

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Державний вищий навчальний заклад
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

*Збірник
наукових праць*

*ISSN 2312-9298 (print)
ISSN 2415-7112 (online)*

Заснований 2000 р.

Видається 2 рази на рік

Випуск 43

Київ 2018

У збірнику знайшли відображення результати наукових досліджень стратегічних процесів на макро-, мезо- та мікрорівнях національної економіки. Висвітлено підходи до вивчення соціально-економічних процесів у трансформаційній економіці. Розкрито інноваційні імперативи та напрями подальшого розвитку інвестиційної сфери. Запропоновано напрями розвитку регіонів та окремих галузей. Розвинуто теоретичні основи та окреслено способи вдосконалення практики стратегічного управління, підвищення ефективності функціонування та економічного розвитку підприємств в сучасних умовах господарювання. Представлено результати досліджень розвитку сфери вищої освіти.

*Засновник та видавець
Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Зареєстровано в Міністерстві юстиції України
Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 23386-13226/ПР від 24.05.2018 р.
Рекомендовано до друку Вченою радою ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
Протокол № 5 від 20.12.2018 р.*

*Фахове видання
Наказ Міністерства освіти і науки України від 09.03.2016 р. № 241
Бібліографічні та наукометричні бази, до яких включено збірник наукових праць
«Стратегія економічного розвитку України»:
UlrichsWeb TM Global Serials Directory, Google Scholar, Scientific Indexing Services,
Directory of Research Journals Indexing, Reference Index research journals (DRJI),
Research Services Index (SIS), Institute Academic Resources ResearchBib,
Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського*

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

В. А. Верба, д-р екон. наук, проф. (головний редактор); **О. М. Гребешкова**, канд. екон. наук, доц. (заступник головного редактора); **А. Балеженіс**, д-р соц. наук, проф.; **О. В. Востряков**, канд. екон. наук, доц.; **О. В. Горняк**, д-р екон. наук, проф.; **Д. Єлонек**, д-р екон. наук, проф.; **Л. М. Ємельяненко**, д-р екон. наук, проф.; **О. О. Кизенко**, канд. екон. наук, доц.; **О. О. Другов**, д-р екон. наук, доц.; **В. І. Кириленко**, д-р екон. наук, проф.; **А. В. Кудінова**, д-р екон. наук, доц.; **В. П. Кукоба**, д-р екон. наук, проф.; **Д. С. Ліфінцев**, канд. екон. наук, доц.; **І. Й. Малий**, д-р екон. наук, проф.; **О. Ф. Михайленко-Блейон**, канд. екон. наук, доц.; **Л. М. Нехорошева**, д-р екон. наук, проф.; **О. І. Олексюк**, д-р екон. наук, проф.; **І. П. Отенко**, д-р екон. наук, проф., засл. економіст України; **І. М. Потраєний**, д-р екон. наук, проф.; **І. М. Репіна**, д-р екон. наук, проф.; **В. Стрелковський**, д-р філософії, проф.; **З. Є. Шериньова**, канд. екон. наук, проф.; **Ю. С. Шипуліна**, д-р екон. наук, доц.
Відповідальний секретар — **О. М. Гребешков**, канд. екон. наук

Адреса редакційної колегії:

*03680, м. Київ, просп. Перемоги, 54/1
Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,
факультет економіки та управління; тел. 371-61-92
sedu@kneu.ua www.sedu.com.ua*

Матеріали збірника наукових праць друкуються мовою оригіналу (українською, англійською). Посилання на нього є обов'язковим. Відповідальність за точність наведених фактів несе автор. Редакція не завжди поділяє позицію авторів.

Художник обкладинки Т. Зябліцева Верстка О. Федосенко

Підп. до друку 21.12.18. Формат 70×100/16. Папір офсет. № 1.

Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум.-друк. арк. 16,13.

Обл.-вид. арк. 17,63. Наклад 100 прим. Зам. № 18-5500.

*Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1
Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44/ E-mail: publish@kneu.kiev.ua*

© KNEU, 2018
ISSN 2312-9298 (print)
ISSN 2415-7112 (online)

ЗМІСТ

Соціально-економічні процеси в трансформаційній економіці	
<i>Венцовський Д. Ю., Ус І. В.</i>	Африканські країни у фокус-групі забезпечення економічної безпеки України (українською) 7

Теорія і практика стратегічного управління	
<i>Дерев'янку О. Г.</i>	Теоретичні основи управління корпоративною репутацією в контексті сучасної парадигми управління (англійською) . . 21
<i>Серобян А. М.</i>	Роль стратегічних ресурсів в управлінні вертикально-інтегрованими структурами (українською) 35
<i>Смолін І. В.</i>	Конкурентна позиція підприємства: протиріччя змістовного наповнення, види та об'єкти спрямування (українською) . . . 46

Інноваційні імперативи та інвестиційна діяльність	
<i>Петренко Л. А., Приходько А. О.</i>	Аналіз найбільш інноваційних компаній світу за рейтингом Forbes (українською) 57
<i>Турило А. А., Шура Н. О., Ртищев С. А.</i>	Гармонізація процесів адаптації та інноватизації на підприємстві (українською) 68
<i>Чухрасєва Н. М., Миколайчик І. І.</i>	Дефініції поняття «інноваційний потенціал» (українською) . . . 77

Державне регулювання економіки	
<i>Голобородько Т. В., Куракіна Ю. О.</i>	Особливості оподаткування закладів вищої освіти державної форми власності як бюджетних установ (українською) 84
<i>Іщенко М. І., Міщук Є. В.</i>	Економічна основа екологічної безпеки в контексті діяльності підприємств та органів публічної влади (українською) 94
<i>Усик В. І.</i>	Порядок встановлення фінансових правил в сфері освіти: прикладний аспект (українською) 105

Розвиток регіонів і галузей	
<i>Шатіло О. В.</i>	Вплив інновацій на розвиток автотранспортних підприємств України (українською) 118

Ефективність та результативність розвитку підприємств

Гавренкова В. В.	Якісні основи організації навчання і розвитку персоналу підприємства (українською).	129
Кизенко О. О., Допілко О. В.	Трансформація системи калькулювання собівартості послуг під впливом цифровізації економічних процесів (українською)	140
Люшенко О. І.	Теоретичні засади економічної стійкості підприємства (українською).	151
Семеняка Т. В.	Удосконалення організації обліку та контролю довгострокової дебіторської заборгованості (українською)	161
Шевчук Н. В., Заїка К. В., Солтис Д. С.	Особливості визначення та оцінювання адаптації підприємства (українською)	170

Освіта

Кругла Н. М., Буркова Л. А.	Фінансово-економічні та податкові аспекти практичної підготовки майбутніх фахівців (українською).	183
--	---	-----

CONTENTS

SOCIO-ECONOMIC PROCESSES IN TRANSFORMATION ECONOMY

<i>Ventskovskyy D., Us I.</i>	African countries in the focus-group for providing economic security of Ukraine (in Ukrainian).....	7
-------------------------------	---	---

THEORY AND PRACTICE OF STRATEGIC MANAGEMENT

<i>Derevyanko O.</i>	Theoretical framework for corporate reputation management within the context of the modern paradigm of management (in English).	21
<i>Serobian A.</i>	Role of strategic resources in management of vertical integrated structures (in Ukrainian)	35
<i>Smolin I.</i>	Competitive position of an enterprise: contradictions of terminology, types and practical focuses (in Ukrainian)	46

INNOVATIVE IMPROVEMENTS AND INVESTMENT ACTIVITIES

<i>Petrenko L., Prykhodko A.</i>	Analysis of the world's most innovative companies (Forbes list) (in Ukrainian)	57
<i>Turylo A., Shura N., Rtyshchev S.</i>	Harmonization of adaptation and innovatization processes in the enterprise (in Ukrainian).	68
<i>Chukhraieva N., Mykolaichyk I.</i>	Definitions concept of the innovative potential (in Ukrainian).	77

STATE REGULATION OF ECONOMY

<i>Holoborodko T., Kurakina Y.</i>	Features of taxation of higher education institutions of the state form of property as budget institutions (in Ukrainian)	84
<i>Ishchenko M., Mishchuk Ie.</i>	Interrelation of ecological and economic security: the positions of enterprises and local government (in Ukrainian)	94
<i>Usyk V.</i>	The procedure for the construction of financial rules in the education: applied aspects (in Ukrainian)	105

DEVELOPMENT OF REGIONS AND DEVELOPMENT

<i>Shatilo O.</i>	The influence of innovations on the development of motor transport enterprises in Ukraine (in Ukrainian)	118
-------------------	--	-----

EFFICIENCY AND EFFECTIVENESS OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

<i>Havrenkova V.</i>	Qualitative bases for the organization of training and development of the enterprise personnel (in Ukrainian)	129
----------------------	---	-----

Kyzenko O., Dopilko O.	Transformation of the cost calculating system of services under the influence of digital economic processes (in Ukrainian)	140
Lyushenko O.	Theoretical principles of the enterprise economic sustainability (in Ukrainian)	151
Semenyaka T.	Improvement of the accounting organization and control of long-term receivables (in Ukrainian)	161
Shevchuk N., Zaika K., Soltys D.	Features of identification and evaluation of enterprise adaptation (in Ukrainian)	170

EDUCATION

Kruhla N., Burkova L.	Financial, economic and tax aspects of practical training of future specialists (in Ukrainian)	183
------------------------------	--	-----

УДК 338.1

DOI 10.33111/sedu.2018.43.007.020

*Венцовський Дмитро Юрійович**

*Ус Іван Васильович***

АФРИКАНСЬКІ КРАЇНИ У ФОКУС-ГРУПІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто питання підвищення якості фокусування державної зовнішньоекономічної політики у розрізі стратегічних напрямів розвитку. Окреслено основні проблеми як внутрішнього, так і зовнішнього характеру, які заважають Україні в повній мірі забезпечити свою присутність на ринку країн Африки. Окрему увагу приділено присутності в країнах Африки потенційних конкурентів України та конвертації цими країнами своєї присутності там у політичні вигоди.

Запропоновано перелік заходів спрямованих на поглиблення співпраці України з африканськими країнами та відповідними регіональними об'єднаннями. Насамперед надано рекомендації центральним органам виконавчої влади України стосовно першочергових кроків необхідних для прискорення виходу українських виробників на ринки Африки та підвищення рівня та обсягів україно-африканської економічної співпраці.

Ключові слова: економічна безпека держави, національні інтереси, країни Африки, міжнародне співробітництво, експорт, товарні ринки.

Вступ. Зовнішньоторговельна складова національної економіки вкотре засвідчила відсутність довготривалих стійких зв'язків із зовнішніми споживачами вітчизняних товарів. Багаторічна стрибкоподібна динаміка основних показників зовнішньої товарної торгівлі підкреслює розфокусованість регіональних пріоритетів і збереження її високої вразливості від впливу зовнішніх і внутрішніх чинників. Українська економіка зростала у 2017 році на 2,5 % [1], та відверто стагнаційна динаміка промисловості на рівні 100,4 %, аж ніяк не корелюють із показниками росту зовнішньоторговельного обороту (приріст склав 23,3 % [2], зокрема товарний експорт зріс на 19,0 %, а імпорт товарів на 27,4 %). Двократне переважання темпів приросту обороту зовнішньої торгівлі відносно динаміки номінального ВВП [3] вказує на низьку результативність трансмісійного механізму, попри те, що зовнішньоторговельна квота національної економіки у 2017 р. (41,6 % за експортом і 47,6 % за імпортом) вкотре демонструє надвисоку залежність від зовнішньоекономічних чинників росту.

Ключовою стратегічною проблемою вітчизняного зовнішньоекономічного курсу залишається прихильність монофокусній моделі розвитку торговельно-економічних відносин. На зміну країнам СНД (передусім РФ), натеper таким

* **Венцовський Дмитро Юрійович** — канд. екон. наук, с.н.с., заступник завідувача відділу економічної безпеки Національного інституту стратегічних досліджень, Київ, Україна, dvinc@ukr.net

** **Ус Іван Васильович** — головний консультант відділу економічної безпеки Національного інституту стратегічних досліджень, Київ, Україна, us@niss.gov.ua

монофокусом стали країни ЄС. Водночас, концентрація уваги на необхідності виходу українських виробників, головним чином, на високоліквідних, але й висококонкурентних ринках промислово розвинутих країн, призводить до стратегічних втрат у результаті ігнорування реальних можливостей, які існують для України на ринках країн Африки, Азії та Америки.

На сьогодні вкрай актуальним постає питання підвищення якості фокусування державної зовнішньоекономічної політики у розрізі стратегічних напрямів розвитку. Передусім варто зупинитись навколо формування африканської фокус-групи розвитку торговельно-економічних відносин України, про що серед іншого було зазначено у доповіді до Щорічного послання Президента України до Верховної Ради України [4].

У вітчизняній літературі Африка здебільшого розглядається в контексті інтересу до неї з боку інших країн і розвитку окремих товарних ринків, що на нашу думку є невиправданим спрощенням. Африка стає дедалі помітнішою на міжнародній арені. Це відбувається і в тому числі за рахунок скорочення впливу її колоніального минулого на розвиток торговельних стосунків країн Африки з провідними країнами світу. Так, Т. Богданова та О. Калачова [5] відзначають, що на сучасному етапі в основі інтересу до Африки таких країн, як Великобританія, лежить не тільки спільне імперське минуле, а й прагматичніші інтереси, зокрема у сфері торгівлі. Вчорашні колонії, що стали незалежними державами протягом другої половини ХХ століття, створили потужну основу для співпраці з колишньою метрополією на рівноправних умовах.

Питанню зростання міжнародної економічної ваги країн Африки приділяється дедалі більше уваги науковцями та практиками по всьому світу. У представленому у вересні 2016 р. дослідженні Світової організації торгівлі, присвяченому ролі і місцю Африки в світовій торгівлі [6], наголошується на тому, що Африка відіграватиме все більшу важливу роль у глобальній торгівлі. Розуміючи зростаючі перспективи Африки, дослідники багатьох країн наголошують на необхідності пріоритетності включення торгівлі з Африкою у стратегії свого розвитку. Зокрема щодо ЄС Б. Прибульська-Мазнер (B. Przybylska-Maszner) [7] відзначає, що господарські зв'язки з африканськими країнами були закладені від самого початку створення Європейського економічного співтовариства.

Африка розглядається у якості глобального ринку, де зростаючі доходи споживачів відкривають нові перспективи для торгівлі. У висновках дослідження А. Арізе (A. Arize) та С Ніпанні (S. Nirpani) [8] зазначено, що зростання доходів у провідних країнах Африки, насамперед у ПАР і Нігерії, призводить до суттєвого збільшення цими країнами імпорту різних товарів і стимулює експортну діяльність їхніх торговельних партнерів.

Зокрема для України це є вкрай актуальним у частині розвитку окремих товарних ринків країн Африки, передусім В. Осипов і В. Венгер наголошують на стабільно зростаючому попиті на металопродукцію [9].

Крім потенціалу у торгівлі товарами, Африка являє собою значний ринок для експорту до неї послуг. На думку Н. Діхель (N. Dihel) [10] Африка є потенційним вагомим імпортером багатьох видів послуг, таких як професійні послуги-

ги, освіта та охорона здоров'я, а також послуг, пов'язаних з видобуванням корисних копалин.

Водночас є і стриманіші погляди із застереженнями. Зокрема дослідження Пама Захонго (Pam Zuhongo) [11] щодо моделювання розвитку країн Африки, показало, що відкритість торгівлі країнами Африки може сприяти росту в довгостроковій перспективі, але ефект не буде лінійним.

Слід погодитись із Р. Федівим щодо геополітичної важливості Африки. Так, нові центри світового економічного зростання, такі як Китай, закладають в основу економічного співробітництва з країнами Африки бажання обміняти тісні економічні стосунки на політичну підтримку в інститутах ООН [12].

Попри розуміння важливості питання побудови тісних відносин з країнами Африки, насамперед у частині створення необхідних передумов для активізації діяльності українських компаній у цих країнах, відсутнє чітке розуміння кроків, потрібних для реалізації вказаної мети.

Постановка завдання. Таким чином, метою цієї статті є розроблення рекомендацій, направлених на прискорення виходу українських виробників на ринки Африки та підвищення рівня та обсягів україно-африканської економічної співпраці.

Результати. *Значення Африки для світової торгівлі та України.* Протягом останніх років країни Африки значно зміцнили свої позиції на політичній та економічній арені світу. Активізувалась участь африканських держав у міжнародних відносинах як на континенті, так і поза його межами. Зокрема на Десятій позачерговій сесії Асамблеї з утворення Африканської континентальної зони вільної торгівлі (African Continental Free Trade Area), яка проходила 21 березня 2018 р. у Руанді, лідери 44 країн Африки підписали Угоду про створення цієї зони вільної торгівлі. Очікується, що до кінця 2018 р. ця угода буде ратифікована, що підвчить привабливість ринку країн Африки для торговельних партнерів. Також слід відзначити, що щорічний Експортний форум 2018 р. (*World Export Development Forum*), якій проводиться під егідою Світової організації торгівлі, пройде у Замбії.

Для України Африка важлива з кількох точок зору. Насамперед йдеться про такі:

I. Політичний аспект:

Важливість Африки обумовлена тим, що 54 країни Африки є членами ООН, отже мають право голосу на її Генеральній Асамблеї. На відміну від європейських країн події в Україні географічно не мають до них відношення, тому і не впливають напряму на їхню політику щодо РФ. РФ ж проводить у цих країнах цілеспрямовану економічну, військову експансію і залучає їх у сферу свого впливу. В 2017 р. імпорт країнами Африки товарів з РФ збільшився більш ніж у два рази (з 7,1 до 14,5 млрд дол. США [13]). Така ситуація відображається на їх голосуванні на Генеральній Асамблеї ООН (у грудні 2017 р. тільки 3 країни Африки підтримали резолюцію про порушення прав у Криму, в той час як 6 країн, включаючи ПАР, проголосували проти неї).

II. Економічний аспект:

Країни цієї частини світу мають значний економічний потенціал, оскільки є важливим джерелом промислової та аграрної сировини, вагомим ринком збуту різноманітних товарів і послуг, а також стратегічним міжнародним комунікаційним вузлом.

III. Глобальний аспект:

Останнє десятиріччя характеризувалося помітним зростанням зацікавленості щодо економічного співробітництва з Африкою з боку не тільки її традиційних партнерів — колишніх колоніальних держав (перш за все, Франції та Великої Британії), але й нових лідерів — Китаю, Індії, Бразилії. Китай ввів посаду Спеціального Представника Уряду у справах Африки в штаті Міністерства закордонних справ, а також активно реалізує програму концесій, участі в державних тендерах, кредитування та фінансової допомоги країнам Африки — що відкриває шлях китайським компаніям до найбільших економічних проектів на континенті.

За даними Міжнародного валютного фонду, представленими 2017 р. у огляді перспектив світової економіки [14], трійку найбільших африканських економік складають Нігерія (27-а країна світу за обсягом ВВП), Єгипет (32-е місце) і ПАР (39-е). За попередні 30 років вони не раз мінялися місцями. Зокрема у 2010 — 2011 рр., ПАР випереджала Нігерію і Єгипет. Що стосується перспектив, то міжнародна консалтингова компанія PricewaterhouseCoopers (PwC) прогнозує цим країнам досить високі темпи зростання ВВП: Єгипту — 6,6 % на рік, Нігерії — 6,2 %, ПАР — 5,8 % [15]. У результаті до 2050 р. Нігерія підніметься на 15-е місце, Єгипет — на 18-е, ПАР — на 30-е.

Водночас, у частині показника ВВП на душу населення, прогнозується, що у ПАР до середини століття буде 33,7 % від рівня США, у Єгипту — 22,6 %, а у Нігерії — тільки 9,4 %. Своє лідерство за обсягами економіки Нігерія забезпечуватиме максимально високими темпами зростання населення — на 2,3 % в рік. У 2016 році в цій країні, за оцінками ООН, проживало 187 млн чол., а 2050-го буде 399 млн чол. — більше, ніж у США (389 млн) і Індонезії (322 млн). Тобто це буде третя країна світу за кількістю жителів, після Індії (1705 млн) і Китаю (1357 млн).

Ринок країн Африки є одним з найдинамічніших у світі. У період з 2011 р. по 2016 р. річний імпорт країнами Африки товарів і послуг стабільно перевищував 600 млрд дол. США. Ринки країн Африки доволі суттєво відрізняються за обсягом. За підсумками 2016 р. на п'ять країн прийшлося 54 % від загального імпорту товарів і послуг (табл. 1)

Таблиця 1

ІМПОРТ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ ОКРЕМИМИ КРАЇНАМИ АФРИКИ У 2016 р.

Назва країни	Імпорт, млрд дол. США	Частка в загальному імпорті Африки, %
ПАР	89,7	15,1
Єгипет	75	12,6
Алжир	57,9	9,7
Марокко	50,3	8,5
Нігерія	47,8	8

Джерело: складено за [13].

У товарному розрізі країни Африки переважно імпортують *нафтопродукти* (38,3 млрд дол. США або 8,11 % від загального товарного імпорту у 2016 р.), *чорні метали та вироби з них* (28 млрд дол. США або майже 6,0 %), *легкові автотранспортні засоби* (3,3 %) та *ліки* (2,27 %). Також доволі значними є обсяги імпорту *зернових*, насамперед *пшениці* (9,5 млрд дол. США або 2,01 %) та *кукурудзи* (4,4 млрд дол. США або 0,93 %).

Таблиця 2

ЕКСПОРТ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ З УКРАЇНИ ДО ОКРЕМИХ КРАЇН АФРИКИ У 2017 Р.

Назва	Вартісні обсяги експорту, млрд дол. США	у % до всього до Африки
Єгипет	1,87	44,7
Алжир	0,55	13,1
Туніс	0,29	6,9
Марокко	0,25	6,0
Лівія	0,21	5,0
Ефіопія	0,11	2,6
Нігерія	0,11	2,5
Африка загалом	4,2	100,0

Джерело: складено за [1].

У 2017 р. Україна здійснювала зовнішньоторговельні операції з 55 країнами Африки (із залежними територіями включно) (табл. 2). Експорт товарів і послуг склав 4,2 млрд дол. США (що на 5,23 % більше за показники 2016 р.), або 7,82 % (8,63 % у 2016 р.) від загального експорту товарів і послуг України. Імпорт товарів і послуг склав 0,8 млрд дол. США (зростання склало 34,3 %), або 1,45 % (1,33 % у 2016 р.) від загального імпорту товарів і послуг України.

У товарній структурі експорту України до країн Африки провідне місце відіграють зернові культури та чорні метали, на які припадає три чверті експорту до цього регіону (табл. 3). Також відносно помітною є частка жирів та олій, насамперед соняшникової олії. На цю товарну позицію припадає більше 5 % експорту товарів з України до Африки. Частка інших товарних позицій не перевищує 2,5 %, що свідчить про доволі низький рівень диверсифікації товарного експорту України до країн Африки.

Аналіз сучасного стану справ свідчить про те, що стосункам з країнами Африки необґрунтовано відводиться недостатня роль у зовнішньоекономічній політиці України. Про це зокрема вказує той факт, що лише на початку квітня 2018 р. вперше було підготовлено торгову місію високого рівня до Нігерії та Гани на чолі з заступником Міністра економічного розвитку і торгівлі України — Торговим представником України. До складу увійшли представники міністерства аграрної політики, Міністерства економічного розвитку і торгівлі Укра-

їни, Офісу з просування експорту, Торгово-промислової палати України та представники 14 українських компаній.

Таблиця 3

ЕКСПОРТ ОКРЕМИХ ТОВАРІВ З УКРАЇНИ ДО АФРИКИ У 2017 Р.

Товарна позиція	Вартісні обсяги експорту, млрд дол. США	Частка у товарному експорті, %
Зернові культури	1,7	42,1
Чорні метали	1,35	33,3
Жири та олії тваринного або рослинного походження	0,22	5,3
Цукор і кондитерські вироби з цукру	0,1	2,5
М'ясо та їстівні субпродукти	0,09	2,2
Молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	0,06	1,6

Джерело: складено за [1].

Основні проблеми співробітництва України з країнами Африки

У цілому, низький рівень співробітництва з країнами Африки обумовлений такими чинниками:

- Низький рівень дипломатичного представництва. Формально на сьогодні дипломатичні відносини на рівні посольств встановлені фактично з усіма африканськими країнами. Однак, окремі посольства України існують лише в 5 країнах *Підсахарської Африки* (Ангола, Кенія, Нігерія, ПАР і Сенегал). Більшість інших країн регіону розподілені між цими посольствами, що значно ускладнює політичну та економічну взаємодію. У деяких африканських країнах Україну представляють наші посольства в колишніх європейських метрополіях (у ДР Конго — посольство України в Бельгії, Екваторіальній Гвінеї — посольство в Іспанії, Кабо-Верде — у Португалії, ЦАР — у Франції), що, крім географічного ускладнення, створює політичні проблеми, які повинні бути цілком зрозумілими українській владі, яка отримує «дзеркальну відповідь», коли питаннями відносин з Україною з боку більшості країн Африки займаються їхні посольства, розташовані в РФ.

- Відсутність базової стратегії відносин з країнами Африки. Негативним моментом є відсутність прямих згадок держав Африки в середньостроковому Плані пріоритетних дій уряду до 2020 року, затвердженому Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 3 квітня 2017 р. № 275-р. Це збіглося із закінченням терміну дії Програми співробітництва України з країнами Африки на період 2013 — 2015 рр., у той час як документ на поточний період дотепер не ухвалений.

- Низький рівень стратегічного бачення торговельно-економічного співробітництва з країнами Африки. Відповідно до схваленої Розпорядженням Кабінету

Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1017-р Експортної стратегії України на 2017—2021 роки лише дві країни Африки були включені до переліку країн у фокусі, а саме *Єгипет* і *Нігерія*.

- Значний вплив РФ на країни Африки у політичній та економічних сферах. Керівництво РФ приділяє активну увагу Африканському регіону. Протягом останніх кількох років вище керівництво РФ більше десяти разів відвідувало країни Африки. У країнах Африки працюють 40 посольств РФ. Росія проводить спільні військові навчання з країнами Африки, насамперед *Єгиптом*, де будується її військова база, реалізує проекти у гуманітарній сфері. Така активність РФ має наслідком зростання її впливу в країнах Африки і формує позитивне до неї відношення. РФ посідає перше місце у постачанні країнам Африки військової техніки й озброєння, будує атомні електростанції у *ПАР* і *Нігерії*, планує їхнє будівництво в *Судані*, допомагає у створенні ядерних центрів у *Кенії* та *Замбії*. 35 російських компаній отримали ліцензії на роботу в *Ефіопії*. По всій Африці російські компанії займаються пошуками нових родовищ природних ресурсів.

- Підтримка Україною позиції ООН стосовно окремих країн Африки. 17 березня 2018 р. Президент України своїми Указами ввів у дію рішення Ради національної безпеки і оборони України стосовно застосування строком на п'ять років персональних спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій) до фізичних осіб щодо *Республіки Гвінея-Бісау* та *Республіки Південний Судан*. Обидва рішення були прийняті на виконання резолюцій Ради Безпеки Організації Об'єднаних Націй, прийнятих у 2012 та 2015 роках.

- Забезпечення високого рівня результативності та злагодженості державної політики у розвитку торговельно-економічного співробітництва із ключовими фокус-групами країн-партнерів потребує узгодження низки внутрішніх інституційних аспектів. Ключовими з яких є:

- загострення міжвідомчої боротьби за установлення контрольних повноважень у сфері підтримки та просування зовнішньоекономічних інтересів, що передусім відбувається в середині виконавчої гілки влади та посилюється тиском парламенту. Як результат, зокрема питання організації дієвої системи економічної дипломатії залишається не вирішеним;

- прогалини та відсутність комплексного оцінювання очікуваного ефекту при підготовці нормативно-правових документів у зовнішньоекономічній сфері, що ухвалюються, суперечності яких виступають предметом позовів проти України у міжнародних інституціях. Ухвалення виправданих з огляду на національні інтереси рішень (зокрема добровільне обмеження експорту окремих товарних позицій деревообробної промисловості) формулюються у такий спосіб, що дискредитується держава на міжнародній арені в цілому;

- відсутність конструктивного діалогу щодо упровадження механізмів протекціонізму на внутрішньому товарному ринку. Передусім ідеться про суперечливий за механізмами реалізації ухвалений у першому читанні Закон України «Купуй українське, плати українцям». Небажання Комітету ВРУ роз'яснювати здійснені розрахунки, з одного боку, і брак конструктивних контраргументів

Мінекономрозвитку відносно даного законопроекту, з іншого, у сукупності створюють враження непослідовної та неузгодженої економічної політики на найвищому рівні;

- збереження управлінсько-кадрових складнощів у питаннях захисту національних економічних інтересів, що на практиці проявляється у безсистемності та необдуманості профільних реформ. Недостатній рівень компетенцій персонально-відповідальних за здійснення реформ, які здебільшого мали досвід управління неспівставними за масштабом компаніями з корпоративного сектору, обумовлює нездатність візуалізації предмету реформування в цілому та у взаємозв'язку з іншими системами;

- незадовільна якість базових нормативно-правових документів у питаннях підтримки та просування зовнішньоекономічних інтересів. Поширеною є практика ініціювання прийняття нових законодавчих актів у питаннях, де лише нещодавно вже було ухвалено закони, але так і не реалізованих на практиці. Найяскравішим прикладом є утворення експортно-кредитної агенції, яку так і не створили вчасно відповідно до прийнятого Закону, водночас одразу від різних ініціативних груп наголошувалось на необхідності нового правового акту. Але зрештою все ж було прийнято розпорядчий акт щодо утворення Експортно-кредитного агентства, що лише підкреслює актуальність вище зазначених проблем (прогалини у підготовці НПА, боротьба за повноваження тощо).

Нерозв'язаність у т.ч. зазначених проблем виступають сприятливими чинниками низки важливих загроз економічній безпеці України. Передусім ідеться про таке.

- 1) вітчизняна модель зовнішньоторговельного співробітництва є циклічною за фазами росту і спаду, а за основними показниками відповідає рівню 2010—2011 рр.;

- 2) зовнішньоторговельна сфера визначає фарватер руху національної економіки, а не навпаки, на що в повній мірі вказує висока кореляція показників цієї сфери та ключових макроекономічних індикаторів;

- 3) зовнішньоторговельна складова національної економіки залишається ключовим чинником тиску на перспективи забезпечення макроекономічної та макрофінансової стабільності;

- 4) у власників активів базових галузей економіки відсутній критичний рівень розуміння та зацікавленості у реноваціях. Структура світової економіки динамічно змінюється, відповідно до чого трансформується міжнародний розподіл спеціалізації країн, тоді як Україна і надалі представлена сировиною;

- 5) зовнішньоторговельна сфера відкриває широкий спектр для маневру в контексті нанесення економічних збитків Україні, що принципово небезпечно в умовах гібридного характеру сучасного протистояння на міжнародній арені;

- 6) державна політика щодо зовнішньої торгівлі не забезпечує контрциклічні заходи для урівноваження динаміки за ключовими показниками;

- 7) відповідальні державні інституції є вкрай обмеженими за інструментами протидії потенційним загрозам, що генерує зовнішньоторговельна сфера.

Зовнішньоекономічна політика України, передуючи передусім протидію наявним і потенційним загрозам економічній безпеці України, має виходити із ро-

зуміння необхідності переходу до проактивних механізмів просування національних економічних інтересів на міжнародній арені. У даному аспекті формування високоточних фокус-груп регіональних пріоритетів розвитку торговельно-економічного співробітництва України є одним з найперспективніших стратегічних підходів у підтримці та просуванні зовнішньоекономічних інтересів України.

Ключовими інтересами України у фокус-групі країн Африки є:

– зміцнення політичного співробітництва з країнами континенту для забезпечення підтримки позицій України з питань міжнародного життя (наприклад, у рамках ООН, де африканські країни складають значну і впливову групу);

– розвиток торгово-економічних відносин — видобуток / покупка в країнах Африки мінеральних ресурсів, продукції тропічного землеробства (кава, какао, цитрусові), збільшення поставок в Україну фруктів, овочів. Поставка в Африку сільськогосподарської продукції України (наприклад, зерна). Поставки в Африку таких товарів, як добрива, продукція машинобудування, озброєння, техніка та інше;

– експорт українських послуг і технологій — наприклад, експертиза в будівництві АЕС, інших об'єктів інфраструктури (гідроелектростанції, заводи в сфері легкої промисловості, переробки сільськогосподарської сировини), технології у сфері нафтопереробки і будівництва трубопроводів, запуск супутників африканських країн.

У даний час існує певне вікно можливостей для зайняття Україною вагомих позицій на ринках окремих країн Африки, насамперед *Зімбабве*. Проте через активну політику *Китаю, Японії, Росії, США, ЄС* та інших країн у цьому напрямі воно може бути нетривалим.

Попри значний обсяг товарів, що імпортується країнами Африки, Україні доцільно сконцентрувати увагу на певних напрямках, а саме:

- поставки пшениці в Нігерію. Найперспективнішим для України є входування на ринок пшениці *Нігерії*, на якому Україна практично не присутня. За даними Міжнародного торговельного центру імпорт *Нігерією* пшениці протягом 2014—2016 рр. у середньому складав 1,3 млрд дол. США (а за підсумками перших трьох кварталів 2017 р. у порівнянні до попереднього року він зріс на 11,8 %) [13]. Традиційно основними постачальниками цієї товарної позиції були *США, Канада, Таїланд та Австралія*. Водночас протягом останніх кількох років помітним гравцем на ринку пшениці *Нігерії* стала *Російська Федерація*. Якщо в 2012 р. її частка складала 0,8 %, то за підсумками 2016 р. вона стала другим за обсягом постачальником пшениці до *Нігерії* з часткою у 26,3 %;

- поставки труб у країни Північної Африки та Нігерію. Також доволі перспективним залишається ринок чорних металів і виробів з них. Імпорт цієї продукції країнами Африки в 2016 р. склав 13,3 млрд дол. США та 14,8 млрд дол. США. Україні слід сконцентрувати увагу на виробках з чорних металів, насамперед трубах. Переважно імпортерами виробів з чорних металів є країни Північної Африки: *Алжир* (3,2 млрд дол. США), *Єгипет* (2,4 млрд дол. США) і *Марокко* (1,2 млрд дол. США). Порівняно меншим був імпорт виробів з чорних

металів до Нігерії (0,8 млрд дол США). Водночас імпорт цієї продукції країнами Африки з України склав менше 20 млн дол. США;

- поставки соняшникової олії в країни Підсахарської Африки. Традиційним ринком збуту української соняшникової олії в Африці був Єгипет, проте протягом останнього періоду імпорт цієї товарної позиції ним скоротився з 1 млрд дол. США в 2012 р. до 127 млн дол. США в 2016 р.. При цьому Україна поступилася РФ провідним місцем на цьому ринку, скоротивши за вказаний період свою частку з 49 % до 41 %. Водночас країни Підсахарської Африки демонструють нарощування імпорту цієї товарної позиції. Так у 2017 р. імпорт ПАР соняшникової олії у порівнянні з попереднім роком зріс на 33,6 % до майже 150 млн дол. США, а імпорт Ефіопії — у більш ніж 3 рази до понад 50 млн дол. США. Якщо в світовому масштабі Україна є провідним світовим експортером соняшникової олії, то на ринку країн Підсахарської Африки вітчизняні виробники практично не представлені. У період 2015—2017 рр. до ПАР Україна взагалі не постачала цей вид продукції (провідним постачальником була Болгарія), а частка в загальному імпорті Ефіопії в 2017 р. становила 3,6 %;

- реагування на політичні зміни в країнах Африки. Зміни керівництва в країнах Африки, за умови декларування ними поглиблення співпраці з міжнародним співтовариством, створюють додаткові перспективи для вітчизняних експортерів в цих країнах. Україні слід приділити особливу увагу відносинам з Зімбабве, оскільки нещодавні зміни політичного режиму в цій країні відкривають нові можливості для торговельно-економічної співпраці, які, однак, швидко зменшуються у зв'язку з активними діями конкурентів. У 2016 р. ця країна імпортувала значну кількість товарів, що експортується Україною. Так імпорт кукурудзи становив майже 0,3 млрд дол. США, а пшениці 0,1 млрд дол. США.

Висновки. Враховуючи згадане, з метою прискорення виходу українських виробників на ринки Африки та підвищення рівня та обсягів україно-африканської економічної співпраці необхідно рекомендувати здійснити наступні заходи:

- розглянути питання запровадження посади урядового представника з питань економічних відносин з Африкою, або заступника Торговельного представника України з питань співпраці з Африкою;

- внести ПАР і Зімбабве до списку країн у фокусі, визначених «Експортною стратегією України на 2017—2021 роки»;

- утворити Координаційну раду з економічного співробітництва України з країнами Африки із залученням до неї провідних міністерств на рівні заступників міністрів;

- ухвалити Програму співробітництва України з країнами Африки на період 2018—2021 рр. з визначенням у Плані заходів щодо реалізації цієї Програми конкретних термінів і виконавців і доручивши Міністерству фінансів України визначити джерела й обсяги фінансування таких заходів;

- на основі комплексного визначення найперспективніших з точки зору розвитку двосторонніх економічних відносин країн Африки розробити пропозиції щодо укладення перспективних угод про зони вільної торгівлі з країнами Африки (на дво- або багатосторонній основі);

— розробити план заходів щодо використання додаткових можливостей виходу українських виробників на ринки Африки, які впливають зі остаточним вступом у дію угод у рамках асоціації між Україною та Європейським Союзом (зокрема, угодами ЄС щодо асоціації та відносин вільної торгівлі ЄС з країнами Африки, Котонської Угоди тощо);

— розробити пропозиції та забезпечити практичні кроки щодо виокремлення «Африканського континенту» в окремий розділ web-ресурсів з питань підтримки та просування зовнішньоекономічних інтересів України (доцільно залучити ТПП України, УСПП та інші ділові об'єднання тощо);

— вирішити питання набуття Україною членства в Африканському банку розвитку;

— провести необхідну підготовчу роботу (складання списків, налагодження особистих контактів тощо) щодо запровадження механізму постійної взаємодії з випускниками українських вищих навчальних закладів, які можуть сприяти подальшому розвитку україно-африканських політичних та економічних відносин;

— запровадити (у якості пілотного проекту) систему фінансової підтримки (пільгові кредитні лінії, кредитні гарантії тощо) українських виробників, які експортують свою продукцію до країн Африки;

— розглянути питання щодо заходів функціонального та інституційного забезпечення підвищення рівня вивчення та наукового аналізу економічних процесів, які відбуваються в країнах Африки, та сприяння розвитку україно-африканських економічних відносин.

Література

1. Сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. URL: www.ukrstat.gov.ua
2. Сайт Державної фіскальної служби України. Митна статистика зовнішньої торгівлі. [Електронний ресурс]. URL: <http://sfs.gov.ua/ms/>
3. IMF Data Mapper [Електронний ресурс] — International Monetary Fund. URL: <http://www.imf.org/external/datamapper/index.php>
4. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». — К. : НІСД, 2017. — 928 с.
5. Богданова Т. Африканська політика Великобританії на сучасному етапі // Філософія і політологія в контексті сучасної культури. — 2012. — Том 1, № 4. — С. 39-44.
6. Low P., Osakwe C., & Oshikawa M. (Eds.) (2016). African Perspectives on Trade and the WTO: Domestic Reforms, Structural Transformation and Global Economic Integration (WTO Internal Only, pp. 1-11). Cambridge: Cambridge University Press. 483 p. [Електронний ресурс]. URL: http://onlinebookshop.wto.org/shop/article_details.asp?Id_Article=852
7. Przybylska-Maszner B. Od strategii Unii Europejskiej na rzecz Afryki do strategicznego partnerstwa z Afryka — dylematy o realnej wizji współpracy // Przegląd Strategiczny. — 2011. — 11. — S. 196 [Електронний ресурс]. URL: http://studiastrategiczne.amu.edu.pl/wp-content/uploads/2012/04/16_przybylska-maszner.pdf
8. Arize A. C. and S. Nippani. Import demand behaviour in Africa: some new evidence // The Quarterly Review of Economics and Finance. — 2010. — № 3. — P. 254-263.

9. Осипов В., Венгер В. Структурні зміни у світовій торгівлі металопродукцією та їх вплив на розвиток металургійної галузі України // Економіка і прогнозування. — 2016. — № 3. — С. 77—93.
10. Dihel, Nora, Goswami, Arti Grover. The Unexplored Potential of Trade in Services in Africa : From Hair Stylists and Teachers to Accountants and Doctors. World Bank, Washington, DC. — 2016, 207 p. [Електронний ресурс]. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/477321469182630728/pdf/107185-WP-TradeinServiceWeb-PUBLIC.pdf>
11. Zahanogo Pam. Trade and economic growth in developing countries: Evidence from sub-Saharan Africa. // Journal of African Trade. Volume 3, Issues 1—2, December 2016, Pages 41-56 [Електронний ресурс]. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214851517300014>
12. Федів Р. Політичні та економічні позиції Китаю в Африці (сучасний стан) / Р. Федів // Проблеми міжнародних відносин. — 2014. — Вип. 8. — С. 208-230.
13. Міжнародний торговельний центр [Електронний ресурс]. URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
14. World Economic Outlook. April 2017 [Електронний ресурс]. URL: <http://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/04/04/world-economic-outlook-april-2017>
15. Entertainment and media outlook: 2017 — 2021. An African perspective. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.pwc.co.za/en/assets/pdf/entertainment-and-media-outlook-2017.pdf>

References

1. Sajt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny. [The site of the State Statistics Service of Ukraine]. www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].
2. Sajt Derzhavnoyi fiskal'noyi sluzhby Ukrayiny. Mytna statystyka zovnishn'oyi torhivli. [The site of the State fiscal service of Ukraine. Customs statistics of foreign trade]. <http://sfs.gov.ua/ms/> [in Ukrainian].
3. IMF Data Mapper. International Monetary Fund. <http://www.imf.org/external/data-mapper/index.php> [in Ukrainian].
4. Analychna dopovid' do Shchorichnoho Poslannya Prezydenta Ukrayiny do Verkhovnoyi Rady Ukrayiny «Pro vnutrishnye ta zovnishnye stanovyshche Ukrayiny v 2017 rotsi» (2017). [The analytical report to the Annual Message of the President of Ukraine to the Verkhovna Rada of Ukraine «On the internal and external situation of Ukraine in 2017»]. Kyiv: National Institute for Strategic Studies [in Ukrainian].
5. Bohdanova T. & Kalachova O. (2012) Afrykans'ka polityka Velykobrytaniyi na suchasnomu etapi [African politics of Great Britain at the present stage]. *Filosofiya i politolohiya v konteksti suchasnoyi kul'tury*. Vol. 1. No. 4: 39-44. [in Ukrainian].
6. P. Low, C. Osakwe, & M. Oshikawa (Eds.). African Perspectives on Trade and the WTO: Domestic Reforms, Structural Transformation and Global Economic Integration (WTO Internal Only, pp. I-Ii). Cambridge: Cambridge University Press, 2016. http://onlinebookshop.wto.org/shop/article_details.asp?Id_Article=852
7. Przybylska-Maszner B. «Od strategii Unii Europejskiej na rzecz Afryki do strategicznego partnerstwa z Afryka — dylematy o realnej wizji wsprracy». *Przegląd Strategiczny*, 2011. [in Polish].
8. Arize A.C. & S. Nippani. Import demand behaviour in Africa: some new evidence. *The Quarterly Review of Economics and Finance*. Num. 3, 2010: 254-263.
9. Osipov V. & Venger V. «Strukturni zminy u svitoviy torhivli metaloproduktsiyeyu ta yikh vplyv na rozvytok metalurhiynoyi haluzi Ukrayiny». [Structural changes in the world trade in metal products and their impact on the development of the metallurgical industry in

Ukraine]. *Ekonomika i prohnozuvannya — Economics and Forecasting*. Num 3, 2016: 77-93. [in Ukrainian].

10. Dihel Nora & Goswami Arti Grover. *The Unexplored Potential of Trade in Services in Africa: From Hair Stylists and Teachers to Accountants and Doctors*. Washington, DC: World Bank, 2016. URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/477321469182630728/pdf/107185-WP-TradeinServiceWeb-PUBLIC.pdf>

11. Pam Zahonogo. Trade and economic growth in developing countries: Evidence from sub-Saharan Africa. *Journal of African Trade*. Vol. 3, Issues 1–2, December 2016: 41-56. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214851517300014>

12. Fediv R. «Politychni ta ekonomichni pozytsiyi Kytayu v Afrytsi (suchasnyy stan)». [China's political and economic position in Africa (current state)]. *Problemy mizhnarodnykh vidnosyn — Problems of international relations*. No. 8, 2014: 208-230. [in Ukrainian]

13. Mizhnarodnyj torhovel»nyj centr. <https://www.trademap.org/Index.aspx> [in Ukrainian].

14. World Economic Outlook. April 2017. URL: <http://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/04/04/world-economic-outlook-april-2017> [in Ukrainian].

15. Entertainment and media outlook: 2017 — 2021. An African perspective. URL: <https://www.pwc.co.za/en/assets/pdf/entertainment-and-media-outlook-2017.pdf> [in Ukrainian].

АФРИКАНСКИЕ СТРАНЫ В ФОКУС-ГРУППЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Венцовский Д. Ю., канд. экон. наук,
с.н.с., заместитель заведующего отделом
экономической безопасности
Национального института стратегических
исследований.

Ус И. В., главный консультант отдела
экономической безопасности
Национального института стратегических
исследований

Аннотация. В статье рассматривается вопрос повышения качества фокусировки государственной внешнеэкономической политики в разрезе стратегических направлений развития. Определены основные проблемы как внутреннего, так и внешнего характера, которые мешают Украине в полной мере обеспечить свое присутствие на рынке стран Африки. Отдельное внимание уделено присутствию в странах Африки потенциальных конкурентов Украины и конвертации этими странами своего присутствия в политические выгоды.

Предложен перечень мероприятий, направленных на углубление сотрудничества Украины с африканскими странами и соответствующими региональными объединениями. Даны рекомендации центральным органам исполнительной власти Украины относительно первоочередных шагов нео-

бходимых для ускорения выхода украинских производителей на рынки Африки и повышение уровня и объемов Украины-Африканской экономического сотрудничества.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, национальные интересы, страны Африки, международное сотрудничество, экспорт, товарные рынки.

AFRICAN COUNTRIES IN THE FOCUS-GROUP FOR PROVIDING ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

Dmytro Y. Ventskovskyy, PhD,
Deputy Head of the Economic Security
Department National Institute for Strategic
Studies, Kyiv, Ukraine

Ivan V. Us, Chief consultant of the
Economic Security Department National
Institute for Strategic Studies, Kyiv, Ukraine

Abstract. The article deals with the question of improving the quality of focusing the state foreign economic policy in the context of strategic directions of development. The main problems, both internal and external, that prevent Ukraine from fully securing their presence on the market of Africa are outlined. Particular attention is paid to the presence in the Africa countries of Ukrainian potential competitors, primarily of the Russian Federation, and the conversion of these countries to their political presence there. The need to harmonize internal institutional problems in support of and promotion of Ukraine's foreign economic interests, which neglects to promote the spread of threats to economic security.

A list of activities aimed at deepening Ukraine's cooperation with African countries and relevant regional associations is proposed. First of all, recommendations are given to the Cabinet of Ministers of Ukraine and other central executive authorities of Ukraine on the priority steps necessary to accelerate the output of Ukrainian producers to the markets of Africa and increase the level and volume of Ukraine-African Economic Cooperation.

Keywords: economic security of the state, national interests, countries of Africa, international cooperation, export, commodity markets.

Стаття надійшла до редакції 03.09.2018

УДК 658:659.3:659.4
DOI 10.33111/sedu.2018.43.021.035

*Derevyanko Olena**

**THEORETICAL FRAMEWORK FOR CORPORATE
REPUTATION MANAGEMENT WITHIN THE CONTEXT OF
THE MODERN PARADIGM OF MANAGEMENT**

Abstract. The paper substantiates the main provisions of the theory of corporate reputation in the context of modern management. Therefore, in the 21st century, the place (function) of business in the system of forming a person's worldview is changing: business in the information economy from a passive recipient of a value system created by religion, family, and culture becomes one of the forces that shape the worldview of its stakeholders. Thus, a new business function is being updated — the formation of a society's value system in the context of managing the reputation of companies. Modern management of the company's reputation is developing in line with the concept of «economy of trust»; the essence of the company's reputation is stakeholder trust. Trust — the socio-psychological basis of reputation, which is the primary cause of the economic interaction of potential investors and businesses, banks and their investors, producers, and consumers, receive cost measurements and is now becoming a full-fledged economic category.

Keywords: economy of trust, stakeholders, value system, comparison of image and reputation, psychology and sociology in management.

Introduction. Intensive commercialization of scientific discoveries at the turn of the new — third — millennium has changed the global economy and the person's life. They entered the era of the sixth wave of innovation and then crossed the threshold of the fourth industrial revolution. Scientists were the first to name a new historic phase of our civilization's development «information society». Journalists and politicians followed their lead.

The information society encouraged the spread of information technologies not only connected with manufacturing processes but also with education and everyday life. This led to the emergence of human «information consciousness», of turning information into an economic resource and a source of added value and, finally, facilitated recognition of a cultural value of information as the basis of the harmonious development of the society of the future.

It is natural that the drastic changes stipulated by informatization of our life are accompanied by changes of the economic outlook, the system of values, the motives of economic behavior. In other words, the formation of a new — «information» —

* **Derevyanko Olena** — Dr. Sc. (Econ.), Associate Professor, Professor of the Department of Economics, Accounting and Finance, National University of Food Technologies, Kyiv, Ukraine, y.derevyanko@pr-service.com.ua

economy is taking place; the latter has a global character of business ties and unlike traditional methods of managing a business is based on digital management and information engineering.

Taking everything mentioned above into consideration, it is necessary to pay attention to transformation processes of managing both separate companies and their groups (the notion of «company» is further used to describe various types of company groups unless specified otherwise). In terms of a new model of integrating Ukraine into the system of international economic relations, it is necessary to have management systems on the macroeconomic level that can support their competitiveness both on home and foreign markets. In this respect there arises a question about the ability of Ukrainian owners and managers to change their managerial approaches, to redirect themselves from the permanent survival tactics or those of «taking the plum» to the strategy of ensuring long-term success in business on the basis of modern management of global quality.

In terms of methodology, the quality of managing Ukrainian companies is far below the level of global standards as it is based rather on the Ukrainian routine of a producer's behavior under conditions of short-term perspective of profit ensuring priorities (within a political cycle or a microcycle) than on the modern theoretical and methodological background of management as a science. This implies, from the point of view of the author of this study, that there are numerous managerial procedures hampering Ukrainian companies' integrating into the system of international economic affairs, namely:

- influencing a consumer with the help of intensive direct advertising to promote goods and services without taking into account specific features of separate segments' behavior;
- following a price policy based on shifting production costs, which are often unreasonably high, onto the consumer;
- promoting the goods with the help of unreasonably large-scale application of GR-technologies.

Overall, a widespread use of the above-mentioned practices testifies to a lack of strategic approach to managing Ukrainian companies.

Background. In terms of the need for modernizing management of Ukrainian companies in the direction of increasing its strategic orientation and consistency, the most significant concepts are: the social systems theory [1], «7-S» theories system [2], «Z» theory [3], the concept of management by objectives [4, 5], the theory of management by results [4], the theory of «favorable opportunities» [4, 5], the concept of managing the efficiency of works [6], etc. The «social systems theory» is developed [1] on the basis of the systematic approach and the general systems theory. According to it, a company is seen as a system transforming a resource pool into results and, because of its open character, showing a tendency towards adjusting to the dynamic environment: no activity is performed apart from others, every decision carries consequences for the whole system. According to the «7-S» concept [2], there are seven basic interrelated components that form an efficient organization. They all start with the letter S: strategy, structure, system and procedures, style of management,

skills of the employees (corporate power), staff, shared values (culture). According to «Z» theory, a person is the basis of any organization; he or she paves the way of its successful functioning [3], hence there is a necessity to follow a set of certain rules when working with the staff, namely: lifelong employment, joint decision-making, personal responsibility for the results of the activities, on-going evaluation of the staff and their regular promotion, informal control on the basis of clear and formal methods, etc. The concept of management by objectives [4, 5] is based on the assumption that management starts with goal setting followed by functions defining and processes forming. The theory of «favorable opportunities» [4, 5] considers the following managerial postulates to be basic: neither resources nor results are inside business, they exist beyond it; the results are achieved due to taking favorable opportunities but not due to solving problems; economic results are the consequences of leadership but not of mere competence; everything existing becomes out-of-date very quickly; resources are usually distributed in the wrong way; the concentration of resources is the key to real economic results. The concept of managing the efficiency of works [6] is a strategic integrated approach connected with the process of forming a single vision of a company's aims and tasks so that every employee may understand and realize their role in achieving them. A sensible introduction of the mentioned above theoretical concepts by Ukrainian companies will make it possible to take management to a strategic level, to make it systematic, which will contribute to reaching European standards of management and to ensuring the long-term competitiveness of Ukrainian business.

In terms of the necessary development of the theory and methodology of science as the basis of competitiveness of Ukrainian economy, the **aim** of this research is to substantiate the theory of corporate reputation in the context of modern management.

Results. Commenting on modern changes in the global economy, the famous consulting company Reputation Institute [7] points out that if the 1990s were «the golden age of innovation» and the 2000s «the decade of risks», the 2010s represent a new competitive business medium where the company is seen as something more serious than its goods and services. Thus, there comes *the era of a reputation-based economy* where people are more interested in the company and the way it does its business than in its production.

As we can see, the very essence of the economy has changed. In the 20th century, it was defined as «the behavior under conditions of limited resources» because «unlimited» information has become the main resource and its volumes are constantly growing. It is necessary to point out that unlike modern processes the «economic theory studied general regularities of humans' behavior and the economic system on the whole during the process of producing, exchanging, distributing and consuming benefits under conditions of limited resources» (e.g. C.R. McConnell and S.L. Brue «Economics» [8]).

In its turn, informatization taking place at the moment facilitates a quick spread of scientific ideas and speeds up commercialization of R&D, that is innovative entrepreneurship is becoming more active. Information created by a human being becomes knowledge, so the term «knowledge economy» gets rooted in modern scientific lexis.

The term «knowledge economy» was introduced by the Austrian and American scientist Fritz Machlup (1962) and was applied in one of the sectors of the economy [9]. Today this term together with the term «knowledge-based economy» is used to define a type of economy where knowledge plays the key role and production of knowledge is the source of its growth. The notion of «innovation economy», «hi-tech civilization», «knowledge society», «information society» are also widely used [10]. However, informatizing socioeconomic relations has not only promoted the intermittent growth of productivity and performance of business but also caused the appearance of information weariness, information immunodeficiency, and information injury syndromes. All of these consequences of the necessity to process and digest the growing volumes of information (which unlike the classical resources of «land», «labor», and «capital» is not scarce but — vice versa — overabundant) promote the spread of the «economy of trust» concept.

The term «economy of trust» was offered by the British scientist and historian Geoffrey Hosking [11, 12, 13] who connected the development of the economy and the society on the whole with moral principles: trust promotes quick making of contacts and effective cooperation between participants of social relations. Recently Geoffrey Hosking has been paying great attention to interdisciplinary research of social capital issues and the role of the trust factor in history and modern life.

The works by Stephen Cowe Jr. [14, 15] are dedicated to communication aspects of forming trust in an economy, developing and spreading the concept of «the economy of trust» on the level of companies and other organizations. He draws our attention to the economic characteristics of trust as a «pragmatic, material and valid asset» [15] that can be and must be formed by managerial means. The researcher pays attention to the existing unfulfilled potential of business processes effectiveness within the framework of employing the principles of trust by those who take part in decision making on the company's development (beneficiaries, top managers). He justifies and explains the mechanism of «trust waves»: from ethic relations in a team, in an office to the relations between a company and its stakeholders. Stephen Cowe supports «social ecology» and substantiates the concept of trust as the basis of all communications, relations, and connections in the business medium; he stresses that the main weapon to win the competition in the 21st century is the speed of counteragents' cooperation where the main role is played by the trust. (Correspondingly, a low level of trust generates extra transactional expenses and results in lagging behind competitors). The result of forming the necessary level of trust in the company is a multiplicative reduction of marketing expenses as «consumers themselves become its main promoters, sales managers and marketing consultants» [15].

In late summer of 2012, famous consulting companies and rating agencies made poor forecasts of the global economic development (e.g., see Finch Ratings' forecast (<http://www.fitchratings.com>)). They said credibility gap, the result of a discrepancy between the words and actions of one or the two parties in communication [16], was among the reasons of worsening the crisis. Namely, Bain&Company claims: financial institutions of Germany are faced with the gravest credibility gap after WWII [17]. Trust as the driver of cooperation between a business and its potential investors, be-

tween banks and their depositors, between producers and their consumers acquires cost dimensions and is now becoming a full-fledged economic category, according to the author of this study. Geoffrey Hosking [13] believes trust is Adam Smith's «invisible hand» that regulates market relations. It is necessary to point out that excessive unreasonable trust, namely in a risky investment, can become a cause of a macroeconomic crisis. Geoffrey Hosking pays attention to the issue of spreading unreliable information [12].

Thus, information society produces information whose volumes are going to grow further and more and more resources will be necessary to process it, on the one hand. On the other hand, a great amount of information does not necessarily mean that it is absolutely reliable because deception and fraud as a moral atavism have not fallen off the edge of the earth at all. They have become global and acquired new forms with the development of information technologies. Under these conditions, the economy based exclusively on «extracting» knowledge or exclusively on trust is doomed to be inefficient.

Correspondingly, developing and ensuring efficient economy based on establishing and supporting cooperation between the participants of economic processes (producers, consumers, suppliers of resources, the state, etc.) faces the problem of excessive information as such and at the same time of lack of its authenticity. It makes getting some idea about an economic counteragent and their goods and services really difficult (and sometimes impossible). The number of comments on the counteragent can be a degree of objectivity, in its turn. Yet, it is necessary to take into account the character of the sources that provide this information which, in the end, becomes public opinion and corresponds to the categories of «reputation», «image», «authority» in its contents.

The problem of analyzing various aspects of a company's reputation, image, brand was studied in the works by G. Dowling [18], Ch. Fombrun [19], V. Shepel [20], T. Guseva [21], G. Pocheptsov [22], A. Panasiuk [23], K. Buksha [24] and others.

To manage reputation efficiently, it is necessary to have a modern theory and methodology that also demand the system of scientific categories to be modified in conformity with the latest tendencies of economic development. The latter is impossible without establishing categorial correlations between the notions that are used as synonyms of reputation in some studies.

It is necessary to point out that the very problem of studying reputation came to economics from an adjacent sphere of the humanities: psychology, sociology, and philosophy as well as from practical political activities. The Egyptian pharaoh Ramses II used to apply the system of reputation management events to form target public opinion of the outcome of the battle with Hittites at Kadesh. And Niccolo Machiavelli in his books «The Prince» and «Discourses of the First Decade of Titus Livius» systematized and characterized the logic of forging and supporting the reputation of public persons including its manipulative aspects [25]. Over 300 years ago, John Locke in his «Essay Concerning Human Understanding» formulated the law of public opinion stressing the importance of reputation in everyday life. «When men unite into political societies they hand over to the public the decisions about how

their force is to be used, so that they can't employ it against any fellow-citizens further than the law of the country directs, but they hang onto the power of approving or disapproving of the actions of members of their society; and by this approval and dislike they establish amongst themselves what they call virtue and vice» [26]. The connection with the problem of forging a reputation and seeking its value bases in particular, ways of information influence aimed at a person or a society as a bearer of a system of values are now traced in such sciences and concepts as analytical philosophy, structuralism, hermeneutics, psycholinguistics, empirical and theoretical sociology, macrosociology. Taking this into consideration the author of this study analyzes the management of companies' reputation from the standpoint of economics — within the framework of modern paradigm of business management as well as its connection with modern concepts of psychology, sociology, and philosophy.

The origin of the term «reputation» (Lat. *reputatio* — reasoning, reflecting) takes us back to the times when it characterized the virtues of a person. Yet in the 19th century, it was actively used in relation to companies. We believe that the process of «providing» business with reputation was a logical consequence of industrial enterprises growth, separating them from one particular owner because of the spread of shareholding pattern of ownership. Thus not a private person, a businessman, but a legal body, an enterprise, was gradually becoming the main business unit of an economy. Today the reputation of an enterprise (company) is a notion which is much wider than the reputation of a separate individual: the owner, an employee, any of its stakeholders (a stakeholder is a person with an interest or concern in something). Of course, an individual's reputation, in particular of «a decision-maker» remains one of the key factors of forging corporate reputation, the factor whose significance grows within the framework of information society and the economy of trust. At the same time, it is not equal to the latter like it was in the pre-industrial days.

