним недоліком даного методу може бути достатньо високий рівень суб'єктивності отриманих результатів, що пропонується нівелювати шляхом обрання освічених та висококваліфікованих експертів. Враховуючи проведений відбір серед керівників та топ-менеджерів досліджуваних підприємств, отримані результати доцільно визнати достовірними та обґрунтованими.

Для вибору альтернативи (інструменту подолання опору) важливо дослідити вигоди та втрати від



Рис. 1. Послідовність етапів реалізації методичного забезпечення вибору інструментів подолання опору змінам

кожного з них. Задля цього в рамках обґрунтування критерію (причин опору) визначаються індикатори. Далі вказується значимість запропонованих критеріїв та альтернатив шляхом побудови матриці парних порівнянь, розраховуються коефіцієнти важливості, перевіряється погодженість суджень, розраховується кількісне значення кожної альтернативи [8] та виявляється найкращий інструмент для подолання опору змінам.

Критерії вибору інструментів подолання опору змінам та визначені індикатори представлені в табл. 2.

Отже, для визначення доцільного інструменту подолання опору персоналу змінам важливим є порівняння вигід та втрат від кожного інструменту,

яке можливо здійснити шляхом поділу відносної ваги вигід кожної альтернативи на відносну вагу втрат. Окрім цього, акцентуємо увагу на тому, що дослідження як вигід, так і втрат є обов'язковим через можливість перекриття вигід втратами.

Висновки. Таким чином, застосування запропонованого методичного забезпечення щодо вибору інструментів подолання опору змінам дозволяє не тільки швидко реагувати на несприятливу поведінку персоналу, але й ефективно управляти організаційними змінами і мінімізувати ризики неуспішного їх впровадження. Окрім цього, застосування конкретного методу сприятиме нівелюванню можливих причин опору та підвищенню рівня готовності персоналу до змін.

Таблиця 2

Сукупність критеріїв вибору інструментів подолання опору змінам

Чинники	Критерії	
	Вигоди	Втрати
Економічні причини (ЕП)	відсутність загрози втрати заробленої плати (ЕП ₁)	загроза втрати заробленої плати (ЕП ₁)
	відсутність економічних страхів (ЕП ₂)	економічні страхи (ЕП ₂)
	матеріальні вигоди (ЕП ₃)	матеріальні втрати (ЕП ₃)
Особистісні причини (ОСП)	відсутність страху нововведень (ОСП ₁)	страх нововведень (ОСП ₁)
	повага в очах керівництва і колег (ОСП ₂)	втрата поваги в очах керівництва і колег (ОСП ₂)
	віра в особисті можливості (ОСП ₃)	невіра в особисті можливості (ОСП ₃)
Мотиваційні причини (МП)	довіра (МП ₁)	недовіра (МП ₁)
	зацікавленість у змінах (МП ₂)	низька терпимість до змін (МП ₂)
	бажання освоювати нові методи роботи (МП ₃)	небажання освоювати нові методи роботи (МП ₃)
Професійні причини (ПП)	розуміння цілей і стратегії (ПП ₁)	неправильне розуміння цілей і стратегії (ПП ₁)
	позитивна оцінка наслідків здійснення стратегії (ПП ₂)	негативна оцінка наслідків здійснення стратегії (ПП ₂)
	високий рівень професійного розвитку персоналу (ПП ₃)	низький рівень професійного розвитку персоналу (ПП ₃)
Соціально-психологічні причини (СПП)	наявність програми мотивації персоналу (СПП ₁)	відсутність програми мотивації персоналу (СПП ₁)
	позитивні міжособистісні стосунки (СПП ₂)	негативні міжособистісні стосунки (СПП ₂)
	групова згуртованість (СПП ₃)	інерція робочих груп (СПП ₃)
Управлінські причини (УП)	авторитет керівника у колег (УП ₁)	загроза існуючому балансу влади (УП ₁)
	високий рівень підготовки керівників до змін (УП ₂)	низький рівень підготовки керівників до змін (УП ₂)
	наявність досвіду управління змінами (УП ₃)	відсутність досвіду управління змінами (УП ₃)
Ресурсні причини (РП)	наявність часу на впровадження змін (РП ₁)	відсутність часу на впровадження змін (РП ₁)
	наявність коштів на впровадження змін (РП ₂)	відсутність коштів на впровадження змін (РП ₂)
	необхідність залучення персоналу (РП ₃)	необов'язковість залучення персоналу (РП ₃)
Організаційні причини (ОП)	наявність позитивного клімату для змін (ОП ₁)	відсутність позитивного клімату для змін (ОП ₁)
	високий рівень організаційної культури (ОП ₂)	низький рівень організаційної культури (ОП ₂)
	наявність чіткої стратегії змін (ОП ₃)	відсутність чіткої стратегії змін (ОП ₃)

Література

1. Гайдей О. О. Управління змінами на підприємстві. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2012. № 3 (19). С. 71–75.
2. Грибик І. І., Попадюк Л. І., Смолінська Н. В. Сутність процесу управління змінами та особливості його ефективної реалізації в організаціях. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/25842/1/69-384-388.pdf>
3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации. 4-е изд., доп. и перераб. М.: ИНФРА-М, 2010. 695 с.
4. Киган Р., Лейхи Л. Неприятие перемен. Как преодолеть сопротивление изменениям и раскрыть потенциал организации. М.: Манн, Иванов и Фербер 2017. 768 с.
5. Коттер Дж. П. Впереди перемен: почему компаниям не удается организационная перестройка. Управление изменениями: пер. с англ. М.: Альпина бизнес букс, 2007. С. 9–29.
6. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків [Т. С. Клебанова, О. В. Мілов, С. В. Мілевський, С. О. Степурина, Г. С. Ястребова]. Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. 273 с.
7. Пріб К. А. Подолання опору персоналу в системі управління змінами в організації. Ринок праці та зайнятість населення. 2015. № 1. С. 57–60.
8. Саати Т. Принятие решений: метод анализа иерархий; Пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе. М.: «Радио и связь», 1993. 278 с.
9. Скібіцький О. М. Антикризовий менеджмент. К.: Центр учб. літератури, 2009. 568 с.
10. Степаненко С. В. Формування механізму управління організаційними змінами. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2016. № 3. С. 60–67.
11. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент; 7-е изд., испр. и доп. М: Дело, 2005. 448 с.
12. Huse Edgar F. Organizational development and change. 3rd ed. St. Paul, Minn.: West Pub. Co., 1985. XV. 583 p.

References

1. Ghajdej O. O. (2012) Upravlinnja zminamy na pidprijemstvi. Visnyk Berdjansjkogho universytetu menedzhmentu i biznesu. [Enterprise Change Management. Bulletin of Berdyansk University of Management and Business]. № 3 (19). pp. 71–75.
2. Ghrybyk I. I. and Popadjuk L. I., Smolinsjka N. V. Sutnistj procesu upravlinnja zminamy ta osoblyvosti jogho efektyvnoji realizaciji v orghanizacijakh. [The essence of change management process and features of its effective implementation in organizations]. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/25842/1/69-384-388.pdf>
3. Kibanov A. Ya. (2010) Upravlenie personalom organizatsii. 4-e izd., dop. i pererab. [Personnel management of the organization. 4th ed. and reslave.]. Moscow: INFRA-M.
4. Kigan R. and Leykhi L. (2017) Nepriyatie peremen. Kak preodolet soprotivlenie izmeneniyam i raskryt potentsial organizatsii. [Rejection of change. How to overcome resistance to change and unlock the organization's potential]. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber.
5. Kotter Dzh. P. (2007) Vperedi peremen: pochemu kompaniyam ne udaetsya organizatsionnaya perestroyka. Upravlenie izmeneniyami: per. s angl. [Ahead of change: why companies fail in organizational restructuring. Change Management: Trans. from English]. Moscow: Alpina biznes buks, pp. 9–29.
6. Obgruntuvannja ghospodarsjkykh rishenj i ocinjuvannja ryzykiv. [Rationale for economic decisions and risk assessment]. (2010) T. S. Klebanova, O. V. Milov, S. V. Milevsjkyj, S. O. Stepurina, Gh. S. Jastrebova. Kharkiv: Vyd. KhNEU.
7. Prib K. A. (2015) Podolannja oporu personalu v systemi upravlinnja zminamy v orghanizaciji. Rynok praci ta zajnjatistj naselelnja. [Overcoming staff resistance in the change management system in the organization. Labor market and employment]. № 1. pp. 57–60.
8. Saati T. (1993) Prinyatie resheniy: metod analiza ierarkhiy. [Decision Making: A Method for Analyzing Hierarchies]. Trans. from eng. R. G. Vachnadze. Moscow: «Radio i svyaz».
9. Skibitskiy O. M. (2009) Antikrizoviy menedzhment. [Anti-crisis management]. Kiev: Tsentr uchb. literaturi.
10. Stepanenko S. V. (2016) Formuvannja mekhanizmu upravlinnja orghanizacijnymy zminamy. Aktualjni problemy innovacijnoji ekonomiky. [Formation of the mechanism of management of organizational changes. Actual problems of innovative economy]. № 3. pp. 60–67.
11. Fatkhutdinov R. A. (2005) Strategicheskij menedzhment; 7-e izd., ispr. i dop. [Fathutdinov RA Strategic Management; 7th ed. and ext]. Moscow: Delo.
12. Huse Edgar F. (1985) Organizational development and change. 3rd ed. St. Paul, Minn.: West Pub. Co., 1985. XV. 583 p.

Григоревська Олена Олександрівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Київський національний університет технологій та дизайну

Григоревская Елена Александровна
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учета и аудита
Киевский национальный университет технологий и дизайна

Hryhorevska Olena
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Accounting and Auditing
Kyiv National University of Technologies and Design
ORCID: 0000-0001-8279-3523

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-10-5255

**КОРЕЛЯЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
КОРРЕЛЯЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАТРАТ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
CORRELATION ANALYSIS OF MANUFACTURING COSTS
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

Анотація. У статті поставлено задачу проведення кореляційного аналізу виробничих витрат промислового підприємства з метою визначення взаємозалежних показників, що характеризують ефективність управління витратами. У процесі дослідження використано методи спостереження, порівняння, аналізу, синтезу, узагальнення та економіко-статистичний метод. В основу дослідження поставлено гіпотезу, що витрати виробництва, їх оптимізація та управління ними є важливим і одним із найскладніших питань у діяльності керівників підприємств. Досліджено динаміку виробничих витрат ПАТ «Київський вітамінний завод». Результативні дані вказують на те, що на збільшення виробничої собівартості особливо впливають оплата праці, інші операційні витрати та загальнопромислові витрати. Для доведення або спростування зв'язку між виробничими витратами та іншими фінансово-виробничими показниками проведено кореляційний аналіз, що дозволило встановити залежність економічних показників, що не пов'язані між собою функціонально. Розглянуто два випадки. Перший – оцінка кореляційного зв'язку між виробничими витратами та фінансовими результатами підприємства. Розрахунково встановлено, що коефіцієнт кореляції становить 0,99 (вказує на те, що 99% варіації фінансових результатів зумовлено варіацією виробничих витрат підприємства, а 1% варіацій фінансових результатів зумовлено дією інших факторів. Другий – кореляційний зв'язок між виробничими витратами та обсягами виробництва підприємства. Розрахунок коефіцієнту кореляції довів, що 92% варіації обсягів виробництва зумовлено варіацією виробничих витрат підприємства, а 8% варіацій зумовлено дією інших факторів. Таким чином, побудова моделей взаємозалежності виробничих витрат (виробничої собівартості) продукції дозволила виділити результативні (фінансовий результат) та факторні складові (обсяги виробництва продукції). Так, кореляційний аналіз дозволив виявити додаткові шляхи зростання фінансового результату, оптимізації обсягів виробництва та зниження виробничої собівартості продукції промислового підприємства.

Ключові слова: коефіцієнт кореляції, економічний аналіз, виробничі витрати, виробнича собівартість, кореляційний аналіз

Аннотация. В статье поставлена задача проведения корреляционного анализа производственных затрат промышленного предприятия с целью определения взаимосвязанных показателей, характеризующих эффективность управления затратами. В процессе исследования использованы методы наблюдения, сравнения, анализа, синтеза, обобщения и экономико-статистический метод. В основу исследования поставлено гипотезу, что расходы производства, их оптимизация и управление ими является важным и одним из самых сложных вопросов в деятельности руководителей предприятий. Исследована динамика производственных затрат ОАО «Киевский витаминный завод». Результативные данные указывают на то, что на увеличение производственной себестоимости особенно влияют оплата труда, прочие операционные затраты и общепроизводственные расходы. Для доказательства или опровержения связи между производственными расходами и другими финансово-производственными показателями проведен корреляционный анализ, что позволило установить зависимость экономических показателей, не связанных между собой функционально. Рассмотрены два случая. Первый – оценка корреляционной связи между производственными затратами и финансовыми результатами предприятия. Расчетно установлено, что коэффициент корреляции составляет 0,99 (указывает на то, что 99% вариации финансовых результатов обусловлено вариацией производственных затрат предприятия, а 1% вариаций финансовых результатов обусловлено действием других факторов. Второй – корреляционная связь между производственными затратами и объемами производства предприятия. Расчет коэффициента корреляции показал, что 92% вариации объемов производства обусловлено вариацией производственных затрат предприятия, а 8% вариаций обусловлено действием других факторов. Таким образом, построение моделей взаимозависимости производственных расходов (производственной себестоимости) продукции позволила выделить результативные (финансовый результат) и факторные составляющие (объемы производства продукции). Так, корреляционный анализ позволил выявить дополнительные пути роста финансового результата, оптимизации объемов производства и снижения производственной себестоимости продукции промышленного предприятия.

Ключевые слова: коэффициент корреляции, экономический анализ, производственные расходы, производственная себестоимость, корреляционный анализ.

Summary. The article deals with the task of conducting correlation analysis of industrial enterprise production costs in order to determine the interdependent indicators that characterize the efficiency of cost management. In the course of the research the methods of observation, comparison, analysis, synthesis, generalization and economic-statistical method were used. The study is based on the hypothesis that production costs, their optimization and management are important and one of the most difficult issues in the activity of enterprise managers. The dynamics of production costs of the Public Joint Stock Company «Kyiv Vitamin Plant» are investigated. Effective data indicate that wage increases, other operating costs and overhead costs are particularly affected by the increase in production costs. In order to prove or refute the relationship between production costs and other financial and production indicators, a correlation analysis was conducted, which allowed to establish the dependence of economic indicators that are not functionally related. Two cases are considered. The first is to evaluate the correlation between production costs and financial results of the enterprise. It is estimated that the correlation coefficient is 0.99 (indicating that 99 percent of the variation in financial results is due to the variation in production costs of the enterprise, and 1 percent of the variation in financial results is due to the action of other factors. The second is the correlation between production costs and output. The calculation of the correlation coefficient proved that 92 percent of the variation in production volumes is due to the variation in production costs of the enterprise, and 8 percent of the variation is due to other factors. Thus, the construction of models of interdependence of production costs (production cost) products) allowed to distinguish productive (financial result) and factor components (production output). Thus, the correlation analysis revealed additional ways of growth of financial result, optimization of production volumes and decrease of production cost of production of industrial enterprise.

Key words: correlation coefficient, economic analysis, production costs, production cost, correlation analysis

Постановка проблеми. Витрати виробництва, їх оптимізація та управління ними є важливим і одним із найскладніших питань у діяльності керівників підприємств. Від рівня та динаміки витрат залежать прибутки або збитки як окремих суб'єктів господарювання, так і ефективність формування національного доходу держави. Так, відповідно до статистичних даних виробничі витрати за усіма видами економічної діяльності за 2018

рік склали 3525187,9 млн. грн. з них витрати за кодом КВЕД-2010 В, С, Д, Е (промисловість) становлять 1879666,1 млн. грн, що становить 53,32% від загального обсягу витрат, та є найбільшим значенням. Тому, планування, аналіз та контроль витрат для промислових підприємств справедливо визнано найважливішим фактором забезпечення конкурентоздатності та підвищення ефективності виробництва. для вказаних цілей сьогодні вико-

ристовуються нові підходи, в тому числі засновані на економіко-математичних методах, зокрема регресійно-кореляційний аналіз, який дозволяє проаналізувати та вивчити кількісний взаємозв'язок між витратами, та взаємозалежними факторами впливу з метою визначення слабких місць, управління ними, формування антикризових стратегій та вибору методу калькулювання продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним питанням проведення аудиту виробничих витрат в системі управління присвячено дослідження С. О. Кузнєцової [2], О. О. Шашенко [9] та ін. Проблемні питання аналітичного забезпечення управління витратами розглядали В. М. Степанишин [5], Л. О. Тисовський [5], О. П. Чукурна [8] та ін. Дослідження у сфері використання економічно-математичних методів планування витрат здійснили О. Г. Старинець [4], Я. А. Сушарник [6], Р. В. Глібов [1], З. Ф. Фалахієва [7] та ін. Однак, науковий інтерес викликає доведення взаємозв'язку між виробничими витратами та такими показниками як фінансовий результат та обсяги виробництва, що, на перший погляд є очевидним, проте недостатньо обґрунтовується на практиці.

Ціллю статті є проведення кореляційного аналізу виробничих витрат з метою визначення взаємозалежних показників, що характеризують ефективність управління витратами.

Виклад основного матеріалу. Основу економіки України складає виробнича діяльність промислових підприємств. Необхідною умовою її розвитку є ефективне використання та відтворення виробничих ресурсів, що передбачає свідоме управління процесом мінімізації виробничих витрат [9]. Виробничі витрати — це зменшення економічних вигод за рахунок

вибуття виробничих активів, пов'язаних з процесом виробництва, що призводить до зменшення власного капіталу. До виробничих витрат відносяться прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати та загальновиробничі витрати.

Дослідження побудовано за результатами діяльності ПАТ «Київський вітамінний завод» як промислового підприємства, що відноситься до предметної області нашого дослідження (табл. 1).

З наведених даних бачимо, що найбільш питому вагу у 2017 та 2018 році займають загальновиробничі витрати розподілені. На збільшення виробничої собівартості особливо впливають оплата праці, інші операційні витрати та загальновиробничі витрати.

Для доведення або спростування зв'язку між виробничими витратами та іншими фінансово-виробничими показниками варто провести кореляційний аналіз, оскільки саме побудова кореляційних моделей дозволяє встановити залежність економічних показників, що не пов'язані між собою функціонально.

Порівняння даних про рівень виробничих витрат, фінансові результати та обсяги виробництва фармацевтичної продукції за 2017–2018 роки дає підстави стверджувати про пряму залежність між цими трьома факторами.

Перш за все встановимо щільність зв'язку між виробничими витратами та фінансовим результатом. Очевидно, що виробничі витрати слід розглядати як незалежну величину — факторну ознаку (x), а фінансові результати, як залежну результативну ознаку (y).

Попередній аналіз даних дає підстави обрати прямолінійну залежність між цими показниками, яка має загальний вигляд:

Таблиця 1

Динаміка виробничих витрат ПАТ «Київський вітамінний завод»

Статті виробничих витрат	2018 рік		2017 рік		Темп приросту %	Вплив статей виробничих витрат на зміну виробничої собівартості продукції %
	Тис. грн	Питома вага	Тис. грн	Питома вага		
Матеріальні затрати	843636	47,56	836395	54,39	0,87	0,47
Витрати на оплату праці	237111	13,37	192228	12,50	23,35	2,92
Відрахування на соціальні заходи	45226	2,55	36008	2,34	25,60	0,60
Амортизація	93607	5,28	91071	5,92	2,78	0,16
Інші операційні витрати	251427	14,17	119369	7,76	110,63	8,59
Загальновиробничі витрати в структурі виробничої собівартості	303000	17,08	262641	17,08	15,37	2,62
Разом виробнича собівартість	1774007	100,00	1537712	100,00	15,37	15,37

Джерело: складено автором на основі <http://vitamin.com.ua/ua/Accioneram/report/report2018/>

$$Y_x = a_0 + a_1 x \quad (1)$$

де YX — результативна ознака (фінансові результати); x — факторна ознака (виробничі витрати).

Залежність буде визначена і модель залежності побудована, коли будуть визначені параметри a_0 та a_1 . Щоб їх обчислити необхідно скласти систему нормальних рівнянь, керуючись даними фінансової звітності та Звіту з управління підприємством. Для цього виконуємо необхідні обчислення в табл. 2.

Система нормальних рівнянь матиме вигляд:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum x = \sum y \\ a_0 \sum x + a_1 \sum x^2 = \sum xy \end{cases} \quad (2)$$

де n — кількість років.

Проведемо розрахунок:

$$\begin{cases} 2a_0 + 3311719a_1 = 344607 \\ 3311719a_0 + 10967482734961a_1 = 1141241549433 \end{cases} \Rightarrow$$

$$\Rightarrow \begin{cases} a_0 = \frac{(344607 - 3311719a_1)}{2} = 172303,5 - 1655859,5a_1 \\ 3311719(172303,5 - 1655859,5a_1) + 10967482734961a_1 = 1141241549433 \end{cases} \Rightarrow$$

$$\Rightarrow \begin{cases} a_1 = 0,10 \\ a_0 = 6717,55 \end{cases}$$

Таким чином, $YX = 6717,55 + 0,10x$.

Шляхом підстановки відповідних значень (таблиця 2) знайдемо результативний показник YX .

Після того, як визначені невідомі параметри регресійної моделі оцінимо щільність зв'язку між залежною величиною (фінансові результати) — y і незалежною (виробничі витрати) — x . Найпростішим критерієм, який дає кількісну оцінку зв'язку між

двома показниками є коефіцієнт кореляції (для прямолінійного зв'язку).

Скориставшись даними таблиці 2 знайдемо значення Y' :

$$Y' = \frac{Y}{2} \quad (3)$$

За умови лінійного зв'язку між факторами, як у нашому випадку, можемо скористатися наступною формулою для розрахунку щільності зв'язку між фінансовими результатами та виробничими витратами:

$$r = \sqrt{\frac{\frac{(y-y')^2}{2} - \frac{(y-yx)^2}{2}}{\frac{(y-y')^2}{2}}} = \sqrt{\frac{14844248056,13 - 22562739}{14844248056,13}} = 0,99 \quad (4)$$

Коефіцієнту кореляції присвоюється знак, який має коефіцієнт a_1 в рівнянні зв'язку, тобто «плюс». І, отже, його значення становить $+0,99$, що свідчить про щільний прямий зв'язок між фінансовим результатом та виробничими витратами підприємства. Коефіцієнт детермінації $r_2 = 0,99$ Він вказує на те, що 99% варіації фінансових результатів ПАТ «Київський вітамінний завод» зумовлено варіацією виробничих витрат підприємства. Коефіцієнт залишкової детермінації $(1-0,99) = 0,01$ вказує на те, що 1% варіацій фінансових результатів зумовлено дією інших факторів.

Далі встановимо залежність між обсягами виробництва продукції та її собівартістю протягом

Таблиця 2

Регресійна модель зв'язків між виробничими витратами та фінансовими результатами підприємства ПАТ «Київський вітамінний завод»

Рік	Виробн. собів-ть (x), тис. грн	Фін. рез-т (y), тис. грн	xy	x ²	y _x
2017	1774007,00	169498,00	300690638486	3147100836049,00	184118,25
2018	1537712,00	175109,00	269267210608	2364558194944,00	160488,75
Сума	3311719,00	344607,00	1141241549433	10967482734961,00	337889,45

Джерело: складено автором на основі даних таблиці 1

Таблиця 3

Кореляційний зв'язок між виробничими витратами та фінансовими результатами підприємства ПАТ «Київський вітамінний завод»

Рік	y-y'	(y-y') ²	y-y _x	(y-y _x) ²
2017	-2805,50	7870830,25	-14620,25	213751710,06
2018	2805,50	7870830,25	14620,25	213751710,06
Сума	172303,50	29688496112,25	6717,55	45125478,00
Середнє значення	86151,75	14844248056,13	3358,77	22562739,00

Джерело: складено автором на основі даних таблиці 1

Таблиця 4

Регресійна модель зв'язків між виробничими витратами та обсягами виробництва підприємства ПАТ «Київський вітамінний завод»

Рік	Обсяги вир-ва (x)	Виробн. витрати (y)	xy	x ²	y _x
2017	2050760,07	1774007	3638062719500,49	4205616864706,41	1738055,99
2018	1886367,10	1537712	2900689326075,20	3558380835962,41	1573663,02
Сума	3937127,17	3311719	13038658854305,20	15500970352752,2	3624423,09

Джерело: складено автором на основі даних таблиці 1

Таблиця 5

Кореляційний зв'язок між виробничими витратами та обсягами виробництва підприємства ПАТ «Київський вітамінний завод»

Рік	y-y'	(y-y') ²	y-y _x	(y-y _x) ²
2017	118147,50	13958831756,25	35951,01	1292475479,53
2018	-118147,50	13958831756,25	-35951,02	1292475479,53
Сума	1655859,50	2741870683740,25	-312704,09	97783844775,69
Середнє значення	827929,75	1370935341870,12	-156352,04	48891922387,84

2017–2018 років. Тобто встановимо, як виробничі витрати вплинуть на виробничу діяльність.

Для цього знову ж таки обираємо аналіз прямої залежності. Та за аналогічними формулами побудуємо регресійну модель зв'язків між виробничими витратами (фактор y) та обсягами виробництва (фактор x) підприємства ПАТ «Київський вітамінний завод».

Відповідно до рівняння 2:

$$\Rightarrow \begin{cases} a_1 = 1 \\ a_0 = -312704,085 \end{cases}$$

Таким чином, $YX = -312704,085 + 1x$.

Шляхом підстановки відповідних значень (таблиця 4) знайдемо результативний показник Yx.

Наступний крок — розрахунок щільності зв'язку (таблиця 5).

Відповідно до формули (4) значення коефіцієнта кореляції становить +0,96, що свідчить про щільний прямий зв'язок між фінансовим результатом та обсягами виробництва підприємства. Коефіцієнт детермінації $r_2 = 0,92$ Він вказує на те, що 92% ва-

ріації обсягів виробництва ПАТ «Київський вітамінний завод» зумовлено варіацією виробничих витрат підприємства. Коефіцієнт залишкової детермінації $(1 - 0,92) = 0,08$ вказує на те, що 8% варіацій зумовлено дією інших факторів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В умовах економічної трансформації промислові підприємства прагнуть до динамічного розвитку та формування надійної конкурентної позиції в сучасному підприємницькому середовищі., оскільки воно постійно розвивається і вимагає витрачання значних ресурсів на удосконалення технічних та технологічних можливостей.

Побудова моделей взаємозалежності виробничих витрат (виробничої собівартості) продукції) дозволила виділити результативні (фінансовий результат) та факторні складові (обсяги виробництва продукції). Так, кореляційний аналіз дозволив виявити додаткові шляхи зростання фінансового результату, оптимізації обсягів виробництва та зниження виробничої собівартості продукції промислового підприємства.

Література

1. Глібов Р.В. Кореляційно-регресійний аналіз виробничої собівартості. Вісник ЖНАЕУ. 2016. № 2 (57), т. 2. С. 170–176.
2. Кузнецова С.О. Методичні аспекти проведення аналізу виробничих витрат підприємства в системі управління. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2014. № 2. С. 93–101. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2014_2_16. (дата звернення 20.10.2019)

3. Серебренников Г. Г., Колодин А. В., Юркина Н. В. Корреляционный анализ затрат и проблема выбора метода калькуляции себестоимости продукции. ЭКОНОМИНФО. 2005. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/korrelyatsionnyy-analiz-zatrat-i-problema-vybora-metoda-kalkulyatsii-sebestoimosti-produktsii> (дата звернення: 20.10.2019).

4. Старинець О. Г. Кореляційний аналіз діяльності підприємств мобільного зв'язку як спосіб формування їх антикризової стратегії. Глобальні проблеми економіки. 2017. № 20. С. 568–571. URL: <http://global-national.in.ua/issue-20-2017/28-vipusk-20-gruden-2017-r/3597-starinets-o-g-korelyatsijnij-analiz-diyalnosti-pidpriemstv-mobilnogo-zv-yazku-yak-sposib-formuvannya-jikh-antikrizovoji-strategiji> (дата звернення: 20.10.2019).

5. Степанишин В. М. Побудова моделі кореляційного аналізу для дослідження багатofакторних процесів і явищ / В. М. Степанишин, Л. О. Тисовський // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2012. № 736: Електроенергетичні та електромеханічні системи. С. 133–138.

6. Сушарник Я. А. Використання прийомів аналізу для планування витрат підприємства. Економіка і регіон. 2014. № 6. С. 54–59. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2014_6_11 (дата звернення 20.10.2019)

7. Фалахиева З. Ф. Управление затратами на основе использования экономико-математических методов. ВЭПС. 2008. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-zatratami-na-osnove-ispolzovaniya-ekonomiko-matematicheskikh-metodov-1> (дата звернення: 22.10.2019).

8. Чукурна О. П. Вдосконалення методів маркетингового ціноутворення машинобудівних підприємств. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2016. № 13. С. 424–430. URL: Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2016_13_63 (дата звернення: 22.10.2019)

9. Шашенко О. О. Виробничі витрати на промисловому підприємстві: сутність, класифікація, види. Сталий розвиток економіки. 2013. № 3. С. 295–300. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_3_65 (дата звернення: 22.10.2019)

References

1. Ghlibov R. V. Koreljacijno-reghresijnij analiz vyrobnychoji sobivartosti. Visnyk ZhNAEU. 2016. # 2 (57), t. 2. S. 170–176.

2. Kuznecova S. O. Metodychni aspekty provedennja analizu vyrobnychyx vytrat pidpryjemstva v systemi upravlinnja. Zovnishnja torghivlja: ekonomika, finansy, pravo. 2014. # 2. S. 93–101. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2014_2_16. (data zvernennja 20.10.2019)

3. Serebrennikov G. G., Kolodin A. V., Yurkina N. V. Korrelyatsionnyy analiz zatrat i problema vybora metoda kalkulyatsii sebestoimosti produktsii. EKONOMINFO. 2005. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/korrelyatsionnyy-analiz-zatrat-i-problema-vybora-metoda-kalkulyatsii-sebestoimosti-produktsii> (data zvernennya: 20.10.2019).

4. Starynecj O. Gh. Koreljacijnyj analiz dijalnosti pidpryjemstv mobilnogo zv'jazku jak sposib formuvannja jikh antykrizovoji strategiji. Ghlobalni problemy ekonomiky. 2017. # 20. S. 568–571. URL: <http://global-national.in.ua/issue-20-2017/28-vipusk-20-gruden-2017-r/3597-starinets-o-g-korelyatsijnij-analiz-diyalnosti-pidpriemstv-mobilnogo-zv-yazku-yak-sposib-formuvannya-jikh-antikrizovoji-strategiji> (data zvernennja: 20.10.2019).

5. Stepanyshyn V. M. Pobudova modeli koreljacijnogho analizu dlja doslidzhennja baghatofaktornykh procesiv i javyshh / V. M. Stepanyshyn, L. O. Tysovskij // Visnyk Nacionalnogo universytetu «Ljvivs'jka politehnika». 2012. # 736: Elektroenerghetychni ta elektromekhanichni systemy. S. 133–138.

6. Susharnyk Ja. A. Vykorystannja pryjomiv analizu dlja planuvannja vytrat pidpryjemstva. Ekonomika i reghion. 2014. # 6. S. 54–59. — URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2014_6_11 (data zvernennja 20.10.2019)

7. Falakhieva Z. F. Upravlenie zatratami na osnove ispolzovaniya ekonomiko-matematicheskikh metodov. VEPS. 2008. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-zatratami-na-osnove-ispolzovaniya-ekonomiko-matematicheskikh-metodov-1> (data zvernennya: 22.10.2019).

8. Chukurna O. P. Vdoskonalennja metodiv marketynghovogho cinoutvorennja mashynobudivnykh pidpryjemstv. Ekonomichnyj visnyk Nacionalnogo tekhnichnogho universytetu Ukrajinny «Kyjivskij politekhnichnyj instytut». 2016. # 13. S. 424–430. URL: Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2016_13_63 (data zvernennja: 22.10.2019)

9. Shashenko O. O. Vyrobnychi vytraty na promyslovomu pidpryjemstvi: sutnistj, klasyfikacija, vydy. Stalyj rozvytok ekonomiky. 2013. # 3. S. 295–300. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_3_65 (data zvernennja: 22.10.2019)

Комчатних Олена Вікторівна

старший викладач кафедри економіки

Національний транспортний університет

Комчатных Елена Викторовна

старший преподаватель кафедры экономики

Национальный транспортный университет

Komchatnykh Olena

Senior Lecturer of the Department of Economics

National Transport University

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-10-5280

**КОМПОНЕНТНЕ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

**КОМПОНЕНТНОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**COMPONENT EVALUATION OF INNOVATIVE POTENTIAL
OF TRANSPORT AND LOGISTICS ENTERPRISE**

Анотація. Комплексною характеристикою здатності підприємства до інновацій традиційно вважається його інноваційний потенціал. Аналіз існуючих методичних підходів до оцінювання інноваційного потенціалу підприємства показав, що немає загально визнаних принципів його оцінювання, а отже існує потреба в систематизації та ґрунтовній аргументації критеріїв і показників інноваційного потенціалу підприємства, методики його оцінювання. Крім того, більшість існуючих методичних підходів орієнтуються на діяльність промислових підприємств і не можуть застосовуватися до транспортно-логістичних підприємств в зв'язку зі значними відмінностями у специфіці їх інноваційної діяльності. Для визначення рівня інноваційного потенціалу транспортно-логістичного підприємства автором запропоновано систему первинних потенціалоутворюючих показників та їх критеріальних нормативних значень, що враховує факторний та структурний підходи до визначення його сутності. Запропоновані критеріальні нормативні значення базуються на нормативних значеннях з економічної і фінансової літератури, середньогалузевих та найкращих показниках досліджуваної сфери діяльності. Розроблена система показників та їх критеріальних нормативних значень враховує особливості функціонування підприємств в сфері транспортної логістики та не містить в собі експертних оцінок, що забезпечує об'єктивність отриманих результатів. Для визначення величини інноваційного потенціалу автором пропонується використовувати інтегральні значення інноваційного потенціалу та його структурних складових (виробничо-технологічної, фінансової, науково-технічної, організаційно-управлінської, кадрової та маркетингової). Порівняння отриманих значень з показниками інших учасників ринку дозволяє врахувати умови функціонування транспортно-логістичного підприємства та визначити рівень його інноваційного потенціалу стосовно інших підприємств галузі.

Ключові слова: інноваційний потенціал підприємства, оцінювання інноваційного потенціалу, транспортно-логістичне підприємство, інтегральна оцінка.

Аннотация. Комплексной характеристикой способности предприятия к инновациям традиционно считается его инновационный потенциал. Анализ существующих методических подходов к оцениванию инновационного потенциала предприятия показал, что нет общепризнанных принципов его оценивания, а значит существует потребность в систематизации и основательной аргументации критериев и показателей инновационного потенциала предприятия, методики его оценивания. Кроме того, большинство существующих методических подходов ориентируются на деятельность промышленных предприятий и не могут применяться к транспортно-логистическим предприятиям в связи

со значительными различиями в специфике их инновационной деятельности. Для определения уровня инновационного потенциала транспортно-логистического предприятия автором предложена система первичных потенциалформирующих показателей и их критериальных нормативных значений, учитывающая факторный и структурный подходы к определению его сущности. Предложенные критериальные нормативные значения базируются на нормативных значениях с экономической и финансовой литературы, среднеотраслевых и лучших показателей исследуемой сферы деятельности. Разработанная система показателей и их критериальных нормативных значений учитывает особенности функционирования предприятий в сфере транспортной логистики и не содержит в себе экспертных оценок, что обеспечивает объективность полученных результатов. Для определения величины инновационного потенциала автором предлагается использовать интегральные значения инновационного потенциала и его структурных составляющих (производственно-технологической, финансовой, научно-технической, организационно-управленческой, кадровой и маркетинговой). Сравнение полученных значений с показателями других участников рынка позволяет учесть условия функционирования транспортно-логистического предприятия и определить уровень его инновационного потенциала относительно других предприятий отрасли.

Ключевые слова: инновационный потенциал предприятия, оценка инновационного потенциала, транспортно-логистическое предприятие, интегральная оценка.

Summary. A complex characteristic of an enterprises capacity to innovation is traditionally considered its innovative potential. Analysis of the existing methodological approaches to evaluating the innovative potential of an enterprise has indicated that there are no universally recognized principles for its evaluation, which means there is a need for systematization and profound argumentation of enterprises criteria, indicators of innovative potential, and methods for evaluating it. In addition, most of the existing methodological approaches concentrate on industrial enterprises activities and cannot be applied to transport and logistics enterprises due to significant differences in the specifics of their innovative activities. For determining the innovative potential level of a transport and logistics enterprise, the author introduces a system of primary potential-forming indicators and their criteria-based normative values, which takes into consideration the factor and structural approaches to determining its essence determination. The offered criteria-based normative values are based on normative values from the economic and financial literature, industry average and the best indicators of the studied fields of activity. Developed system of indicators and their criteria-based normative values considers the enterprises functioning singularities in the field of transport logistics and does not contain expert assessments, which ensures the results objectivity. To determine the magnitude of innovation potential, the author proposes to use integral values of innovative potential and its structural components (industrial and technological, financial, scientific and technical, organizational and managerial, personnel and marketing). Comparison of the acquired knowledge with their indicators of other market participants allows us to consider the operating conditions of transport and logistics enterprise and to determine the level of its innovative potential relative to other enterprises in the industry.

Key words: enterprise innovative potential, innovative potential evaluation, transport and logistics enterprise, integral assessment.

Постановка проблеми. Традиційно комплексною характеристикою здатності підприємства до інновацій вважається його інноваційний потенціал. Інновації є одним з ключових факторів успіху транспортно-логістичного підприємства на ринку, вони наповнюють сферу транспортної логістики у вигляді штрих-кодів, GPS-навігаторів, RFID-міток, систем відслідковування, телематичних технологій, інформаційних систем для автоматизації бізнесу (WMS, CRM, ERP та ін.), технологій розпізнання голосу, електронних підписів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для ефективного створення та впровадження інновацій менеджменту підприємства потрібно мати чітке розуміння рівня наявного для цього потенціалу. Хоча в вітчизняній і зарубіжній літературі існує досить багато методичних підходів до оцінювання іннова-

ційного потенціалу підприємства, проведений аналіз [1] показав, що на сьогоднішній день немає загально-визнаних принципів його оцінювання, а отже існує потреба в систематизації та ґрунтовній аргументації критеріїв і показників інноваційного потенціалу підприємства, методик його оцінювання. Крім того, більшість існуючих методичних підходів орієнтується на діяльність промислових підприємств і не можуть застосовуватися до транспортно-логістичних підприємств в зв'язку зі значними відмінностями у специфіці їх інноваційної діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Інноваційна діяльність в сфері послуг, в тому числі транспортно-логістичних, має ряд специфічних відмінностей порівняно з промисловістю [2], а отже, існує потреба в розробці методичних рекомендацій щодо оцінювання інноваційного потенціалу

транспортно-логістичного підприємства, що враховуватиме специфічні риси діяльності в цій сфері.

Виклад основного матеріалу. В зарубіжній і вітчизняній літературі існує декілька популярних підходів до визначення сутності цієї категорії: цільовий (інноваційний потенціал розглядається як здатність підприємства до здійснення інноваційної діяльності); ресурсний (розглядається з точки зору сукупності наявних та/або прихованих ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності); результативний (визначається як сукупність результатів інноваційної діяльності, тобто відбувається отождолення його з вже реалізованим інноваційним підприємництвом); факторний (інноваційний потенціал визначається як сукупність ресурсів, умов та інших факторів, що впливають на здатність підприємства до здійснення інноваційної діяльності); системний (представляють у вигляді складової системи вищого рівня — загальноекономічного потенціалу підприємства).

В результаті дослідження сутності інноваційного потенціалу підприємства автор прийшов до висновку, що існує три вірних підходи до визначення його сутності, кожен з яких можна використовувати в залежності від мети дослідження: цільовий, факторний та системний. Перший підхід (цільовий) є досить вузьким і характеризує інноваційний потенціал як здатність підприємства до створення та/або впровадження нових чи значно удосконалених продуктів та процесів, освоєння нових ринків. Другий підхід (факторний) носить уточнюючий характер, згідно нього ця здатність забезпечується за рахунок необхідних матеріальних та фінансових ресурсів, інтелектуального капіталу та вже наявних інноваційних результатів діяльності підприємства. Третій підхід (системний) характеризує місце і роль інноваційного потенціалу в системі вищого рівня — загальному потенціалі підприємства. З точки зору системного підходу, інноваційний потенціал взаємообумовлено взаємодіє з іншими потенціалами підприємства (виробничо-технологічним, фінансовим, науково-технічним, організаційно-управлінським, кадровим та маркетинговим) і формується в результаті цієї взаємодії. Тобто, з одного боку інноваційний потенціал входить до складу кожного з елементів загального потенціалу підприємства, з іншого боку, кожна зі складових загального потенціалу підприємства забезпечує рівень розвитку інноваційного потенціалу. Для визначення рівня інноваційного потенціалу підприємства не потрібно повне значення виробничого, кадрового чи науково-технічного потенціалів, а лише та їх частина, що приймає безпосередню участь у його формуванні. Тому в склад інноваційного потенціалу слід включати не потенціали по відповідним на-

прямкам, а складові елементи цих потенціалів, що найбільш повно відповідають вимогам і дозволять обґрунтовано визначати його рівень.

Обрані показники повинні гарантувати необхідну і достатню інформацію стосовно стану інноваційного потенціалу підприємства та його складових елементів. Як правило, при оцінюванні інноваційного потенціалу дослідники надають перевагу експертним оцінкам його факторів. Але, як свідчить практика, експертні оцінки значною мірою є суб'єктивною величиною. Крім того такі методика є занадто трудомісткими для використання в межах підприємства без залучення зовнішніх консультантів. Більш раціонально використовувати відносні показники, розрахунок яких можна буде провести за даними, які легко отримати як внутрішнім, так і зовнішнім аналітикам.

На основі поєднання факторного та системного підходів до визначення сутності інноваційного потенціалу та з врахуванням специфіки інноваційної діяльності в досліджуваній сфері, було сформовано систему первинних потенціалоутворюючих показників (k_i) для оцінювання інноваційного потенціалу транспортно-логістичного підприємства за наступними складовими (табл. 1):

- виробничо-технологічна — коефіцієнт освоєння нових технологій (k_1), коефіцієнт придатності технологій (k_2), коефіцієнт впровадження інновацій (k_3), частка витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (k_4);
- фінансова — коефіцієнт автономії (k_5), коефіцієнт фінансової стійкості (k_6), коефіцієнт абсолютної ліквідності (k_7), коефіцієнт покриття (k_8);
- кадрова — частка працівників з вищою освітою (k_9), частка працівників задіяних в ДіР (k_{10}), частка працівників, що пройшли підготовку та підвищення кваліфікації (k_{11}), частка витрат на навчання і підготовку персоналу для інноваційної діяльності (k_{12});
- науково-технічна — коефіцієнт забезпечення інтелектуальною власністю (k_{13}), коефіцієнт придатності інтелектуальної власності (k_{14}), частка витрат на ДіР та інші зовнішні знання (k_{15});
- організаційно-управлінська — розмір підприємства (k_{16}), індекс росту інноваційних витрат (k_{17}), коефіцієнт окупності інноваційних витрат (k_{18});
- маркетингова — ринкова частка в групі найближчих конкурентів (k_{19}), рівень співпраці з постачальниками (k_{20}), рівень лояльності споживачів (k_{21}).

Для того, щоб привести всі потенціалоутворюючі показники $\{k_i\}$ до співставного вигляду, пропонується стандартизувати їх значення шляхом присвоєння бальних значень $\{a_i\}$. Для цього отримані дані необ-

Таблиця 1

Показники ідентифікації рівня інноваційного потенціалу транспортно-логістичного підприємства

Факторні складові	k_i	Характеристика	k_i^0
Виробничо-технологічна складова			
Матеріальні ресурси	k_1	показує питому вагу впроваджених у експлуатацію технологій	0,35
	k_2	характеризує здатність використовуваних на підприємстві технологій виконувати свої функції	0,5
Інноваційні результати	k_3	характеризує здатність підприємства до впровадження інновацій у виробничий процес	0,45
Фінансові ресурси	k_4	показує питому вагу витрат на технології в загальній сумі витрат на інновації	89%
Фінансова складова			
Фінансові ресурси	k_5	характеризує рівень фінансової незалежності підприємства	0,5
	k_6	показує наявність джерел фінансування, які підприємство може використовувати тривалий час у своїй діяльності	0,7
	k_7	характеризує мобільність грошових коштів підприємства	0,1
	k_8	дає загальну оцінку ліквідності активів	2
Кадрова складова			
Людський капітал	k_9	характеризує залежність інноваційної активності підприємства від кваліфікації працівників	47%
	k_{10}	показує питому вагу працівників, що задіяні в ДіР	20%
	k_{11}	показує питому вагу працівників, що пройшли підготовку та підвищення кваліфікації в аналізованому періоді	45%
Фінансові ресурси	k_{12}	показує питому вагу витрат на навчання і підготовку персоналу в загальному обсязі витрат на інновації	6%
Науково-технічна складова			
Організаційний капітал	k_{13}	показує питому вагу придбаних та створених нематеріальних активів підприємством за аналізований період	0,1
	k_{14}	характеризує здатність наявних на підприємстві нематеріальних активів виконувати свої функції	0,5
Фінансові ресурси	k_{15}	показує питому вагу витрат на ДіР та інші зовнішні знання в загальній сумі інноваційних витрат	4%
Організаційно-управлінська складова			
Організаційний капітал	k_{16}	характеризує залежність інноваційної активності підприємства від його розміру	250 осіб
Фінансові ресурси	k_{17}	характеризує зміну обсягу витрат підприємства на інновації	1
	k_{18}	характеризує обсяг інвестицій в технологічне зростання і технічний розвиток підприємства	3%
Маркетингова складова			
Реляційний капітал	k_{19}	характеризує залежність інноваційної активності підприємства від позиції на ринку	5%
	k_{20}	показує питому вагу постійних постачальників підприємства	75%
	k_{21}	показує питому вагу постійних клієнтів підприємства	70%

хідно порівняти з встановленими критеріальними значеннями. В якості критеріїв порівняння $\{k_i^0\}$ пропонується використовувати нормативні значення показників з економічної і фінансової літератури [3, 4], середньогалузеві показники, найкращі показники підприємств-конкурентів та скомбіновані на їх основі значення. У випадку, коли значення показника відповідає встановленим критеріальним значенням ($k_i \geq k_i^0$), йому присуджується найвища бальна оцінка ($a_i = 1$). Якщо значення показника

не відповідає встановленим критеріям ($k_i < k_i^0$), то для переведення отриманого значення в бали слід скористатися формулою:

$$a_i = \frac{k_i}{k_i^0}. \quad (1)$$

Для ідентифікації рівня інноваційного підприємства пропонується використовувати інтегральні значення інноваційного потенціалу підприємства та його складових (виробничо-технологічної, фінансової, кадрової, науково-технічної, організаційно-

управлінської та маркетингової) на основі бальних значень наведених вище первинних потенціалотворюючих показників. Інтегральне значення інноваційного потенціалу підприємства пропонується розраховувати як суму усереднених інтегральних значень його складових:

$$ІІІ = \sum_{j=1}^l X_j, \quad (2)$$

де $ІІІ$ — інтегральне значення інноваційного потенціалу підприємства,

l — кількість складових, що характеризують інноваційний потенціал підприємства,

X_j — усереднене інтегральне значення j -ї складової інноваційного потенціалу підприємства, яке розраховується за формулою:

$$X_j = \frac{\sum_{i=1}^m a_i}{m}, \quad (3)$$

де a_i — бальне значення k_i -го показника,

Досить часто для інтерпретації отриманих результатів науковці пропонують розраховувати приріст інноваційного потенціалу стосовно минулих періодів чи порівнювати отримані значення з еталонними максимально можливими показниками, якими не володіє жодне підприємство. Вважаємо, що для об'єктивної оцінки сильних та слабких сторін наявного інноваційного потенціалу підприємства слід враховувати умови його функціонування, а, отже,

отримані значення необхідно порівнювати з показниками інших учасників ринку. Для вирішення цього завдання пропонується використовувати інструменти кластерного аналізу [5].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Так як проводити оцінювання інноваційного потенціалу підприємства пропонується шляхом ідентифікації його складових компонентів, представляється можливим назвати даний підхід компонентним оцінюванням інноваційного потенціалу підприємства. Особливостями запропонованого підходу є:

- розрахунок показників пропонується здійснювати з точки зору системного підходу, що дозволяє з різних сторін оцінити вплив внутрішніх факторів на інноваційний потенціал підприємства;
- відносно невелика кількість показників забезпечує простоту використання, але разом з тим обрані показники повністю охоплюють всі складові елементи інноваційного потенціалу і дозволяють визначити проблемні аспекти діяльності підприємства, що потребують особливої уваги для його ефективної інноваційної діяльності в подальшому;
- використання фактичних даних, підтвердження яким можна знайти в звітності підприємства, зводить рівень суб'єктивізму отриманих результатів до мінімуму.

Література

1. Комчатних О. В. Методичні підходи до оцінки інноваційного потенціалу підприємства / О. В. Комчатних // Економіка та управління на транспорті, м. Київ, Україна, 2018. № 7. С. 147–154.
2. Комчатних О. В. Особливості інноваційної діяльності в сфері транспортної логістики // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент», м. Одеса, Україна. 2019. № 36. С. 13–20.
3. Экономика отрасли. Автотранспорт: учебник и практикум для СПО / под ред. Е. В. Будриной. М.: Издательство Юрайт, 2018. 268 с.
4. Приб К. А., Патица Н. І. Диагностика в системі управління: Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2016. 432 с.
5. Комчатних О. В. Кластерний аналіз в оцінюванні інноваційного потенціалу підприємств транспортної логістики // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки», м. Київ, Україна. 2019. № 2 (22). С. 31–37.

References

1. Komchatnykh O. V. Metodichni pidkhody do otsinky innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva / O. V. Komchatnykh // Ekonomika ta upravlinnia na transporti, m. Kyiv, Ukraina. 2018. № 7. S. 147–154
2. Komchatnykh O. V. Osoblyvosti innovatsiinoi diialnosti v sferi transportnoi lohistyky // Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Serii: «Ekonomika i menedzhment», m. Odesa, Ukraina. 2019. № 36. S. 13–20.
3. Ekonomika otrasli. Avtotransport: uchebnyk i praktikum dlya SPO / pod red. E. V. Budrinoy. M.: Izdatelstvo Yurajt, 2018. 268 s.
4. Prib K. A., Patyka N. I. Diahnostyka v systemi upravlinnia: Navch. posib. K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2016. 432 s.
5. Komchatnykh O. V. Klasternyi analiz v otsiniuvanni innovatsiinoho potentsialu pidpriemstv transportnoi lohistyky // Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka». Serii: «Ekonomichni nauky», m. Kyiv, Ukraina. 2019. № 2 (22). S. 31–37.