I consider it necessary to stress a certain closeness of the notions of «image» and «reputation» of a company. According to Graham Dowling, the author of «Creating Corporate Reputations», an image is a set of target groups' feelings about the company while reputations are «valuable characteristics and thoughts caused by the corporate image and the complex of actions and decisions of the company available for observation» [18]. While supporting Graham Dowling's position the author of this study mediates the process of transforming the image into the reputation with the system of the society's values on the whole and the definite audience, in particular, the audience that is the target acceptor of information about the company. In other words, the image is particular superficial associations in a person's mind which are foregrounded by an experience of practical cooperation (experimental check) and which transform (otherwise do not transform) into reputation. On the whole, Graham Dowling [18] singles out three bases for a cooperation of stakeholders and a company: reputation, image, and vagueness (table 1). At the same time reputation is the most perfect basis for this kind of cooperation.

The mentioned processes have led to changing the place (functions) of business in the system of forming a person's outlook on life: from a passive recipient of the system of values created by the religion, the family, the cultural traditions into an active

power guided forming the outlook of a modern person. A bright example of the business performing the value-making outlook function is the emergence of the well-known phenomenon of «consumer economy». Innovations embodied in companies' goods change not only the daily life but the outlook of a modern person. Correspondingly, new — global — values are not an «independent system of assessment» described by Graham Dowling [18] passing through which the image becomes «good» or «bad» reputation. That is, according to the author of this study, forging the system of values is also an element of the process of developing stakeholders' trust in the company. This does not separate the guided stage of forming a corporate image from the partially unguided stage of forming corporate reputation; vice versa, it merges them into a single process.

Table 1

**THE BASES FOR COOPERATION OF STAKEHOLDERS
AND THEIR COMPANY: REPUTATION, IMAGE, AND VAGUENESS**

The bases for cooperation of stakeholders and their company	Stakeholders' treatment of the company / their actions	
	aspect of treatment	practical aspect
Reputation	Advice	«I'll advise turning to you»
	Statement	«I'll turn to you first of all»
	Experiment	«Show me your potential»
Image	Devotion	«I'll turn to you»
	Popularity	«I know who you are»
	Good acquaintance	«I see you very often»
	Memory	«I remember this company»
	Awareness	«I saw the name before»
Vagueness	Confusion	«I seem to have seen the name»
	Unawareness	«I've never heard of you»

Compiled on the basis of [18].

Turning to the history of forming the basic categories it is necessary to emphasize that in comparison to «reputation» «image» is a new term that started to be applied to companies in the second half of the 19th century. The image got the definition of «an artificial portrait formed in public or individual consciousness by the media mass communication and psychological influence that can combine both the real qualities of an object and those that do not exist» [27]. It is the very possibility to use non-existing qualities of a company to create its image that became a pretext to contrast it with the reputation as «a complex of target audiences' evaluative ideas about the company that was formed on the basis of objective parameters» [28]. Leaving the investigation of the epistemological notion of «objectiveness» as such beyond this study, it is still necessary to point out that the aim of creating both a positive image

and a reputation is forging a trust in the company. The ethical category of «trust» gets its cost dimension when realized in the acts of buying the production of a company that a consumer trusts, granting a loan to a company that a bank trusts, choosing a company that an applicant trusts to be employed by, etc.

It is possible to make the following conclusion on the basis of everything mentioned above: trust in a company is the essence of both its reputations and its image. As some extra arguments, I would like to offer opinions of sociologists and psychologists. Thus, the expert in sociology and imagology V. Shepel considers the image to be «individual looks or a halo created by mass media, by social groups or personally» [20]. The psychological dictionary edited by A. Petrovsky and M. Yaroshevsky defines the image as «a stereotypical picture of a particular object existing in the mass consciousness» [30]. The image as a form, or the appearance of its bearer, needs to be filled with contents: particular actions and deeds that, according to some sociologists [31], determine the reputation. The reputation is an image of a person, their personality on the whole and all of this is the integrity of form (image, appearance) and contents (behavior, actions, etc.). We believe that only the integrity of form and contents, their compatibility create the «natural» image of a company forging the well-grounded trust of its stakeholders.

By selecting and forming the strategies of reputation management to be discussed further the company's management is seeking an applied solution to the philosophical problem of the primacy (priority) of the form or the contents.

It is reasonable to go into the opinions of psychologists of the image as a special instrument for stimulating the necessary human deeds by influencing the subconsciousness. In particular, this can be found in the works by A. Panasiuk [23], A. Bodalev [32]. The process of perception or «rationalization» (Lat. ratio — mind) of the company's image is not necessary for forging trust in it: the image can arouse admiration, love or other emotions that will lead to the fact of stakeholders' supporting the company's development by buying its production, investing in its shares, etc. A. Bodalev illustrates his opinion about the importance of a person's acts on the basis of the subconscious with the following data, «when choosing the voter's hand that is crossing something out or underlining something on a ballot is determined by the information in the person's subconsciousness by 70–80 % and only by 20–30 % by the information that the voter is aware of» [32]. A. Panasiuk defines the process of «creating a particular opinion of something as «the influence of not that much on people's consciousness as on their subconsciousness» [23]. The spread of management practices by influencing the person's subconsciousness seems to us to be connected not only with the development of psychological techniques of this kind of influence but with the very essence of the information society of the 21st century — information overloading and lack of time to digest it while it is necessary to react to changes in no time. However, the influence on both the person's consciousness and subconsciousness is considered by us to be only the means or instruments of forging the trust in the company; the latter, as was mentioned above, is the aim of reputation management and means stakeholders' readiness to support the development of the company (for example, by buying its production).

The traditional understanding of reputation in the works by Ukrainian authors differs from modern international studies by much greater attention to the psychological essence of this category. Taking the fact into consideration the means of forging reputation are often identified with the instruments of information and psychological influence on the society. It is indicative that Ukrainian scientists' works on reputation can often be read in editions aimed at PR experts [33, 34, 35]. The latter has become a reason for the altered understanding of reputation management as an exclusive function of PR, the false identification of reputation management only with PR technologies.

Summing up the opinions of numerous scientists the author of this study tends to the statement that the company's reputation has the features of an economic category (managing contacts with key stakeholders, managing information and knowledge, the factor of increasing business activities, the factor of developing the company) as well as belongs to the category of cost (ensuring profitability and cost-effectiveness, assets capitalization). It is the cost essence of corporate reputation that foreign scientists draw our attention to.

Conclusions:

1. The place (functions) of business in the system of forming a person's outlook on life changes in the 21st century: from a passive recipient of the system of values created by the religion, the family, the culture business changes into one of the powers guidedly forming the outlook of its stakeholders in the information economy. Thus a new function of business — forming a system of social values within the context of reputation management — is updated.

2. Modern reputation management of a company develops in line with «the economy of trust» concept. It is necessary to stress a sizable contribution of the American researcher Stephen Cowe Jr. to creating a methodological basis, developing and spreading the concept of «the economy of trust» on the level of companies and other organizations. The scientist supports the idea of the existence of the unfulfilled potential of business processes effectiveness within the framework of employing the principles of trust by companies' management, he justifies and explains the mechanism of «trust waves» and supports the «social ecology» grounds substantiating the concept of trust as the basis of all communications, relations and connections in the business sphere. The result of forming the necessary level of trust is a multiplicative reduction of marketing expenses as «consumers themselves become its main promoters, sales managers and marketing consultants».

3. To manage reputation efficiently, it is necessary to have a modern theory and methodology that in their turn demand the system of scientific categories to be modified in conformity with the latest tendencies of economic development. That is impossible without establishing categorial correlations between the notions that are used as synonyms of reputation in some studies. The essence of a company's reputation is the trust of the concerned parties. It means stakeholders' readiness to support the development of the company (by buying its products, making an investment, etc.). Thus, the arrangement of categorial terminology undertaken by the author improves the consistency of companies' reputation management theory.

4. The company's reputation has features of an economic category (marketing instruments, managing information, and knowledge, the factor of developing the company, its business activities) and a category of cost (ensuring profitability and cost-effectiveness, assets capitalization). It is the cost essence of the company's reputation that foreign scientists draw our attention to.

References

1. Ansoff, H. Igor. *Strategic Management*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2007.
2. Peters, T. J. *In Search of Excellence: Lessons from Americas Best-run Companies*. New York: Harper & Row, 1982.
3. Ouchi, W.H. *Teoria Z. Como as Empresas Podem Enfrentar O Desafio Japones*. Sao Paulo: Fundo Educativo Brasileiro, 1982.
4. Drucker, Peter F. *Managing for Results: Economic Tasks and Risk-taking Decisions*. New York: HarperBusiness, 1993.
5. Drucker, Peter Ferdinand. *The Practice of Management*. Amsterdam: Butterworth-Heinemann, 2007.
6. Armstrong, Michael, and Angela Baron. *Managing Performance: Performance Management in Action*. Front Cover.. CIPD Publishing, 2005.
7. «Reputation Leaders Network.» Reputation Institute. Accessed December 03, 2018. <http://www.reputationinstitute.com/research/Reputation-Leaders-Study>.
8. McConnell, C. R., and S. L. Brue. *Economics: Principles, Problems, And Policies*. New York: McGraw- Hill/Irwin, 2005.
9. Machlup, Fritz. *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1972.
10. Makarov, V.L. «Jekonomika znanij: uroki dlja Rossii.» [Knowledge Economy: Lessons for Russia]. *Vestnik Rossijskoj Akademii nauk* 73, no. 5 (2003): 450. <http://vivovoco.astronet.ru/VV/JOURNAL/VRAN/SESSION/VRAN5.HTM>. [in Russian].
11. Hosking, Geoffrey. «Trust And Distrust: A Suitable Theme For Historians?» *Transactions of the Royal Historical Society*, 16 (2006): 95-115. DOI:10.1017/s0080440106000429.
12. Hosking, Geoffrey A. *Trust: A History*. Oxford: Oxford University Press, 2014.
13. Hosking, Geoffrey. *Trust: Money, Markets and Society*. Erscheinungsort Nicht Ermitelbar: Seagull Books, 2010.
14. Covey, Stephen M. R., Greg Link, and Rebecca R. Merrill. *Smart Trust: The Defining Skill That Transforms Managers into Leaders*. New York: Free Press, 2013.
15. Covey, Stephen M. R., and Rebecca R. Merrill. *The Speed of Trust: The One Thing That Changes Everything*. New York: Free Press, 2008.
16. Jekonomicheskij slovar. Slovari i jenciklopedii na Akademike. [Economic Dictionary. Dictionaries and Encyclopedias on Academica]. https://dic.academic.ru/contents/nsf/econ_dict/ (accessed November 03, 2018). [in Russian].
17. «Banki Germanii perezvivajut samyj glubokij krizis doverija za ves' poslevoennyj period» [German banks are experiencing the deepest crisis of confidence in the entire postwar period]. Bain & Company. Finmarket.ru. August 10, 2012. <http://www.finmarket.ru/news/3013413> (accessed November 03, 2018). [in Russian].
18. Dowling, Grahame. *Creating Corporate Reputations Identity, Image, and Performance*. Oxford: Oxford Univ. Press, 2009.
19. Fombrun, Charles J., Leonard J. Ponzii, and William Newburry. «Stakeholder Tracking and Analysis: The RepTrak® System for Measuring Corporate Reputation.» *Corporate Reputation Review* 18, no. 1 (2015): 3-24. DOI:10.1057/crr.2014.21.

20. Shepel', V.M. *Imidzhelogija. Kak nraivit'sja ljudjam*. [Imagelogy. How do people like]. M.: Narodnoe obrazovanie, 2002. [in Russian].
21. Guseva, Tat'jana. «Kak zashhitit' chest', dostoinstvo i delovuju reputaciju?». [Kak zashhitit' chest', dostoinstvo i delovuju reputaciju?]. *Jurist v Kaliningrade* Tat'jana Guseva. March 01, 2018. Accessed November 03, 2018. <https://pravoznai.ru/dlja-fizicheskikh-lic/kak-zashhitit-chest-dostoinstvo-i-delovuju-reputaciju/>. [in Russian].
22. Pochepcov, G. *Imidzhelogija: teorija i praktika*. [Imageology: Theory and Practice]. Kiev: Refl-buk Vakler, 2006. [in Russian].
23. Panasjuk, A.Ju. *Formirovanie imidzha: strategija, psihotehnologii, psihotehniki*. [Image formation: strategy, psychotechnology, psychotechnics]. M.: Omega-L, 2007. [in Russian].
24. Buksha, K.S. *Upravlenie delovoj reputaciej. Rossijskaja i zarubezhnaja PR-praktika*. [Reputation management. Russian and foreign PR practice]. M.: OOO «I.D. Vil'jams», 2007. [in Russian].
25. Machiavelli, Niccolò, Giuliano Procacci, and Sergio Bertelli. *Il Principe E Discorsi: Sopra La Prima Deca Di Tito Livio*. Milano: Feltrinelli, 1984.
26. Locke, John, and P. H. Nidditch. *An Essay concerning Human Understanding*. Oxford: Clarendon Press, 2011.
27. «Imidzh.» [Image]. Wikipedia. September 29, 2018., 2018. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Имидж> (Accessed November 03). [in Russian].
28. «Reputacija.» [Reputatuion]. Wikipedia. September 04, 2018. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Репутация> (Accessed November 03, 2018). [in Russian].
29. Shepel' V.M. *Imidzhelogija. Kak nraivit'sja ljudjam*. [Imagelogy. How do people like]. M. : Narodnoe obrazovanie, 2002. [in Russian].
30. *Kratkij psihologicheskij slovar'*. [A brief philosophical dictionary]. obshh. red. A.V. Petrovskogo i M.G. Jaroshevskogo ; red.-sost. L.A. Karpenko. [2-e izd., rasshir., ispr. i dop.] Rostov n/D.: «FENIKS», 1998. [in Russian].
31. Kondrat'ev, M.Ju. *Social'naja psihologija : slovar'*. [Social Philology: Dictionary]. M.: 2006. [in Russian].
32. «Kommunikativnaja funkcija podsoznanija.» [Communicative function of the subconscious]. *Psihologija.NJeS*. May 26, 2017. Accessed November 03, 2018. <http://vocabulary.ru/termin/kommunikativnaja-funcija-podsoznanija.html>. [in Russian].
33. Bogdanov, E. and V. Zazykin. *Psihologicheskie osnovy «Pablik rileyshnz»* [Psychological basis of «Public Relations»]. SPb.: Piter, 2004. [in Russian].
34. Korolko, V.H. *Pablik rileyshnz. Naukovi osnovy, metodyka, praktyka*. [Public relations. Scientific fundamentals, methodology, practice]. K. : Vydavnychi dim «Skarby», 2001. [in Ukrainian].
35. Pochepcov, G.G. *Pablik rileyshnz dlja professionalov*. [Public relations for professionals]. M.: Refl-buk, K.: Vakler, 2001. [in Russian].

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. — М. : Экономика, 1989. — 519 с.
2. Питерс Т. В поисках эффективного управления / Т. Питерс, Р.В. Уотермен ; пер. с англ. — М. : Прогресс, 1986. — 296 с.
3. Ouchi W. Theory Z: How American Business can meet the Japanese Challenge / W. Ouchi. — Addison-Wesley, 1981. — 283 p.
4. Drucker P. Managing for results / P. Drucker. — (N. Y. : Harper & Row, 1964). Publisher : HarperBusiness; Reissue edition, 2006. — 256 p.

5. Drucker P. The Practice of Management / P. Drucker. — (Harper, N. Y., 1954 ; Heinemann, L., 1955) Publisher : HarperBusiness; Reissue edition, 2006 — 416 p
6. Армстронг М. Performance Management. Управление эффективностью работы / М. Армстронг, А. Бэрон ; пер. англ. — М. : Hippo Publishing, 2007. — 384 с.
7. The 2014 Reputation Leaders Study / Reputation Institute [Electronic source]. — Access mode : <https://www.reputationinstitute.com/research/Reputation-Leaders-Study>.
8. Макконел К.Р. Экономикс / К.Р. Макконел, С.Л. Брю. — М. : ИНФРА-М, 2003. — 983 с.
9. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. — М. : Прогресс, 1966. — 462 с. («The Production and Distribution of Knowledge in the United States», 1962).
10. Економіка знань: уроки для Росії [Електронний ресурс] / акад. В.Л. Макаров ; за участі А.С. Варшавського, А.Н. Козирева, Л.Е. Мінделі, С.Б. Пермінова, А.І. Терехова // Вісник Російської Академії наук. — Т. 73, № 5. — С. 450 (2003) наукова сесія загальних зборів РАН (19 XII 2002). — URL : <http://vivovoco.rsl.ru/vv/journal/vran/session/vran5.htm>.
11. Hosking Geoffrey. Trust and distrust: a suitable theme for historians? / Geoffrey Hosking // Royal Historical Society, 2006. — P. 95–115.
12. Hosking Geoffrey. Trust: a History / Geoffrey Hosking.— Oxford University Press, 2014. — 256 p.
13. Hosking Geoffrey. Trust: Money, Markets, and Society [Electronic source] / Geoffrey Hosking. — 2011. — Access mode : <http://www.eurozine.com/articles/2010-09-06-hosking-en.html>.
14. Covey Stephen M.R. Smart Trust: The Defining Skill that Transforms Managers into Leaders / Stephen M.R. Covey. — Publisher: Free Press ; Reprint edition, 2013. — 320 p.
15. Covey Stephen M.R. The SPEED of Trust: The One Thing that Changes Everything / Stephen M.R. Covey. — Publisher: Free Press; Reprint edition, 2008. — 354 p.
16. Економічний словник [Електронний ресурс]. — URL : http://economy_en_ru.academic.ru/16117/credibility_gap.
17. Банки Германии переживают самый глубокий кризис доверия / портал UBR, 11 Августа 2012 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://ubr.ua/finances/banking-sector/banki-germanii-perejivaut-samyi-glubokii-krizis-doveriia-154702>.
18. Dowling Grahame. Creating Corporate Reputations / Grahame Dowling. — Oxford University Press, 2002. — 320 p.
19. Fombrun Charles J. Stakeholder Tracking and Analysis: The RepTrak® System for Measuring Corporate Reputation [Electronic source] / Charles J. Fombrun, Leonard J. Ponzi and William Newburry // Corporate Reputation Review. — 2015. — Vol. 18. (February 2015). — P. 3–24. — Access mode : <http://www.palgrave-journals.com/crr/journal/v18/n1/full/crr201421a.html>.
20. Шепель В.М. Имиджелогия. Как нравиться людям / В.М. Шепель. — М. : Народное образование, 2002. — 500 с.
21. Гусева Т.Э. Как защитить честь, достоинство и деловую репутацию? [Электронный ресурс] / Т.Э. Гусева. — Режим доступа : <http://pravoznai.ru/2011/03/kak-zashhitit-chest-dostoinstvo-i-delo>.
22. Почепцов Г. Имиджелогия: теория и практика / Г. Почепцов. — К. : Рефл-бук Ваклер, 2006. — 576 с.
23. Панасюк А.Ю. Формирование имиджа: стратегия, психотехнологии, психотехники / А.Ю. Панасюк. — М. : Омега-Л, 2007. — 266 с.
24. Букша К.С. Управление деловой репутацией. Российская и зарубежная PR-практика / К.С. Букша. — М. : ООО «И.Д. Вильямс», 2007. — 144 с.

25. Machiavelli Niccolò. Il Principe / Niccolò Machiavelli [Electronic source]. — Access mode : http://www.letteraturaitaliana.net/pdf/Volume_4/t324.pdf — Edizione di riferimento: a cura di Luigi Firpo, Einaudi, Torino 1961.
26. Локк Дж. Опыт о человеческом разумении [Электронный ресурс]. / Дж. Локк ; пер. с англ. А.Н. Савина. — Режим доступа : http://sbiblio.com/biblio/archive/lokk_opit.
27. Имидж [Электронный ресурс] / Википедия. — Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/Имидж>.
28. Репутация [Электронный ресурс] // Википедия. — Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/Репутация>.
29. Шепель В.М. Имиджелогия. Как нравится людям / В.М. Шепель. — М. : Народное образование, 2002. — 500 с.
30. Краткий психологический словарь / под общей ред. А.В. Петровского и М.Г. Ярошевского ; ред.-сост. Л.А. Карпенко. — 2-е изд., расшир., испр. и доп. — Ростов н/Д. : «ФЕНИКС», 1998. — 512 с.
31. Кондратьев М.Ю. Социальная психология : словарь / М. Ю. Кондратьев. — М., 2006. — 176 с.
32. Коммуникативная функция подсознания [Электронный ресурс] // Психология общения : энциклопед. словарь / под общ. ред. А.А. Бодалева. — М. : Изд-во «Когито-Центр», 2011. — Режим доступа : <http://vocabulary.ru/dictionary/1095/word/komunikativnaja-funkcija-podsoznanija>
33. Богданов Е. Психологические основы «Паблик рилейшнз». — 2-е изд. / Е. Богданов, В Зазыкин. — СПб. : Питер, 2004. — 204 с.
34. Королько В.Г. Паблік рілейшнз. Наукові основи, методика, практика : підруч. — 2-е вид. доп. / В.Г. Королько. — К. : Видавничий дім «Скарби», 2001. — 400 с.
35. Почепцов Г.Г. Паблік рилейшнз для професіоналов / Г.Г. Почепцов. — М.: Рефл-бук, К. : Ваклер, 2001. — 188 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ РЕПУТАЦИЕЙ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОЙ ПАРАДИГМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Деревянко Елена Георгиевна,

доктор экон. наук, доцент, профессор
кафедры экономики, учета и финансов
Национального университета пищевых
технологий

Аннотация. В статье обосновываются основные положения теории корпоративной репутации в контексте современного менеджмента. Так в XXI в. меняется место (функции) бизнеса в системе формирования мировоззрения человека: бизнес в информационной экономике из пассивного реципиента системы ценностей, созданной религией, семьей и культурой, становится одной из сил, направленно формирующей мировоззрение своих стейкхолдеров. Таким образом, актуализируется новая функция бизнеса — формирование системы ценностей общества в контексте управления репутацией компаний. Современное управление репутацией компании разви-

вається в русле концепції «економіки довіри»; сутністю репутації компанії являється довіре заінтересованих лиц. Довіре — соціально-психологічна основа репутації, являючися первопричиною економічного взаємодіявання потенціальних інвесторів і бізнеса, банків і їх вкладчиків, виробників і споживачів, отримує ціннісні змієнення і сєйчас становить ціннісну економічну категорію.

Ключевые слова: економіка довіри, стейкхолдери, система цінностей, порівняння іміджа і репутації, психологія і соціологія в управлінні.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ РЕПУТАЦІЄЮ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ

Дерев'янюк Олена Георгіївна,

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки, обліку
та фінансів Національного університету
харчових технологій

Анотація. У статті, з позиції необхідного розвитку теорії та методології науки як базису конкурентоспроможної економіки України, обґрунтовуються основні положення теорії корпоративної репутації в контексті сучасного менеджменту. Так, у ХХІ ст. змінюється місце (функції) бізнесу в системі формування світогляду людини: бізнес в інформаційну епоху з пасивного реципієнта системи цінностей, створеної релігією, сім'єю і культурою, стає однією з сил, що направлено формує світогляд своїх стейкхолдерів. Таким чином, актуалізується нова функція бізнесу — формування системи цінностей суспільства в контексті управління репутацією компаній. Сучасне управління репутацією компанії розвивається в руслі концепції «економіки довіри»; сутністю репутації компанії є довіра зацікавлених осіб. Відзначаємо вагомий внесок у створення методологічної бази, розвиток і поширення концепції «економіки довіри» на рівні компаній та інших організацій американського дослідника Стівена Кові-молодшого. Вчений аргументує існування невикористаного потенціалу ефективності бізнес-процесів в руслі застосування принципів довіри менеджментом компаній, він обґрунтовує і пояснює механізм «хвиль довіри» і стоїть на позиціях «соціальної екології», визначаючи концепцію довіри як основу всіх комунікацій, відносин і зв'язків у бізнес-середовищі. Результатом формування необхідного рівня довіри до компанії є мультиплікативне скорочення витрат на маркетинг, оскільки «самі споживачі стають його головними промоутерами, менеджерами з продажу та маркетологами». Доведено, що проблематика дослідження репутації прийшла в економіку з суміжної сфери гуманітарних наук: психології, соціології та філософії. Довіра — соціально-психологічна основа репутації, що є першопричиною економічного взаємодіявання потенціальних інвесторів і бізнесу, банків та їх вкладників, виробників і споживачів, отримує ціннісні виміри й зараз стає ціннісною економічною категорією. Разом з тим, репутація компанії має ознаки економічної категорії (маркетинговий інструмент, управління контактами з ключовими стейкхолдерами, управління інформацією та знаннями, фактор розвитку компанії,

ділова активність) і вартісної категорії (забезпечення прибутковості і прибутковості, капіталізація активів). Саме на вартісній сутності репутації компанії акцентують увагу зарубіжні дослідники.

Ключові слова: економіка довіри, стейкхолдери, система цінностей, порівняння іміджу і репутації, психологія і соціологія в управлінні.

Стаття надійшла до редакції 04.11.2018

УДК 658.5

DOI 10.33111/sedu.2018.43.035.046

Серобян Арпіне Мікаелівна*

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНИХ РЕСУРСІВ В УПРАВЛІННІ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИМИ СТРУКТУРАМИ

Анотація. Стаття присвячена аналізу теоретичних аспектів поняття стратегічних ресурсів у системі стратегічного управління, зокрема вертикально-інтегрованих структур. З'ясовано сутність вертикальної інтеграції у сучасних умовах розвитку економіки із урахуванням концепції стратегічного управління. У статті розглянуто основні положення аналізу ефективності ресурсного забезпечення діяльності підприємства з позиції ресурсної теорії. Подано авторське трактування стратегічних ресурсів підприємства та запропоновано їхню класифікацію. Доведено, що раціональне використання стратегічних ресурсів на основі застосування сучасних прогресивних систем менеджменту виступає основним чинником підвищення ефективності функціонування підприємства.

Ключові слова: вертикальна інтеграція, стратегічне управління, стратегічна діагностика, адаптивність, компетенції організації стратегічні ресурси, ресурсний підхід.

Вступ. Одним з основних напрямків формування і функціонування економічних суб'єктів на сучасному етапі є економічна інтеграція. Вона може бути характерною для різних процесів на рівні регіону, галузі, підгалузі, міжгалузевого об'єднання, у національному або світовому масштабі. Сутність інтеграції полягає в тому, що за такої взаємодії розширюється та зміцнюється виробничо-технологічний потенціал, з'являється можливість спільного використання ресурсів, а також об'єднання капіталів. Ефективність господарської діяльності інтегрованих структур залежить від раціонального використання наявних стратегічних ресурсів кожного підприємства. З огляду на це актуальним є дослідження ролі стратегічних ресурсів у системі управління вертикально-інтегрованими структурами.

Різними аспектами досліджуваної проблеми свою увагу приділяли Д. Рікардо, Дж. Мілль, Т. Мальтус, Дж. Барні, Б. Вернерфельт, Д. Тіс, Р. Грант, П. Блау, Р.

* Серобян Арпіне Мікаелівна — аспірантка кафедри стратегії бізнесу, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», serobianarpine@gmail.ru

Абдеев, С. Фішер, В. Гейць, Д. Тейлор, С. Харічков, Н. Андрєєва та ін. Однак, на нашу думку, питання щодо ролі та значення стратегічних ресурсів у стратегічному управлінні вертикально-інтегрованими структурами потребує переосмислення у сучасних умовах динамічних змін економіки України.

Постановка завдання. Основною проблемою, що досліджує і аналізує економічна наука, є обмеженість ресурсів і раціональне їх використання. Дана проблематика покладена в основу розвитку теоретичних і практичних основ ефективного використання ресурсів підприємств незалежно від розмірів, форм, організаційної структури і галузі ведення бізнесу. Враховуючи множинність теорій опису інтегративних процесів, основним завданням та орієнтиром у системі стратегічного управління є досягнення конкурентних переваг у довгостроковій перспективі за рахунок раціонального використання ресурсів з подальшою можливістю створення їх унікальних комбінацій і формування високоефективної моделі ресурсного забезпечення виробничо-господарської діяльності.

Основною метою нашого дослідження є визначення ролі стратегічних ресурсів у системі управління вертикально-інтегрованими структурами, ідентифікація ресурсних детермінант забезпечення формування довгострокових стратегічних переваг інтегрованого бізнесу.

Результати. У контексті господарської системи країни (світу) інтеграція — це об'єднання економічних суб'єктів, що супроводжується поглибленням їх взаємовпливу з постійним розвитком зв'язків і призводить до встановлення таких взаємовідносин, які здатні забезпечити довгостроковий позитивний економічний ефект у вигляді гармонізації генеральної місії інтегруючого та цілей інтегрованих підприємств.

Зауважимо, що за умов інтеграції відносини прямої конкуренції трансформуються у співпрацю, тобто замінюються внутрішньофірмовими поставками. Таким чином, рух валового продукту по ланцюжку доданої вартості та його реалізація відбуваються не в структурі ринкових, а в структурі інтеграційних зв'язків, спектр яких розповсюджується від слабкої взаємодії до прямого управління. Можна стверджувати, що повна інтеграція є таким способом дії, за якого внутрішні операції повністю заміщують ринковий механізм, а стадії виробництва і розподілу в межах інтегрованих підприємств охоплені однією ієрархічною системою.

Інтегровані структури дозволяють акумулювати спільні ресурси (фінансові, матеріальні, людські, інформаційні) для досягнення стійких конкурентних переваг і синергетичного ефекту, що за умов ефективного управління забезпечує максимізацію кінцевих економічних результатів діяльності.

Вертикальна інтеграція — це організаційне поєднання фірм суміжних технологічних операцій, яке об'єднує підприємства різних галузей, пов'язаних технологічним процесом виробництва готового продукту, тобто розширення підприємством своєї діяльності або на попередні виробничі стадії аж до джерел сировини, або на наступні — до кінцевого споживача.

Науковцям і практикам бізнесової сфери відомо, що у більшості розвинених країн світу інтегровані бізнес-структури, в тому числі вертикально-інтегровані

структури різних організаційно-правових форм власності, створюють левову частину валового національного доходу у ключових галузях економіки.

Проаналізуємо опубліковані трактування доцільності розвитку вертикальної інтеграції на вітчизняному просторі. Л. Шевченко [1] зауважує, що вертикальна інтеграція на українському ринку — явище не нове. Практика показує, що існують позитивні наслідки впровадження принципів вертикальної інтеграції на галузевих ринках: підвищення конкурентоспроможності, зменшення витрат на виробництво кінцевої продукції, можливості впровадження інновацій.

Цю ж думку продовжує Ю. Петленко [2], яка вважає, що сучасна об'єктивна реальність і господарська практика свідчать, що вистояти на зовнішніх ринках можуть лише потужні інтегровані структури, об'єднані різними формами контрактних відносин.

Важливою передумовою розвитку вертикальної інтеграції в Україні стала недосконалість податкового законодавства: об'єднання підприємств в одну компанію дозволяє значно знизити витрати з податку на додану вартість і оптимізувати розподіл прибутку всередині підприємства. Найважливіший ефект вертикальної інтеграції полягає в створенні сприятливіших умов для відтворення капіталу порівняно з умовами «вільного» ринку. Тому необхідність у ній виникає в тих випадках, коли в ринковому механізмі виявляються збої, і він не забезпечує належною мірою стабільності та надійності міжгалузевого обміну, а отже, відтворення капіталу й самозростання вартості.

Слід також зауважити, що сучасні процеси інформатизації суспільства потребують об'єднання до єдиного технологічного процесу усіх або основних ланок виробничого процесу. У цьому контексті вертикальна інтеграція також знаходить своє відображення.

Підтвердженням цього є висловлення А. Лапіна [3] про те, що у сучасних умовах одиничний поділ праці вийшов далеко за межі окремих підприємств, які спільно виготовляють певний продукт. Між групами спеціалізованих або комбінованих підприємств встановлюються доволі стійкі виробничі зв'язки, на основі яких формуються великі виробничі комплекси (об'єднання), пов'язані між собою не лише технологічно, а й організаційно та інформаційно.

У зазначеному контексті влучною є думка О. Криворучко [4], яка зазначає, що розвиток вертикальної інтеграції в економіці об'єктивно сприяє ефективному впровадженню інформатизації в усі ланки виробничого ланцюжка. Він також є основою уніфікації технологічних процесів, унаслідок чого підвищується ефективність виробництва. Вертикально-інтегровані системи мають безперечні конкурентні переваги порівняно з іншими формами ведення бізнесу завдяки застосуванню новітніх технологій у виробництві, можливостям контролю за дотриманням технології на усіх її етапах, запровадженню необхідних стандартів якості.

Аналіз підходів до визначення вертикальної інтеграції дозволяє стверджувати, що головна відмінність полягає у ступені контролю однієї фірми над іншою, який виникає внаслідок формування зв'язків між суміжними ланками технологічного й розподільчо-збутового ланцюжків (або, іншими словами, ланцюжків

доданої вартості). На думку М. Аделмана [5, с. 345], фірма вважається вертикально інтегрованою, якщо у її межах відбувається переміщення товару, який міг би бути проданим на ринку без подальшої переробки, тобто передбачається повний контроль фірми над кількома стадіями виробництва. Дане визначення виключає різноманітність форм вертикальної інтеграції, а також можливість застосування квазіінтеграційних стратегій. Більш широке тлумачення надає К. Р. Харріген [6], визначаючи вертикальну інтеграцію як спосіб збільшення доданої вартості при створенні продукту та просуванню його до кінцевого споживача. Проте сутність трактування вертикальної інтеграції є актуальною і зокрема в частині рівня управління і відповідальності за забезпечення досягнення кінцевого економічного ефекту. Адже, об'єднані підприємства могли б бути незалежними, але менш ефективними і інтеграція вважається доцільним в разі забезпечення багаторазового зростання економічних результатів структури.

Узагальнюючи наведені трактування, можемо стверджувати, що під вертикальною інтеграцією слід розуміти процес розширення структури компанії шляхом підпорядкування нових підприємств, які мають спільний технологічний ряд, або об'єднання кількох стадій виробництва різних підприємств з єдиною технологією із надання відповідальності за кінцевий результат виробництва керуючій компанії.

Оскільки інтеграція є складною формою організації, її використовують для досягнення різних економічних цілей, що призводить до настання різноманітних наслідків. Очевидно, що найбажанішим наслідком стратегії вертикальної інтеграції можна назвати розширення можливостей економії (внаслідок зменшення трансакційних, податкових, маркетингових, збутових та інших витрат), що дозволяє компанії досягти високого рівня конкурентоспроможності шляхом зменшення собівартості продукції. На нашу думку, ефективне використання стратегічного потенціалу підприємства створює необхідні умови для підвищення його конкурентоспроможності на довгостроковий період.

Обов'язковою умовою виявлення і повнішого використання резервів конкурентоздатності вертикально-інтегрованої структури є впровадження системи стратегічного управління, яка здатна адаптуючись до змін забезпечити узгоджену реалізацію економічного потенціалу всіх учасників вертикальної інтеграції в рамках єдиної стратегії розвитку.

Згідно оксфордського словника бізнесу: «стратегічне управління — це формування єдиного комплексу стратегічних планів фірмою для досягнення цілей бізнесу, а також кола процесів, до яких входить вибір напрямку розвитку, постановка цілей, вибір конкурентної стратегії, визначення моделі росту» [7]. Стратегічне управління — це комплекс процесів і способів розробки і реалізації стратегії розвитку підприємства для досягнення встановлених стратегічних цілей. Аналіз концепції стратегічного управління дозволяє визначити такі його характерні риси: базується на певному теоретичному, системному, ситуаційному та цільовому підходах до діяльності підприємства, що трактується як відкрита соціально-економічна система; орієнтує на вивчення умов, в яких функціонує підприємство із пріоритетністю аналізу зовнішнього середовища;

передбачає використання інструментів планування і формування бачення довгострокової перспективи розвитку підприємства.

Відповідно до концепції стратегічного управління можемо стверджувати, що стратегічне управління вертикально-інтегрованих структур — систематизований комплекс заходів впливу на процеси і стан зв'язків між суміжними ланками структури, що спирається на людський капітал, як основу організації, і шляхом координації і розподілу ресурсів, обліку і адекватного реагування на зміни факторів зовнішнього середовища забезпечує досягнення структурою стійких конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Реалізація ефективного управління у сфері формування та використання ресурсів є визначальною передумовою руху у напрямку стратегічного розвитку організації із фокусуванням на індивідуальні і важковідтворювані компетенції та здатності. Відтак, не всі ресурси і компетенції фірми мають рівну стратегічну цінність. На створення ексклюзивності підприємства спрямований ресурсний підхід, який набув популярності в 1990-х роках у світовій науці та практиці стратегічного управління.

У стратегічному менеджменті ресурсна теорія (resource-based theory) отримала поширення завдяки роботам К. Вернерфельта та його послідовників [8]. Ресурсний підхід розкриває важливість формування ексклюзивності підприємства, заснованої на внутрішніх перевагах і підкреслює значення ефективного використання відмінностей між підприємством і його конкурентами, що є запорукою результативного та ефективного функціонування будь-якого бізнесу. Ідеї даного підходу підтвердилися дослідженнями консалтингової компанії Accenture, які доводять, що розвиток підприємств усе менше залежить від зовнішнього середовища, але все більше — від ефективності використання внутрішніх ресурсів підприємства [9].

Головна теза ресурсної концепції полягає у тому, що стійкий успіх фірми залежить від наявності у неї унікальних ресурсів й організаційних здатностей (компетенцій), які визначають конкурентні переваги даної фірми. Ресурсний підхід підкреслює, що ключем до стійких високих прибутків є не повторення моделі поведінки інших фірм (які потрібно, звичайно, вивчати), а всебічний розвиток унікальності компанії як основи пропонування неповторних товарів і послуг. У ресурсному підході від фірми вимагається випереджаюче створення, утримання і розвиток специфічних для неї ресурсів і компетенцій [10]. Як результат, зростає його ринкова вартість і суспільно-економічна цінність, що забезпечує виникнення нових стратегічних ресурсів.

Як вважає Г. Клейнер, стратегічними видами ресурсів слід визначати ті, обсяги та структура яких можуть бути істотно змінені лише шляхом прийняття і реалізації відповідних стратегічних рішень [11, с. 164]. Таким чином увага акцентується на стратегічному рівні використання та стратегічній важливості ресурсів.

На думку Н. Ревуцької та Д. Гороховської, стратегічними ресурсами є частина ресурсів підприємства, які можуть функціонувати у вигляді активів, організаційних здатностей, компетенцій підприємства та їх взаємозв'язків у бізнес-

процесах (рутини), які є цінними, рідкісними, незамінними, складно копіюються, відтворюються та становлять основу формування стійких конкурентних переваг [12, с. 128].

У свою чергу, М. Саєнко вважає, що стратегічні ресурси — це засоби, що становлять продуктивні сили і виробничі відносини на підприємстві (трудовий потенціал, предмети праці, засоби праці, природні ресурси, земля, рівень НТП, відносини власності, розподілу і споживання тощо), які лімітують параметри стратегічного плану, зокрема, його цілі [13, с. 54].

Активи і здібності підприємства, які забезпечують компанію стійкою конкурентною перевагою, формують стратегічну ресурсну базу підприємства. Стратегічні ресурси складаються з перевершуючих активів і відмінних здібностей. Відмінні здібності являють собою процес використання фізичних активів, співпраці людей та акумульованих знань, який дозволяє фірмам організувати і координувати діяльність таким чином, щоб досягти ефективного освоєння ринкових можливостей і нейтралізації загроз. Перевершуючі активи – це такі активи підприємства, які мають такі ознаки і властивості: цінні для організації, не мають замінників, складно відтворювані, рідкісні.

Наявність стратегічних ресурсів визначає стійкість компанії у динамічному ринковому середовищі. У процесі формування та підтримки високого рівня економічної безпеки підприємства акцент необхідно здійснювати не лише на ефективності використання ресурсів, а й на виявленні їх нових елементів і комбінацій як джерел економічних рент і конкурентних переваг. Також для формування економічної безпеки підприємства важливе значення має принцип випереджаючого створення та розвитку унікальних видів ресурсних комбінацій, які недоступні конкурентам у певний період часу [14].

Варто зазначити, що фундаментальним активом підприємства стають знання, що базуються на практичному досвіді його фахівців. Компанії, які усвідомили цінність знань, здатні краще використовувати свої традиційні активи, комбінувати їх особливим способом та забезпечувати більшу порівняно з конкурентами вигоду для споживачів.

Слід зауважити що ресурси є неосяжними у первинному стані, однак ефективність їх використання проявляється у вигляді отриманих конкурентних переваг підприємства. Майже кожен ресурс може перейти до категорії стратегічних залежно від того, у якій сфері функціонує та чи інша з організацій. Отже, система стратегічного управління будь-якої підприємницької структури повинна забезпечити повну, своєчасну і комплексну стратегічну діагностику активів. Основним завданням такої діагностики є визначення цінності, кількісного і якісного складу, стратегічної ефективності, ступеня унікальності активів організації та складності заміни кожного виду активів (або кожного окремого активу) і виявлення тих активів, які мають стратегічне значення для функціонування і розвитку організації [15].

Таким чином, під стратегічними ресурсами вертикально-інтегрованої структури пропонуємо розуміти комплекс ресурсів, що являють собою джерело забезпечення ефективного механізму її функціонування на стратегічному рівні і

рушійну силу ефективного розвитку у довгостроковій перспективі. Сукупність властивостей, якими характеризуються стратегічні ресурси, здійснюють вирішальний вплив на позиціонування продукції підприємства та є основою його стратегічних переваг.

Роль стратегічних ресурсів у системі стратегічного управління вертикально-інтегрованих структур виявляється у забезпеченні результативності та ефективності діяльності і розкривається у таких характерних ознаках: формування стійких конкурентних переваг підприємства, зростання ринкової вартості підприємства, формування і посилення динамічних здатностей підприємства, досягнення синергізму діяльності фірми, сумісність зі стратегіями бізнес-партнерів, потенціал генерування прибутку на майбутніх ринках.

Слід зазначити, що слабким місцем класичного ресурсного підходу є його статичність. Відкритим залишається питання, яким чином можуть бути створені організаційні здатності або як ресурсне забезпечення підприємства може адаптуватися до змін ринкового середовища. Вважаємо, що саме характеристика динамічності інтегрованого підприємства може бути визначальним критерієм для оцінки доцільності його формування. Мобільність бізнесу становить основу для розвитку складної інтегрованої структури, і забезпечує її адаптивність в умовах реактивних змін середовища господарювання. Якщо вертикально-інтегрована структура втрачає здатність швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища і оперативно адаптувати під них бізнес-модель, стратегію, структури і процеси, управлінська команда і стейкхолдери повинні розглянути можливість дезінтеграції з метою забезпечення пристосування підприємства, його стратегічних бізнес-одиниць і внутрішнього середовища до змін конкурентного оточення.

Незалежно від виду діяльності підприємства можна виділити такі різновиди стратегічних ресурсів [16]: енергетичні, матеріально-сировинні, комерційні, маркетингові, технічні, технологічні, інформаційні, трудові, організаційні, фінансові, просторові, інноваційні, товарні, ринкові, часові ресурси та ін. Ми вважаємо, що індивідуальні властивості стратегічних ресурсів, які лежать в основі даної класифікації можуть повніше розкриватися у системному групуванні, який пропонуємо здійснити за способом розкриття потенціалу генерування стратегічних переваг.

Усю різноманітність стратегічних ресурсів інтегрованих структур можна поділити на такі групи: фінансові ресурси, які здатні до прямої конвертації в інші види ресурсів; ресурси відносин (наявність преференційованих зв'язків) з різними суб'єктами економічних відносин; технологічні ресурси виробництва — здатність поєднувати окремі елементи матеріального світу новим ефективнішим способом; організаційні ресурси (технології управління) — здатність об'єднувати працю людей новим, потенційно ефективнішим способом.

Зауважимо, що особливим ресурсом для будь-якого суб'єкта господарської діяльності є час. Часовий фактор присутній протягом всієї діяльності підприємства та відіграє одну з найважливіших ролей. Часові ресурси являють собою фонд часу, який використовує система або підсистема підприємства для реалі-

зації мети, заради якої вона існує. Ці ресурси тісно пов'язані з використанням технічних, технологічних і кадрових ресурсів.

На наш погляд, враховуючи комплексний і диференційований характер діяльності вертикально-інтегрованих структур, ефективне використання стратегічних ресурсів можна забезпечити лише шляхом застосування сучасних прогресивних систем менеджменту, до яких можемо віднести такі:

1) інтерім-менеджмент — це «оперативне практичне рішення бізнес-проблем шляхом залучення досвідчених висококласних керівників вищої ланки на короткий термін». Суть інтерім-менеджменту — в досягненні довгострокової вигоди для бізнесу за рахунок найманих на короткий термін фахівців;

2) Management by Learning (MBL) — менеджмент-навчання, що означає безперервне навчання конкурентоспроможності;

3) Balanced Scorecard (BSC) — збалансована система показників (ЗСП), яка є механізмом послідовного доведення до персоналу стратегічних факторів успіху, цілей компанії і контроль їх досягнення через ключові показники ефективності (КПЕ);

4) Key Performance Indicators (KPI) — ключові показники ефективності по суті є вимірювачами досяжності цілей, а також характеристиками ефективності бізнес-процесів і роботи кожного окремого співробітника;

5) Business Process Reengineering (BPR) — реінжиніринг бізнес-процесів (перепроєктування і перестроювання бізнес-процесів);

6) Time Management (TM) — управління витратами часу. Технологія організації часу і підвищення ефективності його використання;

7) Just in Time (JIT або вчасно). Компанії, які використовують підхід Just in Time (JIT) зазвичай мають значні конкурентні переваги перед конкурентами, які використовують більш традиційний підхід.

Ще одним інноваційним інструментом є система TQM — це загальний менеджмент якості, стратегія, яка буде визначальною у XXI столітті, названому століттям якості [4]. Впровадження принципів TQM — це зміна психології, усвідомлення всіма працівниками, що успіх фірми залежить від сумлінності кожного, від його бажання принести максимальну користь своїй фірмі.

Висновки. Підвищення ефективності функціонування вертикально-інтегрованих структур ґрунтується на можливості реалізації єдиної стратегії розвитку та раціональному розподілі і використанні стратегічних ресурсів, якими володіє кожне підприємство, що знаходиться у підпорядкуванні. Якість та обсяг стратегічних ресурсів, можливості та вміння їх поєднувати прямо впливає на рівень конкурентоспроможності товарів і послуг, які надає підприємство. Отже, вертикально-інтегровані структури у своїй діяльності повинні використовувати інноваційні стратегії, які на сьогодні більшою мірою відповідають викликам зовнішнього середовища.

Здатність підприємства ідентифікувати і продуктивно використовувати стратегічні ресурси дозволяє точно визначити, яким чином володіння конкретним набором ресурсів дозволить досягти успіху у конкуренції. Все частіше саме вмонтовані в організацію управлінські компетенції, а не доступні на ринку цінні фізичні і нематеріальні ресурси виявляються гарантом відмінних переваг в боротьбі з конкурентами. При цьому для успішного функціонування в умовах ди-

намічного зовнішнього оточення підприємствам, які мають чіткі орієнтири на майбутнє та націлені на пошук і реалізацію ключових конкурентних переваг слід звернути першочергову увагу на свої внутрішні ресурси і відмінні компетенції, особливо на здатність генерувати і імплементувати нові знання.

Література

1. Шевченко Л. О. Вертикальна інтеграція як один із напрямів інноваційного розвитку спиртових підприємств / Л. О. Шевченко // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. — 2016. — Т. 21, Вип. 11. — С. 45—49.
2. Петленко Ю. В. Вертикальна інтеграція в агропромисловому комплексі: сутність, переваги та недоліки / Ю. В. Петленко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. — 2016. — № 5. — С. 25—32.
3. Лапін А. В. Вертикальна інтеграція як засіб подолання інформаційної асиметрії / А. В. Лапін // Вісн. Сумського НАУ. — 2015. — № 5 (64). — С. 235—238.
4. Криворучко О. Інформаційний простір підприємств вертикальної інтеграції / О. Криворучко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. — 2016. — № 4. — С. 97—103.
5. Adelman M. Concept and statistical measurement of vertical integration / M. Adelman // Business Concentration and price policy. — Princeton : Princeton University Press, 1955. — P. 345
6. Harrigan K. R. Vertical integration and corporate strategy [Electronic resource] / K. R. Harrigan // The Academy of Management Journal. — 1985. — V. 28, N2. — P. 397—425. — Mode of access: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/294/10.pdf>
7. Оксфордський словник он-лайн [Електронний ресурс]: Oxford University Press — 2012. — URL: <http://oxforddictionaries.com>.
8. Wernerfelt B. A resource-based view of the firm: Ten years after / B. Wernerfelt // Strategic Management Journal. — 1984. — 16 (3). — P. 171—174.
9. Андрущенко К. А. Формування організаційних факторів конкурентних переваг підприємства в ринковому середовищі / К. А. Андрущенко // Інноваційна економіка. — 2011. — № 3. — С. 93 — 95.
10. Катякало В. Организационные факторы конкурентных преимуществ фирм [Электронный ресурс] / Катякало В. — URL: <http://kmssoft.ru/LD/C006/102/2445680012.html>
11. Стратегии бизнеса: Аналитический справочник. / [Айвазян С. А., Балкинд О. Я., Баснина Т. Д. и др.] ; под ред. Г. Б. Клейнера. — М. : КОНСЭКО, 1998. — 273 с.
12. Ревуцька Н. В. Ідентифікація та оцінювання стратегічних ресурсів підприємства / Н. В. Ревуцька, Д. В. Гороховська // Формування ринкової економіки [Електронний ресурс] : зб. наук. праць. — Спец. вип. : у 2 ч. Економіка підприємства: теорія і практика / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» ; відп. ред. А. Ф. Павленко. — К. : КНЕУ, 2010. — Ч. 2. — С. 127—133.
13. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства : Підручник / М. Г. Саєнко. — Тернопіль: Економічна думка, 2006. — 390 с.
14. Швиданенко Г. О., Теплюк М. А. Напрямок підвищення ефективності діяльності забезпечення ресурсами підприємства за рахунок ресурсозбереження / Г. О. Швиданенко, М. А. Теплюк // Економіка та підприємництво — 2014. — № 32. — С. 143-149.
15. Гребешкова О. М. Стратегічна діагностика активів підприємства: постановка проблеми / О. М. Гребешкова, І. О. Федорцова // Сіверянський літопис: Всеукраїнський науковий журнал. — 2009. — № 6. — С. 196-203.
16. Предеїн А. М. Роль ресурсів у стратегічному управлінні підприємствами / А. М. Предеїн // Бізнес Інформ. — 2012. — № 9. — С. 318-326.

References

1. Shevchenko, O. «Vertykalna intehtratsiia yak odyn iz napriamiv innovatsiinoho rozvytku spyrtovykh pidpriemstv» [«Vertical integration as one of the directions of innovative development of alcohol companies»]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Seria : Ekonomika*. T. 21, vol. 11 (2016) 45-49. [in Ukrainian].
2. Petlenko, Yu. «Vertykalna intehtratsiia v ahropromyslovomu kompleksi: sutnist, perevahy ta nedoliky» [«Vertical integration in the agro-industrial complex: essence, advantages and disadvantages»]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Seria : Ekonomichni nauky*. 5 (2016): 25-32. [in Ukrainian].
3. Lapin, A. «Vertykalna intehtratsiia yak zasib podolannia informatsiinoi asymetrii» [«Vertical integration as a means of overcoming information asymmetry»]. *Visnyk Sumskoho NAU*. 5 (64) (2015): 235–238. [in Ukrainian].
4. Kryvoruchko, O. «Informatsiinyi prostir pidpriemstv vertykalnoi intehtratsiik» [«Information space for enterprises of vertical integration»]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu*. 4 (2016): 97–103. [in Ukrainian].
5. Adelman, M. *Concept and statistical measurement of vertical integration. Business Concentration and price policy*. Princeton: Princeton University Press, 1955.
6. Harrigan, K. «Vertical integration and corporate strategy.» *The Academy of Management Journal*. Vol. 28, No 2 (1985): 397–425.
7. Oxford dictionary. Oxford University Press, 2012. <http://oxforddictionaries.com>
8. Wernerfelt, B. «Resource-based view of the firm: Ten years after.» *Strategic Management Journal*. 16 (3) (1984): 171—174.
9. Andriushchenko, K. «Formuvannia orhanizatsiinykh faktoriv konkurentnykh perevah pidpriemstva v rynkovomu seredovyshchi» [«Formation of organizational factors of the company's competitive advantages in a market environment»]. *Innovatsiina ekonomika*. 3 (2011): 93 — 95. [in Ukrainian].
10. Katkalo, V. «Orhanyzatsyonnye faktori konkurentnykh preymushchestv firm» [«Organizational factors of competitive advantages of firms»]. <http://kmssoft.ru/LD/C006/102/2445680012.html> [in Ukrainian].
11. Ajvazian, S. *Stratehiy byznesa: Analytycheskyi spravochnyk*. [Business Strategies: Analytical Handbook]. Moscow: KONSEKO, 1998. [in Russian].
12. Revutska, N. «Identyfikatsiia ta otsiniuvannia stratehichnykh resursiv pidpriemstva» [«Strategic resources of the company: modern aspects of identification and evaluation»]. *Formuvannia rynkovoï ekonomiky*. 2 (2010): 127 — 133. [in Ukrainian].
13. Saienko, M. *Stratehiia pidpriemstva*. [Enterprise strategy]. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2006. [in Ukrainian].
14. Shvydanenko, H., and Tepluk, M. «Napriam pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti zabezpechennia resursamy pidpriemstva za rakhunok resursozberezhennia» [«The direction of increase of efficiency of activity of maintenance of resources of the enterprise at the expense of resource saving»]. *Ekonomika ta pidpriemnytstvo*. 32 (2014):143-149. [in Ukrainian].
15. Hrebeshkova, O., and Fedortsova, I. «Stratehichna diahnozyka aktyviv pidpriemstva: postanovka problemy» [«Strategic diagnostics of company assets: problem statement»]. *Siverianskyi litopys*. 6 (2009): 196-203. [in Ukrainian].
16. Prediein, A. «Rol resursiv u stratehichnomu upravlinni pidpriemstvamy» [«Role of resources in strategic management of enterprises»]. *Business Inform*. 9 (2012): 318-326. [in Ukrainian].

РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В УПРАВЛЕНИИ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫМИ СТРУКТУРАМИ

Серобян Арпине Микаеловна,
аспирантка кафедры стратегии бизнеса,
ГВУЗ «Киевский национальный
экономический университет
имени Вадима Гетьмана»

Аннотация. В статье раскрыта сущность вертикальной интеграции, определена ее роль для Украины в современных условиях развития экономики. Установлено, что современные процессы информатизации общества требуют объединения в единый технологический процесс всех или основных звеньев производственного процесса. Определено, что в системе стратегического управления вертикально-интегрированных структур важную роль играет рациональное использование стратегических ресурсов. Установлено, что каждое предприятие, находящееся в подчинении вертикально-интегрированной структуры, обладает стратегическими ресурсами. Охарактеризованы отличительные признаки стратегических ресурсов предприятия. Сделан вывод: учитывая комплексный и дифференцированный характер деятельности вертикально-интегрированных структур, эффективное использование стратегических ресурсов можно обеспечить только путем применения прогрессивных систем менеджмента.

Ключевые слова: вертикальная интеграция, стратегический менеджмент, адаптивность, компетенции организации, стратегические ресурсы, ресурсный подход.

ROLE OF STRATEGIC RESOURCES IN MANAGEMENT OF VERTICAL INTEGRATED STRUCTURES

Arpine M. Serobian
SHEI «Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman»

Abstract. The article clarifies the essence of vertical integration, defines its role for Ukraine in the current conditions of economic development. It has been discovered that modern processes of informatization of society require the unification of a single technological process of all or the main parts of the production process. In this context, vertical integration is also reflected. It is determined that the strategic management of vertically integrated structures plays an important role in the rational use of strategic resources. It is revealed that strategic management of vertically integrated structures plays an important role in the rational allocation and use of the strategic resources that each subordinate enterprise owns. It is determined that in this case it is necessary to take into account the level of strategic management, since in each of them, when restructuring the structure of production processes in the direction of innovation development, which, in turn, requires the elimination of low-yielding and illiquid resources and the formation of a clear and efficient integration production. Characterized by the inherent parameters for strategic resources, namely: uniqueness, flexibility of use, limitation, indispensability and resource efficiency. It is concluded that taking into account the complex

and differentiated nature of the activity of vertically integrated structures, the effective use of strategic resources can only be achieved through the use of advanced progressive management systems.

Keywords: vertical integration, strategic management, strategic adaptation, competences of an organization, strategic resources, resource approach.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2018

УДК 330.8, 338.2

DOI 10.33111/sedu.2018.43.046.056

Смолін Ігор Валентинович*

КОНКУРЕНТНА ПОЗИЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА: ПРОТИРІЧЧЯ ЗМІСТОВНОГО НАПОВНЕННЯ, ВИДИ ТА ОБ'ЄКТИ СПРЯМУВАННЯ

Анотація. Визначено суть конкурентного позиціонування та його види, ідентифіковано об'єкти конкурентного позиціонування, що обумовило необхідність виокремлення понять споживчого і поведінкового позиціонування підприємства. З'ясовано об'єкти спрямування та змістовне наповнення споживчого і поведінкового позиціонування.

Суть конкурентної позиції представлено як результат процесу конкурентного позиціонування, що має різні змістовні форми, які відображають систему управлінських зусиль, спрямованих на формування необхідного підприємству уявлення у цільових об'єктів позиціонування.

Доведено змістовну відмінність і прикладну різномірність застосування понять конкурентної позиції і конкурентоспроможності підприємства, прикладна конкретизація яких виявляється у якісному та кількісному вимірах. Обґрунтовано доцільність диференційованого сприйняття стратегічного і поточного конкурентного позиціонування, що в управлінській практиці трансформуються у відповідні конкурентні позиції і співвідносяться як цільовий та сформований у свідомості об'єктів позиціонування образ підприємства.

Ключові слова: конкурентне позиціонування, конкурентна позиція, конкурентоспроможність, конкуренція, підприємство

Вступ. Сучасне постіндустріальне суспільство, ринок якого формується і розвивається на основі глобалізації та ускладнення світової господарської системи, обумовлює зростаючу нестабільність організаційного середовища, суб'єкти якого змушені шукати форми і засоби адаптації до потужних зовнішніх змін. За цих обставин забезпечення конкурентоспроможності суб'єкту ринку складає первинну цільову функцію його розвитку, а формування вигідної конкурентної позиції є одним з головних управлінських завдань менеджменту підприємства.

Вдале конкурентне позиціонування продукції виробника створює передумови для формування у свідомості споживачів відповідного образу підприємства, що, в свою чергу, гарантує, принаймні, лояльне відношення до його нової продукції, що в подальшому знайде своє місце на ринку. Така «підготовка» робота є важливим етапом просування продукції на ринок, яка в умовах широкої товарної пропозиції є необхідною передумовою вирішення збутової проблеми.

Постановка завдання. Проблема позиціонування знайшла відображення у великій кількості робіт відомих учених, у першу чергу, авторів відповідної концепції — Е. Райса і Д. Траута, їхніх послідовників — Ф. Котлера, Дж. О'Шонессі, Н. Пирси, Г. Хулея, Д. Сондерса. Проте у російській і вітчизняній літературі поняття конкурентної позиції нерідко ототожнюють з конкурентоспроможністю, а об'єкт позиціонування звужують до продукції окремих виробників або ж її видів. Це обумовлює необхідність уточнення суті позиціонування, як категорії і з'ясування доцільних меж диференціації об'єктів позиціонування.

Результати. У сучасній науковій літературі поняття конкурентної позиції часто використовують як синонім до конкурентоспроможності підприємства. Так, Г. Л. Азоев і О. П. Челенков під конкурентною позицією підприємства розуміють диференційовану характеристику його конкурентного успіху на ринку: «одним з найважливіших напрямів конкретизації стратегії є її прив'язка до конкурентного статусу (*читай — конкурентоспроможності*) компанії. У зв'язку з цим заслуговує на увагу проробка чотирьох конкурентних позицій відносно аутсайдера ринку, фірм, що мають слабку і сильну конкурентні позиції, і лідера ринку» [1, с.177]. Подібним чином розмірковує і Л. А. Бондаренко: «конкурентна позиція» відображає конкурентні відносини, результат конкурентної боротьби й основу для існування того чи іншого суб'єкта господарювання в конкурентному середовищі [2, с. 89]. Дослідники конкурентної позиції банку О. Тридід і В. Вовк взагалі звужують розуміння конкурентної позиції суб'єкта ринку, до кількісного виміру його конкурентоспроможності, зазначаючи, що вона «призначена для «оцінки результатів стратегічного планування діяльності банку і вказує на місце та рейтинг банку на ринках збуту, відповідно до результатів його діяльності ... порівняно з іншими банками і небанківськими інститутами, які оперують на цих самих ринках» [7 с. 27]. Подібної позиції дотримуються і багато інших банківських фахівців, зокрема О. Й. Шевцова і Г.В.Нор, які розмірковують над «категорією конкурентна позиція» банку у форматі його здатності до конкуренції [10]. Складається таке враження, що в банківській сфері поняття конкурентна позиція і конкурентоспроможність використовуються як синоніми.

Визначаючи змістове наповнення поняття «конкурентна позиція», слід звернутись до адептів теорії позиціонування — Е. Райса і Д. Траута. У своїй фундаментальній праці «Позиціонування. Битва за пізнаванність» вони вперше увели до наукового лексикону відповідний термін, зазначали, що «позиціонування починається з продукту, ... компанії і навіть людини... Позиціо-

нування — це те, як ви впливаєте на свідомість окремих потенційних покупців. Тобто ви створюєте своєму продукту певне положення в свідомості потенційних покупців» [12 с. 97]. У подальшому смисл поняття позиціонування, орієнтованого на комунікації маркетингу і імідж бренду, дещо розширилось. Поряд з *ринковим позиціонуванням* активне застосування знайшло поняття *конкурентного позиціонування*. За влучним висловом Г. Хулея, Д. Сондерса і Н. Пірсі, конкурентне позиціонування «...визнає вплив кожного аспекту ринкової пропозиції, важливого з точки зору клієнтів для створення відмітної цінності [9, с. 338].

Близькою є і позиції Дж.О'Шонессі, який зазначав: «Позиціонування: опис певної позиції товару (іміджу, асоціацій і вигод) по відношенню до конкурентів і доведення її до ринкового сегменту і (слід сподіватись) до свідомості покупця» [6, с. 219]. Хоча і дещо розмитим вбачається змістовне наповнення терміну «конкурент», який можна в даному випадку віднести як до товару, так і його виробника, але дослідник не відійшов від традиційного розуміння об'єкту конкурентного позиціонування — споживача виробленого товару.

Узагальнивши висновки попередників, Ф. Котлер здійснив спробу диференціації видів позиціонування [11]. Він визначив такі з них:

- атрибутивне,
- позиціонування переваг;
- споживче;
- конкурентне;
- позиціонування якості/престижу;
- цінове позиціонування.

Атрибутивне позиціонування досить поширене, але далеко не для всіх продуктів його можливо ефективно використовувати. Необхідно знайти певний атрибут, що дозволяє викликати сфокусовану позитивну реакцію споживачів. До недоліків такого позиціонування слід віднести те, що воно не показує безпосередньо переваги даного товару над конкурентами і зосереджене на окремій характеристиці продукту, яка далеко не завжди призводить до пріоритетності його придбання.

Позиціонування переваг продукту, мабуть, найпоширеніший вид позиціонування в конкурентному світі, що ґрунтується на комплексному підході до визначення переваг. Його прикладне застосування залежить як від обґрунтованості зазначених переваг, так і системи маркетингових прийомів щодо їх суспільної легітимізації. Подібне позиціонування застосовується тоді, коли існує велика конкуренція за домінуючою ознакою. Проте, дослідження свідчать, що якщо позиціонування продукту здійснюється більше, ніж за трьома ознаками, то воно є неефективним, оскільки не відкладається у свідомості споживача.

Споживче позиціонування припускає, що компанія позиціонує свій продукт для певної цільової групи, що передбачає відповідне сегментування ринку.

Конкурентне позиціонування протиставляє себе конкурентам. З огляду на предмет позиціонування — товар, зазначене протиставлення, особливо у фор-

маті концентрованої уваги на недоліках конкурента, може призвести до адміністративної відповідальності за недобросовісну конкуренцію.

Позиціонування якості і престижу зазвичай використовують товари вищого класу якості. Завжди є люди, готові платити за престиж, за володіння найкращим і найдорожчим у своїй категорії. Такі компанії не повинні розпошуватися і надавати дешевші аналоги, так як це може смертельно вплинути на їх імідж.

Зазначене позиціонування продукту обумовлює відповідне позиціонування підприємства і свідчить про диференціацію позиціонування не тільки продукту, а й підприємства, що його виробляє: по ціні, по якості, по інноваціях, по обслуговуванню, по корисності.

Поступово із зростанням прикладної значимості процесу конкурентного позиціонування на ринках з широкою пропозицією, предметом конкурентного позиціонування став не тільки товар, а й підприємство, що його виробляє. Причому створений «образ» підприємства поширився на усі види його продукції, іноді у супереч з реальними їхніми характеристиками. Більше того, можливі про-рахунки при його формуванні визнавались дієвими причинами втрати конкурентоспроможності. Ф. Котлер, визначив такі помилки конкурентного позиціонування, що можуть підірвати реалізацію маркетингової стратегії підприємства:

- недостатнє позиціонування, коли клієнти мають лише обмежене уявлення про компанію і її продукти;
- надмірне позиціонування, за якого клієнти сприймають компанію як вузькоспеціалізоване виробництво із специфічними ознаками корисності його продукції;
- нечітке позиціонування, що виявляється у частих змінах і суперечливих повідомленнях, що негативно впливає на уявлення клієнтів про позиціонування компанії;
- позиціонування, що викликає сумнів — заяви про компанію клієнтами не сприймаються психологічно, не залежно від того, правдиві вони чи ні.

Отже, в сучасній науковій літературі ствердилась думка про те, що конкурентне позиціонування пов'язано з «розумінням того, як клієнти порівнюють альтернативні пропозиції на ринку, ... в чому полягає важлива для них відмінність пропозиції компанії від пропозицій нинішніх або потенційних конкурентів» [9, с. 339]. Проте, незалежно від того, які ознаки «альтернативної пропозиції» акумулюються в уяві — безпосередньо характеристики товару, чи маркетинговий образ підприємства, що виробляє різноманітну продукцію з певними спільними властивостями, цільовим об'єктом позиціонування залишається споживач. Він вирішує, який товар придбати, або продукція яких виробників є для нього пріоритетною.

Зазначений формат конкурентного позиціонування має велике прикладне значення і широко застосовується суб'єктами ринку задля просування своєї продукції. Проте уявлення клієнтів/споживачів про конкурентну відмінність підприємств не є вичерпною результативною формою процесу позиціонування.

Діяльність підприємства сприймається не лише крізь призму виробленої ним продукції, а й з огляду на характер ведення ним конкурентної боротьби. «Споживачами» даного образу будуть вже не покупці продукції, а підприємства – конкуренти. Ясну вказівку на цю обставину можна помітити в характеристиці конкурентного позиціонування підприємства, даної Г. Хулеєм, Д. Сондерсом і Н. Пірсі: «Конкурентне позиціонування компанії — це утвердження її ринкових цілей, тобто того, чим буде конкурувати компанія, ... і як вона буде конкурувати» [9, с. 57]. Останнє свідчить про те, що конкурентне позиціонування може бути спрямовано не лише на споживачів, але й конкурентів. Відповіддю на запитання — «як конкурувати?», буде усвідомлення можливої конкурентної поведінки підприємства на даному ринку. Підприємство має позиціонувати себе не лише в уяві клієнтів як виробник продукції, що задовольняє їхні потреби, а й у свідомості суперників, як учасник процесу конкуренції з тим чи іншим характером ведення боротьби.

Доцільність створення «образу» конкурента в свідомості суперників — *поведінкового конкурентного позиціонування*, обумовлено рядом причин. Зокрема, це допомагає підприємству реалізовувати свої ринкові плани, знаючи наперед, якою може бути реакція суперників, відповідно до створеного ним іміджу конкурентної поведінки. Не менш важливим буде поведінкове позиціонування для підвищення рівня передбачуваності конкурентних дій суперників. Навряд чи буде ймовірним конкурентна атака на підприємство з агресивною поведінкою, яка до того ж підкріплена його високою конкурентоспроможністю на ринку.

Зазначене є підставою для здійснення диференційованого конкурентного позиціонування підприємства як виробника продукції, з цільовим затвердженням бажаних конкурентних ознак у розумінні споживачів, і суб'єкта конкурентного ринку, з відповідною усвідомленістю «конкурентного образу» його безпосередніми суперниками.

Проте очевидна доцільність такого конкурентного позиціонування підприємства також не є вичерпною формою системного позиціонування підприємства. Його конкурентний образ має ще один об'єкт спрямування, а саме — свідомість працівників даного підприємства щодо необхідності слідування в руслі визначеної конкурентної поведінки. Це дозволить уникнути некоректних дій, що суперечать прийнятим корпоративним нормам конкуренції, забезпечить економію часу на прийняття відповідних управлінських рішень, сприятиме закріпленню бажаної корпоративної культури.

Отже, конкурентне позиціонування підприємства має системний характер і спрямовано на утвердження бажаного конкурентного образу у свідомості покупців, конкурентів і працівників самого підприємства (рис. 1).

Зовнішнє і внутрішнє позиціонування відрізняються не лише об'єктами впливу. Якщо перше ставить за мету створення певного образу підприємства у свідомості клієнтів і конкурентів, який може мати елементи підсвідомого впливу, які дещо відрізняються від виключно об'єктивних характеристик, то внутрішнє позиціонування покликано налаштувати свідомість працівників на певний порядок і форму конкурентних дій, які визнані в даному підприємстві. Тут

у жодному випадку не передбачається відхилення позиціонованого образу від корпоративних вимог управлінського характеру.

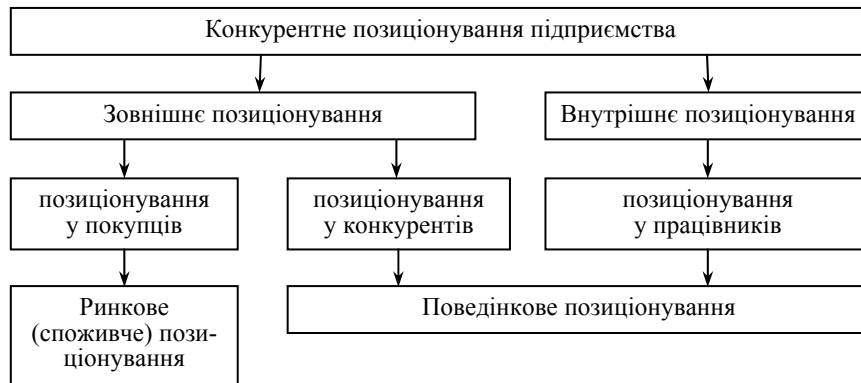


Рис. 1. Класифікаційні елементи конкурентного позиціонування підприємства

Джерело: складено автором.

Ринкове і поведінкове позиціонування складають різні класифікаційні елементи конкурентного позиціонування. Перше спрямовано на споживачів і передбачає формування у них відчуття корисності даного підприємства у задоволення потреб. Друге пов'язано з утвердженням характеру ведення конкурентної боротьби підприємством, що сприймається суперниками, задля визначення рівня конкурентної небезпеки, і працівниками самого підприємства — з метою здійснювання конкурентних дій у відповідності до корпоративних стандартів поведінки.

Наслідком процесу конкурентного позиціонування є конкурентна позиція підприємства, що являє собою форму реалізації управлінських зусиль, спрямованих на формування необхідного підприємству уявлення у цільових об'єктів позиціонування — споживачів, конкурентів, співробітників даного підприємства. Відповідно до видів конкурентного позиціонування розрізняють ринкову та поведінкову конкурентну позицію з відповідним спрямуванням на зовнішнє і внутрішнє середовище (рис. 2).

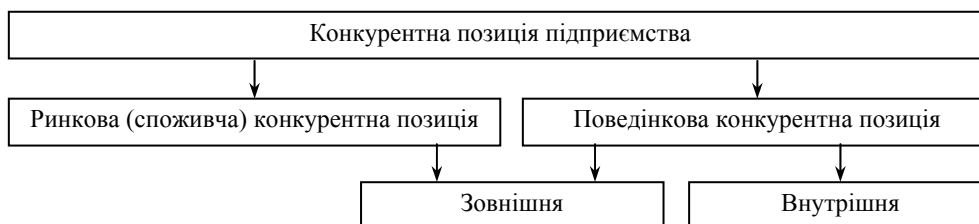


Рис. 2. Види конкурентної позиції підприємства

Джерело: складено автором.

Видова диференціація конкурентної позиції підприємства не є достатньою для прикладного застосування характеристикою місця підприємства у сприйнятті цільових об'єктів позиціонування. Зазвичай вона має унікальний змістовний характер і її наповнення залежить від об'єктивних чинників складності діяльності підприємства і суб'єктивних цільових установок позиціонування. На відміну від конкурентоспроможності, яка є кількісним порівняльним показником результативності змагання підприємства за об'єкт конкуренції — купівельні фонди споживачів продукції, конкурентна позиція є якісною характеристикою його конкурентного положення на ринку. Вона формується в уявленні споживачів, конкурентів і співробітників і, зрозуміло, не піддається параметризації, як це має місце з конкурентоспроможністю. Так, споживча конкурентна позиція відображає характер і спрямованість управлінських дій у сфері окремих видами конкуренції — цінової, асортиментної, сервісної тощо. Якщо цінова позиція визначає місце підприємства у відповідному сегменті споживачів і її різновидами можуть бути: позиція високого/низького/середнього цінового діапазону, позиція стабільних/змінюваних цін, позиція вибіркового ціноутворення на окремі товари, то асортиментна позиція має сформувати очікувані вигоди у споживача перед можливим контактом з продавцем. Широкий чи спеціалізований асортимент обумовить кількісний і якісний, з позиції вимогливості і професійного рівня знань про продукцію, склад покупців.

Загалом, споживча конкурентна позиція підприємства здебільшого визначається позиціонуванням його продукції, оскільки саме вона є предметом уваги споживачів. Але, з іншого боку, новий невідомий ринку товар, сприймається через призму уявлень про його виробника, особливо, коли мова іде про загальновідомі бренди. Тому між позиціонуванням підприємства і його продукції існує взаємний каузальний зв'язок, що обумовлює їх комплексне сприйняття покупцями.

Поведінкова конкурентна позиція має менш широке поле елементів фокусування, що обумовлено різноманітністю режиму та технології ведення конкурентної боротьби, варіативністю цільового призначення процесу позиціонування. Зокрема, це стосується повноти форм і ступеня агресивності конкурентної поведінки, рівня стійкості конкурентних дій, характеру їх керованості.

Конкурентна позиція підприємства має, зазвичай, стратегічний характер і визначає передумови набуття/збереження його цільової конкурентоспроможності у перспективі, які є результатом реалізації комплексу управлінських рішень щодо вибору конкурентного положення на ринку. Вона поєднує продуктове і сегментне положення підприємства із стратегічними засобами досягнення конкурентних переваг на основі доцільної диференціації продукції і мінімізації витрат на її виготовлення, визначає потенціал збереження конкурентоспроможності підприємства у стратегічній перспективі. Стратегічна конкурентна позиція, за умови її правильного формування, має бути достатньо консервативною, а її коригування повинно здійснюватись з усвідомленням відповідальності відповідних управлінських рішень.

Слід зауважити, що стратегічне спрямування конкурентної позиції реалізується у поточному періоді, тому важливо забезпечити відповідність цільового декларованого образу існуючим уявленнями споживачів продукції, конкурентів і

співробітників підприємства. В управлінській практиці мають місце стратегічна і поточна конкурентні позиції, які співвідносяться як цільовий і сформований та сприйнятий об'єктами позиціонування образ підприємства.

Висновки. Конкурентне позиціонування підприємства є результатом розвитку та прикладного застосування концепції ринкового позиціонування продукції. В умовах ускладнення форм конкурентної боротьби, посилення інтенсивності конкуренції, предметом конкурентного позиціонування став не тільки товар, а й підприємство, що його виробляє. У результаті, до об'єктів конкурентного позиціонування долучились конкуренти і співробітники самого підприємства, що обумовило появу поняття поведінкового позиціонування. Тому конкурентне позиціонування підприємства слід сприймати як системний процес створення бажаного конкурентного образу у свідомості покупців, конкурентів і працівників підприємства.

Ринкове і поведінкове позиціонування складають різні класифікаційні елементи конкурентного позиціонування. Перше спрямовано на споживачів і передбачає формування у них відчуття корисності даного підприємства у задоволення потреб. Друге пов'язано з утвердженням характеру ведення конкурентної боротьби підприємством, що сприймається суперниками, задля визначення рівня конкурентної небезпеки, і працівниками самого підприємства — з метою здійснювання конкурентних дій у відповідності до корпоративних стандартів поведінки.

Наслідком процесу конкурентного позиціонування є конкурентна позиція підприємства, що являє собою форму реалізації управлінських зусиль, спрямованих на формування необхідного підприємству уявлення у цільових об'єктів позиціонування.

На відміну від конкурентоспроможності, яка є кількісним порівняльним показником результативності конкурентної діяльності підприємства, конкурентна позиція є якісною характеристикою його конкурентного положення на ринку, що не піддається параметризації.

Конкурентне позиціонування підприємства має стратегічний і поточний вимір, тому в управлінській практиці стратегічна і поточна конкурентні позиції співвідносяться як цільовий і сформований та сприйнятий об'єктами позиціонування образ підприємства.

Література

1. Азоев, Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков — М.: Типография Новости, 2006. — 256 с.
2. Бондаренко, Л. А. Побудова системи ризик-менеджменту в комерційному банку / Л. А. Бондаренко // *Фінанси України*. — 2003. — № 9. — С. 85-93.
3. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства : Навч. посібник для вищ. навч. закладів / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. — К.: Центр навч. літ., 2006. — 384 с.
4. Клименко С. М. Управление конкурентоспособностью предприятия: Учебный посібник / Клименко С. М., Дуброва О. С., Барабань Д. О., Омеляненко Т. В., А. В. Вакуленко. — К.: КНЕУ, 2006. — 527 с.
5. Мазилкина Е. И. Управление конкурентоспособностью / Е. И. Мазилкина, Г. Г. Паничкина. — М.: Омега-Л, 2009. — 325 с.

6. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шонесси. — СПб.: Питер, 2001. — 864 с.
7. Тридід, О. Аналіз конкурентної позиції банків у сучасних умовах ведення банківського бізнесу / О. Тридід, В. Вовк // Банківська справа. — 2009. — № 4. — С. 26-28.
8. Фатхутдінов, Р. А. Управління конкурентоздатністю організації / Р. А. Фатхутдінов, Г. В. Осовська. — К.: Кондор, 2009. — 470 с.
9. Хулей Г., Сондерс Д., Пирси Н. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование / Г. Хулей, Д. Сондерс, Н. Пирси / пер. с англ. — Днепропетровск: Балнс Бизнес Букс, 2005. — 800 с.
10. Шевцова, О. Й. Конкурентна позиція банку як основа управління фінансовою стійкістю / О. Й. Шевцова, Г. В. Нор // Вісник ДНУ Серія Економіка. — Том 20. — № 10/1. — Випуск 6(1). — 2012. — С. 88-94.
11. Kotler, P.C. *Marketing Management: Analysis, planning, implementation and control*, 9th edn, Hemel Hempstead: Prentice Hall International
12. Ries, A. and Traut, j. (1982), *Positioning: The battle for your mind*, New York: McGraw-Hill

References

1. Azoev, H. L. *Konkurentnye preymushhestva fyrmy*. [Firm competitive advantages] М.: Типографія Novosty, 2006. [in Russian].
2. Bondarenko, L. A. «Pobudova systemy ryzyk-menedzhmentu v komercijnomu banku.» [«Building a risk management system in a commercial bank»]. *FinansyUkrayiny*. 9 (2003): 85-93. [in Ukrainian].
3. Dolzhans»kyj, I. Z., and Zahorna, T. O. *Konkurentospromozhnist' pidpryyemstva*. [Competitiveness of the enterprise]. K.: Centr navch. lit., 2006. [in Ukrainian].
4. Klymenko, S. M., Dubrova, O. S., Barabas, D. O., Omelyanenko, T. V., and Vakulenko, A. V. *Upravlinnya konkurentospromozhnisty pidpryyemstva*. [Managing the competitiveness of the enterprise]. Kyiv: KNEU, 2006. [in Ukrainian].
5. Mazylykyna, E. Y., and Panychkyna, H. H. *Upravlenye konkurentosposobnostiyu*. [Competitiveness Management]. М.: Omeha-L, 2009. [in Russian].
6. O'Shonessy Dzh. *Konkurentniy marketing: strategicheskiy podhod*. [Competitive marketing: a strategic approach]. SPb.: Pyter, 2001. [in Russian].
7. Trydid, O., and Vovk, V. «Analiz konkurentnoii pozycii bankiv u suchasniy umovah vedennia bankivskoho biznesu» [«Analysis of the competitive position of banks in the current conditions of conducting banking business»]. *Bankivska sprava*, 4 (2009): 26-28. [in Ukrainian].
8. Fatxutdinov, R. A., and Osovskaya H. V. *Upravlinnya konkurentozdatnistyu orhanizacii*. [Managing the competitiveness of the organization]. Kyiv: Kondor, 2009. [in Ukrainian].
9. Xulej H., Sonders D., and Pysy N. *Marketynhovaya stratehiya y konkurentnoe pozycyonyrovanye*. [Marketing Strategy and Competitive Positioning]. Dnepropetrovsk: Balns Byznes Buks, 2005. [in Russian].
10. Shevcova, O. J., and Nor, H. V. «Konkurentna pozyciya banku yak osnova upravlinnya finansovoyu stijkistyuu» [«Competitive position of the bank as the basis of financial stability management»]. *Visnyk DNU. Seriya Ekonomika*. T. 20, no. 10/1. Vol. 6(1) (2012): 88-94. [in Ukrainian].
11. Kotler, P.C. *Marketing Management: Analysis, planning, implementation and control*, 9th edn, Hemel Hempstead: Prentice Hall International, 1997.
12. Ries, A., and Traut, j. *Positioning: The battle for your mind*. New York: McGraw-Hill, 1982.

КОНКУРЕНТНАЯ ПОЗИЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОТИВОРЕЧИЯ СОДЕРЖАТЕЛЬНОГО НАПОЛНЕНИЯ, ВИДЫ И ОБЪЕКТЫ ПРИЛОЖЕНИЯ

Смолин Игорь Валентинович,

доктор экон. наук, профессор,
ГВУЗ «Киевский национальный
экономический университет
имени Вадима Гетьмана»

Аннотация. Определена сущность конкурентного позиционирования и ее виды, идентифицированы объекты конкурентного позиционирования, что обусловило необходимость отдельного рассмотрения понятий потребительского и поведенческого позиционирования предприятия. Выявлены объекты приложения и смысловое наполнения потребительского и поведенческого позиционирования.

Суть конкурентной позиции представлена как результат процесса конкурентного позиционирования, который имеет разные содержательные формы, которые отражают систему управленческих усилий, направленных на формирование необходимого предприятию представления о нем у целевых объектов позиционирования.

Доведено содержательное отличие и прикладную разнородность применения понятий конкурентной позиции и конкурентоспособности предприятия, прикладная конкретизация которых выявляется в качественном и количественном измерении. Обоснована целесообразность дифференцированного восприятия стратегического и текущего конкурентного позиционирования, которая в управленческой практике трансформируется в соответствующие конкурентные позиции и соотносятся как целевой и сформированный в сознании объектов позиционирования образ предприятия.

Ключевые слова: конкурентное позиционирование, конкурентная позиция, конкурентоспособность, конкуренция, предприятие.

COMPETITIVE POSITION OF AN ENTERPRISE: CONTRADICTIONS OF TERMINOLOGY, TYPES AND PRACTICAL FOCUSES

Ihor V. Smolin,

Doctor of Economics, professor,
State Higher Educational Institution
«Kyiv National Economic University named
after Vadim Getman «

Annotation. There determined the nature of competitive positioning and its types; identified objects of competitive positioning, that consequently determined the necessity of identification of two new concepts of behavioral positioning and consumer positioning .

The nature of competitive position referred to be the result of a multiple processes, maintained by the enterprise and determined by its comprehension of targeted objectives.

We proofed that there is both sensible and applied difference of terms of competitive position and competitiveness of an enterprise. Each of that can be decomposed by different quality and quantitative parameters. We validated that it is reasonable to comprehend separately strategic and current competitive positioning. Consequently the same concept, when applied in practical management, describes the nature competitive positions, determining focused and virtual competitive appearance (image) of an enterprise.

Keywords: competitive positioning, competitive position, competitiveness, competition, enterprise.

Стаття надійшла до редакції 27.06.2018

АНАЛІЗ НАЙБІЛЬШ ІННОВАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ СВІТУ ЗА РЕЙТИНГОМ FORBES

Анотація. Стаття присвячена аналізу динаміки Рейтингу «The World's Most Innovative Companies», порівняльному та структурному аналізу вибірки з 100 компаній (2016-2018 рр.). В ході аналізу Рейтинг було поділено на чотири квартали (по 25 компаній в кожному, де Q1 — компанії, що займають 1 — 25 сходинки, Q2: 26 — 50, Q3: 51 — 75 і Q4: 76 — 100), що забезпечило додаткові можливості для аналітичного порівняння та візуалізації результатів дослідження. Виявлені суттєві зміни в географічному та галузевому розподілі компаній Рейтингу: 1) в світі Азія поступово тіснить Америку; 2) помітне домінування американських і азійських компаній над європейськими; 3) програмістські компанії у 2018 р. суттєво посилили свої позиції; 4) помітне послаблення позицій компаній з галузі фармацевтики та біотехнологій.

Ключові слова: інновації; інноваційні компанії; інноваційна премія; капіталізація; методика аналізу рейтингів.

Вступ. Інновації в наш час — це, для новостворених фірм, можливість зайняти бажану нішу на ринку, для досвідчених гравців ринку — стабільно висока конкурентоспроможність, а для компаній, які на етапі спаду або занепаду, — це спосіб (а, можливо, останній шанс) продовжити свій життєвий цикл. На шляху до ринкового успіху компанії змушені запроваджувати нові технології покращення якості продукції, шукати нові способи її просування та винаходити ефективніші методи управління бізнесом. Інновації впроваджуються у відповідь на виклики зовнішнього середовища — для втамування зростаючих потреб споживачів і, врешті, отримання бажаних прибутків. Так глобальне опитування керівників компаній, здійснене PwC у 2017 р. [1], показало: половина опитаних вважає, що інновації суттєво впливають на збільшення продажів і доходів їх компаній. Кожна п'ята компанія-лідер, впроваджуючи інновації, очікує на збільшення прибутку на 15 % протягом наступних п'яти років. Інновації — це знання, втілені задля вдосконалення діяльності організації. Інновація надає конкурентну перевагу, однак тимчасову — поки конкуренти не наздоженуть компанію-інноватора, про що варто пам'ятати і постійно впроваджувати нові й нові інновації. Варто також зауважити, що за останні десять років щорічних досліджень «Global Innovation 1000» [2] не виявили статистичного зв'язку між обсягом коштів, витрачених на дослідження та розробки (R&D), і фінансовими ре-

*Петренко Людмила Анатоліївна — к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», liudmyla.petrenko.3@kneu.ua

**Приходько Анна Олександрівна — магістр програми «Менеджмент підприємницької діяльності» ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», prykhodko.ann@gmail.com

зультатами бізнесу. З цього слідує висновок, що спосіб, яким витрачаються «інноваційні долари», є важливішим, аніж їх сума.

Яскравим прикладом, що ілюструє результативність правильного управління інноваціями, є компанії з рейтингу «ТОП-100 Найбільш інноваційних компаній у світі» (The World's Most Innovative Companies) [3] за версією журналу Forbes. Відповідаючи на питання, за якими критеріями дані компанії потрапили у список, Джеф Дайер і Хал Грегсен, методологи рейтингу The World's Most Innovative Companies, говорять про здатність інвесторів ідентифікувати фірми, які стануть інноваційними зараз і в майбутньому [4]. Місце в рейтингу визначає «інноваційна премія»: різниця між ринковою капіталізацією компанії і вартістю її бізнесу (чистою вартістю грошових потоків), що ґрунтується на очікуваній віддачі від інновацій (запуск нових товарів і послуг, освоєння нових ринків тощо) і розраховується на основі запатентованого алгоритму Credit Suisse HOLT [5]. Різниця між ними — це бонус (премія), що надається компанії інвесторами на основі сподівань щодо подальшого прибуткового її зростання. Рейтинг розраховується за таким алгоритмом: спочатку, шляхом прогнозування грошових потоків, які компанія отримує від існуючого бізнесу без будь-якого зростання, знаходять чисту теперішню вартість (NPV) цих грошових потоків. Далі — порівнюють цю базову вартість існуючого бізнесу з поточною загальною вартістю компанії (EV). І, таким чином, ідентифікують компанії з EV вище базової вартості бізнесу: ці компанії мають премію за інновації в складі ціни акцій [4]. Різниця між загальною вартістю компанії (ринкова вартість капіталу плюс загальна заборгованість) і цією базовою вартістю існуючого бізнесу — і становить річну премію за інновації (рахується у відсотках від вартості). Крім зазначеної премії, щоб увійти в рейтинг, компанії повинні мати публічну фінансову звітність не менш ніж протягом семи років і мінімум 10 млрд дол. ринкової капіталізації та бути серед 500 найбільших за обсягом ринкової капіталізації компаній, акції яких відкрито обертаються на ринку. Також враховується приріст продажів за останні 2 місяців і середньорічна прибутковість компанії протягом останніх п'яти років. Крім того, сума інвестицій компанії в дослідження і розробки не повинна становити менше 1 % від вартості її чистих активів. У результаті такого відбору у рейтинг потрапляють лише компанії-представники галузей, що інвестують в інновації: тому банки та компанії, що надають фінансові послуги, не потрапляють до рейтингу взагалі. Також не рейтинуються енергетичні й гірничодобувні компанії, зростання ринкової вартості яких більш зумовлене цінами на сировину, ніж інноваціями.

Постановка завдання. Науковий аналіз рейтингів «Forbes» перебуває в полі зору дослідників: так Ерік Неймайер [6] із застосуванням математичних методів вивчав Рейтинг найбагатших людей світу. Разом з тим, учені з Турції Айсель Еркіс і Муса Уналан [7] вивчали закономірності рейтингу найінноваційніших компаній світу, складеного консалтинговою компанією VCG. Ульріх Ліхтенталер [8], проаналізувавши п'ять різних інноваційних рейтингів, зробив спробу їх агрегації до єдиного. Не зважаючи на наведені приклади наукового аналізу рейтингів, існує брак досліджень щодо рейтингу найбільш інноваційних компаній «Forbes».

Спостерігаючи динаміку рейтингу «The World's Most Innovative Companies» від року до року, бачимо, що розвиток науки і техніки змінює розстановку сил у

галузях: вчорашні лідери уступають місце новим гравцям. При цьому динаміка рейтингу є також своєрідним індикатором того, як змінюються настрої інвесторів і їх довіра до представників певних регіонів (країн) і галузей. Відслідковувавши три роки поспіль (з 2016 по 2018) зміни в рейтингу, автори даної статті побачили суттєві зміни в географічному та галузевому розподілі компаній. Ці зміни стають ще помітнішими, якщо поділити Рейтинг на чотири квартилі (по 25 компаній у кожному, де Q1 — компанії, що займають 1 — 25 сходинки, Q2: 26 — 50, Q3: 51 — 75 і Q4: 76 — 100, див. Додаток А), що дає додаткові можливості для аналітичного порівняння та візуалізації результатів дослідження.

Відповідно, метою даного дослідження було: на основі аналізу динаміки Рейтингу «Найбільш інноваційні компанії світу», порівняльного та структурного аналізу вибірки з 100 компаній (2016—2018 рр.) виявити зміни в географічному та галузевому розподілі компаній, візуалізувати зазначені зміни і дати аналітичні пояснення.

Результати. Отримані в ході дослідження результати являють собою аналіз спочатку географічного, а потім галузевого розподілів компаній Рейтингу, в точу числі в розрізі чотирьох квартилів (Додаток А), у зазначеній послідовності вони і викладені в статті.

Перша частина дослідження — аналіз географічного розподілу — дозволила виявити такі результати: 1) послаблення позиції представників Америки і посилення позицій компаній з Азії; 2) посилення позиції США — і в регіоні, і в світі (на фоні загального послаблення позиції представників американських континентів); збільшення представництва компаній США у верхніх квартилях рейтингу; 3) домінування американських і азійських представників над європейськими — повне витіснення останніх з першого квартиля (від 1 до 25 позиції рейтингу) у 2018 р.; 4) послаблення позиції Європи: минулорічні позиції європейських компаній в рейтингу заступають представники Азії; 5) Активно відбувається оновлення складу рейтингу і «свіжа кров» — у більшості, це компанії зі США. Нижче деталізуємо кожне з зазначених положень.

Аналіз виявив посилення позицій компаній з Азії в спільноті світових інноваційних лідерів (рис. 1) — і це є, мабуть, єдиною стійкою тенденцією, що характеризує динаміку рейтингу протягом усього аналізованого періоду. Третій рік поспіль компанії Unilever Indones, Naver, Shanghai RAAS Blood Products, Asian Paints, CP All, Amorepacific, Tencent займають лідируючі позиції у рейтингу, мають високу інноваційну премію. Другий квартиль (див. табл. А.2) у 2017 р. відкривають компанії саме з азійського ринку: Rakuten, Sysmex Corporation, Fast Retailing (Японія), LG (Пд. Корея), Almarai (Саудівська Аравія).

На національному рівні — виявлено посилення позиції США — і в регіоні, і в світі (рис. 2) на фоні загального послаблення позиції представників американських континентів (див. рис.1). Супровідна тенденція — збільшення представництва компаній США у верхніх квартилях рейтингу. За останні три роки закріпилися на найвищих сходинках компанії Tesla Motors, Salesforce, Amazon.com, Regeneron Pharmaceuticals, Incyte, Netflix, Monster Beverage, Adobe Systems, Autodesk, Marriott, Red Hat, Illumina. Вони звичайно змінюють свої позиції, однак не нижче першого квартиля. Бачимо, що позиція Tesla Motors протягом останніх трьох років дещо знижується.

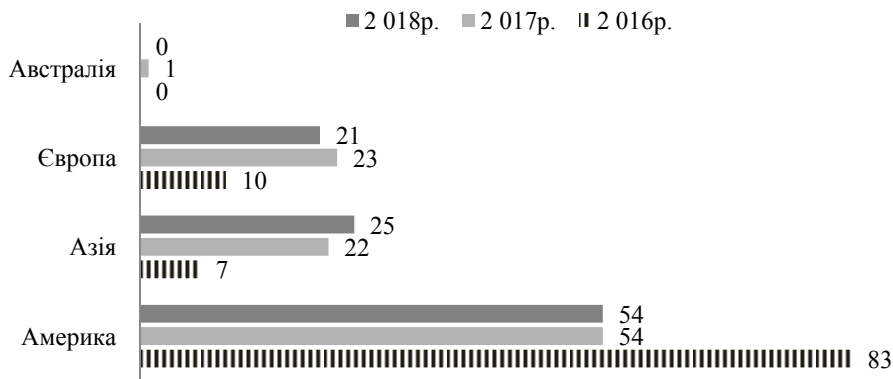


Рис. 1. Азія поступово тіснить Америку:
результати порівняльного географічного розподілу 100
найбільш інноваційних компаній світу (складено авторами на основі даних
«The World's Most Innovative Companies», FORBES, 2016—2018 pp. [3])

Спостерігаємо, що в 2018 р. абсолютна більшість компаній, які складають першу десятку рейтингу, — з Америки, тоді як ще в 2017 р. перші сходинки американці ділили з представниками Китаю (наприклад, четверту сходинку посідав китайський виробник ліків — Shanghai Raas Blood Products). Показовим є виявлений факт, що Америка зберігає своє лідерство в кожному (!) квартилі рейтингу впродовж усього аналізованого періоду (табл. 1).

Стосовно Європи, спостерігаємо дві різноспрямовані тенденції: збільшення присутності європейських компаній у рейтингу (2017—2018 pp. порівняно з 2016 р.) і, водночас, повне витіснення європейських компаній з першого квартиля Рейтингу, де у 2018 р. присутні лише представники Азії і США (рис. 3).

Активно відбувається оновлення складу рейтингу (рис. 4): так у 2018 р. порівняно з попереднім змінилось 34 % компаній рейтингу. Лідер за показником сумарної активності «вхідного» і «вихідного» рухів — США (27 компаній: 13 вийшло та 14 увійшло), за ним — компанії з країн Європи (21: 11 і 10) і найвищу стабільність, схильність до тривалого перебування в рейтингу демонструють азійські компанії (17: 8 і 9). Закономірно, що найбільшу активність нових для рейтингу компаній спостерігаємо в останньому, четвертому, квартилі (22 компанії з 25): це — відправна позиція для росту в верхні квартилі. Натомість, максимальну кількість компаній, що покидають «перегони» і йдуть з рейтингу бачимо в другому квартилі (15 компаній з 25). Можна було б говорити про прогнозований рух лідерів з нижчих квартилів вгору, якби не несподіваний вихід у цьому році на першу і другу позиції Рейтингу відповідно двох компаній-новачків зі США «ServiceNow» і «Workday»: цей факт змушує бути обережним у формулюванні закономірностей і прогнозів щодо найвищого квартиля.

Таблиця 1

ПОРІВНЯННЯ КОМПАНІЙ ЗА РЕЙТИНГОМ FORBES «НАЙБІЛЬШ ІННОВАЦІЙНІ КОМПАНІЇ СВІТУ» ЗА РЕГІОНАЛЬНИМ І ГАЛУЗЕВИМ РОЗПОДІЛОМ З 2017—2018 рр. ЗА ГЕОГРАФІЧНИМ І ГАЛУЗЕВИМ РОЗПОДІЛОМ ВІДПОВІДНО ДО КВАРТИЛІВ (Q1—Q4)

Квартилі	Регіон		Галузь	
	2017 р.	2018 р.	2017 р.	2018 р.
Q1 (1-25)	Пн. Америка — 17; Азія — 7; Європа — 1	Пн. Америка (США) — 18; Азія — 7	Фармацевтика та біотехнології — 7; Програмне забезпечення — 7; Продукти харчування — 3; Інтернет-продажі — 2; Особисті та побутові товари — 2; Послуги — 1; Автомобілі — 1; Мода — 1; Спорт; відпочинок — 1	Програмне забезпечення — 8; Фармацевтика та біотехнології — 7; Особисті та побутові товари — 3; Продукти харчування — 2; Інтернет-продажі — 2; Послуги — 1; Автомобілі — 1; Спорт та відпочинок — 1
Q2 (26-50)	Пн. Америка (США) — 10; Азія — 9; Європа — 6	Пн. Америка (США) — 13; Азія — 7; Європа — 4; Пд. Америка (Чилі) — 1	Фармацевтика та біотехнології — 6; Послуги — 5; Промислові та особисті товари — 5; Телекомунікації та ІТ — 2; Харчування — 2; Мода — 2; Роздрібна торгівля — 1; Сповідення і радіо — 1; Інтернет-продажі — 1	Послуги — 8; Їжа та напої — 4; Медичне обладнання — 3; Роздрібна торгівля — 2; Сповідення, радіо та електроніка — 2; Побутові та особисті товари — 1; Мода — 1; Спорт; відпочинок — 1; Програмне забезпечення — 1; Інше промислове обладнання — 1; Залізо та сталь — 1
Q3 (51-75)	Пн. Америка (США) — 12; Європа — 10; Азія — 3	Пн. Америка (США) — 12; Європа — 10; Азія — 2; Пд. Америка (Бразилія) — 1	Їжа та напої — 5; Послуги — 4; Телекомунікації та ІТ — 4; Медичне обладнання — 3; Особисті та товари для дому — 2; Мода — 2; Роздрібна торгівля — 1; Метали — 1; Спорт, відпочинок, подорожі (готелі та мотелі) — 1; Комерційні та військові аерокосмічні компоненти — 1; Фармацевтика — 1	Послуги — 6; Їжа та напої — 6; Особисті та товари для дому — 4; Медичне обладнання — 3; Програмне забезпечення — 2; Мода — 2; Напівпровідники — 1; Фармацевтика — 1
Q4 (76-100)	Пн. Америка (США) — 13; Європа — 7; Азія — 3; Пд. Америка (Чилі) — 1; Австралія — 1	Пн. Америка (США, Канада (1)) — 9; Азія — 9; Європа — 7.	Їжа та напої — 7; Послуги — 6; Промислові й особисті товари та товари для дому — 4; Телекомунікації та ІТ — 2; Фармацевтика — 2; Роздрібна торгівля — 2; Мода — 1; Інше промислове обладнання — 1	Послуги — 6; Особисті та товари для дому — 4; Інше промислове обладнання — 4; Їжа та напої — 3; Фармацевтика — 2; Екологія та відходи — 2; Напівпровідники — 1; Хімікати — 1; Метали — 1; Автомобілі та деталі — 1

Джерело: складено авторами на основі даних «The World's Most Innovative Companies», FORBES, 2017—2018 рр. [3].

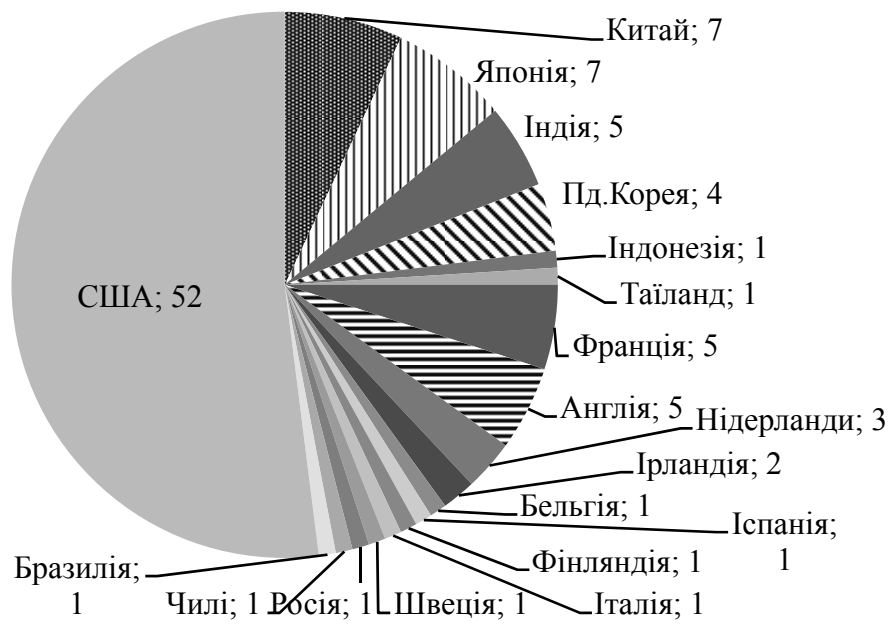


Рис. 2. США — світовий лідер інноваційного розвитку: результати порівняльного географічного розподілу 100 найбільш інноваційних компаній світу у 2018 році (складено авторами на основі даних «The World's Most Innovative Companies», FORBES, 2018 р. [3])

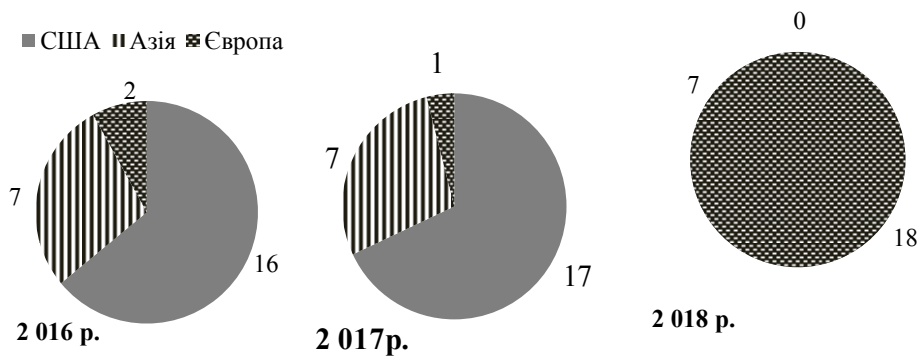


Рис. 3. Витіснення європейських компаній з першого (найвищого) квартиля Рейтингу протягом 2016-2018рр. (складено авторами на основі даних «The World's Most Innovative Companies», FORBES, 2016—2018 рр. [3])

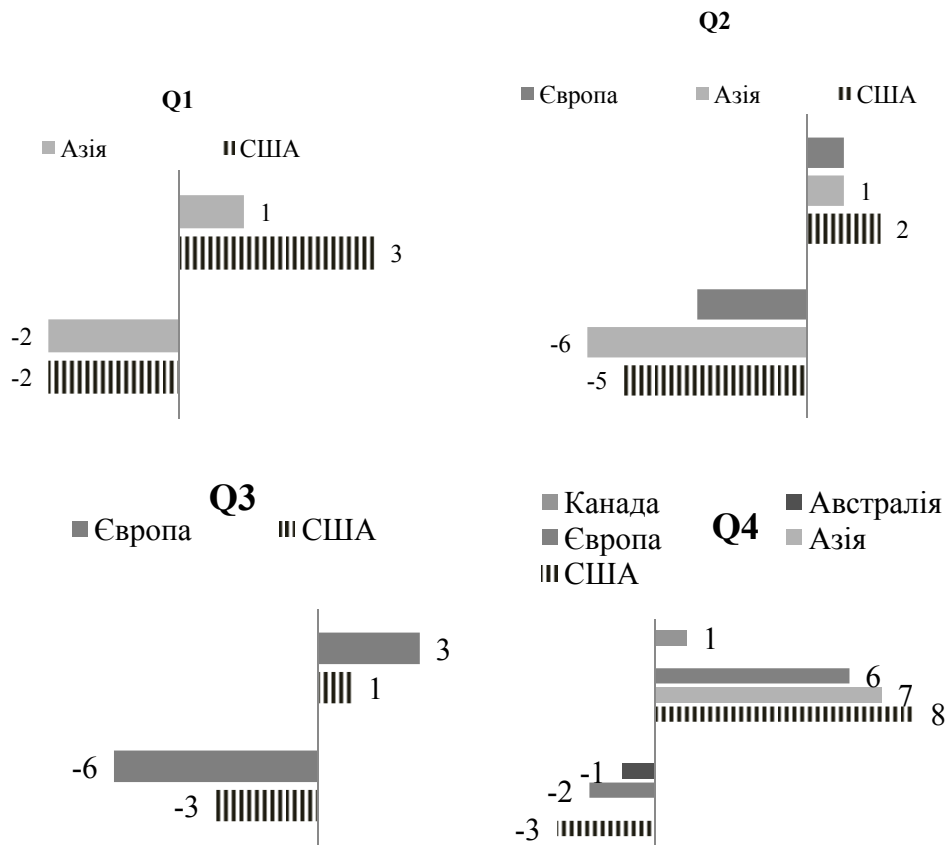


Рис. 4. Оновлення складу Рейтингу: географічний розподіл компаній, що вийшли / увійшли до рейтингового списку, за квартілями (складено авторами на основі даних «The World's Most Innovative Companies», FORBES, 2017—2018 pp. [3])

Друга частина дослідження — аналіз галузевого розподілу (рис. 5 і див. табл. 1) — дала можливість виявити таке:

1) Абсолютним лідером 2018 р., як за представленістю в рейтингу (найбільша кількість компаній — це майже кожна п'ята компанія рейтингу), так і з присутністю в першому квартилі (8 компаній з 25 — найчисленніша галузь) та розміщенням на першій позиції рейтингу стала галузь «Програмне забезпечення та послуги». Ще раз наголосимо, що перші два місця посіли не просто компанії даної галузі, а новачки рейтингу, що взагалі з'явилися у даному переліку інноваційних компаній вперше. Дана галузь у рейтингу кількісно зростає найшвидшими з-поміж усіх темпами (19 компаній у 2018 р. проти 7 у 2017). І, за національною приналежністю капіталу, «Програмне забезпечення та послуги» — це американська галузь.

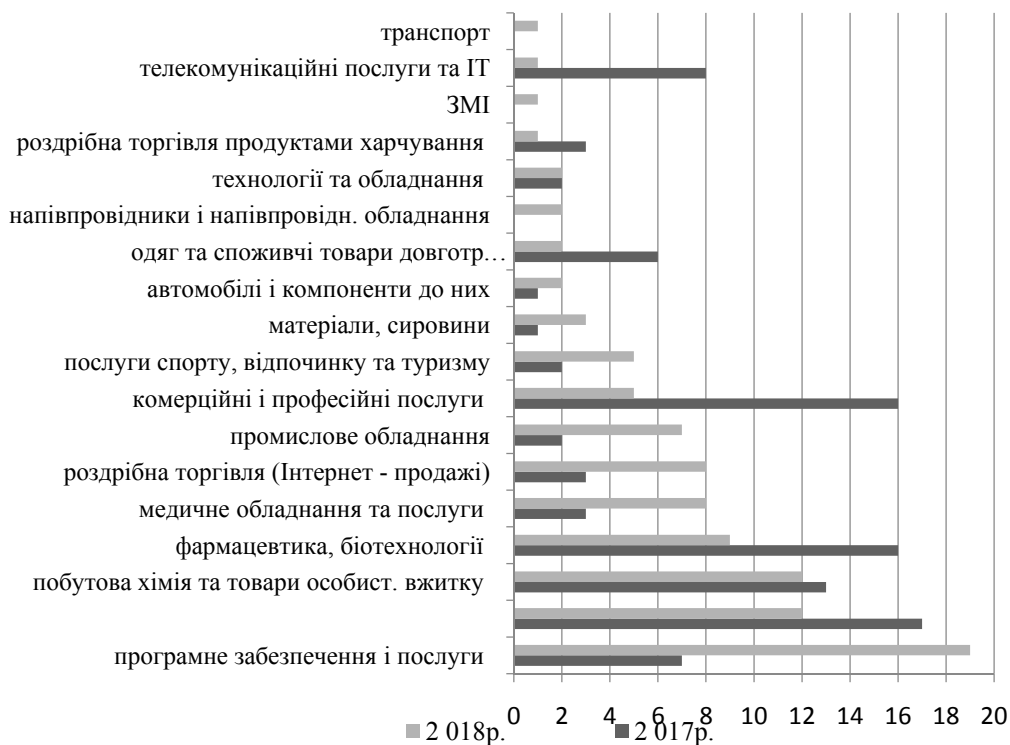


Рис. 5. Порівняльний галузевий розподіл 100 найбільш інноваційних компаній світу (складено авторами на основі даних «The World's Most Innovative Companies», FORBES, 2017—2018 pp. [3]).

2) Інтернет-торгівля й послуги, пов'язані з піклуванням про здоров'я, спортом і відпочинком — також посіли високі позиції. Спираючись, як і програмістські компанії, на технічну і соціальну культуру цифрового суспільства, ці галузі демонструють, відповідно, подібні тенденції.

3) Компанії з галузі фармацевтики та біотехнологій, поступившись у 2018 р. першим місцем компаніям, що працюють у сфері програмного забезпечення, на додаток майже вдвічі скоротили свою присутність в рейтингу. Однак показовим є факт розташування 70 % компаній зазначеної галузі саме в першому квартилі. Крім того, 30 % фармацевтичних компаній — це нові компанії, що у 2018 р. з'явилися у рейтингу вперше.

4) «Продукти харчування, напої й тютюнові вироби», а також «Товари особистого вжитку й побутова хімія» разом — це майже 25 % компаній рейтингу. Якщо можна говорити про найконсервативніші з інноваційних галузей, то, ймовірно, це саме ці галузі. Ці галузі традиційно користуються прихильністю і довірою інвесторів, хоча перелік компаній є нестійким і щороку змінюється. Не

зважаючи на численність компаній у галузі, її представники не підіймались поки що на першу позицію.

Трирічна динаміка засвідчує поступове зниження позиції компаній, що працюють у галузі «Товари особистого вжитку й побутова хімія»: їх присутність у верхньому квантілі скорочується — їх місце заступають програмістські компанії. У другому квантілі можна спостерігати піднесення у 2018 р. компаній, що пропонують послуги, продукти харчування та напої, медичне обладнання — представники цих галузей заступають фармацевтику та біотехнології. Комплекс галузей, об'єднаних спрямованістю на задоволення, нехай й інноваційним шляхом, однак — традиційних потреб людини у харчуванні та догляді за собою і своєю домівкою, превалює у третьому та четвертому квантілях рейтингу, це: їжа та напої (6 компаній); послуги (6); товари особистого споживання та товари для дому (4); мода (2). У верхніх квантілях — на вищих позиціях спостерігаємо виробників нематеріальних товарів і послуг, по мірі просування вниз рейтингу матеріальність, так би мовити, посилюється: тут можна бачити машинобудівні і металургійні компанії, як-то Nornickel (Росія).

Висновки. Спостерігаючи динаміку рейтингу від року до року, бачимо, що розвиток науки і техніки змінює розстановку сил у галузях: вчорашні лідери поступаються місцем новим гравцям. При цьому динаміка рейтингу є також своєрідним індикатором того, як змінюються настрої інвесторів і їх довіра до представників певних регіонів (країн) і галузей.

Так, на основі аналізу динаміки Рейтингу «Найбільш інноваційні компанії світу», порівняльного та структурного аналізу вибірки з 100 компаній (2016-2018 рр.) виявлено ряд зміни в географічному та галузевому розподілі компаній: по-перше, у світі Азія поступово тіснить Америку, при цьому спостерігається посилення позиції США (як країни) — і в регіоні, і в світі, на фоні загального послаблення позиції представників американських континентів; по-друге, помітне домінування американських і азійських компаній над європейськими, хоча останні активно «входять» і «виходять» з рейтингу, а також переміщуються в межах другого-четвертого квантілів; по-третє, програмістські компанії у 2018 р. стали абсолютним лідером, посівши першу і другу сходинки, а також отримавши перше місце за кількістю компаній-представників галузі в рейтингу і за кількістю їх в першому (найвищому) квантілі; по-четверте, компанії з галузі фармацевтики та біотехнологій, поступившись у 2018 р. першим місцем компаніям, що працюють у сфері програмного забезпечення, на додаток майже вдвічі скоротили свою присутність у рейтингу (однак показовим є факт розташування 70 % компаній зазначеної галузі саме в першому квантілі).

Література

1. Staack Volker. Reinventing Innovation — Five Findings to Guide Strategy through Execution. Key Insights from PwC's Innovation Benchmark. / Volker Staack, Branton Cole. —

PwC Report, 2017. — 21 p. [Electronic source]. URL: <https://www.pwc.com/us/en/advisory-services/business-innovation/assets/2017-innovation-benchmark-findings.pdf>

2. The 2018 Global Innovation 1000 Study. 2018 Global Innovation 1000. Most Innovative Companies. — PwC's Strategy&, 2018. [Electronic source]. URL: <https://www.strategyand.pwc.com/innovation1000>.

3. The World's Most Innovative Companies 2018. — Forbes, 2018. [Electronic source] — URL: <https://www.forbes.com/innovative-companies/#6332b12e1d65>.

4. Dyer Jeff. How We Rank The Most Innovative Companies 2018. / Jeff Dyer, Hal Gregersen. // Forbes. — 2018. — June 05. [Electronic source]. URL: <https://www.forbes.com/sites/innovatorsdna/2018/05/29/how-we-rank-the-most-innovative-companies-2018/#d71884f1e3cb>.

5. «HOLT®.» Credit Suisse. [Electronic source]. URL: <https://www.credit-suisse.com/microsites/holt/en.html>.

6. Neumayer Eric. The Super-rich in Global Perspective: A Quantitative Analysis of the Forbes List of Billionaires. // Applied Economics Letters. — 2004. — 11, no. 13. — P. 793-96. DOI:10.1080/1350485042000258283.

7. Ercis Aysel. Analysis of the Worlds Most Innovative Companies on the Basic of Industry: 2005-2014. / Aysel Ercis, Musa Unalan // Procedia — Social and Behavioral Sciences. — 2015. — № 195. — P. 1081-086. DOI:10.1016/j.sbspro.2015.06.152.

8. Lichtenthaler Ulrich. The World's Most Innovative Companies: A Meta-ranking / Ulrich Lichtenthaler // Journal of Strategy and Management. — 2018. — 11, no. 4. — P. 497-511. DOI:10.1108/jsma-07-2018-0065.

References

1. Staack, Volker, and Branton Cole. *Reinventing Innovation — Five Findings to Guide Strategy through Execution. Key Insights from PwC's Innovation Benchmark*. Report. 2017. <https://www.pwc.com/us/en/advisory-services/business-innovation/assets/2017-innovation-benchmark-findings.pdf> (accessed October 3, 2018).

2. «The 2018 Global Innovation 1000 Study.» 2018 Global Innovation 1000 | Most Innovative Companies | PwC's Strategy&. <https://www.strategyand.pwc.com/innovation1000> (accessed October 3, 2018).

3. «The World's Most Innovative Companies 2018.» Forbes. <https://www.forbes.com/innovative-companies/#6332b12e1d65> (accessed October 3, 2018).

4. Dyer, Jeff and Hal Gregersen. «How We Rank The Most Innovative Companies 2018.» Forbes. June 05, 2018. <https://www.forbes.com/sites/innovatorsdna/2018/05/29/how-we-rank-the-most-innovative-companies-2018/#d71884f1e3cb> (accessed October 3, 2018).

5. «HOLT®.» Credit Suisse. <https://www.credit-suisse.com/microsites/holt/en.html> (accessed October 3, 2018).

6. Neumayer, Eric. «The Super-rich in Global Perspective: A Quantitative Analysis of the Forbes List of Billionaires.» *Applied Economics Letters* 11, no. 13 (2004): 793-96. DOI:10.1080/1350485042000258283.

7. Ercis, Aysel, and Musa Unalan. «Analysis of the Worlds Most Innovative Companies on the Basic of Industry: 2005-2014.» *Procedia — Social and Behavioral Sciences* 195 (2015): 1081-086. DOI:10.1016/j.sbspro.2015.06.152.

8. Lichtenthaler, Ulrich. «The World's Most Innovative Companies: A Meta-ranking.» *Journal of Strategy and Management* 11, no. 4 (2018): 497-511. DOI:10.1108/jsma-07-2018-0065.

АНАЛИЗ НАИБОЛЕЕ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ МИРА ПО ДАННЫМ РЕЙТИНГА FORBES

Петренко Людмила Анатольевна,

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и
предпринимательства,
ГВУЗ «Киевский национальный экономический
университет имени Вадима Гетьмана»

Приходько Анна Александровна,

магистр программы «Менеджмент
предпринимательской деятельности»
ГВУЗ «Киевский национальный экономический
университет имени Вадима Гетьмана»

Аннотация. Статья посвящена анализу динамики Рейтинга «The World's Most Innovative Companies», сравнительному и структурному анализу выборки из 100 компаний (2016-2018 гг.). В ходе анализа выборка была поделена на четыре квартала (по 25 компаний в каждом, где Q1 — компании, занимающие 1 — 25 места, Q2: 26 — 50, Q3: 51 — 75 и Q4: 76 — 100), что обеспечило дополнительные возможности для аналитического сравнения и визуализации результатов исследования. Выявлены существенные изменения в географическом и отраслевом распределении компаний Рейтинга: 1) в мире — Азия постепенно теснит Америку; 2) заметное доминирование американских и азиатских компаний над европейскими; 3) программистские компании в 2018 существенно усилили свои позиции; 4) заметно ослабление позиций компаний в области фармацевтики и биотехнологий.

Ключевые слова: инновации; инновационные компании; инновационная премия; капитализация; методика анализа рейтингов.

ANALYSIS OF THE WORLD'S MOST INNOVATIVE COMPANIES (FORBES LIST)

Liudmyla A. Petrenko, PhD,

SHEI «Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman»

Ann A. Prykhodko

Student of Business management master
degree program

SHEI «Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman»

Abstract. The purpose of the study was: based on the analysis of the dynamics of the «Most Innovative Companies of the World» rating, a comparative and structural analysis of a sample of 100 companies (2016-2018), identify changes in the geographical and industry distribution of companies, visualize these changes and

provide analytical explanations. During the analysis, the Rating was divided into four quartiles (25 companies each, where Q1 are companies occupying 1–25 steps, Q2: 26–50, Q3: 51–75 and Q4: 76–100), which provided additional opportunities for analytical comparison and visualization of research results. We have identified significant changes in the geographical and sectoral distribution of companies. Therefore, firstly, in the world, Asia is gradually crowding out America, while there is a strengthening of the position of the United States (as a country) — in the region and in the world, against the background of a general weakening of the position of representatives of the American continents. Secondly, the noticeable dominance of American and Asian companies over European ones, although Europeans are actively «entering» and «leaving» the rating, as well as moving within the boundaries of the second and fourth quartiles. Third, in 2018, programmer companies became the absolute leader, taking the first and second stages, and receiving first place in the number of companies representing the industry in the ranking and in the number of them in the first (highest) quartile. Fourth, the companies in the field of pharmaceuticals and biotechnologies, having lost (in 2018) the first place to companies operating in the field of software, in addition, almost halved their presence in the rating (however, 70 % of companies in this industry are located in the first, highest quartile).

Keywords: Innovation; Innovative Companies; «Innovation premium»; Capitalization; Rating analysis technique.