Корінько Микола Данилович
*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри аудиту та підприємництва
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

Коринько Николай Данилович
*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой аудита и предпринимательства
Национальная академия статистики, учета и аудита*

Korinko Nikolai
*Doctor of Economics, Professor,
Head of Audit and Entrepreneurship Department
National Academy of Statistics, Accounting and Auditing*

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-10-5272

КОНТРОЛЬНО-АНАЛІТИЧНА СИСТЕМА В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

КОНТРОЛЬНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА В УПРАВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

ANALYTICAL AND ANALYTICAL SYSTEM IN THE MANAGEMENT OF THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Анотація. Досліджено теоретичні та методологічні питання формування та функціонування контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інвестиційно/інноваційних проектів у діяльності суб'єктів господарювання. Визначено, що управління підприємницькою діяльністю розглядається як сукупність методів і форм управлінської діяльності, спрямованих на виявлення та раціональне використання найбільш вигідних можливостей. Вирішення проблеми вибору найбільш ефективного інвестиційного/інноваційного проекту в умовах обмеженості ресурсів, зумовлює потребу у значному досвіді та знаннях методики управління діяльністю суб'єкта господарювання за всіма його складовими. Сформовано думку про те, що система управління за напрямками діяльності поділяється на декілька блоків. Структуровано завдання та цілі функціонування блоків системи управління діяльністю підприємства. Актуальним завданням сучасного етапу адаптації суб'єктів підприємницької діяльності до умов змінного середовища ринкової економіки є формування організаційних структур управління. Наведено обґрунтування того, що системний підхід у процесах вибору та застосування методів та принципів формування зазначених структур забезпечує вимоги до них, визначені змістом та сутністю проектів. Встановлено, що в основу методології проектування організаційної структури контрольно-аналітичної системи управління інноваційним проектом повинно бути покладено мету проекту, а також механізм її досягнення. Ефективність побудови організаційної структури контрольно-аналітичної системи управління для впровадження інноваційних проектів у діяльність підприємств оцінюється за комплексом критеріїв. Комплекс критеріїв для оцінки ефективності контрольно-аналітичної системи управління інноваційним проектом формується з урахуванням визначених напрямів оцінки її функціонування. Кінцевим критерієм для оцінки ефективності варіанту організаційної структури контрольно-аналітичної системи є найповніше і стійке досягнення цілей інноваційного проекту та цілей діяльності суб'єкта господарювання. Коригування організаційної структури контрольно-аналітичної системи повинно здійснюватися відповідно до змін в інноваційному проекті або необхідністю впровадження нового проекту.

Ключові слова: контрольно-аналітична система, підприємницька діяльність, управління, суб'єкт господарювання.

Аннотация. Исследованы теоретические и методологические вопросы формирования и функционирования контрольно-аналитической системы управления внедрением инвестиционно/инновационных проектов в деятельности субъектов хозяйствования. Определено, что управление предпринимательской деятельностью рассматривается как совокупность методов и форм управленческой деятельности, направленных на выявление и рациональное использование наиболее выгодных возможностей. Решение проблемы выбора наиболее эффективного инвестиционного / инновационного проекта в условиях ограниченности ресурсов, обуславливает необходимость в значительном опыте и знаниях методики управления деятельностью предприятия по всем его составляющим. Сформировано мнение о том, что система управления по направлениям деятельности делится на несколько блоков. Структурировано задачи и цели функционирования блоков системы управления деятельностью предприятия. Актуальной задачей современного этапа адаптации субъектов предпринимательской деятельности к условиям изменяющейся среде рыночной экономики является формирование организационных структур управления. Приведено обоснование того, что системный подход в процессах выбора и применения методов и принципов формирования указанных структур обеспечивает требования к ним, определены содержанием и сущностью проектов. Установлено, что в основу методологии проектирования организационной структуры контрольно-аналитической системы управления инновационным проектом должно быть положено цель проекта, а также механизм её достижения. Эффективность построения организационной структуры контрольно-аналитической системы управления для внедрения инновационных проектов в деятельность предприятий оценивается по комплексу критериев. Комплекс критериев для оценки эффективности контрольно-аналитической системы управления инновационным проектом формируется с учетом определенных направлений оценки ее функционирования. Конечным критерием для оценки эффективности варианта организационной структуры контрольно-аналитической системы является полное и устойчивое достижение целей инновационного проекта и целей деятельности предприятия. Корректировка организационной структуры контрольно-аналитической системы должно осуществляться в соответствии с изменениями в инновационном проекте или необходимостью внедрения нового проекта.

Ключевые слова: контрольно-аналитическая система, предпринимательская деятельность, управление, субъект хозяйствования.

Summary. Theoretical and methodological issues of formation and functioning of the control-analytical system of management of implementation investment/innovation project sin the activity of economic entities are investigated. It is determined that business management is considered as a set of methods and forms of management activities aimed at identifying and rational use of the most profitable opportunities. The solution to the problem of choosing the most effective investment/innovation project in the conditions of limited resources, necessitates the consider able experience and know ledge of the method of managing the activity of the entity on all its components. The opinion is formed that the system of management by directions of activity is divided into several blocks. The tasks and goals of the blocks of activity management system of the enterprise are structured. The urgent task of the current stage of adaptation of business entities to the conditions of a changing market economy environment is the formation of organizational structures of management. The substantiation is given that the systematic approaching he processes of selecting and applying the methods and principles of formation of these structures provides the requirements for them, determined by the content and essence of the projects. It is established that the purpose of the project, as well as the mechanism of its achievement, should be based on the methodology of designing the organizational structure of the control and analytical system form an aging the innovative project. The effectiveness of building the organizational structure of the control and analytical management system for the implementation of innovative project sin the activities of enterprises is evaluated by a set of criteria. The set of criteria for evaluating the effectiveness of the control-analytical system of management of an innovative project is formed taking in to account certain directions of evaluation of its functioning. The final criterion for evaluating the effectiveness of a variant of the organizational structure of the control and analytical system is the most complete and sustainable achievement of the goals of the innovation project and the goals of the entity. Adjustment of the organizational structure of the control and analytical system should be made in accordance with changes in the innovative projector the need to introduce a new project.

Key words: control and analytical system, entrepreneurial activity, management, entity.

Постановка проблеми. Управління підприємницькою діяльністю розглядається як сукупність методів і форм управлінської діяльності, спрямованих на виявлення та раціональне використання найбільш вигідних можливостей. Керування впровадженням інвестиційних/інноваційних проектів

доцільно здійснювати з використанням контрольно-аналітичної системи, яка забезпечує інформацією процес прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Недостатність теоретичного і методичного забезпечення формування та функціонування контрольно-аналітичної системи в управлінні ді-

яльністю підприємств, в умовах змін зовнішнього середовища, знижує можливості ефективної підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняними та зарубіжними вченими певним чином приділена увага питанням розвитку теорії та методології формування контрольно-аналітичної системи в управлінні суб'єктами господарювання.

Бодяко А. В., Бондаренко А. А. дослідили питання сучасних тенденцій оновлення обліково-звітної і контрольно-аналітичної концепції інформаційного супроводу управлінських рішень [1, с. 5–11].

Жуков Р. Ф. висвітлив результати дослідження в частині понять кібернетики та можливостей їх використання в управлінні виробництвом [2].

Карпова Т. П. розглянула питання інтеграції всіх видів інформації, які формуються в системі обліку, контрольно-аналітичній системі для управління діяльністю в організації [3, с. 126–129].

Компанійцева О. В. розглянула контрольно-аналітичні функції в системі управління логістикою інвестиційних проектів в межах реалізації стратегічних імперативів [4, с. 391–398].

Крутик А. Б., Маркушевич О. Г. дослідили механізм управління підприємством в умовах вільної економіки [5].

Мощенко О. В., Шайлиева М. М., Усанов А. Ю. навели результати дослідження контрольно-аналітичних аспектів управління запасами на підприємствах [6, с. 35–39].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). За результатами дослідження здійснити теоретичні обґрунтування та запропонувати методи формування та функціонування контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інвестиційно/інноваційних проектів у діяльність суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Для здійснення управління діяльністю суб'єкта господарювання застосовується системний підхід. У зв'язку з цим управління підприємницькою діяльністю визначається як сукупність методів і форм управлінської діяльності (планування, облік, контроль, аналіз, регулювання), спрямованих на виявлення та раціональне використання найбільш вигідних можливостей для досягнення поставлених цілей.

Система управління підприємницькою діяльністю охоплює методи й процедури планування, контролю, аналізу, регулювання, зворотні зв'язки, що уможливорює підвищення ефективності рішень як при розробці напрямів діяльності, так і при їх реалізації. Сама система управління за напрямками діяльності поділяється на декілька блоків.

Перший блок цієї схеми — керуючий. Він об'єднує управлінський персонал, акціонерів та інвесторів, які безпосередньо впливають на процеси управління. Саме вони приймають рішення про необхідність здійснення господарських операцій та управління фактами господарського життя для досягнення поставлених цілей.

Наступний блок — вироблення ідей. Тут розробляються різні варіанти інвестиційних проектів, що відповідають цілям підприємницької діяльності суб'єкта господарювання. Усі вироблені ідеї надходять до першого блоку, де відбираються ті з них, що задовольняють досягненням стратегічних цілей.

Схвалені керуючим блоком ідеї направляють до блоку аналізу запропонованих проектів. Саме на цьому етапі з урахуванням ризику здійснюється оцінка ефективності інвестиційних та інноваційних проектів, запропонованих для впровадження, і відбираються найбільш сприйнятні для впровадження на даному суб'єкті господарювання. Результати аналізу передаються в управлінський блок, де вищий управлінський персонал приймає остаточне рішення про доцільність впровадження інвестиційного/інноваційного проекту для підприємства. Циклічний взаємозв'язок між блоками надає можливість з безлічі запропонованих інвестиційних/інноваційних ідей вибрати той проект, що є не лише ефективним, а й задовольняє всі вимоги управлінського персоналу, акціонерів (засновників) та інвесторів. У випадку, якщо після аналізу запропонованих інвестиційних/інноваційних проектів буде відібраний варіант для впровадження, здійснюється відповідна зміна технічних умов підприємницької діяльності.

Обов'язковим блоком управління підприємницькою діяльністю повинен бути блок експертних оцінок. Його необхідність обумовлена потребою в забезпеченні об'єктивних оцінок зворотного зв'язку між станом діяльності і управлінським персоналом. Експерти, оцінюючи фінансово-економічну ситуацію процесу підприємницької діяльності та вплив на нього зовнішніх факторів, надають висновки про необхідність прийняття управлінських рішень щодо внесення корегувань.

Наявність таких оцінок в управлінні надає можливість зробити процес підприємницької діяльності динамічним, урахувати вплив зовнішніх факторів на фінансово-економічний стан підприємства і скоригувати процес впровадження інвестиційних/інноваційних проектів на основі отриманих даних.

Формування системи управління діяльністю суб'єкта господарювання доцільно проводити з вдосконаленням існуючих і створення нових підходів у галузі аналізу, прогнозування та планування

інноваційних заходів. Управління підприємницькою діяльністю у період коли перед підприємством постає проблема вибору найбільш ефективного інвестиційного/інноваційного проекту в умовах обмеженості ресурсів, характерних для транзитивної економіки, зумовлює потребу від працівників суб'єктів господарювання значного досвіду та знань методики управління за всіма його складовими.

Науково обґрунтоване формування організаційних структур управління — актуальне завдання сучасного етапу адаптації суб'єктів господарсько-фінансової діяльності до умов змінного середовища ринкової економіки. Саме системний підхід у процесах вибору та застосування методів та принципів формування зазначених структур забезпечує вимоги до них, які визначаються змістом та сутністю інноваційних проектів.

Без розвитку методів проектування структур управління неможливе подальше вдосконалення управління та підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання на основі впровадження інноваційних проектів, оскільки:

- оперування організаційними формами управління, що не відповідають вимогам змін у ринкових відносинах, а в ряді випадків створюють небезпеку деформації самих завдань управління, за нових умов господарювання призводить до припинення діяльності суб'єктів господарювання;
- зумовлена потреба переходу від побудови системи управління на засадах впровадження і використання окремих автоматизованих систем управління до комплексного вдосконалення організаційного механізму в частині віднесення управління технічними системами до сфери звичайної діяльності;
- проектування найскладнішого механізму — механізму управління — у більшості випадків проводиться без залучення фахівців, які володіють сучасною методологією формування організаційних систем.

У процесі розробки принципів і методики проектування структури управління необхідно відмовлятися від застосування блок-схем, що складаються з незмінного набору органів управління, які відповідають кожній спеціалізованій функції. Система управління впровадженням інноваційного проекту операційної, фінансової, інвестиційної діяльності підприємства повинна охоплювати сукупність цілей і їх розподіл для досягнення між різними ланками управління. Відповідно визначається склад підрозділів, що знаходяться у визначених зв'язках і відносинах між собою та розподіл відповідальності. Елементами структури управління при впровадженні інноваційного проекту у діяльність підприємства є

комунікації, потоки інформації та документообіг. Організаційна структура — поведінкова система, окремі виконавці та об'єднані в групи працівники, які постійно вступають у стосунки, визначені відносинами підлеглості для вирішення загальних завдань, що відповідають визначеному в інноваційному проекті.

Багатобічність організаційного механізму обумовлює сполучення у використанні різних (формальних, неформальних) методів, зумовлює доцільність використання системного підходу у поєднанні наукових методів і принципів формування організаційних структур. В основу методології проектування організаційної структури контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту покладено мету проекту, а також механізм її досягнення.

Системність самого підходу до формування організаційної структури контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту пов'язана з вирішенням таких завдань:

- а) охопити весь спектр управлінських завдань, без розв'язання яких реалізація цілей інноваційного проекту виявиться неповною;
- б) виявити та взаємно пов'язати (згідно з цілями інноваційного проекту) всю систему функцій, прав та відповідальності за вертикаллю управління;
- в) дослідити й організаційно оформити всі зв'язки та відносини по горизонталі управління;
- г) забезпечити органічне сполучення вертикалі та горизонталі управління відповідно до завдань інноваційного проекту.

Важливим питанням для формування організаційної структури контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту є дослідження впливу зовнішнього середовища на її поетапне проектування [2; 5]:

Перший етап — виявлення й опис елементів зовнішнього середовища (вхід, вихід, технології, знання).

До другого етапу віднесено виявлення стану взаємозв'язків між його елементами.

За третім етапом проводиться визначення рівня та ознак його елементів (зміни, визначеність, наявність зворотного зв'язку).

Четвертий етап — проектування кожного елемента організаційної структури контрольно-аналітичної системи управління інноваційним проектом з урахуванням зовнішнього середовища, в якому цей елемент функціонуватиме.

П'ятий етап — формування механізму управління об'єктом, який є результатом впровадження інноваційного проекту з урахуванням специфіки

елементів організаційної структури контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту у діяльність підприємства та її зовнішнього середовища.

Одним з головних недоліків підходів до формування управлінських структур, що застосовувалися раніше, була їхня функціональна орієнтація, чітка регламентація власне процесів управління, а не їх результатів. Саме тому зростає важливість утворення організаційної структури контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту у діяльність суб'єкта господарювання з урахуванням взаємозв'язку різних ланок системи управління для встановлення їх функціональної спеціалізації. Системний підхід, відповідно до якого надається важливе значення науково обґрунтованому визначенню функцій управління, зокрема нормативів чисельності управлінського персоналу для забезпечення виконання окремих етапів загального процесу формування організаційно-управлінської структури, орієнтує дослідників і розробників структур на використання більш загальних принципів проектування. Він припускає вихідне визначення системи цілей управління, що зумовлюють структуру завдань і зміст функцій апарату управління у процесі впровадження інноваційних проектів у підприємницьку діяльність.

Основне призначення більшості виробничих підприємств, з погляду суспільства, визначається цілями задоволення ринкових потреб у виробленій продукції та наданих послугах (здійснених і виконаних роботах). Водночас встановлено, що однозначність формування цілей інноваційного проекту і структури управління ним відсутня.

Методи формування організаційних структур контрольно-аналітичних систем управління розглядаються у контексті з завданнями, що стоять перед зазначеними системами. Ці методи мають різну природу, кожний з них окремо не дозволяє вирішити практично всі важливі проблеми, тому доцільно їх застосовувати в органічному сполученні.

Ефективність побудови організаційної структури контрольно-аналітичної системи управління для впровадження інноваційних проектів у діяльність підприємств не може бути оцінена за одним показником. З одного боку, при цьому необхідно враховувати, наскільки структура системи забезпечує досягнення підприємством результатів впровадження інноваційних проектів у його діяльність, що відповідають поставленим перед нею цілям. З іншого боку — наскільки внутрішня побудова системи і процеси її функціонування адекватні вимогам інноваційного проекту у діяльність до змісту

самої організаційної структури та її властивостей. Кінцевим критерієм ефективності у процесі порівняння різних варіантів організаційної структури контрольно-аналітичної системи є найповніше і стійке досягнення цілей інноваційного проекту та цілей діяльності суб'єкта господарювання. Вирішення завдання перетворення цього критерію на систему показників, що застосовуються у практичній управлінській діяльності, відноситься до важливих та важких завдань. Доцільним є використання у практиці набору нормативних характеристик апарату управління, зокрема:

- продуктивність у процесі переробки інформації;
- оперативність прийняття управлінських рішень;
- надійність, адаптивність і гнучкість.

Визначення чисельності персоналу з використанням критерію економічної ефективності, відповідно до якого забезпечується максимізація результатів щодо витрат на управління, уможливило уникнення проблем в аспекті ефективності дії управлінського персоналу. Зазначеним, об'єктивно обґрунтовується чисельність апарату управління для забезпечення повноти вирішення завдань, що визначаються цілями організаційної структури.

Формування організаційної структури контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту у діяльність суб'єкта господарювання включає формулювання цілей і завдань, визначення складу і місця підрозділів, обсягів їх ресурсного забезпечення (включаючи чисельність працюючих), розробку регламентуючих процедур, документів, положень, які закріплюють і регулюють форми, методи, процеси, що в ній здійснюються.

Зазначені роботи здійснюються за трьома основними стадіями.

Перша стадія охоплює формування загальної структурної схеми; ця стадія у всіх випадках має принципове значення, оскільки на ній визначаються головні аспекти контрольно-аналітичної системи, а також напрями, за якими повинно бути здійснене більш поглиблене проектування як організаційної структури, так і найважливіших її характеристик (зокрема, здатності до сприйняття та переробки інформації).

До робіт для здійснення на другій стадії віднесено проектування складу підрозділів та зв'язків між ними; реалізуються організаційні рішення в цілому на рівні апарату управління суб'єкта господарювання та на рівні окремих підрозділів, проводиться розподіл завдань для вирішення та структуризація внутрішніх організаційних зв'язків. До поняття «підрозділ» віднесено структурні одиниці органу управління суб'єкта господарювання (відділи,

бюро, управління, сектори, лабораторії), які організаційно виділено за лінійно-функціональними та програмно-цільовими ознаками. При цьому підрозділи контрольно-аналітичної системи мають власну внутрішню структуру.

На третій стадії виконується регламентація контрольно-аналітичної системи; ця стадія передбачає визначення кількісних характеристик апарату управління і розробку процедур щодо управлінської діяльності. Вона включає:

- розробку складу внутрішніх елементів основних підрозділів (бюро, груп і посад);
- визначення проектної чисельності підрозділів;
- розподіл завдань і робіт між конкретними виконавцями;
- встановлення відповідальності за їх виконання;
- розробку процедур виконання управлінських робіт у підрозділах;
- розрахунки витрат на управління та показників ефективності діяльності апарату управління в умовах організаційної структури, що проектується.

Проектування структур проводиться із застосуванням прийомів відображення технологічної, економічної, інформаційної, адміністративно-організаційної взаємодії та соціально-психологічних характеристик і зв'язків, які піддаються безпосередньому аналізу та раціональному проектуванню.

Складність вирішення питань, які виникають у процесі формування організаційної структури контрольно-аналітичної системи управління інноваційним проектом полягає у її неоднозначності, яка не вирішується формальним підходом, у тому числі і щодо визначення показників її оптимальності. Це — кількісно-якісна, багатовекторна проблема, що розв'язується на основі сполучення наукових, у тому числі формалізованих, методів аналізу, оцінювання, моделювання контрольно-аналітичної системи з суб'єктивною діяльністю відповідальних керівників, фахівців і експертів щодо вибору та оцінки найкращих варіантів організаційних рішень.

Організаційне проектування контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційних проектів підприємств здійснюється за етапами наближення до моделі раціональної структури управління, де методи проектування відіграють допоміжну роль у процесі розгляду, оцінюванні та прийнятті до практичної реалізації найбільш ефективніших варіантів організаційних рішень.

Процес проектування контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту у діяльність підприємства заснований на комплексному використанні методів. Застосування обраного методу для вирішення проблеми форму-

вання системи базується на її характері, а також доцільності проведення необхідного дослідження.

Оцінка ефективності управлінських рішень стосовно формування контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту підприємства для забезпечення реалізації процесу його впровадження є елементом розробки відповідних проектних і планових рішень. Ці рішення надають можливість провести оцінювання стану діючої контрольно-аналітичної системи, заходів, що плануються, проектуються, розроблюються та впроваджуються з метою вибору раціональнішого варіанту структури або способу її вдосконалення. Ефективність контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту підприємства оцінюється на стадії проектування, у процесі аналізу діючих структур управління з метою планування і здійснення заходів щодо їх удосконалення.

Комплекс критеріїв ефективності контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту у діяльності суб'єкта господарювання формується з урахуванням двох напрямів оцінки її функціонування:

- за ступенем відповідності результатів, що досягаються, цілям інноваційним проектом;
- за ступенем відповідності процесу функціонування системи об'єктивним вимогам до його змісту, організації та результатів досягнення цілей створення контрольно-аналітичної системи управління інноваційним проектом у діяльності підприємства.

Критерієм вибору при порівнянні різних варіантів контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту слугує можливість найповнішого та найбільш стійкого досягнення кінцевих цілей системи за відносно менших витрат на забезпечення її функціонування.

Принципове значення для оцінки ефективності контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту має вибір бази для порівняння або визначення рівня ефективності, що приймається за бажаний. Застосовується декілька підходів до оцінок. За одним із них аналітичні оцінки отримуються у результаті співставлення показників ефективності проектованої (діючої) контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту з нормативним, який запроєктовано із застосуванням прогресивних методів. За іншим підходом аналітичні оцінки отримуються у результаті співставлення показників ефективності проектованої (діючої) контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту з показниками так званої «еталонної» системи, яку визнано ефективною ви-

ходячи із принципів необхідності та достатності для керування інноваційними проектами.

Метод експертної оцінки організаційного рівня аналізованої та проєктованої системи, окремих її підсистем і прийнятих проєктних та планових рішень, або комплексної оцінки системи управління, заснованої на застосуванні кількісно-якісного підходу надає можливість оцінювати ефективність управління за значною сукупністю факторів.

Показники, що використовуються у процесі оцінювання ефективності контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проєкту у діяльності підприємства, поділяються на три взаємозалежні групи.

Першу групу складають показники, що характеризують ефективність системи та виражаються через кінцеві результати впровадження інноваційного проєкту у діяльність суб'єкта господарювання і витрати на контрольно-аналітичну систему управління інноваційним проєктом. Для оцінки ефективності на основі показників, що характеризують досягнуті кінцеві результати впровадження інноваційного проєкту у діяльність суб'єкта господарювання з позиції ефекту, обумовленого функціонуванням або розвитком системи управління, застосовується обсяг реалізації, прибуток, собівартість, обсяг капітальних вкладень, якість продукції, терміни впровадження нової техніки, технології.

Показники другої групи характеризують зміст і організацію процесу управління, в тому числі безпосередні результати та витрати управлінської праці. Як витрати на управління враховуються поточні витрати на утримання контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проєкту, експлуатацію технічних засобів, утримання будинків і приміщень, підготовку і перепідготовку управлінських кадрів.

Аналітичні оцінки ефективності керування впровадженням інноваційних проєктів у діяльність суб'єктів господарювання дають результати оцінювання у якісному та кількісному значенні. При цьому застосовується ряд показників, для встановлення певних обмежень у процесі оцінювання змін щодо ефективності контрольно-аналітичної системи за комплексом показників (за кількістю прийнятих ефективних рішень в одиницю часу; за обсягом витрат на здійснення керування; за можливістю адаптивних процесів до змін середовища; за витратами часу від отримання інформації до прийняття рішення; за якістю прийнятих рішень та відповідність їх стану середовища).

Кількість виробленої суб'єктом господарювання кінцевої продукції або обсяг виробленої органом

управління в процесі управління інформації відноситься до поняття «продуктивність контрольно-аналітичної системи управління».

Відносні витрати на функціонування контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проєкту у діяльність суб'єкта господарювання характеризують економічність управління нею. До показників для оцінки відносять: питома вага витрат на утримання, питома вага чисельності персоналу контрольно-аналітичної системи у загальній чисельності працівників використовуються для отримання аналітичної оцінки її економічності.

Здатність ефективно виконувати задані функції у визначеному діапазоні умов, що змінюються, характеризує адаптивність контрольно-аналітичної системи. Чим відносно ширший цей діапазон, тим більш високий рівень адаптивності має контрольно-аналітична система.

Гнучкість контрольно-аналітичної системи управління відображає її властивість змінювати свої функції в процесі прийняття рішень відповідно до виникаючих завдань і налагоджувати нові зв'язки, не порушуючи властиві цій структурі взаємозв'язки.

Витрати часу від отримання інформації до прийняття рішення, яке забезпечує ефективність здійснення інноваційних проєктів, відноситься до показника оперативності у діяльності контрольно-аналітичної системи.

Надійність контрольно-аналітичної системи в цілому характеризується її безвідмовним функціонуванням, що оцінюється додатково за якістю прийнятих рішень та відповідність їх стану середовища. Якщо вважати якість формування цілей і постановки проблем достатньою, то така діяльність контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проєкту у діяльність суб'єкта господарювання відзначається здатністю забезпечувати виконання функцій та завдань у межах встановлених термінів і виділених ресурсів. За критерії оцінки ретельності виконання функцій працівниками апарату управління та його підсистем використовуються рівень виконання планових завдань і дотримання затверджених нормативів, відсутність відхилень у процесі виконання рішень.

Третя група показників ефективності характеризує раціональність контрольно-аналітичної системи управління та її технічно-організаційний рівень.

До показників раціональності контрольно-аналітичної системи належать ланцюговість системи управління, рівень централізації функцій управління, прийняті норми керованості, збалансованість розподілу прав та відповідальності.

Для оцінки ефективності управління у процесі впровадження інноваційного проекту у діяльність підприємства є доцільним визначення відповідності контрольно-аналітичної системи та її організаційної структури потребам управління діяльністю суб'єкта господарювання в процесі впровадження інноваційного проекту. Це знаходить вираження у збалансованості складу функцій контрольно-аналітичної системи та цілей управління, відповідності чисельності працівників обсягові та складності робіт, повноті забезпечення управлінського персоналу необхідною інформацією, забезпеченості процесів управління технологічними засобами, що використовуються у процесі підприємницької діяльності, з урахуванням їхньої номенклатури.

До вимог, які висуваються перед контрольно-аналітичною системою відноситься формування узгоджених аналітичних оцінок, які не суперечать як одна одній, так і стану середовища та відповідності здійснення інноваційних проектів. У процесі оцінки ефективності окремих змін з удосконалення системи управління враховується виконання основних вимог до їх вибору, а саме: максимальної відповідності кожного цільового показника меті проведеного заходу щодо впровадження інноваційного проекту у діяльність суб'єкта господарювання та повноти відображення отриманого ефекту, який досягається в результаті такого заходу.

Коригування організаційної структури контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту підприємства проводиться у зв'язку зі змінами у інвестиційному проекті або необхідністю впровадження нового проекту. Прийняття рішення про коригування структури контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту у діяльність підприємства є частиною основних обов'язків вищого управлінського персоналу суб'єкта господарювання. Значні за масштабами організаційні зміни щодо операційної діяльності, а відповідно, й управління підприємством не відбуваються доти, доки не буде здійснено чітко визначене коригування організаційної структури контрольно-аналітичної системи для забезпечення досягнення цілей у зв'язку з корегуванням впровадження інноваційного проекту у діяльність суб'єкта господарювання або розробкою нового проекту.

Рішення щодо коригування організаційної структури контрольно-аналітичної системи приймається внаслідок виникнення таких обставин:

- 1) незадовільне функціонування підприємства. Найпоширенішою причиною необхідності розробки нового проекту організації контрольно-аналітичної системи є невдачі в спробах зниження

рівня витрат, підвищення продуктивності, розширення всіх наявних внутрішніх та зовнішніх ринків або залучення нових фінансових ресурсів. Коригування, насамперед, починається зі змін у складі та рівні кваліфікації працюючих, розробки спеціальних програм забезпечення кількісного та якісного кадрового ресурсу для здійснення інноваційного проекту;

- 2) перевантаження вищого керівництва. Якщо заходи щодо зміни методів і процедур, які застосовуються у контрольно-аналітичній системі управління, не надають можливість зменшити навантаження, то досить ефективним засобом вирішення цієї проблеми стає перерозподіл прав і функцій, коригування й уточнення форм організації контрольно-аналітичної системи управління впровадження інноваційного проекту у діяльність підприємства;
- 3) відсутність стратегії щодо орієнтації на перспективу. Майбутній розвиток підприємства зумовлює потребу вищого управлінського персоналу все більшої уваги до розробки стратегічних завдань. Водночас значна частина керівників продовжують займатися головним чином вирішенням оперативних питань. Такий стан речей призводить до простої екстраполяції поточних тенденцій на майбутнє. Керівник вищого рангу управління повинен усвідомлювати, що його найважливіший обов'язок полягає в розробці та реалізації стратегічної програми, яка забезпечує здатність підприємства до подальшої стабільної діяльності;
- 4) розбіжності в організаційних питаннях. Кожний досвідчений керівник знає, що за стабільності контрольно-аналітичної системи підприємства існує внутрішня гармонія у взаємодії персоналу в цілому. Водночас за умови відсутності змін у тривалий проміжок часу утрудняється досягнення цілей, відбувається перерозподіл владного впливу тощо. У періодах виникнення глибоких та стійких розбіжностей з приводу функціонування організаційної структури контрольно-аналітичної системи, одним із заходів є її ретельне вивчення та визначення напрямів необхідних майбутніх змін за результатами прийняття корегуючи управлінських рішень. Зміна керівництва супроводжується здійсненням реорганізацій за різними напрямками в управлінні діяльністю на підприємстві. У цьому процесі група, яка прийде на зміну, може запропонувати нову форму управління, що зовсім не відповідатиме необхідному підходу до вирішення проблем підприємства. [188; 201]. В умовах стабільності у організації виробничих процесів та організації збуту продукції при трива-

лому збільшенні потенціалу підприємства постає необхідність у зростанні масштабів підприємницької діяльності. У такій ситуації доцільно адаптуватися до невеликих змін в організаційній структурі контрольно-аналітичної системи. За умови, якщо основа структури управління залишиться без змін, результатом цього може бути погіршення функціонування підприємства. Перерозподіл завдань, прав і відповідальності та інформаційних потоків підвищує ефективність діяльності контрольно-аналітичної системи управління, забезпечує зростання продуктивності та принаймні тимчасово стримує збільшення витрат і підвищує прибутковість суб'єкта господарювання. Поліпшення організаційних форм контрольно-аналітичної системи сприяє виробленню нових і більш продуманих стратегічних рішень.

Процес зміни організаційної структури контрольно-аналітичної системи управління повинен передбачати:

- здійснення неперервного аналізу функціонування організаційної структури контрольно-аналітичної системи та її середовища з метою виявлення проблемних зон. Аналіз може базуватися на порівнянні конкуруючих або аналогічних організацій, що представляють інші сфери економічної діяльності;
- розробку генерального плану вдосконалення контрольно-аналітичної системи управління;
- гарантування того, що програма нововведень містить максимально прості та зрозумілі пропозиції щодо змін у контрольно-аналітичній системі;
- послідовну реалізацію запланованих змін. Введення незначних змін має більші шанси на успіх порівняно зі здійсненням масштабних змін;
- заохочування співробітників до підвищення рівня інформованості, що надасть можливість їм краще оцінити свою причетність до впровадження інноваційного проекту у діяльність підприємства, а отже, підсилить їх внутрішню відповідальність за результати досягнення цілей такого проекту.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямі. Без розвитку методів проектування структур управління

неможливе подальше вдосконалення управління та підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Системний підхід у процесах вибору та застосування методів та принципів формування зазначених структур забезпечує вимоги до них, які визначаються змістом та сутністю інноваційних проектів.

Визначення чисельності персоналу необхідно проводити з використанням критерію економічної ефективності.

Проектування структур повинно проводитися із застосуванням прийомів відображення технологічної, економічної, інформаційної, адміністративно-організаційної взаємодії та соціально-психологічних характеристик і зв'язків.

Ефективність контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту підприємства оцінюється на стадії проектування.

Для оцінки ефективності управління у процесі впровадження інноваційного проекту у діяльність підприємства є доцільним визначення відповідності контрольно-аналітичної системи та її організаційної структури потребам управління діяльністю суб'єкта господарювання в процесі впровадження інноваційного проекту.

Коригування організаційної структури контрольно-аналітичної системи управління впровадженням інноваційного проекту підприємства проводиться у зв'язку зі змінами у інвестиційному проекті або необхідністю впровадження нового проекту.

До напрямів подальших розробок у теоретичному та методичному напрямах, у зв'язку зі змінами у зовнішньому середовищі діяльності суб'єктів господарювання, доцільно віднести обґрунтування та розробки:

- методів проектування організаційних структур з метою вдосконалення управління та підвищення ефективності діяльності;
- методики оцінки ефективності управління у процесі впровадження інноваційного проекту у діяльність підприємства;
- критеріїв для оцінки ефективності керування інвестиційними проектами.

Література

1. Бодяко А.В., Бондаренко А.А. Современные тенденции обновления учетно-отчетной и контрольно-аналитической концепций информационного сопровождения управленческих решений. Вестник Университета. № 6. 2018. URL: <https://vestnik.guu.ru/jour/issue/view/29>. (Дата звернення 27.10.2019).
2. Жуков Р.Ф. Основные понятия кибернетики и исследования операций и возможности применения их в управлении производством. Ленинград: ИПК СП, 1975. 36 с.

3. Карпова Т. П. Учетно-контрольно-аналитическое обеспечение управления затратами организации. Экономика и управление: проблемы, решения. № 3. 2014. Издательский дом «Научная библиотека» М. С. 126–129. URL: <https://elibrary.ru/item>. (дата звернення: 27.10.2019).

4. Компанийцева О. В. Контрольно-аналитическая функция реализации стратегических императивов управления логистикой инвестиционно-строительных проектов. Вестник факультета управления Санкт-Петербургского государственного университета № 1–1 2017. Санкт-Петербург 2017. С. 391–398. URL: <https://elibrary.ru/item>. (дата звернення: 27.10.2019).

5. Крутик А. Б., Маркушевич О. Г. Механизм управления предприятием в условиях свободной экономики. СПб.: Политехника, 1992. 360 с.

6. Мощенко О. В., Шайлиева М. М., Усанов А. Ю. Контрольно-аналитические аспекты управления материально-производственными запасами на предприятиях. Бухгалтер и закон № 1(173) 2015. С. 35–39. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontrolno-analiticheskie-aspekty-upravleniya-materialno-proizvodstvennymi-zapasami-na-predpriyatiyah> (дата звернення 27.10.2019).

References

1. Bodyako A. V., Bondarenko A. A. Modern tendencies of updating of accounting-reporting and control-analytical concepts of information support of management decisions. Bulletin of the University. № 6. 2018 URL: <https://vestnik.guu.ru/jour/issue/view/29>. (Accessed 10/27/2019).

2. Zhukov R. F. Basic concepts of cybernetics and operations research and the possibility of using the min production management. Leningrad: IPK SP, 1975. 36 p.

3. Karpova T. P. Accounting and analytical support of organization expenses management. Economics and management: problems, solutions. № 3. 2014. Publishing House «Scientific Library» М. P. 126–129. URL: <https://elibrary.ru/item>. (accessed on: 10/27/2019).

4. Kompaniytseva O. V. Control-analytical function of realization of strategic imperatives of logistics management of investment and construction projects. Bulletin of the Faculty of Management of St. Petersburg State University № 1–1 2017. St. Petersburg 2017. P. 391–398. URL: <https://elibrary.ru/item>. (accessed on: 10/27/2019).

5. Krutik A. B., Markushevich O. G. Mechanism of enterprise management in the conditions of free economy. St. Petersburg.: Polytechnics, 1992. 360s.

6. Moshchenko O. V., Shaylieva M. M., Usanov A. U. Control-analytical aspects of inventory management at enterprises. Accountant and Law No.1(173) 2015. P. 35–39. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontrolno-analiticheskie-aspekty-upravleniya-materialno-proizvodstvennymi-zapasami-na-predpriyatiyah> (accessed 27/10/2019).

Пилипенко Надія Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент

Сумський національний аграрний університет

Пилипенко Надежда Николаевна

кандидат экономических наук, доцент

Сумский национальный аграрный университет

Pylupenko Nadiia

PhD in Economics, Associate Professor

Sumy National Agrarian University

ORCID: 0000-0002-1064-389X

Прядка Сніжана Ігорівна

слухач магістратури

Сумського національного аграрного університету

Прядка Снежана Игоревна

слушатель магистратуры

Сумского национального аграрного университета

Pryadka Snizhana

Undergraduate of the

Sumy National Agrarian University

ORCID: 0000-0002-0050-8264

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-10-5256

**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ЧИННИК
ЕКОНОМІЧНО-БЕЗПЕЧНОГО РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА**

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КАК ФАКТОР
ЭКОНОМИЧЕСКИ-БЕЗОПАСНОГО РАЗВИТИЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**COMPETITIVENESS AS A FACTOR OF ECONOMIC
AND SAFE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISE**

Анотація. У статті розглянуто сутність конкурентоспроможного безпечного розвитку сільськогосподарського підприємства. Проведено аналіз теоретичних підходів до визначення досліджуваних категорій. Економічно-безпечний розвиток передбачає як високий рівень економічної безпеки, так і забезпечення стійких темпів конкурентоспроможного розвитку в подальшому. Основними рисами є: стійкість, конкурентоспроможність та здатність до розвитку. Конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства полягає у здатності використовувати свій потенціал ефективніше від своїх конкурентів та пристосовуватися до змін ринкового середовища. На формування конкурентоспроможного розвитку сільськогосподарського підприємства чинять вплив як зовнішні, так і внутрішні фактори. Запропоновано враховувати особливості діяльності сільськогосподарського підприємства в сучасних умовах господарювання при розробці стратегії підвищення конкурентоспроможності в контексті забезпечення економічно-безпечного розвитку. Також доцільним буде врахування рівня якості сільськогосподарської продукції. В умовах загострення конкуренції та виникнення на аграрному ринку двох типів підприємств: агрохолдингів та невеликих сільськогосподарських підприємств, які мають недостатній рівень забезпеченості виробничими ресурсами, джерелом економічно-безпечного розвитку для невеликих сільськогосподарських

підприємств може стати кооперація. Для сільськогосподарського підприємства найбільш доцільним буде здобуття конкурентних переваг заснованих на внутрішніх конкурентних перевагах, тобто, домінування серед підприємств галузі по витратах виробництва, що буде виражатися через нижчу собівартість, ніж у інших підприємств галузі. Основними напрямками забезпечення конкурентоспроможного економічно-безпечного розвитку сільськогосподарських підприємств можуть бути: запровадження у виробництво інноваційних технологій, підвищення продуктивності праці, ефективна диверсифікація виробництва. Тобто, для досягнення конкурентних переваг підприємству слід орієнтуватися на ефективне використання внутрішніх ресурсів, які в подальшому складуть основу економічно-безпечного розвитку підприємства.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство, економічна безпека підприємства, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, економічно-безпечний розвиток, конкурентні стратегії.

Аннотація. В статье рассмотрена сущность конкурентоспособного безопасного развития сельскохозяйственного предприятия. Проведен анализ теоретических подходов к определению исследуемых категорий. Экономически безопасное развитие предполагает как высокий уровень экономической безопасности, так и обеспечение устойчивых темпов конкурентоспособного развития в дальнейшем. Основными чертами являются: устойчивость, конкурентоспособность и способность к развитию. Конкурентоспособность сельскохозяйственного предприятия заключается в способности использовать свой потенциал эффективнее своих конкурентов и приспосабливаться к изменениям рыночной среды. На формирование конкурентоспособного развития сельскохозяйственного предприятия оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы. Предложено учитывать особенности деятельности сельскохозяйственного предприятия в современных условиях хозяйствования при разработке стратегии повышения конкурентоспособности в контексте обеспечения экономически безопасного развития. Также целесообразным будет учет уровня качества сельскохозяйственной продукции. В условиях обострения конкуренции и возникновения на аграрном рынке двух типов предприятий: агрохолдингов и небольших сельскохозяйственных предприятий, имеющих недостаточный уровень обеспеченности производственными ресурсами, источником экономически безопасного развития для небольших сельскохозяйственных предприятий может стать кооперация. Для сельскохозяйственного предприятия наиболее целесообразным будет получение конкурентных преимуществ, основанных на внутренних конкурентных преимуществах, то есть, доминирование среди предприятий отрасли по издержкам производства, что будет выражаться через более низкую себестоимость, чем у других предприятий отрасли. Основными направлениями обеспечения конкурентоспособного экономически безопасного развития сельскохозяйственных предприятий могут быть: внедрение в производство инновационных технологий, повышение производительности труда, эффективная диверсификация производства. То есть, для достижения конкурентных преимуществ предприятию следует ориентироваться на эффективное использование внутренних ресурсов, которые в дальнейшем составят основу экономически безопасного развития предприятия.

Ключевые слова: сельскохозяйственное предприятие, экономическая безопасность предприятия, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, экономически безопасное развитие, конкурентные стратегии.

Summary. The article considers the essence of competitive safe development of an agricultural enterprise. The analysis of theoretical approaches to the definition of the studied categories is carried out. Economically safe development implies both a high level of economic security and ensuring sustainable rates of competitive development in the future. The main features are: sustainability, competitiveness and ability to develop. The competitiveness of an agricultural enterprise lies in its ability to use its potential more effectively than its competitors and to adapt to changes in the market environment. The formation of competitive development of an agricultural enterprise is influenced by both external and internal factors. It is proposed to take into account the features of the agricultural enterprise in modern economic conditions when developing a strategy to increase competitiveness in the context of ensuring economically safe development. It will also be appropriate to take into account the level of quality of agricultural products. In the face of increased competition and the emergence of two types of enterprises on the agricultural market: agricultural holdings and small agricultural enterprises with insufficient levels of production resources, cooperation can become a source of economically safe development for small agricultural enterprises. For an agricultural enterprise, it would be most appropriate to obtain competitive advantages based on internal competitive advantages, that is, the dominance of production costs among enterprises in the industry, which will be expressed through lower costs than other enterprises in the industry. The main directions of ensuring competitive economically safe development of agricultural enterprises can be: introduction of innovative technologies in production, increase in labor productivity, effective diversification of production. That is, to achieve competitive advantages, the enterprise should focus on the efficient use of internal resources, which in the future will form the basis of the economically safe development of the enterprise.

Key words: agricultural enterprise, economic security of the enterprise, competitiveness, competitive advantages, economically safe development, competitive strategies.

Постановка проблеми. Аграрний сектор економіки є галуззю, яка найбільш потерпає від впливу негативних факторів: природних катаклізмів, глобалізації та загострення конкуренції, неефективного державного регулювання, макроекономічної та політичної нестабільності. Це все створює систему загроз для сільськогосподарських підприємств та може призвести до зниження рівня їх економічної безпеки. Запобігти цьому можна лише шляхом проведення заходів, спрямованих на протидію негативним впливам загроз. Для безпечного розвитку сільськогосподарських підприємств, вирішального значення набуває проблема забезпечення конкурентоспроможності.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Вирішення проблеми забезпечення стійкого безпечного розвитку підприємств та проблеми підвищення конкурентоспроможності займалися такі вчені: В. Бойко, І. Боришкевич, В. Гавриш, О. Бескорса, Ю. Іванов, О. Іванова, В. Ільїн, В. Копьонкіна, Ж. Крючкова, С. Марущак, К. Мельник, О. Непочатенко, П. Орлов, В. Перебийніс, В. Пилипенко, Н. Пилипенко, М. Портер, О. Прокопенко, О. Прокочук, С. Пташник, Н. Стельмащук, О. Талавира, В. Ткачук, Г. Сфімова, О. Тулуб, І. Феофанова, Л. Феофанов, М. Яремова, Т. Янковець, О. Яценко та ін.

Формулювання цілей статті. Однак, незважаючи на суттєві наукові здобутки подальшого розвитку потребують питання визначення сутності та ролі конкурентоспроможності у системі забезпечення економічно-безпечного розвитку сільськогосподарського підприємства. Метою статті є подальший розвиток теоретичних положень та обґрунтування науково-практичних рекомендацій щодо забезпечення безпечного розвитку сільськогосподарського підприємства на основі підвищення його конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Найважливішим завданням будь-якої економічної системи є забезпечення сталого розвитку. Економічний розвиток вченими визначається як процес якісних і кількісних змін [1]. Ряд економістів пов'язують розвиток системи з її стійкістю, в той час як інші стверджують, що самі слова «стійкий» і «розвиток» суперечать один одному [2; 3]. Огляд економічної літератури дозволяє виділити існування багатьох підходів до визначення економічної стійкості суб'єкта: стан рівноваги; здатність оптимально використовувати свій потенціал; здатність не відхилятися від свого статичного або динамічного стану; стан, при якому зберігається здатність ефективного функціонування і стабільного прогресивного розвитку [2; 4; 5]. Економічна безпека тісно взаємопов'язані. Розвиток

є наслідком протиріччя між намаганням системи зберегти свою стійкість та прагненням до постійного розвитку. Економічна безпека є однією із найважливіших чинників формування умов для стійкого розвитку підприємства. Економічний розвиток неможливий без забезпечення конкурентоспроможності. Якщо підприємство не розвивається, у нього знижуються можливості до виживання та здатність протистояти загрозам [6; 7; 8]. Таким чином можна вести мову про безпечний розвиток підприємства. Безпечний розвиток визначається як безупинний процес, результативність якого залежить від здатності підприємства мати високий рівень економічної безпеки, що означає протистояння зовнішнім загрозам і запобігання внутрішнім загрозам [9]. Основними характеристиками безпечного розвитку підприємства є стійкість, конкурентоспроможність та здатність до розвитку.

В економічній літературі єдиний підхід до визначення категорії «конкурентоспроможність» відсутній. Конкурентоспроможність — це складне багатоаспектне поняття, що характеризує силу підприємства і здатність вигравати в конкурентній боротьбі. Тобто, це здатність використовувати свій потенціал ефективніше від своїх конкурентів та пристосовуватися до змін ринкового середовища [10]. Конкурентоспроможність на рівні підприємства пов'язують з факторами, які формують систему конкурентного середовища. Ці фактори умовно можна поділити на фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. На нашу думку, до зовнішніх факторів відносяться: державна політика стосовно підтримки підприємств, кон'юнктура ринку, тенденції розвитку науково-технічного прогресу в даній галузі, тип конкуренції на даному ринку (вплив конкурентів, покупців та постачальників), економічна та політична стабільність. Внутрішніми факторами є: потенціал підприємства, організація виробництва, маркетинг та політика збуту, технології виробництва, технічна досконалість та цінова привабливість товару. Конкурентоспроможність підприємства характеризується комплексом показників, які визначають його становище на певному ринку [11; 12].

Конкурентоспроможність та здатність до розвитку знаходять своє відображення у конкурентних перевагах. Вперше поняття «конкурентна перевага» було досліджене М. Портером, який визначає конкурентну перевагу як перевагу підприємства в певній сфері виробництва благ при порівнянні з іншими конкуруючими підприємствами [13]. Стельмащук Н. А. конкурентну перевагу розглядає у взаємозв'язку із набором системоутворюючих, різноспрямованих факторів, що визначають її стійкість та ефективність

[14]. Таким чином, більшість науковців погоджуються з тим, що конкурентна перевага характеризується в основному такими ознаками, як: порівнянність — виявляється лише при порівнянні кількох підприємств; адаптивність — можливість пристосування та динамічність — можливість змінюватися [15; 16].

Сутність та взаємозв'язок понять «економічно-безпечний розвиток», «конкурентоспроможність», «економічна безпека» наведені на рис. 1.

Досягненню конкурентоспроможності має передувати вчасна та достовірна оцінка фактичної позиції. Це дасть змогу визначити проблеми та зміцнити свої конкурентні позиції [17]. Аналіз літературних джерел засвідчив відсутність єдиного методичного підходу до оцінювання конкурентоспроможності. Дискусійним також є питання, які саме чинники необхідно брати за основу при оцінці [6; 11]. Для аграрних підприємств доцільно використовувати такі методи, які б враховували специфіку сільськогосподарського виробництва та рівень якості сільськогосподарської продукції [18].

В сучасних умовах господарювання конкурентними перевагами сільськогосподарських підприємств повинні бути: виробничі переваги; ринкові переваги; фінансові переваги; кадрові переваги [19]. Враховуючи

стрімкий розвиток сучасного ринку, основними напрямками забезпечення конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств можуть бути: проведення наукових досліджень та технологічних розробок; виведення продукції на міжнародні ринки; залучення ефективних інвесторів. [20]. Вчені вважають, що невеликі підприємства, повинні застосовувати конкурентну стратегію виживання на основі кооперування з іншими подібними підприємствами. У багатьох країнах Європи кооперативна форма є домінуючою. Насамперед це стосується переробки молока, м'яса, овочів, фруктів [21]. В умовах загострення конкуренції та виникнення на аграрному ринку двох типів підприємств: агрохолдингів та невеликих сільськогосподарських підприємств, які мають недостатній рівень забезпеченості виробничими ресурсами, кооперація для невеликих сільськогосподарських підприємств може стати джерелом економічно-безпечного розвитку. Для забезпечення конкурентних переваг слід здійснювати формування собівартості за низьковитратним принципом. Це можливо досягти за рахунок ефективного використання наявного економічного потенціалу, запровадження у виробництво інноваційних технологій, підвищення продуктивності праці, ефективної диверсифікації виробництва.



Рис. 1. Взаємозв'язок конкурентоспроможності та економічно безпечного розвитку

Джерело: розроблено авторами

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, економічно безпечний розвиток забезпечується сукупністю внутрішніх чинників. Одним із найважливіших із чинників є конкурентоспроможність, врахування можливого впливу якої та вжиття відповідних заходів забезпечить ефективний та безпечний розвиток як окремим суб'єктам господарювання, так і галузі в цілому. Для сільськогосподарського підприємства найбільш доцільним, і прак-

тично єдиним, буде здобуття конкурентних переваг заснованих на внутрішніх конкурентних перевагах, тобто, домінування серед підприємств галузі по витратах виробництва, що буде виражатися через нижчу собівартість, ніж у інших підприємств галузі. Тобто, для досягнення конкурентних переваг підприємству слід орієнтуватися на ефективне використання внутрішніх ресурсів, які в подальшому складуть основу економічно-безпечного розвитку підприємства.