Стаття надійшла до редакції 06.10.2018

УДК 330.341

DOI 10.33111/sedu.2018.43.068.076

Турило Анатолій Анатолійович*

Шура Наталя Олександрівна**

Ртищев Сергій Андрійович***

ГАРМОНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ АДАПТАЦІЇ ТА ІННОВАТИЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Ринкова система господарювання так функціонує, що в ній постійно відбуваються і такі економічні явища як банкрутство, ліквідація та збитковість певної кількості підприємств. Відбувається це не дивлячись на те, що підприємства самостійно визначають вектор свого розвитку, фінансово-економічну політику, рівень виробничої і соціальної сфери, сукупність клієнтів і бачення ринкового позиціонування тощо. Така ситуація в діяльності підприємств, коли мають місце різні за рівнями і глибиною економічні проблеми, має

* **Турило Анатолій Анатолійович**, д-р екон. наук, професор кафедри економіки, організації та управління підприємствами, Криворізький національний університет turilo80@gmail.com

** **Шура Наталя Олександрівна**, канд. екон. наук, доцент кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування, Криворізький національний університет shuru20082@gmail.com

*** **Ртищев Сергій Андрійович**, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування, Криворізький національний університет ktupro@rambler.ru

на меті вимагати від менеджменту цих підприємств переоцінки в процесі формування управління і здійснення сукупності виробничо-господарських операцій на ньому. У статті визначено об'єктивні етапи конкурентного розвитку підприємства, а також об'єктивний і суб'єктивний впливи на процес його адаптації до змін у зовнішньому і внутрішньому середовищах. Визначено особливості та етапи інноваційно-адаптаційного процесу як системи розвитку підприємства. Результатом дослідження є розробка системи координації процесів адаптації та інноватизації.

Ключові слова: інноватизація, адаптація, конкуренція.

Вступ. Одним із головних напрямків у діяльності підприємства, що забезпечує не просто його виживання в жорстких ринкових умовах господарювання, а стабільне конкурентоспроможне його функціонування, є процес адаптації. Своєчасна і системна науково-методична і практична реакція менеджменту підприємства на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищах, розвитку підприємств-конкурентів забезпечують своєчасність і ефективність процесу адаптації [1—6 та ін.]. Проте проблемними залишаються питання адаптації підприємств до сталого і ефективного розвитку на інноваційній основі.

Адаптація стає невід'ємною частиною стабільного функціонування та розвитку різних видів суб'єктів господарювання і здійснюється в більшому або меншому ступені на всіх рівнях господарювання. Інноваційний розвиток є об'єктивним економічним законом ринкової системи господарювання [1]. Загально визнаним також є те, що значимість інноваційного типу розвитку з часом буде зростати. Стосовно ж процесу адаптації, інновації і інноваційна діяльність є практично єдиним засобом його реального і ефективного забезпечення на підприємстві, що робить дослідження їх взаємозв'язку досить актуальним. Тільки системні інновації і інноваційна діяльність дозволяють своєчасно і якісно реагувати на всі зміни в зовнішньому середовищі та всі вимоги топ-менеджменту до необхідного покращення внутрішнього середовища підприємства.

Питання, в яких прямо або опосередковано розглядаються окремі аспекти, пов'язані з адаптацією підприємства, (а саме: чинники впливу зовнішнього середовища на підприємство; зміни в його діяльності; безпосередньо процес адаптації) досліджуються в роботах таких авторів, як Гончаров В., Забудюк М., Кулиняк І., Левицька І., Макаренко М., Плотницька С., Семенов В. та ін. У той же час, невирішеними залигаються питання впливу та взаємозв'язку процесів адаптації та інноватизації підприємств, на що пропонується звернути увагу у межах даного дослідження.

Постановка завдання. Метою даного дослідження визначено формування етапів розвитку підприємства у процесі його адаптації до умов внутрішнього та зовнішнього середовища, а також визначення основних видів впливу на такий процес адаптації. Виходячи з наведеної мети, завданнями дослідження виступають: формування основних об'єктивних етапів в конкурентному розвитку підприємства, а також визначення об'єктивного і суб'єктивного впливів на процес його адаптації до змін у зовнішньому і внутрішньому середовищах; побудова єдиного інноваційно-адаптаційного процесу на підприємстві.

Результати. Формування адаптаційного потенціалу підприємства під поставлені цілі його розвитку, зовнішнє середовище та сукупність основних індикаторів підприємств-конкурентів у єдності з визначенням принципів, методів і рекомендацій щодо здійснення адаптаційного процесу дозволяють забезпечити його ефективне планування і реалізацію на підприємстві в поточному і довгостроковому періоді. Значна роль тут відводиться і маркетинговим дослідженням на підприємстві. Діяльність будь-якого підприємства неможлива без менеджменту. Менеджмент — це об'єктивна складова будь-якого суб'єкта господарювання. Від менеджменту, і тільки від нього, залежить існування підприємства. А якість менеджменту, якість системи управління підприємством визначає якість підприємства і його кінцеві результати. Ситуаційний аналіз і ситуаційне управління і тут займають своє чільне місце.

При чому ситуаційний аналіз спрямований на урахування даних про фактичний стан об'єкту дослідження, їх ранжування, аналіз, врахування зовнішніх і внутрішніх чинників впливу на процеси та явища, пов'язані з ним, їх кількісне та якісне оцінювання та формування на цій основі методико-прикладного інструментарію щодо ситуаційного управління. Ситуаційне управління має в своїй основі планові дані щодо об'єкту дослідження і спрямоване на їх досягнення.

На рис. 1 і 2 представлено основні об'єктивні етапи в конкурентному розвитку підприємства та об'єктивний і суб'єктивний впливи на процес його адаптації до змін у зовнішньому і внутрішньому середовищах.

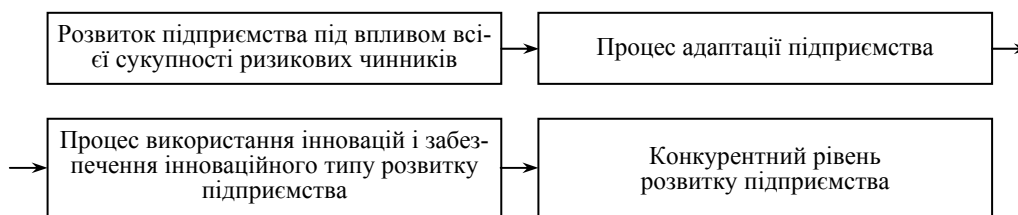


Рис. 1. Об'єктивні етапи в конкурентному розвитку підприємства

Джерело: Сформовано авторами на основі узагальнень [1—6].

Щодо впливу на процес адаптації (рис. 2), то суб'єктивний вплив на нього здійснює рівень використання інновацій у розвитку підприємства, при чому процес адаптації підприємства забезпечує високі економічні результати підприємства. А об'єктивний вплив на процес адаптації здійснює закон інноваційного розвитку, при чому процес адаптації підприємства забезпечує одержання і утримання конкурентних переваг на ринку.

На наш погляд, необхідно відмітити окремі особливості в досліджені процесу адаптації по відношенню до процесу залучення і використання інновацій на підприємстві, що досліджується.

По-перше, між адаптацією і інноваційним процесом на підприємстві існує тісний багатогранний зв'язок.

По-друге, рівень, масштаби і динаміка адаптаційного розвитку підприємства визначають рівень, масштаби і динаміку процесу його інноватизації.

По-третє, ці два процеси (адаптація і інноватизація) мають свою послідовність між собою, свої терміни дії, свою оцінку результатів і певний лаг часу в їх отриманні тощо.

По-четверте, специфіка діяльності підприємства накладає свої особливості на зміст і взаємозв'язок між процесами адаптації і інноватизації підприємства.

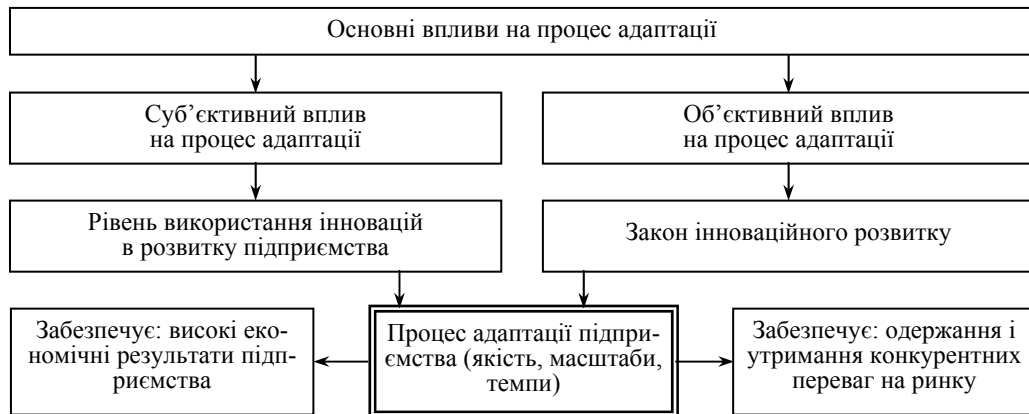


Рис. 2. Об'єктивний і суб'єктивний впливи на процес адаптації підприємства

Джерело: сформовано авторами на основі узагальнень [1—6]

У процесі адаптації зовнішні чинники вимагають змін практично у всіх основних елементах підприємства. Це стосується ключового технологічного обладнання (машин і устаткування), технологій, людського капіталу і організації виробництва тощо. В системі менеджменту підприємства важливе значення щодо забезпечення гармонійного зв'язку між процесами адаптації і впровадження у виробництво інновацій, високого рівня їх координації та оптимальних кінцевих результатів мають питання інформаційного забезпечення та безперервного моніторингу.

Разом з тим, саме рівень, масштаби і динаміка адаптаційного процесу, що задаються стратегією розвитку підприємства, визначають вже відповідні параметри для процесу інноватизації підприємства. Тобто пріоритетність тут така. Під необхідний рівень адаптації визначаються і розробляються інноваційні заходи.

Результати інноватизації і адаптації між собою різняться (бо відображають зміст різних процесів), але в часі першими настають результати інноваційного процесу. До того ж характерною ознакою результатів адаптаційного процесу є певний лаг часу в їх отриманні після отримання результатів інноватизації.

Процес адаптації підприємства у взаємозв'язку з його інноватизацією потребує вирішення таких завдань: визначення конкретних сутнісних цілей для адаптації і інноватизації підприємства; розробки системи наукової, методичної та практичної координації між процесами інноватизації і адаптації на підприємстві.

ві; формування інтелектуального, кадрового і інформаційного забезпечення скоординованих процесів інноватизації і адаптації підприємства; розробки системи планування скоординованих процесів інноватизації і адаптації; формування інвестиційного фонду під забезпечення процесу адаптації на підприємстві; розробки системи матеріального стимулювання скоординованих процесів інноватизації і адаптації підприємства.

Інноваційно-адаптаційний процес вимагає певної трансформації окремих елементів функцій у системі управління даним процесом на підприємстві. Так, особливістю інформаційного забезпечення і моніторингу є те, що, в даному випадку, вони обслуговують процеси адаптації і інноватизації не як окремі процеси на підприємстві, а як єдиний «інноваційно-адаптаційний процес». За своєю сутністю «інноваційно-адаптаційний процес» на підприємстві представляє єдину систему, в якій два процеси (адаптація і інноватизація) інтегровані між собою: за завданнями і цілями (це означає, наприклад, що певна ціль в інноваційному розвитку не є самостійною, а визначається під певну кінцеву ціль в адаптаційному розвитку підприємства. Тобто інноваційна ціль є проміжною і виступає як важливий індикатор у загальному інвестиційно-адаптаційному процесі); за змістом, процесом планування і практичної реалізації; за організаційно-технічними і соціально-економічними заходами; за ресурсами, джерелами і обсягами фінансування; за інтелектуальним, кадровим і інформаційним спрямуванням тощо.

Інноваційно-адаптаційний процес як певна система розвитку підприємства потребує такої координації інтегрованих одне в одне двох процесів (адаптаційного і інноваційного), яка б перманентно забезпечувала ефективну і конкурентоспроможну його діяльність.

На рис. 3 представлено принципову схему формування на підприємстві «інноваційно-адаптаційного процесу».

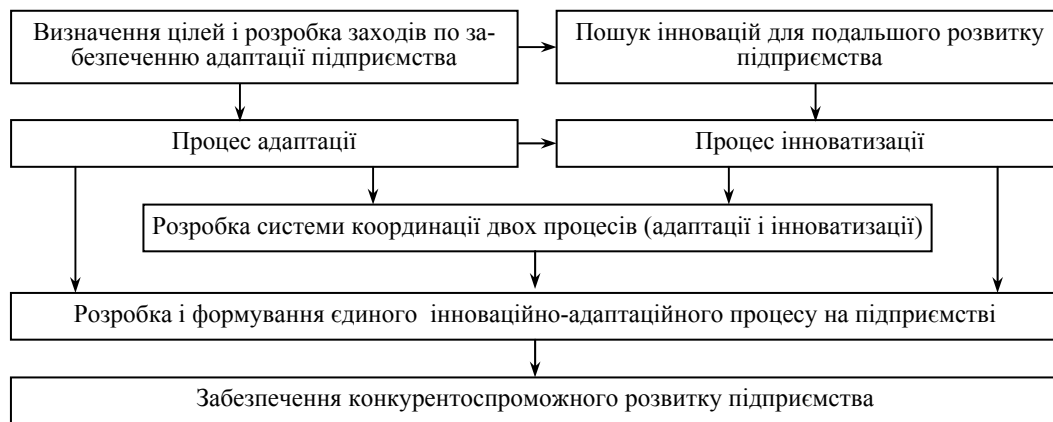


Рис. 3. Основи формування єдиного інноваційно-адаптаційного процесу на підприємстві

Джерело: сформовано авторами на основі узагальнень [1—6].

Як видно із рис. 3, базовими елементами єдиного інноваційно-адаптаційного процесу на підприємстві є визначення цілей і розробка заходів по забезпеченню адаптації підприємства, пошук інновацій для подальшого розвитку підприємства, а також при впровадженні процесу адаптації та процесу інноватизації — розробка системи координації цих двох процесів, формування безпосередньо єдиного інноваційно-адаптаційного процесу на підприємстві і, як наслідок, забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємства. Інноваційний центр у даному випадку виконує функції в єдності інноваційного і адаптаційного процесів. Інноваційний центр разом з відділом розвитку підприємства розробляє для інноваційно-адаптаційного процесу сукупність конкретних організаційно-технічних та управлінсько-виробничих заходів і вбудовує їх на основі економічних обґрунтувань (планово-економічний відділ) у систему стратегічного і тактичного розвитку підприємства.

Таким чином, об'єднання двох окремих процесів у єдиний, інтегрований на кінцеві цілі розвитку підприємства процес, дозволить обґрунтованіше підійти до формування і реалізації конкурентоспроможної стратегії розвитку підприємства.

Взаємозв'язок і взаємообумовленість адаптаційної і інноваційної діяльності виступають методологічною основою формування і кількісної оцінки такого поняття як «цикл адаптаційно-інноваційної діяльності підприємства». Розраховується цикл адаптаційно-інноваційної діяльності підприємства (ЦАІДП) таким чином. Менеджмент підприємства в особі відповідального топ-менеджера або відповідного управлінського органу апарату управління підприємства визначає умовну точку в розвитку підприємства, яка характеризує нагальність початку серйозних або кардинальних зрушень у забезпеченні адаптивності підприємства. Ще краще було б, якби ця умовна точка адаптивності визначалася в планах розвитку підприємства (загальному плані соціально-економічного розвитку підприємства і в планах адаптаційної та інноваційної його діяльності). Далі настає період розробки програми заходів по адаптації підприємства в ракурсі відповідної її концепції з врахуванням існуючого і прогнозного стану конкурентного середовища. Потім розраховується час на розробку системних інноваційних заходів під визначену адаптаційну програму та формування плану інноваційної діяльності підприємства.

Фактичний термін часу на реалізацію запланованих інноваційних заходів (реалізацію стратегії інноваційної діяльності підприємства) визначає третю складову циклу адаптаційно-інноваційної діяльності підприємства. Ця стадія циклу адаптаційно-інноваційної діяльності підприємства характеризується тим, що на протязі всього її часу здійснюються поступово зміни в адаптаційному і інноваційному рівнях підприємства. Кожна інновація в більшому або меншому ступені, з більшим або меншим лагом часу впливає на окремі аспекти процесу адаптації.

Закінчення реалізації інноваційних заходів у діяльність підприємства визначає початок четвертої стадії ЦАІДП. Четверта стадія пов'язана: з «дооформленням» процесу адаптивності підприємства; з його аналізом і оцінкою; з розробкою комплексних висновків. Загальний термін часу всіх стадій і визначає

величину циклу адаптаційно-інноваційної діяльності підприємства. Цикл адаптаційно-інноваційної діяльності підприємства може бути визначено як у плановій, так і фактичній формі. Фактичний цикл адаптаційно-інноваційної діяльності підприємства більше повинен використовуватися для аналізу, а плановий — для ефективного управління діяльністю підприємства.

Висновки. Таким чином, процес адаптації підприємства, при якому досягається його оптимальний конкурентний розвиток, потребує вирішення таких завдань: визначення конкретних цілей для адаптації і інноватизації підприємства; розробки системи наукової, методичної та практичної координації між процесами адаптації і інноватизації на підприємстві; формування інтелектуального, кадрового і інформаційного забезпечення скоординованих процесів адаптації і інноватизації підприємства; розробки системи інтегрального планування процесів адаптації і інноватизації підприємства; формування інвестиційного фонду під забезпечення процесів адаптації і інноватизації підприємства; розробки системи матеріального стимулювання скоординованих процесів адаптації і інноватизації підприємства. І останнє, забезпечення необхідного рівня адаптаційного процесу відкриває нові можливості до подальшої інноватизації підприємства, а значить і до наступних заходів по перманентному процесу адаптації на підприємстві і досягнення через це стратегічних цілей його розвитку. Отже, інноваційно-адаптаційний процес і підвищення рівня його ефективності є об'єктивною вимогою розвитку підприємства.

Література

1. Шпонька Т. О., Нікітін Ю. О. Практичний досвід використання методів управління підприємством в умовах динамічності зовнішнього середовища // *Актуальні проблеми економіки*. — 2014. — № 3. — С. 248—255.
2. Кудлаєнко С. В. Теоретичні основи поняття «адаптація підприємства» // *Вісник Хмельницького національного університету: економічні науки*. — 2009. — № 5. Т.2. — С. 172—174.
3. Чорна Л. О., Кудлаєнко С. В. Алгоритми формування механізму адаптації підприємства до кризових умов // *Інвестиції: практика і досвід*. — 2011. — № 20. — С. 19—21.
4. Георгіаді Н. Г. Інтегровані системи управління економічним розвитком машинобудування підприємств: монографія. — Л.: Львівська політехніка, 2009. — 336 с.
5. Колодіна О. М. Економічний зміст адаптації підприємства // *Вісник Сумського державного університету*. — 2010. — № 1. — С. 200—211.
6. Колодіна О. М. Місце економічної адаптивності підприємства у множині його властивостей // *Вісник Хмельницького національного університету*. — 2009. — № 3. Т. 2. — С. 45—47.

References

1. Shponka, T. O. «Praktychnyi dosvid vykorystannia metodiv upravlinnia pidpriemstvom v umovakh dynamichnosti zovnishnoho seredovyshcha». [«Practical experience of vikorystaniya methods of control of subordination in conditions of dynamic environment»]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no 3 (2014): 248–255. [in Ukrainian].

2. Kudlaienko, S. V. «Teoretychni osnovy poniattia «adaptatsiia pidpriemstv»». [«Theoretical basis of the concept of «adaptation of the enterprise»]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu: ekonomichni nauky*, no 5/2 (2009): 172–174. [in Ukrainian].
3. Chorna, L. O., and Kudlaienko, S. V. «Alhorytmy formuvannia mekhanizmu adaptatsii pidpriemstva do kryzovykh umov». [«Algorithm for forming the mechanism of enterprise adaptation to crisis conditions»]. *Investytsii: praktyka i dosvid*, no 20 (2011): 19–21. [in Ukrainian].
4. Heorhiadi, N. H. *Intehrovani systemy upravlinnia ekonomichnym rozvytkom mashynobuduvannia pidpriemstv*. [Integrated management systems for economic development of machine-building enterprises]. Lviv: Lvivska politekhnika, 2009. [in Ukrainian].
5. Kolodina, O. M. «Ekonomichniy zmist adaptatsii pidpriemstva». [«Economic content of enterprise adaptation»]. *Visnyk Sumskoho derzhavnoho universytetu*, no 1 (2010): 200–211. [in Ukrainian].
6. Kolodina, O. M. «Mistse ekonomichnoi adaptyvnosti pidpriemstva u mnozhyni yoho vlastyvosti». [«Place of economic adaptability of the enterprise in the set of its properties»]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no 3/2 (2009): 45–47. [in Ukrainian].

ГАРМОНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ АДАПТАЦИИ И ИННОВАТИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Турило А. А., докт. экон. наук,
профессор кафедры экономики,
организации и управления предприятиями,
Криворожский национальный университет

Шура Н. А., канд. экон. наук, доцент
кафедры учета, налогообложения,
публичного управления и
администрирования, Криворожский
национальный университет

Ртищев С. А., канд. экон. наук, доцент
кафедры менеджмента и
администрирования, Криворожский
национальный университет

Аннотация. Рыночная система хозяйствования так работает, что в ней постоянно происходят и такие экономические явления как банкротство, ликвидация и убыточность определенного количества предприятий. Происходит это несмотря на то, что предприятия самостоятельно определяют вектор своего развития, финансово-экономическую политику, уровень производственной и социальной сферы, совокупность клиентов и видение рыночного позиционирования и тому подобное. Такая ситуация в деятельности предприятий, когда имеют место различные по уровням и глубине экономические проблемы, ставит целью требовать от менеджмента этих предприятий переоценки в процессе формирования управления и осуществления совокупности производственно-хозяйственных операций на нем. В статье определены объективные этапы конкурентного развития предп-

приятия, а также объективное и субъективное влияние на процесс его адаптации к изменениям во внешней и внутренней средах. Определены особенности и этапы инновационно-адаптационного процесса как системы развития предприятия. Результатом исследования является разработка системы координации процессов адаптации и инноватизации.

Ключевые слова: инноватизация, адаптация, конкуренция.

HARMONIZATION OF ADAPTATION AND INNOVATIZATION PROCESSES IN THE ENTERPRISE

Anatolii A. Turylo, PhD,

professor of finance, business and innovation
development department

Nataliia O. Shura,

candidate of economic sciences
associate professor of account, taxation, public
management and administration department

Serhii A. Rtyshchev,

candidate of economic sciences
associate professor of management and
administration department
SHEE «Kriviy Rig national university»,
Kriviy Rig, Ukraine

Annotation. The market economic system works in such a way that economic phenomena such as bankruptcy, liquidation and unprofitability of a certain enterprises` number that constantly occur in it. This happens despite the fact that enterprises independently determine the vector of their development, financial and economic policy, the level of production and social sphere, the totality of clients and the vision of market positioning, and finally some things like these ones. Such a situation in the activity of enterprises, when there are economic problems of different levels and depth. It is intended to demand some decisions of the management of these enterprises to reevaluate in the process of management formation and set implementation of production and business operations on it. The article defines the objective stages of the enterprise`s competitive development, as well as the objective and subjective influence on the process of its adaptation to changes in the external and internal environments. The features and stages of the innovation-adaptation process as a system of enterprise development are identified. The result of the research is the development of a system for coordinating the adaptation and innovation processes.

Keywords: innovative development, adaptation, competitive.

Стаття надійшла до редакції 28.10.2018

УДК 330.341.1
DOI 10.33111/sedu.2018.43.077.083

*Чухрасва Наталія Миколаївна**
*Миколайчик Ірина Іванівна***

ДЕФІНІЦІЯ ПОНЯТТЯ «ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ»

Анотація. У статті досліджено сутність поняття «інноваційний потенціал» підприємства у розумінні різних науковців та визначено основні наукові підходи до його трактування, а саме: ресурсний, потенційний і результативний. Представлено власний комбінований підхід до розуміння його сутності. Встановлено значення інноваційного потенціалу для розвитку конкурентоспроможності та ефективної діяльності підприємства в сучасних динамічних умовах господарювання.

Ключові слова: інновація, інноваційний потенціал, науковий підхід, ресурси, інноваційна діяльність.

Вступ. У час швидкого розвитку технологій, інтелектуалізації економіки та поглиблення глобалізаційних процесів розуміння сутності поняття «інноваційний потенціал» є важливим. Адже, високий рівень інноваційного потенціалу на підприємстві є свідченням його успішного та ефективного функціонування. Тому, вітчизняним підприємствам необхідно займатися пошуком способів розвитку та ефективного використання інноваційного потенціалу, аби не відставати від конкурентів. Це дасть змогу оновити роботу підприємства та підвищити рівень його конкурентоспроможності, за рахунок використання різноманітних нововведень та швидкого реагування на потреби ринку у нових товарах та послугах.

Питання формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємства висвітлювались у роботах зарубіжних вчених, таких як І. Ансофф, П. Друкер, Дж. Томпсон, С. Вінтер, К. Фрімен, П. Хайт, Й. Шумпетер та ін. Серед вітчизняних науковців дослідженнями в даному напрямку займалися науковці І.Т. Балабанова, В.А. Верба, Т. Гринько, С.М. Ілляшенко, Н.С. Краснокутська, Л.І. Федулова та ін.

Отже, проблеми дослідження інноваційного потенціалу підприємств є одними з першочергових у структурі економічних досліджень.

Постановка завдання. Дослідити сутність інноваційного потенціалу та з'ясувати значення інноваційного потенціалу на розвиток конкурентоспроможності та ефективної діяльності підприємства в сучасних динамічних умовах господарювання.

Результати. Повне володіння поняттям «інноваційний потенціал» дасть змогу суб'єктам господарювання об'єктивно оцінювати свої можливості, розробляти нові напрями інноваційної діяльності, формувати ефективну стратегію інноваційного розвитку.

Інноваційний потенціал — це поняття, яке складається з двох основних складових, а саме з «інновації» та «потенціалу».

Поняття «інновація» Й. Шумпетер розумів як використання нових комбінацій існуючих продуктивних сил для вирішення комерційних завдань.

«Потенціал» в економічній літературі розглядають як здатність господарюючого суб'єкта найефективніше реалізувати ту чи іншу функціональну задачу, максимально використовуючи наявні економічні ресурси [6].

Дослідженням поєднання цих двох понять, тобто сутності самого поняття «інноваційний потенціал підприємства», займалося широке коло науковців, проте постійний розвиток науки та техніки в сучасних умовах вимагають постійного дослідження та оновлення сутності цього поняття.

Розглянувши як сучасна економічна наука трактує поняття «інноваційний потенціал підприємства», можна сказати, що однозначної відповіді серед науковців немає. Існують різні підходи до тлумачення цього поняття (рис. 1), але переважають два підходи, де розглядають інноваційний потенціал з точки зору наявних ресурсів і можливостей їх використання.



Рис. 1. Методичні підходи до визначення поняття інноваційного потенціалу

Джерело: складено авторами.

Ресурсний підхід визначає інноваційний потенціал як сукупність певних ресурсів (матеріальних, інтелектуальних, інформаційних, науково-технічних, фінансових та ін.), які є необхідними для здійснення інноваційної діяльності. Ресурси є основою формування інноваційного потенціалу. Проте ресурси без їх поєднання із працею, здатністю, досвідом, мотивацією, кваліфікацією, технологією, енергією не здатні дати бажаний результат. З точки зору цього підходу ресурси є об'єктивною, а управлінські знання, технології, креативність — суб'єктивною складовою. Тільки ефективна взаємодія цих складових сприятиме досягненню інноваційної мети [6].

Однак ресурси є необхідною, але недостатньою умовою реалізації потенціалу підприємства. Маючи у своєму розпорядженні тільки ресурси не всі підприємства можуть в повній мірі реалізувати свій потенціал [13].

Іншим необхідним елементом інноваційного потенціалу є методи ефективного управління підприємством для реалізації своєї місії, а також системи цілей тактичного й стратегічного характеру.

Також варто враховувати те, що кожне підприємство є особливим, тому інноваційний потенціал підприємства необхідно досліджувати за стадіями інноваційного процесу кожного конкретного підприємства з погляду можливості задоволення суспільних і особистих потреб через створення нових зразків продукції, технології та ін.

Результатом вдалого поєднання всіх складових інноваційного потенціалу (фінансової, технологічно-виробничої, організаційно-управлінської, маркетингової, кадрової, інформаційної тощо), буде розроблення і впровадження продуктових, технологічних, управлінських, соціальних та інших типів інновацій, які здатні позитивно вплинути на діяльність підприємства.

Наведемо деякі сучасні дефініції поняття «інноваційний потенціал» у табл. 1.

Таблиця 1

СУЧАСНІ ДЕФІНІЦІЇ ПОНЯТТЯ «ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ»

Автор	Визначення
Закон України «Про інноваційну діяльність» [1]	сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки
Л.І. Федулова [9]	міра готовності організації виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міра готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін
В.А. Верба, І.В. Новікова [2]	сукупність інноваційних ресурсів, що перебувають у взаємозв'язку, і чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання таких ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства у цілому
В.Г. Чабан [11]	наявні та приховані можливості залучення та використання ресурсів, спрямованих на сприйняття, впровадження нововведень, які можуть бути залучені для досягнення цілей економічних суб'єктів
О.В. Хмизова [9]	інтегральна сукупність взаємопов'язаних у певних соціально-економічних формах ресурсів, яка характеризує можливість (здатність) підприємства під дією зовнішніх і внутрішніх факторів створювати й ефективно впроваджувати інновації з метою досягнення інноваційних стратегічних змін, підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності підприємства
Є.П. Маскайкін [7]	сукупність виробничо-технологічного, трудового, фінансового, організаційно-управлінського і інтелектуального потенціалів
С.М. Ілляшенко [5]	частина економічного потенціалу, що забезпечує розвиток науки і техніки і впровадження їх досягнень в економіку, забезпечуючи тим самим зростання
М.С. Данько [3]	завершальна частина виробничого циклу і його реальні пропускні можливості, що істотно позначаються на кінцевому результаті
З.Є. Шершньова [12]	множина факторів і обставин, які потрібні для реалізації інноваційного процесу, основу становлять можливості, які має підприємство для здійснення інноваційної діяльності

Джерело: складено авторами.

Науковці В.А. Верба, І.В. Новікова, О.В. Хмизова використовували *ресурсний підхід* і розглядали інноваційний потенціал як сукупність певних ресурсів, які під дією певних зовнішніх і внутрішніх факторів здатні поєднуватись і підвищувати конкурентоспроможність підприємства.

Потенційний підхід використовували З.Є. Шершньова, В.Г. Чабан, Л.І. Федулова, які трактували під інноваційним потенціалом міру готовності підприємства до інноваційної діяльності, тобто його наявні та приховані можливості залучення та використання ресурсів для реалізації проектів чи впровадження інноваційних стратегічних змін.

С.М. Ілляшенко, Є.П. Маскайкін розглядали інноваційний потенціал як сукупність потенціалів підприємства або певну частину економічного потенціалу (структурний підхід), що забезпечує впровадження досягнень науки і техніки в діяльність підприємства, забезпечуючи тим самим його зростання.

Результативний підхід у визначенні інноваційного потенціалу застосував М.С. Данько, який розумів під цим поняттям завершальну частину виробничого циклу, яка позначається на його кінцевому результаті, тобто таке поєднання ресурсів підприємства, яке забезпечує інноваційний розвиток підприємства.

На формування інноваційного потенціалу підприємства впливають крім внутрішніх, тобто ресурсів підприємства, певні зовнішні чинники, такі як: політико-правове середовище, економічне середовище, технологічне середовище, науково-технічне середовище, соціокультурне середовище, конкуренти. Проте зовнішні чинники не мають такого сильного впливу на інноваційний потенціал, як внутрішні. Але якщо керівництву вчасно не реагувати на певні зміни в зовнішньому середовищі, можна суттєво погіршити інноваційний потенціал підприємства [4].

Однак, вивчення інноваційного потенціалу як економічної категорії, що спирається на наявність і достатність ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності, не відображає спроможність підприємства створювати та впроваджувати нововведення. Тому, більш повне визначення категорії «інноваційний потенціал» має враховувати сприйнятливість організації до інновацій [8].

Отже, необхідно комплексно підходити до визначення поняття «інноваційний потенціал» і найобширніше розкривати його сутність.

Тому, якщо проаналізувати та підсумувати всі зазначені визначення різних авторів, можна сказати, спираючись на більш комбінований підхід, що інноваційний потенціал підприємства — це сукупність усіх ресурсів підприємства, які під дією певних внутрішніх і зовнішніх чинників, здатні поєднуватись і створювати інновації з метою впровадження їх у діяльність підприємства для підвищення його конкурентоспроможності та економічної ефективності.

Висновки. Розвиток підприємства, неможливий без постійного дослідження та виявлення нових тенденцій, які відбуваються в сутності поняття «інноваційний потенціал». Розглянувши дефініції поняття «інноваційний потенціал» можна сказати, що не існує єдиного підходу до розуміння цього поняття. Адже, динамічний розвиток сучасної науки, технологій, економіки спричиняють зміни в розумінні функціонування сучасних підприємств, а отже і в сутності поняття «інноваційного потенціалу підприємства», який є важливою складовою його успішного існування. Тільки наявність достатнього рівня потенціалу підприємства дозволяє йому розробляти нові напрями інноваційної діяльності, формувати ефективну стратегію інноваційного розвитку, розробляти та реалізовувати нову продукцію, що в довгостроковій перспективі здатне вивести компанію на принципово новий рівень,

забезпечивши конкурентними перевагами та можливістю швидко пристосовуватись до динамічних змін зовнішнього середовища.

Література

1. Про інноваційну діяльність: Закон України № 40-IV від 4.07.2002 зі змінами, внесеними згідно із Законами від 16.10.2012. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
2. Верба В. А., Новикова І. В. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Проблеми науки. — 2003. — № 3. — С. 22-31.
3. Данько М. С. Інноваційний потенціал у промисловості України // Економіст. — 1999. — № 10. — С. 26-32.
4. Епіфанова І. Ю., Гладких Д. О. Інноваційний потенціал підприємства: сутність, складові та фактори впливу // Економіка і суспільство. — 2018. — Вип. 14. — С. 354-360. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/48.pdf.
5. Ілляшенко С. М. Менеджмент. Інновації: монографія. — Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2010. — 621 с.
6. Лисенко С. М., Моїсєєва Ю. Ю. Теоретичні та методичні підходи до визначення поняття «Інноваційний потенціал» // Інноваційна економіка. — 2013. — № 2. — С. 36-39. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_2_9.
7. Маскайкин Е. П., Арцер Т. В. Инновационный потенциал региона: сущность, структура, методика оценки и направления развития // Вестник ЮУрГУ. — 2009. — № 21. — С. 47—53.
8. Норіцина Н. І., Зельдін О. М. Методи діагностики та оцінки інноваційного потенціалу підприємства // Молодіжний економічний дайджест. — 2014. — № 1(1). — С. 127-130. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/med_2014_1\(1\)_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/med_2014_1(1)_26)
9. Федулова Л. І., Колош М. О. Інноваційний потенціал підприємства як фактор забезпечення результативності реструктуризації // Наукові праці МАУП. — 2007. — Вип. 3. — С. 48.
10. Хмизова О. В., Сисан О. М. Напрями розвитку інноваційного потенціалу підприємства // Наукові праці. Економіка. — 2016. — Т. 285. — № 273. — С. 83—88.
11. Чабан В. Г. Складова інноваційної інфраструктури: венчурний капітал // Фінанси України. — 2004. — № 4. — С. 35-40.
12. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.
13. Шилова О. Ю., Чермошенцева Є. С. Інноваційний потенціал підприємства: сутність і механізм управління // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2012. — № 1. — С. 220-227. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2012_1_28.

References

1. Zakon Ukrainy «Pro innovatsiinu diialnict». [The law on innovative activity]. № 40-IV vid 4.07.2002 Iz zminamy, vnecenymy zghidno iz Zakonamy vid 16.10.2012. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>. [in Ukrainian].
2. Verba, V. A., and Novikova, I. V. «Metodychni rekomendatsii z otsinky innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva» [«Methodical recommendations on the evaluation of the innovative potential of the enterprise»]. *Problemy nauky*, 3 (2003): 22-31. [in Ukrainian].
3. Danko, M. S. «Innovatsiinyi potentsial u promyslovosti Ukrainy» [«The innovative potential of industry in Ukraine»]. *Ekonomist*, 10 (1999): 26-32. [in Ukrainian].
4. Epifanova, I. Yu., and Hladkykh, D. O. «Innovatsiinyi potentsial pidpriemstva: cutnict, skladovi ta faktory vplyvu». [«The innovative potential of the enterprise: essence,

components and factors of impact»]. *Ekonomika i suspiľstvo*, 14 (2018): 354–360. http://economyandsociety.in.ua/journal/14_ukr/48.pdf. [in Ukrainian].

5. Illiashenko, S. M. *Menedzhment. Innovatsii: monohrafiia* [«Management. Innovations: monography»]. Sumy: TOV «Drukarskyi dim «Papi rus», 2010. [in Ukrainian].

6. Lysenko, S. M., and Moisieieva, Yu. Yu. «Teoretychni ta metodychni pidkhody do vyznachennia poniattia «Innovatsiinyi potentsial»». [«Theoretical and methodical approaches to the definition of the «innovative potential»]. *Innovatsiina ekonomika*, 2 (2013): 36-39. http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_2_9. [in Ukrainian].

7. Maskaikyn, E. P., and Artser, T. V. «Ynnovatsyonnii potentsyal rehiona: sushchnost, struktura, metodyka otsenky y napravleniia razvytyia» [«The innovative potential of the region: the essence, structure, methods of evaluation and directions of development»]. *Vestnyk YuUrHU*, 21 (2009): 47-53. [in Russian].

8. Noritsyna, N. I., and Zeldin, O. M. «Metody diahnoctyky ta otsinky innovatsiinoho potentsialu pidpriumctva» [«Methods of diagnosis and evaluation innovative potential of enterprises»]. *Molodizhnyi ekonomichnyi daidzhect*, 1(1) (2014): 127-130. [http://nbuv.gov.ua/UJRN/med_2014_1\(1\)_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/med_2014_1(1)_26). [in Ukrainian].

9. Fedulova, L. I., and Kolosh, M. O. «Innovatsiinyi potentsial pidpriumctva yak faktor zabezpechennia rezul'tatyvnocti rekruturyzatsii» [«The innovative potential of entrepreneurship as a factor ensuring the effectiveness of restructuring»]. *Naukovi pratsi MAUP*, 3 (2007): 48. [in Ukrainian].

10. Khmyzova, O. V., and Cysan, O. M. «Napriamy rozvytku innovatsiinoho potentsialu pidpriumctva» [«The directions of development of the innovative potential of the enterprise»]. *Naukovi pratsi. Ekonomika*, T. 285, no. 273 (2016): 83-88. [in Ukrainian].

11. Chaban, V. H. «Kkladova innovatsiinoi infrastrukturny: venchurnyi kapital» [«Component of the innovative infrastructure: venture capital»]. *Financy Ukrainy*, 4 (2014): 35–40. [in Ukrainian].

12. Shershnova, Z. Y. *Stratehichne upravlinna*. [Strategic management]. Kyiv: KNEU, 2004. [in Ukrainian].

13. Shylova, O. Y., and Chermoshentseva, Y. S. «Innovatsiinyi potentsial pidpriumctva: sutnist i mekhanizm upravlinnia» [«The innovative potential of the enterprise: the essence and mechanism of management»]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, 1 (2012): 220-227. http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2012_1_28. [in Ukrainian].

ДЕФИНИЦИИ ПОНЯТИЯ «ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ»

Чухраева Наталья Николаевна,

канд. экон. наук., доцент кафедры экономики и
предпринимательства

ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана»

Миколайчик Ирина Ивановна,

студентка ГВУЗ «Киевский национальный экономический
университет имени Вадима Гетьмана»

Аннотация. В статье исследована сущность понятия «инновационный потенциал» предприятия в понимании различных ученых и определены основные научные подходы к его трактовке, а именно: ресурсный, потенциальный и результативный. Представлены собственный комбинированный

подход к пониманию его сущности. Установлено значение инновационного потенциала для развития конкурентоспособности и эффективной деятельности предприятия в современных динамичных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: инновация, инновационный потенциал, научный подход, ресурсы, инновационная деятельность.

DEFINITIONS CONCEPT OF THE INNOVATIVE POTENTIAL

Natalia M. Chukhraieva

PhD in Economics, Associate Professor of the
Department of Economics and
Entrepreneurship
Kyiv National Economic University named
after Vadym Getman

Iryna I. Mykolaichyk, student

Kyiv National Economic University named
after Vadym Getman

Abstract. The high level of innovation potential of the enterprise is evidence of its successful and efficient functioning. Enterprises need to look for the ways of the development and effective use of the innovative potential. The aim of the article is to investigate the essence of innovative potential and to find out the value of innovative potential for the development of competitiveness and effective activity of the enterprise in the modern dynamic economic conditions. The different theoretical and methodical approaches to the interpretation of the concept of the innovative potential are identified in this article. The basic scientific approaches to its interpretation are defined, namely: resourceful, potential and effective. On the ground of the research proposed an own approach to understanding the essence of the innovative potential. The innovative potential is a set of all resources of the enterprise, which, under the influence of certain internal and external factors, can combine and create innovations with the purpose of their introduction into the activity of the enterprise in order to increase its competitiveness and economic efficiency. The availability of a high level of the innovative potential allows to develop a new directions of the innovation activity and implement a new products at the enterprise.

Keywords: innovation, innovative potential, scientific approach, resources, innovation activity.

Стаття надійшла до редакції 9.11.2018

УДК 657:334
DOI 10.33111/sedu.2018.43.084.093

*Голобородько Тетяна Василівна**
*Куракіна Юлія Олександрівна***

**ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ЗАКЛАДІВ
ВИЩОЇ ОСВІТИ ДЕРЖАВНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ
ЯК БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ**

Анотація. Метою статті є узагальнення особливостей оподаткування закладів вищої освіти державної форми власності як бюджетних установ. В роботі розглянуто основні положення нормативно-правових документів з питань регулювання діяльності закладів вищої освіти. Визначено основні джерела фінансування закладів вищої освіти державної форми власності та напрями використання отриманих ними доходів. Розглянуто податки та збори, що сплачують заклади вищої освіти державної форми власності як бюджетні установи.

Ключові слова: заклад вищої освіти, бюджетні установи, державна форма власності, неприбуткова організація, податки, збори.

Вступ. Позитивним результатом господарювання вітчизняних суб'єктів є не лише збільшення національного багатства України, а й фінансове забезпечення виконання соціальних функцій держави, передбачених Конституцією України [1] таких, як, наприклад, право на освіту та право на охорону здоров'я. Забезпечення виконання права на безплатну вищу освіту здійснюється закладами вищої освіти (ЗВО) державної та комунальної форми власності. ЗВО, як і будь-які суб'єкти господарювання, є платниками податків і зборів. Проте, виконуючи функції держави, ЗВО державної та комунальної форми власності, які фінансуються за рахунок коштів місцевих і державного бюджету, діють в особливих правових режимах у сфері оподаткування, оподатковуються на пільгових умовах. Незважаючи на це, податкові платежі несуть суттєвий вплив на фінансово-господарську діяльність будь-якого підприємства, не є винятком і бюджетні установи [2, с. 129].

Дослідженням питання оподаткування установ бюджетної сфери займаються такі науковці, як, наприклад, Т. І. Долішня, І. Б. Медвідь, С. М. Романів. Автори в своїх роботах розглядають особливості оподаткування бюджетних установ та оподаткування неприбуткових організацій в Україні, що є основою організації

* **Голобородько Тетяна Василівна** — канд. екон. наук, старший викладач кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування, ДВНЗ «Криворізький національний університет» goloborodkov@meta.ua

** **Куракіна Юлія Олександрівна** — старший викладач обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування, ДВНЗ «Криворізький національний університет» kurakina.yula@gmail.com

управління податковим процесом у діяльності закладів вищої освіти державної форми власності як бюджетних установ.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення особливостей оподаткування закладів вищої освіти державної форми власності як бюджетних установ.

Результати. Згідно зі статтею 4 Закону України «Про вищу освіту» [3], громадяни України мають право безоплатно здобувати вищу освіту в державних і комунальних закладах вищої освіти на конкурсній основі відповідно до стандартів вищої освіти, якщо певний ступінь вищої освіти громадянин здобуває вперше за кошти державного або місцевого бюджету. Кількість закладів вищої освіти (університетів, академій та інститутів) на початок 2017—2018 навчального року за даними Державної служби статистики України [4] налічується 289 установ, з яких 68,86 % — державної форми власності. Частка прийнятих на навчання студентів, які навчаються за рахунок коштів державного бюджету за останні сім років практично не змінилася та варіює у межах — 42-49 %, проте їх кількість зменшилась на 33 % до кількості 142434 особи, що по відношенню до кількості осіб, що навчаються за кошти юридичних і фізичних осіб складає 88,5 %.

У процесі дослідження питання оподаткування ЗВО державної форми власності, обов'язковим етапом є вивчення правових положень організації діяльності цих суб'єктів господарювання.

Статтею 27 Закону України «Про вищу освіту» [3] визначено правовий статус закладу вищої освіти. Відповідною статтею визначено, що заклад вищої освіти як суб'єкт господарювання може діяти як бюджетна установа, як неприбутковий заклад вищої освіти, або як прибутковий заклад вищої освіти. Формами власності — державна, комунальна та приватна (стаття 31 Закону України «Про вищу освіту» [3]).

У Законі України «Про вищу освіту» термін «заклад вищої освіти» вживається в такому значенні: окремий вид установи, яка є юридичною особою приватного або публічного права, діє згідно з виданою ліцензією на провадження освітньої діяльності на певних рівнях вищої освіти, проводить наукову, науково-технічну, інноваційну та/або методичну діяльність, забезпечує організацію освітнього процесу і здобуття особами вищої освіти, післядипломної освіти з урахуванням їхніх покликань, інтересів і здібностей» [3]. В Україні заклади вищої освіти представлені університетами, інститутами, академіями та коледжами. Заклади вищої освіти діють на підставі власних статутів.

Засновник закладу вищої освіти — органи державної влади від імені держави, відповідна рада від імені територіальної громади (громад), фізична та/або юридична особа, рішенням і за рахунок майна яких засновано заклад вищої освіти [3]. Виходячи з цього, ЗВО, який фінансується з державного бюджету є бюджетною установою.

Відповідно до положень Бюджетного кодексу України, бюджетні установи — органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету. Бюджетні установи є неприбутковими [5].

У Листі ДФС України від 25.08.2016 № 28602/7/99-99-15-02-01-17 «Про набуття чинності постановою Кабінету Міністрів України від 13.07.2016 № 440» [6] (Про затвердження Порядку ведення Реєстру неприбуткових установ та організацій, включення неприбуткових підприємств, установ та організацій до Реєстру та виключення з Реєстру [7]) наведено порівняльний аналіз відповідності структури кодів ознак неприбутковості до кодів, що визначені Положенням № 37 [8] та згруповано у таблиці. У зазначеній таблиці ЗВО, як неприбуткова організація, набуває такого статусу будучи бюджетною установою (установи, організації, створені органами державної влади України, що утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів) або іншою юридичною особою, діяльність якої відповідає вимогам, встановленим пунктом 133.4 статті 133 Податкового кодексу, утворена та зареєстрована в порядку, визначеному законом, що регулює діяльність відповідної неприбуткової організації (вищі навчальні заклади III—V рівнів акредитації, внесені до Державного реєстру наукових установ, яким надається підтримка держави).

Враховуючи, що до Державного реєстру наукових установ, яким надається підтримка держави відповідно до [9] можуть бути внесені ЗВО усіх форм власності, діяльність яких має важливе значення для розвитку науки, економіки і виробництва, державні ЗВО отримують статус неприбуткової організації, в першу чергу, будучи бюджетною установою. Неприбуткові організації називають третім сектором економіки, який функціонує поряд із державними органами і комерційними організаціями [10 с. 1290].

Підпунктом 14.1.121 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України визначено, що неприбуткові підприємства, установи та організації — неприбуткові підприємства, установи та організації, які не є платниками податку на прибуток підприємств відповідно до пункту 133.4 статті 133 Податкового кодексу України [11]. Тобто статус неприбутковості надає право підприємствам, установам та організаціям не сплачувати податок на прибуток.

Неприбутковим підприємством, установою та організацією відповідно до положень п.п. 133.4.1 п.133.4 ст. 133 Податкового кодексу України [11] є підприємство, установа та організація (далі — неприбуткова організація), що одночасно відповідає встановленим вимогам, серед яких статус неприбуткової організації для ДЗВО, як бюджетних установ, забезпечується такими: утворена та зареєстрована в порядку, визначеному законом, що регулює діяльність відповідної неприбуткової організації; внесена контролюючим органом до Реєстру неприбуткових установ та організацій. В консультації ДФС для юридичних осіб [12] роз'яснено положення ПКУ щодо вимог наявності установчих документів, які не поширюються на ЗВО державної форми власності у зв'язку із тим, що бюджетні установи взагалі не наділені правом розподілу отриманих доходів (прибутків) або їх частини серед засновників (учасників), членів такої установи, працівників (крім оплати їхньої праці, нарахування єдиного соціального внеску), членів органів управління та інших пов'язаних з ними осіб, а їх доходи (прибутки) є доходами бюджету.

Фінансування ЗВО здійснюється за рахунок коштів державного бюджету та за рахунок інших джерел, не заборонених законодавством. Доходи (прибутки) ЗВО відповідно до положень Податкового кодексу України [11], Закону Украї-

ни про «Вищу освіту» [3] використовуються виключно для фінансування видатків на утримання ЗВО, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених їх установчими документами (рис. 1).

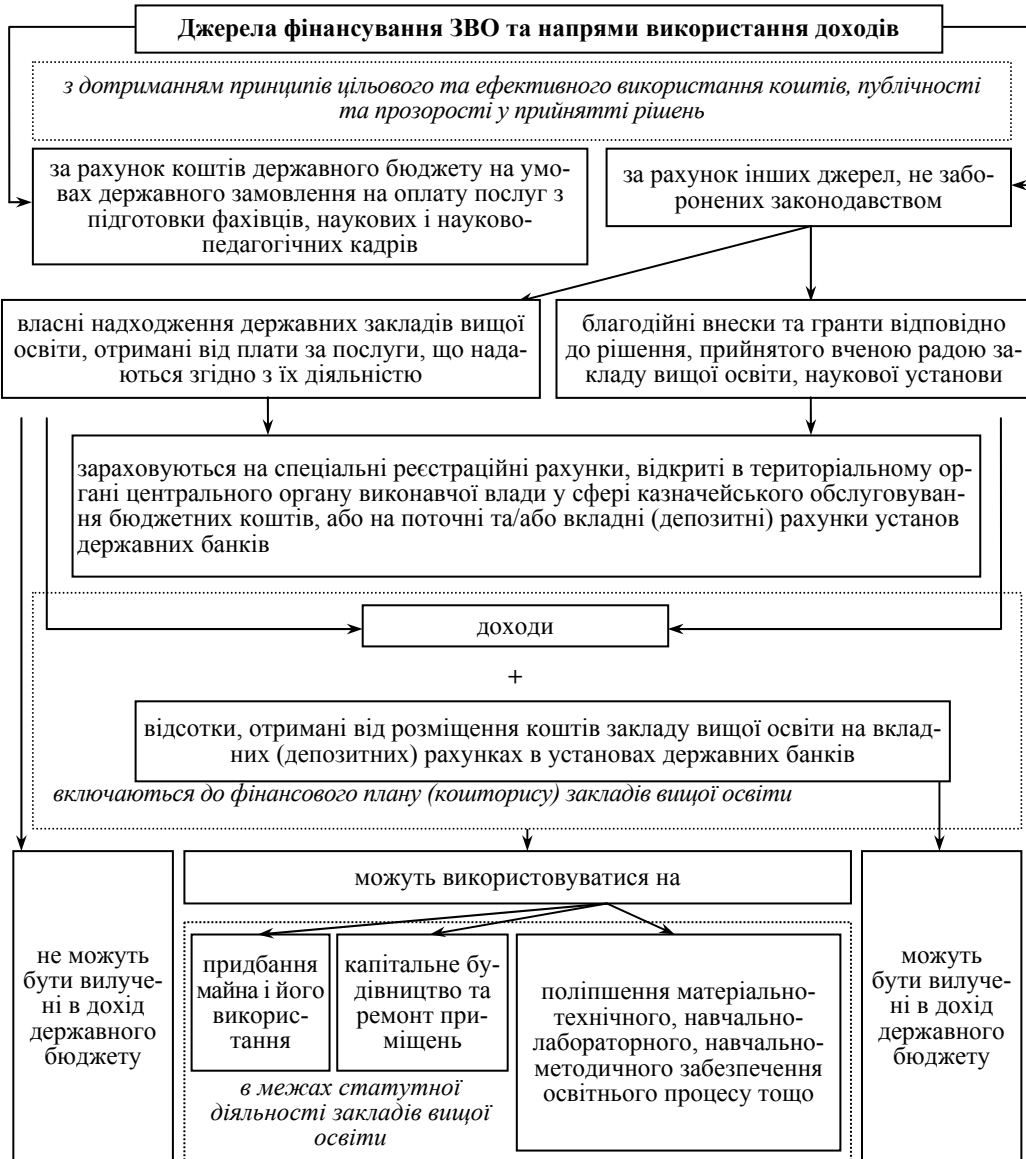


Рис. 1. Основні джерела фінансування закладів вищої освіти державної форми власності та напрями використання отриманих ними доходів
Джерело: сформовано авторами на основі [3, 13]

ЗВО державної форми власності згідно із [3, 5] мають право передачі в оренду закріплених за ними на праві господарського відання об'єктів власності, що здійснюється без права їх викупу відповідно до законодавства.

Варто також зазначити, що постановою Кабінету Міністрів України від 2 листопада 2016 р. № 774 «Про внесення змін до Положення про Державний реєстр наукових установ, яким надається підтримка держави», державні вищі навчальні заклади, внесені до реєстру зобов'язані не менш як 50 % доходу від своєї діяльності спрямовувати на провадження наукової та (або) науково-технічної діяльності та розвиток матеріально-технічної бази, необхідної для проведення наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок [9].

Неприбуткові організації звітують про отримані доходи та видатки (витрати), заповнюючи Звіт про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації, затверджену наказом Міністерства фінансів України від 17.06.2016 р. № 553 [14]. Для ЗВО встановлюється річний податковий (звітний) період відповідно до ПКУ [11].

Отримувачі послуг ЗВО мають можливість не сплачувати ПДВ, у зв'язку із звільняються від оподаткування ПДВ операції з постачання послуг із здобуття вищої освіти навчальними закладами, у тому числі навчання аспірантів і докторантів, навчальними закладами, що мають ліцензію на постачання таких послуг. До таких послуг належать послуги з:

- усіх видів освітньої діяльності, які постачаються вищими навчальними закладами, у тому числі для здобуття іншої вищої та післядипломної освіти;
- навчання слухачів підготовчих відділень вищих навчальних закладів;
- повторного вивчення відрахованими студентами (курсантами) окремих дисциплін і курсів з подальшим складенням іспитів;
- навчання аспірантів і докторантів [11].

Також звільнюються від оподаткування ПДВ операції з:

- оплати вартості фундаментальних досліджень, науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт особою, яка безпосередньо отримує такі кошти з рахунка органу, що здійснює казначейське обслуговування бюджетних коштів;
- безкоштовної передачі приладів, обладнання, матеріалів, крім підакцизних, науковим установам та науковим організаціям, вищим навчальним закладам III-IV рівнів акредитації, внесеним до Державного реєстру наукових організацій, яким надається підтримка держави [11].

ЗВО повинен бути зареєстрованим платником ПДВ у встановленому Податковим кодексом України порядку [11] у разі, якщо загальна сума від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню ПДВ, нарахована (сплачена) ЗВО протягом останніх 12 календарних місяців, сукупно перевищує 1000000 гривень (без урахування податку на додану вартість).

ЗВО є податковими агентами щодо податку на доходи фізичних осіб і військового збору на загальних засадах.

Відповідно до положень Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [15] ЗВО є платника-

ми єдиного внеску. Не зважаючи на те, що єдиний внесок не входить до системи оподаткування, для керівників ЗВО досить важливим є той факт, що сума єдиного внеску розраховується як добуток розміру мінімальної заробітної плати (якщо дохід застрахованої особи не перевищує розміру мінімальної заробітної плати), встановленої законом на місяць, за який отримано дохід (прибуток), та ставки єдиного внеску у розмірі 22 відсотків. Таким чином, працевлаштування науково-педагогічних кадрів повинно здійснюватися із врахуванням отримання ними доходу, вищого від розміру мінімальної заробітної плати.

ЗВО державної форми власності як бюджетні установи не сплачують податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки так, як об'єкти житлової та нежитлової нерухомості, які перебувають у власності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, а також організацій, створених ними в установленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідного державного бюджету чи місцевого бюджету і є неприбутковими (їх спільній власності) не є об'єктом оподаткування податком на майно [11].

Платниками транспортного податку є юридичні особи, якщо вони мають зареєстровані в Україні згідно з чинним законодавством власні легкові автомобілі, з року випуску яких минуло не більше п'яти років (включно) і середньоринкова вартість яких становить понад 375 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року.

Така вартість визначається центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику економічного, соціального розвитку і торгівлі, за методикою, затвердженою Кабінетом Міністрів України, станом на 1 січня податкового (звітного) року виходячи з марки, моделі, року випуску, об'єму циліндрів двигуна, типу пального. Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25 000 гривень за кожен легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування відповідно до ПКУ. Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному року.

Варто зазначити, що урядом затверджено заходи щодо ефективного та раціонального використання державних коштів [16], у списку яких передбачено граничні суми витрат на придбання легкових автомобілів, які для керівників ДЗВО складають 600 тис. грн за одиницю. Таким чином, ЗВО, маючи у своїй власності легкові автомобілі, середньоринкова вартість яких становить менше 375 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року (у 2018 році — 1 396 тис. грн.), не повинні сплачувати транспортний податок.

ЗВО державної форми власності як заклади освіти, які повністю утримуються за рахунок коштів державного бюджету, звільняються від сплати земельного податку, що є пільгою щодо сплати податку для юридичних осіб відповідно до положень ПКУ [11]. Земельні ділянки передаються закладам вищої освіти незалежно від форми власності у постійне користування в порядку, передбаченому Земельним кодексом України [11]. Земельні ділянки, закріплені за вищими навчальними закладами державної форми власності належать до земель державної власності, які не можуть передаватися у приватну власність [17].

Висновки. У роботі узагальнено основні положення нормативно-правових документів з питань регулювання діяльності закладів вищої освіти. Встановлено, що державні заклади вищої освіти утворюються у формі відповідно державної неприбуткової установи, яка є бюджетною організацією. Доведено, що заклади вищої освіти державної форми власності як бюджетні установи є специфічними платниками податків, які використовують цілу низку податкових пільг. Проте пільгове оподаткування закладів вищої освіти, повинно мати не лише підтримуючий, а й стимулюючий характер, сприяти їх подальшому розвитку з метою забезпечення висококваліфікованими фахівцями відповідних галузей національного господарства. Оцінка виконання цих функцій потребує детального аналізу результатів діяльності закладів вищої освіти, представлених показниками забезпечення держави висококваліфікованими кадрами.

Зважаючи на скорочення державного фінансування вищої освіти, заклади повинні здійснювати господарювання з більшою ефективністю. Актуальним є використання підприємницьких механізмів збільшення кількості студентів, що здійснюють навчання за кошти фізичних та юридичних осіб, що, за наявності статусу неприбутковості, дозволить фінансувати розвиток закладу для забезпечення його конкурентоспроможності.

Література

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 1996. — № 30. — С. 141. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр/>.
2. Долішня Т. І., Медвідь І. Б. Особливості оподаткування бюджетних установ // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. — 2015. — Вип. 1. — С. 129—136.
3. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
4. Статистичний збірник «Вища освіта в Україні у 2017 році», 2018 / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
6. Лист ДФС України «Про набуття чинності постановою Кабінету Міністрів України від 13.07.2016 № 440» від 25.08.2016 № 28602/7/99-99-15-02-01-17. URL: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/podatkove-zakonodavstvo/listi-dps/print-69588.html>.
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку ведення Реєстру неприбуткових установ та організацій, включення неприбуткових підприємств, установ та організацій до Реєстру та виключення з Реєстру» від 13.07.2016 № 440. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/440-2016-п>.
8. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення про Реєстр неприбуткових установ та організацій» від 24.01.2013 № 37. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0267-13>.
9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Положення про Державний реєстр наукових установ, яким надається підтримка держави» від 02.11.2016 № 774. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/774-2016-п>.
10. Романів Є. М., Дида О. В. Бухгалтерський облік і оподаткування неприбуткових організацій: особливості та порядок проведення в Україні // Молодий вчений. — 2017. — № 11. — С. 1290—1294.

11. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755 — VI. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

12. Податкова консультація ДФС України «Щодо включення вищого навчального закладу, який є бюджетною установою до нового Реєстру неприбуткових установ та організацій» від 08.02.2017. URL: <http://dp.sfs.gov.ua/baner/podatkovikonsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/71202.html>.

13. Наказ Міністерства фінансів України «Про бюджетну класифікацію» від 14.01.2011 № 11. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-11#n54>.

14. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження форми Звіту про використання доходів (прибутків) неприбуткової організації» від 17.06.2016 № 553. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0932-16>.

15. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.

16. Постанова кабінету Міністрів України «Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 04.04.2001 № 332 і від 11 жовтня 2016 р. № 710» від 4.04.2018 № 268. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/268-2018-п#n23>.

17. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>.

References

1. The Law of Ukraine «The Constitution of Ukraine». The Verkhovna Rada of Ukraine. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254k/96-vr/> (Accessed June 28, 2018). [in Ukrainian].

2. Dolishnia, T. I., and Medvid, I. B. «Osoblyvosti opodatkovannya byudzhetykh ustanov». [«Features of taxation of budgetary institutions»]. *Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu*. Ekonomichni nauky, 1 (2015): 129-136. [in Ukrainian].

3. The Law of Ukraine «On the higher education». The Verkhovna Rada of Ukraine. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (Accessed June 5, 2018). [in Ukrainian].

4. The Statistical collection «Higher education in Ukraine in 2017». State Statistics Service of Ukraine. <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].

5. The Code of Ukraine «Budget Code of Ukraine». The Verkhovna Rada of Ukraine. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (Accessed July 10, 2018). [in Ukrainian].

6. Letter № № 28602/7/99-99-15-02 «On the enactment of the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated July 13, 2016 No. 440». The State Fiscal Service of Ukraine. <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/podatkove-zakonodavstvo/listi-dps/print-69588.html> (Accessed June 8, 2018). [in Ukrainian].

7. Decree «On Approval of the Procedure for maintaining the Register of Non-Profit Institutions and Organizations, Inclusion of Unprofitable Enterprises, Institutions and Organizations in the Register and Exceptions to the Register». Cabinet of Ministers of Ukraine. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/440-2016-п>. (Accessed June 8, 2018). [in Ukrainian].

8. Order «On Approval of the Regulation on the Register of Non-Profit Institutions and Organizations». Ministry of Finance of Ukraine. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0267-13>. (Accessed June 8, 2018). [in Ukrainian].

9. Cabinet of Ministers of Ukraine. Decree «On Amendments to the Regulation on the State Register of Scientific Institutions, which are supported by the state». <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/774-2016-п>. (Accessed June 8, 2018). [in Ukrainian].

10. Romaniv, Y. M., and Dyda, O. V. «Bukhaltersksiy oblik i opodatkovannya neprybukovykh orhanizacij: osoblyvosti ta poryadok provedennya v Ukrayini». [«Accounting and

taxation of non-profit organizations: features and procedures in Ukraine»]. *Molodyi vchenyi*, vol. 11 (2017): 1290-1294. [in Ukrainian].

11. The Code of Ukraine, «Tax Code of Ukraine». The Verkhovna Rada of Ukraine. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (Accessed July 5, 2018). [in Ukrainian].

12. The tax advice «Concerning the inclusion of a higher educational institution that is a budgetary institution in the new Register of non-profit institutions and organizations». The State Fiscal Service of Ukraine. <http://dp.sfs.gov.ua/baner/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/71202.html> (June 9, 2018). [in Ukrainian].

13. Order «About budget classification». Ministry of Finance of Ukraine. <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0011201-11#n54>. (Accessed June 16, 2018). [in Ukrainian].

14. Order «On Approval of the Report on the Use of Income (Profit) of a Non-Profit Organization». Ministry of Finance of Ukraine. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0932-16>. (Accessed June 16, 2018). [in Ukrainian].

15. The Law of Ukraine «On the collection and registration of a single contribution to the compulsory state social insurance». The Verkhovna Rada of Ukraine. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17> (Accessed July 18, 2018). [in Ukrainian].

16. Decree «On Amendments to the Decrees of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 04.04.2001 No. 332 and of October 11, 2016 No. 710». Cabinet of Ministers of Ukraine. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/268-2018-п#n23> (Accessed July 5, 2018). [in Ukrainian].

17. The Code of Ukraine, «Land Code of Ukraine». The Verkhovna Rada of Ukraine. <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> (Accessed July 5, 2018). [in Ukrainian].

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФОРМЫ СОБСТВЕННОСТИ КАК БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Т. В. Голобородько, канд. экон. наук,
старший преподаватель кафедры учета,
налогообложения, публичного управления
и администрирования ГВУЗ
«Криворожский национальный
университет»

Ю. А. Куракина, старший
преподаватель кафедры учета,
налогообложения, публичного управления
и администрирования ГВУЗ
«Криворожский национальный
университет»

Аннотация. Целью статьи является обобщение особенностей налогообложения высших учебных заведений государственной формы собственности как бюджетных учреждений. В работе рассмотрены основные положения нормативно-правовых документов по вопросам регулирования деятельнос-

ти высших учебных заведений. Определены основные источники финансирования высших учебных заведений государственной формы собственности и направления использования полученных ими доходов. Рассмотрены налоги и сборы, уплачиваемые высшие учебные заведения государственной формы собственности как бюджетные учреждения.

Ключевые слова: учреждение высшего образования, бюджете учреждения, государственная форма собственности, неприбыльная организация, налоги, сборы.

FEATURES OF TAXATION OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS OF THE STATE FORM OF PROPERTY AS BUDGET INSTITUTIONS

Tetiana V. Holoborodko, PhD,
SHEE «Kryvyi Rih National University»

Yuliia O. Kurakina,
SHEE «Kryvyi Rih National University»

Abstract. The paper considers the main provisions of normative legal documents on the regulation of the activities of higher education institutions. The state institutions of higher education, which are formed in the form of a state nonprofit institution, which is a budget organization, is investigated. The question of acquiring the status of a non-profit organization by a higher education institution as a budget organization is worked out. The main sources of financing of institutions of higher education of the state form of ownership and directions of use of their received income are determined. The financing of institutions of higher education is carried out at the expense of the state budget and at the expense of other sources not prohibited by the legislation. Taxes and fees paid by institutions of higher education of state ownership as budgetary institutions are considered. The peculiarities of taxation of added tax, transport tax, payment of a single contribution to compulsory state social insurance, payment of immovable property tax other than land parcels are indicated. It is established that taxation of institutions of higher education as budgetary organizations is characterized by the presence of significant privileges, which enhances their financial opportunities for development. Studying the peculiarities of taxation of institutions of higher education of the state form of ownership as budgetary institutions ensures efficient planning of their activities for rational use of budget funds.

Keywords: higher education institutions, budget institutions, state ownership, non-profit organization, taxes, fees.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2018

УДК 338.24:658:005.935
DOI 10.33111/sedu.2018.43.094.105

Ищенко Микола Іванович, д-р екон. наук, професор кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування, Криворізький національний університет, *oorya2017knu@gmail.com*;

Міщук Євгенія Володимирівна, канд. екон. наук, доцент кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування, Криворізький національний університет, *tdutybz.077@gmail.com*

ЕКОНОМІЧНА ОСНОВА ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В КОНТЕКСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІВ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ

Анотація. У статті досліджено питання економічної основи екологічної безпеки як складової економічної безпеки підприємств. Показано, що витрати на її забезпечення несуть не тільки суб'єкти господарювання, але держава, фізичні особи та інші групи стейкхолдерів. Висвітлено роль органів публічної влади у процесі забезпечення екологічної безпеки. Розглянуто окремі заходи із забезпечення екологічної безпеки та їх фінансування на прикладі м. Кривий Ріг. Показано, що екологічна безпека фінансується як за рахунок підприємств — забруднювачів навколишнього середовища, так і бюджетів різних рівнів (державного, місцевого). Зроблено висновок про доцільність оцінювання показника рівня дефіциту (запасу) ресурсів, що спрямовуються на забезпечення екологічної безпеки з урахуванням їх джерел.

Ключові слова: виконавчий комітет, витрати, екологічна безпека, екологічна програма, фінансування.

Вступ. Сьогодні екологічні питання стоять у ряді найважливіших і визначають рівень благополуччя жителів України в цілому та кожного міста зокрема. Зв'язок екологічної безпеки з економічними показниками діяльності підприємства є очевидним. Разом із цим, у наукових колах питання щодо екологічної безпеки, як частини економічної безпеки підприємства залишаються дискусійними. Окремі аспекти грошового вираження загроз і проявів екологічної безпеки розглядали вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких доцільно відмітити праці С.М. Іляшенко [1], О.В. Нусінової [2], Є.В. Міщук [3], І.В. Бригадира [5], С.В. Щербини [8]. Однак при цьому більшу увагу у сучасних наукових працях присвячено економічним наслідкам забезпечення екологічної безпеки суб'єктами господарювання, тоді як не достатньо уваги приділено ролі у цьому процесі органів публічної влади.

Постановка завдання. На перший погляд, економічна основа екологічної безпеки полягає у її впливі на економічні показники діяльності підприємства. Зокрема, виокремлюють такі негативні впливи екологічної складової на економічну безпеку як «загрози здоров'ю працівників підприємства, втрату прибутку внаслідок високого рівня екологічних штрафів та платежів, зниження конкурентоспроможності підприємства та продукції, що виробляється, підриєв іміджу підприємства» [1, с. 15]. З іншого боку, науковці акцентують увагу не на впливах, а проявах реалізації загроз. Так, О.В. Нусінова визначає прямий та опосередкований прояв: «прямим фінансово-економічним проявом можливої реалізації загроз недосягнення відповідного рівня екологічної безпеки є збільшення втрат, зменшення прибутку; опосередкованим проявом є зниження репутації і, відповідно, втрати вартості підприємства» [2, с. 233]. Однак, як показано в роботі [3] заходи, пов'язані з екологічною безпекою здійснюються не тільки підприємствами, але й органами публічної влади різного рівня. При чому окремі заходи фінансуються із державного та місцевого бюджетів.

Отже, метою статті є визначення взаємозв'язку в діяльності підприємств та органів публічної влади при забезпеченні економічної основи екологічної безпеки.

Результати. Грошове вираження екологічної безпеки доцільно розглядати з точки зору не тільки підприємств, але й усіх його стейкхолдерів [4, с.83; 5, с.113]. На увагу заслуговує диференціація вартості екологічної безпеки окремо для держави, суб'єктів господарювання та фізичних осіб [5, с.111]. Згідно такого підходу вартість екологічної безпеки для держави та підприємств полягає у фінансуванні відповідних заходів, спрямованих на її забезпечення, а для фізичних осіб — це «сума коштів, витрачених на медичне обслуговування, на встановлення додаткових систем очищення повітря та води тощо» [5, с.111]. Тому справедливо відмічає І.В. Бригадир [5] з посиланням на джерела [6, с.80; 7] «у сфері економіки екологічна безпека розглядається як економічна цінність, що має свою грошову оцінку».

Далі розглянемо окреслене коло питань на прикладі забезпечення екологічної безпеки у місті Кривий Ріг, який є одним з найбільших індустріальних центрів нашої країни, виробнича діяльність промислових підприємств, розташованих у якому створює складну екологічну ситуацію.

Головною містоутворюючою галуззю, яка стійко визначає профіль міста у територіальному розподілі праці, є гірничо-видобувна та чорна металургія. За 2015 рік обсяг реалізованої промислової продукції склав 102,2 млрд. грн., що становить 35,4 % у загальному обсязі реалізації Дніпропетровської області. Протягом 2011-2015 років природоохоронна діяльність в місті здійснювалась у рамках реалізації регіональної довгострокової програми по вирішенню екологічних проблем Кривбасу та поліпшенню стану навколишнього природного середовища на 2011 — 2022 роки (надалі — довгострокова програма), яка затверджена рішенням Дніпропетровської обласної ради від 29.04.2011 № 110-6/VI. Результатом реалізації довгострокової програми ста-

ло поступове зменшення негативного впливу виробничої діяльності на усі складові компоненти довкілля.

Незважаючи, що в останні роки спостерігається тенденція до зменшення антропогенного тиску на оточуюче природне середовище, рівень техногенного навантаження у місті залишається високим, а екологічна ситуація – напруженою. Проблемними залишаються питання зменшення обсягів викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря, використання та утилізація шахтних вод, раціонального використання земель шляхом збільшення обсягів утилізації та повторного використання промислових відходів, широке впровадження роздільного збору твердих побутових відходів, впровадження технологій їх переробки, боротьби з карантинними бур'янами, розбудова загальнодержавної системи моніторингу довкілля міста Кривого Рогу та Дніпропетровської області. З метою подолання низки вищезазначених проблем в рамках реалізації Стратегічного плану розвитку міста Кривого Рогу з квітня 2016 року розпочато розробку міської програми з поліпшення стану навколишнього природного середовища на 2016—2025 роки. У розробці програми участь приймали депутати Криворізької міської ради-члени постійної комісії з питань природокористування, екології, охорони здоров'я та соціального захисту населення, громадські організації: «Екологічна рада Криворіжжя», «Центр досліджень екологічної безпеки та експертиз благодійного фонду «Громадська ініціатива мешканців Кривбасу», «Міжрегіональне бюро екологічного захисту», «Громадська екологічна платформа», спеціалісти основних наукових установ міста, представники промислових підприємств. У програмі враховані напрямки по імplementації плану дій з охорони довкілля по наближенню українського законодавства до екологічних норм та стандартів Європейського Союзу з урахуванням вже прийнятих директив і регламентів у рамках співпраці між Україною та Європейським Союзом. Головною метою програми визначено створення екологічно безпечних та комфортних умов для життя населення міста Кривого Рогу шляхом зменшення антропогенного навантаження та поліпшення стану довкілля. Досягнення мети програми потребує спрямування дій органів державної влади, органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів, організацій, установ та підприємств міста всіх форм власності на реалізацію пріоритетних напрямів діяльності у сфері ефективного природокористування, дотримання вимог екологічної безпеки та охорони навколишнього природного середовища, просвітницької діяльності і екологічної обізнаності населення. Передбачається реалізація Міської програми у два етапи: I етап — 2016—2020 роки, II етап — 2021—2025 роки. Узяті підприємствами зобов'язання передбачають здійснення контролю з боку органів державної законодавчої та виконавчої влади, місцевого самоврядування, екологічної інспекції, прокуратури, громадськості стосовно термінів та якості їх виконання.

За даними Головного управління статистики у Дніпропетровській області за 2015 р. у загальному обсязі викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря по Дніпропетровській області (723,9 тис. т) викиди в повітря по місту Кривий Ріг склали 45 % (327,032 тис. т). Викиди забруднюючих речовин в атмосфе-

рне повітря підприємств гірничо-металургійного комплексу складають 99,6 % від загальних викидів по місту. Основними підприємствами, що негативно впливають на стан атмосферного повітря міста є 10 найбільших підприємств, а саме: публічні акціонерні товариства «Арселор Міттал Кривий Ріг», «Хайдельберг Цемент Україна», «Криворізький залізорудний комбінат», «Південний гірничо-збагачувальний комбінат», приватні акціонерні товариства «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат», «Північний гірничо-збагачувальний комбінат», «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат», «ЄВРАЗ СУХА БАЛКА», структурний підрозділ приватного акціонерного товариства «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча» ГЗК «УКРМЕХАНОБР», «Криворізький завод гірничого обладнання» (табл. 1).

Таблиця 1

**ВАЛОВІ ВИКИДИ ЗАБРУДНЮЮЧИХ РЕЧОВИН У АТМОСФЕРНЕ ПОВІТРЯ
ОСНОВНИМИ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ МІСТА, ТИС. Т**

Назва підприємства	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1. ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	321,293	287,36	278,166	264,510	255,449	268,312
2. ПАТ «Південний гірничо-збагачувальний комбінат»	46,863	47,536	53,257	63,301	50,344	39,083
3. ПРАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат «	16,029	14,571	14,166	15,037	12,472	11,137
4. ПРАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат «	3,228	3,088	3,024	2,905	2,683	2,803
5. ПАТ «ХайдельбергЦемент Україна»	2,727	2,187	2,140	2,309	2,227	2,199
6. ПРАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат «	2,465	1,596	1,571	1,561	1,609	1,374
7. ПРАТ «Криворізький завод гірничого обладнання»	0,496	0,475	0,405	0,423	0,328	0,222
8. ПАТ «Кривбасзалізрудком»	0,273	0,273	0,278	0,260	0,259	0,240
9. ПРАТ «ЄВРАЗ СУХА БАЛКА»	0,125	0,146	0,144	0,144	0,146	0,145
10. СП ПРАТ «ММК ім. Ілліча» ГЗК «Укрмеханобр»	0,09	0,087	0,065	0,073	0,071	0,072

Джерело: складено автором за даними екологічного паспорту м. Кривий Ріг.

На теперішній час система моніторингу атмосферного повітря у місті складається з державної системи моніторингу та відомчої системи моніторингу підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

СИСТЕМА МОНІТОРИНГУ ЗА СТАНОМ АТМОСФЕРНОГО ПОВІТРЯ М. КРИВИЙ РІГ

Державна система моніторингу	
Лабораторія спостереження за забрудненням атмосферного повітря м. Кривий Ріг Дніпропетровського регіонального центру з гідрометеорології	5 стаціонарних постів
ВСП «Криворізький міський відділ лабораторних досліджень Державної установи «Дніпропетровський обласний лабораторний центр Міністерства охорони здоров'я України»	1 стаціонарний пост
Виконком Криворізької міської ради	4 автоматизовані пости
Відомча система моніторингу	
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	3 автоматизовані пости
ПАТ «Південний гірничо-збагачувальний комбінат»	1 стаціонарний пост
ПРАТ «Північний гірничо-збагачувальний комбінат»	2 стаціонарні пости
ПРАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат»	1 стаціонарний пост
ПРАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат»	1 стаціонарний пост
ПАТ «Кривбасзалізрудком»	4 стаціонарні пости
ПРАТ «ЄВРАЗ СУХА БАЛКА»	2 стаціонарні пости
ПАТ «ХайдельбергЦемент Україна»	1 стаціонарний пост
ПРАТ «Криворізький завод гірничого обладнання»	1 стаціонарний пост
ДП «Криворізька теплоцентраль»	1 стаціонарний пост

Джерело: складено автором за даними екологічного паспорту м. Кривий Ріг

Виконкомом Криворізької міської ради у рамках реалізації довгострокової програми забезпечено функціонування 4 автоматизованих постів спостереження за станом атмосферного повітря, що придбані за кошти міського фонду охорони навколишнього природного середовища.

Загальний рівень забруднення повітря у місті оцінюється вище середнього.

Статтею 33 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» визначено, що до повноважень органів місцевого самоврядування належить створення та забезпечення функціонування місцевих екологічних автоматизованих інформаційно-аналітичних систем, які є складовою мережі загальнодержавної екологічної автоматизованої інформаційно-аналітичної системи забезпечення доступу до екологічної інформації. Кривий Ріг єдине місто у Дніпропетровській області, де впроваджена і функціонує автоматизована система моніторингу за станом атмосферного повітря.

На сьогодні за підтримки депутатського корпусу Криворізької міської ради коштом міського фонду охорони навколишнього природного середовища про-

водиться технічне обслуговування обладнання, повірка приладів стаціонарних постів для забезпечення автоматичного спостереження за показниками якості атмосферного повітря для їх функціонування в місті та інші заходи (табл. 3).

Таблиця 3

**ОКРЕМІ ЗАХОДИ ТА ОБСЯГИ ЇЇ ДЖЕРЕЛА
ФІНАНСУВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ У М. КРИВИЙ РІГ**

Зміст заходів з виконання завдання	Орієнтовні обсяги фінансування заходів, тис.грн		
	Джерела фінансування	2016— 2020 рр.	2021— 2025 рр.
<i>Виконавці:</i> Виконком Криворізької міської ради, Дніпропетровське обласне управління водного господарства			
Комплексні дослідження, розробка проектних рішень та реалізація заходів з поліпшення екологічного та гідрологічного стану водойм, річок Інгулець і Саксагань у межах міста Кривого Рогу	Загальний обсяг, у т.ч.	50 500	50 500
	державний бюджет	10 100	10 100
	обласний бюджет	27 775	27 775
	місцевий бюджет	12 625	12 625
	інші джерела	—	—
<i>Виконавець:</i> Виконком Криворізької міської ради			
Заходи із захисту від підтоплення, у т.ч. спорудження дренажних та зливових мереж	Загальний обсяг, у т.ч.	50 000	70 000
	державний бюджет	10 000	14 000
	обласний бюджет	27 500	38 500
	місцевий бюджет	12 500	17 500
	інші джерела	—	—
Заходи із озеленення території міста (роботи з озеленення, придбання обладнання та механізмів для проведення заходів з озеленення)	Загальний обсяг, у т.ч.	163 844	243 300
	державний бюджет	—	—
	обласний бюджет	23 600	18 500
	місцевий бюджет	140 244	224 800
Організація й здійснення робіт з екологічної освіти, обмін досвідом роботи працівників природоохоронних органів, проведення науково-технічних конференцій і семінарів з природоохоронних питань	Загальний обсяг, у т.ч.	400	500
	державний бюджет	—	—
	обласний бюджет	—	—
	місцевий бюджет	400	500
Видання поліграфічної продукції з екологічної тематики	Загальний обсяг, у т.ч.	116	150
	державний бюджет	—	—

Продовження табл. 3

Зміст заходів з виконання завдання	Орієнтовні обсяги фінансування заходів, тис.грн		
	Джерела фінансування	2016— 2020 рр.	2021— 2025 рр.
	обласний бюджет	—	—
	місцевий бюджет	116	150
	інші джерела	—	—
Виконавці: Дніпропетровська обласна державна адміністрація, виконком Криворізької міської ради, Державне підприємство (надалі — ДП) «Кривбасшахтозакриття»			
Реструктуризація підприємств з підземного видобутку залізної руди й здійснення невідкладних природоохоронних заходів у зоні їх діяльності, у т.ч:	Загальний обсяг, у т.ч.	89 239,4	71 039,7
	державний бюджет	***	***
	обласний бюджет	89 239,4	71 039,7
	місцевий бюджет	—	—
1) відселення мешканців селища Карнаватка із зони зрушення земної поверхні згідно із робочим проектом «Обґрунтування ліквідації шахти Саксагань»;	Загальний обсяг, у т.ч.	84508,6	69819,7
	державний бюджет	***	***
	обласний бюджет	84 508,6	69 819,7
	місцевий бюджет	—	—
2) ліквідація шахти «Саксагань»	інші джерела	—	—
	Загальний обсяг, у т.ч.	4730,8	1220
	державний бюджет	***	***
	обласний бюджет	4730,8	1220
	місцевий бюджет	—	—
	інші джерела	—	—
	Загальний обсяг, у т.ч.	4730,8	1220
	державний бюджет	***	***
	обласний бюджет	4730,8	1220
	місцевий бюджет	—	—
	інші джерела	—	—
	Загальний обсяг, у т.ч.	780	780
Виконавець: Департамент екології та природних ресурсів Дніпропетровської обласної державної адміністрації, управління містобудування, архітектури та земельних відносин виконкому Криворізької міської ради, виконкоми районних у місті рад, ДП «Криворізьке лісове господарство», підприємства (учасники програми), на яких покладені охоронні зобов'язання	державний бюджет	***	***
	обласний бюджет	***	***
	місцевий бюджет	***	***
	інші джерела	780	780
Утримання та збереження об'єктів природно-заповідного фонду міста	державний бюджет	***	***
	обласний бюджет	***	***
	місцевий бюджет	***	***
	інші джерела	780	780

Закінчення табл. 3

Зміст заходів з виконання завдання	Орієнтовні обсяги фінансування заходів, тис.грн		
	Джерела фінансування	2016— 2020 рр.	2021— 2025 рр.
Виконавці: Управління благоустрою та житлової політики виконкому міської ради, суб'єкти господарювання			
Забезпечення організації проведення робіт щодо локалізації й ліквідації карантинних рослин (покос, виривання з корінням, посів багаторічних трав з метою пригнічення росту амброзії)	Загальний обсяг, у т.ч.	55 461,94	88 816,49
	державний бюджет	—	—
	обласний бюджет	—	—
	місцевий бюджет	***	***
	інші джерела	55 461,94	88 816,49
Виконавці: Підприємства-учасники програми, виконком Криворізької міської ради, наукові організації та установи, громадські організації			
Проведення заходів з екологічної інформатизації суспільства (розміщення соціальної реклами екологічного спрямування)	Загальний обсяг, у т.ч.	89,588	88,93
	державний бюджет	—	—
	обласний бюджет	—	—
	місцевий бюджет	***	***
	інші джерела	89,588	88,93

*** Фінансування заходів (щорічний обсяг витрат) за рахунок бюджетних коштів на кожний фінансовий (бюджетний) рік визначатиметься відповідним рішенням в установленому порядку згідно з законодавством України у сфері бюджетних відносин.

Джерело: складено автором за даними екологічної програми м. Кривий Ріг на 2016—2025 роки.

З березня 2018 р. за рахунок коштів міського фонду охорони навколишнього природного середовища проводяться лабораторні дослідження: якості атмосферного повітря (у житловій забудові міста та на межі санітарно-захисної зони підприємств щомісячно, а також при розгляді звернень громадян і настанні несприятливих метеоумов); якості водних об'єктів. Виконавець послуги — ВСП «Криворізький міський відділ лабораторних досліджень ДУ «Дніпропетровський ОЛЦ МОЗ України».

З метою забезпечення надійного водовідведення, запобігання скиду неочищених стічних вод до поверхневих водойм коштом міського фонду охорони навколишнього природного середовища виконуються роботи з будівництва мереж водовідведення. У 2018 році продовжується будівництво самопливного каналізаційного колектору від мкр. Сонячний (район ТРК «Сонячна Галерея»), очікується завершення робіт по об'єкту «Каналізаційні

мережі та споруди вулиць Тихвінська та Ракітіна (колишня Ногіна)». Укладено угоду на початок робіт з реконструкції напірного каналізаційного колектора від мкр. Сонячний до вул. Спаської, проводяться відкриті торги по визначенню виконавця робіт з реконструкції напірного каналізаційного колектора від КНС-8 вздовж Центрального кладовища.

У межах Міської екологічної програми у 2018 р. реалізуються заходи, спрямовані на екологічне оздоровлення річок і водойм міста. За рахунок коштів міського фонду охорони навколишнього природного середовища реалізується захід: «Відновлення водності р. Стара Саксагань у Центрально-Міському районі м. Кривий Ріг Дніпропетровської області (подача води)». ДПП «Кривбаспром-водопостачання» з квітня по жовтень здійснюється подача води із Карачунівського водосховища в річку Стара Саксагань, що покращує екологічний стан річки, збільшує її проточність, сприяє водообміну. У I півріччі 2018 р. подано понад 335 тис.м³ води, загальний обсяг води, що буде подано на оздоровлення річки — 860 тис. м³. За рахунок субвенції з міського бюджету державному бюджету у 2018 р. розробляється проектна документація щодо поліпшення гідрологічного режиму та екологічного стану р. Саксагань у межах м. Кривого Рогу Дніпропетровської області — капітальний ремонт».

Таким чином, безпосередньо процес забезпечення екологічної безпеки чи діяльність в цій сфері ще не означає результат [5, с. 113].

Забезпечення екологічної безпеки є різностороннім процесом. З одного боку, підприємства відчувають адміністративні та економічні методи впливу на них при його здійсненні [8] з боку органів публічної влади. Проте, дані органи не тільки здійснюють адміністративний регулюючий вплив за допомогою нормативно-правових актів і системи державного контролю і планування природоохоронних заходів, але й економічний вплив. Своєю чергою, останній може бути як позитивного, так і негативного напрямку з точки зору витрат підприємств. Позитивний вплив проявляється не тільки у широко висвітлених в економічних працях заходах щодо податкового стимулювання тощо. Як видно із конкретного прикладу по м. Кривий Ріг, органи публічної влади приймають активну участь у підтримці екологічної безпеки та їх фінансуванні. Негативний вплив проявляється під час недотримання екологічного законодавства (як різного роду штрафи, стягнення тощо).

Висновки. Підсумовуючи слід відмітити, що економічну основу екологічної безпеки не слід розглядати тільки з позиції підприємств (як різного роду витрати на її забезпечення та підтримання на належному рівні), але й усіх його стейкхолдерів. Серед останніх важливе місце займають органи публічної влади. Будь-який їх вплив (адміністративного або економічного характеру) підлягає грошовому вираженню та втілюється у ресурсах, які вкладають як вони самі, так і безпосередньо всі учасники процесу забезпечення екологічної безпеки. Джерела ресурсів різні: від традиційних (трудова, матеріальна тощо) до нетрадиційних (підтримки місцевої влади тощо). Зважаючи на те, що фінансування заходів екологічної безпеки проводиться не тільки за рахунок коштів підприємств, але й з бюджетів різних рівнів, доцільно з урахуванням цього роз-

робити показник дефіциту (запасу) ресурсів, необхідних для підтримання екологічної безпеки, що є напрямком нашого подальшого дослідження.

Література

1. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке. // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — № 3. — С.12-19.
2. Нусінова О. В. Методичні підходи до оцінки рівня екологічної безпеки гірничо-збагачувальних комбінатів // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки. — 2011. — № 6. — С. 232—235.
3. Мішук Є. В. Ефективність забезпечення економічної безпеки та її складових (на прикладі екологічної безпеки) // Інтернаука. Серія: «Економічні науки». — 2018. — С. 75-81.
4. Мішук Є. В. Вплив екологічної безпеки підприємства та його стейкхолдерів на їх економічну безпеку // Проблеми системного підходу в економіці. — Випуск 5 (67). — 2018. — С. 83—88.
5. Бригадир І. В. Щодо визначення екологічної безпеки як правової категорії // Форум права. — 2010. — № 4. — С. 109-114.
6. Гофман Г. К., Демет'єв В. Е., Федоренко Н. П. и др. Экономика, свобода, солидарность. — Москва: Наука, 1991. — 304 с.
7. Стратегія екологічної безпеки (регіональний контекст) / під ред. М. І. Долішного, В. С. Кравціва. — Львів, 1999. — 243 с.
8. Щербина С. В. Державна політика у сфері забезпечення екологічної безпеки виробництва та реалізації агропродовольчої продукції // Державне управління: теорія і практика. 2013. № 2. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej8/txts/Scherbina.pdf>

References

1. Pyashenko, S. N. «Sostavlyayushchie ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya i podkhody k ikh otsenke». [«Constituent economic security of the enterprise and approaches to their assessment»]. *Aktualni problemi ekonomiki*, 3 (2003): 12-19. [in Russian].
2. Nusinova, O. V. «Metodychni pidchody do ocinky rivnja ekolohichnoї bezpeky himnycho-zbahačuval'nykh kombinativ». [«Methodical approaches to the estimation of the level of ecolohichnoї safety of the ore dressing mills»]. *Visnyk Chmel'nyckoho nacional'noho universytetu*. Serija: ekonomichni nauky, 6 (2011): 232 — 235.
3. Mishchuk, Je. V. «Efektyvnist» zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky ta yiyi skladovykh (na prykladi ekolohichnoyi bezpeky)». [«Effectiveness of providing economic security and its components (for example, environmental safety)»]. *Internauka. Serija «Ekonomichni nauky»*, (2018): 75-81. [in Ukrainian].
4. Mishchuk, Je. V. «Vplyv ekolohichnoyi bezpeky pidpryyemstva ta joho stejkholderiv na yix ekonomichnu bezpeku.» [«Influence of ecological safety of the enterprise and its stakeholders on their economic safety»]. *Problemy systemnoho pidchodu v ekonomici*, 5 (67) (2018): 83 — 88. [in Ukrainian].
5. Bryhadyr, I. V. «Shhodo vyznachennya ekolohichnoyi bezpeky yak pravovoyi katehoriyi». [«Concerning the definition of environmental safety as a legal category»]. *Forum prava*, 4. (2010): 109-114. [in Ukrainian].
6. Gofman, G. K., Demetev, V. Ye., Fedorenko, N. P. and others. *Ekonomika, svoboda, solidarnost*. [Economy, freedom, solidarity]. Moskva: Nauka, 1991. [in Russian]
7. *Stratehiya ekolohichnoyi bezpeky (rehional'nyj kontekst)*. [Environmental safety strategy (regional context)]. Ed. M.I. Dolichniy, V.S. Kravciv. Lviv, 1999. [in Ukrainian].

8. Shcherbyna, S. V. «Derzhavna polityka u sferi zabezpechennya ekolohichnoyi bezpeky vyrobnytstva ta realizaciyi ahroprodoovol»choyi produkciyi». [«State policy in the field of ensuring environmental safety of production and marketing of agri-food products»]. *Derzhavne upravlinnya: teoriya i praktyka*. 2 (2013). URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej8/txts/Scherbina.pdf> [in Ukrainian].

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОСНОВА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНОВ ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ

Ищенко Н. И., доктор экон. наук,
профессор кафедры учета,
налогообложения, публичного управления и
администрирования Криворожского
национального университета
Мищук Е. В., канд. экон. наук, доцент ка-
федры учета, налогообложения, публичного
управления и администрирования Криво-
рожского национального университета

Аннотация. В статье исследованы вопросы экономического основания экологической безопасности как составляющей экономической безопасности предприятий. Показано, что расходы на ее обеспечение несут не только субъекты хозяйствования, но государство, физические лица и другие группы стейкхолдеров. Освещена роль органов публичной власти в процессе обеспечения экологической безопасности. Рассмотрены отдельные мероприятия по обеспечению экологической безопасности и их финансирования на примере г. Кривой Рог. Показано, что экологическая безопасность финансируется как за счет предприятий — загрязнителей окружающей среды, так и бюджетов разных уровней (государственного, местного). Сделан вывод о целесообразности оценки показателя уровня дефицита (запаса) ресурсов, направляемых на обеспечение экологической безопасности с учетом их источников.

Ключевые слова: исполнительный комитет, расходы, экологическая безопасность, экологическая программа, финансирование.

INTERRELATION OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC SECURITY: THE POSITIONS OF ENTERPRISES AND LOCAL GOVERNMENT

Mykola I. Ishchenko, doctor of economics,
Kryvyi Rih National University,
Yevhenia V. Mishchuk, PhD,
Kryvyi Rih National University

Abstract. The article examines the issues of the economic basis of environmental safety as a component of the economic security of enterprises.

It is shown that the costs of providing it are borne not only by business entities, but by the state, individuals and other groups of stakeholders. The role of public authorities in the process of ensuring environmental safety is covered. Considered individual measures to ensure environmental safety and their financing on the example of the city of Krivoy Rog. It was revealed that in order to overcome environmental problems, within the framework of the implementation of the Strategic Development Plan of the city of Krivoy Rog, a program was developed to improve the state of the environment for 2016-2025. It is shown that deputies of the Krivoy Rog city council, public organizations, specialists of the main scientific institutions of the city, as well as representatives of industrial enterprises took part in the development of this program. At the same time, it was determined that environmental safety is financed both at the expense of enterprises that pollute the environment, and budgets of various levels, including state and local. It is grounded that ensuring environmental safety is a versatile process, which is characterized by administrative and economic methods of influence from public authorities. At the same time, this process can be both positive and negative in terms of the costs of enterprises. The positive impact is manifested in measures of tax incentives for enterprises that are widely reported in economic works. In addition, this impact is in the implementation and financing of measures to support environmental safety by local governments. This effect has a positive effect on reducing the costs of enterprises both directly and indirectly. Indirect (indirect) influence manifests itself through several directions, one of which is the reduction of days of disability of employees of enterprises associated with diseases due to environmental problems. The negative impact is manifested in non-compliance with environmental legislation as various kinds of fines, penalties, and so on. The conclusion is made about the feasibility of assessing the indicator of the level of shortage (stock) of resources allocated to ensure environmental safety, taking into account their sources.

Keywords: executive committee, expenses, environmental safety, environmental program, financing.

Стаття надійшла до редакції 01.11.2018

УДК 336:37

DOI 10.33111/sedu.2018.43.105.117

Усик Віра Іванівна*

ПОРЯДОК ВСТАНОВЛЕННЯ ФІНАНСОВИХ ПРАВИЛ В СФЕРІ ОСВІТИ: ПРИКЛАДНИЙ АСПЕКТ

Анотація. Освіта виконує особливу роль для розвитку економіки та суспільства. Механізм фінансування сфери освіти є недосконалим і потребує модернізації. У статті наголошено на важливості усвідомлення змісту фі-

* Усик Віра Іванівна — к.е.н., доцент, докторант кафедри національної економіки та публічного управління, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» vivayoung70@gmail.com

нансових правил у сфері освіти задля ефективного прийняття управлінських рішень на їх основі. Для того, щоб стати ефективним інструментом регулювання, правила мають бути обґрунтовані, або, іншими словами, виведені. В основу нашого дослідження покладено припущення, що обґрунтування правил фінансування освітньої сфери передбачає кілька ітераційних кроків (етапів). Завдяки цьому створюються кількісні орієнтири для діяльності урядів, контролю цієї діяльності та підстави для формування певних очікувань.

Ключові слова: фінансові правила, сфера освіти, аналіз макроекономічної політики.

Вступ. Рішення у сфері державного управління повинні спиратися на результати макроекономічного аналізу через вибір таких засобів регулювання, які забезпечують ефективне рішення наявних проблем. Мова йде про інструментарій макроекономічної політики, що являє собою гіпотези та фундаментальні ідеї, прийоми(методи) якісного аналізу макроекономічних процесів і явищ. Такий інструментарій макроекономічної політики, як аналіз макроекономічних правил є не новим для економічної теорії, але історія їх впровадження та аналіз виконання датована не так давно в світовій практиці. Актуальність проблеми існування правила макроекономічної політики пояснюється тим, що саме чітко встановлені норми та процедури змушують органи публічного управління працювати на довгострокову перспективу. Зважаючи на особливу роль освіти, усвідомлення змісту урядових фінансових правил цій сфері повинен стати важливим елементом публічного управління будь-якою національною економікою. Сучасні тенденції розвитку свідчать, що освіта та інвестиції в людські ресурси є одним із пріоритетів національних стратегій та національних політик, економічного та технічного прогресу. Д-р Джим Кім, президент Світового банку, заявив, що країнам потрібно «більше і ефективніше інвестувати населення». Він навіть приклад Сингапуру, де ще в 1950 році в середньому дорослі люди мали лише два роки закінченого навчання, а наразі країна займає одне з кращих результатів за показниками освіти у світі та є першою у рейтингу за індексом людського капіталу [1]. У 2014 р. канадський уряд визнав міжнародну освіту ключовим фактором у створенні нових робочих місць і покращенні добробуту [2]. У більшості випадків дослідження науковців наводять, освіта як фактор економічного зростання має вплив на збільшення як індивідуальної, так і суспільної продуктивності праці, тобто має значний вплив на економічне зростання. Більш того, сама освітня галузь стає однією з провідних продуктивних галузей в економіці розвинених держав та сприяє їх конкурентоспроможності на світових ринках. За оцінками експертів, у країнах з найбільш розвинутою економікою в середньому 60 % приросту національного доходу визначається приростом знань і освіченістю суспільства [3]. Дослідники Бергер і Фішер відзначали, що якщо держава інвестує в освіту, то вона створює міцну основу для економічного успіху та спільного процвітання [4].

Відомі економісти Ф. Кідланд та Е. Прескотт у своїй роботі[5] зазначали, що економічні показники країн можна значно підвищити, якщо спиратися на певні

правила політики. Вони виявили, що якщо уряд твердо слідує встановленим правилам економічної політики, то результати політики мають набагато кращі результати. Але «у демократичному суспільстві потрібно аби обрані правила були простими та зрозумілими, аби було зрозумілим, коли уряд відхиляється від політики». Тобто правила, по-перше, повинні бути інституціоналізовані, тобто визнаватися урядами і презентуватися в офіційних документах у вигляді певних вимоги, алгоритмів дій, індикаторів оцінювання тощо, а, по друге, правила, на відміну від дискретних дій гарантують більшу передбачуваність наслідків дій уряду та конкретизують суб'єктів відповідальності.

Постановка завдання. Питання фінансових правил в освіті є особливо актуальним для національних економік з незавершеними інституційними реформами, до яких належить українська економіка. Це пояснюється тим, що доцільна й передбачувана згідно правил діяльність уряду у найважливішій сфері життя суспільства — освіті — може стати двигуном і маркером реальних перетворень всієї національної економіки.

Метою дослідження є аналіз наявного в арсеналі сучасної макроекономіки інструментарію задля виведення та обґрунтування алгоритму побудови фінансових правил у сфері освіти. Завдання дослідження полягає в обґрунтуванні правил фінансування освітньої сфери на основі досвіду в царині досліджень і фіскальних, і монетарних правил при акцентуванні уваги на поданні цих правил у вигляді рівнянь між макрофінансовими змінними. Предметом дослідження є правила політики як важливий елемент наукового інструментарію та системи сучасного публічного (державного) управління. Об'єктом дослідження є освітня сфера як частина загальної проблеми правил політики.

Результати. Правила макроекономічної політики є важливим елементом системи сучасного державного регулювання, а також наукового інструментарію макроекономіки поряд із фундаментальними гіпотезами й припущеннями, алгоритмами обґрунтування тверджень, пояснювальними моделями, засобами формалізації. Класифікація правил макроекономічної політики містить такі дві групи, як монетарні та фіскальні. Але, світовий досвід підтверджує, що такі правила можуть мати місце і в інших сферах, наприклад, у сфері освіти. Безперечно це стосується фінансових (фіскальних) правил, які забезпечують фіскальну дисципліну та пріоритетність державних видатків у певній аналізованій сфері. Але досвід побудови та використання правил монетарної політики не потрібно нехтувати.

Правила макроекономічної політики відображають певний рівень теоретичного усвідомлення зв'язків макроекономічних явищ. Ці правила мають об'єктивне підґрунтя у вигляді залежностей (співвідношень, пропорцій) між макроекономічними змінними. Відповідно виведені правила можна перевірити за допомогою економетричних методів. На основі виведених залежностей мають формулюватися вимоги щодо практичних дій у певній сфері державного регулювання. Тобто, інституціоналізація правил урядової політики передбачає визначення переліку індикаторів та їхніх порогових значень. Відповідно, створюються кількісні орієнтири для діяльності урядів із метою її контролю та підста-

ви для формування певних очікувань, тобто «для ефективності правила потрібно створити механізми підзвітності, контролю та нагляду» [6].

При побудові правила виділяють три ключові етапи розробки правила політики: 1) вибір початкової форми правила; 2) визначення рівноважних значень параметрів, що включаються у правило; 3) оцінювання параметрів і коефіцієнтів, що включені у правило [7], а основні елементи макроекономічних правил мають полягати у визначенні мети і сфери їх застосування; створенні нормативно-правової бази для їх впровадження і функціонування; моніторинг їх дотримання; чіткому окресленні умови, за яких можливе тимчасове недотримання правил та наслідків в разі недосягнення відповідних установлених параметрів [8].

Загалом немає ніяких чітких рекомендацій для будь-якого конкретного правила. Правильний спосіб мислення про проблеми в тій чи іншій теорії і політиці не повинен містити обмежень, але повинен включати ширші міркування економічної науки, а самі проблеми повинні бути прозорими. Поінформовані учасники демократичного процесу зможуть і повинні розуміти основи макроекономічних правил.

Обґрунтування правил фінансування освітньої сфери має спиратись на досвід у царині досліджень і фіскальних, і монетарних правил при акцентуванні уваги на поданні цих правил у вигляді рівнянь між макрофінансовими змінними.

Монетарні правила, здебільшого, подаються у вигляді рівнянь з певними кількісними параметрами (коефіцієнтами при змінних). Найвідомішим монетарним правилом є правило Тейлора, стаття про макроекономічну політику якого спричинила серію нових досліджень і перевірок виведеної ним залежності. Ця дискусія значно просунула вперед теорію правил макроекономічної політики. В своїх працях Джон Тейлор описує покроковість (етапність) виведення монетарного правила від власне ідеї правила до його формалізації у вигляді рівняння. Різні варіанти правила Тейлора стали «інструментом для обговорень політики, що сприяло зближенню між практикою монетарної політики та дослідженням грошово-кредитної політики та стало важливим кроком для позитивного та нормативного аналізу» [93], тобто виведення правил дає змогу поєднати теоретичні та практичні знання в певній сфері задля створення певного довідника з аналізу політики з врахуванням специфіки в різні періоди розвитку.

Фінансові (фіскальні) правила вперше було обґрунтовано як специфічні нормативно-правові правила та процедури, які обмежують і раціоналізують фінансову діяльність держави [10]. У другій половині ХХ ст. вони почали активно використовуватися провідними країнами світу у практиці державних фінансів. Вони розроблялися з метою коригування деформованих стимулів політиків щодо надмірного витрачання бюджетних коштів, посилення їхньої фіскальної відповідальності та збереження боргової стійкості. У багатьох країнах вони відіграють важливу роль у системі заходів із подолання фіскальних дисбалансів і сприяють підтриманню довіри й досягненню політичного консенсусу щодо курсу бюджетно-податкової політики. Фінансові правила, зазвичай, презентуються у вигляді критичних — таких, що не мають бути перейдені при реалізації фі-

нансової політики — значень важливих макрофінансових пропорцій (балансів). Початок сучасного етапу застосування фінансових правил можна вважати 1990-ті роки. Саме тоді були прийняті такі важливі документи, як Закон про фінансову відповідальність (Нова Зеландія, 1994 р.) і Пакт стабільності та зростання ЄС (Амстердам, 1997 р.). Актуальність встановлення правил у цей період зумовлена істотною різницею в частці державного боргу у ВВП між країнами зі схожими економіками. Пік інтересу до правил фінансової (фінансової) політики припадає на більш пізній період — кінець 2000-х—2010-ті роки. Цей період пов'язаний з формуванням значних макрофінансових диспропорцій в національних економіках багатьох країн, з фінансовою кризою 2008—2010 років, необхідністю подолання її наслідків і запобігання нових макрофінансових диспропорцій. У міжнародній практиці фінансові правила переважно встановлюються законодавством вищого рівня — Конституцією, законом про фінансову відповідальність, Бюджетним кодексом тощо. Технічні аспекти обчислення фінансових показників, інструменти контролю чи включення запобіжних заходів при наближенні до граничних рівнів зазвичай регламентуються нормативно-правовими актами або законодавством нижчого рівня. Серед основних документів Європейського Союзу, що пояснюють правила фінансової політики щодо обмежень дефіцитів бюджетів і державного боргу країн ЄС, варто назвати «Six Pack» (2011), «Excessive Imbalances Procedure» (2016), «Excessive Deficit Procedure» (2018).

Потенціал фінансових правил у реалізації макроекономічної політики реалізується з метою мінімізації впливу макроекономічних шоків, досягнення довгострокових орієнтирів при плануванні державної фінансової політики, коригування обсягів державних витрат і непродуктивного нарощування боргу у періоди спаду з метою підвищення фінансової відповідальності та стійкості державних фінансів [11]. Але «фінансові правила є ефективними, коли вони підтримуються сильною політичною волею або інституційними механізмами виконання і контролю» [12].

Звичайно, ми можемо говорити, що макроекономічні правила, як і будь-які інші, залишають мало простору для змін, якщо їх варто здійснити через певні зовнішні (а можливо і внутрішні) шоки. У таких випадках країни можуть використовувати певні комбінації правил або правила з винятками. Ну або ж внести певні зміни, але «пояснити причину змін та нове правило політики для громадськості» [13].

З огляду на міжнародний досвід, для забезпечення ефективності фінансових правил повинні виконуватися такі передумови: а) готовність влади брати зобов'язання щодо утримання довгострокової стабільності державних фінансів та усвідомлення нею відповідальності перед суспільством; б) наявність надійної статистичної бази й установ, спроможних скласти достовірні макроекономічні й фінансові прогнози; в) охоплення чинною системою звітності основних економічних показників; г) наявність системи внутрішнього й зовнішнього аудиту державних фінансів, котра гарантуватиме відповідальність і підзвітність влади; д) оприлюднення та публікація адекватних даних, що створюють умови для зовнішнього моніторингу дотримання фінансових правил.

В основу нашого дослідження покладено припущення, що обґрунтування правил фінансування освітньої сфери передбачає кілька послідовних етапів. Результатом має стати формалізація рівнянь, де в якості ендогенних змінних фігуруватимуть певні показники фінансування освітньої сфери. Формалізація правил у вигляді рівнянь надає можливість чітко зафіксувати, про які макроекономічні змінні йдеться та яким об'єктивно є характер зв'язків між ними.

Вважаємо, що механізм планування фінансування видатків на освіту свідчить про значення, яке надається галузі у забезпеченні суспільного розвитку. Тому створення фінансових правил у цій сфері в Україні є надто важливим та актуальним питанням. Спираючись на існуючий досвід виведення правил політики, ми пропонуємо такий порядок виведення правил фінансування освітньої сфери:

1. Формулювання ідеї правил. Формалізації правила виводяться на основі певних теоретичних припущень і з урахуванням обмежень, що є у кожній сфері. Зрозуміло, що теоретичні припущення певною мірою звужують сферу застосування правил, але ідея є своєрідним теоретичним підґрунтям та інструментом організації наших уявлень про правила політики. Фундаментальна ідея правил фінансування освіти, як нам здається, пов'язана з відповіддю на питання: від чого (від яких показників) залежать показники фінансування освіти та на що вони можуть впливати.

2. Оцінка суттєвості зв'язків змінних згідно ідеї правил. Попри можливі теоретичні нюанси правила політики ґрунтуються на усвідомленні й визнанні макроекономічних (макрофінансових) обмежень, характер котрих визначається тією сферою, з якою вони пов'язані. Головним макроекономічним обмеженням фінансової сфери можна вважати бюджетне обмеження уряду — формалізований зв'язок між урядовими витратами та джерелами їх фінансування. Саме на цьому етапі розпочинається аналіз результатів економетричних розрахунків. Для встановлення і пошуку правил у сфері освіти запропоновано показники за такими 4 групами як показники фінансування освіти, макроекономічні показники, показники інноваційності національної економіки, показники, пов'язані з віковою структурою. Другий етап характеризується аналізом зв'язків між показниками фінансування освіти та іншими групами відібраних показників.

Обсяг фінансування освіти в різних країнах встановлюють у відсотках від ВВП, що означає їх пряму залежність від рівня розвитку економіки. У тому числі спостерігаються наступні тенденції: чим вищий є рівень розвитку економіки (величина ВВП), тим більший обсяг фінансових ресурсів має вища освіта [14]. Дослідники стверджують, що «державне фінансування освіти залежить від рівня ВВП, тому широкий доступ можуть собі дозволити лише багаті країни» [15].

Одне з досліджень, де був проведений регресійний аналіз, показав, що рівень ВВП пояснює 13 % варіації обсягу державних видатків на вищу освіту в різних країнах. Статистичні дані засвідчили, що економічний розвиток суспільства й справді має вплив на розподіл видатків у освітній сфері. Однак цей фактор не є визначальним [16]. Це не єдине дослідження, яке показало, що існує чітка кореляція між економічним зростанням та інвестиціями в освіту.

У доповіді ООН про розвиток людини за 2014 рік підкреслюється, що «вся державна політика, особливо макроекономічна, має розглядатися як засіб, а не як самоціль». Актори доповіді зазначають, що ті, хто розробляє політику повинні винести на порядок денний ряд ключових питань — чи здійснює вплив економічне зростання на такі важливі сфери життя суспільства, як здоров'я, освіта, доходи, безпека і особисті свободи. [17].

Що ж стосується інноваційного потенціалу країни, то він має високу залежність від рівня цифрових навичок населення [18]. Але чи залежить фінансування освіти від рівня інноваційного розвитку? Беззаперечно так, адже «в умовах неналежного зв'язку між структурою підготовки спеціалістів у закладах освіти і реальними потребами економіки» [19] ми не досягнемо високих результатів розвитку. Дані свідчать, що в Україні відсутній взаємозв'язок між обсягом фінансування первинної та середньої освіти і рівнем знань з математики та природничих наук. Це підтверджує факт недостатньої ефективності використання фінансових ресурсів в окремих країнах, у тому числі і в Україні [20]. Окрім того, існують економіко-математичні дослідження взаємозв'язку між зміною частки інноваційної продукції у ВВП та динамікою бюджетних витрат на певні рівні освіти, які підтверджують зроблений вище висновок про наявність в Україні дисбалансу між високим освітнім рівнем населення і розвитком економіки на інноваційних засадах. Останні взято з лагами від 1 до 5 років, оскільки «інноваційна результативність» освіти проявляється із запізненням щодо періоду здійснення витрат на освіту. [21]. Відповідно перед країнами світу стоїть проблема активної розбудови нової економіки, характерними ознаками якої є «домінування в структурі ВВП високотехнологічних галузей (інформаційно-комунікаційних і комп'ютерних технологій, біотехнологій, безвідходних та екологічно чистих технологій у базових галузях промисловості тощо), а також сфери високоінтелектуальних послуг, яка вимагає інтенсивного використання знань» [22]. Підвищення економічної ефективності освіти у рамках розбудови «знаннєвого» середовища потребує насамперед підвищення якості професійно-технічної і вищої освіти та ступеня їх відповідності потребам інноваційної економіки. Це означає, що в певний період розвитку саме на ці рівні освіти варто виділити більшу частку у фінансуванні.

Окрім того, модель Аземоглу-Зіліботі-Агіон свідчить, що технології розробляються в розвинених країнах для доповнення кваліфікованої робочої сили, тоді як країни, що розвиваються, отримують найбільшу користь від технологій, які взаємодоповнюють некваліфіковану робочу силу, тому невідповідність технологічних навичок ускладнює адаптацію нових технологій в країнах, що розвиваються. Навіть якщо країни, що розвиваються, матимуть повний доступ до новітніх технологій, різниця у продуктивності буде існувати, адже населення не матиме достатнього рівня освіченості [23].

Твердження про те, що певні аспекти фінансування освіти пов'язані з віковою структурою населення, не потребує доведення як очевидне. Але наведено кілька відомих фактів.

В Україні у період 2000—2008 рр. рівень безробіття робітників з середньою та вищою освітою (14,6 %) суттєво перевищував рівень безробіття малоосвіче-

них робітників з початковою і нижчою освітою (6,7 %) [17]. Ці цифри можуть бути свідченням того, що не існує попиту на достатньо кваліфіковане та освічене населення; що не має відповідності між попитом на робочу силу та напрямками фінансування сфери освіти; про низьку якість робочої сили через низький рівень наданих освітніх послуг [21].

Gemmell [24] стверджував, що зростання та рівень початкової освіти впливають на зростання ВВП, тоді як зростання середньої освіти має незначний негативний вплив на зростання виробництва. Інші дослідники стверджують, що середня та післядипломна освіта мають більше значення для зростання, ніж початкова освіта. Як свідчить досвід Греції, яка за кількістю вступників до ЗВО після закінчення середньої освіти посідає перше місце, кількість не завжди переходить у якість [20].

3. Відбір ендогенних та екзогенних змінних з суттєвими зв'язками. На даному етапі відбувається відбір залежностей між змінними для подальшого дослідження за критерієм частоти і беззаперечно за критерієм змістовності залежностей (що змушувало відмовлятися від подальшого аналізу тих зв'язків з високою частотою, які важко пояснити, виходячи з природи явищ).

4. Визначення gaps між фактичними та трендовими значеннями відібраних змінних. Skorиставшись підходом, який використовувався дослідниками монетарних правил — оцінювання зв'язків не між самими змінними, а між їх gaps — ми так само оцінювали gaps. У нашому випадку йдеться про gaps між фактичними значеннями та значеннями трендів змінних, відібраних на третьому етапі.

5. Виведення рівнянь залежностей між gaps. Формалізація правил відбувається через створення певних рівнянь, які показують суттєві залежності макроекономічних змінних. Завершальний етап запропонованого алгоритму виведення фінансових правил передбачає побудову регресійних рівнянь за панельними даними gaps. У випадку відповідності рівнянь статистичним критеріям якості, процедура виведення правил може вважатись завершеною.

У результаті успішного виконання усіх 5 етапів ми отримуємо рівняння, що відповідають необхідним статистичним критеріям якості й дають можливість робити висновки про те, як мають змінюватись показники фінансування освіти при зміні інших макроекономічних показників.

Беззаперечно, запропоновані правила будуть супроводжуватися окремими супутніми заходами щодо їх впровадження, які, по суті, є напрямками розробки організаційно-економічного забезпечення моделі фінансової політики в освітній сфері політики на основі фінансових правил.

Звичайно жодне правило не є ідеальним для будь-якої ситуації. Але політика буде ефективнішою, якщо вона буде стратегічно спланована і спрямована на досягнення довгострокових цілей, а не створюватиметься хаотично аби відреагувати на тимчасові ситуації. Беззаперечно можна стверджувати, що жодні правила не здатні запобігти непередбачуваним ситуаціям, але ми вважаємо, що існування правил, навіть іноді не досконалих, буде підвищувати рівень відповідальності та ефективного управління. Вважаємо, що грамотно сформульовані фінансові правила сприятимуть довгостроковій фінансовій стабільності освітньої сфери та підвищуватимуть якість освітніх послуг.

Висновки. Правила макроекономічної політики є усвідомленими вимогами до діяльності урядів, які мають реалізуватися в процесі здійснення макроекономічної політики. Тобто ці правила є формалізованою й, здебільшого, інституціо-налізованою відповідальністю урядів. Правила політики повинні ґрунтуватися на визнанні макроекономічних (макрофінансових) обмежень, характер котрих буде визначатися сферою освіти. Правила політики можуть відображати певний рівень зв'язку між макроекономічними явищами. Цей зв'язок може стати підґрунтям для формулювання вимог щодо практичних дій у сфері освіти.

Теоретичний результат досліджуваної проблеми полягає у висновку про достатній масив в сучасній макроекономіці інструментарію для аналізу макроекономічної політики з позицій правил. Внесок дослідників монетарних правил у теорію правил пов'язаний з нагромадженим досвідом формалізації зв'язків між макроекономічними (включно з монетарними) змінними. Внесок дослідників фінансових (фіскальних) правил втілюється у досвіді аналізу макрофінансових дисбалансів та процедур їх запобігання.

Прикладний результат дослідження проблеми обґрунтування правил фінансування освіти полягає у застосуванні 5-етапного алгоритму, в результаті якого буде статично підтверджено зв'язок між показниками фінансування освіти та іншими групами показників, які мають вплив на розвиток сфери освіти. Ці розроблені фінансові правила в освіті повинні стати невід'ємним елементом механізму макроекономічної політики, яка зорієнтована на транспарентність, відповідальність і довгострокову ефективність державних фінансів. Власне їхня розробка, статистична перевірка та формулювання рекомендацій стануть об'єктом подальших досліджень.

Література

1. Kamal A. Not pounds and pence — here's a different way to measure our wealth // BBC news, 2017. URL: <https://www.bbc.com/news/business-45816049>.
2. Харламова Г. Британська модель фінансування вищої освіти: уроки для України. Бюлетень Київського національного університету імені Тараса Шевченка. — 2017. — № 194. — С. 58–66. URL: http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/host/10.23.10.100/db/ftp/visnyk/ekonom_194_2017.pdf.
3. Прокопенко І. Ф., Мельникова О. В. Вища освіта як чинник економічного зростання України: сучасний стан та перспективи розвитку // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Економіка. — 2017. — Вип. 17. — С. 5-14. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpkhnpu_eko_2017_17_3.
4. Berger N., Fisher P. A Well Educated Workforce Is Key to State Prosperity. August 22, 2013. URL: <http://schottfoundation.org/resources/well-educated-workforce-key-state-prosperity>.
5. Kydland F., Prescott E. Rules rather than discretion: the inconsistency of optimal plans // Journal of political economy. — 1977. — Vol. 85, № 3. — P. 373—496.
6. Cotarelli C. Fiscal rules — anchoring expectation for sustainable public finance. Prepared by the Fiscal Affairs Department International Monetary Fund. URL: <http://www.imf.org/external/.../2009/121609.pdf>.
7. Савченко Т. Г. Методологічні підходи до розробки монетарного правила в Україні // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — № 5. — С. 268—278.