Література

1. Талавирия О. М. Теоретико-методологічні підходи економічного аналізу розвитку підприємства // Науковий вісник Ужгородського університету. 2015. Серія «Економіка». Вип. 1 (45). Т. 2. С. 278–280.
2. Устойчивое развитие предприятия, региона, общества: инновационные подходы к обеспечению: монография / под общ. ред. д-ра экон. наук, профессора О. В. Прокопенко. Польша: «Drukarnia i Studio Graficzne Omnidium», 2014. 474 с.
3. Феофанова І. В. Фінансова гнучкість як фактор фінансової безпеки / Феофанова І. В., Феофанов Л. К. // Бізнес Інформ. 2017. № 9. С. 228–232.
4. Копьонкіна В. Д. Сутність економічної стійкості підприємства / В. Д. Копьонкіна // Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 11. С. 59–61.
5. Ткачук В. І. Економічна безпека та стійкість сільськогосподарських підприємств: монографія / В. І. Ткачук, О. А. Прокопчук, М. І. Яремова. Житомир: «Видавництво «Волинь», 2013. 276 с.
6. Пилипенко Н. М. Конкурентоспроможність як невід'ємна складова забезпечення економічної безпеки підприємства. / Н. М. Пилипенко // Матеріали міжнародної наукової інтернет-конференції «Стан та перспективи розвитку обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю в умовах євроінтеграційних процесів». URL: <http://www.reu.chtei-knteu.cv.ua/?p=1283>
7. Audrone Balkyte & Manuela Tvaronavi iene (2010) Perception of competitiveness in the context of sustainable development: Facets of «sustainable competitiveness», *Journal of Business Economics and Management*, 11:2, 341–365. URL: <https://doi.org/10.3846/jbem.2010.17>
8. Pilipenko N. M. Economic security as a dynamic characteristic of an enterprise / Pilipenko N. M. Pilipenko V. V. // *Economy and society* — 2017 № 10. С. 338–342. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/59.pdf
9. Єфімова Г. В. Планування безпечного розвитку підприємства на основі результатів діагностики рівня його економічної безпеки / Г. В. Єфімова, С. М. Марущак // *Економіка: реалії часу*. 2013. № 3. С. 43–49.
10. Пилипенко Н. М. Конкурентоспроможність як фактор інвестиційної привабливості с.-г. підприємств // *Вісник СНАУ: серія: економіка і менеджмент*. 2010. Вип. 6/2 (42). С. 80–86.
11. Пилипенко Н. М. Науково-практичні аспекти оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / В. В. Пилипенко, Н. М. Пилипенко // *Вісник СНАУ*. № .1(67). 2016. С. 73–78.
12. Cetindamar, D., Kilitcioglu, H. (2013). Measuring the competitiveness of a firm for an award system. *Competitiveness Review: An International Business Journal incorporating Journal of Global Competitiveness*, 23(1): 7–22.
13. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. К.: Основи, 1998. 390 с.
14. Стельмащук Н. А. Діагностика конкурентних переваг аграрних підприємств / Н. А. Стельмащук // *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 4. С. 125–132.
15. Бескорса О. А. Сутність забезпечення конкурентних переваг підприємств / О. А. Бескорса // *Вісник Сумського національного аграрного ун-ту: Сер. «Економіка і менеджмент»*. 2010. Вип. 6/1 (41). С. 85–93.
16. Иванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: монографія / Ю. Б. Иванов, П. А. Орлов, О. Ю. Иванова. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. 352 с.
17. Непочатенко О. О. Теоретичні аспекти конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / О. О. Непочатенко, С. А. Пташник, К. М. Мельник // *Економіка АПК*. 2016. № 12. С. 33–36. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2016_12_6
18. Крючкова Ж. В. Методичні підходи до визначення рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств. *Агросвіт*. 2016. № 7. С. 41–46. URL: www.agrosvit.info/pdf/12_2016/7.pdf
19. Конкурентоспроможність підприємств в умовах ринкової економіки: у 3-х томах: Том 2: Теоретико-методологічні основи конкурентоспроможності: [монографія] / [В. І. Гавриш, О. М. Яценко, В. І. Перебийніс, ін.]; за заг. ред. В. С. Ніценка, О. В. Захарченка, М. А. Зайця. Одеса: ВМВ, 2015. 174 с.

20. Боришкевич І.І. Стратегічні напрями забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. 2017. Вип. 12. Т.1 С. 6–11.

21. Ільїн В.Ю. Конкурентні переваги аграрних підприємств з позицій міжнародного поділу праці / В.Ю. Ільїн // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Полтава: ПДАА. 2012. Вип. 2 (5), Т. 2. С. 129–134.

References

1. Talavurja, O.M. (2015). Teoretyko-metodologichni pidkhody ekonomichnogo analizu rozvytku pidpryjemstva. // Naukovyj visnyk Uzhgorodskogo universytetu. Serija «Ekonomika». 1 (45). Т. 2. P. 278–280.

2. Ustojchivoє razvytyє predpryatyja, reghyona, obshhestva: ynnovacyonnye podkhody k obespechenyu (2014). Editor O. V. Prokopenko. Poljska: «Drukarnia i Studio Graficzne Omnidium», 474 p.

3. Feofanova, I. V. & Feofanov, L. K. (2017). Finansova ghnuchkistj jak faktor finansovoi bezpeky. Biznes Inform. 9, P. 228–232.

4. Kopjonkina, V. D. (2016). Sutnistj ekonomichnoji stijkosti pidpryjemstva. Investyciji: praktyka ta dosvid. 11, P. 59–61.

5. Tkachuk, V.I., Prokopchuk, O.A. & Jareмова, M.I. (2013). Ekonomichna bezpeka ta stijkistj siljskoghospodarsjkykh pidpryjemstv. Zhytomyr: «Volynj», 276 p.

6. Pylypenko, N.M. (2018). Konkurentospromozhnistj jak nevid'jemna skladova zabezpechnnja ekonomichnoji bezpeky pidpryjemstva. Materialy mizhnarodnoji naukovoi internet-konferenciji «Stan ta perspektyvy rozvytku oblikovo-analitychnogo zabezpechnnja upravlinnja pidpryjemnyckuju dijajlnistju v umovakh jevrintegracijnykh procesiv». URL: <http://www.reu.chtei-knteu.cv.ua/?p=1283>

7. Audrone Balkyte & Manuela Tvaronavi iene (2010) Perception of competitiveness in the context of sustainable development: Facets of «sustainable competitiveness», Journal of Business Economics and Management, 11:2, 341–365. DOI: <https://doi.org/10.3846/jbem.2010.17>

8. Pylypenko, N.M. & Pylypenko, V.V. (2017). Economic security as a dynamic characteristic of an enterprise. Economy and society. 10, P. 338–342. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/59.pdf

9. Jefimova, Gh.V. & Marushhak, S. M. (2013). Planuvannja bezpechnogho rozvytku pidpryjemstva na osnovi rezuljtativ diagnostyky rivnja jogho ekonomichnoji bezpeky. Ekonomika: realiji chasu. 3, P. 43–49.

10. Pylypenko, N.M. (2010). Konkurentospromozhnistj jak faktor investycijnoji pryvablyvosti s.-gh. Pidpryjemstv. Bulletin of Sumy NAU: serija: ekonomika i menedzhment. 6/2 (42). P. 80–86.

11. Pylypenko, V.V. & Pylypenko, N.M. (2016). Naukovo-praktychni aspekty ocinky konkurentospromozhnosti siljskoghospodarsjkykh pidpryjemstv. Scientific and practical aspects of the assessment of the competitiveness of agricultural enterprises. Bulletin of Sumy NAU. 1(67). P. 73–78.

12. Cetindamar, D. & Kilitcioglu, H. (2013). Measuring the competitiveness of a firm for an award system. Competitiveness Review: An International Business Journal incorporating Journal of Global Competitiveness, 23(1): P. 7–22.

13. Porter, Majkl E. (1998). Strateghija konkurenciji / Per. z anghl. A. Olijnyk, R. Skiljsjkyj. K.: «Osnovy». 390 p.

14. Steljmashhuk, N.A. (2013). Diagnostyka konkurentnykh perevagh aghrarnykh pidpryjemstv. Stalyj rozvytok ekonomiky. 4, P. 125–132.

15. Beskorsa, O. A. (2010). Sutnistj zabezpechnnja konkurentnykh perevagh pidpryjemstv. Bulletin of Sumy NAU: serija: ekonomika i menedzhment. 6/1 (41). P. 85–93.

16. Ivanov, Ju. B., Orlov, P. A. & Ivanova, O. Ju. (2008). Konkurentni perevaghy pidpryjemstva: ocinka, formuvannja ta rozvytok. Kharkiv.: ВД «ІНЖЕК», 352 p.

17. Nepochatenko, O. O., Ptashnyk, S. A. & Meljnyk, K. M. (2016). Teoretychni aspekty konkurentospromozhnosti siljskoghospodarsjkykh pidpryjemstv. Ekonomika APK. 12, P. 33–36.

18. Krjuchkova, Zh. V. (2016). Metodychni pidkhody do vyznachennja rivnja konkurentospromozhnosti aghrarnykh pidpryjemstv. Aghrosvit. 7, P. 41–46. URL: www.agrosvit.info/pdf/12_2016/7.pdf

19. Ghavrysh, V.I., Jacenko, O.M., Perebyjnis, V.I., and all (2015). Konkurentospromozhnistj pidpryjemstv v umovakh rynkovoji ekonomiky: u 3-kh tomakh: Tom 2: Teoretyko-metodologichni osnovy konkurentospromozhnosti. Ed. V.S. Nicenko, O. V. Zakharchenko, M. A. Zajecj. Odesa: VMV, 174 p.

20. Boryshkevych, I.I. (2017). Strateghichni naprjamy zabezpechnnja konkurentospromozhnost siljskoghospodarsjkykh pidpryjemstv. Visnyk Kam'janecj-Podiljskogho nacionaljnogho universytetu imeni Ivana Oghijenka. Ekonomichni nauky. 12. Т.1. P. 6–11.

21. Iljgin, V. Ju. (2012). Konkurentni perevaghy aghrarnykh pidpryjemstv z pozycij mizhnarodnogho podilu pracj. Naukovi pracj Poltavskojki derzhavnoji aghrarnoji akademiji. Poltava: PДАА. 2 (5). Т. 2. P. 129–134.

Пріб Катерина Анатоліївна

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри маркетингу та управління бізнесом
Національний університет «Києво-Могилянська академія»*

Приб Екатерина Анатольевна

*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры маркетинга и управления бизнесом
Национальный университет «Києво-Могилянская академия»*

Prib Kateryna

*Doctor of Economics, Professor,
Professor of Department of Marketing and Business Management
National University «Kyiv-Mohyla Academy»*

ORCID: 0000-0003-2075-0020

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-10-5275

**ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ ВПЛИВУ КРИЗ У ДІЯЛЬНОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**ПРЕОДОЛЕНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ ВЛИЯНИЯ КРИЗИСОВ
В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**OVERCOMING THE CONSEQUENCES OF THE INFLUENCE
OF CRISIS IN THE ACTIVITIES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

Анотація. У статті розглянуто підходи до подолання наслідків впливу криз у діяльності сільськогосподарських підприємств. Досліджено вплив макроекономічної ситуації на роботу сільськогосподарських товаровиробників. Виявлено певну розбалансованість та розсинхронізацію між перебігом соціально-економічних процесів у сільському господарстві та макроекономічною динамікою у державі.

Доведено, що незважаючи на кращі сучасні умови функціонування сільського господарства, у діяльності сільськогосподарських підприємств проявляються різноманітні кризові явища та дестабілізаційні процеси. Окремі підприємства перебувають під значним впливом кризи, а значна частка характеризується порушенням стабільності функціонування.

Виявлено, що основними чинниками виникнення і поширення криз у діяльності сільськогосподарських підприємств є регулярні та іррегулярні економічні коливання, залежність від погодно-кліматичних умов, рейдерські дії, погіршення соціального клімату та комунікації в селі, відносна інертність сільського господарства, поширення стратегій наслідування у підприємств-сусідів, несумісність з виробничими технологіями підприємств-сусідів, проблеми залучення і розподілу фінансових ресурсів, залежність від державного впливу.

Обґрунтовано, що для подолання наслідків впливу криз у діяльності сільськогосподарських підприємств необхідно запроваджувати антикризове управління, яке являє собою сукупність принципів, методів, прийомів та включає комплекс взаємоузгоджених заходів, спрямованих на виявлення, оцінювання, усунення та профілактику впливу криз. Мета та склад антикризових заходів значною мірою залежать від етапу виникнення і перебігу кризи. Вони можуть бути зорієнтованими на запобігання негативному впливу кризи, стабілізацію діяльності сільськогосподарського підприємства або забезпечення його майбутнього розвитку.

Ключові слова: кризи, антикризове управління, сільськогосподарські підприємства.

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к преодолению последствий влияния кризисов в деятельности сельскохозяйственных предприятий. Исследовано влияние макроекономической ситуации на работу сельскохозяйственных

товаропроизводителей. Выявлено определенную разбалансированность и десинхронизацию между протеканием социально-экономических процессов в сельском хозяйстве и макроэкономической динамикой в государстве.

Доказано, что несмотря на лучшие современные условия функционирования сельского хозяйства, в деятельности сельскохозяйственных предприятий проявляются различные кризисные явления и дестабилизирующие процессы. Отдельные предприятия находятся под значительным влиянием кризиса, а значительная часть характеризуется нарушением стабильности функционирования.

Выявлено, что основными факторами возникновения и распространения кризисов в деятельности сельскохозяйственных предприятий являются регулярные и иррегулярные экономические колебания, зависимость от погодноклиматических условий, рейдерские действия, ухудшение социального климата и коммуникации в селе, относительная инертность сельского хозяйства, распространение стратегий пограбления у предприятий-соседей, несовместимость с производственными технологиями предприятий-соседей, проблемы привлечения и распределения финансовых ресурсов, зависимость от государственного влияния.

Обосновано, что для преодоления последствий влияния кризисов в деятельности сельскохозяйственных предприятий необходимо вводить антикризисное управление, которое представляет собой совокупность принципов, методов, приемов и включает комплекс взаимосогласованных мероприятий, направленных на выявление, оценку, устранение и профилактику воздействия кризисов. Цель и состав антикризисных мер в значительной степени зависят от этапа возникновения и течения кризиса. Они могут быть ориентированными на предотвращение негативного влияния кризиса, стабилизацию деятельности сельскохозяйственного предприятия или обеспечение его будущего развития.

Ключевые слова: кризисы, антикризисное управление, сельскохозяйственные предприятия.

Summary. The article considers approaches to overcoming the effects of crises in the activities of agricultural enterprises. The influence of the macroeconomic situation on the work of agricultural producers is investigated. A certain imbalance and desynchronization between the course of socio-economic processes in agriculture and macroeconomic dynamics in the state is revealed.

It is proved that despite the best modern conditions for the functioning of agriculture, various crisis phenomena and destabilizing processes appear in the activities of agricultural enterprises. Individual enterprises are significantly affected by the crisis, and a significant part is characterized by a violation of the stability of functioning.

It was revealed that the main factors in the emergence and spread of crises in the activities of agricultural enterprises are regular and irregular economic fluctuations, dependence on weather and climate conditions, raider actions, worsening social climate and communications in the village, the relative inertness of agriculture, the spread of imitation strategies among neighboring enterprises, incompatibility with production technologies of neighboring enterprises, problems of attracting and distributing financial resources, dependence on government influence.

It is proved that in order to overcome the effects of crises in the activities of agricultural enterprises, it is necessary to introduce crisis management, which is a set of principles, methods, techniques and includes a set of mutually agreed measures aimed at identifying, assessing, eliminating and preventing the impact of crises. The purpose and composition of anti-crisis measures largely depend on the stage of the onset and course of the crisis. They can be focused on preventing the negative impact of the crisis, stabilizing the activities of an agricultural enterprise or ensuring its future development.

Key words: crises, crisis management, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. На діяльність підприємств усіх сфер економіки та видів економічної діяльності періодично впливають кризи різної природи походження та характеру протікання. Сільськогосподарські підприємства виявляються особливо вразливими. Однак кризи можуть здійснювати як негативний вплив, так і утворювати умови для очищення від застарілих форм і методів функціонування, стереотипів управлінського реагування, неефективних систем організації діяльності, забезпечуючи у такий спосіб підґрунтя для майбутнього економічного розвитку і зростання. Щоб таке підґрунтя створилося необхідне запровадження ефективної

і виваженої системи антикризового управління. Тому вивчення та удосконалення засад антикризового управління в сільськогосподарських підприємствах є актуальним і має вагому практичну значимість

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні підходи та практичні рекомендації щодо подолання впливу криз у діяльності сільськогосподарських підприємств активно розробляються науковцями і висвітлюються у спеціальній літературі. Серед наукових напрацювань в цьому плані доцільно виділити праці А. Д. Борецька [1], Л. Ц. Масловської, К. С. Головача [2], О. І. Мельник, Т. В. Молчанової, Н. В. Врабіє [3], Н. А. Славної

[4], О. О. Сосоновської [5] і інших. Однак, не зважаючи на вагомі результати проведених наукових досліджень, донині залишається ряд теоретичних і практичних проблем щодо подолання впливу криз, які потребують ґрунтовного вивчення.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження стало визначення та оцінювання частки сільсько-господарських підприємств, які перебувають під впливом криз та потребують впровадження окремих елементів стабілізації або цілісної системи антикризового управління, а також розробка підходів щодо подолання наслідків впливу криз.

Виклад основного матеріалу. Виникнення і поширення криз в сільському господарстві значною мірою залежить від макроекономічної ситуації в країні. Адже погіршення ефективності та інтенсивності функціонування інших, особливо взаємопов'язаних галузей економіки, зниження платоспроможного попиту населення, інфляційні процеси, коливання валютних курсів, зниження активності на фінансовому ринку, ускладнення умов оподаткування і посилення податкового тягаря, нестабільність господарського законодавства, нерозвиненість інституцій та інститутів погіршують функціонування сільськогосподарських підприємств та провокують виникнення і поглиблення кризових явищ.

Однак, у процесі дослідження виявлена певна розбалансованість та розсинхронізація між перебігом соціально-економічних процесів у сільському господарстві та макроекономічною динамікою у державі.

Дослідження здійснювалося на основні авторської методики, що містить 47 індикаторів, за допомогою яких можна комплексно оцінити основні характеристики стану і розвитку сільського господарства та порівняти їх із загальноекономічними тенденціями. При цьому усі індикатори поділено на три групи: 1) аналітичні, що уможливають вимірювання і аналіз окремих індикаторів (оборотність капіталу, рентабельність використання капіталу, показники ризику фінансування, рівень забезпечення інвестиційних потреб тощо); 2) динамічні, що дають уявлення про зміни індикаторів у часі (індекси оборотності і рентабельності використання капіталу, індикатори зростання безробіття, індекси посилення платіжних проблем тощо); 3) порівняльні, які уможливають виявлення співвідношень між аналітичними показниками по сільському господарству і економіці в цілому та визначення порівняної глибини проявів криз. Такий методологічний підхід уможливає одночасне вивчення стану, динаміки та порівняльної характеристики поширення криз у сільському господарстві.

Саме показники третьої групи відбивають розбалансованість та розсинхронізацію перебі-

гу соціально-економічних процесів у сільському господарстві та економіці в цілому. До цієї групи внесено індикатори інтенсивності та ефективності використання капіталу, інтенсивності інвестиційних процесів та стану основного капіталу, ризиків фінансування, експортного потенціалу, а також безробіття у сільській місцевості. Порівняльні індекси обчислюють шляхом визначення співвідношення відповідних динамічних індикаторів у сільському господарстві та в економіці в цілому. При їх значенні, меншому за одиницю, порівняльні індекси показують поглиблення дестабілізаційних соціально-економічних процесів у сільському господарстві, тоді як їх перевищення одиниці свідчить про порівняно кращі умови функціонування галузі.

Як свідчать результати оцінок порівняльних індексів основних показників виникнення і поширення кризових явищ (рис. 1), в цілому сільське господарство перебуває у більш стабільних умовах функціонування порівняно з економікою держави.

Зокрема порівняльні індекси безробіття, інтенсивності інвестиційних процесів та стану основного капіталу перебувають на рівні, що відбиває загально економічну динаміку, адже їх значення близьке до одиниці (від 1,05 до 1,07). При цьому порівняльні індекси експортного потенціалу та інтенсивності використання капіталу ліпші й становлять 1,16 та 1,54 відповідно. Порівняльний індекс ефективності використання капіталу сягає 2,65, а ризиків фінансування — відповідно 2,87, що показує значно кращі показники функціонування сільського господарства в умовах порівняно невисоких ризиків.

Однак, незважаючи на кращі сучасні умови функціонування сільського господарства, у діяльності сільськогосподарських підприємств проявляються різноманітні кризові явища та дестабілізаційні процеси. Так, за результатами дослідження вибіркової сукупності виявлено, що у період з 2014 по 2017 рр. у середньому понад 3,6% сільськогосподарських підприємств перебували у глибокому кризовому стані, який фактично унеможлилював їхнє функціонування. Ще 16,9% були фінансово нестійкими, що значно ускладнювало умови та часто унеможлилювало провадження ефективної діяльності, а 24,3% були недостатньо стійкими.

Встановлено, що основними чинниками виникнення і поширення криз у діяльності сільськогосподарських підприємств поряд із негативними макроекономічними тенденціями є:

- регулярні та іррегулярні економічні коливання, особливо ті, що провокуються або посилюються сезонністю та подовженістю операційного і фінансового циклів;

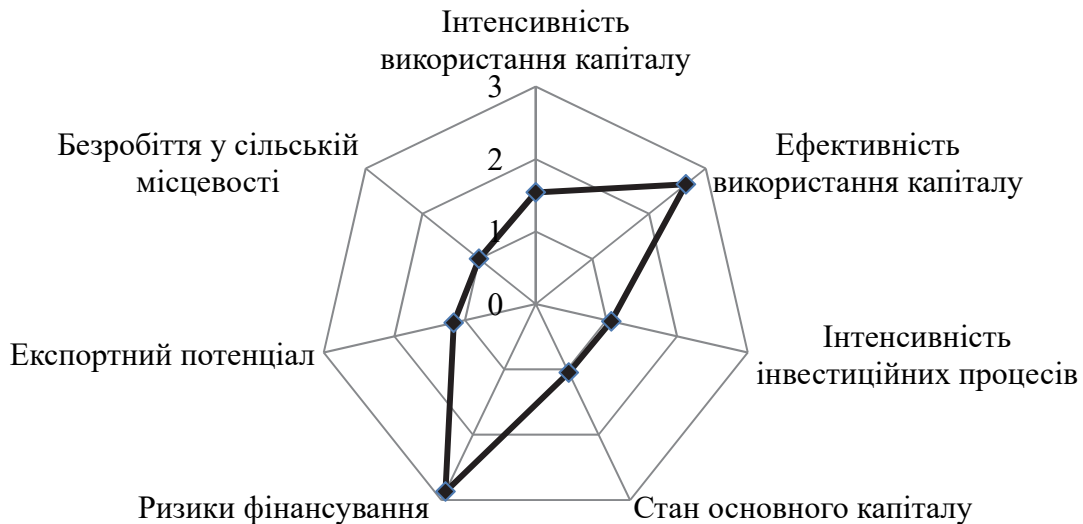


Рис. 1. Порівняльні індекси основних показників виникнення і поширення кризових явищ у сільському господарстві у 2017 р.

Джерело: розрахунки автора

- залежність від погодно-кліматичних умов, що часто робить результати діяльності погано передбачуваними й такими, на умови виникнення яких вплив менеджменту обмежений або цілком унеможливлений;
 - рейдерські дії, погіршення соціального клімату та комунікації в селі, що гальмують розвиток кооперативного руху, формування партнерських стосунків між товаровиробниками, а також ускладнюють трудові відносини;
 - відносна інертність сільського господарства, що обумовлена залежністю від використання живих організмів й іншими специфічними особливостями галузі та призводить до ускладнень швидкої зміни технологій;
 - поширення стратегій наслідування щодо започаткування або розвитку окремих видів діяльності серед підприємств-сусідів, що призводить до порушення оптимальної структури виробництва та цінових коливань у регіоні;
 - несумісність з виробничими технологіями підприємств-сусідів у випадках виробництва екологічно чистої продукції підприємствами, що знаходяться поряд із товаровиробниками, які інтенсивно використовують засоби хімічного захисту рослин тощо;
 - проблеми залучення і розподілу фінансових ресурсів, залежність від державного впливу тощо.
- Дослідження показало, що у виділених групах сільськогосподарських підприємств з різною харак-



Рис. 2. Структура досліджуваних сільськогосподарських підприємств за характеристикою фінансово-економічного стану, %

Джерело: розрахунки автора

теристикою фінансово-економічного стану найбільше вирізняються заборгованості, маневреності капіталу та активів, а також рентабельності. Менші відмінності спостерігаються між показниками оборотності та фінансування (рис. 3). Цей сегмент дослідження здійснювався методом визначення відстаней від еталону (евклідових відстаней), коли еталонним визначалися найліпші показники у вибірці.

Сукупно результати дослідження, вказані вище, показують доцільність впровадження у майже 4% сільськогосподарських підприємствах цілісної системи антикризового управління, а ще майже у 41% — її окремих стабілізаційних елементів. У загальному сенсі антикризове управління підприємством являє собою сукупність принципів, методів і прийомів спеціального управління, у процесі якого реалізується комплекс взаємоузгоджених заходів, спрямованих на виявлення, оцінювання, усунення та профілактику впливу криз, а також їх причин з метою забезпечення розвитку та/або стабільного й ефективного функціонування підприємства у перспективі.

Основними антикризовими заходами, що впроваджуються у роботу сільськогосподарського підприємства, на етапі виникнення загрози кризи є такі: скорочення витрат, акумуляція внутрішніх резервів, пошук зовнішніх джерел фінансування; реструктуризація діяльності, пошук додаткових

джерел фінансування; перегляд кредитної політики і умов реалізації продукції; удосконалення платіжного календаря, перегляд фінансової політики; оптимізація структури і середньозваженої вартості капіталу; проведення роботи з кредиторами щодо реструктуризації боргів; комплекс заходів з удосконалення фінансової політики; активізація маркетингу, оптимізація структури виробництва; зниження витрат, оптимізація структури виробництва і маркетингу; удосконалення підходів залучення капіталу із різних фінансових джерел й інші. На цьому етапі антикризове управління має зорієнтуватися на захист сільськогосподарського підприємства від посилення впливу кризи.

У разі посилення впливу кризи та загострення її стадії основними антикризовими заходами мають бути скорочення витрат, зміна структури виробництва, пошук альтернативних джерел фінансування; консервація окремих видів діяльності, зміна напрямів; оптимізація грошових потоків, удосконалення платіжного календаря; робота з кредиторами щодо пролонгації і реструктуризації боргів реструктуризація активів і пасивів; посилення ринкового моніторингу; інтенсифікація маркетингу, пошук нових каналів збуту, оптимізація структури діяльності. У цей період основна мета антикризового управління полягає у забезпеченні «виживання» підприємства у кризовій ситуації.

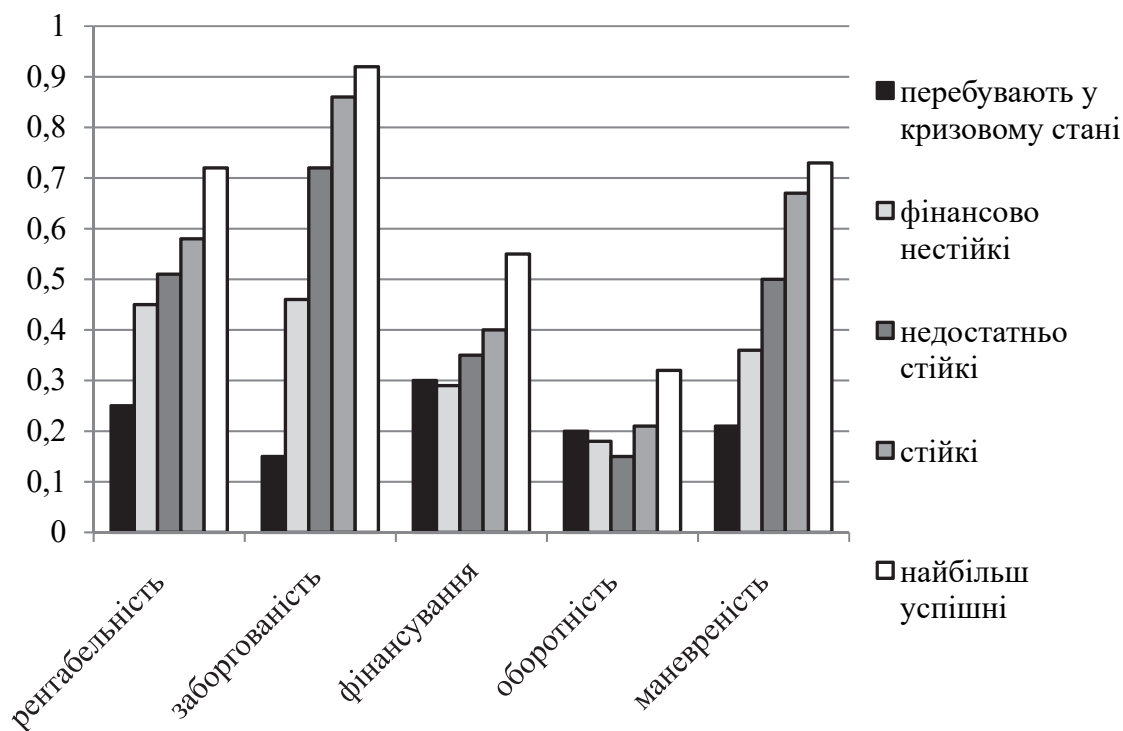


Рис. 3. Порівняння основних показників фінансово-економічного стану різних груп сільськогосподарських підприємств за методом відстаней від еталону

Джерело: розрахунки автора

На етапі виходу з кризи у періоді економічного пожвавлення основні антикризові заходи мають включати: перегляд інвестиційних проєктів, пошук альтернативних напрямів діяльності; пошук додаткових джерел фінансування, перегляд доцільності окремих інвестиційних проєктів санацію балансу, фінансове оздоровлення, пошук альтернативних кредитних пропозицій; оптимізацію інвестиційної програми, пошук альтернатив; оптимізацію структури джерел фінансування, удосконалення фінансової політики; реструктуризацію активів, оптимізацію напрямів діяльності тощо. На цьому етапі метою антикризового управління є забезпечення майбутнього розвитку сільськогосподарського підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Для значної частини сільськогосподарських підприємств актуальним нині є впровадження елементів стабілізаційного впливу, а для окремих з них —

цілісної системи антикризового управління. Передусім потребують вирішення проблем оптимізації заборгованості, посилення маневреності капіталу та активів, а також підвищення рентабельності. Антикризове управління являє собою сукупність принципів, методів і прийомів, у процесі якого реалізується комплекс взаємоузгоджених заходів, спрямованих на виявлення, оцінювання, усунення та профілактику впливу криз. На етапі виникнення кризи його вплив спрямовується запобігання її посиленню, на етапі загострення кризових явищ — на збереження підприємства, а на етапі послаблення — на забезпечення майбутнього розвитку.

У перспективі необхідно спрямовувати наукові розвідки на удосконалення організаційних засад запровадження антикризового управління в сільськогосподарських підприємствах, а також на формування ефективної системи контролю реалізації антикризових заходів.

Література

1. Борејко А. Д. Антикризовий менеджмент на сільськогосподарських підприємствах. URL: <http://repository.vsau.org/getfile.php/2633.pdf>.
2. Масловська Л. Ц., Головач К. С. Формування системи антикризового управління сільськогосподарських підприємств. Агросвіт. 2017. № 9. С. 12–17.
3. Мельник О. І., Молчанова Т. В., Врабіє Н. В. Особливості розробки антикризових програм діяльності сільськогосподарських підприємств. Modern Economics 2018. № 12. С. 146–151.
4. Славіна Н. А. Антикризове управління сільськогосподарськими підприємствами. Інноваційна економіка. 2013. № 6 (44). С. 86–89.
5. Сосоновська О. О. Антикризове управління сільськогосподарських підприємств. Технологічний аудит і резерви виробництва. 2011. № 2 (2). С. 36–39.

References

1. Borejko A. D. Antykryzowyj menedzhment na siljsjkoghospodarsjkykh pidpryjemstvakh. URL: <http://repository.vsau.org/getfile.php/2633.pdf>.
2. Maslovsjka L. C., Gholovach K. S. Formuvannja systemy antykryzovogho upravlinnja siljsjkoghospodarsjkykh pidpryjemstv. Aghrosvit. 2017. # 9. S. 12–17.
3. Meljnyk O. I., Molchanova T. V., Vrabije N. V. Osoblyvosti rozrobky antykryzovykh proghram dijaljnosti siljsjkoghospodarsjkykh pidpryjemstv. Modern Economics 2018. # 12. S. 146–151.
4. Slavina N. A. Antykryzove upravlinnja siljsjkoghospodarsjkykymy pidpryjemstvamy. Innovacijna ekonomika. 2013. # 6 (44). S. 86–89.
5. Sosonovsjka O. O. Antykryzove upravlinnja siljsjkoghospodarsjkykh pidpryjemstv. Tekhnologhichnyj audyt i rezervy vyrobnyctva. 2011. # 2 (2). S. 36–39.

Данькевич Степан Михайлович
*кандидат сільськогосподарських наук,
докторант відділу економіки природокористування
Інститут агроекології і природокористування НААН*
Данькевич Степан Михайлович
*кандидат сельскохозяйственных наук,
докторант отдела экономики природопользования
Институт агроэкологии и природопользования НААН*
Dankevych Stepan
*Candidate of Agricultural Sciences
Institute of Agroecology and Nature Management of NAAS*
ORCID: 0000-0003-2597-4461

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-10-5253

ІНВЕНТАРИЗАЦІЯ ЛІСОВИХ ЗЕМЕЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗБАЛАНСОВАНОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ ЛЕСНЫХ ЗЕМЕЛЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА СБАЛАНСИРОВАННОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ

FOREST LAND INVENTORY AS AN INSTRUMENT OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC MECHANISM OF THE BALANCED USE OF THE LAND

Анотація. У дослідженні доведено ключову роль державної інвентаризації земель лісогосподарського призначення, як інструменту фінансово-економічного механізму забезпечення збалансованого рівня лісогосподарського землекористування, проведення якої позитивно вплине на підвищення рівня екологічної безпеки, активізує інтенсивність фінансових потоків за рахунок залучення інвестицій, збільшення доходів бюджету від плати за лісові землі. Це дослідження передбачає, що результати інвентаризації земель лісогосподарського призначення є підґрунтям моніторингу і будуть основою для прийняття в подальшому обґрунтованих управлінських рішень, допоможуть наблизитися до реалізації завдань збалансованого землекористування. Запропоновано визначення терміна збалансоване використання земель лісогосподарського призначення. Обґрунтовано, що законодавчо визначені правила проведення державної інвентаризації земель є чинними і щодо інвентаризації земель лісогосподарського призначення.

Набули подальшого розвитку теоретичні положення та прикладні засади інвентаризації земель лісогосподарського призначення, в основу яких покладено зарубіжний досвід. Огляд зарубіжного досвіду інвентаризації лісових земель забезпечує підґрунтя для аналізу ситуації, виявлення тенденцій і проблемних питань державної інвентаризації земель лісогосподарського призначення в Україні. Обґрунтовано, що адаптація закордонного досвіду збалансованого землекористування неможлива без застосування науково обґрунтованого та екологічно виваженого інструменту інвентаризації як складової фінансово-економічного механізму.

Викладено авторське бачення потенціалу інвентаризації для оцінки змін лісогосподарського землекористування в Україні з метою забезпечення його збалансованого розвитку, що набуває особливої актуальності на порозі запровадження вільного економічного обігу земельних ділянок.

Ключові слова: землі лісогосподарського призначення, інвентаризація, фінансово-економічний механізм, збалансоване землекористування.

Аннотация. В исследовании доказано ключевую роль государственной инвентаризации лесных земель, как инструмента финансово-экономического механизма обеспечения сбалансированного уровня лесохозяйственного землепользования. Проведение такой инвентаризации положительно повлияет на повышение уровня экологической безопасности, активизирует интенсивность финансовых потоков за счет привлечения инвестиций, увеличения доходов бюджета от платы за лесные земли. Это исследование предполагает, что результаты инвентаризации земель лесного фонда будут базисом мониторинга для принятия в дальнейшем обоснованных управленческих решений, помогут приблизиться к реализации задач сбалансированного землепользования. Предложено определение термина сбалансированное использование земель лесного фонда. Обосновано, что законодательно установленные правила проведения государственной инвентаризации земель действуют и относительно инвентаризации лесных земель.

Получили дальнейшее развитие теоретические положения и прикладные элементы инвентаризации земель лесного фонда с учетом зарубежного опыта. Обзор зарубежного опыта инвентаризации лесных земель обеспечивает основу для анализа ситуации, выявления тенденций и проблемных вопросов государственной инвентаризации земель лесного фонда в Украине. Адаптация зарубежного опыта сбалансированного землепользования невозможна без применения научно обоснованного и экологически взвешенного инструмента инвентаризации как составляющей финансово-экономического механизма.

Изложено авторское видение потенциала инвентаризации для оценки изменений лесохозяйственного землепользования в Украине с целью обеспечения его устойчивого развития, что приобретает особую актуальность накануне старта рынка земли.

Ключевые слова: земли лесного фонда, инвентаризация, финансово-экономический механизм, сбалансированное землепользование.

Summary. The study proved the key role of the state forest land inventory as an instrument of the financial and economic mechanism for ensuring a balanced level of forest land usage. Carrying out such an inventory will positively affect the improvement of environmental safety, activate the intensity of financial flows by attracting investments, increasing budget revenues from payments for forest lands. . This study suggests that the results of an inventory of forest land will be the basis of monitoring for the adoption of reasonable managerial decisions in the future and will help to approach the implementation of balanced land usage. A definition the term of balanced usage of forest land is proposed. It is proved that the legislatively established rules for conducting a state land inventory also apply to forest land inventories.

The theoretical provisions and applied elements of the inventory of forest lands fund were further developed with consideration of foreign experience. A review of foreign experience of forest land inventory provides a basis for analyzing the situation, identifying trends and problematic issues of the state inventory of forest land in Ukraine. It is proved that the adaptation of foreign experience of balanced land usage is impossible without the use of a scientifically and environmentally based tool of inventory as part of the financial and economic mechanism.

The author's vision of the potential of inventory for assessing of changes in forestry land use in Ukraine is presented in order to ensure its balanced development, that gains distinctive relevance to the start of introducing free market of land.

Key words: forestry land, inventory, economic and economic development, balanced land use.

Постановка проблеми. Стійкі методи ведення лісового господарства призначені для забезпечення того, щоб всі вигоди від лісу були доступні на постійній основі. Ця практика на землях лісогосподарського призначення ефективна до тих пір, поки такі лісові угіддя залишаються покритими лісом [1]. Указом Президента України від 30 вересня 2019 року № 722/2019 «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» [2] передбачено забезпечити дотримання Цілей сталого розвитку України на період до 2030 року, до яких зокрема віднесено: захист та відновлення екосистем суші та сприяння їх раціональному використанню, раціональне лісокористування, боротьба з опустелюванням, припинення і повернення назад (розвертання)

процесу деградації земель та зупинка процесу втрати біорізноманіття. Хоча акцент на землях лісогосподарського призначення в зазначеному Указі відсутній, проте в контексті запропонованого нами визначення терміна збалансоване використання земель лісогосподарського призначення, як системи заходів, при якій досягається динамічна рівновага лісокористування з екологічною системою на основі врахування природних якостей лісових екосистем, властивостей земель лісогосподарського призначення, їх цінності та особливостей природно-просторового розташування, виконання наведених в Указі Президента цілей забезпечить збалансоване використання земель лісогосподарського призначення з метою отримання широкого спектру соціальних,

економічних, екологічних та культурних вигод для нинішнього і майбутніх поколінь. Водночас питання обліку і відображення лісових земель у Державному земельному кадастрі з часів незалежності залишається ахіллесовою п'ятою [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань інвентаризації земель присвячено праці Й. Дороша, О. Дорош [12], А. Мартина [15], А. Третьяка, О. Фурдичка [3] та інших вчених [1, 7–9, 11]. З огляду на аналіз наведених публікацій, слід зазначити, що на сьогодні знадобилися скориговані завдання щодо інвентаризації земель саме лісогосподарського призначення.

Формулювання цілей статті. Відповідно до визначених проблем метою дослідження є теоретико-методичне обґрунтування державної інвентаризації земель лісогосподарського призначення як організаційно-управлінського інструменту у складі фінансово-економічного механізму забезпечення збалансованого лісогосподарського землекористування з описом зарубіжного досвіду та визначенням пріоритетів для України.

Виклад основного матеріалу. Згідно з нормами ст. 52 Лісового кодексу [4] і Порядку ведення державного лісового кадастру та обліку лісів [5] ведення державного лісового кадастру передбачено зокрема на основі інвентаризації лісів. Постановою Кабінету Міністрів України від 05 червня 2019 р. № 476 [6] було оновлено Порядок проведення інвентаризації земель, згідно з яким об'єктами інвентаризації земель є територія України, територія адміністративно-територіальних одиниць або їх частин, масив земель сільськогосподарського призначення, окремі земельні ділянки, що дозволить забезпечити наповнення Державного земельного кадастру інформацією про земельні ділянки та підвищити ефективність здійснення контролю за використанням та охороною земель. Дослідниками США шляхом оцінки темпів конверсії лісових земель в нелісові та нелісових в лісові підкреслено цінність щорічної системи інвентаризації лісів Міністерства лісового господарства США для своєчасної оцінки тенденцій в лісових землях країни [1]. Реальним проектом у регіональному масштабі використання інвентаризації земельного покриття з багатоцільовими завданнями реалізується Інститутом земельних покривів Геологічної служби Сполучених Штатів Америки (USGS), який розробив систему моніторингу розвитку землекористування. У світі реалізується також багато аналогічних проектів, а сучасна тенденція використання передового програмного забезпечення спрямована на реалізацію інформаційних систем, здатних інтегрувати неоднорідні

джерела: допоміжні дані, наземні зйомки, кадастрові дані тощо [7].

Згаданою Постановою Кабінету Міністрів України № 476 [6] визначено, що під час проведення інвентаризації земель можуть використовуватися матеріали дистанційного зондування землі, лісовпорядкування, проекти створення територій та об'єктів природно-заповідного фонду, схеми формування екомережі, програми у сфері формування, збереження та використання екомережі. Але, незважаючи на величезний прогрес в технологіях дистанційного спостереження Землі, залишається складність правильної інтерпретації відмінностей між землекористуванням і земним покривом [7]. Наприклад, якщо автоматичне супутникове дистанційне зондування може ефективно використовуватися для виявлення втрати лісового покриву, то виявлення змін у використанні лісових земель може бути проблематичним. Крім того, завдяки своїй вибірковій схемі оцінки вирубки лісів, супутникові знімки інвентаризації лісів можуть застосовуватися тільки в національному масштабі і не приносять користі для моніторингу змін землекористування у регіональному або місцевому масштабах [8]. Аналогічно, за дослідженнями [9] встановлено, що супутникові знімки можуть надати дані для оцінки тенденцій лісового покриву, а не зміни площі земель лісогосподарського призначення, які можна краще визначити за результатами інвентаризації лісових земельних ділянок.

Вважаємо за необхідне зробити акцент на тому, що Національним класифікатором України [10] клас Лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві віднесено до секції Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство, де основним за сособом виробництва, як галузі рослинництва, служить земля. З огляду на зазначене особливої актуальності інвентаризація земель лісогосподарського призначення набуває на порозі запровадження вільного економічного обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення. В науковій доповіді щодо обігу земель сільськогосподарського призначення [11, с. 79] зроблено акцент на тому, що розпочинати ринковий обіг земель потрібно з проведення суцільної інвентаризації всіх навколосільських природних ресурсів, без чого неможливе справедливе вирішення негайних потреб і проблем у земельних відносинах.

Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку ведення державного лісового кадастру та обліку лісів» [5] визначено, що документація кадастру ведеться зокрема на основі даних інвентаризації, обстежень та первинного обліку лісів окремо за власниками лісів і постій-

ними лісокористувачами на підставі документів, визначених статтею 52 Лісового кодексу України. Питання інвентаризації земель також регулюються Земельним кодексом України, Законами України «Про Державний земельний кадастр» та «Про землеустрій». Отже, на нашу думку, потреби в розробці додаткових регулятивних актів з питань державної інвентаризації земель лісогосподарського призначення немає.

Проведення інвентаризації земель лісогосподарського призначення необхідно з метою:

- встановлення місця розташування земельних ділянок, їх меж, розмірів, правового статусу;
- виявлення земель, що не використовуються, або використання яких не відповідає принципам сталого розвитку, використовуються не за цільовим призначенням;
- задля встановлення кількісних і якісних характеристик лісових земель, необхідних для ведення Державного лісового кадастру;
- узгодження даних, отриманих в результаті проведення інвентаризації земель лісогосподарського призначення, з інформацією, що міститься в документах, які посвідчують право на земельну ділянку, та у Державному лісовому кадастрі;
- здійснення державного контролю за використанням та охороною земель лісогосподарського призначення і прийняття на їх основі відповідних рішень органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування.

Інвентаризація земель лісогосподарського призначення, як організаційно-управлінський інструмент фінансово-економічного механізму збалансованого використання земель, забезпечить отримання обґрунтованої інформації про кількісні та якісні показники їх стану і динаміки використання для оновлення Лісового кадастру, оцінки та обліку ресурсного потенціалу таких земель для потреб державного управління, стратегічного планування. Результати інвентаризації земель лісогосподарського призначення будуть основою для прийняття в подальшому обґрунтованих управлінських рішень щодо забезпечення збалансованого їх використання. Водночас обсяг виконаних робіт з інвентаризації земель в Україні є недостатнім, що обумовлено як недофінансуванням з боку держави, так і браком зацікавленості у їх виконанні на місцях [12].

Відсутність у держави повної, об'єктивної та достатньої інформації стосовно стану земель унеможливає виконання на належному рівні управлінських функцій з планування, моніторингу та контролю їх використання [12]. На сьогодні із загальної кількості земель державної власності близько 70% — це лісові

землі. Тобто за результатами державної інвентаризації земель лісогосподарського призначення буде забезпечено як облік, так і моніторинг лісових екосистем. Розпорядженням Уряду від 21 серпня 2019 р. № 686-р «Питання збору даних для моніторингу реалізації цілей сталого розвитку» [13] затверджено перелік індикаторів, у розрізі яких буде здійснюватися збір даних для моніторингу реалізації цілей сталого розвитку, а також передбачено, що Державна служба статистики забезпечить збір і оприлюднення таких даних та координацію робіт з розробки метаданих за індикаторами. Центральні органи виконавчої влади за участю державних органів та інших відповідальних за розрахунок індикаторів, у розрізі яких здійснюється збір даних для моніторингу реалізації цілей сталого розвитку, забезпечуватимуть їх збір та розроблення метаданих і подаватимуть їх Державній службі статистики. Одночасно Уряд Постановою від 21 серпня 2019 р. № 760 «Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 20 серпня 1993 р. № 661 і від 17 жовтня 2012 р. № 1051» [14] затвердив у новій редакції Положення про моніторинг земель, яким визначив, що об'єктом моніторингу є всі землі (отже ми розуміємо і землі лісогосподарського призначення). Удосконалена система показників моніторингу землекористування, як інструменту фінансово-економічного механізму в рамках використання земель лісогосподарського призначення, може бути застосована для оцінки змін землекористування в цілому по Україні з метою забезпечення його збалансованого розвитку. З огляду на це, підґрунтям моніторингу є державна інвентаризація земель лісогосподарського призначення. Адже наявність даних про правовий режим використання земель лісогосподарського призначення, їх стан, суб'єктів земельних лісогосподарських відносин забезпечить персоніфікацію юридичної відповідальності за екологічні порушення, що дасть можливість приймати рішення стосовно економічних важелів впливу на виробника та міри його фінансової і матеріальної відповідальності за відшкодування збитків при погіршенні якісного стану лісогосподарських земель з дотриманням вимоги, що забруднювач та користувач несуть повну відповідальність за екологічну безпеку. Тобто інвентаризація земель лісогосподарського призначення стає функціональним організаційно-управлінським інструментом у складі фінансово-економічного механізму забезпечення збалансованого використання земель.

Основними принципами проведення державної інвентаризації земель лісогосподарського призначення мають бути:

- плановість;

- достовірність та повнота даних;
- послідовність і стандартність процедур;
- доступність використання інформаційної бази;
- узагальнення даних з дотриманням єдиних засад та технології їх оброблення.

В свою чергу, проведення державної інвентаризації земель лісогосподарського призначення сприятиме інвестиційній привабливості, адже без достовірної інвентаризації ефективне управління ними в проектах неможливе. На думку заступника голови ради Асоціації «Земельна спілка України» Андрія Мартина: «Головне завдання — не просто інвентаризувати землі..., а й знайти їм гарних господарів-користувачів, які ефективно використовуватимуть землю та сплачуватимуть податки» [15]. В Україні на останній час потенціал фінансово-економічних передумов забезпечення збалансованого рівня лісогосподарського землекористування використовується не на достатньому рівні, оскільки лишається не повністю задіяним інструмент залучення інвестицій. Тобто інвентаризація земель лісогосподарського призначення розширює використання можливостей сучасного фінансового простору для формування доданої вартості лісового сектору через залучення додаткових коштів як вітчизняних так і іноземних інвесторів для розвитку лісогосподарського сектору економіки, підвищення економічної результативності лісогосподарської діяльності, що дасть можливість фінансового забезпечення збалансованого лісогосподарського землекористування, а також сприятиме збільшенню доходів бюджетів усіх рівнів за рахунок плати за лісові землі в результаті актуалізації бази даних про земельні ділянки. Тому фінансово-економічний механізм збалансованого

використання земель лісогосподарського призначення повинен ґрунтуватися на узгодженні інтересів держави, як власника лісового фонду, бізнесу, як інвестора, і суспільства.

Додатковим ефектом проведення державної інвентаризації земель лісогосподарського призначення є можливість екологічного моделювання в регіональному масштабі з використанням кліматичних змінних та змінних середовища екосистем, адже перетворення лісових земель на нелісові землі зумовлює 6–17% глобальних антропогенних викидів CO₂ в атмосферу і є основною рушійною силою кліматичних змін, спричинених людиною [8].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Підготовлено підґрунтя задля функціонування організаційно-управлінського інструменту інвентаризації у складі фінансово-економічного механізму, який спрямований на досягнення збалансованого використання земель лісогосподарського призначення. Обґрунтовано, що за результатами інвентаризації земель лісогосподарського призначення активізується інтенсивність фінансових потоків, що надасть позитивні еколого-економічні та соціальні ефекти, і, як результат, забезпечить збалансоване лісогосподарське землекористування. Отже, подальший розвиток в напрямку збалансованого використання природних ресурсів потребує прогресу, зокрема, шляхом удосконалення інструменту інвентаризації використання ресурсів.

Зважаючи на комплексний характер цієї проблеми, система питань з розвитку фінансово-економічного механізму збалансованого лісогосподарського землекористування буде важливою областю для подальшого вивчення на запит сьогодення.

Література

1. Francis A. Roesch, Paul C. Van Deusen. Monitoring forest/non-forest land use conversion rates with annual inventory data. *Forestry*. 2012. Vol. 85 (3), pp. 391–398. ISSN: 0015-752X. URL: <https://academic-oup-com.ezproxy1.lib.asu.edu/forestry/article/85/3/391/2756037>.
2. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року: Указ Президента України від 30 вересня 2019 року № 722/2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019>.
3. Фурдичко О. І., Бобко А. М. Землі лісові як об'єкт праці та екологічних спостережень у лісівництві // *Вісник аграрної науки*. 2013. № 7. С. 60–64.
4. Лісовий кодекс України: Закон України від 21.01.1994 № 3852-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3852-12>.
5. Про затвердження Порядку ведення державного лісового кадастру та обліку лісів: Постанова Кабінету Міністрів України від 20 червня 2007 р. № 848. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-2007-%D0%BF>.
6. Про затвердження Порядку проведення інвентаризації земель та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України: Постанова Кабінету Міністрів України від 05 червня 2019 р. № 476. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/476-2019-%D0%BF>.

7. Marchetti M., Bertani R., Corona P., Valentini R. Changes of forest coverage and land uses as assessed by the inventory of land uses in Italy // *Forest@*. 01 July 2012. Vol. 9 (1). Pages 170–184. DOI: 10.3832/efor0696-009. ISSN: 1824–0119. URL: <http://www.sisef.it/forest@/contents/?id=efor0696-009&lang=en>.
8. John L. Devaney, John J. Redmond, John O'Halloran. Contemporary forest loss in Ireland; quantifying rare deforestation events in a fragmented forest landscape // *Applied Geography*. Volume 63. September 2015. Pages 346–356. URL: <https://doi.org/10.1016/j.apgeog.2015.07.008>.
9. Paul C. Van Deusen, Francis A. Roesch, T. Bently Wigley. Estimating Forestland Area Change from Inventory Data. *Journal of Forestry*, Vol. 111(2). March 2013. pp.126–131. ISSN: 0022-1201. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10](https://watermark-silverchair-com.ezproxy1.lib.asu.edu/jof0126.pdf?token=AQECAHi208BE49Ooan9kKhW_Ercy7Dm3ZL_9Cf3qfKAc485ysgAAAno wggJ2BgkqhkiG9w0BBwagggJnMIICYwIBADCCAlwGCSqGSIb3DQEHATAeBgIghkGBZQMEEAS4wEQQMDiGhvCXe 2FBixNmEAgEQgIICLUtqIxENVvhBXvpJzwX3vuHLQ2zwdas_TH2dNj3yJzFzZOAXPs3gDxFhB3IakAMFN2I1IK OR_gn — kOUzAXqHfMAu28-ErsR1fqAc31j62UhzBDlWp2Db3N1SLhJvpK3B9FLEXHfvN98iwUfAoQx5CDueEUZ ERY_9QL6gsH2F6HxNghanbcEmrKm_8Zx-hCN90nX94ONU1t_pELdR3m-ey9EU3EQVaiLXdXqE0bINqG-ucj2Ygz70 bJzmJBrRB0uO6kj-zqhhttpAG95fiiNhAI3-aguKm2UxuyyPdwn8Kb7IKVRO9L9NIZ5vKVlWzeJhjMmEaoQG159dzBJ WJDIoXMcBbXlDwK10v_xH_aS4QwzD2GciAZ5_AB9GZqyZCGh2D-HMmam9IS7LiZzr4l6Ghp_nOMApzacZeMePgib pzqKj1OZyuD7bp2y1692hS_2OTi336kzI1wuwToHBCMBInExern-agPaIObgMiRV3uqVqufHnWBaf9jNyIGUvN1xw MHVaRm1BcVDHpBeR_Y_A9x86pU9y5qE5a3xuBAHyC0kigK1MlpIkrME4j22LULJReyCPNVZ2XWdrnLXWgmE_k3L6COZK4Gq1fOzrjplwosZ8U7uj_IoWuEFCux8k-SR1GN9N5XG2nHTkel9r0oDsrqegpxvx6459ZbJZpv7p9wGUtucz D5z5-Ka3K2A2hG3LQ64JNEexFRjGdHcs0YWjLjmeu-JWku0vDSP4.</p><p>10. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010: Наказ Держспоживстандарту України від 11.10.2010 р. № 457. URL: <a href=).
11. Жук В. М. Обіг земель сільськогосподарського призначення в селозберігаючій моделі аграрного устрою України: наукова доповідь. К.: Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», 2017. 128 с.
12. Дорош О. С. Інвентаризація земель: методичні підходи до її проведення // *Агросвіт*. № 11. 2015. с. 24–30.
13. Питання збору даних для моніторингу реалізації цілей сталого розвитку: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 21 серпня 2019 р. № 686-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/pitannya-zboru-danih-dlya-monitorin-686r>, <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/686-2019-%D1%80>.
14. Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 20 серпня 1993 р. № 661 і від 17 жовтня 2012 р. № 1051: Постанова Кабінету Міністрів України від 21 серпня 2019 р. № 760. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/pro-vnesennya-zmin-do-postanov-k-760>.
15. URL: <https://agropolit.com/news/12993-do-kadastru-vneseno-ponad-83-privatnih-payiv>.

References

1. Francis A. Roesch, Paul C. Van Deusen (2012). Monitoring forest/non-forest land use conversion rates with annual inventory data. *Forestry*, 85 (3), pp. 391–398. ISSN: 0015-752X. Retrieved from: <https://academic-oup-com.ezproxy1.lib.asu.edu/forestry/article/85/3/391/2756037> [In English].
2. Pro Cili stalogho rozvytku Ukrainy na period do 2030 roku: Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 30.09.2019 № 722/2019 [On the Sustainable Development Goals of Ukraine until 2030: Decree of the President of Ukraine dated 30.09.2019, No. 722/2019]. *Zakon Rada*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019> [In Ukrainian].
3. Furdychko O. I., Bobko A. M. (2013). Zemli lisovi jak ob'jekt praci ta ekologichnykh sposterezenj u lisivnyctvi [Forest lands as objects of labor and environmental observations in forestry]. *Visnyk ahrarnoi nauky*, 7, pp. 60–64 [In Ukrainian].
4. Lisovyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 21.01.1994 № 3852-XII [Forest Code of Ukraine: Law of Ukraine dated 21.01.1994, No. 3852-XII]. *Zakon Rada*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3852-12> [In Ukrainian].
5. Pro zatverdzhennja Porjadku vedennja derzhavnogho lisovogho kadastru ta obliku lisiv: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 20.06.2007 № 848 [On approval of the Procedure of keeping the state forest cadastre and accounting of forests: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 20.06.2007, No. 848]. *Zakon Rada*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-2007-%D0%BF> [In Ukrainian].
6. Pro zatverdzhennja Porjadku provedennja inventaryzaciji zemelj ta vyznannja takymy, shho vtratyly chynnistj, dejakykh postanov Kabinetu Ministriv Ukrainy: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 05.06.2019, № 476 [On approval of the Procedure for land inventory and recognition of some decisions of the Cabinet of Ministers of Ukraine: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 05.06.2019, No. 476]. *Zakon Rada*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/476-2019-%D0%BF> [In Ukrainian].

7. Marchetti M., Bertani R., Corona P., Valentini R. (2012). Changes of forest coverage and land uses as assessed by the inventory of land uses in Italy. *Forest@*, 9 (1), pp. 170–184. DOI: 10.3832/efor0696–009. ISSN: 1824-0119. Retrieved from: <http://www.sisef.it/forest@/contents/?id=efor0696-009&lang=en> [In English].

8. John L. Devaney, John J. Redmond, John O'Halloran (2015). Contemporary forest loss in Ireland; quantifying rare deforestation events in a fragmented forest landscape. *Applied Geography*, 63, pp. 346–356. Retrieved from: <https://doi.org/10.1016/j.apgeog.2015.07.008> [In English].

9. Paul C. Van Deusen, Francis A. Roesch, T. Bently Wigley (2013). Estimating Forestland Area Change from Inventory Data. *Journal of Forestry*, 111(2), pp. 126–131. ISSN: 0022-1201. Retrieved from: https://watermark-silverchair-com.ezproxy1.lib.asu.edu/jof0126.pdf?token=AQECAHi208BE49Ooan9kKhW_Ercy7Dm3ZL_9Cf3qfKAc485ysgAAAnowggJ2BgkqhkiG9w0BBwaggJnMIICYwIBADCCAlwGCSqGSIb3DQEHAQAeBglghkgBZQMEAS4wEQQMDiGhvCXe2FBixNmEAgEQgII-CLUtqIxENVvhBXvpJzWx3vuHLQ2zwdas_TH2dNj3yJzFzZOAXPs3gDxFhB3IakAMFN2I1IK0R_gn — kOUzAX-qHfMAu28-ErsR1fqAc31j62UhazBDlwP2Db3N1SLhJvpK3B9FLEXHfvN98iwUfAoQx5CDueEUZERy_9QL6gsH2F-6HxNngancEmrKm_8Zx-hCN90nX94ONU1t_pELdR3m-ey9EU3EQVaiLXdXqE0bINqG-ucj2Ygz7ObJzmJBrRB0uO-6kj-zqhhtpAG95fiiNhAI3-aguKm2UxuyyPdWgn8Kb7IKVRo9L9NIZ5vKVIWzeJhjMmEaoQG159dzBJWJDIoXMcBbx-IDwK10v_xH_aS4QwzD2GciAZ5_AB9GZqyZCGh2D-HMmam9IS7LiZzr4l6Ghp_nOMApzacZeMePgibpzqKj1OZyuD7b-p2y1692hS_20Ti336kzI1wuwToHBCMBInExern-agPAIObgMiRV3uqVqufHnWBAfc9jNyIGUvN1xwMHVaRm1BeVDH-pBeR_Y_A9x86pU9y5qE5a3xuBAHyC0kigK1MlpIkrME4j222LUJReyCPNVZ2XWdrmlXWgmE_k3L6COZK4Gq1fOzr-jpzlwosZ8U7uj_IoWuEFCux8k-SR1GN9N5XG2nHTkel9r0oDsrqegpxvx6459ZbJZpv7p9wGUtuczD5z5-Ka3K2A2hG3LQ64JNEexFRjGdHcs0YWJLjmeu-JWku0vDSP4 [In English].

10. Klasifikacija vydiv ekonomichnoji dijajnosti DK 009:2010: Nakaz Derzhspozhyvstandartu Ukrainy vid 11.10.2010 r. № 457 [Classification of types of economic dickness DK 009: 2010: Order of the State Consumer Standard of Ukraine dated 11.10.2010, No. 457]. *Zakon Rada*. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10> [In Ukrainian].

11. Zhuk V. M. (2017). Obigh zemelj siljskoghospodarskjogho pryznachennja v selozberighajuchij modeli aghrarnogho ustroju Ukrainy: naukova dopovidj [Circulation of agricultural land in the model of agrarian system of Ukraine: scientific report]. Kyiv: National Scientific Centre «Institute of Agrarian Economics» [In Ukrainian].

12. Dorosh O. S. (2015). Inventaryzacija zemelj: metodychni pidkhody do jiji provedennja [Land inventory: methodological approaches to its implementation]. *Agrosvit*, 11, pp. 24–30 « [In Ukrainian].

13. Pytannja zboru danykh dlja monitorynghu realizaciji cilej stalogho rozvytku: Rozporjadzhennja Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 21 serpnja 2019 r. № 686-r [Data Collection Issues for Monitoring the Implementation of Sustainable Development Goals: Ordinance of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 21.08.2019, No. 686-p]. *Zakon Rada*. Retrieved from: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pitannya-zboru-danih-dlya-monitorin-686r>, <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/686-2019-%D1%80> [In Ukrainian].

14. Pro vnesennja zmin do postanov Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 20 serpnja 1993 r. № 661 i vid 17 zhovtnja 2012 r. № 1051: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 21 serpnja 2019 r. № 760 [On amendments to the resolutions of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 20.08.1993, No. 661 and dated 17.10.2012, No. 1051: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated 21.08.2019, No. 760]. *Zakon Rada*. Retrieved from: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-vnesennja-zmin-do-postanov-k-760> [In Ukrainian].

15. Agropolit.com. Retrieved from: <https://agropolit.com/news/12993-do-kadastru-vneseno-ponad-83-privatnih-payiv> [In Ukrainian].

Дергоусова Алла Олександрівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу*

Український державний університет залізничного транспорту

Дергоусова Алла Александровна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры маркетинга*

Украинский государственный университет железнодорожного транспорта

Derhousova Alla

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Marketing
Ukrainian State University of Railway Transport*

Романович Євгенія Володимирівна

магістр

Українського державного університету залізничного транспорту

Романович Евгения Владимировна

магистр

Украинского государственного университета железнодорожного транспорта

Romanovych Yevheniia

Master of the

Ukrainian State University of Railway Transport

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-10-5273

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ КОМУНІКАЦІЇ ДЛЯ ЗАКЛАДУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ КОММУНИКАЦИИ ДЛЯ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

FORMATION OF THE COMMUNICATION STRATEGY FOR HIGHER EDUCATION

Анотація. Метою роботи стало дослідження теоретичних і практичних аспектів маркетингу у сфері освітніх послуг. Маркетинг, як і будь-яка наука, не стоїть на місці. При застосуванні маркетингових комунікацій постійно з'являються нові підходи і інструменти. Крім того, маркетингові комунікації грають досить значну роль в конкурентній боротьбі підприємства, дають йому можливість зайняти своє місце як на ринку, так і в пісвідомості споживачів.

Тому більшість українських закладів вищої освіти активно застосовують інструменти маркетингу для підтримки ринкових позицій і розвитку. Проте проблема полягає в переорієнтації системи управління учбовим закладом на принципах маркетингу. Ринок освітніх послуг є сьогодні потужним розгалуженим економічним середовищем, де стосунки між його учасниками реалізуються у сфері створення значимого елементу національного багатства – знання, уміння, навички, особисті інтелектуальні і професійні характеристики громадян – людський капітал країни.

У статті розглянуті суть і основні тенденції розвитку ринку освітніх послуг України. Вітчизняний ринок освітніх послуг можна охарактеризувати як ринок майже однорідної продукції, хоча на нім діє порівняно велика кількість закладів вищої освіти, що пропонують схожі, але не ідентичні продукти. Крім того, цей ринок має ознаки певних деформацій у зв'язку з прямим втручанням держави через інструменти державного регулювання діяльності закладів вищої освіти і механізм

державного замовлення. Проведені дослідження основних аспектів впливу комунікацій на маркетингову діяльність закладу вищої освіти, обумовлені необхідністю розуміння динаміки розвитку ринку освітніх послуг України. У роботі зроблений огляд сучасного стану відношення студентів до закладу вищої освіти на прикладі Українського державного університету залізничного транспорту. Запропоновані шляхи підвищення ефективності застосування маркетингових комунікацій, реалізація яких, дасть відповідь на багато питань, пов'язаних з підвищенням ефективності діяльності закладу вищої освіти за рахунок використання PR-технологій для створення позитивного іміджу ЗВО.

Ключові слова: маркетингові комунікації, просування, комунікаційний процес, комунікаційна стратегія, стратегія розвитку.

Аннотация. Целью работы стало исследование теоретических и практических аспектов маркетинга в сфере образовательных услуг. Маркетинг, как и любая наука, не стоит на месте. При применении маркетинговых коммуникаций постоянно появляются новые подходы и инструменты. Кроме того, маркетинговые коммуникации играют достаточно значительную роль в конкурентной борьбе предприятия, дают ему возможность занять свое место, как на рынке, так и в подсознании потребителей.

Поэтому большинство украинских заведений высшего образования активно применяют инструменты маркетинга для поддержания рыночных позиций и развития. Однако проблема заключается в переориентации системы управления учебным заведением на принципах маркетинга. Рынок образовательных услуг является сегодня мощной разветвленной экономической средой, где отношения между его участниками реализуются в сфере создания значимого элемента национального богатства – знания, умения, навыка, личные интеллектуальные и профессиональные характеристики граждан – человеческий капитал страны.

В статье рассмотрены сущность и основные тенденции развития рынка образовательных услуг Украины. Отечественный рынок образовательных услуг можно охарактеризовать как рынок почти однородной продукции, хотя на нем действует сравнительно большое количество высших учебных заведений, что предлагают похожие, но не идентичные продукты. Кроме того, данный рынок имеет признаки определенных деформаций в связи с прямым вмешательством государства через инструменты государственного регулирования деятельности высших учебных заведений и механизм государственного заказа. Проведены исследования основных аспектов влияния коммуникаций на маркетинговую деятельность высшего учебного заведения, обусловленные необходимостью понимания динамики развития рынка образовательных услуг Украины. В работе сделан обзор современного состояния отношения студентов к высшему учебному заведению на примере Украинского государственного университета железнодорожного транспорта. Предложены пути повышения эффективности применения маркетинговых коммуникаций, реализация которых, даст ответ на многие вопросы, связанных с повышением эффективности деятельности высшего учебного заведения за счет использования PR-технологий для создания позитивного имиджа ВУЗа.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, продвижения, коммуникационный процесс, коммуникационная стратегия, стратегия развития.

Summary. The aim of the work was to study the theoretical and practical aspects of marketing in the sphere of educational services. Marketing, like any science, does not stand on the spot. New approaches and tools are constantly emerging when marketing communications are used. In addition, marketing communications play a significant role in the competitive struggle of the enterprise, giving it the opportunity to take its place both in the market and in the subconscious of consumers.

Therefore, most Ukrainian institutions of higher education actively use marketing tools to maintain market positions and development. However, the problem is to reorient the system of management of the educational institution to the principles of marketing. The market of educational services is today a powerful and extensive economic environment, where the relations between its participants are realized in the sphere of creation of a significant element of national wealth – knowledge, skills, personal intellectual and professional characteristics of citizens – the human capital of the country.

The article considers the essence and main tendencies of development of the market of educational services of Ukraine. The Russian market of educational services can be characterized as a market of almost homogeneous products, although it has a relatively large number of higher educational institutions, which offer similar, but not identical products. In addition, this market has signs of certain deformations due to direct interference of the state through the instruments of state regulation of the activity of higher educational institutions and the mechanism of state order. The main aspects of the influence of communications on the marketing activity of the higher educational institution were studied, due to the need to understand the dynamics of the market of educational services in Ukraine.

The work gives an overview of the current state of students' attitudes toward the higher academic institution on the example of the Ukrainian State University of Railway Transport. Ways to increase efficiency of marketing communications, realization of which, will give answer to many questions connected with increase of efficiency of activity of higher educational institution due to use of PR-technologies for creation of positive image of university are proposed.

Key words: marketing communications, promotion, communication process, communication strategy, development strategy.

Постановка проблеми. Сьогодні роль маркетингу в компанії зросла, що позначилося на зростаючій важливості використання різних новітніх інструментів маркетингових комунікацій. Маркетинг, як і будь-яка наука, не стоїть на місці. При застосуванні маркетингових комунікацій постійно з'являються нові підходи та інструменти. Крім того, маркетингові комунікації відіграють досить значну роль в конкурентній боротьбі підприємства, дають йому можливість зайняти своє місце як на ринку, так і в підсвідомості споживачів [1, с. 158].

Тому більшість українських закладів вищої освіти активно застосовує інструменти маркетингу для утримання ринкових позицій та розвитку. Однак проблема полягає в переорієнтації системи управління навчальним закладом на принципи маркетингу. Світова теорія і практика накопичила значний досвід застосування маркетингового управління в діяльності суб'єктів системи вищої освіти, коли врахування конкретних інтересів і потреб населення стає основою формування довгострокової стратегії навчального закладу, а ринкова взаємодія з усіма зацікавленими сторонами в досягненні необхідної якості освіти має пріоритет над внутрішньо організаційними інтересами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження комунікаційної діяльності підприємств та розробленню системи просування присвячені наукові праці вітчизняних і зарубіжних науковців. Таких як: Котлер Ф. [2], Азарян О. М. [3], Залтман Дж. [4], Садмен С. та Бредберн Н. [5], Гаркавенко С. С. [6] та ін. Разом з тим, питання щодо застосування ефективних новітніх засобів комунікаційної політики потребують подальшого, глибшого дослідження.

Метою даного дослідження є визначення особливостей здійснення управління маркетинговими комунікаціями на підприємстві, визначення основних проблем та перспективних напрямків покращення просування ЗВО на ринку освітніх послуг в рамках їх стратегічного розвитку на прикладі Українського державного університету залізничного транспорту.

Виклад основного матеріалу. Ринок освітніх послуг є сьогодні потужним розгалуженим економічним середовищем, де відносини між його учасниками реалізуються у сфері створення значущого елемента національного багатства — знання, уміння, навички, особисті інтелектуальні та професійні характеристики громадян — людський капітал країни. Поняття «ринку освітніх послуг» являє собою систему соціально-економічних відносин у взаємодії попиту та пропозиції освітніх продуктів [6], які формуються в рамках інституційних норм і матеріалізуються

у підготовлених ЗВО висококваліфікованих кадрах відповідно до потреб ринку праці, окремих особистостей і суспільства в цілому.

Вітчизняний ринок освітніх послуг можна охарактеризувати як ринок майже однорідної продукції, хоча на ньому діє порівняно велика кількість ЗВО, що пропонують схожі, але не ідентичні продукти [7, с. 151]. Крім того, зазначений ринок має ознаки певних деформацій у зв'язку з прямим втручанням держави через інструменти державного регулювання діяльності ЗВО і механізм державного замовлення. Спектр пропозиції освітніх послуг та носіїв попиту в структурі їх споживання є досить широким і структурно складним. З маркетингової точки зору, послуга вищої освіти є унікальним товаром, який пропонується ринку, як правило, у двох видах. Перший — це знання, навички, досвід, які передаються тим, хто навчається; другий — це навчальний зміст у формі матеріалів — підручників, методичних матеріалів, монографій, відеоматеріалів тощо як доповнення до контактної освіти, — що студенти можуть опанувати самостійно, інфраструктурне забезпечення освітнього процесу, яке забезпечує безпосереднє отримання зазначених видів послуг [8, с. 153].

Сьогодні, з розвитком сучасних ІТ-технологій, ініціатива у запуску ринкових процесів перейшла до самого споживача. Почала формуватися вже третя модель ринку освітніх послуг, сконцентрована на споживачі. Виробники послуг вищої освіти почали формувати свої ресурси з урахуванням запитів, потреб і переваг споживачів, їх цільових аудиторій: вступників, студентів, слухачів, роботодавців, державних органів освіти та суспільства в цілому.

Отже, ринок освітніх послуг України формувався чинною мережею закладів вищої освіти, які виступали на ньому як носії пропозиції своєї продукції.

В останні роки Вітчизняний ринок вищої освіти характеризується значним негативним впливом низки факторів. Це і скорочення числа абітурієнтів внаслідок демографічних зрушень, зменшення бюджетних місць для абітурієнтів, падіння купівельної спроможності населення, посилення міграційних настроїв молоді, збільшення конкуренції з боку закордонних вузів, що активно просувають себе на Україні, як самостійно, так і через агентські компанії [9, с. 146]. Тому більшість українських закладів вищої освіти активно застосовує інструменти маркетингу для утримання ринкових позицій та розвитку. Однак проблема полягає в переорієнтації системи управління навчальним закладом на принципи маркетингу [10, с. 10]. Світова теорія і практика накопичила значний досвід застосування маркетингового управління в діяльності суб'єктів

системи вищої освіти, коли врахування конкретних інтересів і потреб населення стає основою формування довгострокової стратегії навчального закладу [11, с. 70], а ринкова взаємодія з усіма зацікавленими сторонами в досягненні необхідної якості освіти має пріоритет над внутрішньо організаційними інтересами. Сьогодні потрібні нові підходи до організації роботи ЗВО, гнучке управління, бачення перспектив, становлення ринкових відносин у сфері освітніх послуг є сучасною тенденцією у розвитку системи освіти.

Зважаючи на те, що пропозиція Закладів Вищої Освіти (ЗВО) вже в декілька разів перевищує попит, а кількість випускників загальноосвітніх шкіл з кожним роком зменшується, значного поширення набуває маркетинг освіти.

Традиційно до комплексу маркетингових комунікацій у сфері вищої освіти відносять:

- рекламу — будь-яку форму не особового подання і просування ідей, товарів і послуг, оплачувану точно встановленим замовником — навчальним закладом;
- «public relations» — цілеспрямоване формування позитивної громадської думки про ЗВО, напрями підготовки (спеціальності), якість освітніх послуг, професорсько-викладацький склад тощо;
- особисті продажі — усне представлення освітніх послуг, що надаються, у ході бесіди з одним або декількома потенційними покупцями з метою подальшого продажу;
- стимулювання збуту — короточасні заходи захоплення купівлі послуг вищої освіти.

Що стосується заходів «public relations», вони мають велике значення у просуванні послуг, особливо освітніх. Саме тому існує необхідність інтенсифікації маркетингових зусиль ЗВО за цим напрямом. Перш за все, має бути організований постійний моніторинг суспільної думки про навчальний заклад, якість освіти, компетентність викладачів тощо.

Імідж може виявлятися, як певний стан свідомості людей. Це образ, мисленнева конструкція того, що людина бачить, і як бачить, так і розуміє. Імідж ЗВО сприймається крізь призму властивостей, які можуть бути корисними людині, а не з точки зору його суспільного значення. Імідж закладу містить у собі певні особистісні характеристики — позитивному іміджу ЗВО можуть бути властиві етичність і гуманність. Ефективний імідж ЗВО — це імідж, в якому набір позитивних характеристик про ЗВО в комплексі сприяє досягненню основних цілей ЗВО [12, с. 257].

Структура іміджу ЗВО включає наступні компоненти:

1. Імідж освітньої послуги — уявлення людей щодо унікальних характеристик, якими, на їхню думку, володіє послуга. Це можуть бути якість освіти, нові спеціальності та спеціалізації, вартість послуги тощо.

2. Імідж споживачів освітніх послуг включає інформацію про стиль життя, суспільний статус і деякі особистісні (психологічні) характеристики споживачів. Тут доцільно розглядати не уявлення споживачів відносно іміджу ЗВО, а їх реакцію та оцінку.

3. Внутрішній імідж організації — це уявлення викладачів і студентів про ЗВО. Основними детермінантами внутрішнього іміджу є культура організації та соціально — психологічний клімат.

4. Імідж ректора ЗВО і вченої ради включає уявлення про здібності, установки, ціннісні орієнтації, психологічні характеристики, зовнішність.

5. Імідж персоналу — це збірний, узагальнений образ професорсько-викладацького складу.

6. Соціальний імідж — уявлення широкої громадськості про соціальні Цілі і ролі ЗВО в економічному, соціальному та культурному житті суспільства.

7. Візуальний імідж — уявлення про організацію, засновані на зорових відчуттях, що фіксують інформацію про інтер'єр корпусів, лекційних аудиторій, фірмовій символіці ЗВО.

8. Бізнес-імідж — уявлення про ЗВО як про суб'єкт ділової активності.

Таким чином, позитивний імідж ЗВО не тільки привертає споживачів освітньої послуги, але й транслює цінності, якими він керується в процесі підготовки фахівців, демонструє відкритість освітньої установи і його участь у вирішенні економічних і соціальних проблем.

Для формування ефективного іміджу ЗВО необхідно комплексно застосовувати всі можливі засоби, одним із яких є використання PR-технологій.

Оскільки освітня діяльність закладу вищої освіти організована як процес ефективної комунікації, важливо мати чітке уявлення про контактні аудиторії цього процесу [13, с. 153]. Метою роботи стало дослідження теоретичних і практичних аспектів маркетингу у сфері освітніх послуг, огляд сучасного стану відношення студентів університету до Українського державного університету залізничного транспорту на ринку освітніх послуг та надання рекомендацій щодо їх просування.

Особливості аудиторії, що досліджується, склали підґрунтя для формулювання наступних гіпотез. Було проведено дослідження серед студентів 1–3 курсів всіх факультетів УкрДУЗТ (250 чоловік).

Про університет абітурієнти впізнають у більшості з того, що їм розказали друзі та ті, хто вчився

в УкрДУЗТ (46,7%). Але як можна побачити з діаграми (рис. 1) засобами реклами про університет дізналося лише 7,9% студентів, що говорить про невелике, неправильне розташування реклами. Частина у 17,5% дізналися з інших джерел, якими стали посібники ВНЗ.

Абітурієнти, що дізналися про університет з реклами, зокрема бачили її у інтернеті на сайті (55%), зі збірників ЗВО та пошукових систем 25% і тільки 18,3% з брошур та іншого роздаткового матеріалу.

Студенти УкрДУЗТ, згідно наших досліджень, часто бачать рекламу університету (35,9%), але значний процент не бачили її взагалі, або ж не звертали уваги, що говорить про недосконалу систему маркетингу у ВНЗ. Як бачимо на діаграмі реклама подобається 43,5%, бракує чогось у рекламі 30,6% споживачів та зовсім не сподобалася 12,9%. У розділі інше споживачі висловили незадовільність розташування реклами (наприклад: зовнішня реклама на гуртожитку. Респонденти висловили думку про зовнішню рекламу на гуртожитку факультету ІКСТ. Думки були наступні: реклама тільки для студентів цього гуртожитку, для студентів, що проживають поруч, незрозумілий символ Соци.

Згідно досліджень, студенти вважають вигідним розташування УкрДУЗТ, але це не стало вирішальним фактором у виборі навчального закладу.

Як бачимо з дослідження Український державний університет залізничного транспорту, серед опитуваних студентів, вважається досить популярним, конкурентоспроможним, але є ряд чинників які заважають створити досконалий позитивний імідж ЗВО. Саме за цими виявленими чинниками нами будуть надані рекомендації, щодо формування позитивного іміджу УкрДУЗТ.

Ключовими факторами успіху на ринку освітніх послуг є висока якість послуг, відносно низька ціна

навчання, наявність працевлаштування, достатній рівень освіти.

Виходячи з результатів дослідження можемо визначити наступні напрямки та інструменти публік рилейшенз, які слід застосовувати ЗВО та в першу чергу УкрДУЗТ.

1. Event-заходи — це постійна робота і зі студентами, і з роботодавцями, організація круглих столів, науково-практичних конференцій, семінарів із залученням провідних фахівців у даних областях, зустрічей з випускниками, днів відкритих дверей. Все ще дає подвійний ефект, по-перше, ще додаткова інформація про те, над чим нам потрібно попрацювати, які додаткові спеціалізації ввести, а по-друге, допомогти у працевлаштуванні студентів, що є плюсом для іміджу університету.

2. Для інформаційної підтримки — створення або удосконалення Інтернет-сайту ВНЗ, який може вирішувати декілька задач. По-перше, за допомогою сайту представлені візуальні складові іміджу освітньої установи, а це дозволяє транслювати сприятливий імідж, по-друге, сайт є каналом комунікації з громадськістю і є можливість надати широкий спектр інформації, знявши додаткові питання, по-третє, сайт створює умову інтерактивності, а значить, вірогідність зворотної реакції цільових груп висока, завдяки чому можна проаналізувати ставлення відвідувачів сайту до ЗВО, провести соціологічні дослідження.

3. Для підтримки внутрішнього іміджу можемо запропонувати зарубіжний досвід організації комунікаційного менеджменту, зокрема метод «чорного та рожевого ящиків». Це використання передачі інформації у внутрішньому середовищі ВНЗ за допомогою записок, запитань, зауважень, пропозицій від співробітників університету та студентів до керівництва.

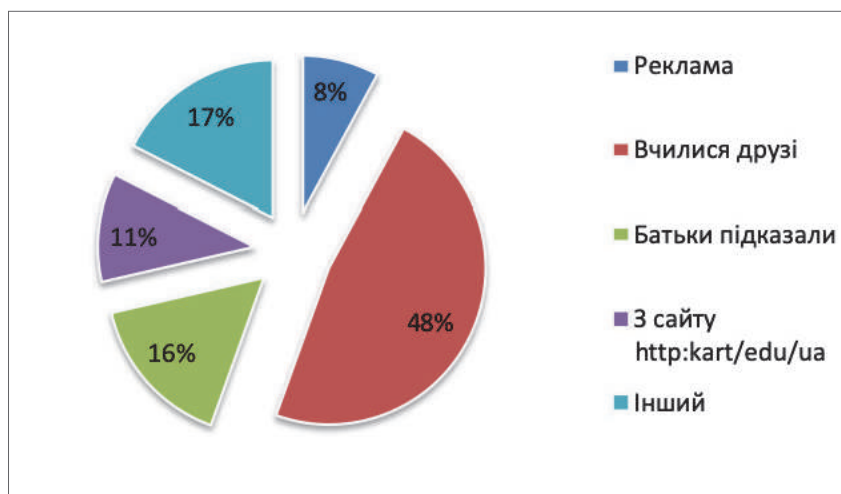


Рис. 1. Основні джерела освідомлення абітурієнтів про ВНЗ

4. Для підтримки зв'язків з широкою громадськістю — проведення «Днів університету» в школах, на підприємствах, в банках, інших закладах, Наприкінці таких зустрічей можливе підписання договорів про співпрацю університету та організації.

5. Ще однією рисою, що вирізняє УкрДУЗТ серед інших ЗВО міста, є міжнародне співробітництво. Тому слід впроваджувати нові проекти по розвитку міжнародного співробітництва, які допоможуть сформувати його імідж як університету світового рівня.

Таким чином, можна зазначити, що сьогодні потрібні нові підходи до організації роботи ЗВО, гнучке управління, бачення перспектив. Становлення ринкових відносин у сфері освітніх послуг є сучасною тенденцією у розвитку системи освіти. Зважаючи на те, що пропозиція закладів вищої освіти (ЗВО) вже в декілька разів перевищує попит, а кількість випускників загальноосвітніх шкіл з кожним роком зменшується, значного поширення набуває маркетинг освіти.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Ми прийшли до висновку про те, що сьогодні одним з основних елементів успішної діяльності будь-якого ЗВО виступає розробка розгорнутої програми публік рилейшиз. Дійсно, заклади вищої освіти, встановлюючи двосторонні зв'язки з громадськістю, домагаються широкої популярності, мають сприятливий імідж, користуються довірою і повагою населення, що забезпечує гарне ставлення до них з його боку і в кінцевому результаті визначить вибір абітурієнтом саме цього ЗВО. Вважаємо, що реалізація запропонованих пропозицій, дасть відповідь на багато питань, пов'язаних з підвищенням ефективності функції існування ЗВО за рахунок використання PR- технологій для створення позитивного іміджу університету. Подальших досліджень потребує застосування PR- технологій для ЗВО України з урахуванням можливостей інформаційно-комунікаційних технологій, а також вимог Болонської декларації.

Література

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер с англ. /Общ. ред. Е. М. Пеньковой. М.: Прогресс, 1990. 511 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер. М.: Издательство АСТ, 2009. 230 с.
3. Маркетинг: Підручник для вищих навч. закладів / За ред. О. М. Азарян. К.: НМЦВО МОІН України, НВФ «Студцентр», 2003. 400 с.
4. Залтман Дж. Как мыслят потребители. То, о чем не скажет потребитель, то, чего не знает ваш конкурент. / Пер. с англ. М.: Прайм-Еврознак, 2006. 384 с.
5. Садмен С., Бредберн Н. Как правильно задавать вопросы: введение в проектирование массовых исследований. / Пер. с англ. М.: Институт Фонда «Общественное мнение», 2005. 382 с.
6. Гаркавенко С. С. Маркетинг: підручник / С. С. Гаркавенко. 7-е вид. К.: Лібра, 2010. 720 с.
7. Котлер Ф. Маркетинг для государственных и общественных организаций / Ф. Котлер. СПб.: Питер, 2008. 384 с.
8. Бідюк А. Вища освіта в Україні: тенденції розвитку / А. Бідюк // Вісник КНЕУ. 2019. Випуск № 2. С. 153–156. URL: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2019/02/12.pdf>
9. Ольшанцева Т. О., Брітченко І. Г. Прогнозування тенденцій розвитку ринку освітніх послуг України / Т. О. Ольшанцева, І. Г. Брітченко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2013. Випуск № 3. 146–151 с. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_3_32.pdf
10. Бабічева О. Комплекс маркетингу вищого навчального закладу. Ринок світових послуг: виклики сучасності / О. Бабічева // Збірник матеріалів науково-практичної конференції з міжнародною участю Академії праці, соціальних відносин і туризму. 2019. 9–10 с. URL: https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/Tezy_Conf_11_06.pdf
11. Зеркіна О. О. Формування іміджу ВНЗ з використанням PR-технологій / О. О. Зеркіна // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. 2013. Випуск № 5. С. 68–73. URL: http://Nvmgu_eim_2013_5_16.pdf
12. Пілько А. Д. Сучасні тенденції розвитку моделей маркетингових комунікацій / А. Д. Пілько, О. М. Лукан // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2011. Випуск VII, Т. 2. С. 253–260.
13. Приймак Т. О. Маркетингові комунікації на сучасному ринку: Навч. посібн. / Т. О. Приймак К.: МАУП, 2003. 200 с.

References

1. Kotler, F. Osnovy marketinga: Per s angl. / Obshch. red. Ye. M. Penkovoy. M.: Progress, 1990. 511 s.
2. Kotler, F. Marketing v tretem tysyacheletii: Kak sozdat, zavoevat i uderzhat rynek / F. Kotler. M.: Izdatelstvo AST, 2009. 230 s.

3. Marketing: Pidruchnik dlya vishih navch. zakladiv / Za red. O.M. Azaryan. K.: NMCVO MOiN Ukrayini, NVF «Studcentr», 2003. 400 s.
4. Zaltman Dzh. Kak myslyat potrebiteli. To, o chem ne skazhet potrebitel, to, chego ne znaet vash konkurent. / Per. s angl. M.: Prajm-Evroznak, 2006. 384 s.
5. Sadmen S., Bredbern N. Kak pravilno zadavat voprosy: vvedenie v proektirovanie massovyh issledovaniy. / Per. s angl. M.: Institut Fonda «Obshestvennoe mnenie», 2005. 382 s.
6. Garkavenko S.S. Marketing: pidruchnik / S.S. Garkavenko. 7-e vid. K.: Libra, 2010. 720 s.
7. Kotler F. Marketing dlya gosudarstvennyh i obshestvennyh organizacij / F. Kotler. SPb.: Piter, 2008. 384 s.
8. Bidiuk A. Vyshcha osvita v Ukraini: tendentsii rozvytku / A. Bidiuk // Visnyk KNEU. 2019. Vypusk № 2. 153–156 s. URL: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2019/02/12.pdf>
9. Olshantseva T. O., Britchenko I. H. Prohnozuvannia tendentsii rozvytku rynku osvitnikh posluh Ukrainy / T. O. Olshantseva, I. H. Britchenko // Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnogo ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky). 2013. Vypusk № 3. 146–151 s. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_3_32.pdf.
10. Babicheva O. Kompleks marketynhu vyshchoho navchalnoho zakladu. Rynok svitovykh posluh: vyklyky suchasnosti / O. Babicheva // Zbirnyk materialiv naukovo–praktychnoi konferentsii z mizhnarodnoiu uchastiu Akademii pratsi, sotsialnykh vidnosyn i turyzmu. 2019. 9–10 s. URL: https://www.socosvita.kiev.ua/sites/default/files/Tezy_Conf_11_06.pdf
11. Zerkina O. O. Formuvannia imidzhu VNZ z vykorystanniam PR-tekhnologii / O. O. Zerkina // Naukovyi visnyk mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. 2013. Vypusk № 5. 68–73 s. URL: http://Nvmgu_eim_2013_5_16.pdf
12. Pilko A. D. Suchasni tendentsii rozvytku modelei marketynhovykh komunikatsii / A. D. Pilko, O. M. Lukan // Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu. 2011. Vypusk VII, T.2. S. 253–260.
13. Pryimak T. O. Marketynhovi komunikatsii na suchasnomu rynku: Navch. posibn. / T. O. Pryimak. K.: MAUP, 2003. 200 s.

Зоріна Олена Іванівна

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу
Український державний університет залізничного транспорту*

Зорина Елена Ивановна

*доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой маркетинга
Украинский государственный университет железнодорожного транспорта*

Zorina Olena

*Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Marketing
Ukrainian State University of Railway Transport*

Попов Владислав Валерійович

*магістр
Українського державного університету залізничного транспорту*

Попков Владислав Валерьевич

*магістр
Украинского государственного университета железнодорожного транспорта*

Popkov Vladyslav

*Master of the
Ukrainian State University of Railway Transport*

Морозов Олексій Миколайович

*магістр
Українського державного університету залізничного транспорту*

Морозов Алексей Николаевич

*магістр
Украинского государственного университета железнодорожного транспорта*

Morozov Oleksii

*Master of the
Ukrainian State University of Railway Transport*

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-10-5271

**МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ
СНЕКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ**

**МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА
СНЕКОВОЙ ПРОДУКЦИИ**

MARKET RESEARCH OF SNACK PRODUCTS

Анотація. В статті розглянуто сутність та основні завдання маркетингових досліджень ринку. Розглянуто основні аспекти процесу проведення маркетингових досліджень та інструменти. Розглянуто об'єкт, предмет та роль маркетингових досліджень в сучасному ринковому середовищі. Показано необхідність маркетингових досліджень, що зумовлена потребою зниження ризику прийняття неправильного рішення за рахунок кращого знання і розуміння стану та динаміки факторів оточуючого середовища. Метою проведення маркетингових досліджень є виявлення можливості фірми

посісти конкурентні позиції на ринку, знизити ризик і міру невизначеності, збільшити ймовірність успіху маркетингової діяльності. Визначено, що основне призначення маркетингових досліджень – забезпечення маркетингового менеджера всією інформацією, необхідною йому для виконання своїх функціональних обов'язків в процесі управління маркетингом, а саме: аналізу, розробки маркетингових стратегій, планування, контролю і регулювання маркетингової діяльності. Серед наслідків прийняття необґрунтованих рішень внаслідок недостатньої обізнаності підприємств в потребах споживачів, тенденцій розвитку ринку визначено такі: запровадження у виробництво товарів або послуг, що не користуються попитом; неправильна цінова політика; незручні для споживача місця продажу товарів; неефективна реклама; втрачені можливості. В роботі проаналізовано український ринок снекової продукції, його перспективи, основних гравців. Визначено основні характеристики розвитку ринку снеків, принципи щодо застосування інструментів маркетингу для позиціонування торгових марок на ринку та визначення основних характеристик привертання уваги споживачів до продукції основних гравців. Досліджено основні показники та цифри, що характеризують обсяги ринку снекової продукції.

Ключові слова: маркетингові дослідження, ринок, комунікації, позиціонування, етапи маркетингових досліджень.

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и основные задачи маркетинговых исследований рынка. Рассмотрены основные аспекты процесса проведения маркетинговых исследований и инструменты. Рассмотрены объект, предмет и роль маркетинговых исследований в современной рыночной среде. Показана необходимость маркетинговых исследований, которая обусловлена необходимостью снижения риска принятия неправильного решения за счет лучшего знания и понимания состояния и динамики факторов окружающей среды. Целью проведения маркетинговых исследований является выявление возможности фирмы занять конкурентные позиции на рынке, снизить риск и степень неопределенности, увеличить вероятность успеха маркетинговой деятельности. Определено, что основное назначение маркетинговых исследований – обеспечение маркетингового менеджера всей информацией, необходимой ему для выполнения своих функциональных обязанностей в процессе управления маркетингом, а именно: анализа, разработки маркетинговых стратегий, планирования, контроля и регулирования маркетинговой деятельности. Среди последствий принятия необоснованных решений вследствие недостаточной осведомленности предприятий о потребностях потребителей, тенденций развития рынка определены следующие: внедрение в производство товаров или услуг, не пользующихся спросом; неправильная ценовая политика; неудобные для потребителя места продажи товаров; неэффективная реклама; упущенных возможностях. В работе проанализирован украинский рынок снековой продукции, его перспективы, основные игроки. Определены основные характеристики развития рынка снеков, принципы применения инструментов маркетинга для позиционирования торговых марок на рынке и определение основных характеристик привлечения внимания потребителей к продукции основных игроков. Исследованы основные показатели и цифры, характеризующие объемы рынка снековой продукции.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, рынок, коммуникации, позиционирование, этапы маркетинговых исследований.

Summary. The article considers the essence and main tasks of marketing research on the market. The main aspects of the process of conducting marketing research and tools are considered. The object, subject and role of marketing research in a modern market environment are considered. The need for marketing research, which is due to the need to reduce the risk of making the wrong decision due to better knowledge and understanding of the state and dynamics of environmental factors, is shown. The purpose of conducting marketing research is to identify the ability of a company to take a competitive position in the market, reduce risk and the degree of uncertainty, increase the likelihood of success of marketing activities. It is determined that the main purpose of marketing research is to provide the marketing manager with all the information necessary for him to fulfill his functional responsibilities in the marketing management process, namely: analysis, development of marketing strategies, planning, control and regulation of marketing activities. Among the consequences of making unreasonable decisions due to lack of awareness of enterprises about the needs of consumers, market development trends, the following are identified: introduction of goods or services that are not in demand into production; incorrect pricing policy; inconvenient for the consumer places of sale of goods; ineffective advertising; missed opportunities. The paper analyzes the Ukrainian market of snack products, its prospects, and the main players. The main characteristics of the development of the snack market, the principles of the use of marketing tools for positioning brands on the market and the definition of the main characteristics of attracting the attention of consumers to the products of the main players are determined. The main indicators and figures characterizing the market volume of snack products are investigated.

Key words: marketing research, market, communications, positioning, stages of marketing research.

Постановка проблеми. Для ефективності ринкової діяльності, ведення цілеспрямованої конкурентної боротьби фірми необхідно проводити маркетингові дослідження. Кожна велика зарубіжна компанія щорік проводить своїми силами або замовляє проведення сторонніми організаціями 3–4 маркетингових дослідження.

Маркетингові дослідження — складна і комплексна процедура. Вона включає лаву питань, на які потрібно знайти відповіді, та набір пропозицій, які потрібно прийняти згідно методики, вибраній для досягнення результатів дослідження.

Принциповою особливістю маркетингового дослідження, що відрізняє його від збору і аналізу внутрішньої і зовнішньої інформації, є його цільова спрямованість на вирішення певної проблеми або комплексу проблем маркетингу. Ця цілеспрямованість і перетворює збір і аналіз інформації на маркетингове дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями організації маркетингових досліджень займаються як вітчизняні, так і закордонні вчені, такі, як Т. Б. Решетілова [1], С. М. Довгань [1], С. С. Гаркавенко [2], Г. А. Черчилль [3], Е. П. Голубков [4], С. В. Крикавський [5], А. О. Старостіна [6].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення сутності маркетингових досліджень та основних етапів їх проведення. Аналіз українського ринку снекової продукції для визначення головних критеріїв позиціонування торгових марок.

Виклад основного матеріалу. Сучасне підприємство функціонує в умовах складного, важко передбачуваного ринкового середовища. Комплекс маркетингу підприємства пов'язує стратегічні цілі підприємства з найбільш істотними ринковими відносинами за допомогою інформаційних потоків, зворотних зв'язків. Маркетингова діяльність і ринкове середовище взаємодіють, і результати цієї взаємодії визначають успіх або невдачу в досягненні поставлених цілей.

На практиці дослідницька діяльність маркетингу зводиться до постійної аналітичної роботи з вивчення споживачів, товарів, конкурентів, ринковою інфраструктурою, власних виробничо-ресурсних можливостей. По суті проблематика досліджень маркетингу полягає в тому, щоб отримати відповідь на п'ять основних запитань: «Хто буде купувати?», «Що він хоче купувати?», «Чому він має намір це купувати?», «Коли йому це буде потрібне?», «Як вплинути на його рішення в потрібному напрямі?».

Маркетингове дослідження — діяльність, спрямована на розв'язування ринкової невизначеності. Маркетингове дослідження задовольняє інформаційно-аналітичні потреби маркетингу.

Згідно з міжнародним кодексом ЄСОМАР, маркетингові дослідження — це системний збір і об'єктивний запис, класифікація, аналіз та представлення даних щодо поведінки, потреб, відносин, вражень, мотивацій і т.д. окремих осіб та організацій у контексті їх економічної, політичної, суспільної й повсякденної діяльності.

Роль маркетингових досліджень полягає в оцінці маркетингових ситуацій, забезпеченні інформацією, яка дозволяє створити ефективну маркетингову програму підприємства. Метою маркетингового дослідження — розробка інформаційно-аналітичної бази для прийняття рішень у галузі маркетингу і тим самим знизити рівень невизначеності, пов'язаний з ним.

Мета маркетингових досліджень полягає в ідентифікації як проблем, так і можливостей підприємства зайняти конкурентну позицію на конкретному ринку в певний період часу шляхом пристосування його продукції до потреб і вимог споживачів, у зменшенні невизначеності, мірі ризику, збільшенні ймовірності успіху ринкової діяльності [7].

Предмет маркетингових досліджень — існуюча маркетингова проблема щодо обставин внутрішнього чи зовнішнього походження, наявних ресурсів, критеріїв успіху або невдачі, часових обмежень, рівня можливого ризику тощо. Наприклад, пошук шляхів розширення збуту конкретної продукції або вивчення реакції потенціальних споживачів на підвищення (зниження) цін.

Об'єкт маркетингових досліджень — це будь-який суб'єкт системи «підприємство-ринок-економіка» або їх якась конкретна характеристика. Наприклад, конкретний товар, група товарів, підприємство, споживачі та інші.

Основні завдання (напрямки) маркетингових досліджень [8]:

- збір, обробка і зберігання маркетингової інформації;
- аналіз факторів та сил внутрішнього та зовнішнього маркетингового середовища;
- аналіз кон'юнктури ринку, розрахунок ємності ринку, потенційного попиту, частки ринку конкретної фірми, оцінка еластичності попиту;
- дослідження поведінки споживачів, конкурентів та інших суб'єктів ринку (постачальників, посередників тощо);
- оцінка результатів діяльності підприємства, власних виробничо-господарських можливостей підприємства;
- визначення конкурентних позицій продукції й підприємства в цілому;
- вивчення товарної структури ринку, номенклатури, асортименту продукції з метою його оптимізації;

- прогнознi дослідження збуту продукції підприємства;
- розробка розгорнутої програми маркетингу підприємства;
- оцінка ефективності маркетингу та маркетингових досліджень у вирішенні проблем підприємства.

При вивченні системи маркетингових досліджень особливу увагу слід приділяти алгоритму процесу маркетингових досліджень. Адже саме дотримання логічної послідовності його етапів — один із принципів і найважливіша передумова досягнення цілей дослідження.

Алгоритмом (програмою) маркетингового дослідження називається схема, на якій побудований процес проведення маркетингового дослідження. Вона звичайно включає в себе наступні основні етапи.

1. Конкретизація цілей дослідження, що проводиться. Постановка задач дослідження для його замовника.
2. Вироблення робочих гіпотез, що підлягають перевірці (спільно із замовником дослідження).
3. Визначення методів проведення дослідження.
4. Конкретизація завдання, форм представлення інформації, визначення об'ємів і джерел фінансування дослідження.
5. Розробка плану збору і обробки інформації.
6. Підбір персоналу для дослідження, уточнення його задач і умов роботи. зібраних даних
7. Збір, зберігання і обробка інформації, необхідної для дослідження.
8. Аналіз зібраних даних, складання виведення і.
9. Підготовка заключного звіту.
10. Оцінка ефективності маркетингових досліджень.

Снеки міцно увійшли в життя українських споживачів, оскільки вони відповідають уявленням сучасних українців про здоровий спосіб життя. Швидкий темп життя і не залишають представникам середнього класу часу для приготування їжі.

У зв'язку з цим українські споживачі змушені їсти снеки, які є швидким і зручним варіантом для перекусу. В Україні представлені снеки різного характеру — від сухариків і солоної риби «до пива» до екологічно чистих яблучних чіпсів.

Слово «Snack» в перекладі з англійської означає «легка закуска», головне завдання якої швидко і на час подолати відчуття голоду між основними прийомами їжі.

Світові тенденції розвитку ринку снеків свідчать про те, що натуральні снеки витісняють калорійні і некорисні закуски. Підприємства, які спеціалізуються на виробництві снеків, приносять своїм власникам багатомільйонні прибутки. Обсяги реклами

цієї продукції вже давно побили всі рекорди в порівнянні з рекламою звичайної, поживної їжі, яка використовується під час сніданку, обіду або вечері.

Ринок снеків включає: горіхи, насіння, сухарики (з білого і житнього хліба), чіпси, сушена-в'ялені морепродукти (в основному з невеликих видів риби і кальмарів). Стрімкий розвиток цього ринку призводить до того, що до звичайних видів снеків додаються нові, нетрадиційні, такі як креветки, сухофрукти (в тому числі і екзотичні), горіхи в йогурті і інші.

Український ринок снекових виробів, який почав розвиватися в кінці 1990-х років, відзначився швидкими темпами зростання. Спочатку динаміка зростання сегмента снеків вражала аналітиків зростання досягало 200–300% на рік. Це пояснюється тим, що вітчизняний ринок снеків був досить молодим і ненасиченим, представленим на початку свого розвитку в основному чіпсами і солоним арахісом. З часом асортимент снекової продукції розширився, а український споживач активно почав споживати новинки, не звертаючи особливої уваги на ціну.

Серед факторів, які сприяють розвитку ринку снеків можна відзначити високі темпи урбанізації (зміна ритму життя споживачів, особливо в великих містах-мегаполісах з високим рівнем доходів, стимулює зростання попиту на снекової продукцію, яка вирішує завдання швидкого вгамування голоду). Також впливає розвинена культура споживання і високий попит на слабоалкогольну продукцію серед українців, що тягне за собою збільшення попиту на снеки. У зв'язку з цим на продажі снеків впливає сезонність на ринку пива і прохолодних напоїв — продажі снеків зростають в літні місяці і скорочуються в зимові.

Однією з основних причин зниження місткості ринку є переорієнтація споживачів на більш здорове харчування. Тренд на здорове харчування відкриває можливості для розвитку нових снекових категорій.

Обсяги експорту снеків з України в останні роки зростають. Винятком є сегмент горіхових снеків, куди також входять насіння соняшнику, який демонструє тенденцію до скорочення протягом останніх 5 років, що пов'язано зі скороченням внутрішнього виробництва даних снеків. Споживання снекової продукції в Україні залишається на низькому рівні щодо інших країн світу. Так, українці споживають близько 0,5 кг снеків в рік, тоді як рівень споживання в Європі становить 3,6 кг, в Північній Америці — близько 11 кг, в Японії — 5 кг.

Структура ринку снеків в Україні неоднорідна, що впливає на показники експорту і імпорту. Деякі

види снєків Україна тільки імпортує. Наприклад, снєки, зроблені з екзотичних фруктів і ягід. До цієї категорії відноситься і така популярна основа для снєків як арахіс.

Арахіс найчастіше імпортують з Аргентини, Бразилії, Індії, Китаю. У січні-листопаді 2018 року найбільші поставки арахісу були з [9]:

- Аргентини — 43,74% ;
- Індії — 34,50% ;
- Бразилії — 13,71% .