8. Уманський І. І. Стійкість державних фінансів в умовах євроінтеграційних процесів // *Фінанси України*. — 2015. — № 1. — С. 9—28.
9. Orphanides A., Taylor Rules. Board of Governors of the Federal Reserve System. URL: <https://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2007/200718/200718pap.pdf>
10. Бреннан Дж., Бьюкенен Дж. Причина правил. Конституционная политическая экономия // В кн.: *Этическая экономия: исследования по этике, культуре и философии хозяйства*. — СПб.: Экономическая школа, 2005. — 272 с.
11. Антонов М. С. Впровадження фіскальних правил як основи управління борговою стійкістю в Україні в умовах проциклічності фіскальної політики // *Бізнес Інформ*. — 2016. — № 6. — С. 197-203. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_6_31
12. Єгоричева С. Б. Передумови ефективної бюджетної політики: досвід ЄС // *Механізми, стратегії, моделі та технології управління економічними системами за умов інтеграційних процесів: теорія, методологія, практика: Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (6-8 жовтня 2016 р., м. Хмельницький — Кам'янець-Подільський)*. — 2016. — С. 87-88
13. Taylor, J. B. «Requirements for Policy Rules for the Fed,» Testimony Before The Committee on Financial Services, US House of Representatives. URL: <https://financialservices.house.gov/uploadedfiles/hhrg-113-ba00-wstate-jtaylor-20140710.pdf>
14. Красільник О. В. Проблеми та перспективи фінансування вищих навчальних закладів України // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. — 2015. — № 2 (167). — С. 110-117.
15. Мулявка В. Універсалізація вищої освіти: популістичне гасло чи закономірний процес // *Журнал соціальної критики «Спільне»*. URL: <https://commons.com.ua/uk/universalizatsiya-vishhoji-osviti-populistiche-gaslo-chi-zakonomirnij-protses/>
16. Bils M., Klenow P. Does Schooling Cause Growth? // *American Economic Review*. — 2000. — no. 90. — P. 1160-1183.
17. Human development report 2014. URL: <http://hdr.undp.org/en/2014-report/download>
18. OECD, *Innovating Education and Educating for Innovation: The Power of Digital Technologies and Skills*, OECD Publishing, Paris. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264265097-en>
19. Глобальні тенденції і проблеми розвитку освіти: наслідки для України. Аналітична записка Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1537>
20. Башко В. Фінансування освіти: скільки, кому і як? // «ZN.UA». URL: <https://dt.ua/finances/finansuvannya-osviti-skilki-komu-i-yak-.html>
21. Лебеда Т. Б. Вплив освіти на економічну динаміку в Україні // *Економіка і прогнозування*. —/econprog_2014_4_10
22. Україна у вимірі економіки знань / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця. — К. : «Основа», 2006. — 592 с.
23. Acemoglu D., Aghion P., Zilibotti F. Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth. // *Journal of the European Economic Association*. — 2002. — 4(1). — P. 37-74.
24. Gemmell N. Evaluating the Impacts of Human Capital Stocks and Accumulation on Economic Growth: Some New Evidence. // *Oxford Bull. Econ. Statist.* — 1996. — 58:1. — P. 9—28.

References

1. Kamal, Ahmed. Not pounds and pence — here's a different way to measure our wealth. BBC news, 2017. <https://www.bbc.com/news/business-45816049>.
2. Kharlamova, H. «Brytanska model finansuvannia vyshchoi osvity: uroky dlia Ukrainy.» [«British Higher Education Financing Model: Lesson for Ukraine»]. *Biuletен Kyivskoho*

natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka, 194 (2017): 58–66. http://www.library.univ.kiev.ua/ukr/host/10.23.10.100/db/ftp/visnyk/ekonom_194_2017.pdf. [in Ukrainian].

3. Prokopenko, I. F., and Melnykova, O. V. «Vyshcha osvita yak chynnyk ekonomichnoho zrostantia Ukrainy: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku.» [«Higher education as a factor of Ukraine's economic growth: the current state and prospects of development»]. *Zbirnyk naukovykh prats Kharkivskoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni H. S. Skovorody*. Ekonomika, 17 (2017): 5-14. http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpkhnpu_eko_2017_17_3 [in Ukrainian].

4. A Well Educated Workforce Is Key to State Prosperity By Noah Berger and Peter Fisher August 22, 2013. <http://schottfoundation.org/resources/well-educated-workforce-key-state-prosperity>.

5. Kydland, F., and Prescott, E. «Rules rather than discretion: the inconsistency of optimal plans» *Journal of political economy*, vol. 85, no. 3 (1977) : 373—496.

6. Cotarelli, C. «Fiscal rules — anchoring expectation for sustainable public finance» *Fiscal Affairs Department International Monetary Fund*, 2009. <http://www.imf.org/external/.../2009/121609.pdf>.

7. Savchenko, T. H. «Metodolohichni pidkhody do rozrobky monetarnoho pravyla v Ukraini.» [«Methodological approaches to the development of a monetary rule in Ukraine»]. *Aktualni problemy ekonomiky*, 5 (2012): 268-278. [in Ukrainian].

8. Umanskyi, I. I. «Stiikist derzhavnykh finansiv v umovakh yevrointehratsiinykh protsesiv» [«Statikist of public finances in the conditions of European integration processes»]. *Finansy Ukrainy*, 1 (2015): 9-28. [in Ukrainian].

9. Orphanides, A. «Taylor Rules. Board of Governors of the Federal Reserve System» (2007). <https://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2007/200718/200718pap.pdf>

10. Brennan, Dzh., and Byukenen, Dzh. «Prichina pravil. Konstitutsionnaya politicheskaya ekonomiya» [«The reason for the rules. Constitutional political economy»]. in *Eticheskaya ekonomiya: issledovaniya po etike, kulture i filosofii hozyaystva*. [Ethical economy: research on ethics, culture and philosophy of the economy]. SPb.: Ekonomicheskaya shkola, 2005. [in Russian].

11. Antonov, M. S. Vprovadzhennia fiskalnykh pravyl yak osnovy upravlinnia borhovoiv stiikistiu v Ukraini v umovakh protsyklichnosti fiskalnoi polityky. *Biznes Inform*, 6 (2016): 197-203. [in Ukrainian].

12. Yehorycheva, S. B. «Peredumovy efektyvnoi biudzhetnoi polityky: dosvid YeS» [«Prerequisites for effective fiscal policy: experience of the EU.»]. *Mekhanizmy, stratehii, modeli ta tekhnolohii upravlinnia ekonomichnymy systemamy za umov intehratsiinykh protsesiv: teoriia, metodolohiia, praktyka: Materialy III Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (6-8 zhovtnia 2016 r., m. Khmelnytskyi — Kamianets-Podilskyi): 87-88*. [in Ukrainian].

13. Taylor, J. B. «Requirements for Policy Rules for the Fed,» Testimony Before The Committee on Financial Services, US House of Representatives, 2014. <https://financialservices.house.gov/uploadedfiles/hhrg-113-ba00-wstate-jtaylor-20140710.pdf>

14. Krasilnyk, O.V. «Problemy ta perspektyvy finansuvannia vyshchykh navchalnykh zakladiv Ukrainy» [«Problem and prospects of financing of higher educational institutions of Ukraine»]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka*. Ekonomika, 2(167) (2015): 110-117. [in Ukrainian].

15. Muliavka, V. «Universalizatsiia vyshchoi osvity: populistychne haslo chy zakonimirnyi protses» [«Universalization of higher education: a populist slogan or a natural process»]. *Zhurnal sotsialnoi krytyky «Spilne»*. <https://commons.com.ua/uk/universalizatsiya-vishhoyi-osviti-populistichne-gaslo-chi-zakonomirnij-protses/>. [in Ukrainian].

16. Bils, M., and Klenow, P. «Does Schooling Cause Growth?». *American Economic Review*, 90 (2000): 1160-1183.
17. Human development report 2014. <http://hdr.undp.org/en/2014-report/download>
18. OECD. *Innovating Education and Educating for Innovation: The Power of Digital Technologies and Skills*, OECD Publishing, Paris, 2016. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264265097-en>
19. Hlobalni tendentsii i problemy rozvytku osvity: naslidky dlia Ukrainy. [Global Trends and Problems of Education Development: Implications for Ukraine]. *Analitichna zapyska Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen*. <http://www.niss.gov.ua/articles/1537> [in Ukrainian].
20. Bashko, V. «Finansuvannia osvity: skilky, komu i yak?». [«Financing education: how many, who and how?«] (2016). <https://dt.ua/finances/finansuvannya-osviti-skilki-komu-i-yak-.html> [in Ukrainian].
21. Lebeda, T. B. «Vplyv osvity na ekonomichnu dynamiku v Ukraini». [«Influence of education on economic dynamics in Ukraine.«]. *Ekonomika i prohozuvannia*, 4 (2014): 110-121. [in Ukrainian].
22. *Ukraina u vymiri ekonomiky znan* [Ukraine in the Measure of Knowledge Economy]. Ed. V. M. Heits. K.: «Osнова», 2006. [in Ukrainian].
23. Acemoglu, D., Aghion, P., and Zilibotti, F. «Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth». *Journal of the European Economic Association*, 4 (1) (2002): 37-74.
24. Gemmill, N. «Evaluating the Impacts of Human Capital Stocks and Accumulation on Economic Growth: Some New Evidence.» *Oxford Bull. Econ. Statist.*, 58:1 (1996): 9-28.

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ПОСТРОЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПРАВИЛ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ: ПРИКЛАДНОЙ АСПЕКТ

В.И. Усик, к.э.н., доцент, докторант
кафедры национальной экономики и
публичного управления ГВУЗ «Киевский
национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана»

Аннотация. Образование выполняет особенную роль для развития экономики и общества. Механизм финансирования сферы образования является несовершенным и нуждается в модернизации. В статье отмечается важность осознания содержания финансовых правил в сфере образования для эффективного принятия управленческих решений на их основе.

Ключевые слова: бизнес-стратегия, стратегический менеджмент, стратегическое адаптация, бизнес-процессы, стратегический императив.

THE PROCEDURE FOR THE CONSTRUCTION OF FINANCIAL RULES IN THE EDUCATION: APPLIED ASPECTS

Vira I. Usyk, PhD,
SHEI «Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman»

Abstract. One of the most problematic aspects of education is the financial aspect. Recently, there are more and more discussions about the effectiveness of the financial mechanism in the field of education, identifying the strengths

and weaknesses of the national financing systems in different countries of the world. One of the tools for improving the financial mechanism in education can be policy rules. The rules should be reasonable to become an effective instrument of regulation. One of the reasons for the constant theoretical and applied interest in policy rules, in our opinion, is the need for their permanent specification, modification under the new conditions, specialization.

The rules have advantages over discrete actions, at least, as they ensure greater predictability of consequences of government actions and specify liable parties. The assumption that the substantiation of financial rules for educational sector involves several iterative steps (stages) is the basis of our study.

The substantiation can be completed with the formalization of equations, where the endogenous variables will be specific indicators of financing education sector. Thus can be stated the quantitative targets for the government function and controlling its activities, as well as certain basis for our expectations.

The rules should be reasonable to become an effective instrument of regulation.

Keywords: business strategy, strategic management, strategic adaptation, business processes, strategic imperative

Стаття надійшла до редакції 31.10.2018

УДК 338.47
DOI 10.33111/sedu.2018.43.118.128

*Шатіло Оксана Вадимівна**

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА РОЗВИТОК АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проаналізовано сучасний стан і проблеми розвитку автотранспортних підприємств. Досліджено державну підтримку підприємств, виявлено основні джерела фінансування автотранспортних підприємств. Обґрунтовано зв'язок інновацій з інвестиційною політикою. Виявлено обсяги та чинники, які впливають на перевезення пасажирів та вантажів в Україні. За видами економічної діяльності розглянуто капітальні інвестиції та обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг). Визначено основні напрями та завдання впровадження інновацій на автотранспортних підприємствах.

Ключові слова: інновації, транспорт, підприємства, розвиток автотранспорту.

Вступ. Інноваційний розвиток економіки є першочерговим завданням будь-якої сучасної держави, в тому числі й України. Реформування національної економіки спрямовується на покращення багатьох сфер соціально-економічного та політичного життя суспільства (науково-технічної, валютно-фінансової, кредитної, розвиток торгівлі товарами та послугами, міграції робочої сили та капіталу тощо). Одним з найперспективніших у цій царині видів економічної діяльності є автотранспорт. Незважаючи на вигідне географічне положення України та певні спроби протягом останніх років реанімувати соціально-економічну політику держави у цій сфері, все ж, на жаль, залишається низка проблем, які гальмують розвиток автотранспорту нашої держави. І однією з таких основних проблем виступає недостатнє впровадження інновацій, яке не дає вивести дану сферу на рівень провідних країн світу. Питанням впровадження інновацій на транспорті присвятили свої праці багато вітчизняних учених, зокрема Гречан А.П. [1], Данилків Х. П., Горбова Х. В., Побурко О. Я. [2], Ілляшенко С.М. [3], Мельник І.Ю., Бояринова К.О. [5], Микитюк П.П [6], Одотюк І. В., Фашевська О. М., Щегель С. М. [8], Макаренко М. В. [11] та інші. Проте, дослідження цих авторів недостатньо розкривають особливості впливу інновацій на розвиток саме автомобільного транспорту та потребують подальших наукових досліджень.

Постановка завдання. Основними завданнями даної статті є аналіз проблем інноваційного розвитку підприємств автотранспорту, обґрунтування впливу інвестицій на діяльність підприємств і розробка рекомендацій щодо впровадження інновацій на автотранспортних підприємствах України. Також додатково вивчено та проаналізовані джерела фінансування інновацій та формування пропозицій щодо їх упровадження в автотранспортну галузь. Для детального

дослідження використано системні та статистичні методи, які в динаміці розкривають сучасний стан інноваційного розвитку в автотранспортних підприємствах України.

Результати. Ефективне функціонування транспорту є необхідною умовою структурних перетворень економіки, розвитку зовнішньоекономічних сфер діяльності, підвищення життєвого рівня населення, забезпечення національної безпеки країни. Транспорт належить до сфери матеріального виробництва та сфери послуг, є його четвертою галуззю (після видобувної, обробної промисловості та сільського господарства) і продовжує виробничий процес, доставляючи продукти від місця виробництва до місця споживання та надаючи послуги у сфері пасажирських перевезень [11].

На сучасному етапі транспортний сектор економіки України у цілому задовольняє лише первинні потреби економіки та населення у перевезеннях. Рівень безпеки, показники якості та ефективності перевезень пасажирів і вантажів, енергоефективності, техногенного навантаження на довкілля не відповідають сучасним вимогам і європейським стандартам.

Досвід світових лідерів у сфері інновацій і високих технологій свідчить про необхідність державного управління цими процесами. Упродовж останніх десятиліть, навіть під час фінансово-економічних криз, уряди провідних країн світу і керівництво корпорацій стабільно нарощують витрати на науку, інновації, високі технології. Усе це зумовлює нагальну потребу активізації дій українського уряду в напрямі посилення інноваційних перетворень [8, с. 32].

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про інноваційну діяльність» зазначається, що інновації — це «новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [10]. Отже, інновації — це кінцевий результат діяльності, що спрямований на створення й використання нововведень, втілених у вигляді вдосконалених чи нових товарів (виробів чи послуг), технологій їх виробництва, методів управління на всіх стадіях виробництва і збуту товарів, які сприяють розвитку й підвищенню економічної ефективності виробництва і споживання або забезпечують соціальний чи інший ефект. Згідно з цим визначенням інноваціями є нові товари, матеріали й технології їх виготовлення, нові методи організації виробництва й збуту на всіх їх стадіях, нові ринки та способи (галузі) використання (споживання чи застосування) товарів, соціальні, екологічні і т.п. корисні нововведення [3, с.11].

Впровадження інновацій у будь-який вид економічної діяльності дає можливість всебічно розвиватися як підприємствам, так і суспільству в цілому.

Проте, в Україні існує низка проблем, що перешкоджають реалізації інновацій на підприємствах. До них, зокрема, слід віднести [5]:

- низький рівень захисту і управління інтелектуальною власністю;
- недосконале інституційне середовище підтримки інноваційного підприємства;

- відсутність експертизи та відбору інноваційної пропозиції;
- низький рівень інвестиційного супроводження реалізації інноваційного процесу;
- недосконалу систему забезпечення комерціалізації інноваційних продуктів і продукції на вітчизняні та світові ринки.

З метою усунення зазначених проблем потрібно застосовувати державну інноваційну політику, яка буде формуватися на принципах [6, с. 81]:

- орієнтації на інноваційний шлях розвитку економіки України;
- визначенні державних пріоритетів інноваційного розвитку;
- формуванні нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності;
- створенні умов для збереження, розвитку й використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;
- забезпеченні взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвиток інноваційної діяльності;
- ефективного використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримці підприємництва у науково-виробничій сфері;
- здійсненні заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисті вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;
- фінансовій підтримці, здійсненні сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності;
- сприянні розвитку інноваційної інфраструктури;
- інформаційному забезпеченні суб'єктів інноваційної діяльності;
- підготовці кадрів у сфері інноваційної діяльності.

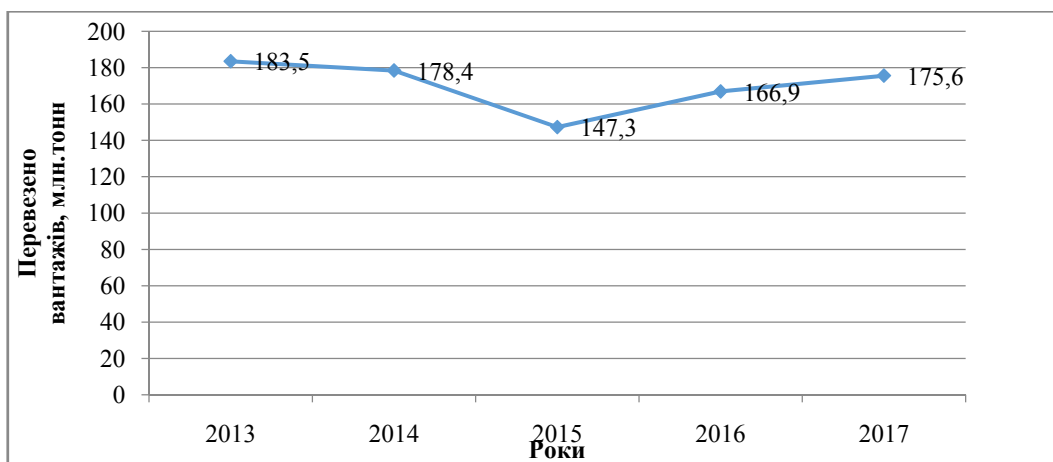


Рис. 1. Обсяг перевезення вантажів автомобільним транспортом

Джерело: побудовано автором за [12].

Так, згідно із офіційною статистикою Державного комітету статистики за 2017 рік частка перевезень пасажирів автомобільним транспортом становить понад 43 %, міським електричним транспортом близько 53 %. У порівнянні з аналогічним періодом 2016 року обсяги перевезень пасажирів автотранспортом зменшились на 0,3 %, а в міському електричному транспорті є тенденція збільшення пасажироперевезень на 0,7 %. Особливістю ринку автомобільних перевезень є відсутність на ньому державного сектору економіки. Діють лише приватні автоперевізники [7].

Обсяг перевезення вантажів автомобільним транспортом у 2017 р., у порівнянні з 2013 р., скоротився, у тому числі й зважаючи на відсутність використання передових технологій, скороченням укладання договорів між українськими перевізниками й іноземними партнерами щодо надання послуг на міжнародні перевезення та погіршенням якості доріг.

Що ж до перевезення пасажирів автомобільним транспортом, то ситуація дещо інша (рис. 2).

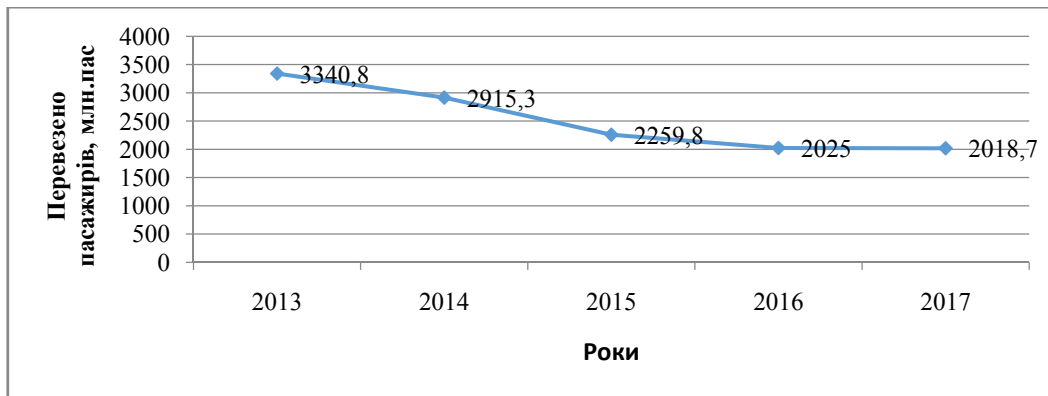


Рис. 2. Обсяг перевезення пасажирів автомобільним транспортом

Джерело: побудовано автором за [13].

З наведених даних видно, що обсяг перевезення пасажирів автомобільним транспортом з 2017 р. зменшився у 1,5 разу в порівнянні з 2013 р. І це при тому, що функціонування автомобільного транспорту виступає необхідною умовою для розвитку регіонів; він сприяє суспільному територіальному поділу праці. Така ситуація склалася як внаслідок складної соціально-економічної ситуації, так і демографічної кризи в Україні.

Водночас, ситуація може змінитися завдяки вдалій соціально-економічній політиці керівництва транспортною галуззю держави та запровадженню інноваційних технологій. Тенденції щодо збільшення обсягів перевезення вантажів можуть зрости (у цьому контексті слід вказати на реалізацію «Транспортної стратегії України 2020» і проекту Hyperloop, який активно

підтримується Міністерством інфраструктури України). Також варто вказати на те, що в Україні є необхідні стартові умови для формування сучасної системи автотранспортних комунікацій, яка відповідає б європейським стандартам. До них насамперед належать: висока адаптивність до ринкових перетворень; можливість доставки вантажів у найвіддаленіші регіони; можливість доставки вантажів без проміжної перевалки; можливість формування ланцюжків поставок продукції; транспортування товарів збірними партіями для кількох підприємств малого бізнесу розташованих в одному або суміжних районах; перевезення негабаритних вантажів; висока гнучкість і маневреність обслуговування техніки.

У 2017 р. на інновації підприємства витратили 9,1 млрд грн, у т. ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення — 5,9 млрд грн, на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки — 2,2 млрд грн, на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) — 0,02 млрд грн і на інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати), — 1,0 млрд грн [4].

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційна діяльність є однією з форм інвестиційної діяльності, у тому числі має на меті:

- впровадження досягнень науково-технічного прогресу (НТП) у виробництво і соціальну сферу, у тому числі випуск і поширення принципово нових видів техніки і технологій;
- прогресивні міжгалузеві структурні зрушення, реалізацію довгострокових науково-технічних програм із великим терміном окупності витрат;
- фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані виробничих сил, розроблення і впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, спрямованої на поліпшення екологічного стану навколишнього середовища [3, с. 13].

Оскільки впровадження інновацій тісно пов'язано з інвестиційною політикою держави, то інвестиції повинні спрямовуватись на поповнення обігових коштів, придбання нематеріальних активів (патентів, ліцензій, ноу-хау), що врешті-решт дозволить розвиватися підприємству. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність», інвестиціями «є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) та/або досягається соціальний та екологічний ефект» [9]. Інвестиційно-інноваційна діяльність є однією з важливих складових функціонування кожного економічного виду діяльності. Залучення коштів дає поштовх для розвитку та економічного зростання суб'єктів господарювання.

Важливим фактором, який визначає стан, активність і ефективність інноваційної діяльності у країні, є її рівень її фінансування. Фінансування інновацій є складовим елементом фінансової політики держави. Вона має забезпечити створення необхідних передумов для збереження і розвитку науково-технічного потенціалу країни, швидкого й ефективного впровадження новинок у всі галузі

економіки, забезпечення його структурно-інноваційної перебудови. У провідних країнах світу урядами забезпечується фінансування від 20 до 50 % витрат на науку. Для фундаментальних досліджень зазначений показник набагато вищий (від половини до 2/3) [2].

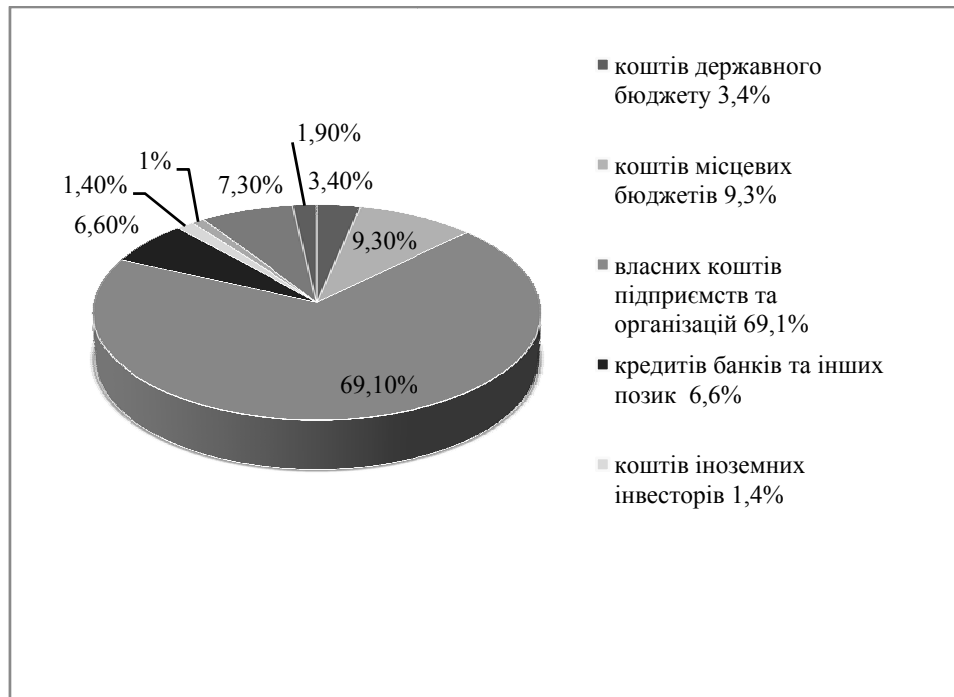


Рис. 3. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування у 2017 р.

Джерело: побудовано автором за [4].

Найбільше капітальних інвестицій за джерелами фінансування виділено із власних коштів підприємств та організації — 310061,7 млн грн (69,1 %), а найменше із коштів вітчизняних інвестиційних компаній, фондів тощо — 4588,69 млн грн (1 %). Щодо коштів державного бюджету, то було виділено 15295,2 млн грн (3,4 %), а от із коштів місцевих бюджетів — 41565,5 млн грн (9,3 %). Зазначені статистичні дані свідчать про те, що інвестиційні компанії ще не готові фінансувати інноваційний розвиток підприємств. Така ситуація може бути пов'язана з недосконалістю законодавчої бази, розвитком «тіньової» економіки, діяльністю бюрократичного апарату, що гальмує впровадження більшості інновацій.

З кожним роком автотранспортні підприємства намагаються нарощувати свої потужності (табл. 1).

Таблиця 1

ОБСЯГ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ (ТОВАРІВ, ПОСЛУГ) ПІДПРИЄМСТВ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У 2010–2017 РОКАХ¹, МЛН ГРН

Роки	Вантажний автомобільний транспорт, надання послуг перевезення речей		Інший пасажирський наземний транспорт	
	За інституціональним підходом	За функціональним підходом	За інституціональним підходом	За функціональним підходом
2010	12202,4	12129,5	5398,8	6013,2
2011	17918,4	18330,6	6500,8	7224,8
2012	23962,3	23765,1	7596,6	9054,9
2013	23594,1	23342,9	7761,3	9256,8
2014	27093,5	25638,3	7484,4	8841,0
2015	35422,5	33964,3	9735,4	12069,6
2016	45438,9	40323,0	10407,7	12478,1
2017	56787,3	53698,9	13315,9	14770,9

¹ Дані наведено без урахування результатів діяльності банків, бюджетних установ, за 2014-2017 роки без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: складено автором за [4]

Незважаючи на той факт, що попит на перевезення товарів зменшився, прибуток від перевезення вантажним автомобільним транспортом і надання послуг перевезення речей з 2010 року по 2017 рік збільшився у 5 разів, а інший пасажирський наземний транспорт з 2010 року по 2017 рік свої прибутки збільшив у 2,5 разу. Дані показники можуть свідчити лише про підвищення цін на послуги, а не на якість наданих послуг (рис. 1 і 2).

Оскільки впровадження інновацій пов'язані з інвестиційною політикою, то позитивна динаміка прослідковується й у фінансуванні автомобільного транспорту.

Дані рис. 3 свідчать про те, що з кожним роком капітальні інвестиції зростають. Зокрема, капітальні інвестиції у вантажному автомобільному транспорті (надання послуг перевезення речей) починаючи з 2013 р. збільшилися з 1448687 млн грн до 4428629 млн грн у 2017 р., (тобто зросли в 3 рази). Фінансування іншого пасажирського наземного транспорту зросло також в 3 рази (у 2013р. це становило 1281441 млн грн, а в 2017 р. — 4072939 млн грн).

Щодо автотранспортних підприємств України, то більше половини підприємств за технологічними інноваціями придбали машини, обладнання та програмне забезпечення для виробництва нових або значно поліпшених продуктів і послуг. Майже третина автотранспортних підприємств здійснювали діяльність, пов'язану із запровадженням нових або суттєво вдосконалених продуктів і процесів (техніко-економічне обґрунтування, тестування, технічне оснащення, організація виробництва тощо).

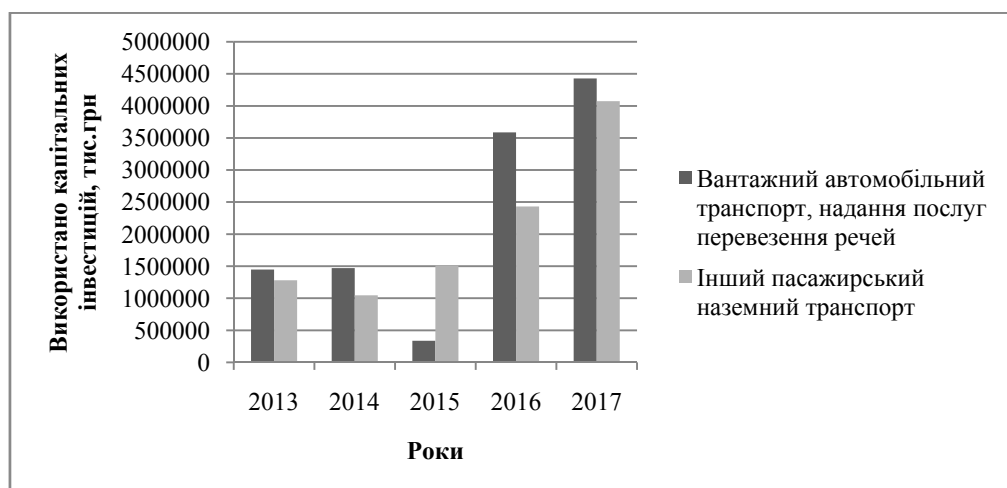


Рис. 3. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності (2013—2017 рр.)

Джерело: побудовано автором за [4].

Як у минулому, так і на сучасному етапі витрати на інновації в автотранспортних підприємствах в основному відбуваються за рахунок власних коштів. На жаль, багато підприємств, особливо державних, працюють збитково і не мають можливості впроваджувати інновації. Така ситуація призводить до зменшення конкурентоспроможності не лише підприємства, а і країни в цілому.

Тому, з метою виправлення ситуації, важливими інноваціями автотранспортних підприємств на сучасному етапі можуть бути:

- «розумна навігація», яка допоможе передбачити і уникнути дорожньо-транспортну пригоду;
- впровадження додатку, завдяки якому можна визначити не лише маршрут потрібного транспорту, а і час прибуття на зупинку;
- онлайн-оплата при вході мобільним телефоном;
- оновлення автопарку (використання автомобілів, які не забруднюють навколишнє середовище).

Водночас, широкому впровадженню інновацій на автотранспортних підприємствах перешкоджають такі чинники, як відсутність коштів у межах підприємства, недоступність пільгових кредитів або приватного капіталу, високі витрати на інновації, недостатня кваліфікація працівників, відсутність партнерів по співпраці, труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій, невизначений попит на інноваційні ідеї, занадто велика конкуренція на ринку тощо.

Висновки. Отже, впровадження інновацій на автотранспортних підприємствах має здійснюватися не лише на рівні підприємства, а і на рівні держави. Основними напрямками та завданнями розвитку інновацій на автотранспортних підприємствах України мають стати 1) удосконалення правової бази транспорт-

них перевезень; 2) впровадження принципів міжнародної транспортної і митної політики у галузі міжнародних перевезень вантажів; 3) удосконалення екологічності транспортних засобів; 4) введення нових технологій організації перевезень вантажів і пасажирів; 5) проведення тарифно-цінової політики, яка б сприяла підвищенню конкурентоспроможності транспортних послуг в Україні, технічного оновлення транспортних засобів та застосування інноваційних підходів розвитку автотранспортних підприємств.

Література

1. Гречан А. П. Особливості формування інноваційної стратегії транспортних підприємств // Вісник Національного транспортного університету. — 2016. — № 3(33) — С. 111—118.
2. Данилків Х. П., Горбова Х. В., Побурко О. Я. Інноваційний розвиток транспортної системи України // Науковий вісник НЛТУ України. — 2018. — № 4. — С. 31—34.
3. Ілляшенко С. М. Інноваційний менеджмент: Підручник. — Суми: ВТД —Університетська книга, 2010. — 334 с.
4. Капітальні інвестиції // Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Мельник І. Ю., Бояринова К. О. Інноваційний процес: наукові підходи та проблеми реалізації. URL: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2012-14.pdf>
6. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент: посібник. — Тернопіль: Економічна думка, 2006. — 295 с.
7. Міністерство інфраструктури України // Автомобільний та міський транспорт. URL: <https://mtu.gov.ua/content/zagalna-informaciya-pro-galuz.html>
8. Одотюк І. В., Фащевська О. М., Щегель С. М. Сучасна інноваційна політика України: Передумови, основні підходи та напрями реформування // Вісник НАН України. — 2012. — № 7. — С. 30—35.
9. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
10. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4.07.2002 № 40-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>
11. Соціально-економічні аспекти розвитку підприємств транспорту України: монографія / За заг. ред. М. В. Макаренко. — К.: ДЕТУТ, 2013. — 295 с.
12. Транспорт. Вантажооборот та обсяги перевезень вантажів // Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
13. Транспорт. Пасажирооборот та кількість перевезених пасажирів // Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

References

1. Hrechak, A. P. «Osoblyvosti formuvannia innovatsiinoi stratehii transportnykh pidpriemstv». [«Specifics of the formation of an innovative strategy in transport enterprises«]. *Visnyk Natsionalnoho transportnoho universytetu — Bulletin of National Transport University*, 3(33) (2016): 111–118. [in Ukrainian].
2. Danylkiv Kh. P., Horbova Kh. V., and Poburko O. Ya. «Innovatsiinyi rozvytok transportnoi systemy Ukrainy». [«Innovation-driven development of the transport system in Ukraine«]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy — Scientific bulletin of Forestry University of Ukraine*, 4 (2018): 31–34 [in Ukrainian].

3. Illiashenko S. M. *Innovatsiyni menedzhment*. [Innovation management]. Sumy: VTD — Universytetska knyha, 2010. [in Ukrainian].
4. Kapitalni investytsii [Capital investment]. State Statistics Service of Ukraine. <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
5. Melnyk I. Iu., and Boiarynova K. O. «Innovatsiyni protses: naukovi pidkhody ta problemy realizatsii». [«Innovation process: scientific approaches and implementation problems»]. <http://probleconomy.kpi.ua/pdf/2012-14.pdf>, [in Ukrainian].
6. Mykytiuk P. P. *Innovatsiyni menedzhment*. [Innovation management]. Ternopil: Ekonomichna dumka, 2006. [in Ukrainian].
7. Avtomobilnyi ta miskyi transport [Automobile and city transport]. Ministry of Infrastructure of Ukraine. <https://mtu.gov.ua/content/zagalnainformaciya-pro-galuz.html> [in Ukrainian].
8. Odotiuk, I. V., Fashchevska, O. M., and Shchehel, S. M. «Cuchasna innovatsiina polityka Ukrainy: Peredumovy, osnovni pidkhody ta napriamy reformuvannia». [«The contemporary innovation policy of Ukraine: background, basic approaches and directions of reforming»]. *Visnyk NAN Ukrainy — Bulletin of the NAS of Ukraine*, 7(2012): 30–35 [in Ukrainian].
9. Pro investytsiynu diialnist: Zakon Ukrainy vid 18.09.1991 No 1560-XII [On investment activity: the Law of Ukraine from 18.09.1991 No 1560-XII]. <http://www.zakon.rada.gov.ua/> [in Ukrainian].
10. Pro innovatsiynu diialnist: Zakon Ukrainy vid 4.07.2002 No 40-IV [On Innovation Activities: the Law of Ukraine from 4.07.2002 No 40-IV]. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15> [in Ukrainian].
11. Makarenko, M. V. (ed.) *Sotsialno-ekonomichni aspekty rozvytku pidpriemstv transportu Ukrainy*. [Socio-economic aspects of the development of transport enterprises in Ukraine]. Kyiv: DETUT, 2013. [in Ukrainian].
12. Transport: Vantazhooborot ta obsiahy perevezen vantazhiv [Transport: Cargo turnover and volumes of cargo transportation]. State Statistics Service of Ukraine. <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
13. Transport: Pasazhyrooborot ta kilkist perevezenykh pasazhyriv [Transport: Passenger turnover and number of passengers transported]. State Statistics Service of Ukraine. <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Шатило Оксана Вадимовна,
аспирантка кафедры экономики,
Национальный транспортный университет

Аннотация. В статье проанализировано современное состояние и проблемы развития автотранспортных предприятий. Исследована государственная поддержка предприятий, выявлены основные источники финансирования автотранспортных предприятий. Обоснована связь инноваций с инвестиционной политикой. Определены объемы и факторы, влияющие на перевозки пассажиров и грузов в Украине. Рассмотрены капитальные инвестиции и объемы реализованной продукции (товаров, услуг) по видам

экономической деятельности. Изучены основные направления и задачи внедрения инноваций на автотранспортных предприятиях.

Ключевые слова: инновации, транспорт, предприятия, развитие автотранспорта.

THE INFLUENCE OF INNOVATIONS ON THE DEVELOPMENT OF MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES IN UKRAINE

Oksana V. Shatilo, post-graduate student
of the Department of Economics National
University of Transport

Abstract. The innovation-driven development of the economy is a priority task of any modern state, including Ukraine. That is why the main objective of the paper is to understand how innovation affects the development of motor transport enterprises. To study this topic, it is necessary to determine the amount of government support of the industry, the volumes of passenger and cargo transportation, the sources of financing of motor transport enterprises, the sales of goods (services), the capital investment by type of economic activities, and innovations.

The main source of spending for innovations in motor transport enterprises, both presently and in the past, is their own funds. Unfortunately, many enterprises, especially state-run ones, operate at a loss and cannot innovate. This situation leads to a reduction in the competitiveness of not only motor transport enterprises, but the country as a whole.

Consequently, the main tasks of the innovation development in the motor transport enterprises of Ukraine should be: to improve the legal framework for transport; to implement the principles of international transport and customs policy in the international cargo transportation; to improve the environmental friendliness of vehicles; to introduce new technologies for organization of cargo and passenger transportation; to carry out tariff and pricing policy that would promote the competitiveness of transport services in Ukraine; to upgrade technical parameters of vehicles and apply innovative approaches to the development of motor transport enterprises.

Keywords: innovations, transport, enterprises, development of vehicles

Стаття надійшла до редакції 28.10.2018

УДК 658.336:331.108.45
DOI 10.33111/sedu.2018.43.129.140

*Гавренкова Вікторія Володимирівна**

ЯКІСНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ НАВЧАННЯ І РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Стаття присвячена дослідженню якісних основ організації процесів навчання і розвитку персоналу підприємства. Обґрунтовано доцільність вживання термінів «навчання» і «розвиток» для позначення якісної трансформації людських ресурсів організації. Сформовано три блоки цілей навчання і розвитку персоналу, які представлено з точки зору забезпечення поточного функціонування підприємства, його роботи в майбутньому та з точки зору створення організації що навчається. Визначено фактори, які знижують якість організації навчання і розвитку персоналу та відповідно — їхню ефективність. Представлено класифікацію та досліджено переваги й недоліки сучасних методів навчання і розвитку персоналу підприємства. Класичний алгоритм організації навчання і розвитку персоналу представлено з урахуванням умов та чинників, параметрів та індикаторів забезпечення їхньої якості.

Ключові слова: персонал підприємства, навчання і розвиток персоналу, організація розвитку персоналу, методи навчання, якість.

Вступ. Питання розвитку компонентів людського капіталу та трудового потенціалу відповідно до умов бізнес-середовища залишаються в центрі уваги вчених протягом останніх десятиліть. В сучасній науковій економічній літературі багато уваги приділяється питанням розвитку людського капіталу, професійного розвитку, професійної підготовки, навчання та перепідготовки, підвищення кваліфікації, зростання компетентності персоналу. Зокрема, в наукових економічних літературних джерелах розвиток персоналу підприємства виступає як атрибут підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках, чинник зростання ефективності виробництва та якості надання послуг, фактор зростання фінансово-економічних показників діяльності підприємств. Прикладом ефективності інвестування у професійний розвиток співробітників є досвід провідних компаній світу.

На міжнародному рівні аспекти професійного розвитку актуалізуються в рамках концепції гуманізації всіх сфер людської життєдіяльності; його важливість декларується у багатьох документах світового та регіонального значення. Зокрема, до таких документів можна віднести Концепцію Гідної Праці МОП [1],

* Гавренкова Вікторія Володимирівна — здобувач, Херсонський державний університет, syniakovakate@gmail.com

«Цілі розвитку тисячоліття» [2], «Цілі сталого розвитку» [3], стратегію «Європа-2020» [4], Концепцію навчання впродовж життя [5] та інші.

Значний науковий внесок у теорію і практику розвитку людського капіталу, трудового потенціалу, професійного розвитку персоналу зробили зарубіжні вчені: Г. Беккер [6], А. Кібанов [7], М. Магура [8], Т. Шульц [9] та багато інших. Над питаннями професійного розвитку персоналу успішно працюють і вітчизняні науковці: С. Бортнік [10], О. Воробей [11], В. Красношарпа [12], І. Петрова [13], В. Савченко [14] та ін.

Разом з тим, недостатньо дослідженими залишаються питання відповідності процесів навчання і розвитку персоналу підприємства вимогам бізнес-середовища; методичний інструментарій визначення якості професійного розвитку; вплив глобалізації на вибір форм і методів корпоративного навчання тощо.

Постановка завдання. На сьогоднішній день власники і менеджери вітчизняних підприємств загалом усвідомлюють важливість розвитку людських ресурсів своїх організацій. Класична теорія людського капіталу є базисом для проведення заходів із навчання та розвитку персоналу підприємств, а концепція організації, що навчається є орієнтиром для прогресивних підприємств сьогодні. На жаль, лише наявність заходів і програм навчання і розвитку персоналу не гарантують соціально-економічних результатів для співробітників, менеджерів, власників підприємства та його клієнтів. Саме тому, метою даного дослідження є виявлення чинників і умов забезпечення якості навчання і розвитку персоналу підприємства засновуючись на традиційному підході до організації цих процесів на підприємстві. Завдання дослідження полягають у систематизації цілей навчання і розвитку персоналу підприємства в сучасних умовах, визначенні типових помилок в організації навчання і розвитку, оцінці методів навчання і розвитку персоналу на предмет забезпечення якості цих процесів, представити умови забезпечення якості навчання і розвитку персоналу для кожного з етапів їхньої організації.

Результати. В українській економічній науці використовуються різні поняття для позначення трансформації якісних характеристик людських ресурсів на індивідуальному, мікро- та макроекономічному рівнях — «професійне навчання», «розвиток персоналу», «професійний розвиток персоналу», «професійне навчання персоналу», «професійна підготовка персоналу», «корпоративне навчання» тощо.

Зокрема, в українському законодавстві знаходять своє відображення поняття «професійний розвиток» і «професійне навчання». При цьому цікаво відзначити, що відповідний Закон України має назву «Про професійний розвиток працівників» [15], але в ньому надається визначення терміну «професійне навчання працівників» із подальшим вживанням у тексті Закону терміну «професійний розвиток».

Інтеграція України у світовий бізнес та інші глобалізаційні тенденції призводять до необхідності уніфікації термінології в галузі трансформації людських ресурсів організації. Так, у міжнародній практиці найбільш загальноприйнятим

є вживання поняття «навчання і розвиток» («Learning and Development», «Training and Development»), що відповідає загальноприйнятим акронімам L&D або T&D.

Організація процесів навчання і розвитку персоналу на підприємстві передбачає виконання ряду процедур, підготовчих процесів та узгоджень. Класичний алгоритм організації процесу навчання і розвитку персоналу підприємства представлений у працях ряду зарубіжних і вітчизняних учених [8;10;12;14] і виглядає як послідовність таких етапів:

1. Визначення поточних та майбутніх цілей підприємства.
2. Визначення цілей навчання і розвитку.
3. Визначення потреб в навчанні в розвитку.
4. Визначення змісту, форм, методів та обсягу необхідних ресурсів.
5. Відбір та підготовка викладачів, тренерів, наставників.
6. Підготовка інструкцій і положень, системи заохочень, призначення відповідальних
7. Проведення навчання
8. Оцінка ефективності навчання і розвитку

Позитивний ефект від виконання кожного з цих етапів, на нашу думку, досягається тільки за умов забезпечення їхньої якості. Тому дослідимо умови для забезпечення якості навчання і розвитку персоналу підприємства на кожному із наведених етапів.

Отже, після вихідного етапу — формулювання цілей розвитку підприємства, першочерговими заходами в організації навчання і розвитку персоналу є правильна постановка відповідних цілей навчання і розвитку. Цей етап є критично важливим кроком у забезпеченні їхньої якості. Цілі навчання і розвитку повинні бути тісно пов'язані з цілями організації.

Проаналізувавши праці [11; 13], нами сформовано три блоки цілей і завдань навчання та розвитку персоналу підприємства, які утворено відповідно до рівня функціонування підприємства:

I блок. Ціль — забезпечення поточного функціонування підприємства, до якої входять такі завдання: адаптація персоналу, регулярна атестація працюючих в організації, заохочення внутрішньої конкуренції між співробітниками у визначених межах, не допускаючи при цьому деструктивних процесів і загострення конфліктів, забезпечення стабільності кадрового складу, а також його адекватного оновлення, забезпечення безперебійного функціонування всіх бізнес-процесів в організації.

II блок. Ціль — забезпечення функціонування підприємства в майбутньому, що передбачає виконання таких завдань навчання та розвитку персоналу: формування позитивного ставлення персоналу до організації, створення умов для кар'єрного зростання співробітників, планування кар'єри, реалізація трудового потенціалу кожного співробітника, розробка стратегій індивідуального, командного й організаційного навчання, нарощування інтелектуального капіталу організації.

III блок. Ціль — створення організації, що навчається, що може бути досягнута шляхом реалізації таких завдань: формування системи безперервного на-

вчання та розвитку персоналу, яка включатиме комбінації різних форм і методів навчання та розвитку, відповідні задокументовані процедури і стандарти; застосування прогресивних форм організації навчання (кайзен-бліц, коучінг, навчання у групах та ін.); впровадження сучасних систем обробки, розповсюдження і зберігання інформації та забезпечення доступу до них відповідних категорій персоналу; формування емоційної культури персоналу підприємства.

Звісно, цілі навчання і розвитку можуть істотно варіюватися залежно від таких змінних, як потреби підприємства, зміст професійної діяльності слухачів, демографічні або кваліфікаційні характеристики персоналу, фінансове становище підприємства та ін. Цілі навчання і розвитку можуть також змінюватися в часі, залежно від ринкової ситуації, стратегії підприємства або інших чинників.

Критично важливим чинником на цьому етапі, з нашої точки зору, є дисемінація цілей навчання і розвитку, тобто розповсюдження і донесення персоналу інформації про те, з якою метою необхідно вдосконалити або набути знання, уміння та навички, а також про те, які потенційні результати для підприємства та кожного співробітника може принести проходження певної програми навчання і розвитку. Запорукою якісної реалізації програм навчання і розвитку персоналу взагалі, і на цьому етапі зокрема, є інтеграція ідеї професійного та особистісного розвитку в цінності та організаційну культуру підприємства.

Наступний етап класичного алгоритму організації навчання і розвитку персоналу підприємства передбачає систематичний аналіз потреби в навчанні різних категорій персоналу. Визначені на попередньому етапі цілі навчання є тими орієнтирами, яких необхідно досягти реалізуючи програми навчання і розвитку. Потреби в навчанні і розвитку персоналу по суті є різницею між цими цілями та наявним рівнем знань, здібностей, досвіду тощо.

Якісне визначення потреб у навчанні та розвитку персоналу стає можливим завдяки проведенню та використанню результатів валідної оцінки параметрів людського капіталу — досвіду, знань, цінностей, здібностей, здоров'я або інших. На основі проведеної оцінки зазвичай визначається так званий «розрив у компетенціях», який і є індикатором для визначення потреб у навчанні і розвитку персоналу. По суті потреби в навчанні і розвитку є різницею між вимогами підприємства та індивідуальними характеристиками співробітників підприємства. Відсутність або недостатній рівень проведення заходів на цьому етапі призводить до хаотичності та випадковості вибору програм навчання, що зменшує ефективність і підвищує ризикованість здійснення інвестицій у процесі навчання і розвитку персоналу підприємства.

Наступний етап організації процесу навчання і розвитку персоналу підприємства передбачає визначення змісту, форм і методів навчання. Якість організації навчання і розвитку персоналу підприємства на цьому етапі в значній мірі залежить від того, в якій мірі зміст навчального матеріалу співвідноситься з освітнім рівнем, професійним досвідом та інтересами слухачів. Іншими словами, в деяких випадках витрати на створення умов для навчання і розвитку, оплату праці висококваліфікованих тренерів, застосування новітніх методів навчання — можуть не виправдатися через неготовність персоналу до цього.

Систематизуючи праці [7; 8; 14], можемо стверджувати, що зниження якості навчання і розвитку персоналу в процесі виборі змісту навчання і розвитку персоналу може бути викликане такими обставинами:

- помилкові уявлення про те, що всі проблеми підприємства можна усунути за рахунок навчання і розвитку персоналу — в такому випадку не буде забезпечуватися такий параметр якості навчання і розвитку як взаємозв'язок;
- різний рівень компетентності працівників в одній навчальній групі призводить до втрати інтересу та мотивації до навчання тих слухачів, які засвоюють матеріал/ оволодівають навичками повторно;
- тривале застосування «традиційних» для підприємства навчальних програм, які вже втратили свою актуальність — в такому випадку відчутність і довготривалість результатів навчання і розвитку персоналу як параметрів якості не буде забезпечуватися;
- застосування популярних навчальних програм, які не пов'язані з потребами підприємства.

Не менш актуальним і важливим на даному етапі організації навчання і розвитку персоналу підприємства залишається визначення відповідних доцільних методів, тобто тих способів, якими персонал отримує/вдосконалює знання, уміння, навички та здібності, здобуває досвід і поглиблює компетенції. Методи навчання та розвитку персоналу класифікують за різноманітними ознаками: за ступенем інноваційності (традиційні та сучасні), за ступенем залучення (пасивні та активні), за охопленням (індивідуальні, групові), за виробничою інтегрованістю (без відриву та з відривом від виробництва), за тривалістю (довго-, середньо- та короткострокові), за джерелами фінансування (власні ресурси співробітника, ресурси підприємства, міжнародні фонди, недержавні суспільні організації, державний бюджет), за способами навчання (із залучення сторонніх організацій, власними ресурсами підприємства) [11].

На нашу думку, найдоцільнішою є класифікація методів навчання і розвитку персоналу, що розглядається в праці М. Магури [8]. Ним виокремлено три групи методів: традиційні (лекції, семінари, відеофільми), методи активного навчання (тренінги, комп'ютерне навчання, групове обговорення, ділові та рольові ігри, рольове моделювання, кейс-метод, баскет-метод), методи навчання на робочому місці (наставництво, стажування, ротація).

Традиційні методи навчання є зрозумілими та низьковитратними, але не здатні враховувати індивідуальні особливості співробітників, забезпечувати перенос отриманих знань у професійну діяльність і зворотний зв'язок. Методи активного навчання навпаки — забезпечують можливість врахування індивідуальних особливостей і перенос отриманих знань у професійну діяльність, але разом з тим потребують більшої витрати коштів і часу. Беззаперечними перевагами методів навчання на робочому місці є їхня низька вартість, врахування індивідуальних особливостей і максимальний рівень використання отриманих компетенцій у практиці професійної діяльності; разом з тим, застосування цих методів може ускладнюватися нестачею наставників т'юторів, коучей всередині підприємства.

Визначаючи якісні аспекти на цьому етапі організації навчання і розвитку персоналу, визначимо рівень відповідності основних методів параметрам якості навчання і розвитку. В якості основних параметрів якості навчання і розвитку персоналу підприємства нами розглядаються відчутність, надійність, взаємозв'язок, довговічність і безпека. Результати представлено у табл. 1.

Таблиця 1

**РІВЕНЬ ВІДПОВІДНОСТІ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ
І РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ПАРАМЕТРАМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ**

Методи навчання і розвитку	Параметри якості навчання і розвитку				
	Відчутність	Надійність	Взаємозв'язок	Довговічність	Безпека
Лекції	низький	низький	середній	низький	середній/ високий
Семінари	низький	середній	середній	середній	середній/ високий
Навчальні фільми	низький	середній	середній/ високий	низький	високий
Програмоване навчання	середній	високий	високий	високий	середній
Тренінги	середній/ високий	високий	середній/ високий	низький	низький/ середній
Ділові/рольові ігри	середній	середній	середній	низький	низький/ середній
Кейс-метод	середній	середній	середній	середній	середній
Групове обговорення	середній	середній	середній	середній	низький/ середній
Наставництво	високий	високий	високий	середній/ високий	високий
Стажування	високий	високий	високий	високий	середній
Ротація	низький/ середній	високий	високий	середній/ високий	середній

Джерело: розробка автора.

Звичайно, що становлення організації, що навчається, та формування постійно діючої системи навчання і розвитку персоналу передбачає використання комбінації цих методів залежно від навчальних потреб персоналу підприємства. До того ж, вибір одного або кількох із зазначених методів здійснює безпосередній вплив на якість всього процесу навчання і розвитку персоналу підприємства.



Рис. 1. Умови забезпечення якості навчання і розвитку персоналу підприємства на кожному етапі їхньої організації

Джерело: складено автором

У цілому, інтеграція ідеології постійного навчання і розвитку в корпоративну культуру підприємства, стратегія освіти протягом життя, концепція формування організації, що навчається, призводять до поширення такої форми, як самонавчання. За результатами європейського дослідження [16], біля третини європейських підприємств/організацій практикують різні форми самостійного

навчання. Поширення різних форм самостійного навчання працівників залежить від розміру підприємств: якщо лише 28 % малих підприємств/фірм (10-49 працівників) використовують різні форми самонавчання, то на великих підприємствах загал включених у самонавчання збільшується більше ніж удвічі, сягаючи 68 %. Переваги самостійного навчання є очевидними і полягають у постійному розвитку якісних характеристик персоналу підприємства. Поширення самонавчання, з нашої точки зору, є неминучим позитивним процесом, що додатково «підштовхується» завдяки розвитку сучасних інформаційно-комунікаційних технологій: масові освітні онлайн курси (МООС), мобільні додатки, індивідуальні програми онлайн-навчання тощо.

Неодмінною умовою забезпечення якості навчання і розвитку персоналу підприємства, з нашої точки зору, є виконання наступного етапу їхньої організації — підготовки інструкцій і положень, системи заохочень і призначення відповідальних. Інструкції та положення при цьому виступають офіційними документами, правилами, які регламентують процеси організації і проведення навчання і розвитку персоналу. Такі документи слугують орієнтиром як для співробітників, так і для менеджменту підприємства. Важливим пунктом цих документів має стати мотиваційне заохочення співробітників для проходження навчання або розвитку власних компетенцій. Звичайно, що у випадку мотивації до самонавчання і саморозвитку такі інструкції і положення є тільки формальністю, але можливі ситуації, за яких навчання і розвиток може стати однією із вимог обіймання певної посади.

Після реалізації запланованих заходів навчання і розвитку персоналу, вважаємо за важливе проведення процедури оцінки їхньої ефективності. У даному випадку така оцінка слугує формою зворотного зв'язку як для тих, хто проходив навчання, так і для осіб, відповідальних за вибір його змісту, форм, методів, викладачів і мотиваційних чинників. Найпоширенішими методами оцінювання ефективності навчання і розвитку є атестація персоналу, метод 360 градусів, ассесмент-центр та інші.

Систематизуючи особливості забезпечення якості навчання і розвитку персоналу підприємства на всіх етапах його організації, представимо їх схематично (рис. 1).

Висновки. Отже, забезпечення якості організації навчання і розвитку персоналу уможлиблює зростання соціально-економічних результатів функціонування підприємства. Проведене дослідження дозволяє сформулювати такі висновки:

- цілі навчання і розвитку персоналу систематизовано за трьома напрямками, що дозволяє диференціювати навчальні заходи залежно від потреб підприємства;
- розглянуто типові помилки в організації навчання і розвитку персоналу підприємства, які знижують якість та ефективність навчальних заходів;
- методи навчання і розвитку персоналу перевірено на відповідність параметрам якості, що уможлиблює вибір потрібного методу відповідно до пріоритетного параметру;

- представлено умови забезпечення якості навчання і розвитку персоналу, які узагальнено для кожного з етапів їхньої організації і які можуть слугувати індикаторами ефективності процесів навчання і розвитку на підприємстві.

Напрями подальших досліджень можуть стосуватися визначення показників якості навчання і розвитку персоналу, що створює можливість проводити оцінку якості, порівнювати якість навчання і розвитку персоналу підприємства в різних періодах, порівнювати якість навчання і розвитку персоналу різних підприємств, визначати фактори та резерви підвищення якості навчання і розвитку з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства в короткостроковому та довгостроковому періодах.

Література

1. Decent work for all in a global economy. URL: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/dgo/speeches/somavia/1999/seattle.htm>
2. Цілі розвитку тисячоліття. Україна 2013. Національна доповідь. — Київ, 2013. — С. 176.
3. Глобальні цілі сталого розвитку — 2030. URL: [http://www.un.org.ua/images/documents/3615/%D1%86%D1%96%D0%BB%D1%96_web\(2\).pdf](http://www.un.org.ua/images/documents/3615/%D1%86%D1%96%D0%BB%D1%96_web(2).pdf)
4. Europe-2020 Strategy. URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en
5. European Commission. 2000. Memorandum on lifelong learning. URL: http://arhiv.acs.si/dokumenti/Memorandum_on_Lifelong_Learning.pdf
6. Becker G. S. Human capital revisited // in Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education (3rd Edition). — The university of Chicago press, 1994. — С. 15-28.
7. Кибанов А. Я., Дуракова И. Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация. — М.: Инфра-м, 2009. — 301 с.
8. Магура М. И., Курбатова М. Б. Организация обучения персонала компании. — М.: ЗАО Бизнес-школа «Интел-синтез, 2002.
9. Schultz T. W. Investment in human capital // The American economic review. — 1961. — Т. 51. — № 1. — С. 1-17.
10. Бортнік С. Стратегічне управління розвитком персоналу підприємства та сучасні підходи до оцінювання його рівня // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. — 2015. — № 2. — С. 33-39.
11. Воробей О. Ю. Розвиток персоналу як засіб забезпечення його конкурентоспроможності. URL: <http://knutd.edu.ua>.
12. Красношарпа В. В., Коваленко А. О. Навчання та розвиток персоналу в контексті конкурентоспроможності підприємства // Молодий вчений. — 2014. — № 12(15). — С. 162-165. URL: <http://molodyvchenu.in.ua/files/journal/2014/12/38.pdf>.
13. Петрова І. Л. Стратегічне управління розвитком персоналу // Науковий вісник РУЕТ: Economic Sciences. — 2014. — Т. 1. — № 5 (50).
14. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу : навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2002. — 351 с.
15. Про професійний розвиток працівників : Закон України від 12.01.2012 № 4312-VI // Відомості Верховної Ради України. — 2012. — № 39. — Ст. 462.

16. European Centre for the Development of Vocational Training. Terminology of European education and training policy. Second edition. A selection of 130 key terms.- Luxembourg: Publications office of the European Union, 2014.- P.197.