На інші країни припадає 8,05% імпортованого арахісу.

Насіння — це популярний снєк, який Україна активно експортує в інші країни. До 2015 року великі поставки насіння здійснювалися до Росії. З 2016 році головні напрямки експорту змінилися. За січень-листопад 2019 року, найбільше насіння соняшнику експортували в:

- Туреччину — 21,91% ;
- Францію — 20,98% ;
- Португалію — 10,78% .

Ще 46,33% було експортовано в інші країни.

Найбільше насіння Україна імпортує з:

- Туреччини — 34,42% ;
- США — 29,56% ;
- Франції — 8,20% .

Ще 27,82% імпорту насіння припадає на інші країни.

Найчастіше люди вживають снєки в якості перекусу. Їх зручно і легко є. Багато їдять снєки на ходу. У більшості снєків приємний смак. Люди купують їх як ласощі.

Дуже часто снєки входять в категорію імпульсивних покупок. Людей приваблює яскрава упаковка снєків. Для багатьох споживачів снєк — спосіб побалувати себе. Смачний перекус допомагає відволіктися від повсякденних проблем і зменшує стреси. Снєки — своєрідна нагорода. Наприклад, за добре виконану роботу. В цьому плані ставлення до снєків схоже на ставлення до шоколаду. Часто снєки використовують в якості закуски до алкогольних напоїв.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, можна зробити висновок, що перед тим як виходити на ринок зі своєю продукцією важливо провести дослідження ринку, щоб визначити його насиченість та перспективи залучення потенційних споживачів. Важливим моментом є визначення мотивів покупок споживачів, що є головним при визначенні напрямку як маркетингової діяльності підприємства, так і в рамках застосування конкретних інструментів комунікаційної політики. До того ж маркетингові дослідження допомагають визначити важливі характеристики для позиціонування продукції.

Література

1. Решетілова Т. Б. Маркетингові дослідження: підручник: [Електронний ресурс] / Т. Б. Решетілова, С. М. Довгань; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. Електрон. текст. дані. Дніпропетровськ: НГУ, 2015. 357 с.
2. Гаркавенко С. С. Маркетинг: підручник / С. С. Гаркавенко. 7-е вид. К.: Лібра, 2010. 720 с.
3. Черчилль Г. А. Маркетинговые исследования: пер. с англ. / Г. А. Черчилль. СПб.: Питер, 2001. 748 с.
4. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финпресс, 2000. 464 с.
5. Крикавський Є. В., Косар Н. С., Мних О. Б., Сорока О. А. Маркетингові дослідження. Львів, 2004. 288 с.
6. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект. К., М.: СПб: Видавничий дім «Вільямс», 1998. 292 с.
7. Маркетинг: Підручник / В. Руделіус, О. М. Азарян, О. А. Виноградов та ін.: Ред.-упор. О. І. Сидоренко, П. С. Редько. К.: Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2005. 422 с.
8. Маркетинг: Підручник для вищих навч. закладів / За ред. О. М. Азарян. — К.: НМЦВО МОІН України, НВФ «Студцентр», 2003. 400 с.
9. Аналіз ринку снєків України. 2019 р. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/obzor-rynka-snekov-ukrainy-2019-god>

References

1. Reshetilova T. B. Marketynghovi doslidzhennja: pidruchnyk: [Elektronnyj resurs] / T. B. Reshetilova, S. M. Dovghanj; M-vo osvity i nauky Ukrajinu, Nac. ghirn. un-t. Elektron. tekst. dani. Dnipropetrovsjk: NGHu, 2015. 357 s.

2. Gharkavenko S. S. Marketyngh: pidruchnyk / S. S. Gharkavenko. 7-e vyd. K.: Libra, 2010. 720 s.
3. Cherchylj Gh. A. Marketynghovye yssledovanyja: per. s anghl. / Gh. A. Cherchylj. SPb.: Pyter, 2001. 748 s.
4. Gholubkov E. P. Marketynghovye yssledovanyja: teoryja, metodologyja y praktyka. 2-e yzd., pererab. y dop. M.: Fynpress, 2000. 464 s.
5. Krykavskij Je. V., Kosar N. S., Mnykh O. B., Soroka O. A. Marketynghovi doslidzhennja. Ljviv, 2004. 288 s.
6. Starostina A. O. Marketynghovi doslidzhennja. Praktychnyj aspekt. K., M.: SPb: Vydavnychyj dim «Viljams», 1998. 292 s.
7. Marketyngh: Pidruchnyk / V. Rudelius, O. M. Azarjan, O. A. Vynogradov ta in.: Red.-upor. O. I. Sydorenko, P. S. Redjko. K.: Navchaljno-metodychnyj centr «Konsorcium iz udoskonalennja menedzhment-osvity v Ukraini», 2005. 422 s.
8. Marketyngh: Pidruchnyk dlja vyshhykh navch. zakladiv / Za red. O. M. Azarjan. K.: NMCVO MOiN Ukrainy, NVF «Studcentr», 2003. 400 s.
9. Analiz rynku snekiv Ukrainy. 2019 r. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/obzor-rynka-snekov-ukrainy-2019-god>

Краєвський Володимир Миколайович
доктор економічних наук, доцент
Університет державної фіскальної служби України

Краевский Владимир Николаевич
доктор экономических наук, доцент
Университет государственной фискальной службы Украины

Kraevsky Vladimir
Doctor of Economics, Associate Professor
State Fiscal Service University of Ukraine
ORCID: 0000-0003-3513-3666

Костенко Олександр Миколайович
кандидат економічних наук
Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Костенко Александр Николаевич
кандидат экономических наук
Киевский кооперативный институт бизнеса и права

Kostenko Aleksandr
PhD in Economics
Kiev Cooperative Institute of Business and Law

Головій Іванна Сергіївна
слухач магістратури
Університету державної фіскальної служби України

Головий Иванна Сергеевна
слушатель магистратуры
Университета государственной фискальной службы Украины

Goloviy Ivanna
Undergraduate of the
University of State Fiscal Service of Ukraine

Стригуненко Ганна Ігорівна
слухач магістратури
Університету державної фіскальної служби України

Стригуненко Анна Игоревна
слушатель магистратуры
Университета государственной фискальной службы Украины

Strigunenko Anna
Undergraduate of the
University of State Fiscal Service of Ukraine

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-10-5282

**КОНЦЕПЦІЇ АНАЛІЗУ І СИНТЕЗУ: СУЧАСНІ СУСПІЛЬНІ ЗАПИТИ
Й НАУКОВІ ТА ПРИКЛАДНІ СПРОМОЖНОСТІ**

**КОНЦЕПЦИИ АНАЛИЗА И СИНТЕЗА: СОВРЕМЕННЫЕ ОБЩЕСТВЕННЫЕ
ЗАПРОСЫ И НАУЧНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ СПОСОБНОСТИ**

CONCEPTS OF ANALYSIS AND SYNTHESIS: MODERN SOCIAL QUESTIONS AND SCIENTIFIC AND APPLIED ABILITIES

Анотація. В статті досліджено концепції аналізу і синтезу в міждисциплінарній методології. Визначено сучасні суспільні запити й обґрунтовано наукові та прикладні спроможності щодо них за обліково-інформаційним аспектом в господарській діяльності.

Зазначено, що для сформованих в історичній ретроспективі концепцій аналізу і синтезу потребу в трансформації визначають наступні фактори: 1) суттєвість змісту досліджень як інструментального базису пояснення явищ і процесів; 2) нагальність визнання загальнонаукової парадигми теоретичних та методологічних положень аналізу і синтезу; 3) багатоглядність задач різнорівневого управління, що визначає необхідність створення систем аналізу і синтезу, адекватних запитам менеджменту; 4) часова актуальність «перезавантаження» професійного світогляду фахівців з аналізу та появи з синтезу в першу чергу в системі вищої освіти й відповідне корегування структури й змісту навчальних дисциплін; 5) відсутність моделей з автоматизації аналізу і синтезу, а також сучасних програмних засобів їх підтримки. Визначено, що наведені базові чинники розвитку концепцій аналізу і синтезу в міждисциплінарній методології дозволяють врахувати сучасні суспільні запити у сфері обліково-аналітичного забезпечення на різних рівнях управління.

Доведено, що для забезпечення якісних характеристик аналітичної і синтетичної інформації, а також довіри користувачів до її змістовного наповнення необхідне формування системи регулювання аналізу і синтезу як професійних видів діяльності з врахуванням особливостей національного розвитку економіки, історичних традицій, менталітету нації. За результатами систематизації законодавчо закріплених розробок обґрунтовано доцільність багаторівневої системи регулювання аналізу і синтезу з врахуванням ієрархії нормативних документів згідно з їх правовою силою та функціональним розмежуванням органів управління, рекомендацій професійних організацій. За такого підходу система регулювання є придатною до удосконалення в умовах інституційних змін.

Ключові слова: аналіз і синтез, обліково-інформаційне забезпечення, управління.

Аннотация. В статье исследованы концепции анализа и синтеза в междисциплинарной методологии. Определены современные общественные запросы и обоснованно научные и прикладные способности по ним за учетно-информационным аспектом в хозяйственной деятельности.

Отмечено, что для сложившихся в исторической ретроспективе концепций анализа и синтеза потребность в трансформации определяют следующие факторы: 1) сущность содержания исследований как инструментального базиса объяснения явлений и процессов; 2) актуальность признания общенаучной парадигмы теоретических и методологических положений анализа и синтеза; 3) многоаспектность задач разноуровневого управления, определяет необходимость создания систем анализа и синтеза, адекватных запросам менеджмента; 4) временная актуальность «перезагрузки» профессионального мировоззрения специалистов по анализу и появления по синтезу в первую очередь в системе высшего образования и соответствующее корректировки структуры и содержания учебных дисциплин; 5) отсутствие моделей по автоматизации анализа и синтеза, а также современных программных средств их поддержки. Определено, что представленные базовые факторы развития концепций анализа и синтеза в междисциплинарной методологии позволяют учесть современные общественные запросы в сфере учетно-аналитического обеспечения на разных уровнях управления.

Доказано, что для обеспечения качественных характеристик аналитической и синтетической информации, а также доверия пользователей к ее содержательного наполнения необходимо формирование системы регулирования анализа и синтеза как профессиональных видов деятельности с учетом особенностей национального развития экономики, исторических традиций, менталитета нации. По результатам систематизации законодательно закреплённых разработок обоснована целесообразность многоуровневой системы регулирования анализа и синтеза с учетом иерархии нормативных документов согласно их правовой силой и функциональным разграничением органов управления, рекомендаций профессиональных организаций. При таком подходе система регулирования является пригодной к совершенствованию в условиях институциональных изменений.

Ключевые слова: анализ и синтез, учетно-информационное обеспечение, управление.

Summary. The article explores the concepts of analysis and synthesis in an interdisciplinary methodology. The modern public requests and reasonably scientific and applied abilities on them for the accounting and informational aspect in economic activity are determined. It is noted that for the concepts of analysis and synthesis that have developed in a historical retrospective, the need

for transformation is determined by the following factors: 1) the essence of the content of research as an instrumental basis for explaining phenomena and processes; 2) the relevance of the recognition of the general scientific paradigm of theoretical and methodological principles of analysis and synthesis; 3) the multidimensional nature of the tasks of multilevel management determines the need to create systems of analysis and synthesis that are adequate to the demands of management; 4) the temporary relevance of the «reset» of the professional worldview of specialists in analysis and the appearance of synthesis primarily in the higher education system and the corresponding adjustment of the structure and content of academic disciplines; 5) the lack of models for the automation of analysis and synthesis, as well as modern software tools for their support. It is determined that the presented basic factors of the development of the concepts of analysis and synthesis in an interdisciplinary methodology make it possible to take into account modern public demands in the field of accounting and analytical support at different levels of management.

It is proved that to ensure the qualitative characteristics of analytical and synthetic information, as well as user confidence in its informative content, it is necessary to formulate a system for regulating analysis and synthesis as professional types of activity, taking into account the characteristics of the national economic development, historical traditions, and mentality of the nation. Based on the results of the systematization of legislatively fixed developments, the feasibility of a multi-level system for regulating analysis and synthesis, taking into account the hierarchy of regulatory documents in accordance with their legal force and functional differentiation of management bodies, recommendations of professional organizations, is substantiated. With this approach, the regulatory system is suitable for improvement in the context of institutional changes.

Key words: analysis and synthesis, accounting and information support, management.

Постановка проблеми. Потребує обґрунтування за системним підходом концептуалізація аналізу і синтезу як холархічних гносеологічних одиниць в наукових дослідженнях та практиці господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні актуальні проблеми аналізу і синтезу роблять спроби вирішити в своїх дослідженнях Ф. Ф. Бутинець [1; 2], С. В. Бардаш [4], Т. Г. Камінська [6; 7], О. В. Олійник [1; 13], В. К. Савчук [5; 6; 8] та інші. З поміж зарубіжних дослідників в цій галузі варто відзначити праці М. Ван Бреда [17], Р. Ентоні [15], Б. Нідлза [12], Ж. Рішара [14], Й. А. Шумпетера [18]. Однак, їх увага переважно зконцентрована на несистемному розв'язанні нагальних питань — комплексний підхід ігнорується.

Актуальність теми дослідження. Постійні екзистенціальні трансформації обумовлюють необхідність розвитку змісту концепцій аналізу і синтезу як в міждисциплінарній методології загалом, так і за обліково-інформаційним аспектом зокрема, адже облікова та аналітична діяльність, що узасаднюється ними, виступають засобами формування базового для економіки ресурсу — інформації.

Еволюційна генеза концепцій аналізу і синтезу об'єктивізує затребуваність змістовної переоцінки методологічних підходів до їх побудови, збагачення останніх фаховим доробком вчених, що враховує національну кон'юнктуру. Бажаний результат буде досягнуто з врахуванням не тільки різнобічних вітчизняних і закордонних (в тому числі історичних) традицій, а й економічних, соціальних та екологічних передумов інституційного становлення систем аналізу і синтезу як галузей знань (прикладних

функціональних наук), професійних видів діяльності, а також навчальних дисциплін.

Мета дослідження. Дослідити теоретико-методичні положення формування та розвитку концепцій аналізу і синтезу в міждисциплінарній методології з врахуванням сучасних суспільних запитів й обґрунтувати наукові та прикладні спроможності щодо них за обліково-інформаційним аспектом в господарській діяльності.

Виклад основного матеріалу (результати досліджень). Для сформованих в історичній ретроспективі концепцій аналізу і синтезу потребу в трансформації визначають наступні фактори: 1) суттєвість змісту досліджень як інструментального базису пояснення явищ і процесів; 2) нагальність визнання загальнонаукової парадигми теоретичних та методологічних положень аналізу і синтезу; 3) багатоаспектність задач різнорівневого управління, що визначає необхідність створення систем аналізу і синтезу, адекватних запитам менеджменту; 4) часова актуальність «перезавантаження» професійного світогляду фахівців з аналізу та появи з синтезу в першу чергу в системі вищої освіти й відповідне корегування структури й змісту навчальних дисциплін; 5) відсутність моделей з автоматизації аналізу і синтезу, а також сучасних програмних засобів їх підтримки [13, с. 64–87].

Наведені системоутворюючі чинники узасаднення та подальшого розвитку концепцій аналізу і синтезу в міждисциплінарній методології дозволяють врахувати сучасні суспільні запиту, зокрема, уможливають світоглядне сприйняття базових постулатів існування соціуму, а саме [16, с. 192–223]: 1) первинність індивідуального початку в суспільстві (М. Вебер, Т. Парсонс, П. Сорокін); 2) вихідні першоджерела

надіндивідуальних соціальних структур (К. Маркс, Е. Дюркгейм); 3) природне натуралістичне розуміння суспільства (фізіократи); 4) технократичність суспільного устрою (техніка та технології мисляться як найпотужніші чинники прогресу).

Що стосується обґрунтування наукових та прикладних спроможностей концепцій аналізу і синтезу за обліково-інформаційним аспектом в господарській діяльності, їх пізнавальна цінність визначається різноманітністю та багатогранністю економічних явищ і процесів, які впливають на розвиток економіки суб'єктів господарювання (мікрорівневий зріз), а також суспільства загалом (макрорівневі площина).

Комплексне вирішення проблем розвитку аналізу і синтезу за міждисциплінарним та науково-прикладним характером в умовах інституційних змін потенціюється шляхом розробки концептуальних напрямів удосконалення їх теорії, методології та організації як прикладних функціональних наук, професійних видів діяльності та навчальних дисциплін.

Обґрунтування розвитку концепцій (від лат. «concertio» — розуміння; система поглядів; єдиний, визначальний задум [7; 10; 11]) аналізу і синтезу досягається: дослідженням еволюції їх змісту в контексті інституційних змін; характеристикою тенденцій становлення та розвитку вітчизняних і закордонних аналітичних та синтетичних наукових шкіл; виявленням чинників, що зумовлюють трансформаційні процеси в аналізі і синтезі як галузях знань (прикладних функціональних науках), професійних видах діяльності, а також навчальних дисциплінах; дослідженням й уточненням змісту аналізу і синтезу, їх предмету і методу із застосуванням системного підходу; виявленням проблем та перспективних напрямів розвитку методології аналізу і синтезу; систематизацією підходів до класифікації видів та напрямів аналізу і синтезу, типологізацією їх суб'єктів; проведенням моніторингу стану організації та здійснення аналізу і синтезу в суб'єктах господарювання для задоволення суспільних запитів; дослідженням регулювання аналізу і синтезу як професійних видів діяльності; розробкою підходів до організації систем аналізу і синтезу підприємств з врахуванням особливостей організаційно-управлінських структур; обґрунтуванням систем компетенцій фахівців аналізу і синтезу для забезпечення ефективності їх проведення; удосконаленням підходів до організації викладання дисциплін аналізу і синтезу в системі вищої освіти для забезпечення потреб постіндустріальної економіки; виявленням напрямів взаємодоповнення результатів аналізу і синтезу, а також обґрунтуванням необхідності формування стандартизованих методик

їх проведення для задоволення потреб управління; дослідженням еволюції організації аналізу і синтезу в комп'ютерному середовищі; розробкою підходів до автоматизації аналізу і синтезу як окремих видів діяльності та в системі управління суб'єктами господарювання [1, с. 59–73; 2, с. 64–95; 8, с. 88–96; 5; 6].

Дослідження у такий спосіб теоретико-методичних положень формування та розвитку концепцій аналізу і синтезу в міждисциплінарній методології з врахуванням сучасних суспільних запитів й обґрунтування наукових та прикладних спроможностей щодо них за обліково-інформаційним аспектом в господарській діяльності дозволить отримати наступні результати [3, с. 118–134; 4, с. 89–121; 9, с. 75–93]: 1) ідентифікувати багатогранний зміст аналізу і синтезу як прикладних функціональних наук, професійних видів діяльності та навчальних дисциплін, їх соціальне значення та системну трансформацію під впливом інституційних змін; 2) поглибити теоретико-методичні положення комп'ютеризації аналізу і синтезу з використанням їх методів та моделей, що передбачають диференціацію та інтеграцію (комп'ютеризація як окремих видів діяльності та в системі управління суб'єктом господарювання) залежно від цільового спрямування інформаційних запитів користувачів даних; 3) удосконалити методологію аналізу і синтезу в частині обґрунтування її багаторівневої структури, а саме: а) трансцендентний рівень, що включає методи наукового пізнання, безпосередньо не пов'язані зі специфікою предмета пізнання (філософські, загальнонаукові методи); б) іманентний рівень, який визначає способи та прийоми наукового пізнання, що зумовлені предметом і є розвитком в аналізі і синтезі загальнологічних методів; в) взаємозв'язок трансцендентного та іманентного рівнів, їх взаємодія в процесі використання, що забезпечує реалізацію пізнавальної та практичної функцій методології аналізу і синтезу; 4) поліпшити систему регулювання аналізу і синтезу з врахуванням особливостей національного розвитку економіки, історичних традицій, менталітету (неформальних обмежень), що передбачає оцінку економічної, правової та морально-етичної складових з метою забезпечення якісних характеристик результативної інформації для задоволення інституційних запитів; 5) провести типологію суб'єктів аналізу і синтезу: а) за функціональною спрямованістю дій (виконавець, користувач); б) за змістовним наповненням дій (науковець, практик, викладач); в) відносно економічного суб'єкта (внутрішній; зовнішній); г) за рівнем (суб'єкт мікрорівня, мезорівня (рівня регіонів), макрорівня), що дозволяє окреслити функціонально-цільові параметри

аналізу і синтезу; 6) розробити комплексний підхід до організації систем аналізу і синтезу інформації про діяльність підприємства в частині формування концептуальних положень організації, розвитку й удосконалення таких систем для різних суб'єктів господарювання за організаційно-правовими формами, видами та масштабами діяльності, організаційними структурами управління; 7) розробити підходи до організації викладання дисциплін аналізу і синтезу в системі вищої економічної освіти для забезпечення потреб постіндустріальної економіки та формування економічної свідомості громадян України; 8) виявити тенденції розвитку аналізу і синтезу в межах суспільно-економічних формацій шляхом дослідження їх еволюції з врахуванням наукових традицій; 9) дослідити становлення і розвиток українських наукових аналітичної та синтетичної шкіл за результатами систематизації наукових розробок, фахової комунікації; 10) обґрунтувати теоретичні засади аналізу і синтезу як прикладних функціональних наук з використанням системного підходу в частині визначення їх змісту, що розвиває методологію пізнання дійсності, розкриваючи сутність і внутрішню природу, закономірності розвитку економічних явищ і процесів через дослідження причинно-наслідкових зв'язків, впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, розвитку диференційованого підходу до ідентифікації предмета аналізу і синтезу як науки і практичної діяльності; 11) виявити наслідки взаємозв'язків аналізу, синтезу і контролю, характер яких визначає необхідність стандартизації аналітичних та синтетичних методик для зовнішніх суб'єктів господарського контролю з метою підвищення рівня суспільної довіри до його результатів через зменшення асиметричності інформації й оптимізацію варіативності методик, мінімізацію впливу безпосередньо суб'єкта контролю; 12) розробити моделі комп'ютеризації аналізу і синтезу (модель проведення інтелектуального аналізу і синтезу даних на прикладі підготовки балансових комісій, модель інформаційного обслуговування аналітичного та синтетичного процесів на великих підприємствах) з врахуванням удосконалення сучасних програмних засобів; 13) виявити когнітивні аспекти формування фахівця з аналізу і синтезу через формулювання вимог до системи знань, вмінь і навиків для забезпечення розвитку аналізу і синтезу як практичних видів діяльності та навчальних дисциплін.

Отримані результати обумовлять подальший розвиток теоретичних і емпіричних досліджень аналітичної та синтетичної сфер діяльності, зокрема, удосконалення концепцій аналізу і синтезу в міждисциплінарній методології з врахуванням

сучасних суспільних запитів й обґрунтування наукових та прикладних спроможностей щодо них за обліково-інформаційним аспектом в господарській діяльності сприятимуть підвищенню якості обліково-інформаційного та аналітичного забезпечення системи управління на різних ієрархічних рівнях; зростанню ефективності здійснення аналітичних та синтетичних робіт, в тому числі у комп'ютерному середовищі; покращанню підготовки фахівців з аналізу і синтезу.

Проблеми розвитку концепцій аналізу і синтезу в умовах інституційних змін вирішуються шляхом розробки науково-обґрунтованих напрямів удосконалення їх теорії, методології та організації як прикладних функціональних наук, професійних видів діяльності, навчальних дисциплін. Трансформаційні процеси в аналізі і синтезі, від яких залежить їх роль як науки та практики в суспільстві, зумовлюють необхідність власного дослідження виходячи із засад інституційної економічної теорії. Інституційний підхід дозволяє оцінити розвиток концепцій аналізу і синтезу та сформулювати пропозиції щодо їх удосконалення в контексті інституційних змін як сутнісних і кількісно-якісних перетворень соціально-економічних інститутів в рамках міждисциплінарних досліджень з урахуванням історичних, ментальних та культурних особливостей.

Багатофункціональний зміст аналізу і синтезу необхідно розглядати в онтологічному та гносеологічному аспектах за площинами абстракції як: загальнонаукові методи пізнання дійсності, прикладні науки, практичні види діяльності, навчальні дисципліни. Така визначеність у змістовному наповненні, функціональній спрямованості форм прояву сприяє подальшому розвитку аналізу і синтезу в цілому та окремому розумінню їх природи зокрема.

Становлення та розвиток концепцій аналізу і синтезу слід досліджувати з врахуванням трансформацій суспільно-економічних відносин через призму наукових традицій та з використанням різних способів обробки інформації. В цьому контексті встановлено, що еволюція українських аналітичної та синтетичної шкіл відбувається у напрямі розширення тематики та ускладнення об'єктів дослідження, удосконалення інструментарію вивчення економічних явищ і процесів, розробки концепцій та методик аналізу і синтезу нових видів діяльності для забезпечення не тільки інституційних, а й в цілому суспільних запитів, що узгоджується зі світовими тенденціями.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнюючи наведений матеріал необхідно зазначити, що процеси глобалізації, форматування постіндустріальної формації, особливості вітчизняного суспільно-економічного розвитку характеризуються

зміною потреб економіки та окремих індивідів, виникненням нових економічних явищ і процесів, що викликають суттєві перетворення в аналізі і синтезі. Суспільні запити та інституційні зміни спричиняють системну трансформацію концепцій аналізу і синтезу в розрізі: цільової спрямованості та практичної корисності, функціонального призначення, об'єктів, суб'єктів, технології та організації; методик проведення; формування блоків аналітичних і синтетичних навчальних дисциплін.

Застосування системного підходу до розробки напрямів розвитку концепцій аналізу і синтезу дозволило ідентифікувати їх як системи, що відображають процес пізнання дійсності — функціональні науки, які розширюють методологію її пізнання в межах предмета дослідження, і системи, що відображають процес впливу на дійсність — вид діяльності. В рамках цього підходу: 1) доведено доцільність диференційованого формування предмету аналізу і синтезу як наук та як практичних видів діяльності; 2) досліджено аналіз і синтез як навчальні дисципліни, що за своїм змістовним наповненням є процесом впливу на дійсність (зокрема, через формування відповідних суб'єктів). Це дозволяє усунути теоретико-методологічні перешкоди для подальшого розвитку концепцій аналізу і синтезу. Зазначений їх розвиток як прикладних функціональних наук пов'язаний з удосконаленням методології, а саме розробкою спеціальних методів дослідження. Методологія аналізу і синтезу визначено як вчення про методи та засоби пізнання їх предмета, виявлення його властивостей та закономірностей розвитку.

З метою усунення виявлених методологічних неузгодженостей доведено, що методологія концепцій аналізу і синтезу включає трансцендентний

рівень; іманентний рівень та їх взаємодію в процесі використання. Обґрунтовані пропозиції дозволяють надати системності методичному інструментарію аналізу і синтезу, забезпечити формування науково-обґрунтованих аналітичних і синтетичних методик, а також технологій їх реалізації. Базуючись на застосуванні системного підходу як методологічної бази дослідження, згруповано основні види аналізу і синтезу за суб'єктом, об'єктом і мовою, що забезпечує їх взаємодію, використовуючи різні системи. Доведено, що за умов комп'ютеризації аналізу і синтезу більшість видових ознак втрачає свої принципові відмінності.

Для забезпечення якісних характеристик аналітичної і синтетичної інформації, а також довіри користувачів до її змістовного наповнення необхідне формування системи регулювання аналізу і синтезу як професійних видів діяльності з врахуванням особливостей національного розвитку економіки, історичних традицій, менталітету нації. За результатами систематизації законодавчо закріплених розробок обґрунтовано доцільність багаторівневої системи регулювання аналізу і синтезу з врахуванням ієрархії нормативних документів згідно з їх правовою силою та функціональним розмежуванням органів управління, рекомендацій професійних організацій. За такого підходу система регулювання є придатною до удосконалення в умовах інституційних змін.

Відзначаючи цінність результатів від проведення аналізу і синтезу, слід зауважити, що запропоновані теоретико-методологічні підходи до їх концептуалізації враховують суттєві зміни суспільно-економічних трансформацій, досягнення суміжних галузей знань, макроекономічні та мікрорівневі умови функціонування суб'єктів господарювання.

Література

1. Бутинець Ф. Ф., Мних Є. В., Олійник О. В. Економічний аналіз: практикум: [навчальний посібник]. Житомир: ЖІТІ, 2000. 416 с.
2. Бутинець Ф. Ф., Шкарабан С. І., Мних Є. В., Глушук О. М. Економічний аналіз: [навчальний посібник]. Житомир: ПП «Рута», 2003. 680 с.
3. Войтоловский Н. В., Калинина А. П., Мазурова И. И. Комплексный экономический анализ предприятия: [учебное пособие]. СПб.: Издательский дом «Питер», 2010. 576 с.
4. Економічна синталітика: філософський дискурс становлення та розвитку: [С. В. Бардаш, О. М. Костенко, В. М. Краєвський]; за заг. ред. С. В. Бардаша. К.: ЦП Компринт, 2017. 225 с.
5. Інформаційно-аналітичний процес: праксеологічний підхід: монографія / [Савчук В. К., Костенко О. М., Краєвський В. М.]; за заг. ред. В. К. Савчука. К.: видавництво «Вік Принт», 2013. 204 с.
6. Інформаційна система управління сільськогосподарським підприємством: аналітичні індикатори формування і результативності: монографія / [Камінська Т. Г., Краєвський В. М., Костенко О. М., Охріменко І. В., Савчук В. К.]; за заг. ред. В. К. Савчука. К.: видавництво «Вік принт», 2016. 270 с.
7. Костенко О. М., Камінська Т. Г., Краєвський В. М. Синергія методів аналізу і синтезу в науковому пізнанні економіки підприємств / О. М. Костенко, Т. Г. Камінська, В. М. Краєвський // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія «Економічні науки». 2017. № 2 (2) / 2017. С. 19–24.

8. Савчук В. К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств: [монографія]. К.: Урожай, 1995. 328 с.
9. Лосев А. Ф. Высший синтез / Лосев А. Ф. М.: «ЧеРо», 2005. 264 с.
10. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник у двох томах. Т. 1. Львів: Світ, 2005. 616 с.
11. Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник у двох томах. Т. 2. Львів: Світ, 2006. 568 с.
12. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл: пер. с англ. Соколова Я. В. — 2-е изд. — М.: Финансы и статистика, 1994. 496 с.
13. Олійник О. В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: [монографія]. Житомир: ЖДТУ, 2008. 653 с.
14. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия; пер. с франц. под ред. Л. П. Белых / Ж. Ришар. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. — 375 с.
15. Учет: ситуации и примеры / Р. Энтони, Дж. Рис, [пер. с англ.; под ред. и предисл. А. М. Петрачкова]. — М.: Финансы и статистика, 1993. 560 с.
16. Фролов И. Т. Философский словарь. М.: Республика, 2001. 719 с.
17. Хендриксен Э.С, Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ./Под ред. проф. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2000. 576 с: ил. (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).
18. Шумпетер Й. А. История экономического анализа / Й. А. Шумпетер. СПб.: Экон. shk., 2004. 496 с.

References

1. Butynecj F. F., Mnykh Je. V., Olijnyk O. V. Ekonomichnyj analiz: praktykum: [navchalnyj posibnyk]. Zhytomyr: ZhITI, 2000. 416 s.
2. Butynecj F. F., Shkaraban S. I., Mnykh Je. V., Ghlushhuk O. M. Ekonomichnyj analiz: [navchalnyj posibnyk]. Zhytomyr: PP «Ruta», 2003. 680 s.
3. Vojtolovskij N. V., Kalynyna A. P., Mazurova Y. Y. Kompleksnyj ekonomycheskyj analiz predprijatyja: [uchebnoe posobie]. SPb.: Yzdatel'skij dom «Pyter», 2010. 576 s.
4. Ekonomichna syntalotyka: filososfskij dyskurs stanovlennja ta rozvytku: [S. V. Bardash, O. M. Kostenko, V. M. Krajevsjkij]; za zagh. red. S. V. Bardasha. K.: CP Komprynt, 2017. 225 s.
5. Informacijno-analitychnyj proces: prakseologichnyj pidkhd: monoghrafija / [Savchuk V. K., Kostenko O. M., Krajevsjkij V. M.]; za zagh. red. V. K. Savchuka. K.: vydavnytvo «Vik Prynt», 2013. 204 s.
6. Informacijna systema upravlinnja siljskoghospodarskym pidprijemstvom: analitychni indykatory formuvannja i rezul'tatyvnosti: monoghrafija / [Kaminsjka T. Gh., Krajevsjkij V. M., Kostenko O. M., Okhrimenko I. V., Savchuk V. K.]; za zagh. red. V. K. Savchuka. K.: vydavnytvo «Vik prynt», 2016. 270 s.
7. Kostenko O. M., Kaminsjka T. Gh., Krajevsjkij V. M. Synerghija metodiv analizu i syntezu v naukovomu piznanni ekonomiky pidprijemstv / O. M. Kostenko, T. Gh. Kaminsjka, V. M. Krajevsjkij // Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal «Internauka». Serija «Ekonomichni nauky». 2017. #2 (2) / 2017. S. 19–24.
8. Savchuk V. K. Analiz ghospodarskoji dijalnosti siljskoghospodarskijkh pidprijemstv: [monoghrafija]. K.: Urozhaj, 1995. 328 s.
9. Losev A. F. Vysshijj syntez / Losev A. F. M.: «CheRo», 2005. 264 s.
10. Mochernyj S. V. Ekonomichnyj encyklopedychnyj slovnyk u dvokh tomakh. T.1. Ljviv: Svit, 2005. 616 s.
11. Mochernyj S. V. Ekonomichnyj encyklopedychnyj slovnyk u dvokh tomakh. T.2. Ljviv: Svit, 2006. 568 s.
12. Nydlz B. Prynscury bukhghalterskogho ucheta / B. Nydlz, Kh. Anderson, D. Kolduëll: per.s anghl. Sokolova Ja. V. 2-e yzd. M.: Fynansy y statystyka, 1994. 496 s.
13. Olijnyk O. V. Rozvytok ekonomichnogho analizu v umovakh instytucijnykh zmin: [monoghrafija]. Zhytomyr: ZhDTU, 2008. 653 s.
14. Rishar Zh. Audit i analiz khozyaystvennoy deyatelnosti predprijatiya; per. s frants. pod red. L. P. Belykh / Zh. Rishar. M.: Audit, YuNITI, 1997. 375 s.
15. Uchet: situatsii i primery / R. Entoni, Dzh. Ris, [per. s angl.; pod red. i predisl. A. M. Petrachkova]. M.: Finansy i statistika, 1993. 560 s.
16. Frolov I. T. Filosofskiy slovar. M.: Respublika, 2001. 719 s.
17. Khendriksen E.S, Van Breda M. F. Teoriya bukhgalterskogo ucheta: Per. s angl./Pod red. prof. Ya. V. Sokolova. M.: Finansy i statistika, 2000. 576 s: il. (Seriya po bukhgalterskomu uchetu i auditu).
18. Shumpeter Y. A. Istoriya ekonomicheskogo analiza / Y. A. Shumpeter. SPb.: Ekon. shk., 2004. 496 s.

Краєвський Володимир Миколайович
доктор економічних наук, доцент
Університет державної фіскальної служби України

Краевский Владимир Николаевич
доктор экономических наук, доцент
Университет государственной фискальной службы Украины

Kraevsky Vladimir
Doctor of Economics, Associate Professor
State Fiscal Service University of Ukraine
ORCID: 0000-0003-3513-3666

Костенко Олександр Миколайович
кандидат економічних наук
Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Костенко Александр Николаевич
кандидат экономических наук
Киевский кооперативный институт бизнеса и права

Kostenko Aleksandr
PhD in Economics
Kiev Cooperative Institute of Business and Law

Пужайло Олександра Ігорівна
слухач магістратури
Університету державної фіскальної служби України

Пужайло Александра Игоревна
слушатель магистратуры
Университета государственной фискальной службы Украины

Puzhaylo Alexandra
Undergraduate of the
University of State Fiscal Service of Ukraine

Вислоух Крістіна Дмитрівна
слухач магістратури
Університету державної фіскальної служби України

Вислоух Кристина Дмитриевна
слушатель магистратуры
Университета государственной фискальной службы Украины

Visloukh Kristina
Undergraduate of the
University of State Fiscal Service of Ukraine

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-10-5283

**АНАЛІЗ І СИНТЕЗ ЯК ВИДИ ДІЯЛЬНОСТІ:
МЕТОДОЛОГІЯ КОНСТРУКЦІЇ ТА ПРАКСЕОЛОГІЯ ПРИЗНАЧЕННЯ**

**АНАЛИЗ И СИНТЕЗ КАК ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:
МЕТОДОЛОГИЯ КОНСТРУКЦИИ И ПРАКСЕОЛОГИЯ НАЗНАЧЕНИЯ**

ANALYSIS AND SYNTHESIS AS ACTIVITIES: CONSTRUCTION METHODOLOGY AND PRACTICEOLOGY OF PURPOSE

Анотація. В статті досліджено теоретичні та практичні питання характеристики аналізу і синтезу як видів діяльності. Розглянуто методологічні та праксеологічні аспекти їх застосування для прийняття ефективних управлінських рішень.

Видовий щодо діяльності контекст розгляду аналізу і синтезу обумовлюється об'єктивними умовами розвитку продуктивних сил суспільства, що спричиняють трансформацію функцій управління економічними, соціальними, екологічними й іншими процесами суб'єктів функціонування різних рівнів. Це, в свою чергу, викликає необхідність формування адекватних систем аналізу і синтезу, що забезпечують інформаційні потреби як державних інституцій макrorівня та мезорівня (насамперед, формування стратегії й тактики забезпечення економічної незалежності та національної безпеки), так і менеджменту, власників і працівників окремого суб'єкта господарювання. Реалії сучасної економіки є такими, що результативність діяльності стає все більшою мірою залежною від якості інформації, значна частина якої формується саме в системах аналізу і синтезу. Відтак, концепції аналізу і синтезу стають засобами створення основного ресурсу постіндустріальної економіки – інформації. Інформаційна аналітична та синтетична діяльність виокремлюється як самостійні, соціально значимі її види.

Доведено, що трансформація економіки в умовах нового інформаційного середовища викликає потребу в становленні аналізу і синтезу як видів діяльності. У зв'язку з цим, аргументовано, що вони реалізуються в межах суб'єкта господарювання (сервісна, допоміжна функція управління) та як окремий вид діяльності, що належить до сфери послуг. Обґрунтування методології конструкції та праксеології призначення ефективних систем аналізу і синтезу як видів діяльності підтвердило їх можливість щодо: забезпечення результативного функціонування, стійкості і розвитку об'єкта дослідження в конкурентному середовищі; підвищення гнучості систем різнорівневого управління за рахунок, насамперед, цільової орієнтації, інтеграції і координації всіх процесів; своєчасного виявлення та мінімізування загроз як зовнішнього середовища, так і внутрішньосистемних ризиків; оптимізації використання ресурсного потенціалу; формування відповідної сучасним умовам системи інформаційного забезпечення менеджменту, що надає можливість своєчасно адаптувати функціональні стани за рахунок прийняття виважених управлінських рішень.

Ключові слова: аналіз і синтез, вид діяльності, управлінське рішення.

Аннотация. В статье исследованы теоретические и практические вопросы характеристики анализа и синтеза как видов деятельности. Рассмотрены методологические и праксеологические аспекты их применения для принятия эффективных управленческих решений.

Видовой о деятельности контекст рассмотрения анализа и синтеза определяется объективными условиями развития производительных сил общества, которые вызывают трансформацию функций управления экономическими, социальными, экологическими и другими процессами субъектов функционирования различных уровней. Это, в свою очередь, вызывает необходимость формирования адекватных систем анализа и синтеза, обеспечивающих информационные потребности как государственных институтов макроуровня и мезорівня (прежде всего, формирование стратегии и тактики обеспечения экономической независимости и национальной безопасности), так и менеджмента, собственников и работников отдельного субъекта « ведения хозяйства. Реалии современной экономики таковы, что результативность деятельности становится все в большей степени зависит от качества информации, значительная часть которой формируется именно в системах анализа и синтеза. Следовательно, концепции анализа и синтеза становятся средствами создания основного ресурса постиндустриальной экономики – информации. Информационная аналитическая и синтетическая деятельность выделяется как самостоятельные, социально значимые ее виды.

Доказано, что трансформация экономики в условиях новой информационной среды вызывает потребность в становлении анализа и синтеза как видов деятельности. В связи с этим, аргументировано, что они реализуются в пределах субъекта хозяйствования (сервисная, вспомогательная функция управления) и как отдельный вид деятельности, относится к сфере услуг. Обоснование методологии конструкции и праксеологии назначения эффективных систем анализа и синтеза как видов деятельности подтвердило их возможности: обеспечение результативного функционирования, устойчивости и развития объекта исследования в конкурентной среде; повышение действенности систем разноуровневого управления за счет, прежде всего, целевой ориентации, интеграции и координации всех процессов; своевременного выявления и минимизации угроз как внешней среды, так и внутрисистемных рисков; оптимизации использования ресурсного потенциала; формирование соответствующей современным условиям системы информационного обеспечения менеджмента, дает возможность своевременно адаптировать функциональные состояния за счет принятия взвешенных управленческих решений.

Ключевые слова: анализ и синтез, вид деятельности, управленческое решение.

Summary. The article explores the theoretical and practical issues of the characteristics of analysis and synthesis as activities. The methodological and praxeological aspects of their application for making effective management decisions are considered.

The activity-specific context of analysis and synthesis consideration is determined by the objective conditions for the development of the productive forces of society, which cause the transformation of the management functions of economic, social, environmental and other processes of functioning entities at various levels. This, in turn, necessitates the formation of adequate analysis and synthesis systems that provide the information needs of both state macro-level and mesoscale institutions (primarily, the formation of strategies and tactics for ensuring economic independence and national security), as well as management, owners and employees of an individual entity « The realities of the modern economy are such that the effectiveness of activities is increasingly dependent on the quality of information, significant The integral part of which is formed precisely in the systems of analysis and synthesis. Consequently, the concepts of analysis and synthesis become means of creating the main resource of the post-industrial economy – information. Information analytical and synthetic activities are distinguished as independent, socially significant types of it.

It is proved that the transformation of the economy in the new information environment causes the need for the formation of analysis and synthesis as activities. In this regard, it is argued that they are implemented within a business entity (service, auxiliary management function) and as a separate type of activity, refers to the service sector. The justification of the design methodology and praxeology of the appointment of effective systems of analysis and synthesis as activities confirmed their capabilities: ensuring the effective functioning, stability and development of the research object in a competitive environment; increasing the effectiveness of multilevel management systems due, first of all, to target orientation, integration and coordination of all processes; timely identification and minimization of threats of both the external environment and intra-systemic risks; optimizing the use of resource potential; the formation of a management information support system that meets modern conditions makes it possible to timely adapt functional states through the adoption of balanced management decisions.

Key words: analysis and synthesis, type of activity, management decision.

Постановка проблеми. Потребують розвитку методологічні засади теорії обґрунтування та праксеологічні підходи практики використання аналізу і синтезу як видів діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробкою теоретико-методичних положень аналізу і синтезу займаються як вітчизняні, так і закордонні науковці, зокрема: С. В. Бардаш [4], Ф. Ф. Бутинець [1; 2], Н. В. Войтоловський [3], Т. Г. Камінська [6; 7], Є. В. Мних [2], О. В. Олійник [8], Ю. П. Сурмі [11], В. К. Савчук [5; 6; 10], Т. М. Чебан [12] та інші вчені. Проте, в їх дослідженнях недостатньо уваги приділяється конвергенції методологічних та праксеологічних аспектів застосування аналізу і синтезу як видів діяльності, когерентності систем інформаційного забезпечення, отриманого за підсумками їх проведення для прийняття на цій основі ефективних управлінських рішень.

Актуальність теми дослідження. Світові процеси глобалізації, а також зростаючі у зв'язку з цим ризики не прогнозованості явищ і процесів в економіці, політиці, суспільному житті підвищують роль аналізу і синтезу як видів діяльності. Кризові тенденції, що охоплюють різні сфери кореняться в тому, що більшість значущих рішень в сучасних умовах приймаються без глибокого і всебічного аналізу і синтезу змістовності параметрів їх характеристик.

Швидкі, прагматичні й ефективні управлінські рішення за таких обставин особливо актуальні як

на рівні держави, так і для окремого громадянина. Саме тому аналітична і синтетична діяльність є первинними в будь-яких проявах існування соціуму. Отже, аналіз і синтез — це ті універсальні засоби, які здатні змінювати якість суспільного життя на краще і успішно роблять це при умові повсякденного і всебічного використання.

Мета дослідження. Дослідити методологію конструкції та праксеологію призначення аналізу і синтезу як видів діяльності для прийняття на основі отриманого за їх результатами інформаційного забезпечення ефективних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу (результати досліджень). Аналіз і синтез як види діяльності — це процеси активної взаємодії суб'єкта з об'єктом, під час якого суб'єкт задовольняє свої потреби, досягає мети. Діяльністю можна назвати будь-яку активність суб'єкта, якій він сам надає певний сенс [13].

Аналіз і синтез як види діяльності поділяються на наступні процесні етапи дій: 1) залучення; 2) цілепокладання; 3) проектування; 4) здійснення; 5) оцінка результатів і порівняння їх з поставленими цілями.

Кількість, як і зміст етапів, що виділяються в аналізі і синтезі як видах діяльності, можуть варіювати й визначаються виключно завданнями та цілями дослідження. Моделі аналітичної і синтетичної діяльності будуються з міркувань зручності, користності та достатності.

Типи аналізу і синтезу як видів діяльності поділяються за типами відношення суб'єкта до світу об'єктів, реалізованих в цих формах діяльності, а саме:

- аналіз і синтез як практична діяльність — спрямована насамперед на перетворення світу згідно з поставленими дослідником цілями;
- аналіз і синтез як пізнавальна діяльність — служить цілям розуміння об'єктивних законів існування світу, без якого неможливе виконання практичних завдань;
- аналіз і синтез як відображувальна діяльність — пов'язана зі сприйняттям і генеруванням і відтворенням інформації, передбачає трансляцію (передачу) значень, які визначаються ціннісними орієнтаціями того чи іншого соціуму і індивіда.

Видовий щодо діяльності контекст розгляду аналізу і синтезу обумовлюється об'єктивними умовами розвитку продуктивних сил суспільства, що спричиняють трансформацію функцій управління економічними, соціальними, екологічними й іншими процесами суб'єктів функціонування різних рівнів. Це, в свою чергу, викликає необхідність формування адекватних систем аналізу і синтезу, що забезпечують інформаційні потреби як державних інституцій макrorівня та мезорівня (насамперед, формування стратегії й тактики забезпечення економічної незалежності та національної безпеки), так і менеджменту, власників і працівників окремого суб'єкта господарювання. Реалії сучасної економіки є такими, що результативність діяльності стає все більшою мірою залежною від якості інформації, значна частина якої формується саме в системах аналізу і синтезу. Відтак, концепції аналізу і синтезу стають засобами створення основного ресурсу постіндустріальної економіки — інформації. Інформаційна аналітична та синтетична діяльність виокремлюється як самостійні, соціально значимі її види [8, с. 274–283].

Аналіз і синтез як види діяльності забезпечують підвищення обґрунтованості прийнятих рішень, відмову від випадкових заходів, визначених суб'єктивізом менеджменту, поглиблене вивчення розвитку об'єкта дослідження, його подальших тенденцій. Ці інструменти управління характеризуються системністю, тобто виваженим підходом до оцінки впливу на загальні результати функціонування, а також розгляду результатів з позиції виконання цілей.

Аналіз і синтез як види діяльності передують прийняттю будь-яких управлінських рішень і слугують їх науковому обґрунтуванню. Така практичність стосується не тільки окремого суб'єкта господарювання, але й дослідження проблемних напрямів

різних предметних галузей, зокрема, обслуговування потреб різних споживачів (кредитних установ, контролюючих органів, державних служб при розробці стратегій розвитку як окремих регіонів, так і держави в цілому тощо) [8, с. 274–283; 12, с. 52–73].

Отже, аналіз і синтез як види діяльності є необхідними інструментами системи управління на різних рівнях. Мета їх полягає у встановленні зв'язків між існуючими проблемами, виявленні недоліків в організаційній структурі і визначенні можливостей їх ліквідації. Аналіз і синтез як види діяльності передують плануванню роботи за всіма показниками і напрямками, а також використовуються при вивченні виникаючих питань, що вимагають прийняття виважених рішень, спрямованих на поліпшення функціонування відповідного об'єкта. Вони допомагають визначити рівень економічної, технічної, соціальної та організаційної систем. Зокрема, їх завдання полягає в тому, щоб визначити на які закони та закономірності слід спиратися, щоб з окремих елементів отримати нову життєздатну і ефективну організаційну систему. Цей науковий постулат і формулюється як закон корисної єдності аналізу і синтезу.

Відповідно за цим вектором, де необхідним є продукування релевантної аналітичної і синтетичної інформації, формуються відповідні підрозділи (рівень підприємства), створюються інституційні структури (рівень державного управління) з метою забезпечення прийняття якісних рішень. До обґрунтування системоутворюючих засад аналітичної та синтетичної діяльності залучається широке коло фахівців. Щодо тлумачення аналізу і синтезу як видів діяльності існують різні підходи дослідників: ці види діяльності ототожнюються з науковою; відносяться до інформаційної з допоміжними функціями (консультування, діагностування та інші). Проте, більшість експертів сходяться на думці, що аналіз і синтез є як науковою, так і професійною діяльністю одночасно, оскільки вони генерують інтелектуальну частину потенціалу, який є суттєвою складовою процесу реалізації функцій системою управління. Аналіз і синтез поступово займають вагоме місце в суспільстві як органічні складові інформаційного забезпечення. Вони поступово утверджуються як окремі види діяльності (галузі), що належить до типу інфраструктурних (наскрізних) [9, с. 34–75; 11, с. 12–19].

На практиці для реалізації аналізу і синтезу як видів діяльності необхідно передбачити виконання наступної послідовності дій:

- формулювання завдання аналітичного чи синтетичного дослідження;

- виявлення з оточення об'єкта дослідження як системи;
- встановлення внутрішньої структури відібраної системи і виявлення зовнішніх зв'язків;
- визначення (встановлення) цілей перед елементами виходячи з очікуваного результату всієї системи в цілому;
- розробка моделі системи і проведення щодо неї аналітичного чи синтетичного дослідження.

Причини, що визначають необхідність виділення аналізу і синтезу як видів діяльності:

- ускладнення об'єктивної реальності (обмеження ресурсного потенціалу в цілому та окремих його складових, зокрема, матеріальних, трудових, фінансових ресурсів) — суб'єкти ринкового середовища цінують час та інформацію;
- наявний ризик та невизначеність;
- спрощення суб'єктивної дійсності спричиняє нездатність суб'єктів ринку самостійно враховувати фактор ризику при розробці тактики та стратегії діяльності;
- забезпечення раціональної поведінки суб'єктів передбачає володіння ними повною (мінімізація рівня асиметричності), фактичною (щодо того, що відбувається на поточний момент), прогностичною (очікування наступного розвитку подій, які базуються на офіційних заявах чи власних оцінках); обґрунтованою (оцінка взаємозв'язку явищ, які відбуваються, їх фактичного впливу на діяльність суб'єкта, а також потенційного — на подальший розвиток ситуації) інформацією [1, с. 27–64; 10, с. 53–62].

Змістовна сутність призначення аналізу і синтезу як видів діяльності полягає в наступному:

- 1) формулюванні цілей і з'ясуванні їх ієрархії до початку будь-якої діяльності, пов'язаної з управлінням, особливо з прийняттям рішень;
- 2) досягненні поставлених цілей при мінімальних витратах за допомогою порівняльного підходу (альтернативних шляхів) та здійснення відповідного вибору;
- 3) кількісна оцінка (квантифікація) цілей, методів і засобів їх досягнення, заснована не на часткових критеріях, а на широкому і всебічному обґрунтуванні усіх можливих і планованих результатів функціонування.

Отже, аналіз і синтез в досліджуваному контексті реалізуються як: а) основна функція управління — окремий вид діяльності, що належить до сфери послуг; б) сервісна функція управління, яка виступає забезпечуючою інформаційною системою обґрунтування управлінських рішень [3, с. 134–139; 8, с. 274–283].

Системні завдання аналізу і синтезу як видів діяльності поділяються на такі типи:

- 1) завдання аналізу передбачає визначення властивостей системи за відомою її структурою, а завдання синтезу — визначення структури системи за її властивостями.
- 2) завданням синтезу є створення нової структури, яка повинна володіти бажаними властивостями, а завданням аналізу — вивчення властивостей вже існуючого структурного елемента.

Дослідження трансформаційних процесів системи господарювання дозволило визначити, що в реаліях сьогодення потенційні для проведення аналізу і синтезу її об'єкти функціонують в умовах інформаційного середовища, що, в свою чергу, викликає потребу становлення інформаційної аналітичної та синтетичної діяльності як основних її видів. Для розвитку аналізу і синтезу як видів діяльності необхідним є формування відповідних інститутів, визначення їх ієрархії та порядку управління. У сферах діяльності, де концентруються потужні інформаційні потоки — організація аналітичних і синтетичних служб. Безпосередньо виконавцями інформаційних аналітичних і синтетичних досліджень можуть бути спеціалізовані одноіменні структури (як приватні, так і державні), аудиторські (консалтингові) фірми, науково-дослідні заклади, фахівці з аналізу і синтезу [4, с. 52–96; 8, с. 274–283; 6; 7].

На основі проведених аналізу і синтезу розробляються рекомендації щодо:

- характеру взаємодії між досліджуваною системою і оточенням;
- структури системи, видів її організації і типів зв'язків між елементами;
- законів управління системою.

Різні суб'єкти аналітичної і синтетичної діяльності мають відповідно різні за змістовним наповненням та цільовим спрямуванням запити. Так, деякі з них вимагають обґрунтування концепцій розвитку об'єктів, пріоритетів такого розвитку з метою коригування управлінських дій; інші — задоволення потреб користувачів різного рівня за окремою звуженою метою для отримання інформації щодо поставленої проблеми. Проте, базовим тут залишається те, що у процесі аналізу і синтезу формується якісно нове змістовне знання на базі інтелектуальної обробки масивів даних стосовно обраного об'єкта, що зменшує невизначеність та ризику його діяльності. Чим точнішою і повнішою є сформована таким чином інформаційна модель, тим ширшими будуть можливості щодо формування рекомендацій та пропозицій з удосконалення відповідних процесів. Результативна аналітична

і синтетична інформація (результат, отриманий при здійсненні аналізу і синтезу як видів діяльності), що може бути віднесена за змістовними ознаками до сфери послуг, визнається як об'єкт купівлі-продажу. Вона має свою ринкову вартість, на неї є попит та пропозиції. Відповідно, можемо констатувати наявність та розвиток ринку аналітичних і синтетичних послуг [2, с. 209–216; 8, с. 274–283; 5; 6].

Отже, за результатами оцінки місця й значення аналізу і синтезу як видів діяльності в системі управління на мікро, мезо та макrorівнях виокремлено такі підходи: аналіз і синтез — самостійні функції управління; елементи (складові) функцій управління; забезпечуючі інформаційні системи обґрунтування управлінських рішень в різних сферах діяльності. Аналіз і синтез як види діяльності використовуються на всіх етапах управління: при розробці, прийнятті, коригуванні та виконанні управлінських рішень і дій. За такого підходу фахівець з аналізу і синтезу створює нові знання в тому сегменті функціонування, який він досліджує.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнюючи наведений матеріал необхідно зазна-

чити, що трансформація економіки в умовах нового інформаційного середовища викликає потребу в становленні аналізу і синтезу як видів діяльності. У зв'язку з цим, аргументовано, що вони реалізуються в межах суб'єкта господарювання (сервісна, допоміжна функція управління) та як окремий вид діяльності, що належить до сфери послуг.

Обґрунтування методології конструкції та праксеології призначення ефективних систем аналізу і синтезу як видів діяльності підтвердило їх можливості щодо: забезпечення результативного функціонування, стійкості і розвитку об'єкта дослідження в конкурентному середовищі; підвищення дієвості систем різнорівневого управління за рахунок, насамперед, цільової орієнтації, інтеграції і координації всіх процесів; своєчасного виявлення та мінімізування загроз як зовнішнього середовища, так і внутрішньосистемних ризиків; оптимізації використання ресурсного потенціалу; формування відповідної сучасним умовам системи інформаційного забезпечення менеджменту, що надає можливість своєчасно адаптувати функціональні стани за рахунок прийняття виважених управлінських рішень.

Література

1. Бутинець Ф. Ф., Мних Є. В., Олійник О. В. Економічний аналіз: практикум: [навчальний посібник]. Житомир: ЖІТІ, 2000. 416 с.
2. Бутинець Ф. Ф., Шкарабан С. І., Мних Є. В., Глуцук О. М. Економічний аналіз: [навчальний посібник]. Житомир: ПП «Рута», 2003. 680 с.
3. Войтоловский Н. В., Калинина А. П., Мазурова И. И. Комплексный экономический анализ предприятия: [учебное пособие]. СПб.: Издательский дом «Питер», 2010. 576 с.
4. Економічна синталітика: філософський дискурс становлення та розвитку: [С. В. Бардаш, О. М. Костенко, В. М. Краєвський]; за заг. ред. С. В. Бардаша. К.: ЦП Компринт, 2017. 225 с.
5. Інформаційно-аналітичний процес: праксеологічний підхід: монографія / [Савчук В. К., Костенко О. М., Краєвський В. М.]; за заг. ред. В. К. Савчука. К.: видавництво «Вік Принт», 2013. — 204 с.
6. Інформаційна система управління сільськогосподарським підприємством: аналітичні індикатори формування і результативності: монографія / [Камінська Т. Г., Краєвський В. М., Костенко О. М., Охріменко І. В., Савчук В. К.]; за заг. ред. В. К. Савчука. — К.: видавництво «Вік принт», 2016. 270 с.
7. Костенко О. М., Камінська Т. Г., Краєвський В. М. Синергія методів аналізу і синтезу в науковому пізнанні економіки підприємств / О. М. Костенко, Т. Г. Камінська, В. М. Краєвський // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія «Економічні науки». 2017. № 2 (2) / 2017. С. 19–24.
8. Олійник О. В. Економічний аналіз як професійна діяльність: підходи до реалізації / О. В. Олійник // Міжнародний збірник наукових праць ЖДТУ, 2011. Випуск 3 (21). С. 274–283.
9. Олійник О. В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: [монографія]. Житомир: ЖДТУ, 2008. 653 с.
10. Савчук В. К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств: [монографія]. К.: Урожай, 1995. 328 с.
11. Сурмі Ю. П. Аналітична діяльність: [посібник для аналітика неприбуткової організації] / Сурмі Ю. П. К.: Центр інноваційного розвитку, 2002. 95 с.
12. Чебан Т. М. Теорія економічного аналізу: [навч. посібник] / [Т. М. Чебан, Т. А. Калінська, І. О. Дмитрієнко]; за ред. проф. В. Є. Труша. К.: Центр навчальної літератури, 2003. 214 с.
13. URL: <http://uk.wikipedia.org> — офіційний сайт Вікіпедії Вільної енциклопедії.

References

1. Butynecj F. F., Mnykh Je. V., Olijnyk O. V. Ekonomichnyj analiz: praktykum: [navchaljnyj posibnyk]. Zhytomyr: ZhITI, 2000. 416 s.
2. Butynecj F. F., Shkaraban S. I., Mnykh Je. V., Ghlushhuk O. M. Ekonomichnyj analiz: [navchaljnyj posibnyk]. Zhytomyr: PP «Ruta», 2003. 680 s.
3. Vojtolovskij N. V., Kalynyna A. P., Mazurova Y. Y. Kompleksnyj ekonomicheskyj analiz predpryjatya: [uchebnoe posobyje]. SPb.: Yzdatel'skij dom «Pyter», 2010. 576 s.
4. Ekonomichna syntalityka: filosofskij dyskurs stanovlennja ta rozvytku: [S. V. Bardash, O. M. Kostenko, V. M. Krajevs'kij]; za zagh. red. S. V. Bardasha. K.: CP Komprynt, 2017. 225 s.
5. Informacijno-analitychnyj proces: prakseologichnyj pidkhid: monohrafija / [Savchuk V. K., Kostenko O. M., Krajevs'kij V. M.]; za zagh. red. V. K. Savchuka. — K.: vydavnytvo «Vik Prynt», 2013. 204 s.
6. Informacijna systema upravlinnja sil's'koghospodars'kym pidpryjemstvom: analitychni indykatory formuvannja i rezul'tatyvnosti: monohrafija / [Kamins'ka T. Gh., Krajevs'kij V. M., Kostenko O. M., Okhrimenko I. V., Savchuk V. K.]; za zagh. red. V. K. Savchuka. K.: vydavnytvo «Vik prynt», 2016. 270 s.
7. Kostenko O. M., Kamins'ka T. Gh., Krajevs'kij V. M. Synerghija metodiv analizu i syntezu v naukovomu piznanni ekonomiky pidpryjemstv / O. M. Kostenko, T. Gh. Kamins'ka, V. M. Krajevs'kij // Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal «Інтернаука». Serija «Економічні науки». 2017. #2 (2) / 2017. S. 19–24.
8. Olijnyk O. V. Ekonomichnyj analiz jak profesijna dijalnistj: pidkhody do realizaciji / O. V. Olijnyk // Mizhnarodnyj zbirnyk naukovykh pracj ZhDTU, 2011. Vypusk 3 (21). S. 274–283.
9. Olijnyk O. V. Rozvytok ekonomichnogho analizu v umovakh instytucijnykh zmin: [monohrafija]. Zhytomyr: ZhDTU, 2008. 653 s.
10. Savchuk V. K. Analiz ghospodars'koji dijalnosti sil's'koghospodars'kykh pidpryjemstv: [monohrafija]. K.: Urozhaj, 1995. 328 s.
11. Surmi Ju. P. Analitychna dijalnistj: [posibnyk dlja analityka neprybutkovoji orghanizaciji] / Surmi Ju. P. K.: Centr innovacijnogho rozvytku, 2002. 95 s.
12. Cheban T. M. Teorija ekonomichnogho analizu: [navch. posibnyk] / [T. M. Cheban, T. A. Kalins'ka, I. O. Dmytrijenko]; za red. prof. V. Je. Trusha. K.: Centr navchal'noji literatury, 2003. 214 s.
13. URL: <http://uk.wikipedia.org> — oficijnyj sajt Vikipediji Vil'noji encyklopediji.

Копич Роман Іванович

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів
Львівський національний університет імені Івана Франка*

Копыч Роман Иванович

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры международного экономического анализа и финансов
Львовский национальный университет имени Ивана Франко*

Korych Roman

*PhD, Candidate of Economic Sciences,
Docent of the Department of International Economic Analysis and Finance
Ivan Franko National University of Lviv*

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-10-5278

ВПЛИВ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НІМЕЧЧИНИ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

ВЛИЯНИЕ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГЕРМАНИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

GERMAN FISCAL POLICY EFFECTS ON ECONOMIC GROWTH IN THE CENTRAL AND EAST EUROPEAN COUNTRIES

Анотація. Економічно розвинені країни Європейського Союзу здатні суттєво впливати на розвиток країн Центральної та Східної Європи (ЦСЕ). В цьому контексті видається важливим проаналізувати політику фіскальної ощадності Німеччини, яка має відмінний вплив на відновлення економічного зростання у післякризовий період для окремих країн ЦСЕ.

Фіскальна політика Німеччини продемонструвала, що після короткочасного збільшення урядових витратків спостерігалось повернення до збалансованого бюджету та подальше формування профіциту бюджету у післякризовому періоді.

Отже важливо проаналізувати вплив фіскальної політики Німеччини на динаміку зростання доходу у країнах ЦСЕ.

За кварталними даними 10 країн ЦСЕ за період 2002–2014 рр. отримано, що поліпшення сальдо бюджету в Німеччині за допомогою скорочення урядових витратків слугує істотним чинником циклічного стимулювання ВВП і промислового виробництва (відхилення фактичних значень від рівноважного тренду). Не знайдено подібного зовнішнього стимулюючого впливу від збільшення надходжень до німецького бюджету.

Загалом політика фіскальної ощадності Німеччини має стимулюючий вплив за кордоном від зменшення податкових надходжень та скорочення урядових витратків. Для країн з плаваючим обмінним курсом зовнішні ефекти фіскальної політики Німеччини дещо слабші у порівнянні з країнами, що використовують фіксований обмінний курс.

Ключові слова: фіскальна ощадність, зовнішні ефекти фіскальної політики, Німеччина, країни Центральної і Східної Європи.

Аннотация. Экономически развитые страны Европейского Союза способны существенно влиять на развитие стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). В этом контексте представляется важным проанализировать политику фискальной экономии Германии, имеет различное влияние на восстановление экономического роста в посткризисный

период для отдельных стран ЦВЕ. Фискальная политика Германии продемонстрировала, что после кратковременного увеличения правительственных расходов наблюдалось возвращение к сбалансированному бюджету и дальнейшее формирование профицита бюджета в посткризисном периоде. И так, важно проанализировать влияние фискальной политики Германии на динамику роста дохода в странах ЦВЕ.

По квартальными данными 10 стран Центральной и Восточной Европы за период 2002–2014 гг. установлено, что улучшение сальдо бюджета в Германии с помощью сокращения правительственных расходов является существенным фактором циклического стимулирования ВВП и промышленного производства (отклонения фактических значений от равновесного тренда). Не найдено похожий внешний стимулирующий эффект от увеличения поступлений в немецкий бюджет.

В целом политика фискальной экономии Германии оказывает стимулирующее влияние за рубежом от уменьшения налоговых поступлений и сокращения правительственных расходов. Для стран с плавающим обменным курсом внешние эффекты фискальной политики Германии несколько слабее по сравнению со странами, которые используют фиксированный обменный курс.

Ключевые слова: фискальная экономия, внешние эффекты фискальной политики, Германия, страны Центральной и Восточной Европы.

Summary. Economically developed countries of the European Union are able to significantly influence the development of the countries of Central and Eastern Europe (CEE). In this context, it seems important to analyse Germany's fiscal austerity policies, which have a distinct impact on post-crisis economic recovery for individual CEE countries. Germany's fiscal policy has shown that, after a short increase in government spending, there has been a return to a balanced budget and a further budget surplus in the post-crisis period. It is therefore important to analyze the impact of Germany's fiscal policy on the dynamics of income growth in the CEE countries.

For quarterly data of 10 Central and East European countries over the 2002–2014 period, it is found that fiscal austerity in Germany via government expenditure cuts contributes significantly to cyclical GDP and industrial output growth measured as deviation from equilibrium trend. However, there is no the same positive external effect of higher budget revenues in Germany.

In general, Germany's fiscal savings policy has a stimulating effect overseas from reducing tax revenues and reducing government spending. For countries with floating exchange rates, the external effects of Germany's fiscal policy are slightly weaker compared to countries using a fixed exchange rate.

Key words: fiscal austerity, fiscal policy external effects, Germany, Central and East European countries.

Постановка проблеми. Політика фінансової ощадності (англ. *fiscal austerity*) в Німеччині часто вважається перешкодою для відновлення післякризового економічного зростання інших європейських країн. Приміром, Р. Беллофіоре [6] стверджує, що «саморуїнлива політика німецької ощадності впевнено штовхає країни євросони до рецесії». Така позиція має належне емпіричне обґрунтування, але не бракує оцінок цілком протилежного характеру для окремих європейських країн. З погляду високої залежності країн ЦСЄ від німецької економіки становить практичний інтерес дослідження зовнішніх ефектів фінансової політики у цій країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Критика фінансової ощадності підтримується емпіричними дослідженнями щодо сприятливої залежності між дефіцитом бюджету в Німеччині та економічним зростанням країн європейської «периферії» [4; 5; 24], причому більший рестрикційний ефект матиме скорочення урядових видатків [21]. Головними механізмами сприятливого впливу розглядаються ефекти доходу та порівняльних цін, які значно переважають негативний вплив від підвищення

процентної ставки. Оскільки останнім часом процентна ставка обмежена нульовим рівнем (англ. *the zero lower bound — ZLB*), це підсилює аргументацію прихильників більшого дефіциту бюджету [12]. Збільшення дефіциту бюджету повинно мати підвищений стимулюючий ефект під час рецесій [2] та фінансових криз [15]. Проте скорочення дефіциту бюджету може бути доцільним за умов високого державного боргу [26], що підтверджується емпірично [23]. Якщо припустити, що скорочення дефіциту бюджету в Німеччині знижує ризики європейських країн, це може пояснити стимулюючий вплив для решти країн євросони [22; 29], а також відмінні зовнішні ефекти німецької фінансової політики для окремих європейських країн [8]. Подібні розбіжності отримано в одному з досліджень для країн ЦСЄ: німецький дефіцит бюджету стимулює зростання ВВП в Польщі та Угорщині, але погіршує цей показник в Словаччині, Словенії і Чехії [16].

Навіть якщо сприятливий зовнішній ефект від більшого дефіциту бюджету отримує емпіричне підтвердження, немає ознак дієвості механізму відносних цін [10], хоча чимало досліджень під-

тверджують вищу дієвість фіскальних стимулів за умов фіксованого обмінного курсу [5; 10; 23], як це передбачає відома модель Манделла-Флемінга. З іншого боку, відмінні наслідки фіскальної політики пояснюються особливостями різноманітних способів збільшення дефіциту бюджету в неокласичних і неокейнсіанських моделях [15; 19].

Метою дослідження обрано аналіз впливу фіскальної політики в Німеччині на динаміку зростання доходу — ВВП і промислового виробництва — країн ЦСЄ. При цьому окремий інтерес становить залежність такого впливу від обраної системи обмінного курсу. Актуальність обраної тематики пояснюється відсутністю відповідних досліджень для країн ЦСЄ, що не дозволяє оцінити потенційний вигравш (або втрати) від політики фіскальної ощадності в Німеччині.

Основні результати дослідження. Потенційно фіскальна політика найбільших європейських країн (Німеччина, Франція, Велика Британія) впливає на економічне зростання країн європейської «периферії» (країни ЦСЄ, Південної і Північної Європи) за допомогою відразу декількох ефектів: 1) доходу, 2) відносних цін, 3) руху капіталу, 4) ризику [28]. Згідно стандартних залежностей відкритої економіки (модель Манделла-Флемінга), дефіцит бюджету в Німеччині стимулює сукупний попит, а відповідно попит на експорт з країн ЦСЄ, що пожвавлює економічне зростання. Безпосередній ефект доходу слабше внаслідок зміцнення грошової одиниці (плаваючий обмінний курс) або зменшення пропозиції грошової маси внаслідок відпливу капіталу (фіксований обмінний курс). Якщо впливу процентної ставки немає, наприклад за умови ZLB, то потоки капіталу не повинні мати істотного впливу на обмінний курс і грошову масу, зберігаючи домінуючий характер нецінових механізмів зовнішньої торгівлі. Саме слабкістю цінового ефекту порівняно з ефектом процентної ставки пояснюється обернена залежність між урядовими видатками в Німеччині та економічним зростанням за кордоном [22]. Перевагу фіксованого обмінного курсу для отримання сприятливих зовнішніх ефектів, як це підтверджують емпіричні дослідження [23], визначає якраз відсутність передумов для зміцнення грошової одиниці.

Міркування ризику підсилюють ймовірність отримання стимулюючого ефекту від скорочення дефіциту бюджету в Німеччині, адже менша невизначеність щодо проблеми заборгованості європейських країн може стати чинником збільшення інвестицій в країнах ЄС загалом та припливу капіталу до країн «периферії» зокрема. У такому разі феномен ZLB, що обмежує доходність інвестицій у найбільших кра-

їнах ЄС, діє на користь країн-акцепторів на зразок країн ЦСЄ. Як продемонстрував Б. Йохансен [25] за допомогою неокейнсіанської моделі з ендегенною акумуляцією капіталу, в стані ZLB невизначеність щодо фіскальної політики може створювати значне зменшення приватного споживання, інвестицій і доходу. Це заперечує аргументи І. Крістіано, М. Ейкенбаума і С. Ребело, що мультиплікатор урядових видатків значно зростає в разі перебування процентної ставки на «нульовому» рівні [12].

Загалом неокейнсіанські моделі пропонують набагато ширшу палітру зовнішніх ефектів фіскальної політики. К. Ерцег і Й. Лінде показали, що скорочення урядових видатків у країнах монетарного союзу призводить до негайного спаду виробництва в країні-ініціаторі, але за кордоном обсяги виробництва зростають, попри погіршення цінових співвідношень у зовнішній торгівлі [19]. На випадок підвищення подоходного податку спад виробництва в обох країнах стає тривалим у часі, але меншим за кордоном. Водночас О. Бланчар, К. Ерцег і Й. Лінде [9] отримали, що збільшення урядових видатків істотно стимулює дохід за кордоном за умов ZLB, вищої імпортоємності країн-ініціаторів та сильнішого зв'язку між інфляцією і безробіттям. Стимулюючий вплив за рахунок обох ефектів — доходу та відносних цін — підсилюється під час перебування країн «периферії» у стані рецесії. В обох моделях приймається збільшення обсягів виробництва країн єврозони після збільшення урядових видатків. Проте раніше Т. Цвік і Ф. Віланд на підставі калібрування чотирьох неокейнсіанських моделей отримали, що зміцнення грошової одиниці (євро) повністю нівелює стимулюючий ефект від збільшення дефіциту бюджету [17].

А. Барб'є-Гошар, Т. Бетті та Д. Діана отримали, що тимчасове збільшення доходу за кордоном можна очікувати від збільшення урядових закупівель та зниження двох податків — ПДВ і подоходного [3]. Постійного збільшення доходу можна очікувати від збільшення державних інвестицій. Такі результати пояснюються відмінним співвідношенням цінового та нецінового чинників у попиті на експорт і загалом передбачають двозначний вплив на економічне зростання за кордоном залежно від характеру політики фіскальної ощадності. Подібні висновки пропонує інша неокейнсіанська модель [20], яку використано для пояснення слабкості зовнішніх ефектів фіскальної політики у Німеччині. Негайний вплив за кордоном створюють збільшення урядових видатків на споживання та зайнятості у державному секторі, тоді як протилежно впливає збільшення державних інвестицій.

Неокласичні моделі реального ділового циклу не заперечують можливість стимулювання країн «периферії» збільшенням урядових видатків ведучих європейських країн, але підсумковий результат залежить від способу проведення такої фіскальної політики. Д. Корсетті, А. Мейер і Г. Мюллер отримали, що збільшення урядових видатків, яке згодом фінансується підвищенням податків, має тимчасовий стимулюючий вплив на країну-ініціатора, але зумовлює економічний спад за кордоном [14]. Ситуація змінюється на протилежну, якщо збільшення урядових видатків супроводжується оголошенням їхнього майбутнього зменшення на середньострокову перспективу. Збільшення доходу за кордоном після збільшення урядових видатків передбачає інша неокласична модель [13]. В обох випадках збільшення урядових видатків супроводжується погіршенням сальдо поточного рахунку.

Загалом калібрування неокейнсіанських і неокласичних моделей демонструє, що зовнішній ефект від змін у фіскальній політиці порівняно незначний, хоча врахування ZLB підсилює експансійний ефект [1]. Не менш суперечливими є теоретичні передбачення декількох інших моделей. Зокрема, відома модель Redux передбачає, що перманентне зменшення урядових видатків спочатку збільшує дохід за кордоном, але надалі відбувається зворотне; протилежну послідовність пропонує тимчасове скорочення урядових видатків [27]. А. Бенасі-К'єрі за допомогою моделі з кривою Філіпса показала, що зовнішні ефекти фіскальної політики залежать від впливу окремих інструментів на сукупний попит і пропозицію, а також схильності центрального банку до згладжування процентної ставки [7].

Останнім часом на користь дефіциту бюджету свідчить логіка так званої «вічної» стагнації (англ. *secular stagnation*). Використовуючи модель IS—MP, Г. Еггертсон, Н. Мехротра і Л. Саммерс [18] показали, що це може бути наслідком надлишку заощаджень у ведучих промислових країнах, який зумовлює відплив капіталу, а це призводить до зміцнення грошових одиниць і «витіснення» експорту за кордоном. Відчутне збільшення дефіциту бюджету в таких країнах, як Німеччина, зменшує ймовірність стагнації за допомогою підвищення процентної ставки та зміни напрямку потоків капіталу.

Незалежно від міркувань ризику чи ZLB, власні проблеми створює рівновага платіжного балансу. Вже згаданий Р. Беллофіоре [6] порівнює сучасну ситуацію в єврозоні з неомеркантилістською моделлю другої половини 1940-х років, коли Німеччина відізнялася значним додатним сальдо зовнішньої

торгівлі. Оскільки на сьогодні країни європейської «периферії» не мають можливостей істотного збільшення власного експорту, це не залишає альтернатив для зменшення доходу як засобу обмеження попиту на імпорт, що, зі свого боку, негативно впливає на обсяги експорту і зайнятості країн з додатним сальдо експорту-імпорту товарів і послуг. За відсутності можливостей для девальвації наслідком стає спад виробництва в обох групах країн — з дефіцитом і профіцитом зовнішньої торгівлі. Для вирішення проблеми запропоновано тимчасове, але значне збільшення дефіциту бюджету, що матиме стимулюючий ефект в обох аспектах — внутрішньому і зовнішньому. Подібним чином у моделі з ендегенними умовами торгівлі та інерційним споживанням, яку запропонували О. Карді та Г. Мюллер [11], асиметричні зміни торговельного балансу передбачають стимулюючий зовнішній вплив від поліпшення сальдо бюджету в Німеччині.

Для емпіричного оцінювання використано показники фіскальної політики в Німеччині (% від ВВП), реального обмінного курсу (*index*, 2010 = 100) та циклічної позиції доходу — ВВП і промислового виробництва — стосовно рівноважного тренду (%). Показники доходу та реального обмінного курсу (РОК) отримано з бази даних IMF's *International Financial Statistics* (www.imf.org), а фіскальних показників Німеччини — з бази даних Євростату (www.eurostat.eu). Вплив фіскальної політики у Німеччині досліджувався окремо у розрізі сальдо бюджету, урядових видатків та надходжень до бюджету (рис. 1). Для більшості країн ЦСЄ використано квартальні дані за період 2002–2014 рр., але для Естонії і Латвії вибірка даних була коротшою з міркувань доступності показника РОК.

Як це засвідчує значний структурний дефіцит бюджету, який отримано як різницю між фактичним значенням сальдо бюджету і лаговим значенням циклу ділової активності, в кризових 2009–2010 рр. в Німеччині практикувалися фіскальні стимули (головним чином за рахунок збільшення урядових видатків), але надалі відбувся контрастний перехід до політики фіскальної ощадності. Від початку 2011 р. урядові видатки стабілізувалися на рівні 42% від ВВП, а надходження поступово зросли з 43% до 44% від ВВП. Також вартує уваги, що під час передкризового економічного буму 2006–2008 рр. антициклічна фіскальна політика здійснювалася головним чином за допомогою обмеження урядових видатків.

Для вивчення зовнішніх ефектів фіскальної політики у Німеччині використано таку статистичну модель:

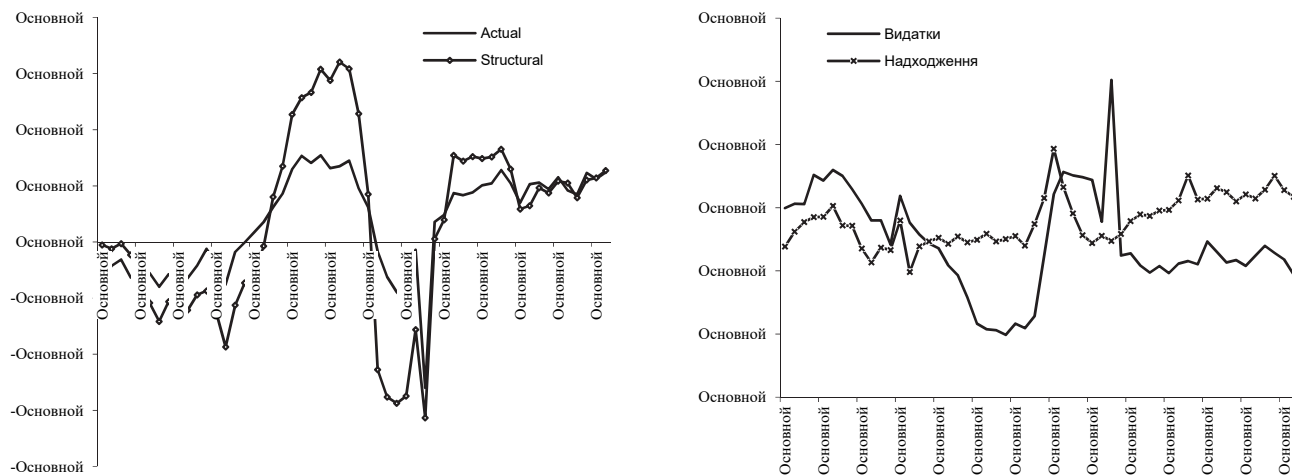


Рис. 1. Німеччина: фіскальні показники (% від ВВП), 2002–2015 рр.

Джерело: розраховано за даними Євростату

$$YC_t = a_0 + \sum_{i=1}^n b_i YC_{t-i} + a_1 FGER_t + a_2 \Delta E_t + a_3 CRISIS_t + \varepsilon_t$$

де YC_t — це відхилення ВВП від рівноважного тренду (%), $FGER_t$ — показник фіскальної політики в Німеччині (% від ВВП), ΔE_t — зміна номінального ефективного обмінного курсу (%), $CRISIS_t$ — фіктивна змінна, що враховує вплив світової фінансової кризи 2008–2009 рр.

Зміни доходу залежать від власних лагових значень, що відбиває певну інерційність циклічної динаміки. Вплив фіскальної політики в Німеччині оцінювався за допомогою трьох показників (в окремих регресійних рівняннях). Якщо орієнтуватися на логіку кейнсіанського мультиплікатора, збільшення доходу слід очікувати від більшого дефіциту бюджету і менших надходжень до бюджету ($a_1 < 0$)

та збільшення урядових видатків ($a_1 > 0$). Водночас неокейсіанські та неокласичні моделі пропонують можливість протилежного впливу залежно від структури урядових видатків і податків та характеру змін — перманентних чи тимчасових. Оскільки зниження РОК зазвичай поліпшує сальдо експорту-імпорту товарів і послуг та полегшує обслуговування зовнішнього боргу, це повинно стимулювати доход ($a_2 > 0$).

Емпіричні оцінки за допомогою методу двокрокових найменших квадратів (2SLS) впливу фіскальної політики в Німеччині на динаміку ВВП і промислового виробництва представлено в таблицях 1 і 2. В усіх випадках тест ADF засвідчує стаціонарність залишків, що дозволяє адекватну інтерпретацію отриманих результатів. Згідно коефіцієнта детермінації R^2

Таблиця 1

Вплив фіскальної політики в Німеччині на зростання ВВП

Країна	Сальдо бюджету	Урядові видатки	Надходження до бюджету
а) країни з гнучким курсоутворенням			
Польща	0,196 (4,52 ^{***})	-0,299 (-3,36 ^{***})	-0,206 (-0,93)
Румунія	0,145 (2,23 ^{***})	-0,504 (-3,95 ^{**})	0,142 (0,56)
Угорщина	0,215 (3,05 ^{***})	-0,410 (-3,40 ^{**})	-0,601 (-2,64 ^{**})
Чехія	0,184 (2,58 ^{**})	-0,415 (-4,74 ^{***})	-0,415 (-4,74 ^{***})
Словенія	0,363 (3,34 ^{**})	-0,273 (-2,13 ^{**})	-0,566 (-1,44)
б) країни з фіксованим обмінним курсом			
Болгарія	0,193 (3,35 ^{***})	-0,365 (-3,29 ^{***})	-0,417 (-1,69 [*])
Словаччина	0,178 (1,99 [*])	-0,397 (-2,49 ^{**})	-0,586 (-2,35 [*])
Естонія	0,466 (2,80 ^{**})	-0,845 (-4,14 ^{***})	-0,621 (-1,65 [*])
Латвія	0,279 (2,94 ^{***})	-0,578 (-2,99 ^{***})	-0,534 (-2,07 ^{**})
Литва	0,392 (2,98 ^{***})	-0,833 (-4,10 ^{***})	-0,914 (-1,99 [*])

Джерело: авторська розробка –

Примітка: тут і далі в дужках подано t -статистику Стьюдента;

***, **, * означає статистичну значущість на рівні 1%, 5% і 10% відповідно.

Таблиця 2

Вплив фіскальної політики у Німеччині на зростання промислового виробництва

Країна	Сальдо бюджету	Урядові видатки	Надходження до бюджету
а) країни з гнучким курсоутворенням			
Польща	0,349 (2,29 ^{**})	-0,680 (-3,12 ^{***})	-1,139 (-2,30 ^{**})
Румунія	0,235 (2,27 ^{**})	-0,612 (-3,34 ^{***})	0,101 (0,27)
Угорщина	0,616 (3,17 ^{***})	-1,045 (-2,98 ^{***})	-1,616 (-2,78 ^{***})
Чехія	0,532 (2,32 ^{**})	-1,065 (-3,67 ^{***})	-1,345 (-2,50 ^{**})
Словенія	0,788 (3,48 ^{***})	-0,657 (-2,46 ^{***})	-1,068 (-1,89 [*])
б) країни з фіксованим обмінним курсом			
Болгарія	0,293 (1,82 [*])	-0,975 (-3,24 ^{***})	-0,387 (-0,63)
Словаччина	0,735 (2,31 [*])	-0,602 (-1,96 [*])	-1,188 (-2,03 ^{**})
Естонія	0,452 (1,83 [*])	-1,147 (-4,47 ^{***})	-1,401 (-2,09 ^{**})
Латвія	0,361 (1,63)	-0,541 (-1,88 [*])	-1,090 (-2,46 ^{**})
Литва	0,453 (1,91 [*])	-1,110 (-2,36 ^{***})	-1,345 (-1,39)

Джерело: авторська розробка

включені змінні пояснюють від 60% до 90% змін динаміки ВВП або промислового виробництва. При цьому немає істотних відмінностей між окремими країнами залежно від системи обмінного курсу.

Для всіх без винятку країн ЦСЄ поліпшення сальдо бюджету в Німеччині зумовлює прискорення динаміки ВВП (переважно регресійні коефіцієнти мають високу статистичну значущість на рівні 1%). Стимулюючий вплив здійснюється головним чином через скорочення урядових видатків, тоді як вищі надходження до бюджету мають очікуваний негативний вплив (за винятком Польщі, Румунії та Словенії).

Вплив на динаміку промислового виробництва подібний (таблиця 2), але можна зауважити набагато сильнішу залежність від фіскальних показників у Німеччині. Загалом зовнішні ефекти від фіскальної політики в Німеччині простежуються сильніше для країн з фіксованим обмінним курсом, але зазначені відмінності не виглядають значними. Відмінності стають ще меншими для оцінок динаміки промислового виробництва.

Отримані результати засвідчують безумовну корисність політики фіскальної ощадності для країн ЦСЄ, що відрізняє від негативних оцінок для інших країн європейської «периферії» [4; 5]. Приймаючи звичний кейнсіанський характер фіскальної політики для Німеччини, коли дефіцит бюджету стимулює економічне зростання в цій країні [8], такий результат для країн ЦСЄ може бути наслідком впливу капіталу внаслідок різниці процентних ставок або зменшення ризику на тлі слабого цінового ефекту [22]. Не підтверджено раніше результати, що дефіцит бюджету в Німеччині по-різному впливає в окремих країнах ЦСЄ [16].

Оцінюючи можливі механізми сприятливого впливу політики фіскальної ощадливості, найправдоподібніше, що це відбувається через зменшення прибутковості підприємницької діяльності в країні-ініціаторі — Німеччині, яке зумовлює перенесення діяльності в країни ЦСЄ з метою зниження коштів виробництва. Таке припущення підтримується симетрією зовнішнього впливу урядових видатків і надходжень до бюджету, адже обидва випадки об'єднує «витіснення» приватних інвестицій. Якщо припустити негайне збільшення сукупної пропозиції після надходжень іноземного капіталу, подібний вплив можна отримати за допомогою «підручничкової» моделі AD-AS. Зрозуміло, що інвестиційну привабливість країн ЦСЄ підсилуватиме зниження ризику, яке ототожнюється з фіскальною ощадністю в Німеччині, адже це підвищує можливості «рятування» проблемних економік європейської «периферії».

Отримані результати практично ідеально ілюструють логіку неокейнсіанської моделі К. Ерцга і Й. Лінде [19], яка передбачає стимулюючий вплив за кордоном від скорочення урядових видатків та зменшення податкових надходжень. Подібними є наслідки збільшення урядових закупівель та зниження податків у іншій неокейнсіанській моделі, але зовнішнього стимулюючого ефекту немає на випадок збільшення держаних інвестицій [3]. В окремих неокласичних моделях збільшення доходу за кордоном теж можна очікувати від скорочення урядових видатків споживчого характеру [13], тим більше в разі оголошеної майбутньої корекції цього показника [14], що загалом відповідає профілю змін урядових видатків і сальдо бюджету в Німеччині в 2008–2014 рр. (рис. 1). На випадок скорочення

урядових видатків отримання стимулюючого ефекту за кордоном передбачає модель Бенасі-К'єрі [7].

З-поміж інших результатів на увагу заслуговують значні відмінності між країнами щодо впливу обмінного курсу на економічне зростання. Стимулюючий вплив від зниження номінального ефективного обмінного курсу отримано для змін промислового виробництва в Румунії і Словенії, а для динаміки ВВП — лише у Литві. Стійкий рестрикційний вплив «слабкої» грошової одиниці виявлено у Чехії. Для решти країн зміни обмінного курсу не впливають на динаміку ВВП або промислового виробництва.

Негативний вплив кризових явищ на динаміку ВВП і промислового виробництва став найвідчутнішим у країнах Балтії і Словенії. Для решти країн все обмежилось спадом промислового виробництва, окрім Угорщини (відповідний коефіцієнт при змінній *CRISIS*, виявився від'ємним, але йому бракувало статистичної значущості в усіх специфікаціях).

Висновки. Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що політика фіскальної ощадності

в Німеччині за допомогою скорочення урядових видатків стимулює економічне зростання в країнах ЦСЄ. Водночас збільшення надходжень до бюджету має очікуваний рестрикційний вплив. Вплив на динаміку промислового виробництва виявився майже вдвічі сильнішим порівняно з динамікою ВВП. Зовнішні ефекти фіскальної політики в Німеччині дещо сильніші для країн з фіксованим обмінним курсом порівняно з країнам, що практикують гнучкіше курсоутворення, але відмінності не надто великі. Принагідно виявлено слабкість впливу обмінного курсу на динаміку обох показників — ВВП і промислового виробництва, адже відповідної залежності немає у 6 із 10 країн ЦСЄ. Від зниження номінального ефективного обмінного курсу можна очікувати стимулюючого ефекту в Румунії, Словенії і Литві, а протилежний негативний вплив отримано для Чехії. Кризові явища 2008–2009 рр. найбільше зачепили промисловий сектор усіх країн ЦСЄ (окрім Угорщини), тоді як негативний вплив на динаміку ВВП отримано лише для країн Балтії і Словенії.

References

1. Alcidi, C., Määttänen, N., Thirion, G. (2015). Cross-Country Spillover Effects and Fiscal Policy Coordination in EMU, FIRSTRUN — Fiscal Rules and Strategies under Externalities and Uncertainties, Helsinki: The Research Institute of the Finnish Economy.
2. Auerbach, A., Gorodnichenko, Y. (2013). Output spillovers from fiscal policy, *American Economic Review*, 103(3): 141–146.
3. Barbier-Gauchard, A., Betti, T., Diana, G. (2015). Spillover effects in a monetary union: Why fiscal policy instruments matter, Working Paper No. 2015–01, Strasbourg: Université de Strasbourg.
4. Beetsma, R., Giuliodori, M., Klaassen, F. (2006). Trade spillovers of Fiscal Policy in the European Union: A Panel Analysis, *Economic Policy*, 21(48): 640–687.
5. Beetsma, R., Giuliodori, M. (2011). Discretionary fiscal policy: Review and estimates for the EU, *The Economic Journal*, 121(550): 4–32.
6. Bellofiore, R. (2013) 'Two or three things I know about her': Europe in the global crisis and heterodox economics, *Cambridge Journal of Economics*, 37(3): 497–512.
7. Bénassy-Quéré A. (2006) Short-Term Fiscal Spillovers in a Monetary Union, CEPII Working Paper No. 2006–13, Paris: Centre D'Etudes Prospectives Et D'Informations Internationales.
8. Bénassy-Quéré, A., Cimadomo, J. (2006). Changing Patterns of Domestic and Cross-Border Fiscal Policy Multipliers in Europe and the US, CEPII Working Paper No. 2006–24, Paris: Centre D'Etudes Prospectives Et D'Informations Internationales.
9. Blanchard, O., Erceg, C., Lindé, J. (2015). Jump-Starting the Euro Area Recovery: Would a Rise in Core Fiscal Spending Help the Periphery?, Working Paper Series No. 304, Stockholm: Sveriges Riksbank.
10. Born, B., Juessen, B., Müller, G. (2013). Exchange rate regimes and fiscal multipliers, *Journal of Economic Dynamics and Control*, 37(2): 446–465.
11. Cardi, O., Müller, G. (2011). Habit formation and fiscal transmission in open economies, *Journal of International Economics*, 85(2): 256–267.
12. Christiano, L., Eichenbaum, M., Rebelo, S. (2011). When is the government spending multiplier large? *Journal of Political Economy*, 119(1): 78–121.
13. Corsetti, G., Müller, G. (2008). Twin deficits, openness and the business cycle // *Journal of European Economic Association*, 6(2–3): 404–413.

14. Corsetti, G., Meier, A., Müller, G. (2010) Cross-Border Spillovers from Fiscal Stimulus, *International Journal of Central Banking*, 6(1): 5–37.
15. Corsetti, G., Meier, A., and Müller, G. (2012). What determines government spending multipliers, *Economic Policy*, 27(72): 521–565.
16. Crespo Cuaresma, J., Eller, M., Mehrotra, A. (2011). The Economic Transmission of Fiscal Policy Shocks from Western to Eastern Europe, *Focus on European Economic Integration*, 2: 44–68.
17. Cwik, T., Wieland, V. (2010). Keynesian government spending multipliers and spillovers in the euro area, Working Paper Series No. 1267, Frankfurt: European Central Bank.
18. Eggertson, G., Mehrotra, N., Summers, L. (2016). Secular Stagnation in the Open Economy, *American Economic Review: Papers & Proceedings 2016*, 106(5): 503–507.
19. Erceg, C., Lindé, J. (2013). Fiscal consolidation in a currency union: Spending cuts vs. tax hikes, *Journal of Economic Dynamics & Control*, 37(2): 422–446.
20. Gadatsch, N., Hauzenberger, K., Stähler, N. (2015). German and the rest of euro area fiscal policy during the crisis, Discussion Paper No. 05/2015, Frankfurt: Deutsche Bundesbank.
21. Goujard, A. (2015). Cross-Country Spillovers from Fiscal Consolidations, in: *Public Finances Today: Lessons Learned and Challenges Ahead*, Banca d'Italia Workshops and Conferences No. 19, Roma: Banca d'Italia, 337–384.
22. Hollmayr, J. (2012). Fiscal Spillovers and Monetary Policy Transmission in the Euro Area, Frankfurt am Main: Goethe University Frankfurt am Main.
23. Ilzetki, E., Mendoza E., Végh C. (2013). How big (small?) are fiscal multipliers?, *Journal of Monetary Economics*, 60(2): 239–254.
24. Ivanova, A., Weber, S. (2011). Do Fiscal Spillovers Matter?, IMF Working Paper No. WP/11/211, Washington, D.C.: International Monetary Fund.
25. Johannsen, B. (2014). When are the Effects of Fiscal Policy Uncertainty Large? Finance and Economics Discussion Series 2014–40, Washington, D.C.: Federal Reserve Board.
26. Müller, G. (2014). Fiscal Austerity and the Multiplier in Times of Crisis, *German Economic Review*, 15(2): 243–258.
27. Obstfeld, M., Rogoff, K. (1996). *Foundations of International Economics*, Cambridge, Mass.; London: The MIT Press.
28. Veld, J. (2013). Fiscal consolidations and spillovers in the Euro area periphery and core, European Commission Economic Papers No. 506.
29. Weyerstrass, K., Jaenicke, J., Neck, R., Haber, H., van Aarle, B., Schoors, K., Gobbin, N., Claeys, P. (2006). Economic spillover and policy coordination in the Euro Area, ECONOMIC PAPERS No. 246, Brussels: European Commission.

Литвинов Анатолій Іванович

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри агрологістики і управління ланцюгами постачань
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка*

Литвинов Анатолий Иванович

*доктор экономических наук, доцент,
професор кафедры агрологистики и управления цепями поставок
Харьковский национальный технический университет
сельского хозяйства имени Петра Василенко*

Litvinov Anatoly

*Doctor of Economic Science, Associate Professor,
Professor of the Department Agrologistics and Supply Chain Management
Kharkiv Petro Vasulyenko National Technical University of Agriculture*

Потишняк Олена Миколаївна

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка*

Потышняк Елена Николаевна

*доктор экономических наук, доцент,
професор кафедры организации производства, бизнеса и менеджмента
Харьковский национальный технический университет
сельского хозяйства имени Петра Василенко*

Potyshnyak Olena

*Doctor of Economic Science, Associate Professor,
Professor of the Department of Organization of Production,
Business and Management
Kharkiv Petro Vasulyenko National Technical University of Agriculture*

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-10-5270

АГРОЛОГИСТИКА ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

АГРОЛОГИСТИКА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

AGROLOGISTICS AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Анотація. Статтю присвячено проблемі системи логістики, яка не відповідає сучасним потребам українських підприємств аграрного сектору – виробників зерна. Встановлено, що недостатня потужність логістичної системи стримує обсяги експорту зерна та не дає можливості підприємствам аграрного сектору повною мірою реалізувати наявний потенціал. Також це значною мірою обмежує їх конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Іншим фактором, що має негативний вплив на конкурентоспроможність українських виробників зерна є завищені, у порівнянні із іноземними виробниками витрати

на внутрішню логістику. Це не лише знижує конкурентоспроможність на зовнішніх ринках, але і сприяє нарощуванню диспаритету цін та розбалансуванню національної економіки. В підсумку створюються перешкоди для інтеграції України в світову систему поділу праці, участь у міжнародній економічній інтеграції, реалізації аграрним сектором інших аспектів міжнародних економічних відносин. В умовах, коли на державному рівні не вдалось знайти підходів до ефективного вирішення даної проблеми, шляхом до її розв'язання має стати формування аграрними підприємствами елементів власної логістичної інфраструктури. Необхідні інвестиції при цьому залучаються за допомогою найбільш потужних підприємств аграрного сектору, на умовах міжгосподарської кооперації та за рахунок інших джерел. Досвід потужних агрохолдингів свідчить про можливість успішного вирішення даної проблеми. Так, ТОВ СП «Нібулон» створено потужний логістичний комплекс, здатний забезпечити повний логістичний цикл. Він включає до свого складу елементи інфраструктури водного, автомобільного та залізничного транспорту, потужності із доробки та зберігання зерна і обслуговує власні потреби компанії та надає на комерційній основі послуги із логістики зерна іншим підприємствам аграрного сектору.

Ключові слова: логістика, конкурентоспроможність, міжнародні економічні відносини, аграрний сектор, ринок зерна, інфраструктура, економіка, економічний розвиток, економічна інтеграція.

Аннотация. Статья посвящена проблеме системы логистики, которая не соответствует современным потребностям украинских предприятий аграрного сектора – производителей зерна. Установлено, что недостаточная мощность логистической системы сдерживает объемы экспорта зерна и не дает возможности предприятиям аграрного сектора в полной мере реализовать имеющийся потенциал. Также это в значительной степени ограничивает их конкурентоспособность на внешних рынках. Другим фактором, который негативно влияет на конкурентоспособность украинских производителей зерна являются завышенные, по сравнению с иностранными производителями, расходы на внутреннюю логистику. Это не только снижает конкурентоспособность на внешних рынках, но и способствует наращиванию диспаритета цен и разбалансированию национальной экономики. В итоге создаются препятствия для интеграции Украины в мировую систему разделения труда, участия в международной экономической интеграции, реализации аграрным сектором других аспектов международных экономических отношений. В условиях, когда на государственном уровне не удалось найти подходов к эффективному решению данной проблемы, путем ее решения должно стать формирование аграрными предприятиями элементов собственной логистической инфраструктуры. Необходимые инвестиции при этом привлекаются с помощью самых мощных предприятий аграрного сектора, на условиях межхозяйственной кооперации и за счет других источников. Опыт мощных агрохолдингов свидетельствует о возможности успешного решения данной проблемы. Так, ООО СП «Нибулон» создан мощный логистический комплекс, способный обеспечить полный логистический цикл. Он включает в свой состав элементы водного, автомобильного и железнодорожного транспорта, мощности по доработке и хранению зерна, обслуживает собственные нужды компании, предоставляет на коммерческой основе услуги по логистике зерна другим предприятиям аграрного сектора.

Ключевые слова: логистика, конкурентоспособность, международные экономические отношения, аграрный сектор, рынок зерна, инфраструктура, экономика, экономическое развитие, экономическая интеграция.

Summary. The article is devoted to the problem of the logistic system which does not meet current requirements of Ukrainian grain producing agrarian enterprises. It has been stated that the lack of capability of logistic system hinders the grain export volume and continues to shackle the ability of such enterprises to realize their potential. To a large extent this limits the competitiveness of such enterprises on international markets. Domestic logistic expenses which are significantly higher in comparison to foreign grain producers which is the other factor impairing the competitiveness of Ukrainian grain producers. And this does not only impair the competitiveness on foreign markets but also facilitate the growth of disparity of prices and imbalance the national economy as a whole. Eventually it is hampering integration of Ukraine the world system of a division of labor, participation in the international economic integration, fulfilling other aspects of international economic relations by agrarian sector. In situation when the approach for efficient solution of the problem was not found on the state level, developing the elements of the own logistic infrastructure by the agrarian enterprises themselves should be the solution. Required investments can be attracted by the biggest agrarian sector enterprises, through the cooperation of enterprises and from other sources. The experience of big agro-holdings proves the possibility of finding the solution for this problem. Particularly, TOV SP «Nibulon» created the powerful logistic complex capable of securing the whole logistic cycle. It includes the elements of water, road and railroad transports, grain storage and processing facilities and serves the own needs of the company along with providing other enterprises of agrarian sector with logistic of grain services on a commercial basis.

Key words: logistics, competitiveness, international economic relations, agrarian sector, grain market, infrastructure, economic, economic development, economic integration.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Зернова галузь традиційно залишається потужним драйвером розвитку аграрного сектору України та основою його експортного потенціалу. Але, в той час коли аграрний сектор готовий і далі нарощувати обсяги вирощування зернових культур, невирішена проблема формування адекватної сучасним потребам аграрного сектору логістичної системи стає цьому на заваді. Втім, для забезпечення потреб внутрішнього споживання логістичних потужностей достатньо, а от потужність логістичних ланцюжків, що обслуговують експорт вже є недостатньою. Наслідком такого стану речей є функціонування об'єктів логістичної інфраструктури в режимі надлишкового навантаження і їх руйнування, зменшення потужності, та збитки пов'язані з відновленням, стримування розвитку аграрного сектору і економічного розвитку держави в цілому внаслідок неповної реалізації потенціалу галузі та недоотримання валютної виручки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженням проблематики, пов'язаної із логістичним забезпеченням господарської діяльності в аграрному секторі приділяли свою увагу такі фахівці, як С. І. Козупиця [1], В. А. Колодійчук [2], А. Г. Кравцов [3], В. В. Осипенко [1], С. Г. Фришев [1], інші [4; 5]. Комплекс досліджених ними питань, зокрема, включає в себе загальні підходи до організації та ведення логістичної діяльності в аграрному секторі та його зерновому підкомплексі, різні аспекти, пов'язані з формуванням логістичної інфраструктури, адекватної потребам аграрного сектору та здатної забезпечити розкриття його економічного потенціалу і, особливо, зовнішньоекономічної складової. Проте, сучасний стан справ у сфері логістичного забезпечення потреб зернового підкомплексу залишається незадовільним, що обґрунтовує доцільність проведення додаткових досліджень і обґрунтування рекомендацій щодо коригування даної ситуації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Практичний досвід, свідчить, що головною складовою проблеми винесеної в заголовок статті, є необхідність ідентифікації та створення умов для формування ефективної логістичної системи, орієнтованої на експортні потреби зернового підкомплексу аграрного сектору.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завданням цієї статті є ідентифікація основних проблем у логістичній системі, що обслуговує експорт зерна та обґрунтування підходів до їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В ситуації, коли кон'юнктура для українського зерна на світових ринках залишається сприятливою, недоотримані виробниками зерна доходи означають стримування економічного розвитку аграрного сектору, суміжних галузей. Внаслідок загострюється соціально-економічна ситуація на селі, гальмується економічний розвиток інших галузей. Численні праці фахівців, які спираються на практичний досвід виробників і експортерів зерна зазначають на незадовільний рівень логістичного забезпечення зернового підкомплексу аграрного сектору. На це, зокрема, вказує колектив авторів на чолі з О. В. Калужною [5]. В Українській зерновій асоціації також вважають, що логістика не встигає за розвитком аграрного ринку, зокрема, парк залізничних вагонів має бути збільшений приблизно вдвоє [6].