References

1. Decent work for all in a global economy. <http://www.ilo.org/public/english/bureau/dgo/speeches/somavia/1999/seattle.htm>
2. Tsili rozvytku tysyacholittya. Ukrayina 2013. [Millennium Development Goals. Ukraine 2013.] Natsionalna dopovid. Kyiv, 2013. [in Ukrainian].
3. Hlobalni tsili staloho rozvytku — 2030 [Global Sustainable Development Goals — 2030]. [http://www.un.org.ua/images/documents/3615/%D1%86%D1%96%D0%BB%D1%96_web\(2\).pdf](http://www.un.org.ua/images/documents/3615/%D1%86%D1%96%D0%BB%D1%96_web(2).pdf). [in Ukrainian].
4. Europe-2020 Strategy. https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester/framework/europe-2020-strategy_en
5. European Commission. 2000. Memorandum on lifelong learning. http://arhiv.acs.si/dokumenti/Memorandum_on_Lifelong_Learning.pdf
6. Becker, G. S. «Human capital revisited» in *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*. 3rd Ed. The university of Chicago press, 1994.
7. Kibanov, A. YA., and Durakova I. B. *Upravleniye personalom organizatsii: strategiya, marketing, internatsionalizatsiya*. [Management of the personnel of the organization: strategy, marketing, internationalization]. M.: Infra-M, 2009. [in Russian].
8. Magura, M. I., and Kurbatova, M. B. *Organizatsiya obucheniya personala kompanii*. [Organization of personnel training of the company]. M.: ZAO Biznes-shkola «Intel-sintez», 2002. [in Russian].
9. Schultz, T. W. «Investment in human capital». *The American economic review*, vol. 51, no. 1 (1961).
10. Bortnik, S. «Stratehichne upravlinnya rozvytkom personalu pidpryyemstva ta suchasni pidkhody do otsynuyvannya yoho rivnya». [«Strategic management of enterprise personnel development and modern approaches to the evaluation of its level»]. *Ekonomichnyy chasopys Skhidnoyevropeys'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrayinky*, 2 (2015). [in Ukrainian].
11. Vorobey, O. Y. «Rozvytok personalu yak zasib zabezpechennya yoho konkurentospromozhnosti». [«Development of personnel as a means of ensuring its competitiveness»]. <http://knutd.edu.ua>. [in Ukrainian].
12. Krasnoshapka, V. V., and Kovalenko, A. O. «Navchannya ta rozvytok personalu v konteksti konkurentospromozhnosti pidpryyemstva» [«Training and development of personnel in the context of enterprise competitiveness»]. *Molodyy vchenyy*, 12 (15) (2014). <http://molodyvcheny.in.ua/fles/journal/2014/12/38.pdf>. [in Ukrainian].
13. Petrova, I. L. «Stratehichne upravlinnya rozvytkom personalu». [«Strategic Management of Personnel Development»]. *Naukovyy visnyk PUET: Economic Sciences*, vol.1, no. 5 (50) (2014). [in Ukrainian].
14. Savchenko, V. A. *Upravlinnya rozvytkom personalu*. [Personnel Development Management]. Kyiv: KNEU, 2002. [in Ukrainian].
15. Pro profesynnyy rozvytok pratsivnykiv : Zakon Ukrayiny vid 12.01.2012 № 4312-VI [About professional development of workers: Law of Ukraine]. *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*, 39 (2012). [in Ukrainian].

16. *European Centre for the Development of Vocational Training. Terminology of European education and training policy*. Second edition. A selection of 130 key terms.- Luxembourg: Publications office of the European Union, 2014.

КАЧЕСТВЕННЫЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Гавренкова Виктория Владимировна,

соискатель,

Херсонский государственный университет

Аннотация. Статья посвящена определению качественных основ организации процессов обучения и развития персонала предприятия. Обоснована целесообразность употребления терминов «обучение и развитие» для обозначения качественной трансформации человеческих ресурсов организации. Сформировано три блока целей обучения и развития персонала, представленные с точки зрения обеспечения текущего функционирования предприятия, его работы в будущем и с точки зрения создания обучающейся организации. Определены факторы, которые снижают качество организации обучения и развития персонала. Представлена классификация и исследованы преимущества и недостатки современных методов обучения и развития персонала предприятия. Классический алгоритм организации обучения и развития персонала представлен с учетом условий и факторов, параметров и индикаторов обеспечения их качества.

Ключевые слова: персонал предприятия, обучение и развитие персонала, организация развития персонала, методы обучения, качество.

QUALITATIVE BASES FOR THE ORGANIZATION OF TRAINING AND DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE PERSONNEL

Viktoriia V. Havrenkova,

Kherson State University

Abstract. The article is devoted to the determination of the qualitative foundations for the organization of the processes of training and developing the enterprise personnel. The importance of the development of human resources of the enterprise is presented from the standpoint of official documents adopted by international organizations. The expediency of using the terms «learning and development» to denote the qualitative transformation of the human resources of an organization is substantiated. The advantages of staff training and development from the standpoint of the concept of lifelong learning are revealed. The three blocks of staff training and development objectives are found; they are presented in terms of ensuring the current functioning of the enterprise, its work in the future and in terms of creating a learning organization. The factors that reduce the quality of the organization of personnel training and development are identified: the absence of other

measures to achieve the goals of the enterprise, insufficient consideration of the difference in competence among staff, excessive enthusiasm for too «traditional» or too «fashionable» training trends without reference to the specific needs of the organization's personnel training. The classification is presented and the advantages and disadvantages of modern methods of training and development of the enterprise personnel are investigated. It has been revealed that traditional methods are the most understandable and low-cost, active training methods ensure maximum coverage and involvement of staff, and training methods in the workplace provide a direct link with current or future professional activity. An important item in the internal documents on training and development should be the motivational encouragement of employees to upgrade their skills or to develop their own competencies. The ideal situation is when employees of the organization strive for self-learning and self-development. Then the need for management intervention will be minimal. The classical algorithm of the organization of personnel training and development is presented taking into account the conditions and factors, parameters and indicators of their quality assurance.

Keywords: personnel of the enterprise, personnel training and development, organization of personnel development, training methods, quality.

Стаття надійшла до редакції 09.10.2018

УДК 658.155

DOI 10.33111/sedu.2018.43.140.150

Кизенко Олена Олександрівна *
Допілко Ольга Вікторівна **

ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПОСЛУГ ПІД ВПЛИВОМ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Анотація. У статті розглянуто методичні аспекти трансформації системи калькулювання послуг під впливом цифровізації економічних процесів. Використовуючи методологію системного аналізу і системотехніки, система калькулювання собівартості послуг в транспортних компаніях розглядається у методичному, процесному та організаційному аспектах з метою забезпечення її адаптації до трансформації облікової системи за умов діджиталізації. Представлено результати апробації розробленої методики та виявлено системні взаємозв'язки калькулювання собівартості послуг з економічним управлінням компанією та сформульовано актуальні управлінські задачі для даного типу підприємств.

Ключові слова: калькулювання, система управління, цифровізація, собівартість, автотранспортні послуги.

*Кизенко Олена Олександрівна — канд. екон. наук, доцент, докторант кафедри стратегії бізнесу, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» olena.kyzenko@kneu.ua

**Допілко Ольга Вікторівна — магістрант, економіст ТОВ «Транс-Ресурс» dopilko_olga@ukr.net

Вступ. Система калькулювання собівартості продукту будь-якої компанії традиційно складає інформаційне ядро, навколо якого розгортаються стратегічні і поточні економіко-аналітичні процеси на підприємстві. Якість і швидкість цих процесів великою мірою залежить від здатності системи калькулювання відтворити фінансову модель операційної діяльності компанії. На вітчизняних підприємствах традиційно система калькулювання собівартості продукту зосереджується навколо поліпшення точності методики калькулювання як складової управлінського обліку чи контролінгу. Проте, незважаючи на всі зусилля щодо впровадження сучасних облікових методик та їх автоматизацію, система калькулювання собівартості послуг дотепер залишається найінертнішою по відношенню до зростаючих потреб у релевантній інформації для прийняття рішень щодо поточних і стратегічних питань розвитку бізнесу. З іншого боку, катализатором трансформації систем калькулювання собівартості продукту на різних підприємствах виступають процеси цифровізації, що руйнують усталені ринки, бізнес-моделі, бізнес-процеси та управлінські технології, які десятиліттями доводили свою ефективність. Локальним підтвердженням цього загального спостереження є висновки консалтингової компанії Deloitte про те, що більшість організацій стимулюють до впровадження нових технологій такі внутрішні і зовнішні чинники, як стратегія управління, ринок і конкуренція. Ускладнює впровадження технологій кадрове забезпечення підприємств, фінансування і структура організацій. Усі перераховані фактори є здебільшого внутрішніми і залежать безпосередньо від стратегічної політики бізнесу [1]. Тому питання трансформації системи калькулювання собівартості продукту є актуальним і знаходиться у фокусі постійного моніторингу кожної компанії. Проте, тренд діджиталізації сьогодні можна віднести як до драйверів, так і до бар'єрів стратегічного розвитку підприємств. 94 % фінансових директорів бачать необхідність підвищення економічної ефективності бізнес-функцій шляхом автоматизації ключових процесів, але при цьому відзначають відсутність розроблених заходів щодо впровадження технологічних та інноваційних рішень [1].

Постановка завдання. Результатом цього дослідження має стати часткове підтвердження або спростування наукової гіпотези про те, що система калькулювання собівартості продукту на підприємствах залишається консервативною і все менше відповідає актуальним потребам підприємств у цифровій економіці через те, що її розглядають виключно в межах специфічної методології управлінського обліку. Традиційно, увага вчених зосереджена на методичних аспектах обліку витрат по відношенню до об'єкту калькулювання. В такому контексті розглядають систему калькулювання собівартості послуг вітчизняні і зарубіжні науковці, зокрема, С. Голов [2], К. Друрі [3], Р. Каплан [4, 5], М. Пушкар і М. Чумаченко [6], Дж. Фостер і Ч. Хорнгрен [7]. У цих роботах широко висвітлюються такі методики, як калькулювання за замовленнями (Job costing), калькулювання за прямими витратами або часткове калькулювання (Direct costing), нормативне калькулювання (Standard costing), калькулювання повних витрат (Absorption costing), калькулювання за процесами (Process costing), які найчастіше використовуються в практиці діяльності вітчизняних підприємств,

так і методики, що розроблені з метою удосконалення попередніх, такі як калькулювання для безперервного вдосконалення (Kaizen costing), калькулювання протягом життєвого циклу виробу (Lifecycle costing), калькулювання за принципом «тариф-година-машина», калькулювання за принципом зворотного потоку, калькулювання на основі видів діяльності (Activity based costing — ABC), цільове калькулювання Target costing, калькулювання послуг Service costing.

Залежно від предмету дослідження на необхідності вивчення трансформаційних процесів у системі управлінського обліку чи контролінгу наголошують у своїх роботах Т. Аренс (T. Ahrens), А. Коенберг (A. Coenenberg), Л. Горецькі (L. Goretzki), Г. Шонфилд (H. Schoenfeld), Е. Страус (E. Strauss), Дж. Вебер (J. Weber) [8—].

Грунтуючись на цих наукових розробках, вважаємо, що їх корисний потенціал для системи стратегічного управління може розкритись через зміну методологічної основи розгляду системи калькулювання собівартості продукту, що розширить можливості дослідження внутрішніх взаємозв'язків між її елементами та іншими системами управління компанією.

Теоретичним підґрунтям поглибленого та розширеного розгляду системи калькулювання собівартості продукту на підприємстві в даному дослідженні є теорія систем, системний аналіз і системотехніка [12, 13]. Використання означених методологічних підходів дає можливість розширити кількість аспектів розгляду системи калькулювання, які є взаємопов'язаними і взаємодоповнюючими, та вийти за межі суто облікової методології, спрямувавши зусилля на вирішення проблеми дезінтеграції, на необхідності подолання якої наголошував Іцхак Адізес [14].

У цій роботі маємо на меті проаналізувати процеси, що викликають трансформацію облікової системи за умов діджиталізації в транспортних компаніях і представити результати апробації методики дослідження трансформації системи калькулювання собівартості послуг на основі системного аналізу і системотехніки задля виявлення системних взаємозв'язків з економічним управлінням компанією та формулювання актуальних управлінських задач для даного типу підприємств.

Результати. Цифровізація економічних процесів на сучасному підприємстві передбачає активне використання інформаційних технологій в операційній діяльності.

Зокрема, для автотранспортних підприємств, виявимо їх ключові особливості на основі аналізу результатів досліджень, що оприлюднили М. Ф. Єфремов, В. О. Огневий, Н. В. Пеньшин [15—17] щодо напрямів їх трансформації. Впровадження інформаційних технологій відбувається окремими етапами: автоматизація облікових, фінансових та економічних розрахунків; контроль сфер використання комп'ютерної техніки і мереж передачі даних та організація локальних мереж, інтеграція інформаційно-обчислювальних систем з використанням спеціалізованих експертних системи і систем інтелектуального аналізу даних для пошуку і ухвалення оптимальних рішень. На всіх етапах цифровізації підприємства стикаються з трансформаційними змінами структурного, функціонального, організаційного

та управлінського характеру. Структурний напрямок трансформації полягає в здійсненні організаційно-господарських, економічних, фінансових, технічних, правових заходів з метою покращення фінансового стану підприємства, зростання кількості замовлень від клієнтів, підвищення рентабельності автоперевезень. Функціональний напрямок трансформації передбачає зміну функцій окремих елементів, і, як правило, вимагає зміни структури. Для цього напрямку варіантами змін можуть слугувати дислокація рухомого складу, зміна функцій конкретних одиниць транспорту, зміна режиму роботи підприємства тощо. Організаційний напрямок трансформаційних змін пов'язаний, в основному, із раціоналізацією виробничих процесів. Управлінський напрямок трансформаційних змін передбачає перехід на стратегічне управління, впровадження інновацій, перехід до гнучких методів управління.

Зрозуміло, що компанія зазнає трансформаційних змін поступово, тому критично важливо розуміти системні взаємозв'язки в компанії в цілому, які не є, на перший погляд, очевидними при застосуванні функціонального управління в ієрархічних управлінських моделях. А саме за такими моделями працює більшість вітчизняних підприємств і транспортні компанії не є виключенням. Тому, з метою подолання обмежень облікової системи, при аналізі трансформаційних процесів системи калькулювання собівартості послуг компанії ми беремо за основу модель Щедровицького [12, с. 141] і пропонуємо додати структурно-процесні аспекти розгляду системи калькулювання собівартості послуг до методичного, який представлено в попередніх дослідженнях.

Таким чином, систему калькулювання можна розглядати за трьома елементами: методичний аспект (методика розрахунку собівартості автотранспортних послуг та система цільових показників, за якими здійснюється контроль результативності діяльності організації), процесний аспект (регламенти надання автотранспортних послуг та документи, що супроводжують цей процес), організаційний аспект (розподіл і закріплення функцій щодо виконання робіт з калькулювання собівартості послуг і їх зміна за умов автоматизації документообороту). Взаємозв'язок цих аспектів забезпечує її цілісність як організаційно-технічної системи, у відповідності з чим вплив на один або кілька елементів обов'язково викликає зміни інших елементів системи. При цьому Щедровицький наголошує, що взаємозв'язок між окремими системами мислєдїї може бути організовано як ієрархічно, так і гетерархічно, проте важливо збереження оргтехнічного відношення в межах оргтехнічної системи в цілому [12, с. 141].

Для підприємств, які спеціалізуються на наданні автотранспортних послуг, питання щодо калькулювання собівартості послуг є значимим, оскільки собівартість послуг є одним із найважливіших показників результативності та ефективності діяльності, який надає можливість здійснювати контроль над витратами, оцінювати ефективність як окремих стратегічних ініціатив, так і функціонування підприємства в цілому (див. рис. 1).

Для отримання узагальнених даних щодо динаміки результативності діяльності вітчизняних підприємств наземного і трубопровідного транспорту вико-

ристана статистична інформація Державної служби статистики України щодо показників фінансового результату до оподаткування підприємств за 2010—2017 рр. [18].



Рис. 1. Узагальнені фінансові результати підприємств наземного і трубопровідного транспорту за 2010—2017 рр.

Джерело: складено авторами.

Апробацію результатів теоретичних досліджень представимо на матеріалах транспортної компанії «Транс-Ресурс» [19]. Підприємство надає транспортні послуги (автомобільні вантажоперевезення на міжнародному та регіональному ринку) та послуги оренди автомобілів.

Методичний аспект системи калькулювання собівартості автотransпортних послуг компанії базується на вимогах П(С)БО 16 «Витрати», відповідно до якого підприємство самостійно установлює перелік та склад статей калькулювання собівартості послуг [20]. Планування собівартості послуг автоперевезень є складовою частиною плану економічного розвитку транспортного підприємства, який розробляється ними самостійно на підставі показників планового обсягу перевезень вантажів, роботи рухомого складу та інших. Розрахунок планової величини собівартості послуг використовується на підприємстві для визначення планового прибутку, оцінювання економічної результативності та ефективності заходів щодо покращення експлуатації рухомого складу, прогнозування та встановлення адекватних тарифів і цін. Дані обліку собівартості послуг використовуються для оцінювання фінансово-економічної діяльності підприємства та її структурних підрозділів, виявлення резервів скорочення втрат.

Структуру витрат підприємства представлено в табл. 1.

Таблиця 1

ДИНАМІКА І СТРУКТУРА ВИТРАТ ТОВ «ТРАНС-РЕСУРС» ЗА 2015—2017 РР., %

Елементи операційних витрат	Структура операційних витрат			Динаміка змін
	2015	2016	2017	2017/2015
Матеріальні витрати	80,93	80,92	67,80	-13,13
Витрати на оплату праці	6,43	7,73	10,38	3,95
Відрахування на соціальні заходи	1,94	1,20	1,01	-0,92
Амортизація	3,35	4,08	8,02	4,67
Інші операційні витрати	7,35	6,08	12,79	5,44
Разом	100	100	100	—

Джерело: складено авторами.

Планово-економічний відділ підприємства здійснює контроль за виконанням завдань по собівартості автоперевезень шляхом порівняння фактичних даних за статтями звітної калькуляції з плановими витратами в розрізі відповідних статей. Відображаючи фактичну собівартість виконаних перевезень за їх видами, звітна калькуляція дає можливість визначити, за якими статтями витрат були допущені перевитрати, виявити недоліки в організації автоперевезень і оперативно вжити заходів щодо зниження фактичних витрат, якщо вони мають суб'єктивний характер. Таким чином, підприємство використовує нормативний метод калькулювання собівартості автоперевезень, що дає можливість згрупувати витрати за видами перевезень і за бюджетами витрат операційної діяльності. Облік витрат на автомобільні перевезення здійснюють у цілому по операційному процесу надання транспортних послуг, без розподілу за окремими фазами. Виходячи з наведеного, визначення собівартості автотранспортних послуг не вимагає застосування складних методів, через те, що ця продукція має масовий характер, надається простим способом і не має залишків незавершеного виробництва на кінець звітного періоду.

Процесний аспект системи калькулювання собівартості автотранспортних послуг передбачає аналіз регламентів і документів, які супроводжують надання автотранспортних послуг. Головним первинним документом, за яким здійснюється облік роботи рухомого складу, є дорожній лист. Відповідно до даних дорожнього листа вантажного автомобіля ведеться облік його роботи, витрат пального, нараховується заробітна плата, проводяться розрахунки за виконану транспортну послугу.

Щоденно кожному водію видається дорожній лист перед виїздом з гаражу. Після закінчення робочого дня водій повинен повернути даний лист менеджеру з логістики, заздалегідь заповнивши дані щодо фактичних витрат пального. Всю іншу інформацію про техніко-економічні показники повинні бути заповнені робітниками відповідних підрозділів підприємства. Проведення ремонтів і технічного обслуговування автомобілів регламентується положенням про технічне обслуговування

й ремонт дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту, затверджене наказом Міністерства транспорту України від 30.03.98 № 102 [21].

На ТОВ «Транс-Ресурс» здійснюють облік замовлень на перевезення вантажів у спеціальному журналі, де вони реєструються в міру надходження від клієнтів. На основі даних замовлень на перевезення вантажів, дорожніх листів, товарно-транспортних накладних та інших документів, які підтверджують надання послуги, бухгалтерський відділ компанії виписує рахунки на оплату перевезень. Фактичні витрати на перевезення вантажів відповідно до договорів обліковуються щомісячно за допомогою карток виконання договорів на перевезення вантажів.

Організаційний аспект системи калькулювання собівартості автотранспортних послуг характеризується ієрархічним принципом побудови організаційно-технічної структури компанії. Система розповсюдження інформації та комунікації між відділами є неоперативною, внаслідок чого збільшується тривалість проходження інформаційного потоку між відділами і знижується продуктивність на всіх рівнях управління. Спеціалізація окремих відділів на конкретних функціях та формалізація і стандартизація діяльності, які забезпечують однорідність виконання працівниками окремих функцій, знижує адаптивність працівників до складних комплексних завдань. Кількість таких завдань за умов цифровізації економічних процесів буде збільшуватись через автоматизацію рутинних операцій. У працівників середньої ланки (менеджерів по перевезеннях та логістів), відповідно, вже зараз спостерігається недостатність компетентностей і повноважень для оперативного виконання своїх функціональних обов'язків.

Якщо розглядати систему калькулювання собівартості послуг саме з позиції організаційної взаємодії по всім трьом виділеним аспектам, досить легко визначити необхідні точки прикладання зусиль для вирішення суперечностей між елементами системи. Для ТОВ «Транс-Ресурс» на першому етапі трансформації було запропоновано впровадити інформаційну систему з автоматизації обробки замовлень і документообороту логістичних процесів, що покращить систему калькулювання послуг через приведення у відповідність організаційного елемента системи з процесним і методичним. Актуальність даного завдання особливо проявляється в той момент, коли кількість замовлень, що надходить на підприємство, вступає у протиріччя з можливістю їх виконання через відсутність необхідного рівня організаційної комунікації і інформації щодо планової собівартості виконання замовлення. Вирішення завдання пов'язане з великим об'ємом даних, які підлягають обробці в реальному режимі часу. Основним фактором, що впливає на ефективність управління транспортним підприємством, стають швидкість обробки даних і отримання необхідної інформації з системи калькулювання собівартості послуг в умовах інтенсивної обробки замовлень клієнтів. Попередній аналіз відмов клієнтам показав, що трансформація системи калькулювання забезпечить можливість збільшення частки ринку за рахунок підвищення швидкості реакції і гнучкості перевезень до 35 %, що дозволить знизити загальні витрати до 20 %.

Висновки. Система калькулювання на підприємстві забезпечує інформаційну підтримку при розробці і реалізації цілеспрямованих управлінських впливів на фо-

рмування та регулювання витрат і доходів господарської діяльності. Використання методології теорії систем і системотехніки розширює традиційне представлення системи калькулювання у вигляді методичних положень управлінського і бухгалтерського обліку щодо формування витрат і результатів господарської діяльності, які є історичні за своєю характеристикою і не можуть використовуватись для обґрунтування рішень щодо розвитку бізнесу. Саме тому, в процесі цифрової трансформації компаній від автоматизації облікових, фінансових та економічних розрахунків до інтеграції інформаційно-обчислювальних систем з експертними системами і системами інтелектуального аналізу даних, критично важливо розглянути систему калькулювання собівартості послуг як організаційно-технічну систему. Безперечно, подальших досліджень потребує вивчення впливу на конфігурацію системи калькулювання процесів конвергенції управлінських функцій і відповідних управлінських технологій.

Література

1. Климова М. Делойт: «Диджитализация бизнеса — и драйвер, и барьер». URL: <http://expert.ru/siberia/2018/01/delojt-didzhitalizatsiya-biznesa---i-drajver-i-barer/> (дата звернення: 15.10.2018).
2. Голов С. Ф. Управлінський облік. — Київ, 2006. — 704 с.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет. Пер. с англ. В. Н. Егорова. — 6-е изд. — Москва, 2012. — 1423 с.
4. Kaplan Financial Knowledge Bank. URL: <http://kfknowledgebank.kaplan.co.uk/KFKB/Wiki%20Pages/Costing.aspx?mode=none> (дата звернення: 15.10.2018).
5. Каплан Р., Андерсон С. ABC в разрезе времени // HBR Russia. URL: <https://hbr-russia.ru/management/strategiya/a10166> (дата звернення: 15.10.2018).
6. Чумаченко М., Пушкар М. Развитие системы обліку на принципах информатики і кібернетики. // Вісник ТАНГ. — 2004. — № 4. — С.107-114.
7. Хорнгрен Ч. Управленческий учет. 10-е изд. /Хорнгрен Чарльз, Фостер Джордж, Датар Шрикант. — СПб., 2008. — 1008 с.
8. Ahrens, T. Strategic interventions of management accountants: everyday practice of British and German brewers // European Accounting Review. — 1997. — Vol. 6, Is. 4. — P. 557-588. DOI: 10.1080/09638189700000001
9. Coenenberg A. G., Schoenfeld H. M. W. The development of managerial accounting in Germany: a historical analysis // Accounting Historians Journal. — 1990. — Vol. 17, No. 2. — P. 95-112. URL: <https://doi.org/10.2308/0148-4184.17.2.95> (accessed 15.10.2018).
10. Goretzki L., Strauss E., Weber J. An institutional perspective on the changes in management accountants' professional role // Management Accounting Research. — 2013. — Vol. 24, Is. 1. — P. 41-63.
11. Weber J. The development of controller tasks: Explaining the nature of controllership and its changes // Journal of Management Control. — 2011. — Vol. 22, Is. 1. — P. 25-46.
12. Щедровицкий Г. П. Методология и философия оргуправленческой деятельности основные понятия и принципы. Курс лекций. Из архива Г. П. Щедровицкого. Т. 5. ОРУ (2). — М., 2003.
13. Горохов В. Г. Методологический анализ системотехники. — Москва, 1982. — 160 с.
14. Адизес И. К. Как преодолеть кризисы менеджмента. Диагностика и решение управленческих проблем. — СПб., Стокгольмская шк. экон., 2006. — 285 с.

15. Єфремов М. Ф., Єфремов В. М., Єфремов Ю. М. Проблеми і вимоги до АСУ автотранспортного підприємства // Вісник ЖДТУ. Серія «Технічні науки». — 2017. — № 2 (80). — С. 135–138.
16. Огневий В. О. Формування стратегій трансформації підприємств автомобільного транспорту // Вісник Житомирського державного технологічного університету. — 2010. — № II (53). — С. 109–120.
17. Пеньшин Н. В. Эффективность и качество как фактор конкурентоспособности услуг на автомобильном транспорте : моногр. / Н.В. Пеньшин ; под науч. ред. В.П. Бычкова. — Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. — 224 с.
18. Статистична інформація. Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 15.11.2018).
19. Офіційний сайт ТОВ «Транс-Ресурс». URL: <http://trans-resurs.com.ua/> (дата звернення 15.10.2018).
20. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 353 зі змінами і доповненнями.
21. Положення про технічне обслуговування й ремонт дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту, затверджене наказом Міністерства транспорту України від 30.03.98 № 102.

References

1. Klimova M. Delojt: «Didzhitalizacija biznesa — i drajver, i bar'er» [Deloitte: «Digitalizing Business — Both a Driver and a Barrier»] URL: <http://expert.ru/siberia/2018/01/delojt-didzhitalizatsiya-biznesa---i-drajver-i-barer/> (accessed 15.10.2018). [in Russian].
2. Golov, S. *Upravlins'kij oblik*. [Management Accounting]. — Kyiv, 2006. [in Ukrainian].
3. Druri, K. *Upravlencheskij i proizvodstvennyj uchet*. [Management and Cost Accounting]. 6th ed. — Moscow, 2012. [in Russian].
4. Kaplan Financial Knowledge Bank. URL: <http://kfknowledgebank.kaplan.co.uk/KFKB/Wiki%20Pages/Costing.aspx?mode=none> (accessed 15.10.2018).
5. Kaplan, R., and Anderson, S. AVS v razreze vremeni. [ABC in the context of time]. <https://hbr-russia.ru/management/strategiya/a10166> (accessed 15.11.2018). [in Russian].
6. Chumachenko, M., Pushkar, M. «Rozvitok sistemi obliku na principah informatiki i kibernetiki». [«Development of the accounting system on the principles of computer science and cybernetics»]. *Visnik TANG*, 4 (2004): 107-114. [in Ukrainian].
7. Horngren, Ch., Foster, Dz., and Datar, Sh. *Upravlencheskij uchet* [Management Accounting]. — SPb.: Piter, 2008. [in Russian].
8. Ahrens, T. «Strategic interventions of management accountants: everyday practice of British and German brewers». *European Accounting Review*, Volume 6, Issue 4 (1 December 1997): 557-588. DOI: 10.1080/09638189700000001
9. Coenenberg, A. G., and Schoenfeld, H. M. W. «The development of managerial accounting in Germany: a historical analysis». *Accounting Historians Journal*, Vol. 17, No. 2 (December 1990): 95-112. <https://doi.org/10.2308/0148-4184.17.2.95> (accessed 15.10.2018).
10. Goretzki, L., Strauss, E., and Weber, J. «An institutional perspective on the changes in management accountants' professional role». *Management Accounting Research*, Vol. 24, Iss.1 (March 2013): 41-63.
11. Weber, J. «The development of controller tasks: Explaining the nature of controllership and its changes». *Journal of Management Control*, Vol. 22, Iss. 1 (September 2011): 25-46.

12. Shhedrovickij, G. P. *Metodologija i filosofija orgupravlenceskoj dejatel'nosti osnovnyje ponjatija i principy*. [Methodology and philosophy of organizational management]. — Moscow, 2003. [in Russian].
13. Gorohov, V. G. *Metodologicheskij analiz sistemotehniki* [Methodological analysis of systems engineering]. — Moscow, 1982. [in Russian].
14. Adizes, I. K. *Kak preodolet' krizisy menedzhmenta. Diagnostika i reshenie upravlencheskih problem* [How to overcome management crises. Diagnosis and solution of management problems]. — SPb.: Piter, 2006. [in Russian].
15. Yefremov, M. F., Yefremov, V. M., and Yefremov, J. M. «Problemi i vimogi do ASU avtotransportnogo pidpriemstva» [Problems to the ACS of the motor transport company] *Visnik ZhDTU*, 2 (80) (2017):135–138. [in Ukrainian].
16. Ognevij, V. O. «Formuvannja strategij transformacii pidpriemstv avtomobil'nogo transportu». [«Formation of strategies for the transformation of enterprises of motor transport»]. *Visnik Zhitomir's'kogo derzhavnogo tehnologichnogo universitetu*, II (53) (2010): 109–120. [in Ukrainian].
17. Pen'shin, N. V. *Jeffektivnost' i kachestvo kak faktor konkurentosposobnosti uslug na avtomobil'nom transporte* [Efficiency and quality as a factor in the competitiveness of services in road transport]. — Tambov, 2008. [in Russian].
18. Statistichna informacija. Pokazniki balansu pidpriemstv za vidami ekonomichnoyi dijial'nosti. Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 1.03.2018) [in Ukrainian].
19. Oficijnij sajt TOV «Trans-Resurs». <http://trans-resurs.com.ua/> (accessed 15.10.2018). [in Ukrainian].
20. Polozhennja (standart) buhgalters'kogo obliku 16 «Vitrati» [Regulation (standard) of accounting 16 «Expenses»]. Zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukraïni vid 31 grudnja 1999 r. № 353 zi zminami i dopovnennjami [in Ukrainian].
21. Polozhennja pro tehnicne obslugovuvannja j remont dorozhnih transportnih zasobiv avtomobil'nogo transportu. [Provisions on maintenance and repair of road vehicles of motor transport]. Zatverdzhene nakazom Ministerstva transportu Ukraïni vid 30.03.98 № 102 [in Ukrainian].

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ ПОД ВЛИЯНИЕМ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Кизенко Елена Александровна,

канд. экон. наук, доцент, докторант кафедры
стратегии бизнеса ГВУЗ «Киевский
национальный экономический университет
имени Вадима Гетьмана»

Допилко Ольга Викторовна,

магистрант, экономист ООО «Транс-Ресурс»

Аннотация. В статье рассматриваются методические аспекты трансформации системы калькулирования услуг под влиянием цифровизации экономических процессов. Используя методологию системного анализа и системотехники, система калькулирования себестоимости услуг в транс-

портных компаниях рассматривается в методическом, процессном и организационном аспектах с целью обеспечения ее адаптации к трансформации учетной системы в условиях диджитализации. Представлены результаты апробации разработанной методики и выявлены системные взаимосвязи калькулирования себестоимости услуг с экономическим управлением компанией и сформулированы актуальные управленческие задачи для данного типа предприятий.

Ключевые слова: калькулирование, система управления, цифровизация, себестоимость, автотранспортные услуги.

TRANSFORMATION OF THE COST CALCULATING SYSTEM OF SERVICES UNDER THE INFLUENCE OF DIGITAL ECONOMIC PROCESSES

Olena O. Kyzenko, PhD,

SHEI «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

Olha V. Dopilko, Master's Degree,
economist, Trans-Resurs LTD

Abstract. The article analyzes the processes that cause the transformation of the accounting system in the conditions of digitalization and discusses the methodological aspects of the transformation of the cost calculation system of services under their influence. Digitalization is a catalyst for the transformation of accounting systems in various enterprises, which disrupt established markets, business models, business processes and management technologies. At all stages of digitalization, enterprises test transformational changes of a structural, functional, organizational and managerial areas. Companies are experiencing transformational changes during a long time, so it is critical important to understand the system interconnections of this process in the whole company. The theoretical basis research is the systems theory. The calculation system is considered for the transport company in the methodological, process and organizational aspects. The methodological aspect includes the method of cost calculating of road transport services and a system of target indicators for monitoring the performance of companies. The process aspect includes an analysis of the regulations for the provision of road transport services and documents accompanying this process. The organizational aspect includes the distribution of functions for calculating the cost of services and their change in the conditions of workflow automation. This allows its adaptation to the transformation of the accounting system in the conditions of digitalization of economic processes. The results of testing the developed methodology at the transport enterprise are presented. Formulated relevant management tasks for this type of enterprise. Further research requires studying the effect on the configuration of the system for calculating the processes of convergence of management functions and related management technologies.

Keywords: calculation, control system, digitalization, cost, transport services.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2018

УДК 338.246.8

DOI 10.33111/sedu.2018.43.151.161

Люшенко Оксана Іванівна*

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У науковій статті представлено результати узагальнення наукового доробку теорії економічної стійкості та уточнення змісту поняття «економічна стійкість підприємства». Міждисциплінарний статус категорії «стійкість» зумовлює неоднозначність і суперечливість економічних інтерпретацій, що ускладнює здійснення досліджень проблематики оцінювання та забезпечення економічної стійкості за сучасних умов діяльності підприємства. На основі проведеного термінологічного аналізу, наукові позиції щодо дослідження економічної стійкості підприємства умовно розподілено на такі тематичні напрямки, як атрибутивний, результатний та забезпечуючий. Співставлення взаємопов'язаних категорій «стійкість — адаптивність — мінливість — рівновага» дозволило представити уточнене авторське визначення економічної стійкості з урахуванням сучасної специфіки середовища господарювання підприємства.

Ключові слова: стійкість, адаптивність, рівновага, мінливість, організаційна здатність, цільова діяльність.

Вступ. Наукова проблематика стійкості є міждисциплінарною, а тому її економічна специфіка є різноаспектною та неоднозначною, що пов'язано з намаганнями вчених-економістів імплементувати висновки та закономірності стійкості з інших галузей знань (математики, кібернетики, теорії систем і синергетики тощо). В економічній теорії проблеми стійкості економічних систем до недавнього часу розглядалися в основному з точки зору результату, підсумку їх функціонування, а також з позицій принципів, сформульованих математикою. На сучасному етапі дослідження, вченими все частіше висловлюються ідеї про необхідність синтезу ортодоксальної і еволюційної економіки для більш повного дослідження проблематики економічної стійкості, яка набуває специфічних характеристик відповідно до змін, що відбуваються у середовищі господарювання економічних суб'єктів.

Фундаментальні дослідження стійкості економічних систем представлено у наукових працях А.А. Богданова, Л. Вальраса, Л. Гурвица, Ж. Дебре, Л.В. Канторовича, Н.Д. Кондратьєва, Дж. Кейнса, О. Ланге, В. Леонт'єва, В.Л. Макарова, А. Маршалла, Дж. Неша, В.М. Полтеровича, П. Самуельсона, Е.Е. Слуцкого, Дж. Стиглера, Дж. Стиглица, Дж. Хикса, Й. Шумпетера, К. Ерроу, ін. Сучасна проблематика економічної стійкості висвітлюється у публікаціях на фінансову, стратегічну, виробничу, маркетингову тематику, а найбільш комплексно та багатогранно вона представлена у наукових працях О. Б. Бутнік-Сіверського, Л.

* Люшенко Оксана Іванівна — старший викладач кафедри економіки та підприємництва, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» oksana_lyushenko@kneu.edu.ua

І. Донець, М. О. Кравченко, Т. В. Пономаренко, О. В. Сергєєвої, С. Т. Пілецької, Л. Ф. Чумак, ін.

Постановка завдання. У науковому економічному дискурсі вчені не дійшли єдиної точки зору щодо змістовних меж поняття «економічна стійкість». Виявлення та усунення протиріч і невизначеностей у понятійному апараті дозволить сформувати наукову базу для подальших досліджень, що пов'язані із забезпеченням економічної стійкості конкретних економічних суб'єктів з урахуванням специфіки та умов їх діяльності у сучасному середовищі господарювання.

Результати. Проблематика стійкості характеризується загальнонауковим статусом, а представлені наукові публікації є термінологічно перевантаженими, що актуалізує потребу не у їх примноженні, а у встановленні змістовних меж застосування та переосмислення з точки зору інтегрування традиційних і сучасних інтерпретацій, відповідно до сучасних умов діяльності підприємства. Категорія стійкості походить від латинського «*stabilis*», тобто стабільність, та означає можливість об'єкту зберігати якість/стан(и) або підтримувати їх незалежно від впливів внутрішніх і зовнішніх факторів [1; 2]. Узагальнюючи визначення досліджуваної категорії вченими в області математики, фізики, кібернетики, теорії систем, синергетики та інших галузей знань, С. Чупровим визначено ознаки, за якими у науковому дискурсі представлено багатоаспектні характеристики стійкості [4, с. 12]. До таких ознак віднесено: характер траєкторії руху системи; властивість системи відновлювати колишній або заданий стан; поведінку системи навколо точки рівноваги; здатність системи зберігати форму існування, властивості, характеристики; здатність системи підтримувати свою поведінку; характер реакції системи або перетворення вхідного сигналу у вихідний. Майже усі визначені ознаки знайшли відображення у економічних дослідженнях, які пов'язані із вивченням стійкості складних соціально-економічних систем.

Традиційно, у економічній теорії дослідження стійкості здійснюється з точки зору властивості об'єкту зберігати заданий стан як у процесі руху, так і статично, що зумовило дослідницьке фокусування на взаємозв'язку категорій «стійкості» та «рівноваги». Економічне розуміння рівноваги базується на припущенні про можливість досягнення ідеального стану економічним суб'єктом, що проявляється у його здатності підтримувати існуючі/задані параметри системи в певних межах і пропорціях (між елементами системи та самої системи із зовнішнім середовищем) у конкретний момент часу за умови дії зовнішніх і внутрішніх факторів [5—8]. Розглядаючи рівновагу як максимально можливу упорядкованість функцій, процесів і структурних елементів і збереження їх балансу, як з середини економічної системи, так і з зовнішнім умовами, є можливим виключно у стабільному та визначеному середовищі. Але характеристики сучасного середовища господарювання економічних суб'єктів є діаметрально протилежними, та визначаються науковцями термінологією *VUCA* — мінливість (*volatility*), невизначеність (*uncertainty*), складність (*complexity*), неоднозначність (*ambiguity*) [9, с. 15]. За таких умов набуває актуальності дослідження стійкості економічних суб'єктів у взаємозв'язку з категорією мінливості, що з діалектичної точки зору є свідченням їх взаємного співіснування та взаємозалежності. Ні теорія, ні

практика не визначають стійкість або мінливість у чистому вигляді, тобто, стійкість можна виявити лише у процесі змін, мінливість — лише у об'єктах, які зберігають свою ідентичність на фоні певної постійності [10]. Науковці відзначають, що стійкість і мінливість мають універсальну природу та слугують характеристикою будь-яких предметів, процесів, явищ, у тому числі і економічних.

Методологічною основою сучасних досліджень економічної стійкості у контексті мінливості є положення теорії синергетики, які розкриваються у категоріальному просторі «порядку» та «хаосу»; «організації» та «самоорганізації»; «зростанні», «розвитку» та «руйнуванні» складних систем, до яких відноситься підприємство. Подальше дослідження економічної стійкості у змістовних межах даної наукової статті буде здійснюватися для підприємства, а економічна експлікація діалектичної єдності «стійкість-мінливість» відповідно до системно-синергетичної методології, дозволяє зробити наголос на тому, що економічна природа стійкості за сучасних умов діяльності підприємства визначається організаційною здатністю до змін. Перш ніж навести аргументацію авторської позиції щодо визначення економічної стійкості підприємства доцільно навести результати узагальнення існуючих наукових позицій.

Принципово, усю сукупність визначень економічної стійкості підприємства, що представлено у наукових економічних публікаціях, умовно можна розподілити за такими змістовними напрямками:

- *атрибутивний*. Дослідження економічної стійкості підприємства фокусується на його характеристиках/властивостях, які у єдності взаємозв'язку визначають організаційну здатність своєчасно та адекватно реагувати на зміни бізнес-середовища з метою забезпечення цільової діяльності [11—13];

- *результатний*. Економічна стійкість визначається як стан (фінансовий [14—16], рівноважний [17—22], стабільний [23—26], ін.) або сукупність показників [7; 24—26], що сигналізує про рівень реалізації організаційних здатностей здійснювати цільову діяльність;

- *забезпечуючий*. Основний акцент досліджень пов'язаний із визначенням передумов і способів забезпечення економічної стійкості підприємства [14; 27].

Узагальнення наукових підходів до дослідження атрибутивних аспектів економічної стійкості підприємства дозволяє зробити висновок, що усі вчені наголошують на тому, що це здатність, однак інтерпретації з точки зору «здатність до чого?» є різними. Найрозповсюдженішою точкою зору є визначення економічної стійкості як здатності забезпечувати: рівноважний або фінансовий стан підприємства; прибутковість або рентабельність діяльності підприємства. У такій змістовній постановці, напрямки відповідних досліджень фокусуються на таких властивостях підприємства, які є актуальними з точки зору забезпечення даних цільових установок.

Однією з поширених інтерпретацій економічної стійкості є здатність забезпечувати стабільність діяльності підприємства. При цьому сутність стабільності у публікаціях, зазвичай, не розкривається, а контекстуально визначається або у вигляді конкретизованих станів (рівноваги, фінансового, ін.), або системи показників (ліквідності, фінансової стійкості, прибутковості, ін.). Результати термі-

нологічного аналізу стійкості та стабільності дозволили дійти висновку, що дані поняття не є змістовно суперечливими, та визначаються як здатність об'єкту адаптуватися до змін.

Щодо співвідношення понять «стійкості» та «адаптивності», то у такому контекстуальному взаємозв'язку наукових досліджень не представлено. Однак, серед визначень економічної стійкості підприємства зустрічається таке формулювання, як «здатність економічної системи ефективно реагувати на зміни та коливання внутрішнього та зовнішнього середовища...» [29]. Класична теорія адаптації підприємств наголошує на тому, що вона (адаптація, *авт.*) «зумовлена об'єктивно необхідною потребою економічних суб'єктів у виживанні, в основу якої закладено самозміни та саморозвиток, для підтримки стійкості і певного рівня динамічної рівноваги із середовищем» [30, с. 80]. У наукових працях, що присвячено особливостям адаптації за постіндустріальних умов діяльності підприємства, її атрибутивний аспект (адаптивність) досліджується з точки зору організаційної здатності до передбачення та усвідомлення значущості подій і змін зовнішнього середовища, а також своєчасного, адекватного реагування на них з метою забезпечення реалізації цільової діяльності [31]. При цьому, цільова діяльність визначається не тільки у термінології виживання, а й ефективного функціонування, розвитку, економічної стійкості [32, с. 55]. У такій змістовній постановці відбувається розмивання понятійних меж застосування термінів «адаптація» та «стійкість».

Так, традиційно, адаптація розглядалася як реакція на зміни зовнішнього середовища, які можуть негативно вплинути на забезпечення досягнення очікуваних економічних результатів у вигляді системи показників або стану. Спрямованість сучасних досліджень адаптації фокусується на її превентивному аспекті, який пов'язаний з проактивною реакцією підприємства на події, які відбуваються у зовнішньому середовищі, що розширює змістовні межі дослідження зовнішнього середовища не тільки як джерела загроз, а і джерела можливостей підприємства. У такій ситуації ініціатором змін виступає не зовнішнє середовище, а підприємством, що виходить за межі класичного формату визначення адаптації.

Паралельно, результатом розвитку теорії економічної стійкості за сучасних умов діяльності підприємства є її дослідження як «організаційної здатності використовувати можливості середовища господарювання, що створює передумови для перманентної реалізації функціонального призначення підприємства, та має свій часовий прояв у стані — як поточній мірі відповідності результатів взаємозв'язку ресурсів процесів і поведінки очікуванням усіх зацікавлених осіб» [33, с. 12]. Однак, на відміну від традиційних інтерпретацій економічної стійкості, такий підхід фокусується лише на можливостях бізнес-середовища, не враховуючи можливого руйнівного впливу змін.

Підсумовуючи представлені міркування вважаємо за доцільне розмежовувати поняття адаптації та стійкості за такими їх характеристиками. І стійкість, і адаптивність виступають властивостями складних соціально-економічних систем, до яких відносяться підприємства. При цьому адаптивність виступає такою

характеристикою системи, яка у взаємозв'язку з іншими (цілісність, гнучкість, мобільність, самозбереження, ін.) визначає її стійкість. Адаптивність характеризує здатність підприємства реагувати на зміни зовнішнього середовища, стійкість — і зовнішнього, і внутрішнього. Адаптивність визначається організаційною здатністю реагувати на зміни зовнішнього середовища як на загрози, які можуть негативно вплинути на цільову діяльність підприємства, економічна стійкість — визначається не тільки реакцією на загрози бізнес-середовища, а й організаційною здатністю перетворювати його можливості на ресурси розвитку підприємства. Таким чином, атрибутивний аспект економічної стійкості доцільно інтерпретувати як *організаційну здатність до адекватного та своєчасного реагування на загрози бізнес-середовища та перетворення його можливостей на ресурси розвитку для забезпечення реалізації цільової діяльності підприємства*.

Щодо цільової діяльності як означеного орієнтиру ідентифікації економічної стійкості у пропонованому визначенні, то її розкриття знайшло відображення у межах результатного підходу до дослідження. Так, формою прояву економічної стійкості вчені визначають стан конкурентоспроможності, фінансовий, рівноважний стан підприємства або сукупності аналітичних індикаторів (прибутковості, рентабельності, ділової активності, ін.), які на основі стандартизації узагальнюють у єдиний показник. Такий контекст досліджень пов'язаний з формою прояву економічної стійкості та особливостями її формалізації та оцінювання, що потребує подальших досліджень і розвитку відповідно до авторської інтерпретації.

Особливістю досліджень економічної стійкості підприємства в межах забезпечуючого підходу є те, що вчені фокусуються переважно на ресурсній, процесній і поведінковій складових, якості та ефективності яких безпосередньо визначає форму прояву економічної стійкості за сучасних умов діяльності підприємства. Даний аспект наукових досліджень безпосередньо пов'язаний із обґрунтуванням способів і методів забезпечення цільової діяльності за динамічних і складних умов бізнес-середовища.

Висновки. Виявлення змістовного інваріанту традиційних визначень економічної стійкості підприємства дозволяє зробити висновок щодо її загальнонаукового розуміння як організаційної здатності зберігати окремі властивості, стани та показники за умови змін, що відбуваються у сучасному бізнес-середовищі. Аtribuтивний аспект досліджень економічної стійкості фокусується на таких характеристиках підприємства, як складної соціально-економічної системи, які за умов складності та невизначеності середовища господарювання дозволяють забезпечувати процеси цільової діяльності. Результатний — розкриває проблематику ідентифікації та оцінювання форм прояву економічної стійкості, а забезпечуючий — способи та методи, які є актуальними та практично значущими з урахуванням специфіки та умов діяльності підприємства.

Перспективними, з точки зору подальших досліджень, є питання, що пов'язані з оцінюванням економічної стійкості з урахуванням розширення її змісту аспектом, що пов'язаний із здатністю перетворювати можливості зовнішнього середовища на ресурси розвитку підприємства. Такий контекст зміщує

дослідницький фокус з оцінок економічної стійкості, як наслідку минулих дій, на орієнтацію на наслідки майбутніх подій і відповідних способах забезпечення бажаних цільових результатів діяльності підприємства.

Література

1. Савченко В. Н., Смагин В. П. Начала современного естествознания: тезаурус. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. — С. 295.
2. Арефьев В. А., Лисовенко Л. А. Англо-русский толковый словарь генетических терминов. — М.: Изд-во ВНИРО, 1995. — С. 287.
3. Рябушко А. П. Индивидуальные задания по высшей математике. Операционное исчисление. Элементы теории устойчивости. Теория вероятностей. Математическая статистика. — Минск: Вышэйшая школа, 2006. — С. 90.
4. Чупров С. В. Управление устойчивостью производственных систем в условиях инновационной модернизации : диссертация ... доктора экономических наук : 08.00.05 / Сергей Витальевич Чупров; [Место защиты: Байкальский государственный университет экономики и права]. — Иркутск, 2008. — 352 с.
5. Иванчук К. О. Стійкий економічний розвиток підприємства: теоретичне обґрунтування // Економіка розвитку. — 2014. — № 3. — С. 84-88.
6. Кавин О. М. Гносеологічні засади забезпечення економічної стійкості підприємства // Наукові записки Української академії друкарства. — 2012. — № 3. — С. 81-87.
7. Пономаренко Т. В. Оцінка та формування економічної стійкості підприємства [монографія]. — Кривий Ріг: ДВНЗ «КНУ», 2016. — 345 с.
8. Фещур Р. В., Баранівська Х. С. Економічна стійкість підприємства — становлення понятійного базису // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку, 2010. — С. 284-290.
9. Эртел К., Соломон Л. К. Стратегическая сессия: Как обеспечить появление прорывных идей и нестандартное решение проблем. — М.: Альпина Паблишер, 2017.
10. Руди А. Ш. Теория равновесия как механизм устойчивости // Омский научный вестник. — 2012. — № 3 (109). — С. 92 — 95.
11. Пономаренко Т. В. Забезпечення економічної стійкості підприємств та її оцінювання : автореф. дис. докт. екон. наук : 08.00.04. — Кривий-Ріг, 2017. — 43 с.
12. Колобова А. А. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистико-ориентированное проектирование бизнеса / под ред. А. А. Колобова, И. Н. Омельченко. — М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2001. — 600 с.
13. Сафин Ф. М. Экономическая устойчивость как доминирующая парадигма развития организаций промышленности: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук: специальность 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами — промышленность). — Москва: Российская академия предпринимательства, 2009. — 358 с.
14. Алексеенко Н. В. Устойчивое развитие предприятия как фактор экономического роста региона // Економіка і організація управління. — 2008. — № 3. — С. 59—62.
15. Слободчикова О. А. Механізм забезпечення стратегічної стійкості підприємства гірничо-металургійного комплексу в умовах проведення реструктуризації // Економіка та управління підприємством. — 2012. — № 7. — С. 44 — 46.
16. Крисько Ж. Стратегічна стійкість підприємства: підходи до визначення та оцінки // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. — 2010. — № 14. — С. 111—119.

17. Иванов В. Л. Организация управления экономической устойчивостью предприятия на основе совершенствования его организационной структуры управления. — Луганск : Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2007. — 148 с.
18. Брянцева И. В. Диагностика и управление экономической устойчивостью строительного предприятия: теория и методология: автореф. дисс. на соискание учен. степени д-ра экон. наук: спец. 08.05.04; Хабаровский государственный техн. университет, 2004. — 33 с.
19. Колодизев О. М., Нужний К. М. Дослідження сутності та змісту економічної стійкості підприємства // Коммунальное хозяйство городов. — 2007. — № 78. — С. 238-243.
20. Гончаренко О. М. Дослідження стійкості розвитку підприємства як економічної системи // Труды Одесского политехнического университета. — 2009. — Вып. 1(33) — 2(34). — С. 242 — 246.
21. Пригожин И. От существующего к возникающему. — М.: Наука, 1985. — 328 с.
22. Рошин В. И. Экономическая устойчивость предприятий и реализация их экономических интересов: автореф. дис. на соискание науч. степени докт. экон. наук. — Чебоксары, 2000. — 20 с.
23. Омельченко И. И. Финансово-экономическая стабильность как составная часть организационно-экономической устойчивости предприятий // Вестник машиностроения. — 2007. — № 4. — С. 65.
24. Долятовский В. А., Аксаков И. А., Коханенко И. К. Методы эволюционной и синергетической экономики в управлении: [моногр.] — Отрадная: РГЭУ-ИУБиП-ОГИ, 2001. — 577 с.
25. Еремейчук Р. А. Обоснование стратегии устойчивого развития предприятия // Економіка розвитку. — 2002. — № 2(22). — С. 56-60.
26. Масленко Ю. В., Кульбака Н. А. Устойчивое развитие предприятия — фактор экономической безопасности. URL: <http://mastars.donntu.edu.ua/2002/fam/kulbaka/lib/s3.htm>
27. Тарасова О. О., Цямрюк Ю. С. Розробка системи показників для оцінки фінансово економічної стійкості підприємства // Формування ринкових відносин в Україні. — 2008. — № 5. — С.17-23.
28. Зеткина О. В. Об управлении устойчивостью предприятия. — М. : Аудит, ЮНИТИ, 2003. — 134 с.
29. Прокопчук О. А. Забезпечення економічної стійкості сільськогосподарських підприємств // Інноваційна економіка. — 2013. — № 6. — С. 288-292.
30. Козик В. В., Паньків В. Ю., Гришко В. А. Сутність, види та чинники формування економічної стійкості підприємства // Науковий вісник НЛТУ України. — 2013. — Вип. 23.12. — С. 219 — 226.
31. Пастухова Е. А. Адаптация экономической системы к изменениям среды // Современные наукоемкие технологии. — 2006. — № 5. — С. 77-80
32. Вишневська К. В. Систематизація наукових підходів до дослідження адаптації підприємства // Економіка. Фінанси. Право: інформаційно-аналітичний журнал. — 2017. — № 12(5). — С. 51.
33. Клименко С. М., Шевчук Н. В. Теоретичні аспекти адаптивності за сучасних умов діяльності підприємств // Інноваційна економіка. — 2018. — № 3-4 (74). — С. 54.

References

1. Savchenko, V. N., and Smahyn V. P. *Nachala sovremennoho estestvoznanyya: tezaurus*. [The beginnings of modern science: thesaurus]. Rostov-na-Donu: Fenyks, 2006. [in Russian].
2. Арефьев, V. A., Lysovenko L. A. *Anglo-russkiy tolkovyy slovar» genetycheskiy terminov*. [Anglo-Russian Dictionary of Genetic Terms]. М.: Yzd-vo VNYRO, 1995. [in Russian].

3. Ryabushko, A. P. *Indyvidualnyye zadaniya po vysshej matematyke. Operatsionnoe uschyslenye. Elementy teoryi ustojchivosti. Teoryya veroyatnostej. Matematycheskaya statystyka*. [Individual tasks in higher mathematics. Operational calculus. Elements of the theory of stability. Theory of probability. Mathematical statistics.]. — Mynsk: Vyshejschaya shkola, 2006. — S. 90. [in Russian].
4. Chuprov, S. V. *Upravlenye ustojchivostyu proizvodstvennykh system v uslovyiax innovatsionnoj modernizatsii* [Management of production systems stability in the context of innovative modernization] : dySSERTatsiia ... doktora ekonomycheskykh nauk : 08.00.05 / Serhej Vytal'evykh Chuprov. Yrkutsk, 2008. [in Russian].
5. Ivanchuk, K. O. «Stijkyj ekonomichnyj rozvytok pidpryyemstva: teoretychne obgruntuvannya». [«Sustainable economic development of the enterprise: theoretical substantiation»]. *Ekonomika rozvytku*, 3 (2014): 84-88. [in Ukrainian].
6. Kavyn, O. M. «Hnoseolohichni zasady zabezpechennya ekonomichnoyi stijkosti pidpryyemstva». [«Epistemological principles of economic stability of the enterprise»]. *Naukovi zapysky Ukrayins'koyi akademiyi drukarstva*, 3 (2012): 81-87. [in Ukrainian].
7. Ponomarenko, T. V. *Ōcinka ta formuvannya ekonomichnoyi stijkosti pidpryyemstva*. [Estimation and formation of economic stability of the enterprise]. Kryvyj Rih: DVNZ «KNU», 2016. [in Ukrainian].
8. Feshhur, R. V., and Baranivska X. S. «Ekonomichna stijkost» pidpryyemstva — stanovlennya ponyatijnoho bazysu». [«Economic sustainability «of the enterprise — the formation of a conceptual basis»]. *Visnyk Nacional'noho universytetu «Lvivs'ka politexnika». Menedzhment ta pidpryyemnyctvo v Ukrayini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku*, (2010): 284-290. [in Ukrainian].
9. Ertel, K., and Solomon, L. K. *Stratehicheskaya sessiya: Kak obespechyt» poyavlenye proryvnykh ydej y nestandardnoe reshenye problem*. [Strategic session: how to ensure breakthrough ideas and non-standard problem solving]. M.: Al'pyna Pablysher, 2017. [in Russian].
10. Rudy, A. Sh. «Teoryya ravnovesiya kak mexanizm ustojchivosti». [«Equilibrium theory as a mechanism of stability»]. *Omskij nauchnyj vestnyk*, 3 (109) (2012): 92 — 95. [in Russian].
11. Ponomarenko, T. V. *Zabezpechennya ekonomichnoyi stijkosti pidpryyemstv ta yiyi ocinyuvannya* [Ensuring economic sustainability of enterprises and their evaluation] : avtoref. dys. dokt. ekon. nauk : 08.00.04. — Kryvyj-Rih, 2017. [in Ukrainian].
12. Kolobova, A. A. *Stratehicheskoe upravlenye orhanyzatsionno-ekonomycheskoj ustojchivostyu firmy: Lohystyko-oryentirovannoe proektyrovanye byznesa* [Strategic management of organizational and economic sustainability «form: Lohostically-oriented business design]. M.: Yzd-vo MHTU ym. N.Ō. Bauman, 2001. [in Russian].
13. Safyn, F. M. *Ekonomycheskaya ustojchivost» kak domynnyyushchaya paradyhma razvytyia orhanyzatsiy promyshlennosti* [Economic sustainability «as the dominant paradigm of development of industry organizations] : dySSERTatsiia na soyskanye uchenoj stepeny doktora ekonomycheskykh nauk: spetsyal'nost» 08.00.05 — Ekonomika y upravlenye narodnym khozaystvom (ekonomyka, orhanyzatsiia y upravlenye predpryyatyyamy, otraslyamy, kompleksamy — promyshlennost». — Moskva: Rossyjskaya akademyia predprynymatel'stva, 2009. [in Russian].
14. Alekseenko, N. V. «Ustojchyvoe razvytye predpryyatyya kak faktor ekonomycheskogo rosta rehyona». [«Sustainable development of the enterprise as a factor of economic growth in the region»]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnya*, 3 (2008): 59 — 62. [in Ukrainian].
15. Slobodchikova, O. A. «Mexanizm zabezpechennya stratehichnoyi stijkosti pidpryyemstva hirnycho-metalurhijnoho kompleksu v umovax provedennya restrukturyzatsiyi». [«Mexanizm zabezpechennya stratehichnoyi stijkosti pidpryyemstva hirnycho-metalurhijnoho kompleksu v umovax provedennya restrukturyzatsiyi»]. *Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvom*, 7 (2012): 44 — 46. [in Ukrainian].

16. Kryso, Zh. «Stratehichna stijkist» pidpryyemstva: pidxody do vyznachennya ta ocinky«. [«Strategic Stability «Enterprise: Approaches to Definition and Evaluation»]. *Ukrayinska nauka: mynule, suchasne, majbutnye*, 14 (2010): 111-119. [in Ukrainian].

17. Yvanov, V. L. *Orhanyzacyya upravlenyya ekonomycheskoj ustojchyvostyyu predpryyatyya na osnove sovershenstvovanyya eho orhanyzacyonnoj struktury upravlenyya*. [Organization of management of economic sustainability of the enterprise on the basis of improving its organizational management structure]. Luhansk : Yzd-vo VNU ym. V. Dalya, 2007. [in Russian].

18. Bryanceva, Y. V. *Dyahnostyka y upravlenye ekonomycheskoj ustojchyvostyyu stroytelnoho predpryyatyya: teoryya y metodolohyya* [Diagnostics and management of the economic viability of the company: theory and methodology] : avtoref. dyss. na soyskanye uchen. stepeny d-ra ekon. nauk: spec. 08.05.04; Xabarovskij hosudarstvennyj texn. unyversytet, 2004. [in Russian].

19. Kolodizyev, O. M., and Nuzhnyj, K. M. «Doslidzhennya sutnosti ta zmistu ekonomichnoyi stijkosti pidpryyemstva». [«Investigation of the essence and content of economic stability of the enterprise»]. *Kommunalnoe hozyajstvo horodov*, 78 (2007): 238-243. [in Ukrainian].

20. Honcharenko, O. M. «Doslidzhennya stijkosti rozvytku pidpryyemstva yak ekonomichnoyi systemy». [«Investigation of the sustainability of enterprise development as an economic system»]. *Trudy Odesskoho polytexnycheskoho unyversyteta*, Vol. 1(33), no. 2(34) (2009): 242 — 246. [in Russian].