За оцінками експертів гранична потужність перевалки зернових терміналів в Україні становить до 50 млн. т. зерна на рік [4]. Експортний потенціал зернового підкомплексу фактично обмежений цим рівнем. Це спричинює ситуацію, коли виробники зерна замість того, щоб зосередити свої зусилля на питаннях ефективності виробництва, його нарощування, змушені конкурувати між собою на внутрішньому ринку за потужності експортерів, які є досить обмеженими. Їх сучасний стан також викликає занепокоєння. Адже за даними фахівців зношеність парку вагонів для перевезення зерна (хоперів) в державному секторі сягає понад 98%, а в приватному — понад 46% [5]. При цьому на залізниці існує сумнівна практика заборони використання приватних вагонів для перевезення зерна. Можемо послатись, зокрема на введення такої заборони 31.07.2019 р. щодо доставки зерна в порти Одеса та Миколаїв, а також заборону використання приватних вагонів на станціях Жовтневе та Жовтневе-Експорт [7]. Дані обмеження містять загрозу для розвитку конкуренції на ринку залізничних логістичних послуг для аграрного сектору, сприяють монополізації даного ринку державною «Укрзалізницею». В кінцевому рахунку це не лише призводить до неекономічного перерозподілу створеної виробниками зерна вартості та зростання диспаритету цін, але і до прямих збитків по всьому ланцюжку виробництва зерна — доробка — експорт. При цьому, частина збіжжя перерозподіляється на інші логістичні канали і, в першу чергу, — автомобільний транспорт. В результаті значно зростає навантаження на автомобільні шляхи. Внаслідок — погіршується їх стан, не додержуються нормативні строки експлуатації автодоріг. Як наслідок неналежної якості доріг — зростають

експлуатаційні витрати власників транспорту, пов'язані із їх прискореним зносом, зростають транспортні ризики, пов'язані із збереженістю вантажів, а також життям водіїв, пасажирів, пішоходів. Річковий транспорт є дієвою альтернативою лише на перший погляд, адже на нього припадає всього 3% загального обсягу транспортування зернових (за даними [4]).

Іншим важливим аспектом логістичної проблеми зернового підкомплексу аграрного сектору України є високий рівень витрат, пов'язаних із логістикою зерна. Так, за наявними даними, в Україні витрати на внутрішнє транспортування зерна перевищують рівень Німеччини приблизно на 40%, а США — на 30% [4]. Такий стан речей призводить не лише до нарощування диспаритету цін і розбалансування національної економіки, що саме по собі є потужною загрозою економічному розвитку, яка досі не знайшла своєї відповіді. Але і значною мірою знижує конкурентоспроможність українського збіжжя на міжнародних ринках, послаблює позицію України в системі міжнародних економічних відносин, зокрема, із світового поділу праці та міжнародної економічної інтеграції.

В результаті маємо ситуацію, коли ефективність аграрного сектору, його конкурентоспроможність в системі міжнародних економічних відносин зводиться нанівець невдалим управлінням на макроекономічному рівні та іншими ланками економічної системи. І, значною мірою, неефективною організацією системи логістики. Як наслідок, малі і середні підприємства аграрного сектору — виробники зерна потрапляють в ситуацію, коли в них відсутні дієві інструменти покращення своєї конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. Представники потужних агрохолдингів в таких умовах залучають до своєї орбіти підприємства із переробки та зберігання зерна, спроможні на формування експортних партій та їх фізичне відправлення, формують необхідні елементи інфраструктури власними силами.

Прикладами таких компаній, зокрема є ТОВ СП «Нібулон» яке сформувало потужний логістичний комплекс, здатний забезпечити повний логістичний цикл для власних потреб та потреб інших виробників зерна, починаючи забором продукції з поля та завершуючи її відвантаженням на експорт. Основою даного комплексу є річковий транспорт, на частку якого передбачається спрямовувати приблизно 60% вантажоперевезень. До річкових перевантажувальних терміналів зерно доправляється автомобільним транспортом, а там де нема можливості використовувати водний транспорт, використовується залізниця із питомою вагою перевезень в розмірі 30%. У структурі підприємства знаходиться судноплавна компанія із власним флотом у 71 судно [8].

Загальний обсяг потужностей для зберігання зерна в розпорядженні компанії становить 2 млн. тонн [9].

Такий підхід, з одного боку, дозволяє повною мірою реалізувати власний виробничий потенціал, уникнути конкуренції за користування об'єктами логістичної інфраструктури на внутрішньому ринку, більшою мірою зосередитись на забезпеченні власної конкурентоспроможності в міжнародному, глобальному аспекті. Разом із тим, потужні інфраструктурні проекти у логістичній сфері потребують значних обсягів інвестицій, окупність яких доволі складно забезпечити лише за рахунок використання створеної інфраструктури для обслуговування власних потреб. Тому обраний ТОВ СП «Нібулон» шлях надання логістичних послуг широкому колу виробників зерна посилює як конкурентну позицію самого підприємства, так і його клієнтів, які також отримують доступ до спроможної працювати ефективно логістичної системи. А за рахунок розвантаження при цьому автомобільних шляхів, зменшення їх зносу, позитивний економічний ефект поширюється далеко за межі аграрного сектору, набуваючи ознак синергетичності.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших наукових розвідок у даному напрямку. Сфера логістики залишається фактором, що обмежує конкурентоспроможність українських виробників зерна на світовому ринку. Це не лише не дозволяє аграрному сектору повною мірою реалізувати свій економічний потенціал, але і несе комплекс проблем для економіки в цілому: скорочення обсягів виробництва ВВП, уповільнення темпів соціально-економічного розвитку, загострення соціально-економічних проблем тощо. На державному рівні ефективних підходів до вирішення цієї проблеми не знайдено, а окремі практики, такі, наприклад, як заборона використання приватних вагонів для транспортування зерна залізницею призводять до зменшення обсягів транспортування, обмеження конкуренції, підвищення логістичних витрат, внаслідок чого є сумнівними.

Шляхом вирішення ситуації є створення підприємствами — виробниками зерна власної логістичної інфраструктури, в тому числі — потужностей із зберігання. Необхідні для цього інвестиції можуть бути залучені найбільш потужними підприємствами, а також на умовах міжгосподарської кооперації та в інший спосіб. Для прискорення окупності даних проектів доступ до інфраструктури має бути наданий на комерційній основі широкому колу підприємств — виробників зерна. Реалізація цього положення на практиці забезпечить підвищення конкурентоспроможності українських виробників зерна на світових ринках та сприятиме прискоренню

економічного зростання в інших галузях економіки за рахунок синергетичного характеру ефекту.

Напрямами подальших досліджень є розробка практичних пропозицій щодо визначення потреби

підприємств аграрного сектору в інвестиційних логістичних проектах, визначення цільових параметрів даних проектів, потреби в інвестиційних ресурсах та обґрунтування джерел їх фінансування.

Література

1. Осипенко В. В., Фришев С. Г., Козупиця С. І. Системно-аналітичний підхід до синтезу логістичних процесів збирання та транспортування зерна // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. 2012. № 170(2). С. 222–231.
2. Колодійчук В. А. Ефективність логістичних систем у зернопродуктовому підкомплексі. Львів: Львівський нац. аграр. ун-т, 2015. 343 с.
3. Кравцов А. Г. Аналіз перспектив впровадження логістичних підходів в сферу АПК // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. Петра Василенка. 2013. № 136. С. 272–279.
4. Столбуненко Н. М., Церковна А. В. Особливості та перспективи розвитку зернової логістики в Україні // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2017. Т. 16. С. 188–198.
5. Калюжна О. В., Іваненко Т. Я., Мартиросян Я. Г. Розвиток зернової логістики в Україні // Modern Economics. 2019. № 13. С. 124–129.
6. Логистика остается основным сдерживающим фактором роста экспорта украинского зерна — УЗА. АПК Информ. 2018. URL: <https://www.apk-inform.com/ru/conferences/grainprocessors-2018/news/1101837#.W69aoHszbct>.
7. Ukrzaliznytsia imposes new restrictions on grain transportation: Centre for transport strategies. 2019. URL: https://en.cfts.org.ua/news/ukrzaliznytsia_imposes_new_restrictions_on_grain_transportation.
8. Логістика: Нібулон. URL: <https://nibulon.com/data/pro-kompaniyu/napryamki-diyalnosti/logistika.html>.
9. Зберігання, доробка та перевалка зерна. Торговельна діяльність: Нібулон. URL: <https://nibulon.com/data/pro-kompaniyu/napryamki-diyalnosti/zberigannya-dorobka-ta-perevalka-zerna-torgovelnadiyalnist.html>.

References

1. Osipenko V. V., Frishev S. G., Kozupitsya S. I. Systemno-analytychnyi pidhid do sintezu logistychnyh protsesiv zbyrannya ta transportuvannya zerna // Naukovyi visnyk Natsionalnogo universitetu bioresursiv i pryrodokorystuvannya Ukrainy. 2012. № 170(2). S. 222–231.
2. Kolodiychuk V. A. Efektyvnist logistychnyh system u zernoproduktovomu pidkompleksi. Lviv: Lvivskiy natsionalnyi agrarnyi universytet, 2015. 343 s.
3. Kravtsov A. G. Analiz perspektiv vprovadzhennya logistychnih pidhodiv v sferu APK // Vysnyk Harkivskogo natsionalnogo tehničnogo universytetu silskogo gospodarstva im. Petra Vasylenka. 2013. № 136. S. 272–279.
4. Stolbunenko N. M., Tserkovna A. V., Osoblyvosty ta perspektivy rozvytku zernovoyi logistyky v Ukraini // Rynkova ekonomika: suchasna teoriya i praktika upravlinnya. 2017. T. 16. S. 188–198.
5. Kaluzhna O. V., Ivanenko T. Y., Martirosyan Y. G. Rozvytok zernovoyi logistyky v Ukraini // Modern Economics. 2019. № 13. S. 124–129.
6. Logistika ostayetsya osnovnym sderzhivayuschim faktorom rosta eksporta ukrainskogo zerna — UZA. APK Inform. 2018. URL: <https://www.apk-inform.com/ru/conferences/grainprocessors-2018/news/1101837#.W69aoHszbct>.
7. Ukrzaliznytsia imposes new restrictions on grain transportation: Centre for transport strategies. 2019. URL: https://en.cfts.org.ua/news/ukrzaliznytsia_imposes_new_restrictions_on_grain_transportation.
8. Logistyka: Nibulon. URL: <https://nibulon.com/data/pro-kompaniyu/napryamki-diyalnosti/logistika.html>.
9. Zberigannya, dorobka ta perevalka zerna. Torgovelnadiyalnist: Nibulon. URL: <https://nibulon.com/data/pro-kompaniyu/napryamki-diyalnosti/zberigannya-dorobka-ta-perevalka-zerna-torgovelnadiyalnist.html>.

Савчук Наталія Володимирівна

доктор економічних наук,

професор кафедри міжнародних фінансів

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Савчук Наталия Владимировна

доктор экономических наук,

профессор кафедры международных финансов

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

Savchuk Natalia

Doctor of Economics,

Professor of the Department of International Finance

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Чвіленко Лариса Анатоліївна

здобувач кафедри міжнародних фінансів

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Чивиленко Лариса Анатольевна

соискатель кафедры международных финансов

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

Chivilenko Larisa

Postgraduate of the Department of International Finance

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-10-5204

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОГО БІЗНЕСУ

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОГО БИЗНЕСА

DIGITAL TRANSFORMATION OF FINANCIAL BUSINESS

Анотація. В статті показано, що перетворення цифрового бізнесу представляє нові можливості для бізнесу та інформаційних технологій, які є стратегічною основою для нової конкурентоспроможної цифрової бізнес-моделі. Досліджено, що майже половина глобальних організацій, що надають фінансові послуги, все ще знаходяться на ранній фазі цифрової трансформації, оскільки вони потрапляють або в традиційний фінансовий бізнес, або на ранні стадії цифрових кластерів. Проаналізовано, що автоматизація та оцифрування процесів, пов'язаних з успадкованими процесами, такими як бюджетування, ресурси, платежі постачальникам і обробка рахунків, можуть задати тон цифрового лідерства та розвитку. Доведено, що використання цифрового фінансування приводить до скорочення витрат, підвищення ефективності, більш суворого дотримання нормативних вимог і більш ефективного зв'язку з постачальниками і кредиторами. В статті проаналізовано, що фінансова галузь традиційно є першим інтенсивним користувачем нових розробок інформаційно-комунікаційних технологій, причому поява інноваційного бізнесу має величезний вплив на поточну динаміку галузі у швидко змінному середовищі в умовах складних та витратних регуляторних норм, відповідно до яких, діючі постачальники банківського бізнесу та фінансових послуг переживають істотну трансформацію. Підкреслено, що більш розвинена технологія клієнтів протягом багатьох поколінь, нові технології та оцифрування галузі обумовлюють бізнес-моделі традиційних постачальників послуг. Це сприяє тому, що фінансові компанії намагаються створити спеціалізовані, інтелектуальні та економічно ефективні фінансові продукти та послуги, прагнуть досягти нових рівнів орієнтованості на клієнтів.

Ключові слова: бізнес-екосистема, цифрова екосистема, інноваційна екосистема, цифровий фінансовий куб, NFC, краундфандинг, P2P.

Аннотация. В статье показано, что преобразования цифрового бизнеса представляет новые возможности для бизнеса и информационных технологий, является стратегической основой для новой конкурентоспособной цифровой бизнес-модели. Доказано, что почти половина глобальных организаций, предоставляющих финансовые услуги, все еще находятся на ранней фазе цифровой трансформации, поскольку они попадают или в традиционный финансовый бизнес, или на ранние стадии цифровых кластеров. Проанализировано, что автоматизация и оцифровка процессов, связанных с унаследованными процессами, такими как бюджетирование, ресурсы, платежи поставщикам и обработка счетов, могут задать тон цифрового лидерства и развития. Доказано, что использование цифрового финансирования приводит к сокращению расходов, повышению эффективности, более строгого соблюдения нормативных требований и более эффективной связи с поставщиками и кредиторами. В статье проанализированы, что финансовая отрасль традиционно является первым интенсивным пользователем новых разработок информационно-коммуникационных технологий, причем появление инновационного бизнеса имеет огромное влияние на текущую динамику отрасли в быстро изменяющейся среде в условиях сложных и затратных регуляторных норм, согласно которым, действующие поставщики банковского бизнеса и финансовых услуг переживают существенную трансформацию. Подчеркнуто, что более развитая технология клиентов в течение многих поколений, новые технологии и оцифровки области обуславливают бизнес-модели традиционных поставщиков услуг. Это способствует тому, что финансовые компании пытаются создать специализированные, интеллектуальные и экономически эффективные финансовые продукты и услуги, стремятся достичь новых уровней ориентированности на клиентов.

Ключевые слова: бизнес-экосистема, цифровая экосистема, инновационная экосистема, цифровой финансовый куб, NFC, краундфандинг, P2P.

Summary. The article shows that the transformation of digital business presents new business and information technology opportunities that are the strategic foundation for a new competitive digital business model. It has been researched that almost half of global financial services organizations are still in the early phase of digital transformation as they are entering either the traditional financial business or the early stages of digital clusters. It has been analyzed that automating and digitizing processes related to legacy processes, such as budgeting, resources, payments to suppliers, and billing, can set the tone for digital leadership and development. It has been proven that the use of digital finance leads to cost reductions, greater efficiency, more stringent regulatory compliance and more effective communication with suppliers and lenders. The article analyzes that the financial industry is traditionally the first intensive user of new developments in information and communication technologies, and the emergence of innovative business has a huge impact on the current dynamics of the industry in a rapidly changing environment in the context of complex and costly regulatory rules, according to which, operating business suppliers of banks and financial services are undergoing a major transformation. It is emphasized that more advanced customer technology over many generations, new technologies and industry digitization are driving the business models of traditional service providers. This helps finance companies try to create specialized, intelligent and cost-effective financial products and services, seeking to reach new levels of customer focus.

Key words: business ecosystem, digital ecosystem, innovative ecosystem, digital financial cube, NFC, crowd funding, P2P.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Цифрова трансформація для фінансових установ — це впровадження технологій таких, як хмарні технології, великі дані, соціальні мережі, удосконалення мобільних пристроїв і т.і. Вона спрямована на створення нових бізнес-моделей для розвитку цифрової екосистеми, в якій можуть брати участь всі ринки і споживачі [1].

Цифрова екосистема має бути технологічною, здатною до ІКТ, для бізнес-екосистеми, заснованою на динамічній взаємодії фінансового бізнесу. Існує формула інноваційної екосистеми або, як зазначається в економічній літературі, — екосистеми цифрового бізнесу — екосистема цифрового бізнесу або інноваційна екосистема є результатом структурно

поєднаної та співпрацюючої цифрової екосистеми та екосистеми бізнесу:

$$\text{Бізнес Екосистема} + \text{Цифрова Екосистема} = \\ = \text{Інноваційна екосистема}$$

Ці нові форми динамічної ділової взаємодії та глобальної співпраці між фінансовими компаніями, що підтримуються цифровими екосистемними технологіями, вважаються сприятливими економічному зростанню в країні. Це зберігає місцеві знання, культуру та ідентичність, а також сприятиме подоланню цифрового розриву [2]. На думку Synechron, інноваційні екосистеми повинні змінити майбутнє сектора фінансових послуг, оскільки банки прагнуть змінити способи взаємодії з клієнтами та їх підтримки. У міру того як FinTechs, InsurTechs і, навіть, традиційні технологічні компанії, такі як Amazon,

все активніше беруть участь в банківському секторі, компанії, що надають фінансові послуги, повинні надавати послуги з доданою вартістю, які підсилюють їх базове бачення інноваційної екосистеми [3]. Нові інноваційні екосистеми повинні будуть об'єднати стратегію цифрової платформи та Інтернет речей, щоб максимізувати ефективність не тільки завдяки взаємозв'язку і плануванню, а і реалізації. Їм також потрібно доступ до потужних аналітичних механізмів, які допоможуть фінансовим фірмам в екосистемі вийти за рамки традиційних банківських послуг і підвищити якість обслуговування клієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вкажемо на те, що цифрове перетворення дозволяє використовувати цифрові інструменти, підвищуючи їх продуктивність і ефективність. У цій площині розгляду цифровізація позитивно вплинула на економічне зростання і прискорила зростання інновацій. Одними з кращих прикладів цього впливу можна вважати програми для мобільного банкінгу, мобільні гроші та електронні гаманці. Підкреслимо значення цифрової трансформації для фінансового сектора і приведемо основні її риси [4; 5; 9]:

1. Фінансові функції інтегруються з технологічними системами зі стандартизованими процесами і даними, що призводить до високої стандартизації.

2. Впровадження нових технологічних інструментів призводить до більш високої автоматизації процесів для таких послуг, як грошові перекази, замовлення на поставку, генерація рахунків і т. і.

3. Підвищення продуктивності з впровадженням великих даних і інших інструментів машинного навчання.

4. Значення інсайт-орієнтованих функцій завдяки тому, що ресурси більше концентруються на отриманні інформації, а не на транзакціях.

5. Покращена взаємодія з клієнтами та співробітниками.

6. Поліпшення надання послуг за рахунок структурованих процесів. Зважаючи на вищесказане, перерахуємо основні стратегії фінансового бізнесу в умовах цифровізації [6; 8]:

1. Дієвість відповідно до нормативних вимог.

2. Зниження витрат або підвищення маржі для операцій роздрібногo бізнесу.

3. Підхід до сегментації клієнтів.

4. Покращення в послугах, дизайні продуктів і рекламних каналах.

5. Переведення міграції з фізичних або застарілих каналів на цифрову платформу.

6. Інтеграція застарілих систем з новими технологіями у відповідності з усіма вимогами і рекомендаціями.

У науковій літературі існує концепція цифрового фінансового куба Digital Finance Cube у тривимірній візуалізації [7]:

– цифрові фінансові технології та технологічні концепції (Digital Finance Technologies and Technological Concept) (0X),

– цифрові фінансові інститути (Digital Finance Institutions) (0Y),

– цифрові фінансові бізнес-функції (Digital Finance Business Functions) (0Z).

Взагалі цифровий фінансовий куб дозволяє впорядкувати поле цифрових фінансів (Digital Financial), проте розміри куба можуть бути розширені за новими елементами у процесі появи інноваційних функцій або технологій.

Перший вимір цифрового фінансового кубу (Digital Finance Cube) охоплює цифрові фінансові технології та технологічні концепції (Digital Finance Technologies and Technological Concept). На сьогодні ключові фінансові технології та концепції, які сприяють останнім змінам та розробкам у галузі цифрових фінансів наступні: технологія блокового ланцюга, соціальні мережі, польова комунікація (NFC), однорангові технології, аналітика великих даних та інші технологічні можливості, такі як розвиток мобільних пристроїв з функціями мережевого підключення. У руслі цих досліджень відмітимо, що концепція блокового ланцюга бере свій початок у винаході криптовалюти біткоїн, у якій блок-ланцюг надає публічну книгу Bitcoin. Попри те, технологія блокового ланцюга може також використовуватися для укладання договорів, краудфандингу та електронних гаманців.

Другий вимір Digital Finance Cube охоплює цифрові фінансові інститути (Digital Finance Institutions) — це установи цифрового фінансування. Вони охоплюють і FinTech компанії, тобто стартапи та створені IT-компанії, що входять у фінансову сферу традиційних постачальників послуг.

Третій вимір Digital Digital Cube охоплює бізнес-функції (Digital Finance Business Functions): цифрове фінансування, цифрові інвестиції, цифрові гроші, цифрові платежі, цифрові страхування та цифрові фінансові поради. Охарактеризуємо більш детально ці бізнес-функції.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Показати, що перетворення цифрового бізнесу представляє нові можливості для бізнесу та інформаційних технологій, які є стратегічною основою для нової конкурентоспроможної цифрової бізнес-моделі. Проаналізувати взаємозв'язок автоматизації та оцифровки процесів, пов'язаних з успадкованими процесами, такими як бюджетування, ресурси,

платежі постачальникам і обробка рахунків, що задають розвиток цифрового лідерства та розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розглянемо цифрову екосистему, як самоорганізовану цифрову інфраструктуру, спрямовану на створення цифрового середовища для мережевих організацій, які підтримують співпрацю, обмін знаннями, розвиток відкритих та адаптивних технологій, а також еволюційних бізнес-моделей.

Таким чином цифровий екосистемний підхід переносить ідеї в цифрове середовище, використовуючи механізми природних екосистем. Вкажемо, що цифрова екосистема характеризується наступними рисами [10; 12]:

- 1) безкоштовна інфраструктура, орієнтована на знання та послуги, в якості загальнодоступного ресурсу;
- 2) цифрові компоненти, сервіси та формалізовані знання, які «наповнюють» таку інфраструктуру.

У цьому контексті зауважимо, що наукові дослідження в галузі цифрових фінансів та Fin-Tech розвивалися паралельно новим бізнес-моделям та технологіям. Наприклад, NFC — це технологія взаємозв'язку короткого діапазону бездротового зв'язку, дозволяє двом пристроям спілкуватися без подальших кроків конфігурації. За допомогою зв'язку NFC між двома пристроями ідентифікується платник, ініціюється платіжна операція та зорганізується переказ грошей з рахунку платника на рахунок одержувача (Рис. 1).

Краудфандинг, схема підкатегорій якого представлена на Рис. 2, підтримує збір коштів для фінансового проекту через велику групу людей в Інтернеті. Приватні особи або малі підприємства можуть скористатися цим, щоб отримати підтримку на ранніх стадіях своїх інноваційних ідей [12].

Система P2P — це система рівних, автономних утворень, спрямована на спільне використання роз-

поділених ресурсів у мережевому середовищі, уникаючи центральної послуги. Такі розподілені ресурси означають, що учасники діляться частиною власних апаратних ресурсів (потужність обробки, ємність зберігання, мережеве посилення) [9]. Тимчасовий зв'язок (P2P) — це децентралізована модель зв'язку, в якій кожна сторона має однакові можливості, і будь-яка зі сторін може ініціювати сеанс зв'язку. Системи P2P можуть використовуватися для забезпечення анонімної маршрутизації мережевого трафіку, масивних паралельних обчислювальних середовищ, розподіленого сховища та інших функцій.

Останніми роками можливості зберігання та обробки даних значно зросли, причому вони підлягають аналізу та високій швидкості обробки. Окрім цих технологічних концепцій, важливими умовами є, наприклад, швидкий та мобільний Інтернет, штучний інтелект, всесвітня зв'язок, мобільний пристрій, інтуїтивно зрозумілий інтерфейс користувача та технології безпеки [12].

Фінансові послуги охоплюють широкий спектр послуг, пов'язаних з фінансами та банківською діяльністю. Найбільш важливими банківськими та фінансовими послугами є: готівкові рахунки, заощадження, управління грошима, управління інвестиціями, переказ грошей та платежі, управління портфелем, фінансові послуги, поради, грошові позики та кредити (іпотечні кредити, споживчі кредити, кредити), іноземна валюта, біржі, торгівлі акціями, брокерські послуги, страхування та пенсійне планування. Фінансові установи виявили, що цифрові послуги — це можливість для них розширити охоплення і трансформувати свої канали поширення, щоб бути якомога ближче до клієнтів.

Важливо розуміти, що окремо узяті технології переплітаються з розвитком усіх інших технологічних інновацій. Зауважимо, що успішність будь-якої однієї технології може збільшити можливості всіх

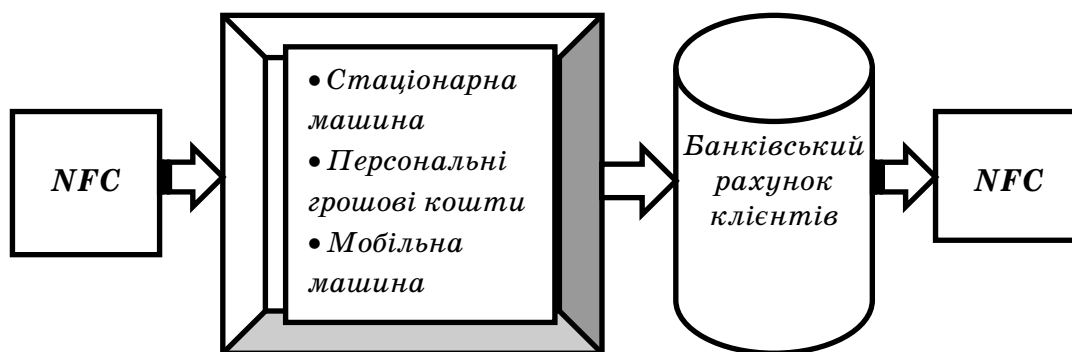


Рис. 1. Схема оплати NFC

Джерело: https://www.researchgate.net/figure/Scheme-of-the-payment-via-the-NFC-technology-Rys-2-Schemat-platnosc-przy-uzyciu_fig2_308833509



Рис. 2. Схема під категорій краудфандингу
Джерело: <http://files.acams.org/pdfs/2017/Crowdfunding.pdf>

інших, які взаємодіють з нею (Рис. 3) [10]. Як видно з Рис. 3 блокчейн (Blockchain) пропонує джерело незмінних даних, які не потребують централізованої перевірки, яка може бути вирішальною для управління ідентичністю. Хоча квантові обчислення мають потенціал, на сьогодні існують методи, які зроблять блокчейн більш безпечним. Передові та різні методи обчислень, що надаються квантовими обчисленнями дозволяють AI вирішувати нові проблеми, які були раніше невирішеними. AI дасть можливість виконання все більш складних та автоматизованих смарт-контрактів, що дозволить більшого використання Blockchain [8].

Коментуючи Рис. 3, відмітимо, що великі дані продовжують стимулювати сучасні бізнес-операції, які дозволяють компаніям створювати реальні конкурентні переваги, надаючи великі обсяги інформації для проведення досліджень, маркетингу і т. інш. Передбачається, що Інтернет речей (Io) зробить великі дані ще більше, надаючи достатньо місця

для зберігання, а також пропонуючи великі дані. Хмарні обчислення забезпечуватимуть як зберігання даних, так і потужність їх обробки, що є необхідним для підготовки нових моделей AI, в свою чергу, створюючи хмарну інфраструктуру. Таким чином, перелік потенційних взаємодій нескінченний, і він буде продовжувати розвиватися і зростати по мірі розвитку технологій.

Штучний інтелект (AI) стає центральним у структурі інституцій та ринків, у якій фінансові установи у всьому світі здійснюють масштабні інвестиції. Всесвітній економічний форум і остання доповідь Deloitte Global вивчають стратегічні, операційні, нормативні та соціальні наслідки AI для індустрії фінансових послуг, щоб спрогнозувати розвиток фінансової галузі в майбутньому. У звіті говориться, що штучний інтелект змінює фізику фінансових послуг та відкриває двері для абсолютно нових операційних моделей [6]. Отже, описуються ключові стратегії з використанням AI, які підтверджуються

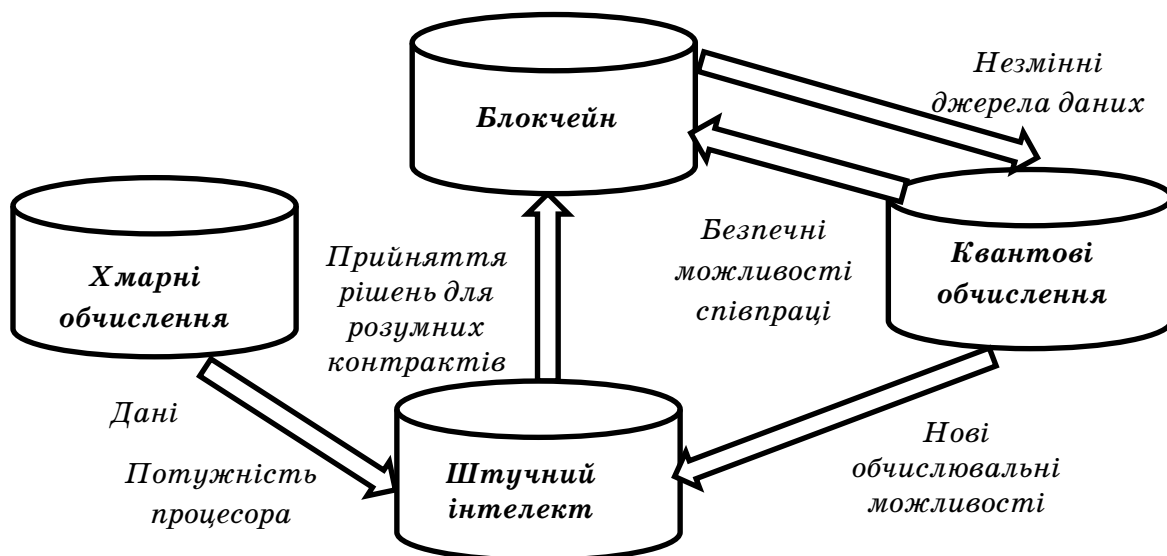


Рис. 3. Схема взаємодії технологій
Джерело: складено автором



Рис. 4. Піраміда наслідків застосування технологій, керованих AI

Джерело: складено автором

прикладом з реального життя, а також визначаються основні інституційні та ширші проблеми і невизначеності в екосистемах, які необхідно усунути [6]. У цьому контексті набір технологій, керованих AI, що підтримується адаптивним прогнозуванням та демонструє певну ступінь автономного навчання, — досяг значних успіхів у використанні машин для автоматизації та вдосконалення (Рис. 4).

Таким чином, компанії, що надають фінансові послуги, використовують штучний інтелект для скорочення витрат, економії часу і збільшення вартості. Наприклад, інститути управління капіталом тепер використовують робо-консультантів для аналізу і розуміння інвестицій, витрат і загальної поведінки клієнтів щодо управління капіталом, щоб вони могли адаптувати поради, пропонувані клієнтам.

Близько третини IT-бюджету компаній використовують хмарні сервіси, не зважаючи на те, що приватна власність, безпека і відсутність навчання персоналу є головними перешкодами на шляху впровадження хмарних технологій. Gartner прогнозує, що до 2020 року бізнес безхмарних можливостей буде таким же незвичайним, як бізнес без Інтернету сьогодні. Світовий ринок публічних хмарних обчислень досягне 258 мільярдів доларів у 2019–2020 рр. Підкреслимо, що значним сегментом хмарних обчислень є SaaS-рішення, глобальні продажі яких у 2018 році склали \$80 млрд. Фінансові компанії інвестують більше всього у VPaaS (бізнес-процеси як послуги) та інфраструктуру як послугу (IaaS) [11].

Відзначимо, що фірми, що надають фінансові послуги, використовують різні шляхи і підходи для створення цінності в цифровому бізнесі.

За даними Gartner, третина фінансових директорів в сфері фінансових послуг визначили цифрові технології в якості основного бізнес-пріоритету на 2019 рік. Юрген Вайсс, віце-президент по практиці в Gartner підкреслює, що можна розрізнити дві абсолютно різні цифрові стратегії в сфері фінансових послуг: цифрова оптимізація і цифрова трансформація бізнесу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Перетворення цифрового бізнесу представляє нові можливості для бізнесу та IT, які є стратегічною основою для нової конкурентоспроможної цифрової бізнес-моделі. Щоб оцінити стан цифрових змін в галузі фінансових послуг, аналітики Gartner вивчили, як організації, що надають фінансові послуги, створюють цінність (їх підхід до бізнес-моделей і IT-стратегій) і як вони працюють (прийняття ключових нових технологій і організаційні підходи до розвитку цифрових технологій). Примітно, що майже половина глобальних організацій, що надають фінансові послуги, все ще знаходяться на ранній фазі цифрової трансформації, оскільки вони потрапляють або в традиційний фінансовий бізнес, або на ранні стадії цифрових кластерів.

Таким чином, автоматизація та оцифровка процесів, пов'язаних з успадкованими процесами, такими як бюджетування, ресурси, платежі постачальникам

і обробка рахунків, можуть задати тон цифрового лі-дерства та розвитку. Приймаючи цей підхід, фінансові компанії також отримують непрямі вигоди від створення постійної цінності. Впровадження оптимізованих і ефективних процесів внутрішнього фінансування, підтримуваних чіткою структурою трансформації фінансів, може мати велике значення для підтримки зростання бізнесу. Скорочення витрат, підвищення ефективності, більш суворе дотримання нормативних вимог і більш ефективний зв'язок з постачальниками і кредиторами — все це може бути досягнуто, якщо використовувати цифрове фінансування.

Незважаючи на те, що фінансова галузь традиційно є першим інтенсивним користувачем нових

розробок інформаційно-комунікаційних технологій, поява інноваційного бізнесу має величезний вплив на поточну динаміку галузі у швидко змінному середовищі в умовах складних та витратних регуляторних норм. Відповідно до вимог, діючі постачальники банківського бізнесу та фінансових послуг переживають істотну трансформацію. Більш розвинена технологія клієнтів протягом багатьох поколінь, нові технології та оцифрування галузі обумовлюють бізнес-моделі традиційних постачальників послуг. Тому фінансові компанії намагаються створити спеціалізовані, інтелектуальні та економічно ефективні фінансові продукти та послуги, прагнуть досягти нових рівнів орієнтованості на клієнтів.

References

1. Amit R., Zott C. (2015) Crafting Business Architecture: The Antecedents of Business Model Design. *Strategic Entrepreneurship Journal* 9(4):331–350.
2. Beckert, Jens (2007), 'Die Abenteuer der Kalkulation. Zur sozialen Einbettung ökonomischer Rationalität'. *Leviathan*, 35 (3), 295–309.
3. David, Paul A. and Dominique Foray (2003), 'An Introduction to the Economy of the Knowledge Society', *International Social Science Journal*, 54 (171), 9–23.
4. Deligia, Emanuele (2006), 'Innovation and Finance: the Theoretical Links', *Economia, Società e Istituzioni*, 1, Luiss University Press, 79–102.
5. Fagerberg, Jan (2005), 'Innovation: A Guide to the Literature', in Jan Fagerberg, David Mowery and Richard.
6. Hirsch-Kreinsen, Hartmut. (2011). Financial Market and Technological Innovation. *Industry & Innovation*. 18. 351–368.
7. Koyuncugil, A. S., & Ozgulbas, N. (2012). Financial early warning system model and data mining application for risk detection. *Expert Systems with Applications*, 39(6), 6238–6253.
8. Loughran, T., & McDonald, B. (2014). Measuring readability in financial disclosures. *The Journal of Finance*, 69(4), 1643–1671.
9. Lundvall, Bengt-Ake (2007), 'National Innovation Systems — Analytical Concept and Development Tool', *Industry and Innovation*, 14 (1), 95–119.
10. N.M.P. Bocken, I. de Pauw, C. Bakker, B. van der Grinten. «Product design and business model strategies for a circular economy. *Journal of Industrial and Production Engineering*, Taylor & Francis, 33 (5) (2016), pp. 308–320.
11. R. Nelson (eds.), *The Oxford Handbook of Innovation*, Oxford: Oxford University Press, pp. 1–27.
12. Windolf, Paul (2008), 'Eigent mer ohne Risiko: Die Dienstklasse des Finanzmarktkapitalismus', *Zeitschrift für Soziologie*, 37 (6), 516–535.

Чмерук Галина Григорівна
кандидат економічних наук,
доцент кафедри кібербезпеки та соціальних наук
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Чмерук Галина Григорьевна
кандидат экономических наук,
доцент кафедры кибербезопасности и социальных наук
ГВУЗ «Университет банковского дела»

Chmeruk Halyna
PhD in Economics, Associate Professor of the
Department of Cyber Security and Social Sciences
Banking University

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-10-5276

**СВІТОВИЙ ДОСВІД ТРАНСФОРМАЦІЇ
ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ
В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

**МИРОВОЙ ОПЫТ ТРАНСФОРМАЦИИ
ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ
В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

**GLOBAL EXPERIENCE IN TRANSFORMING
THE FINANCIAL RELATIONSHIPS OF BUSINESS ENTITIES
IN THE DIGITAL ECONOMY**

Анотація. В статті розглянуті основні компоненти трансформації фінансових відносин суб'єктів господарювання в умовах цифрової економіки, зокрема соціально-економічну сферу, інноваційну фінансову екосистему та виробництво, інформаційні фінансові мережі та клієнтоорієнтованість. В основі цієї взаємопов'язаної структури лежить клієнтоорієнтованість. Доведено, що трансформація фінансових відносин суб'єктів господарювання – це загальна концепція, що охоплює цілий спектр конкурентних стратегій, які приймають фінансові організації для досягнення значних вдосконалень результативності бізнесу. Ці стратегії включають реінжиніринг бізнес-процесів, організаційний розвиток, управління якістю та використання ІТ. Підкреслено важливі зміни у світовій фінансовій системі господарювання, що виникли внаслідок цифрової епохи. Розглянуто трансформаційні процеси фінансових відносин суб'єктів господарювання з підтримкою ІТ за умови розширення концепції бізнес-перетворень та конкурентного потенціалу інформаційних технологій та їх ролі у трансформаційних перетвореннях. Встановлено правила та критерії трансформації, які відповідають ІТ-технологіям. Доведено, що рентабельність цифрових інвестицій відрізняється між технологіями, галузями та компаніями. Зокрема, компанії роблять акцент на максимізацію вартості від інвестицій у нові технології і більшість з компаній все ще намагаються виміряти ціннісний вплив нових технологій на рівні компанії, що серйозно перешкоджає їх можливостям. Визначено, що основними принципами виконання ключових можливостей трансформаційних технологій необхідно вважати наступні: встановлення чіткого права власності на цифрові інвестиції; інвестування не в технології, а у випадки використання; дотримання підходу, заснованого на результатах.

Ключові слова: трансформації фінансових відносин суб'єктів господарювання, цифрова економіка, трансформаційні процеси.

Аннотация. В статье рассмотрены основные компоненты трансформации финансовых отношений субъектов хозяйствования в условиях цифровой экономики, в частности социально-экономическую сферу, инновационную финансовую экосистему и производство, информационные финансовые сети и клиентоориентированность. В основе этой взаимосвязанной структуры лежит клиентоориентированность. Доказано, что трансформация финансовых отношений субъектов хозяйствования – это общая концепция, охватывающая целый спектр конкурентных стратегий, которые принимают финансовые организации для достижения значительных усовершенствований результативности бизнеса. Эти стратегии включают реинжиниринг бизнес-процессов, организационное развитие, управление качеством и использования ИТ. Подчеркнуто важные изменения в мировой финансовой системе хозяйствования, которые возникли в результате цифровой эпохи. Рассмотрены трансформационные процессы финансовых отношений субъектов хозяйствования с поддержкой ИТ при условии расширения концепции бизнес-преобразований и конкурентного потенциала информационных технологий и их роли в трансформационных преобразованиях. Установлены правила и критерии трансформации, которые соответствуют ИТ-технологиям. Доказано, что рентабельность цифровых инвестиций отличается между технологиями, отраслями и компаниями. В частности, компании делают акцент на максимизацию стоимости от инвестиций в новые технологии и большинство из компаний все еще пытаются измерить ценностный влияние новых технологий на уровне компании, серьезно препятствует их возможностям. Определено, что основными принципами выполнения ключевых возможностей трансформационных технологий необходимо считать следующие: установление четкого права собственности на цифровые инвестиции; инвестирование не в технологии, а в случаи использования; соблюдение подхода, основанного на результатах.

Ключевые слова: трансформации финансовых отношений субъектов хозяйствования, цифровая экономика, трансформационные процессы.

Summary. The main components of transformation of financial relations of economic entities in the conditions of digital economy are considered in the article, in particular, socio-economic sphere, innovative financial ecosystem and production, information financial networks and customer orientation. This interconnected structure is based on customer orientation. Transformation of financial relationships of business entities has been proven to be a general concept that covers the whole range of competitive strategies adopted by financial institutions to achieve significant improvements in business performance. These strategies include business process reengineering, organizational development, quality management and the use of IT. The important changes in the global financial system that have emerged as a result of the digital age are highlighted. The transformation processes of financial relations of IT-supported economic entities are considered, with the extension of the concept of business transformations and the competitive potential of information technologies and their role in transformational transformations. Transformation rules and criteria for IT have been set. It has been proven that the return on digital investment differs between technologies, industries and companies. In particular, companies are focusing on maximizing value from investments in new technologies, and most companies are still trying to measure the value impact of new technologies at the company level, which seriously hinders their ability. It is determined that the following principles should be considered as the basic principles for fulfilling the key opportunities of transformation technologies: establishing a clear ownership of digital investments; investing not in technology but in use cases; adherence to a results-based approach.

Key words: transformations of financial relations of economic entities, digital economy, transformation processes.

Постановка проблеми. В умовах цифрової економіки розвивається глобальна світова економіка, яка характеризується динамізмом, персоналізацією та інтенсивною конкуренцією, що обумовлюється втіленням знань, технологій та інновацій у продукти та послуги. Цифрова економіка, яка є важливою складовою цифрової глобалізації та її трансформації, знижує граничні витрати на виробництво та дистрибуцію при одночасному розширенні доступу до глобальної комерції.

Цифрова економіка впливає на всі види господарської діяльності, і компанії, які не зуміли переосмислити свій бізнес, можуть втратити всі конкурентні переваги, які вони мають на ринку. Але питанням трансформації різних аспектів діяльності суб'єктів

господарювання в умовах цифрової економіки не присвячено достатньо уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика цифрової трансформації підприємств була розглянута багатьма вченими. Різні аспекти цього питання досліджені відомими вченими та економістами, серед яких вагомий внесок зробили Боннет Д., Крей П., МакАфі А., Ману А., Ніл Д., Уейд М., Уестерман Г., Хаузер С. Серед вітчизняних вчених можна виокремити В. Апалькову, А. Маслова, Т. Богдан, С. Волосович, В. Плєскач, С. Циганова, М. Тарасюк та інших.

Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних та зарубіжних економістів, здійсненим у галузі теорії та методології цифрової трансформації підприємств,

слід зазначити, що проблематика цифровізації фінансових відносин суб'єктів господарювання не знайшла свого остаточного вирішення в Україні, що й зумовлює актуальність теми дослідження.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розгляд основних аспектів цифрової трансформації підприємств та аналіз ситуації в Україні.

Виклад основного матеріалу. На рисунку 1 представлено основні компоненти трансформації фінансових відносин суб'єктів господарювання в умовах цифрової економіки. У цьому процесі компанії конвертують нові цифрові технології, з наміром досягнення високої продуктивності та стійкої конкурентної переваги шляхом трансформації бізнес-вимірів у соціально-економічній сфері, що обумовлює розвиток фінансової екосистеми та виробництва, які включають інформаційні фінансові мережі, у яких задіяні фінансові компанії та фінансові інституції. В основі цієї взаємопов'язаної структури лежить клієнтоорієнтованість (Рис. 1).

На Рис. 1 соціально-економічна сфера обумовлюється тим, що компанії все більше зацікавлені у вимірюванні соціально-економічного впливу на трансформацію фінансових відносин суб'єктів господарювання в рамках поліпшення умов для ведення бізнесу, зміцнення ланцюгів вартості та впровадження інновацій для продуктів та послуг. Бізнес є головним рушієм соціально-економічного впливу, і, навпаки соціально-економічний вплив є важливим підґрунтям успішного бізнесу, особливо в довгостроковій перспективі. Створюючи робочі місця, навчаючи працівників, будуючи фізичну інфраструктуру,

закуповуючи сировину, передаючи технології, сплачуючи податки та розширюючи доступ до продуктів та послуг, компанії впливають на активи, можливості та стандарти життя працівників компаній, клієнтів, постачальників, дистриб'юторів, роздрібних торговців та ін., що і визначає соціально-економічну сферу.

Розглянемо наступну компоненту трансформації фінансових відносин суб'єктів господарювання — інноваційну фінансову екосистему на прикладах. Приклади взаємопов'язаних інструментів інноваційної фінансової екосистеми, яка продукує нові продукти і послуги представлено на Рис. 2.

На сьогодні, одним із напрямів досліджень науковців є вплив ІТ на конкуренцію сучасних підприємств. Науковці підкреслюють необхідність трансформації відносин суб'єктів господарювання, як реальності, що виникає сьогодні у всіх галузях, особливо у фінансовій, — і впливає на компанії будь-яких розмірів і типів. У науковій праці [2] відмічено, що «90% лідерів фінансового бізнесу в США очікують у 2020–2025 рр., що ІТ та цифрові технології внесуть все більший стратегічний внесок у їхній загальний бізнес». У цьому контексті підкреслимо важливі зміни у світовій фінансовій системі господарювання, що виникли внаслідок цифрової епохи:

- дематеріалізація ресурсів у вигляді відео контенту та посилення обміну інформацією завдяки цифрових пристроїв з функціями мережевого підключення (соціальні мережі, блоги та розподілена пам'ять) [3];
- експоненціальне збільшення обсягу цифрових даних, що входять в інформаційні потоки [4].

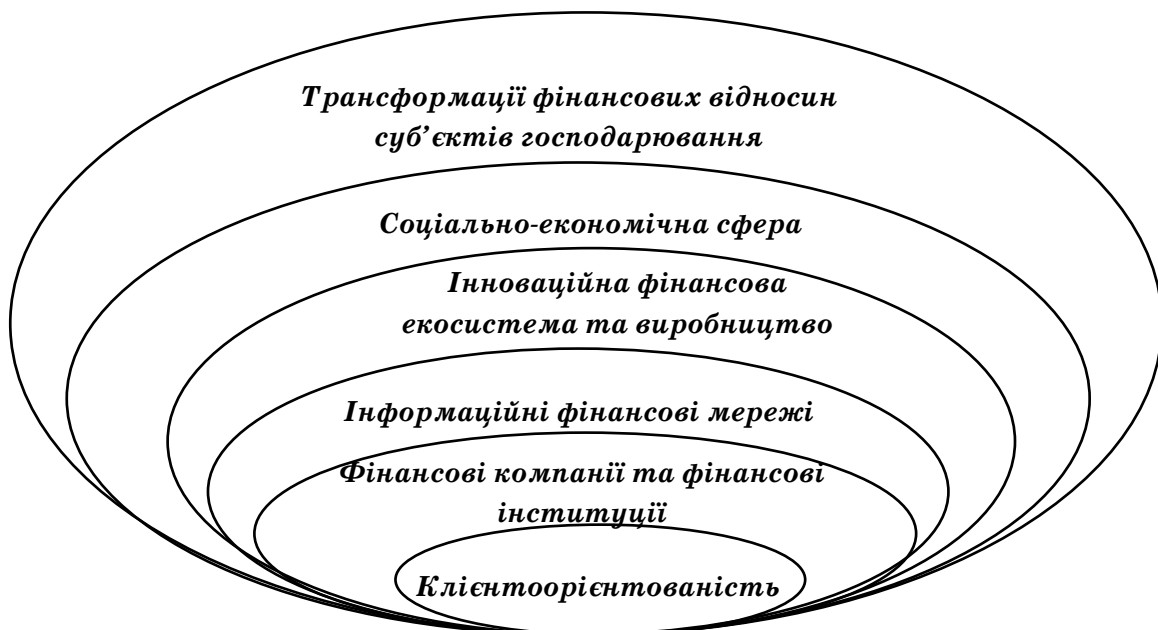


Рис. 1. Основні компоненти трансформації фінансових відносин суб'єктів господарювання

Джерело: авторська розробка



Рис. 2. Схема інноваційної фінансової екосистеми та її інструментів

Джерело: складено автором на основі [1]

У науковій праці [5] визначено бізнес-трансформації фінансових відносин суб'єктів господарювання наступних типів:

- реінжиніринг (підвищення загальної ефективності фінансової компанії);
- реструктуризація (підвищення ефективності без покращення організаційної здатності до досягнення своїх довгострокових цілей);
- оновлення (підвищення ефективності, результативності та інноваційного розширення можливостей);
- регенерація (вдосконалення існуючих процесів та фундаментальний перегляд напрямку та портфеля наявних можливостей).

На наше переконання можна вважати перераховані вище типи трансформації як місток між старими компетенціями та теперішніми і майбутніми проблемами. Підкреслимо, що у 1990-ті роки бізнес-

трансформації пов'язували тільки зі стратегічною сферою та процесами управління, які обумовлювалися новою концепцією можливостей.

Взагалі трансформація фінансових відносин суб'єктів господарювання — це загальна концепція, що охоплює цілий спектр конкурентних стратегій, які приймають фінансові організації для досягнення значних вдосконалень результативності бізнесу. Ці стратегії включають реінжиніринг бізнес-процесів, організаційний розвиток, управління якістю та використання ІТ.

Розглянемо трансформаційні процеси фінансових відносин суб'єктів господарювання з підтримкою ІТ за умови розширення концепції бізнес-перетворень та конкурентного потенціалу інформаційних технологій та їх ролі у трансформаційних перетвореннях. Багато авторів встановили правила та критерії трансформації, які відповідають ІТ-технологіям.

Наприклад, у роботі [6] автор припускає, що інформаційні технології є трансформаційними, якщо вони принципово змінюють традиційні способи ведення бізнесу, переосмислюючи можливості, процеси та відносини. Вони також повинні включати стратегічні придбання для того, щоб набути нових можливостей або вийти на новий ринок. Нарешті, використання ІТ повинно кардинально змінити спосіб виконання завдань і дати можливість фірмам працювати на різних ринках, обслуговувати різних клієнтів і, в кінцевому підсумку, здобути значну конкурентну перевагу. Подібно до бізнес-трансформацій, у роботі [7] класифіковано ІТ-перетворення у вигляді:

- переосмислення сприйняття бізнесу та проходження періоду адаптації за умов, коли автоматизовані обрані види діяльності;
- реструктуризація внутрішньої конфігурації компанії, що еволюціонує зі створенням ІКТ;
- удосконалення організаційного механізму компанії на шляху узгодження ланцюга вартості з ринком можливостей;
- підвищення кваліфікації суб'єктів господарювання.

Основою цифрової економіки є гіперконтактність, що означає зростаючу взаємопов'язаність людей та компаній завдяки Інтернету, мобільним технологіям та Інтернету речей (IoT). На Рис. 3 представлена динаміка кількості осіб, які користуються Інтер-

нетом на 100 жителів у розвинених країнах, що розвиваються за період 2001–2018 рр.

Кількість осіб на 100 жителів, які користувалися Інтернетом у регіонах світу — Африці, Арабських державах, Азіатсько-Тихоокеанського регіону, США, Співдружності незалежних держав, Європі, а також у світі загалом у 2018 році представлено на Рис. 4.

В економічній літературі існує чотири основних напрямки цифрової трансформації, які є ключовими для успіху бізнесу в умовах цифрової економіки:

1. Поява гнучкого глобального підприємства на основі аутсорсингу і фрілансу вимагає управління динамічної екосистеми талантів за умови ефективності цифрових бізнес-процесів наступного покоління, навіть якщо вони розподілені по різних місцях і часових поясах [8, с. 153].

2. Клієнти взаємодіють з бізнесом, будь-де і в будь-який зручний для них час, а також взаємодіють з брендами через цілісний, багатоканальний, прямий, контекстуальний і персоналізований досвід [9, с. 519].

3. Посилюється тиск на основні бізнес-ресурсів (темпи росту яких більше, ніж у 1,5 рази з очікуваннями збільшення глобального середнього класу більше ніж у 3 рази до 2030 року). Відповідь на таку невідповідність полягає в тому, що підприємствам безпечно надсилати та отримувати дані в режимі

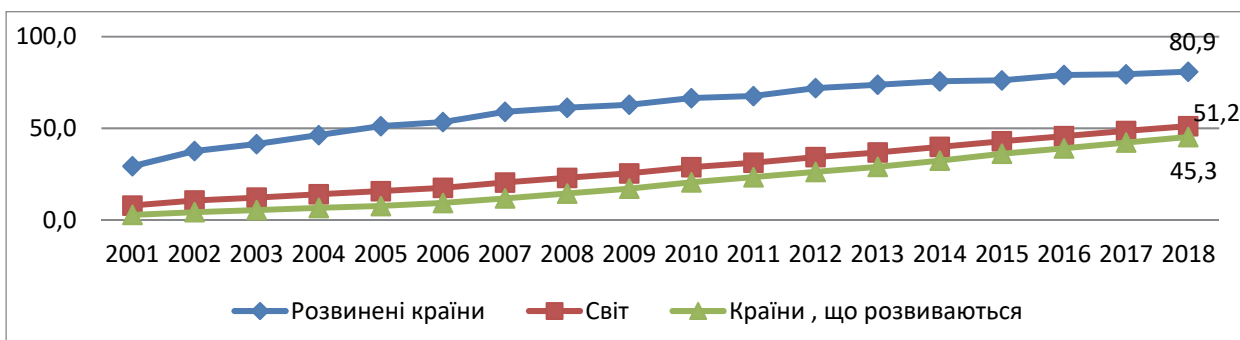


Рис. 3. Динаміка кількості осіб, які користуються Інтернетом на 100 жителів, 2001–2018 рр.

Джерело: складено автором на основі <http://www.itu.int/ict/statistics>

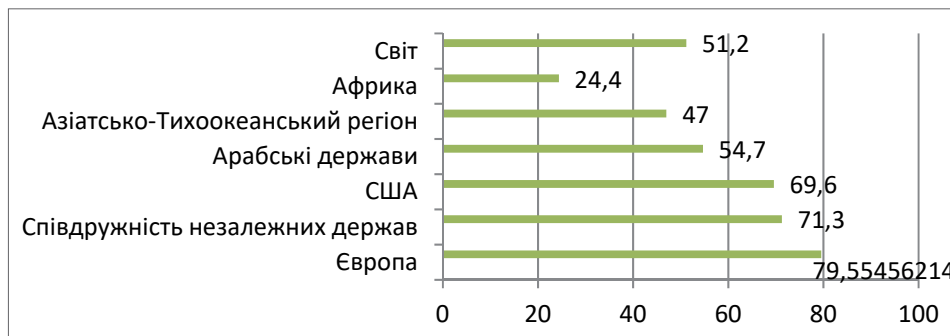


Рис. 4. Кількість осіб на 100 жителів, які користувалися Інтернетом у регіонах світу у 2018 році

Джерело: складено автором на основі <http://www.itu.int/ict/statistics>

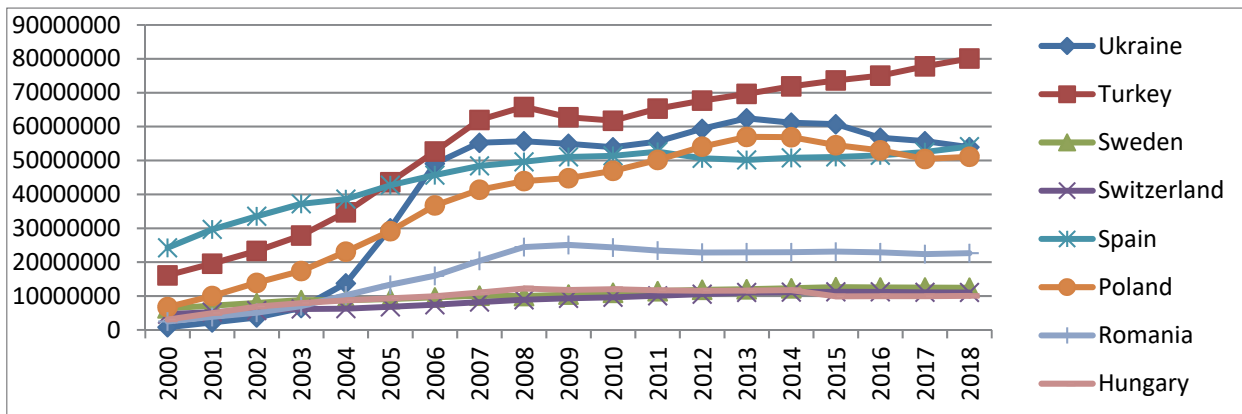


Рис. 5. Динаміка рухомого стільникового зв'язку у деяких країнах ЄС за період 2000–2018 рр.
(Mobile-cellular telephone subscriptions)

Джерело: складено автором на основі Eurostat

реального часу, щоб забезпечити процвітання комерційних додатків наступного покоління [10, с. 201].

4. Злиття фізичного і цифрового світу перетворює кожен актив в цифрову область, де домінує програмне забезпечення (взаємопов'язаність людей, компаній, пристроїв та процесів) [11, с. 18].

На нашу думку, якщо суб'єкти господарювання зможуть трансформувати свої фізичні та цифрові запаси активів, то вони зможуть працювати з більшою точністю. Ми вважаємо, що протягом наступного десятиліття це буде обов'язковою умовою для будь-якого цифрового бізнесу. Отже, оцифрування створює нові інтелектуальні цифрові мережі, які докорінно змінюють способи управління торгівлею, її оптимізації, спільного використання та розгортання.

Триває четверта промислова революція, яка призводить до вирішальних змін у всіх секторах. Розробка нових економічних і бізнес-моделей, заснованих на цифрових технологіях, створюють стійку цінність для економіки і за даними Gartner у 2022 році більше 60% світового ВВП буде оцифровано [12]. За оцінками IDC, 70% нових цінностей, створених в економіці протягом наступного десятиліття, будуть засновані на платформах з цифровою підтримкою. З іншого боку на думку експертів на теперішній час близько 50% населення світу взагалі не бере участі у процесах цифрової економіки, і тому поширення Інтернету сповільнюється.

Цю тезу підтверджує динаміка рухомого стільникового зв'язку (Mobile-cellular telephone subscriptions) у деяких країнах ЄС за період 2000–2018 рр., що представлена на Рис. 5. З Рис. 5 видно, що темпи росту у період 2000–2010 років були значними, а після 2011 — сповільнилися. Зокрема, в Україні після 2013 року спостерігається спадна динаміка рухомого стільникового зв'язку, що можна пояснити насиченістю ринку.

Глобальний центр інфраструктури G20 оцінює глобальний дефіцит фінансування в розмірі майже 1 трильйона доларів на інфраструктуру інформаційно-комунікаційних технологій до 2040 року [13].

У цьому контексті потрібно відмітити про проект Digital Transformation of Industries (DTI), запущений Всесвітнім економічним форумом у 2015 році, який являє собою багаторічний захід з метою аналізу впливу цифрових технологій на бізнес і суспільство для розуміння можливостей і ризиків цифрових перетворень в галузях і, пов'язаних з ними секторів, а також забезпечує інструменти, необхідні для зміни бізнес-моделей. У 2016 році проект був сфокусований на шести галузях (логістика, медіа, споживчі товари, електроенергетика, автомобілебудування і охорону здоров'я). Також були розглянуті чотири міжгалузеві теми: цифрове споживання, цифрове підприємництво, соціальні наслідки та управління платформою. У 2017 році проект було реалізовано у 8 галузях (хімічної, гірничодобувної і металургійної, нафтогазової, страхової, авіаційної і готельної, професійних послуг, телекомунікації і роздрібною торгівлі). У рамках роботи G20 було створено транснаціональну мережу комунікацій, спеціалістів, та дискурс щодо глобальних проблем і взаємозв'язків, глобального управління і глобальних суспільних благ, глобалізації та розвитку людини, а також конкретних спільних дій.

Рентабельність цифрових інвестицій відрізняється між технологіями, галузями та компаніями. Компанії роблять акцент на максимізацію вартості від інвестицій у нові технології і більшість з компаній все ще намагаються виміряти ціннісний вплив нових технологій на рівні компанії, що серйозно перешкоджає їх можливостям (Рис. 6).

Основними принципами виконання ключових можливостей трансформаційних технологій необхідно вважати наступні:

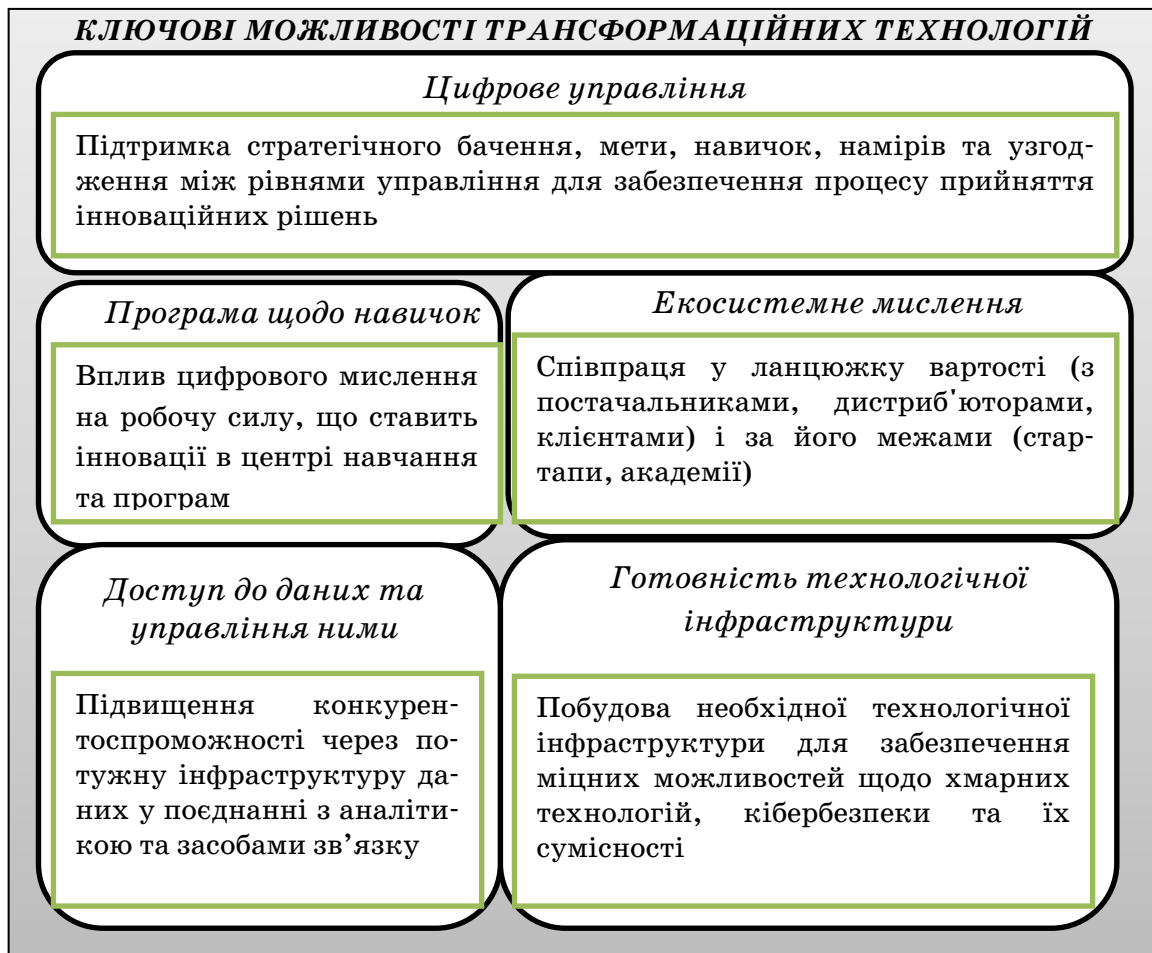


Рис. 6. Ключові можливості трансформаційних технологій

Джерело: складено автором на основі [14; 15]

1. Встановлення чіткого права власності на цифрові інвестиції.

2. Інвестування не в технології, а у випадки використання.

3. Дотримання підходу, заснованого на результатах.

Отже, враховуючи вищезазначене, на Рис. 6 представлено ключові можливості трансформаційних технологій. Як видно з Рис. 6 ключові можливості трансформаційних технологій взаємопов'язані з ключовими можливостями фінансової трансформації сучасних підприємств.

Наприклад, у площині екосистемного мислення (Рис. 6) компанія Iberdrola інвестує кошти не тільки в ланцюжок вартості (переважно з постачальниками), а і поза ланцюгом вартості (з університетами та підприємцями) через низку каналів. Наприклад, з постачальниками компанія бере участь у підтвердженні концепційних ініціатив та програм щодо розробки інноваційних моделей закупівель з малих та середніх підприємств. Далі Iberdrola бере участь зі стартапами в їх екосистемі, просуваючи молодих

підприємців через університетські програми або за допомогою програм корпоративного венчурного капіталу (70 млн. євро). Крім того, Iberdrola також співпрацює в дослідженнях з університетами (наприклад, співпраця в 10,3 млн. дол. США з Массачусетським технологічним інститутом для просування технології, що сприяють переходу енергії).

Висновки. Багато фінансових установ не усвідомлюють, що цифровий бізнес багато в чому принципово відрізняється, і що просте виконання цифрових операцій, описаних вище, не зробить їх цифровими. Іншими словами, хоча багато фірм використовують цифрові технології для розширення своїх продуктів і можливостей доставки, вони ще не перевели бізнес-моделі своїх компаній, їх операційні та споживчі моделі в цифрову форму.

Фірми, що надають фінансові послуги, продовжують ефективно використовувати цифрові технології для інновацій і поліпшення якості обслуговування клієнтів. У прагненні досягти лідерства на ринку фінансових послуг (FSI) фірми продовжують зосереджуватися на становленні цілісно цифрового, клієнт-

- орієнтованого підприємства. В цілому індустрія фінансових послуг зараз знаходиться на порозі цифрової трансформації. Фірми FSI роблять значні інвестиції для підвищення якості обслуговування і взаємодії з клієнтами шляхом розробки нових цифрових продуктів і можливостей, використовуючи структурний підхід у взаємозв'язку наступних елементів:
- стратегія: створення цілісних цифрових стратегій для вдосконалення;
 - структура: багатofункціональна, орієнтована на споживача;
 - культура: надає пріоритет, розвиваючи цифрові навички, що дозволяють розвиток інновації;
 - технологія: сучасний дизайн, програмне забезпечення, розробки та моделі для автоматизації процесів та застарілих систем;
 - безпека: довіра клієнтів, підзвітність, прозорість.

Література

1. UNCTAD. 2017a. The Information Economy Report 2017: Digitalization, Trade and Development. UNCTAD Division on Technology and Logistics, ICT Analysis Section. New York and Geneva. <http://unctad.org/ier>.
2. Hess, T. et al., 2016. Options for Formulating a Digital Transformation Strategy. *MIS Quarterly Executive*, 15(2), PP.123–139.
3. Belk, R.W., 2013. Extended Self in a Digital World. *Journal of Consumer Research*, 40(3), PP. 477–500.
4. Andriole, S.J., 2017. Five Myths About Digital Transformation. *MIT Sloan Management Review*, 58(3), PP. 20–22.
5. McKeown, I. & Philip, G., 2003. Business transformation, information technology and competitive strategies: Learning to fly. *International Journal of Information Management*, 23(1), PP.3–24.
6. Basole, R.C., 2016. Accelerating Digital Transformation Visual Insights from the API Ecosystem. *IT Pro* (December), PP. 20–25.
7. Morgan, R.E. & Page, K., 2008. Managing business transformation to deliver strategic agility. *Strategic Change*, 17, PP. 155–168.
8. Loebbecke, C. & Picot, A., 2015. Reflections on societal and business model transformation arising from digitization and big data analytics: A research agenda. *Journal of Strategic Information Systems*, 24(3), PP. 149–157.
9. Von Leipzig, T. et al., 2017. Initialising customer-orientated digital transformation in enterprises. *Procedia Manufacturing*, 8(2017), pp. 517–524.
10. Li, W. et al., 2016. e-Leadership through strategic alignment: An empirical study of small- and medium-sized enterprises in the digital age. *Journal of Information Technology*, 31(2), PP.185–206.
11. Kane, G.C. et al., 2017. Winning the Digital War for Talent. *MIT Sloan Management Review*, 58(2), PP. 17–19.
12. Gartner Special Reports. URL: <https://www.gartner.com/en/products/special-reports> (дата звернення 02.03.2019)
13. Ненсі Александер Клара Бранді, Рам Упендра Дас, Річард Кляйн, Дженн Лей, Імме Шольц, Райнер Тьеле «Узгоджені стратегії G20 в рамках реалізації Плану сталого розвитку до 2030 року», Аналітична записка T20, 4 травня 2017 р. URL: http://www.g20-insights.org/policy_briefs/coherent-g20-policies-towards-2030-agendasustainable-development/ (дата звернення 12.09.2019)
14. Singh, A. & Hess, T., 2017. How Chief Digital Officers Promote the Digital Transformation of their Companies. *MIS Quarterly Executive* (March), PP. 31–44.
15. Ross, J.W., Sebastian, I.M. & Beath, C.M., 2017. How to develop a great digital strategy. *MIT Sloan Management Review*, 58(2), PP.7–9.

References

1. UNCTAD. 2017a. The Information Economy Report 2017: Digitalization, Trade and Development. UNCTAD Division on Technology and Logistics, ICT Analysis Section. New York and Geneva. <http://unctad.org/ier>.
2. Hess, T. et al., 2016. Options for Formulating a Digital Transformation Strategy. *MIS Quarterly Executive*, 15(2), PP.123–139.
3. Belk, R.W., 2013. Extended Self in a Digital World. *Journal of Consumer Research*, 40(3), PP. 477–500.
4. Andriole, S.J., 2017. Five Myths About Digital Transformation. *MIT Sloan Management Review*, 58(3), PP. 20–22.
5. McKeown, I. & Philip, G., 2003. Business transformation, information technology and competitive strategies: Learning to fly. *International Journal of Information Management*, 23(1), PP. 3–24.
6. Basole, R.C., 2016. Accelerating Digital Transformation Visual Insights from the API Ecosystem. *IT Pro* (December), PP. 20–25.

7. Morgan, R.E. & Page, K., 2008. Managing business transformation to deliver strategic agility. *Strategic Change*, 17, pp.155–168.
8. Loebbecke, C. & Picot, A., 2015. Reflections on societal and business model transformation arising from digitization and big data analytics: A research agenda. *Journal of Strategic Information Systems*, 24(3), PP. 149–157.
9. Von Leipzig, T. et al., 2017. Initialising customer-orientated digital transformation in enterprises. *Procedia Manufacturing*, 8(2017), pp.517–524.
10. Li, W. et al., 2016. e-Leadership through strategic alignment: An empirical study of small- and medium-sized enterprises in the digital age. *Journal of Information Technology*, 31(2), PP. 185–206.
11. Kane, G.C. et al., 2017. Winning the Digital War for Talent. *MIT Sloan Management Review*, 58(2), PP. 17–19.
12. Gartner Special Reports. URL: <https://www.gartner.com/en/products/special-reports> (data zvernennia 02.03.2019)
13. Nensi Aleksander Klara Brandi, Ram Upendra Das, Richard Kliain, Dzhenn Lei, Imme Sholts, Rainer Tiele «Uzghodzhenni stratehii G20 v ramkakh realizatsii Planu staloho rozvytku do 2030 roku», *Analitychna zapyska T20*, 4 travnia 2017 r. URL: http://www.g20-insights.org/policy_briefs/coherent-g20-policies-towards-2030-agendasustainable-development/ (data zvernennia 12.09.2019)
14. Singh, A. & Hess, T., 2017. How Chief Digital Officers Promote the Digital Transformation of their Companies. *MIS Quarterly Executive* (March), PP. 31–44.
15. Ross, J.W., Sebastian, I.M. & Beath, C.M., 2017. How to develop a great digital strategy. *MIT Sloan Management Review*, 58(2), PP. 7–9.

Павліш Лариса Олегівна

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності
Ужгородський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету*

Павлиш Лариса Олеговна

*кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры товароведения и коммерческой деятельности
Ужгородский торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета*

Pavlish Larysa

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor
Uzhhorod Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics*

Павлюк Михайло Валерійович

*студент
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Павлюк Михаил Валериевич

*студент
Ужгородского торгово-экономического института
Киевского национального торгово-экономического университета*

Pavljuk Mykhajlo

*Student of the
Uzhhorod Institute of Trade and Economics of
Kyiv National University of Trade and Economics*

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-10-5277

ТЕРУАРНІ ВИНА В УКРАЇНІ

ТЕРУАРНЫЕ ВИНА В УКРАИНЕ

TERROIR WINES IN UKRAINE

Анотація. В статті висвітлені питання, пов'язані розвитком виноробної галузі в Україні, як однієї з найбільш перспективних, зважаючи на активний розвиток світового ринку, зростання споживання вина в світі і посилення конкуренції з боку винних країн. Відмічено, що одним з основних напрямів є легалізація та розвиток малого виноробного виробництва, дієвим законодавчим кроком до якого стало прийняття Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розвитку виробництва теруарних вин і натуральних медових напоїв». Акцентовано увагу на відсутності тлумачення понять «теруар» та «теруарні вина». Проаналізовано існуючі в підходи до тлумачення цих понять в світовій науці та практиці. Запропоновано виділити 4 складових теруару: клімат, ґрунти, топографія, рослинне та тваринне оточення. Наголошено, що теруарні вина мають нести в собі спеціальні, притаманні лише їм, унікальні характеристики, які визначаються всією сукупністю природних і соціокультурних чинників конкретної місцевості, тоді як в законодавстві умова їх автохтонності не ставиться. Встановлено, що зони промислового виноградарства за виноградним кадастром України не беруться до уваги виробниками при маркуванні та наданні рекламної інформації, це вносить певний безлад до класифікації та може ввести в оману споживача, отже теруарне районування України потребує узгодження, якщо і не

в законодавстві, то хоча б в науковій сфері. Проаналізовано правовий статус малого виробництва виноробної продукції, законодавчі спрощення та особливості отримання ліцензії на виробництво та реалізацію вин таких виробників, що повинно було сприяти розвитку малого виноробного виробництва, проте на 1 жовтня 2019 року офіційно зареєстрованими є лише 8 малих виробництв. Отже, значні перспективи виноробної галузі України потребують годаткового регулювання його ринку, оскільки навіть суттєві спрощення процедури ліцензування та фінансові полегшення майже не вплинули на легалізацію дрібних виробництв.

Ключові слова: виноградні вина, теруар, теруарні вина, мале виноробне виробництво.

Аннотація. В статье освещены вопросы, связанные развитием винодельческой отрасли в Украине, как одной из наиболее перспективных, в свете активного развития мирового рынка, роста потребления вина и усиление конкуренции со стороны винных стран. Отмечено, что одним из основных направлений является легализация и развитие малого винодельческого производства, действенным законодательным шагом к которому явилось принятие Закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины по развитию производства теруарных вин и натуральных медовых напитков». Акцентируется внимание на отсутствие толкования понятий «терруар» и «терруарные вина». Проанализированы существующие подходы в толковании этих понятий в мировой науке и практике. Предложено выделить 4 составляющих терруара: климат, почвы, топография, растительное и животное окружение. Отмечено, что терруарные вина должны нести в себе специальные, присущие только им, уникальные характеристики, которые определяются всей совокупностью природных и социокультурных факторов конкретной местности, тогда как в законодательстве условие их автохтонности не ставится. Установлено, что зоны промышленного виноградарства в соответствии с виноградным кадастром Украины не принимаются во внимание производителями при маркировке и предоставлении рекламной информации, это вносит определенный беспорядок в классификацию и может ввести в заблуждение потребителя, следовательно терруарное районирование Украины требует согласования, если и не в законодательстве, то хотя бы в научной сфере. Проанализированы правовой статус малого производства винодельческой продукции, законодательные упрощения и особенности получения лицензии на производство и реализацию вин таких производителей, что должно было способствовать развитию малого винодельческого производства, однако на 1 октября 2019 официально зарегистрированными является лишь 8 малых производств. Итак, значительные перспективы винодельческой отрасли Украины требуют дополнительного регулирования его рынка, поскольку даже существенные упрощения процедуры лицензирования и финансовые облегчения почти не повлияли на легализацию малых производств.

Ключевые слова: виноградные вина, терруар, терруарные вина, малое винодельческое производство.

Summary. The article highlights the issues related to the development of the wine industry in Ukraine, as one of the most promising, taking into account the active development of the world market, increased consumption of wine in the world and increased competition among wine countries. It has been noted that one of the main directions is the legalization and development of small winemaking, an effective legislative step to which was the adoption of the Law «On Amendments to Some Legislative Acts of Ukraine on the Development of Production of Teruary Wines and Natural Honey Beverages». Attention has been drawn to the lack of interpretation of the terms «terroir» and «terroir wines». Existing approaches to the interpretation of these concepts in world science and practice have been analyzed. It has been suggested to distinguish 4 components of terroir: climate, soils, topography, plant and animal environment. It has been emphasized that terroir wines must carry special, unique to them, typical characteristics, which are determined by the totality of natural and socio-cultural factors of a particular locality, while the law does not stipulate their autochthony. It has been established that the areas of industrial viticulture according to the grape cadastre of Ukraine are not taken into account by producers when marking and providing advertising information; therefore, the terroir zoning of Ukraine needs to be harmonized, if not in legislation, at least in the scientific field. The legal status of small wine production, legislative simplifications and features of obtaining a license for the production and sale of wines of such producers have been analyzed, which should have facilitated the development of small wine production, however, as of October 1, 2019, only 8 small industries were officially registered. Consequently, significant prospects for Ukraine's wine industry require further regulation of its market, since even the substantial simplification of the licensing procedure and financial facilities had little effect on the legalization of small-scale production.

Key words: grape wines, terroir, terroir wines, small wine producing.

Постановка проблеми. Алкогольний напій з ферментованого соку винограду — вино — відомий протягом всієї задокументованої історії людства.

Стародавні греки виділили для виноробства спеціального бога — Діоніса або Бахуса. Найстаріші зразки вина віком близько 8 тис. років знайдені в Грузії.

А найдавніша виноробня виявлена археологами в 2011 році на території Вірменії, і працювала вона 6,1 тис. років тому [1].

Зважаючи на тенденції активного розвитку світового ринку, зростання споживання вина в світі і посилення конкуренції з боку винних країн, питання конкурентоспроможності і можливостей процвітання даної галузі в Україні заслуговують на особливу увагу. Це в першу чергу стосується невеликих виробників, які в нашій країні у своїй більшості працюють нелегально. З метою розвитку виноробної галузі в минулому році набув чинності Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розвитку виробництва теруарних вин і натуральних медових напоїв» [2], який, як передбачалося, повинен був вивести малі виробництва з тіні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Системному дослідженню оцінювання виноробної продукції в Україні, пов'язаному з найважливішими проблемами галузі як теоретичного, так і практичного характеру, в тому числі введеному в законодавчу базу терміну «теруар», не приділялось належної уваги. У світовій науковій спільноті інтерес до розуміння особливостей та взаємозв'язків між багатьма факторами теруару постійно зростає. Про це свідчить пошук за ключовим словом «terroir» у базі даних Scopus, що призводить до ідентифікації 385 опублікованих робіт з 1980 по 2014 рік (вересень) [3]. Разом з тим, важливо відмітити, що наукових розробок щодо тлумачення термінології теруарних вин в Україні взагалі не існує. Тому актуальність теми не викликає сумнівів.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування поняття «теруарні вина» та «теруар», вивчення особливостей функціонування та регулювання виноробної галузі в Україні.

Виклад основного матеріалу. Термін «теруарні вина» в виноробне законодавство України введений Законом, без тлумачення, що потребує його дослідження, адже лише в пояснювальній записці до проекту Закону вказано, що він створить «умови для розвитку галузі теруарного виноробства (вин місцевості)». Тобто опосередковано в законодавстві під теруарними винами розуміють вина певної місцевості.

Прийнято вважати, що слово «теруар» походить від латинського «terra» і означає «земля», «грунт». Звичайно, дослівний переклад хоч і натякає на справжнє значення слова, але повної картини не дає.

E. Vaudour, E. Costantini, G. V. Jones та S. Mocali, автори огляду наукових досліджень щодо теруару, під цим поняттям розуміють залежність унікальності та якості як напоїв, так і інших продуктів (фруктів,

овочів, сиру та інших) від навколишнього середовища, де вони виробляються. При чому до основних чинників навколишнього середовища вони відносять клімат, геологію, геоморфологію та ґрунт [3].

На думку Charl Theron, французьке слово «terroir» є унікальним і його не можна перекласти, і охоплює все, що існує навколо лози винограду [4]. Corn lis van Leeuwen, Jean-Philippe Roby, Laure de Ress guier у своїй статті теруаром називають це культурну екосистему, в якій виноградна лоза взаємодіє з ґрунтом і кліматом [5]. За словами власника бургундського Домен Roman e-Conti Обера де Віллена, теруар — це повний комплекс факторів, що народжують вино, від ґрунту до кінцевого продукту. Якщо і є в даній ланцюжку ланка, що не відноситься до теруару, то це винороб. І завдання людини — не нашкодити, не нав'язати себе, не намагатися самовиразитися у вині, а, навпаки, досягнути закони природи, виражені в теруарі, і неухильно дотримуватися їх [6]. Ілля Нестенко, російський експерт у галузі виноробства, під словом теруар розуміє сукупність всіх місцевих чинників виноробства, що визначають букет і потенціал вина перед його витримкою [7].

Таким чином, в поняття «теруар» входять (рис. 1):

- 1) клімат;
- 2) ґрунти;
- 3) топографія;
- 4) рослинне та тваринне оточення.

Теруар може мати масштаб одного виноградника, а може — одного схилу, однієї місцевості або одного регіону [8]. Деякі науковці до поняття теруар включають крім природних чинників і більш абстрактні питання, такі як локальні традиції виноробства, які існують в тому чи іншому регіоні [9].

Теруар значно впливає на смак вина. Існують багато прикладів, коли виноград вирощений в одних умовах дає одно вино, в інших — зовсім інше. Є і інші приклади — коли вина з різних сортів, вирощені в одній місцевості, стають дуже схожими на смак [9].

Таким чином, за світовою практикою, вино прийнято називати «теруарне» в тому випадку, якщо його ароматичний і смаковий букет має характерні відтінки для вин даної території. Найчастіше до даного типу вин зараховують ті сорти, які контролюються законодавством за ознакою походження. Зазвичай поняття застосовується до конкретних виноробних регіонів, іноді навіть до окремих виноградників.

Сучасне виробництво вин має бути спрямоване на те, щоб виявляти унікальні властивості, які дає вину теруар. Оскільки немає двох однакових місць на землі, то шанси на те, щоб його вино було унікальним, є у кожного винороба. Важлива умова теруарних вин — виробництво вина в тій же місцевості, де виро-

щений винограду. Оскільки виноробне підприємство з технологічним циклом, що знаходиться близько чи зовсім поруч з виноградником, запобігає втраті під час транспортування накопичених властивостей [9].

Отже, теруарні вина несуть в собі спеціальні, притаманні лише їм, унікальні характеристики, які визначаються всією сукупністю природних і соціокультурних чинників конкретної місцевості, тоді як в законодавстві умова їх автотонності не ставиться.

Територія України характеризується значною різноманітністю природних і ґрунтово-кліматичних зон. Відповідно виноградного кадастру України встановлені зони промислового виноградарства на Україні охоплюють південні регіони, зокрема Одеську, Миколаївську, Херсонську, Запорізьку область та Закарпаття. Згідно існуючого природнього районування на території України виділено 9 виноградарських зон (макрозон) — Закарпатська, Бессарабсько-

придунайська, Одеська причорноморська, Західно-стєпова й придніпровська, Правобережна нижньо-дніпровська, Лівобережна стєпова, Очаково-прилиманська, Інгуло-Бузька та Приазовсько-стєпова) та 48 природно-виноградарських районів (мікрозон). Наприклад, в Закарпатській макрозоні виділено 12 районів: Ужгородський, Середнянський, Бобовищанський, Мукачівський, Лалівський, Іршавський, Косинський Береговський низинний, Березівський передгірський, Шаланківський, Виноградівський низинний та Виноградівський передгірський [10].

Незважаючи на існуючі зони районування, в рекламі вин, доповідях на конференціях присвячених розвитку виноробства, інтерв'ю та інших повідомленнях виробники зазначають: карпатський теруар, асканійський теруар та інше. Наприклад, Федор Шандор, науковець Ужгородського національного

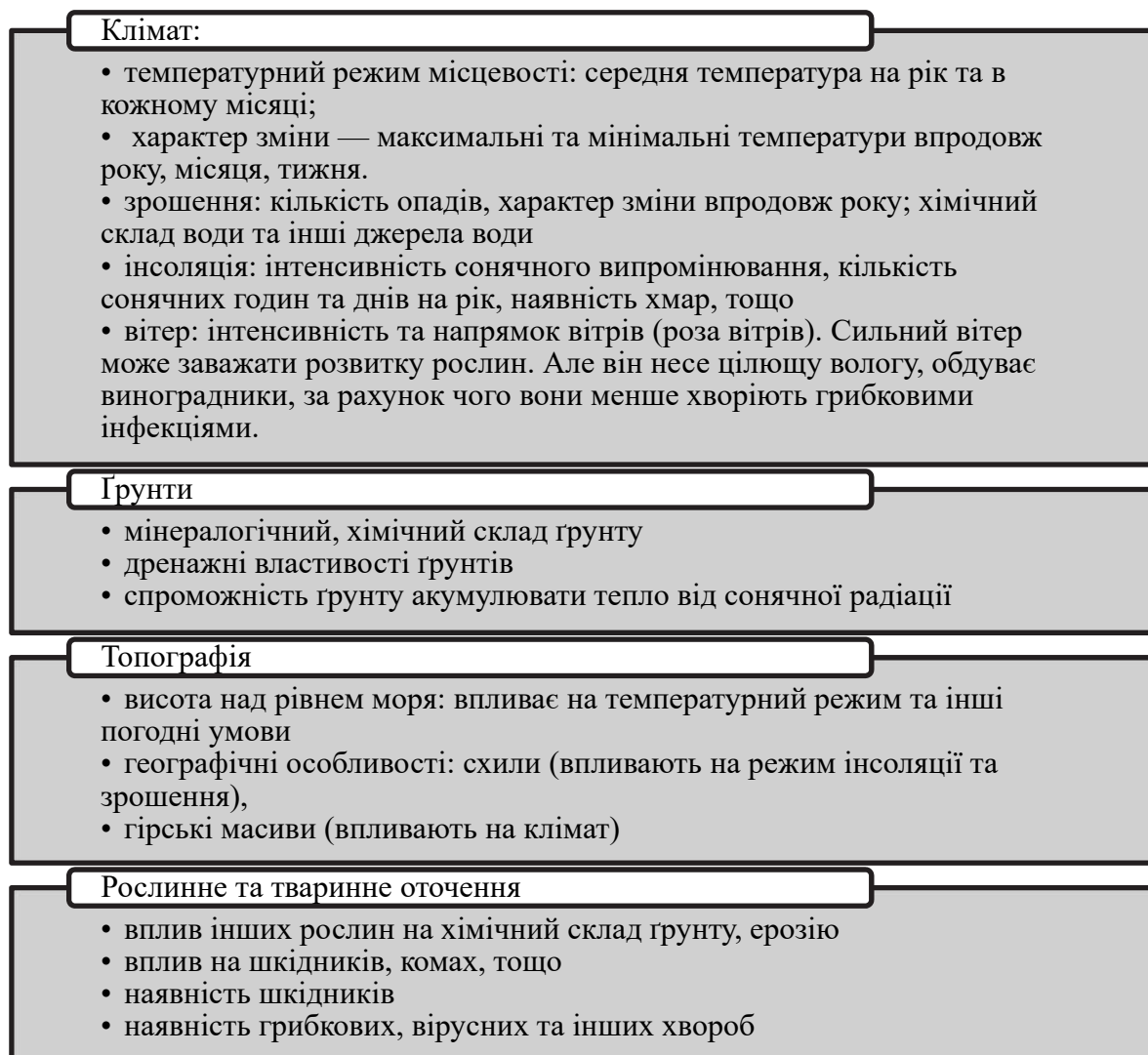


Рис. 1. Складові частини теруару
Джерело: складено автором на основі [3–9]

університету запропонував розглянути 4 можливі теруарні зони для виноробів Закарпаття в залежності від кліматичних та ґрунтових умов [11]:

- Ужгородсько-Перечинська,
- Мукачівсько-Іршавська,
- Берегівщина,
- Виноградівщина.

Це вносить певний безлад до класифікації та може ввести в оману споживача. Таким чином і теруарне районування України потребує узгодження, якщо і не в законодавстві, то хоча б в науковій сфері.

Найбільшого поширення виноградно-виноробна галузь України набула в 6 регіонах: Автономній Республіці Крим, Закарпатській, Запорізькій, Миколаївській, Одеській та Херсонській областях. Враховуючи незаконну анексію Криму, загальна площа виноградників у сільськогосподарських підприємствах України дуже скоротилася, станом на 1.09.17 р. становила близько 44 тис. га, проте як у Франції 840 тис. га [12].

Проте є позитивні тенденції розвитку галузі. У 2018 році в українських господарствах усіх категорій заклали нових виноградників на 78% більше, ніж у 2017-му. Так, у 2017 р. було закладено нові виноградники на значній площі — 297 га, а у 2018 р. засадили виноградом 527 га нових ділянок, що на 78% більше, ніж у 2017-му. Найбільше нових виноградників у 2018 р. висадили в Миколаївській області. Загалом близько 90% всіх нових виноградників закладено всього в трьох областях України: Миколаївській, Одеській та Закарпатській [13].

Фахівці вважають, що таке збільшення пов'язано саме з прийняттям вищезазначеного Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розвитку виробництва теруарних вин і натуральних медових напоїв». Розглянемо основні норми, які містить цей Закон.

Так в основний нормативний документ, що регламентує державне регулювання виробництва та реалізації вин України, є Закон України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів» було внесено зміни які стосувалися правового статусу малого виробництва виноробної продукції, суб'єкта господарювання, який здійснює за повним технологічним циклом без додавання спирту виробництво та розлив у споживчу тару вин виноградних, вин плодово-ягідних та/або напоїв медових в об'ємі, що не перевищує 10 000 декалітрів на рік, з виноматеріалів виключно власного виробництва (не придбаних), отриманих шляхом переробки плодів, ягід, винограду, меду власного виробництва. Для таких підприємств для

отримання ліцензії на виробництво необхідно подати такі документи:

- 1) копії засновницьких документів;
- 2) зареєстровану декларацію відповідності матеріально-технічної бази вимогам законодавства, яка реєструється за 5 днів за заявницьким принципом;
- 3) квитанцію про оплату ліцензії;
- 4) договір з акредитованою відповідно до законодавства лабораторією (у разі відсутності власної) з перевірки якості та безпечності вин.

При чому річна плата за ліцензії на виробництво вин таких виробників становить 780 гривень.

Важливо відмітити, що суб'єкт господарювання, який отримав ліцензію на виробництво алкогольних напоїв (вин виноградних, вин плодово-ягідних або напоїв медових) та виробляє їх з виноматеріалів (виноградних, плодово-ягідних, медових) виключно власного виробництва (не придбаних), має право здійснювати оптову торгівлю зазначеними алкогольними напоями без отримання окремої ліцензії на таку оптову торгівлю (раніше коштувала 500 000 грн).

Щодо роздрібною торгівлі, то в Законі вказано, що роздрібна торгівля алкогольними напоями (крім столових вин) може здійснюватися суб'єктами господарювання всіх форм власності, у тому числі їх виробниками, за наявності у них ліцензій на роздрібну торгівлю. Отже, роздрібна торгівля винами малого виробництва виноробної продукції може проводитися без ліцензії, оскільки такий суб'єкт повинен здійснювати своє виробництво без додавання спирту, що технологічно і є виробництво столових вин.

Крім того зміни торкнулися і Закону України «Про виноград і виноградне вино». Якщо до квітня 2018 року нові марки вин затверджувала лише Центральна галузева дегустаційна комісія, то тепер це може бути і дегустаційна комісія профільної наукової установи, або дегустаційна комісія галузевої громадської спілки, що діють відповідно до порядку, затвердженого центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної аграрної політики, політики у сфері сільського господарства. Це спростить процедуру затвердження нової марки вина.

Ці законодавчі спрощення мали б сприяти розвитку малого виноробного виробництва, проте на 1 жовтня 2019 року офіційно зареєстрованими є лише 8 малих виробництв: приватне підприємство «Виноробня Сливина» (Миколаївська область), ФГ «Перлина Струмка» (Миколаївська область), ФОП Скрипка О. А. (Полтавська область), ФОП Бабчук Л. Г. (Миколаївська область), ТОВ «Виробничо-комерційна фірма «Бородіно А» (Одеська область), ПП «Мале підприємство «СТАЄР» (Херсонська

область), ТОВ «Татове вино ВБ» (Тернопільська область), ФОП Комісаров А. В. (Одеська область) [14]. Як видно з територіального розташування зареєстрованих малих виробництв, в Закарпатті такі виробники відсутні, хоча фактично виготовляють вино за різними оцінками близько 100 господарств. Основними причинами цього, на наш погляд, є:

1. Стала практика «кустарного виробництва», іншими словами звичка.
2. Використання при виробництві залученої сировини.
3. Невідповідність технічного оснащення виробництва вимогам безпечності.
4. Наявність вимог щодо затвердження нових марок вин.

Тому навіть якщо законотворці з свого боку внесуть корективи щодо вимог до затвердження марок вин, то звичка виробників працювати в тіні потребує інших заходів, як стимулюючих так і каральних. А використання залученої сировини робить вироблене вино «нетеруарним», і, таким чином, потребує іншої законодавчої основи.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Значні перспективи виноробної галузі України потребують введення в практику використання та однозначного тлумачення терміну «теруар» та «теруарне вино», а також регулювання його ринку, оскільки навіть суттєві спрощення процедури ліцензування та фінансові полегшення майже не вплинули на легалізацію дрібних виробництв.

Література

1. Смирнова О. Армянское вино — самое древнее. URL: <https://www.nkj.ru/news/19108/>
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розвитку виробництва теруарних вин і натуральних медових напоїв: Закон України від 20.03.2018. 2360-VIII. Відомості Верховної Ради України. 2018 р. № 17, с. 6, ст. 151.
3. Vaudour E., Costantini E., Jones G. V., Mocali S. An overview of the recent approaches for terroir functional modelling, footprinting and zoning. SOIL Discuss. 2014. 1. P. 827–906. URL: <https://www.soil-discuss.net/1/C254/2014/soild-1-C254-2014-supplement.pdf>
4. Theron Charl. The influence of terroir on terrain specific wines. Practical in the vineyard, Winetech Technical. 2015. 1 Jul. URL: <https://www.wineland.co.za/the-influence-of-terroir-on-terrain-specific-wines/>
5. Van Leeuwen C., Roby J.-P., de Rességuier L. Soil-related terroir factors: a review. OENO One. 2018. 52(2). P. 173–188. URL: <https://oeno-one.eu/article/view/2208>
6. Ярошенко В. Скромна чарівність українського Шато. Фермер України. 2013. № 13–14. URL: http://www.farmer-ukr.com/wp-content/uploads/%E2%84%9613-FERMER____.pdf
7. Нестенко И. Терруар. URL: <https://wineclass.citylady.ru/terroir.htm>
8. Нездоймінов С. Г. Терруар як основа розвитку винного туризму на півдні України. Агросвіт. 2013. № 22. С. 46–52.
9. Терруарні вина: чому навколо них стільки шуму. URL: <https://intvua.com>
10. Виноградний кадастр України [розробники: Мельник С. І., Агафонов Н. С. та ін.]. К.: Міністерство аграрної політики, 2010. 97 с.
11. «Виклики виноробства-2019»: в Закарпатті з'являться теруарні вина. Офіційний сайт мукачівської міської ради. 2019. URL: <https://www.mukachevo-rada.gov.ua/index.php/miska-vlada/orhany-vykonavchoi-vlady/viddily-miskvykonkomu/viddil-informatsijnogo-zabezpechennya/item/13447-vyklykuvynorobstva2019>.
12. Глотова І. Революція в бокалі: до чого призведе легалізація дрібних виробників вина. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/revolucia-v-bokali-do-cogo-prizvede-legalizacia-dribnih-virobnikiv-vina>
13. Площі під виноградом в Україні розширили на 527 га. Головний чинник — лібералізація малого виноробства. URL: <https://landlord.ua/news/ploshchi-pid-vynogradom-v-ukraini-rozshyryly-na-527-ha-holovnyi-chynnyk-liberalizatsiia-maloho-vynorobstva/>.
14. Єдиний державний реєстр виробників спирту етилового, коньячного і плодового, спирту етилового ректифікованого виноградного, спирту етилового ректифікованого плодового, спирту-сирцю виноградного, спирту-сирцю плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів станом на 01.10.2019: Державна фіскальна служба України. URL: <http://sfs.gov.ua/dovidniki-reestri-perelik/reestri/151988.html>

References

1. Smirnova, O., 2011, Armyanskoe vino — самое древнее [Armenian wine is the oldest]. URL: <https://www.nkj.ru/news/19108/> [Accessed 16.09.2019]
2. Law of Ukraine On Amendments to Some Legislative Acts of Ukraine on the Development of Production of Teruary Wines and Natural Honey Beverages, 2018, Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrainy, № 17, p. 6.
3. Vaudour, E., Costantini, E.A.C., Jones, G. V., and Mocali, S., 2014, An overview of the recent approaches to terroir functional modelling, footprinting and zoning, Soil, no 1, P. 287–312. URL: <https://www.wineland.co.za/the-influence-of-terroir-on-terrain-specific-wines/> [Accessed 02.09.2019]
4. Theron, C., 2015, The influence of terroir on terrain specific wines, Practical in the vineyard, Winetech Technical. URL: <https://www.wineland.co.za/the-influence-of-terroir-on-terrain-specific-wines/>, [Accessed 10.09.2019]
5. Van Leeuwen, C., Roby, J.-P., and de Rességuier L., (2018), Soil-related terroir factors: a review. OENO One.. 52(2)., P. 173–188. URL: <https://oenone.eu/article/view/2208>, [Accessed 11.09.2019]
6. Jaroshenko, V., 2013, Skromna charivnistj ukrajinsjkogho Shato, [Modest charm of the Ukrainian Chateau], Fermer Ukrainy, № 13–14. URL: http://www.farmer-ukr.com/wp-content/uploads/%E2%84%9613-FERMER____.pdf., [Accessed 16.09.2019]
7. Nestenko, I., Terruar, [Terroir]. URL: <https://wineclass.citylady.ru/terroir.htm> [Accessed 08.09.2019]
8. Nezdoinov, S. Gh., 2013, Terruar jak osnova rozvytku vynnogho turyzmu na pivdni Ukrainy, [Terroir as a basis for the development of wine tourism in the south of Ukraine], Aghrosvit, no 22. P. 46–52.
9. Terroir wines: why there is so much noise around them. URL: <https://intvua.com>, [Accessed 12.09.2019]
10. Meljnyk, S.I., Aghafonov, N.S., and etc, 2010, Vynogradnyj kadastr Ukrainy, [Grape cadastre of Ukraine], Kyjiv, Ministerstvo aghrarnoji polityky.
11. «Vykylyky vynorobstva-2019»: v Zakarpatti z'javljatjsja teruarni vyna, [«Winemaking Challenges 2019»: Transcarpathian wines will appear], 2019, Official site of Mukachevo city council. URL: <https://www.mukachevo-rada.gov.ua/index.php/miska-vlada/orhany-vykonavchoi-vlady/viddily-miskvykonkomu/viddil-informatsijnogo-zabezpechennya/item/13447-vykylykyvynorobstva2019> [Accessed 10.09.2019]
12. Ghlotova, I, Revoljucija v bokali: do chogho pryzvede leghalizacija dribnykh vyrobnykiv vyna, [The revolution in the glass: what will lead to the legalization of small wine producers]. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/revolucia-v-bokali-do-cogo-pryzvede-legalizacia-dribnih-virobnikiv-vina>, [Accessed 06.09.2019]
13. Ploshhi pid vynogradom v Ukraini rozshyryly na 527 gha. Gholovnyj chynnyk — liberalizacija malogho vynorobstva, [The area under vines in Ukraine has been expanded by 527 hectares. The main factor is the liberalization of small winemaking], URL: <https://landlord.ua/news/ploshchi-pid-vynogradom-v-ukraini-rozshyryly-na-527-ha-holovnyi-chynnyk-liberalizatsiia-maloho-vynorobstva/>
14. Unified State Register of Producers of Ethyl, Cognac and Fruit Alcohol, Ethyl Rectified Grape Alcohol, Rectified Fruit Ethyl Alcohol, Grape Alcohol, Fruit Alcohol, Alcoholic Beverages and Tobacco As of 01.10.2019. URL: <http://sfs.gov.ua/dogs — reestri — perelik/reestri/151988.html> [Accessed 05.10.2019]

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».
Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».
Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».
Серия: «Экономические науки»

№ 10 (30)

Головний редактор — Камінська Т. Г.

Київ 2019

Видано у авторській редакції

Адреса редакції: Україна, м. Київ, вул. Ломоносова, буд. 18
Контактний телефон: +38(044) 222 58 89
Контактний телефон: +38(067) 401 84 35
E-mail: editor@inter-nauka.com

Підписано у друк 19.11.2019. Формат 60×84/8
Папір офсетний. Гарнітура SchoolBookAS. Друк офсетний.
Умовно-друкованих аркушів 14,42. Тираж 100. Заказ № 217.
Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у видавництві
ТОВ «Центр учбової літератури»
вул. Лаврська, 20 м. Київ

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.