21. Pryhozhyn, Y. *Ot sushhestvuyushheho k voznykayushhemu*. [From existing to emerging]. M.: Nauka, 1985. [in Russian].

22. Roshhyn, V. Y. *Ekonomycheskaya ustojchyvost» predpryyatij y realizacyya yh ekonomycheskyh ynteresov* [Economic sustainability «of enterprises and the realization of their economic interests] : avtoref. dys. na soyskanye nach. stepeny dokt. ekon.nauk. Cheboksary, 2000. [in Russian].

23. Omelchenko Y. Y. «Fynansovo-ekonomycheskaya stablynost» kak sostavnaya chast» orhanyzacyonno-ekonomycheskoj ustojchyvosty predpryyatij«. [«Financial and economic stability as an integral part of the organizational and economic sustainability of an enterprise»]. *Vestnyk mashynostroenyia*, 4 (2007): 65. [in Russian].

24. Dolyatovskij, V. A., Aksakov, Y. A., and Kohanenko, Y. K. *Metody evolyucyonnoj y synerhetycheskoj ekonomyky v upravlenyy*. [Methods of evolutionary and synergic economics in management]. Otradnaya: RHOU-YUByP-OHY, 2001. [in Russian].

25. Eremejchuk, R. A. «Obosnovanye stratehyy ustojchyvoho razvytyia predpryyatyya». [«Rationale for sustainable development of the enterprise»]. *Ekonomika rozvytku*, 2(22) (2002): 56-60. [in Russian].

26. Maslenko, Yu. V., and Kulbaka N. A. *Ustojchyvoe razvytye predpryyatyya — faktor ekonomycheskoj bezopasnosti*. [Sustainable development of the enterprise — a factor of economic security]. URL: <http://mastars.donntu.edu.ua/2002/fam/kulbaka/lib/s3.htm> [in Russian].

27. Tarasova, O. O., and Cyamryuk, Yu. S. «Rozrobka systemy pokaznykiv dlya ocinky finansovo ekonomichnoyi stijkosti pidpryyemstva». [«Development of a system of indicators for assessing the financial and economic stability of the enterprise»]. *Formuvannya rynkovyx vidnosyn v Ukrayini*, 5 (2008): 17-23. [in Ukrainian].

28. Zetkyna, O. V. *Ob upravlenyy ustojchyvostyyu predpryyatyya*. [About management of enterprise stability]. M. : Audyt, YuNYTY, 2003. [in Russian].

29. Prokopchuk, O. A. «Zabezpechennya ekonomichnoyi stijkosti silskohospodarskih pidpryyemstv». [«Ensuring economic stability of silk-farming enterprises»]. *Innovacijna ekonomika*, 6 (2013): 288-292. [in Ukrainian].

30. Kozyk, V. V., Pan»kiv, V. Yu., and Hryshko, V. A. «Sutnist», vydy ta chynnyky formuvannya ekonomichnoyi stijkosti pidpryyemstva». [«Essence «, types and factors of for-

mation of economic stability of the enterprise«]. *Naukovyj visnyk NLTU Ukrayiny*, Vol. 23.12 (2013): 219 — 226. [in Ukrainian].

31. Pastuhova, E. A. «Adaptacyya ekonomycheskoi systemy k yzmenenyyam sredy» [«Adaptation of the economic system to environmental changes»]. *Sovremennye naukoemkyye tehnolohyy*, 5 (2006): 77-80. [in Russian].

32. Vyshnevska, K. V. «Systematyzaciya naukovykh pidhodiv do doslidzhennya adaptaciyi pidpryyemstva» [«Systematization of scientific approaches to the study of adaptation of the enterprise»]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, № 12 (5) (2017): 51. [in Ukrainian].

33. Klymenko, S. M., and Shevchuk, N. V. «Teoretychni aspekty adaptyvnosti za suchasnyh umov diyalnosti pidpryyemstv» [«Theoretical aspects of adaptability under the current conditions of enterprises»]. *Innovacijna ekonomika*, 3-4 (74) (2018): 54. [in Ukrainian].

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Люшенко Оксана Ивановна,

старший преподаватель кафедры экономики и
предпринимательства,
ГБУЗ «Киевский национальный экономический
университет имени Вадима Гетьмана»

Аннотация. В научной статье представлены результаты обобщения научного наследия теории экономической устойчивости и уточнения содержания понятия «экономическая устойчивость предприятия». Междисциплинарный статус категории «устойчивость» вызывает неоднозначность и противоречивость экономических интерпретаций, что затрудняет осуществление исследований проблематики оценки и обеспечения экономической устойчивости в современных условиях деятельности предприятия. На основе проведенного терминологического анализа, научные позиции по исследованию экономической устойчивости предприятия условно разделены на следующие тематические направления как атрибутивный, исходный и обеспечивающий. Сопоставление взаимосвязанных категорий «устойчивость — адаптивность — изменчивость — равновесие» позволило представить уточненное авторское определение экономической устойчивости с учетом современной специфики среды хозяйствования предприятия.

Ключевые слова: устойчивость, адаптивность, равновесие, изменчивость, организационная способность, целевая деятельность.

THEORETICAL PRINCIPLES OF THE ENTERPRISE ECONOMIC SUSTAINABILITY

Oksana I. Lyushenko,

SHEI «Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman»

Abstract. The scientific article presents the results of the research on the theory of economic sustainability and clarification of the concept «economic sustainability of the enterprise». The interdisciplinary status of the category

«sustainability» causes the ambiguity and contradictory nature of the economic definitions, which complicates research of such issues as evaluation and ensurance of economic sustainability under the current conditions of the enterprise. On the basis of the conducted terminological analysis, the scientific positions regarding the study of economic sustainability of the enterprise are conditionally distributed to such thematic areas as attributive, productive and providing. Comparison of interrelated categories «sustainability — adaptability — variability — equilibrium» has allowed to provide a more precise author definition of economic sustainability, taking into account the current specific features of the enterprise management environment.

Keywords: sustainability, adaptability, equilibrium, variability, organizational ability, target activity.

Стаття надійшла до редакції 04.11.2018

УДК 657.432:657.471
DOI 10.33111/sedu.2018.43.161.170

Семеняка Тетяна Володимирівна*

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ ДОВГОСТРОКОВОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Анотація. У статті проведено аналіз розмірів та структури довгострокової дебіторської заборгованості провідних підприємств гірничозбагачувальної галузі Дніпропетровщини. За результатами якого встановлено, що даний вид заборгованості має місце на більшості із досліджуваних підприємств. Для удосконалення організації обліку довгострокової дебіторської заборгованості і контролю за її станом запропоновано форми управлінських звітів, застосування яких на підприємстві дозволить оперативно отримати інформацію щодо стану, розмірів, періодів виникнення, погашення, прострочення довгострокової дебіторської заборгованості в розрізі її видів. Встановлено, що в українському обліку не існує такого виду довгострокової дебіторської заборгованості як товарна, який має право на існування, оскільки підприємство вправі самостійно вирішувати на яких умовах йому реалізовувати продукцію, зокрема це може відбуватись і на умовах довгострокового кредитування. Обґрунтовано доцільність відображення у Балансі (Звіті про фінансовий стан) довгострокової дебіторської заборгованості у розрізі її видів з виокремленням для кожного з них окремого рядку балансу.

Ключові слова: довгострокова дебіторська заборгованість, контроль, організація обліку, управлінські звіти.

Вступ. Однією із складових необоротних активів підприємства є довгострокова дебіторська заборгованість, яка обліковується в бухгалтерському обліку

* Семеняка Тетяна Володимирівна — асистент кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування, ДВНЗ «Криворізький національний університет» *semenyaka_kn@ukr.net*

разом з іншими необоротними активами. Характерною рисою довгострокової дебіторської заборгованості є те, що вона не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу. На сьогодні, організації обліку довгострокової дебіторської заборгованості та контролю за її станом приділено недостатньо уваги, оскільки цей вид заборгованості притаманний невеликій кількості підприємств та становить незначну частку в загальній сумі необоротних активів підприємства.

Багато підприємств ретельно ведуть облік поточної дебіторської заборгованості, розробляють рекомендації щодо прискорення її повернення та ефективного управління нею. Це зумовлено тим, що розмір поточної дебіторської заборгованості прямо впливає на сьогоднішній стан справ на підприємстві, в той час, коли довгострокова дебіторська заборгованість не чинить суттєвого впливу на нього. Та все ж таки нехтування її розмірами, неефективні управління, організація обліку та контролю за станом довгострокової дебіторської заборгованості можуть призвести до негативних наслідків для підприємства у майбутньому. Тому ретельний облік довгострокової дебіторської заборгованості і контроль за її розміром, складом і станом на поточний момент є надзвичайно актуальним питанням.

Проблемам розвитку теорії та практики організації обліку та контролю дебіторської заборгованості присвячені роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Та слід зазначити, що у своїх працях вони розглядають, в основному, нормативно-правове регулювання обліку дебіторської заборгованості, її економічну сутність і класифікацію, документування основних господарських операцій. При цьому дані дослідження присвячені переважно організації обліку та контролю саме поточної дебіторської заборгованості. Стосовно довгострокової дебіторської заборгованості, то в роботах стисло розглядається її сутність, види, документування, а процес організації обліку та контролю за її станом залишається поза увагою.

Постановка завдання. Однією із важливих складових ефективної організації обліку довгострокової дебіторської заборгованості та контролю за її станом є своєчасне та правильне документальне оформлення усіх господарських операцій, пов'язаних з її виникненням, погашенням і списанням. Ця інформація особливо важливою є для управлінського персоналу підприємства, адже саме на нього покладена контрольна функція за станом платежів на підприємстві. На жаль, на сьогодні, законодавчо не затверджені форми документів, які могли б надати оперативну інформацію стосовно розмірів, періодів виникнення та погашення довгострокової дебіторської заборгованості, а також переведення її до складу поточної. Саме удосконаленню організації обліку довгострокової дебіторської заборгованості і контролю за її станом присвячена дана стаття.

Результати. Такий вид дебіторської заборгованості, як довгострокова, не є розповсюдженим серед сучасних підприємств. Але все ж таки її існування має місце у діяльності провідних підприємств гірничозбагачувальної галузі Дніпропетровщини, про що свідчать результати аналізу, представлені у табл.1.

Таблиця 1

**АНАЛІЗ РОЗМІРУ ТА СТРУКТУРИ ДОВГОСТРОКОВОЇ
ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНІСТІ ПРОВІДНИХ ПІДПРИЄМСТВ
ГІРНИЧОЗБАГАЧУВАЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ДНІПРОПЕТРОВЩИНИ**

Назва підприємства	Розмір довгострокової ДЗ, тис. грн		Темп приросту, %	Питома вага в складі необоротних активів, %		
	2016 рік	2017 рік		2016 рік	2017 рік	Абсолютне відхилення
ПРАТ «Північний ГЗК»	108254 6	1261291	+16,51	5,61	6,85	+1,24
ПРАТ «Інгулецький ГЗК»	400195 4	939	-99,98	23,56	0,007	-23,55
ПРАТ «Центральний ГЗК»	544028	663063	+21,88	8,88	10,35	+1,47
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	0	0	-	0	0	0
ПАТ «Кривбасзалізрудком»	767	900	+17,34	0,03	0,03	0
ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат»	0	0	-	0	0	0

Джерело: складено автором за даними Балансу (Звіту про фінансовий стан) підприємств станом на 31.12.2017 р.

Отже, результати аналізу свідчать, що на чотирьох із шести досліджуваних підприємств існує довгострокова дебіторська заборгованість. В структурі необоротних активів підприємств вона займає від 0,03 % на ПАТ «Кривбасзалізрудком» до 10,35 % на ПРАТ «Центральний ГЗК». Слід зазначити, що на ПРАТ «ІнГЗК» у 2016 році довгострокова дебіторська заборгованість становила значну частку (21,88 %) у складі необоротних активів підприємства. Таким чином, проведений аналіз ще раз підтверджує доцільність здійснюваного дослідження.

Для ведення обліку і складання фінансової звітності сьогодні в Україні застосовуються міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності (МСБО і МСФЗ), але не втратили своєї чинності і національні стандарти бухгалтерського обліку (П(С)БО). На відміну від українських П(С)БО, МСБО і МСФЗ не передбачають єдиного стандарту, що регулює порядок обліку і відображення у звітності довгострокової дебіторської заборгованості. Питання щодо обліку дебіторської заборгованості регулюються багатьма міжнародними стандартами, серед яких: МСБО 1 «Подання фінансових звітів» [1], МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» [2], МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [3], МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [4], МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [5], положення яких у певній мірі відрізняються від запропонованих у національному П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [6] та П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» [7].

Відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», під довгостроковою дебіторською заборгованістю розуміють заборгованість, яка не виникає в ході нормально-го операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу [6].

Стосовно міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, то у них взагалі відсут-не чітке визначення понять «дебіторська заборгованість», «поточна дебіторська забор-гованість» і «довгострокова дебіторська заборгованість», а також відсутній чіткий по-діл дебіторської заборгованості на ці два види. Зазначається лише, що дебіторська заборгованість є фінансовим активом та, що усі активи суб'єкт господарювання пови-нен розмежовувати на поточні і непоточні (довгострокового характеру).

Згідно з П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» дебіторська заборгованість та-кож розглядається як один із видів фінансових активів, під яким розуміють:

- а) грошові кошти та їх еквіваленти;
- б) контракт, що надає право отримати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства;
- в) контракт, що надає право обмінятися фінансовими інструментами з іншим підприємством на потенційно вигідних умовах;
- г) інструмент власного капіталу іншого підприємства [7].

Також у п.4 П(С)БО 13 «Фінансові активи» надається визначення дебіторсь-кої заборгованості, що не призначена для перепродажу, яка представляє собою дебіторську заборгованість, що виникає внаслідок надання коштів, продажу ін-ших активів, робіт, послуг безпосередньо боржникові та не є фінансовим акти-вом, призначеним для перепродажу [7].

У цілому, слід зазначити, що національні стандарти бухгалтерського обліку детальніше, порівняно з міжнародними, регламентують облік дебіторської за-боргованості, зокрема і довгострокової.

На сьогодні, розрізняють такі види довгострокової дебіторської заборгованості:

- 1) дебіторська заборгованість за майно, передане у фінансову оренду — сума мінімальних орендних платежів і негарантованої ліквідаційної вартості за вира-хуванням фінансового доходу, що підлягає отриманню;
- 2) довгострокові векселі одержані — векселі, одержані у забезпечення дов-гострокової дебіторської заборгованості;
- 3) інша довгострокова дебіторська заборгованість, яка виникає внаслідок ви-дачі довгострокових позик працівникам підприємства, а також включає інші види розрахунків [8].

Як видно із наведеної структури довгострокової дебіторської заборгованості, в Україні не існує довгострокової товарної заборгованості. Але даний вид забо-ргованості має право на існування, оскільки підприємство вправі самостійно вирішувати на яких умовах йому реалізовувати продукцію, зокрема це може ві-дбуватись і на умовах довгострокового кредитування.

Це питання поставало також у роботах вітчизняних учених М.Д. Білик [9], О. Єлисеєвої та В.Гуні [10], які зазначають, що у складі довгострокової дебітор-ської заборгованості не виділяється окремо такий важливий її об'єктний еле-мент, як заборгованість за товари, роботи, послуги. Зокрема, у їх працях ро-биться наголос на те, що терміни погашення дебіторської заборгованості за

товари, роботи, послуги можуть виходити за межі 12 місяців або операційного циклу підприємства, тому з одного боку (за економічною сутністю), вважати таку заборгованість поточною не можна, а з іншого — згідно з нормативно-правовими актами вона не може бути віднесена до складу довгострокової [10].

Також довгострокова та поточна дебіторська заборгованість по різному відображаються у Балансі (звіті про фінансовий стан) підприємства. Зокрема, у II розділі балансу «Оборотні активи» відводиться окремий рядок для відображення отриманих короткострокових векселів (рядок 1120), дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги (рядок 1125), дебіторської заборгованості за розрахунками (рядки 1130-1145) та іншої поточної дебіторської заборгованості (рядок 1155), а в I розділі балансу «Необоротні активи» стаття «Довгострокова дебіторська заборгованість» містить як заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду, так і довгострокові векселі отримані, що, зменшує інформативність балансу та надає користувачам неповну інформацію про фінансовий стан підприємства.

Ще одним із недоліків обліку довгострокової дебіторської заборгованості та інших необоротних активів є те, що Планом рахунків для їх обліку призначено єдиний рахунок 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи», а у балансі вони відображені окремо: Довгострокова дебіторська заборгованість у рядку 1040, інші необоротні активи — у рядку 1090. Тому дуже часто підприємства у балансі теж не виокремлюють окремо інші необоротні активи і відображають їх у складі довгострокової дебіторської заборгованості, тим самим дещо викривлюючи фінансову звітність.

Тому, для подолання цих невідповідностей вважаємо за доцільне відображати довгострокову дебіторську заборгованість та інші необоротні активи у балансі таким чином:

Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи:

- заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду (рядок 1140);
- довгострокові векселі отримані (рядок 1141);
- довгострокова товарна заборгованість (запропонований автором вид довгострокової заборгованості) (рядок 1142);
- інша довгострокова дебіторська заборгованість (рядок 1143);
- інші необоротні активи (рядок 1144).

Однією із важливих передумов раціональної організації обліку довгострокової дебіторської заборгованості та контролю за її станом є своєчасне відображення у документації доречної інформації про неї. Як уже зазначалось, на сьогодні в Україні не розроблено форм управлінської звітності, які б надавали вичерпну інформацію керівництву про види, розмір, період виникнення та погашення, переведення до складу поточної довгострокової дебіторської заборгованості тощо. Тому у сучасних умовах господарювання, коли бухгалтерський облік орієнтований на потреби апарату управління та учасників підприємства, дані форми звітності відіграватимуть важливу роль.

Отже, для отримання інформації про довгострокову дебіторську заборгованість у розрізі заборгованості за майно, що передано у фінансову оренду, довго-

строкових векселів одержаних, іншої довгострокової заборгованості пропонуємо складати такі управлінські звіти:

- 1) Звіт про заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду;
- 2) Звіт про заборгованість за довгостроковими векселями одержаними;
- 3) Звіт про іншу довгострокову дебіторську заборгованість.

Звіти можуть деталізуватись за наступними ознаками: видами векселів, строками їх погашення; контрагентами; видами потреб; простроченою заборгованістю; переліком орендарів тощо.

Зміст цих звітів залежить від того, які дані бажає отримати керівник підприємства та інші внутрішні користувачі. Запропоновані звіти можуть мати таку форму (табл. 2, 3 і 4).

Таблиця 2

**ЗВІТ ПРО ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЗА МАЙНО,
ЩО ПЕРЕДАНО У ФІНАНСОВУ ОРЕНДУ**

№ з/п	Найменування орендаря	Об'єкт, що переданий у оренду	Строки фінансо-вої оренди	Підстава	Строки надходження орендних платежів		Загальна вартість оренди	Щомісячний (квартальний) платіж
					За договором	фактично		
1	ПРАТ «Будсервіс»	Будівля складу	01.01.2017-01.01.2022	Договір № 142 від 27.12.17	02.03.17р. 02.06.17р. 02.09.17р. 02.12.17р.	04.03.17р. 27.05.17р. 01.09.17р. 12.12.17р.	1200 тис. грн	75000 грн
...

Джерело: розроблено автором на умовному прикладі

Таблиця 3

ЗВІТ ПРО ЗАБОРГОВАНІСТЬ ЗА ДОВГОСТРОКОВИМИ ВЕКСЕЛЯМИ ОДЕРЖАНИМИ

№ з/п	Найменування векселедавця	Дата отримання	Підстава виникнення	Номінальна вартість	Фактична вартість	Дисконт	Відсотки за векселем	Дата погашення	Перепродаж векселя	Сальдо на кінець звітного періоду
1	ПРАТ «Арго»	12.08.2017	Накладна № 25 від 12.08.2017	20550,00	—	—	2 %	12.12 2020	10.10 2018	—
...

Джерело: розроблено автором на умовному прикладі

Таблиця 4

ЗВІТ ПРО ІНШУ ДОВГОСТРОКОВУ ДЕБІТОРСЬКУ ЗАБОРГОВАНІСТЬ

№ з/п	Найменування дебітора	Вид заборгованості	Строки	Підстава	Строки надходження платежів		Загальна сума дебіторської заборгованості	Щомісячний (квартальний) платіж
					за договором	фактично		
1	Іванов Петро Васильович	позика	01.01.2017 - 01.01.2019	Договір № 11 від 29.12.17	01.03.17 р. 01.04.17 р. 01.05.17 р. 01.06.17 р. ...	04.03.17 р. 27.03.17 р. 27.04.17 р. 01.06.17 р.	25000	1042 грн.
...

Джерело: розроблено автором на умовному прикладі

Звіти складаються на підставі договорів, записів у регістрах аналітичного обліку; Головній книзі, журналах або інших регістрах синтетичного обліку. Звіти доцільно складати щомісячно, а відповідальним за їх формування необхідно призначити працівника відділу розрахунків. Основними користувачем звітів є управлінський персонал, а також він може надаватися учасникам господарського товариства та інвесторам за їх вимогою. За допомогою наведених звітів управлінський персонал може здійснювати контроль за станом довгострокової дебіторської заборгованості на поточний момент.

Висновки. Ефективна діяльність будь-якого підприємства неможлива без раціональної організації обліку дебіторської заборгованості та контролю за її станом. Своєчасне отримання інформації про поточний стан довгострокової дебіторської заборгованості забезпечить прийняття ефективних управлінських рішень щодо зниження ризиків неплатежів. Тому у даній роботі були запропоновані форми управлінських звітів, які забезпечать управлінський персонал всією необхідною інформацією стосовно довгострокової дебіторської заборгованості в розрізі її видів. Зокрема, із розроблених звітів можна отримати дані про стан розрахунків з кожним контрагентом підприємства на звітну дату, а саме про те, наскільки повно та в які строки здійснюються розрахунки, чи є і, якщо є, яка величина простроченої заборгованості, наскільки зменшилася заборгованість, що необхідно повернути, наскільки чітко виконуються умови укладених договорів тощо. Дані звіти зручні тим, що дозволяють оперативно надати інформацію щодо надходження грошових коштів на підприємство та вчасно переводити довгострокову дебіторську заборгованість до складу поточної.

Також, на сьогодні у складі довгострокової дебіторської заборгованості не існує довгострокової товарної заборгованості. Але даний вид заборгованості має право на існування, оскільки підприємство вправі самостійно вирішувати на

яких умовах йому реалізувати продукцію, зокрема це може відбуватись і на умовах довгострокового кредитування.

Стосовно відображення інформації щодо залишків довгострокової дебіторської заборгованості у Балансі (звіті про фінансовий стан) підприємства, то вона є стислою і представлена лише однією статтею. Тому у статті було запропоновано деталізувати довгострокову дебіторську заборгованість у розрізі її видів з виокремленням для кожного з них окремого рядку балансу.

Література

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1). Подання фінансових звітів // IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 (МСБО 32). Фінансові інструменти: подання // IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 (МСБО 39). Фінансові інструменти: визнання та оцінка // IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 17.10.2013. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015
4. Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 (МСФЗ 7). Фінансові інструменти: розкриття інформації // IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/929_007
5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 (МСФЗ 9). Фінансові інструменти // IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість», затверджено наказом МФУ від 08.10.1999 р. № 237. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 13 «Фінансові інструменти», затверджено наказом МФУ від 30.11.2001 р. № 559. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>
8. Садовська І. Б., Божидарник Т. В., Нагірська К. С. Бухгалтерський облік: навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2013. — 688 с.
9. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. — 2003. — № 12. — С. 24-36.
10. Єлісеєва О. Проблеми обліку дебіторської заборгованості підприємств у контексті розвитку товарного кредитування / О. Єлісеєва, В. Гуня, В. Белозерцев // Економіст. — 2012. — № 11. — С.68-73.

References

1. Ministry of Finance of Ukraine. «International Accounting Standard 1 «Presentation of financial statements»». http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013 (Accessed 1 January 2012).
2. Ministry of Finance of Ukraine. «International Accounting Standard 32 «Financial Instruments: Submission»». http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_029 (Accessed 1 January 2012).
3. Ministry of Finance of Ukraine. «International Accounting Standard 39 «Financial Instruments: Recognition and Measurement»». http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015 (Accessed 17 October 2013).

4. Ministry of Finance of Ukraine. «International Financial Reporting Standard 7 «Financial Instruments: Disclosure»». http://zakon.rada.gov.ua/laws/card/929_007_ (Accessed 1 January 2012).
5. Ministry of Finance of Ukraine. «International Financial Reporting Standard 9 «Financial Instruments»». http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016 (Accessed 1 January 2012).
6. Cabinet of Ministers of Ukraine. «Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of the Regulation (Standard) of Accounting 10 «Receivables»», available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99> (Accessed 8 October 1999).
7. Cabinet of Ministers of Ukraine. «Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine «On Approval of the Regulation (Standard) of Accounting 13 «Financial instruments»». <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01> (Accessed 30 November 2001).
8. Sadovska, I. B., Bozhydarnyk, T.V. and Nahirska, K.S. *Bukhhalterskyi oblik* [Accounting]. Kyiv: Tsentr nav. lit., 2013. [in Ukrainian].
9. Bilyk, M. D. «Upravlinnia debetorskoyu zaborhovanistu». [«Debt management of enterprises»]. *Finansy Ukrainy*, vol. 12 (2003): 24-36.
10. Yelyseieva, O., Hunia, V., and Bieloziertsev, V. «Problemy obliku debitorov»koyi za borhovanosti pidpryyemstv u konteksti rozvytku tovarnoho kredyuvannya». [«Problems of accounts receivable of enterprises in the context of commodity lending development»]. *Ekonomist*, vol. 11 (2012): 68-73.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ДОЛГОСРОЧНОЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Т. В. Семеняка, асистент кафедри
учёта, налогообложения, публичного
управления и администрирования, ГВУЗ
«Криворожский национальный
университет»

Аннотация. В статье проведен анализ размера и структуры долгосрочной дебиторской задолженности ведущих предприятий горно-обогатительной отрасли Днепропетровской области, по результатам которого установлено, что данный вид задолженности имеет место на большинстве исследуемых предприятий. Для совершенствования организации учета долгосрочной дебиторской задолженности и контроля за её состоянием предложены формы управленческих отчетов, применение которых на предприятии позволит оперативно получить информацию о состоянии, размерах, периодах возникновения, погашения, просрочки долгосрочной дебиторской задолженности в разрезе ее видов. Установлено, что в украинском учете не существует такого вида долгосрочной дебиторской задолженности как товарная, который имеет право на существование, поскольку предприятие вправе самостоятельно решать на каких условиях ему реализовывать продукцию, в частности это может происходить и на условиях долгосрочного кредитования. Обоснована целесообразность отражения в Балансе (отчете о финансовом состоянии) долгосрочной дебиторской задолженности в разрезе ее видов с выделением для каждого из них отдельной статьи баланса.

Ключевые слова: долгосрочная дебиторская задолженность, контроль, организация учета, управленческие отчеты

IMPROVEMENT OF THE ACCOUNTING ORGANIZATION AND CONTROL OF LONG-TERM RECEIVABLES

Tatiana V. Semenyaka

SIHE «Kryvyi Rih National University»

Abstract. The article analyzes the size and structure of long-term receivables of the leading enterprises of the mining and ore mining industry of Dnipropetrovs'k region, according to the results of which it has been established that this type of indebtedness takes place in most of the investigated enterprises. To improve the organization of accounting for long-term accounts receivable and control of its condition proposed forms of management reports, the application of which at the enterprise will let us to promptly obtain information on the status, size, periods of occurrence, repayment, delay in long-term receivables in distribution of its types. It is established that in Ukrainian accounting there is not existing such type of long-term receivables as a commodity that has the right to exist because the company has the right independently to decide on what conditions it will sell its products, in particular, it can happen under the conditions of long-term lending. The expediency of displaying long-term receivables in the Balance Sheet (sheet of financial position) in distribution of its types with the allocation for each of them is a separate line of balance.

Keywords: long-term receivables, control, accounting organization, management reports.

Стаття надійшла до редакції 27.10.2018

УДК 005.591.4:005.21

DOI 10.33111/sedu.2018.43.170.182

Шевчук Наталія Валентинівна *
Заїка Катерина Валентинівна **
Солтис Діана Сергіївна ***

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті представлено науково-практичні аспекти визначення та оцінювання адаптації за сучасних умов діяльності підприємства. Актуальність вибору даного тематичного напрямку зумовлена тим, що сучасне бізнес-середовище стає більш складним і неоднозначним, а зміни, що від-

* **Наталія Валентинівна Шевчук** — канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та підприємництва ДВНЗ «Київський національний економічний університет», natalyukneu@ukr.net

** **Катерина Валентинівна Заїка** — студентка факультету економіки та управління ДВНЗ «Київський національний економічний університет», katya_zaiika@ukr.net

*** **Діана Сергіївна Солтис** — студентка факультету економіки та управління ДВНЗ «Київський національний економічний університет», diankasoltis@gmail.com

буваються в ньому, є стрімкими та неординарними. За таких умов адаптаційні здатності стають визначальними з точки зору забезпечення цільової діяльності підприємства. Багатоаспектність наукових підходів до визначення адаптації зумовили наявність різних за логікою методів її оцінювання, при цьому, результати критичного аналізу відповідного наукового доробку дозволяє констатувати, що пропонований методичний інструментарій реалізації авторських методик не завжди дозволяє реалізувати змістовні ідеї науковців. Розвиваючи ідеї перспективного підходу до оцінювання адаптації за сучасних умов діяльності підприємства у межах даної статті запропоновано підхід до визначення критичних точок і систем моніторингових показників, що дозволяють своєчасно ідентифікувати проблеми, які виникають у процесах реалізації цільової діяльності.

Ключові слова: адаптація, потенціал, здатність, цільова діяльність, бізнес-середовище.

Вступ. Сучасне бізнес-середовище характеризується неординарністю, складністю та прискореною динамікою, що вимагає від підприємств швидких адекватних реакцій, які в подальшому визначають успішність та ефективність їх цільової діяльності. Науково проблематика дослідження адаптації актуалізується у напрямках вивчення передумов, факторів, параметрів, механізмів, методів оцінювання адаптації, які у єдності взаємозв'язку формують теоретико-методичний базис, який виступає основою практичних дій реальних підприємств у складних ситуаціях і за умов невизначеності.

Тематичні напрямки досліджень адаптації досить широко представлено у сучасному економічному дискурсі, а найбільш популяризованими є питання інтерпретації змісту та оцінювання адаптації. Визначенню сутності адаптації присвячено наукові праці зарубіжних (Р. Аккофа, І. Ансоффа, Б. Бенсуссана, Дж. С. Бейна, П. Браунінга, П. Друкера, Б. Уільямса) і вітчизняних учених-економістів (О. Вострякова, К. Вишневської, О. Гребешкової, О. Кватиша, С. Клименко, О. Колодіної, В. Нагорянської, І. Отенко, Т. Олійник, О. Рачкован, Л. Соколової, В. Ячменьової та ін.). Питання оцінювання адаптації змістовно представлено у наукових публікаціях, серед яких найкомплекснішими є праці закордонних дослідників: І. Ансоффа, Д. Генстера, Д. Кінга, М. Ковені, Б. Хартлена та ін. У доробку вчених пострадянського простору варто виділити наукові дослідження К. Вишневської, В. Дорофєєвої, С. Казанцевої, І. Кононової, І. Морочковської, К. Орлової, О. Оленевої, О. Рачкован, Л. Соколової, М. Старікової, Д. Шитової та ін.

Постановка завдання. На основі узагальнення існуючих наукових підходів до визначення та оцінювання адаптація за сучасних умов діяльності підприємства було зроблено висновок щодо неоднозначності даних питань і необхідності їх уточнення та розвитку відповідно до сучасних положень теорії стратегічного та фінансового менеджменту. Це зумовило здійснення дослідження адаптації з точки зору здатності потенціалу забезпечувати цільову діяльність підприємства. А даний ракурс погляду на адаптацію актуалізував потребу у її оцінюванні з позицій орієнтації на майбутнє (перспективний підхід) та розвитку адекватного методичного інструментарію, який є дієвим з точки зору практичної реалізації відповідних аналітичних новацій.

Результати. Узагальнення наукового доробку щодо економічного змісту адаптації підприємства дозволило виділити такі напрямки її дослідження, як:

- *процесу* пристосування до умов зовнішнього середовища, що реалізується через сукупність здійснення відповідних заходів і змін, які спрямовані на забезпечення функціонування і розвитку підприємства [1—7];
- зміна *стану* підприємства адекватно до ситуації, яка характеризується змінами умов середовища існування [8—10];
- *реакція* на зміни зовнішнього середовища господарювання [2, 4];
- *здатність* пристосовуватися до змін зовнішнього середовища [11, 12].

Багатоаспектність економічних інтерпретацій адаптації, зумовили виділення тематичних напрямків її дослідження, які науковцями умовно розподілені на базові та тематичні. До базових відносять такі, що розкривають фундаментальні економічні характеристики адаптації як процесу, результату та властивості, а відповідні напрямки визначено як процесний, результатний (цільовий) та атрибутивний. Спектр тематичних напрямків є досить широким, а найпопулярнішими з точки зору висвітлення у наукових джерелах є управлінський, ресурсний, організаційний, реляційний, стратегічний, ін. Базуючись на результатах концептуального аналізу взаємопов'язаних категорій адаптації підприємства, які представлено у наукових економічних публікаціях, у змістовних межах даної наукової статті адаптацію буде досліджено як організаційну здатність забезпечувати цільову діяльність у зовнішньому середовищі, яке є джерелом загроз і можливостей розвитку підприємства. Саме у такій змістовній постановці буде визначено особливості оцінювання адаптації та напрямки її забезпечення за сучасних умов діяльності підприємства.

Методичні підходи до оцінювання адаптації підприємства, що представлено у науковій економічній літературі, можна систематизувати у такі напрямки:

- оцінювання кореляції ефективності діяльності та рівня адаптивності підприємства [13];
- на основі визначення міри реагування результуючих показників функціонування підприємства на зміни величини витрат [14];
- відповідність рівня ефективності менеджменту та стратегії підприємства параметрам та викликам зовнішнього середовища [15, 16];
- за критеріями реактивності та часу реакції на загрози та можливості бізнес-середовища [17];
- з точки зору здатності забезпечувати цільову діяльність підприємства у вигляді тематичних сукупностей показників або стану (економічного, фінансового, конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості, ін.) [1, 18, 19];
- на основі аналізу відповідність існуючого потенціалу забезпечувати розвиток відповідно до параметрів бачення майбутнього підприємства [20].

Особливістю усіх представлених підходів є те, що автори методик наголошують на необхідності аналізу не тільки загроз, а і можливостей зовнішнього середовища у вигляді аналізу їх реактивних і проактивних реакцій. При цьому у більшості пропонованих авторських методик, параметри та сукупності показників оцінювання є сформованими таким чином, що аналітичний фокус зміщу-

ється виключно у площину аналізу результатів діяльності підприємства, як наслідку реалізації минулих дій менеджменту у різних функціональних сферах діяльності підприємства.

Узагальнення методичних підходів, які орієнтовані на перспективний аспект оцінювання адаптації, дозволяє сформулювати послідовну сукупність аналітичних процедур, реалізація яких формує інформаційно-аналітичний базис для прийняття відповідних управлінських рішень на всіх функціональних рівнях з метою забезпечення цільових результатів:

1) параметризація майбутнього стану зовнішнього середовища. Даний аспект є одним з найскладніших з точки зору конкретизації та формалізації, так як пов'язаний із невизначеністю та/або складністю ситуації, що визначають майбутній стан;

2) формалізація цільової діяльності підприємства відповідно до параметрів майбутнього стану зовнішнього середовища;

3) оцінювання існуючого потенціалу підприємства та аналіз його відповідності визначеним цільовим параметрам майбутнього стану;

4) формування системи критичних точок та відповідних систем моніторингових показників, які є інформативними з точки зору усунення невідповідностей (відхилень) потенціалу цільовим параметрам майбутньої діяльності.

Пропонований перелік аналітичних процедур умовно можна розподілити на два аналітичні рівні (рис. 1): low-end — аналітика, яка фокусується на минулому або поточних подіях; hi-end-аналітика — аналітичний фокус — майбутнє. Рівень hi-end-аналітики (1 та 2 аналітичні процедури) є складнішим, а інструментальну базу науковці визначають у термінах сценарного аналізу, стратегічного моделювання, стратегічного форсайту, ін. На рівні low-end-аналітики (3 аналітична процедура) визначаються наявні ресурси підприємства, тенденції, тренди, закономірності бізнес-середовища, які у подальшому визначають здатність підприємства забезпечувати майбутню цільову діяльність. У такій змістовній постановці оцінювання потенціалу підприємства доцільно здійснювати не з точки зору того, наскільки він ефективно використовувався для забезпечення реалізації встановлених цілей, а з точки зору його можливостей задовольняти майбутні потреби бізнесу щодо розвитку у нестабільному та динамічному зовнішньому середовищі. Такий підхід до оцінки не є універсальним, а в основному визначається специфічними особливостями галузевої діяльності підприємства та параметрами майбутнього розвитку.

Щодо системи критичних точок, то з аналітичної точки зору логіка їх формування визначається специфікою майбутньої цільової моделі бізнесу і не у строго математичній, а більше у змістовній (причинно-наслідковій) формі.

Для кожної критичної точки має бути сформована система моніторингових показників, яка багатоаспектно має характеризувати те явище, яке бізнес-аналітиком визначено як основне (критична точка), з точки зору впливу на забезпечення досягнення очікуваних економічних результатів. Обов'язковою передумовою побудови системи критичних точок є взаємозв'язок очікуваних економічних результатів і складових потенціалу підприємства, які забезпечують їх

досягнення. Такий підхід дозволить: визначити елементи потенціалу, які є основними з точки зору забезпечення майбутньої цільової діяльності, оцінити їх здатність забезпечувати таку діяльність і визначити напрямки необхідних змін; у процесі здійснення цільової діяльності відслідковувати зміни критичних точок і систем моніторингових показників і, відповідно, швидко ідентифікувати та реагувати на події (ситуації), що спричиняють небажані відхилення.

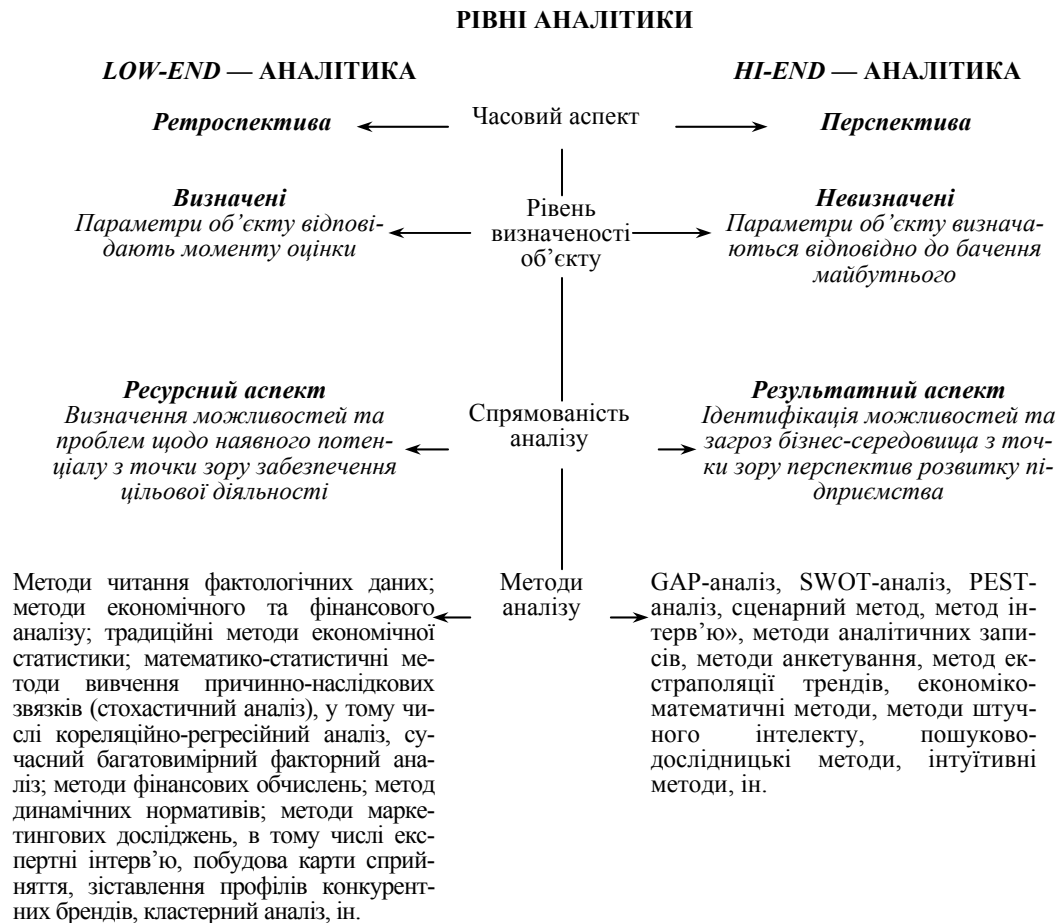


Рис. 1. Методичний базис оцінювання адаптації за сучасних умов діяльності підприємства

Джерело: розроблено авторами.

Імплементация пропонованого підходу до оцінювання рівня адаптації буде зроблено для вітчизняних підприємств харчової промисловості, які починаючи з 2012 р. займають лідируючі позиції за показником структури у загальнопро-

мислових обсягах виробництва промислової продукції. За показником доданої вартості на одного працюючого харчова індустрія посідає 4 місце серед підприємств переробної промисловості, а даний показник протягом 2013 — 2016 рр. характеризується стійкою зростаючою тенденцією [21]. При цьому, якщо зробити порівняння із європейськими країнами, то ситуація є менш привабливою. Так, додана вартість на одного зайнятого у харчовій індустрії в Україні є меншою порівняно із Нідерландами у 5,6 разу, Сполученим Королівством — у 4,7 разу, Італією — 3,8 разу, Естонією — 1,6 разу [21]. Україна відноситься до країн, які можуть власним виробництвом покривати попит на всю групу основних продуктів харчування. Але ситуація є такою, що через порівняно до норм низьке споживання харчових продуктів вітчизняна харчова індустрія забезпечує потреби інших країн. У 2017 р. обсяги експорту харчових продуктів перевищили імпорт у 2,94 разу. У 2017 р. порівняно із 2013 р. частка експорту до країн Азії зросла з 37 % до 48 %, до країн Європи — з 12 % до 30 %. Незважаючи на позитивні тенденції розвитку харчових підприємств і те, що майже 70 % від їх загальної кількості є прибутковими, в цілому протягом 2014—2016 рр. фінансовий результат мав від'ємне значення. І тільки у 2017 р. фахівці відмічають позитивну динаміку змін фінансових результатів, що зумовлені зростаючою динамікою темпів розвитку вітчизняних харчових підприємств.

Відносно недавно Україна увійшла до числа країн (Європейський Союз, США, Канаді, Японії, Нової Зеландії та багатьох інших державах), де на законодавчому рівні підтримується дотримання принципів *HACCP*³. Станом на початок 2018 р. 426 підприємств впровадили дану систему, 143 — на стадії розробки і впровадження. Впровадження сертифікації за стандартами *HACCP* має значну кількість переваг, зокрема: сприяє підвищенню довіри споживачів до харчових продуктів; відкривається можливість виходу на міжнародні ринки, розширення вже існуючих ринків збуту всередині країни; додаткові переваги при участі у важливих тендерах — підвищується конкурентоспроможність продукції підприємства; зростає інвестиційна привабливість підприємств; зменшується кількість рекламацій за рахунок забезпечення стабільної якості продукції; зростає репутація виробника якісного і безпечного продукту харчування.

Протягом 2014—2017 рр. харчовими підприємствами зареєстровано 12 321 торговельну марку, що значно розширює можливості впізнання продукції споживачами та формує репутаційний профіль виробників. При цьому варто констатувати, що внутрішній ринок харчових продуктів характеризується спадними тенденціями щодо купівельної спроможності населення, що безпосередньо негативно відображається на економічних результатах діяльності підприємств харчової індустрії. При цьому, вихід на зарубіжні ринки, як наприклад ЄС, — це процес тривалий і досить складний, оскільки там, з одного боку, присутні квоти, а з іншого — вимоги ліцензування продукції. У той же час ті компанії, які

³ HACCP — це перший міжнародний стандарт, на підставі якого можна впровадити і сертифікувати систему менеджменту безпеки харчової продукції. Він включає питання інформування, управління системою і контроль ризиків.

останні роки активно займалися пошуком зарубіжних партнерів, вже почали поставки в Африку, країни арабського світу і частково у країни Європи.

Аналіз адаптації конкретних вітчизняних харчових підприємств до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі, дозволяє зробити такі узагальнення. Сьогодні наявність сучасної техніко-технологічної бази для харчових підприємств є обов'язковою, але не достатньою передумовою забезпечення ефективності їх діяльності та конкурентоспроможності. Так, наприклад, ПрАТ «Козятинський м'ясокомбінат» має техніко-технологічну базу, яка відповідає західним стандартам виробництва, протягом останніх восьми років є прибутковим, фундаментальна вартість капіталу за останні десять років зростає майже у 10 разів (рис. 2), при цьому, підприємство генерує лише від'ємні потоки економічної доданої вартості бізнесу, торговельна марка підприємства FOODWORK є майже невідомою вітчизняному споживачеві, фізичні обсяги виробництва мають спадну динаміку, асортимент продукції протягом останніх років майже не змінився.



Рис. 2. Показники фундаментальної вартості капіталу та економічної доданої вартості ПрАТ «Козятинський м'ясокомбінат» у 2008—2017 рр.

Джерело: складено авторами.

Якщо до 2015 р. на вітчизняному ринку була майже відсутньою продукція, такого ж рівня якості, як у ПрАТ «Козятинський м'ясокомбінат», то зараз у підприємства є потужний список конкурентів як у сегменті охолоджених напівфабрикатів, так і ковбасних виробів. Тобто, економічні результати, що має сьогодні ПрАТ «Козятинський м'ясокомбінат», є наслідками проактивних дій менеджменту у 2007—2010 рр., при цьому починаючи з 2011 р., коли підприємство вийшло на прибутковий рівень діяльності, підприємство задовольняється лише стабільними прибутками та фінансовою незалежністю, при цьому активної стратегії дій у своєму арсеналі не має, що обов'язково відобразиться на

майбутніх фінансових результатах. Це пов'язано, перш за все з тим, що дій конкурентів є досить активними, а попит на якісну, хоча і порівняно дорогу продукцію вітчизняних м'ясопереробних підприємств, повільно, але зростає.

Якщо говорити про систему критичних точок, в аспекті аналізу рівня адаптації харчових підприємств, то їх умовно можна представити у єдності взаємозв'язку таких аспектів: обсяги виробництва та продажу продукції; спред доходності реалізації продукції, спред продуктивності капіталу. Відповідно до змісту кожного з визначених аспектів формується система моніторингових показників, які є інформативними з точки зору аналізу причинно-наслідкових зв'язків, що впливають на зміни базових індикаторів (рис. 3).



Рис. 3. Система критичних точок і моніторингових показників оцінювання адаптації харчових підприємств

Джерело: складено авторами.

У такій логічній постановці розширюється аналітичний контур досліджень, який виходить за межі бухгалтерської аналітики та доповнюється системами показників стратегічного, операційного та фінансового рівнів.

Висновки. Таким чином, оцінювання адаптації за сучасних умов діяльності підприємства є складним багаторівневим процесом, який має здійснюватися у цілісності взаємозв'язку ретроспективних і перспективних аспектів, змістовна спрямованість яких пов'язана із виявленням стану потенціалу підприємств забезпечувати майбутню цільову діяльність. Традиційно ретроспективні оцінки адаптації є формою прояву результатних аспектів її визначення та здійснюються на основі співставлення очікуваних і фактичних фінансово-економічних результатів. Перспективна оцінка адаптації передбачає параметризацію і формалізацію стратегічного контексту та її оцінювання як відповідності існуючого потенціалу підприємства баченню майбутнього на основі контролю критичних точок і системи моніторингових показників, які формуються відповідно до прийнятої цільової аналітичної моделі бізнесу та галузевих особливостей діяльності підприємств. Найскладнішим питанням перспективного оцінювання адаптації, яке потребує подальших теоретичних досліджень, є ідентифікація та оцінювання можливостей зовнішнього середовища щодо розвитку підприємства та перетворення їх на відповідні ресурси успішної діяльності у довгостроковій перспективі.

Література

1. Соколова Л. В. Організаційно-економічне забезпечення адаптації підприємств до невизначеності бізнес-середовища : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Донецьк, 2006. — 34 с.
2. Рачкован О. Д. Формування стратегії адаптації підприємств торгівлі : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук: спец.: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». / Харків, 2016. — 20 с.
3. Ячменьова В. М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств: монографія. — Сімферополь: Доля, 2007. — 384 с.
4. Ячменьова В. М., Османова З. О. Сутність понять «адаптація» та «адаптивність» // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — 2010. — № 684. — С. 346
5. Олійник Т. В., Отенко І. П. Валідізація адаптивності процесів розвитку підприємства // Культура народів Причорномор'я. — 2011. — № 215. — С. 96.
6. Вишневська К. В. Систематизація наукових підходів до дослідження адаптації підприємства // Економіка. Фінанси. Право: інформаційно-аналітичний журнал. — 2017. — № 12(5). — С. 51.
7. Клименко С. М., Шевчук Н. В. Теоретичні аспекти адаптивності за сучасних умов діяльності підприємств // Інноваційна економіка. Науково-виробничий журнал. — 2018. — № 3-4 (74). — С. 54.
8. Буднік М. М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Донец. нац. ун-т. Харків: 2002. — 20 с.
9. Нагорянская Н. В. Основы формування адаптивного управління промисловим підприємством // Економіка будівництва і міського господарства. — 2006. — Том 2. — № 3. — С. 175.
10. Галушко Є. С., Галушко С. А. Обоснование организационно-экономического механизма адаптации предприятия // Вісник СевНТУ : зб. наук. пр. Серія: Економіка і фінанси. — 2012. — С. 43 — 47.
11. Шестакова Е. В. Методологические основы развития социально-экономических систем микроуровня // Вестник ЧелГУ. — 2016. — № 2 (384). — С. 142.

12. Зяблицкая Н. В. Адаптационный потенциал как экономическая категория // Научный журнал НИУ ИТМО. — 2012. — № 1. — С. 183.
13. Казанцева С. М. Адаптивность организационной системы управления // Вестник ОГУ. — 2004. — № 12. — С. 107.
14. Морочковская И. Н. Управление процессами адаптации предпринимательской структуры к изменениям бизнес среды : автореф. дисс. на соискание учен. степ. канд. экон. наук: спец.: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». — Москва: 2007. — 23 с.
15. Ansoff I. H., Sullivan P. A. Optimizing Profitability in Turbulent Environments // A Formula for Strategic Success. Long Range Planning. — 1993. — V.26, No.5. — P. 11.
16. Старикова М. С. Теория и методология адаптивного управления промышленной корпорацией на основе эвективных промышленных взаимодействий : автореф. дисс. на соискание учен. степ. докт. экон. наук: спец.: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятием, отраслями, комплексами: промышленность». — Белгород: 2015. — 44 с.
17. Кононова І.В. Методичні аспекти оцінки адаптивності соціально-економічної системи // Науковий вісник Ужгородського національного університету. — 2017. — Вип. 14. — Ч. 1. — С. 151.
18. Вишневська К. В. Оцінювання адаптації гірничо-металургійних підприємств України // Фінансовий простір. — 2018. — № 2 (30). — С. 25.
19. Ячменева В.М. Формирование системы показателей оценки адаптивности экономической системы // Экономика и управление. — 2008. — № 1. — С. 60.
20. Вишневська К. В. Особливості оцінювання адаптації за постіндустріальних умов діяльності підприємства // Стратегія економічного розвитку України. — 2018. — № 42. — С. 58.
21. Food industry in Ukraine : інфографічний довідник // Businessviews: офіційний сайт. URL: <https://businessviews.com.ua/ru/food-industry-report-2017/> (Дата оновлення 28.10.2018)ю

References

1. Sokolova, Ludmila V. Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia adaptatsii pidpriemstv do nevyznachenosti biznes-seredovyshcha : avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk : spets. 08.06.01 «Ekonomika, orhanizatsiia i upravlinnia pidpriemstvamy» [Organizational and economic provision of adaptation of enterprises to the uncertainty of the business environment: author's abstract. dis ... doc. econ Sciences: special 08.06.01 «Economics, organization and management of enterprises»]. Donetsk (2006). [in Ukrainian]
2. Rachkovan, Olga D. Formuvannia stratehii adaptatsii pidpriemstv torhivli : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stup. kand. ekon. nauk: spets.: 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy (za vydamy ekonomichnoi diialnosti)» [Formation of the strategy of adaptation of trade enterprises: author's abstract. dis for obtaining sciences. step Cand. econ Specialty: 08.00.04 «Economics and management of enterprises (by types of economic activity)»]. Kharkiv (2016). [in Ukrainian]
3. Iachmenova, Valentina M. *Identyfikatsiia stiikosti diialnosti promyslovykh pidpriemstv. [Identification of sustainability of industrial enterprises]*. Simferopol: Dolia, 2007 [in Ukrainian].
4. Iachmenova, Valentina M., and Zarema O. Osmanova «Sutnist poniat «adaptatsiia» ta «adaptyvnist» [The essence of the concepts of «adaptation» and «adaptability»].» *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*, 684, 2010 [in Ukrainian].

5. Oliinyk, Tetiana V. «Validizatsiia adaptyvnosti protsesiv rozvytku pidpryemstva [Validation of adaptability of enterprise development processes].» *Kultura narodov Prychernomoria*, 215, 2011 [in Ukrainian].
6. Vyshnevskaya, Katerina V. «Systematyzatsiia naukovykh pidkhodiv do doslidzhennia adaptatsii pidpryemstva [Systematization of scientific approaches to the study of adaptation of the enterprise].» *Ekonomika. Finansy. Pravo : informatsiino-analitychnyi zhurnal*, 12, 2017 [in Ukrainian].
7. Klymenko, Svitlana M., and Nataliia V. Shevchuk «Teoretychni aspekty adaptyvnosti za suchasnykh umov diialnosti pidpryemstv [Theoretical aspects of adaptability under the current conditions of enterprises].» *Innovatsiina ekonomika. Naukovo-vyrobnychi zhurnal*, 3–4, 2018 [in Ukrainian].
8. Budnik, Marina M. *Adaptatsiia promyslovykh pidpryemstv do rynkovykh umov hospodariuvannia : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01 [Adaptation of industrial enterprises to market conditions of management: author's abstract. dis ... Candidate econ Sciences: 08.06.01]*. Kharkiv, 2002 [in Ukrainian].
9. Nahorianskaia, N. V. «Osnovy formuvannia adaptivnogo upravlinnia promyslovym pidpryemstvom» [Fundamentals of the formation of adaptive management by an industrial enterprise].» *Ekonomika budivnytstva i miskoho hospodarstva*, 3 (2006): 175 — 182 [in Ukrainian].
10. Galushko, E. S. «Obosnovanie organizatsionno-ekonomicheskogo mehanizma adaptatsii predpriyatiya [Justification of the organizational and economic mechanism of adaptation of the enterprise].» *Visnik SevNTU: zb. nauk. pr. SerIya: Ekonomika I fnansi*, 130, 2012 [In Russian].
11. Shestakova, E. V. «Metodologicheskie osnovy razvitiya sotsialno-ekonomicheskikh sistem mikrourovnya [Methodological basis for the development of socio-economic systems micro level].» *Vestnik ChelGU*, 2, 2016 [In Russian].
12. Zyablitskaya, Nataliia V. «Adaptatsionnyiy potentsial kak ekonomicheskaya kategoriya [Adaptation potential as an economic category].» *Nauchnyiy zhurnal NIU ITMO*, 1, 2012 [In Russian].
13. Kazantseva, Svetlana M. «Adaptivnost organizatsionnov sistemyi upravleniya [Adaptability of organizational management system].» *Vestnik OGU*, 12, 2004 [In Russian].
14. Morchkovskaya, Irina N. *Upravlenie protsesami adaptatsii predprinimatelskoy struktury k izmeneniyam biznes sredy : avtoref. diss. na soiskanie uchen.step. kand. ekon. nauk: spets.: 08.00.05 «Ekonomika i upravlenie narodnym hozyaystvom» [Managing the process of adaptation of the business structure to changes in the business environment: author. diss. for competition uchen.step. Cand. econ Sciences: spec.: 08.00.05 «Economy and national economy management»]*. Moskva, 2007 [In Russian].
15. Ansoff, I. H., and P. A. Sullivan «Optimizing Profitability in Turbulent Environments» *A Formula for Strategic Success. Long Range Planning*, 5 (1993).
16. Starikova, Mariia S. *Teoriya i metodologiya adaptivnogo upravleniya promyshlennoy korporatsiy na osnove evvektivnykh promyshlennyykh vzaimodeystviy : avtoref. diss. na soiskanie uchen.step. dokt. ekon. nauk: spets.: 08.00.05 «Ekonomika i upravlenie narodnym hozyaystvom: ekonomika, organizatsiya i upravlenie predprivatiem, otraslyami, kompleksami: promyshlennost» [Theory and methodology of adaptive management of an industrial corporation based on evvective industrial interactions: author. diss. for competition uchen.step. Dr. econ Sciences: spec. : 08.00.05 «Economics and national economy management: economics, organization and management of an enterprise, branches, complexes: industry»]*. Belgorod (2015). [In Russian].
17. Kononova, I. V. «Metodychni aspekty otsinky adaptyvnosti sotsialno-ekonomichnoi systemy» [«Methodical aspects of the assessment of the adaptability of the socio-economic system»]. *Naukovi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, 14 (2017). [in Ukrainian].

18. Vyshnevskaya, Katerina V. «Otsiniuvannia adaptatsii hirnycho-metalurhiinykh pidpriemstv Ukrainy» [«Estimation of adaptation of mining and metallurgical enterprises of Ukraine»]. *Finansovyi prostir*, 2 (2018). [in Ukrainian].

19. Iachmeneva, Valentina M. «Formirovaniye systemy pokazatelei otsenky adaptivnosti ekonomicheskoy systemy» [«Formation of a system of indicators for assessing the adaptability of the economic system»]. *Ekonomyka i upravlyeniye*, 1 (2008). [In Russian].

20. Vyshnevskaya, Katerina V. «Osoblyvosti otsiniuvannia adaptatsii za postindustrialnykh umov diialnosti pidpriemstva» [«Peculiarities of adaptation for the post-industrial minds of personal activity»]. *Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy*, 42 (2018). [in Ukrainian].

21. Food industry in Ukraine : infografichniy dovidnyk [Food industry in Ukraine: Infographic Directory]. [Businessviews.com.ua //businessviews.com.ua/ru/food-industry-report-2017/](http://businessviews.com.ua//businessviews.com.ua/ru/food-industry-report-2017/) (accessed October 1, 2018). [in Ukrainian].

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ОЦЕНИВАНИЯ АДАПТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Наталія Валентиновна Шевчук,

канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та
предприемательства

ГВУЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

Катерина Валентиновна Заїка

ГВУЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

Диана Сергеевна Солтис

ГВУЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

Аннотация. В статье представлены научно-практические аспекты определения и оценки адаптации в современных условиях деятельности предприятия. Актуальность выбора данного тематического направления обусловлена тем, что современная бизнес-среда становится более сложной и неоднозначной, а изменения, происходящие в ней стремительными и неординарными. В таких условиях адаптационные способности становятся определяющими с точки зрения обеспечения целевой деятельности предприятия. Интерпретация экономической сущности адаптации предприятия достаточно широко представлена в научной литературе, а основными направлениями ее исследования является управленческий, ресурсный, организационный, реляционный, стратегический подходы. Исследуя адаптацию как организационную способность осуществлять целевую деятельность во внешней среде, которая является источником угроз и возможностей развития предприятия, обоснована целесообразность ее оценки с позиций соответствия существующего потенциала обеспечивать видение будущего в виде формализованного состояния или системы показателей. Развивая идеи перспективного подхода к оценке адаптации в современных условиях деятельности предприятия предложено перечень аналитических процедур разделить на два аналитических уровня: low-end-аналитики, который фокусируется на прошлых или текущих событиях; hi-end-аналитики, аналитический фокус ко-

того будущего. Уровень hi-end-аналитики является более сложным, а инструментальная база определяется в терминах сценарного анализа, стратегического моделирования, стратегического форсайта, др. На уровне low-end-аналитики идентифицируются и оцениваются имеющиеся ресурсы предприятия, тенденции, тренды, закономерности бизнес-среды, которые в дальнейшем определяют способность предприятия обеспечивать будущую целевую деятельность. В рамках данной статьи предлагается определять критические точки и системы мониторинговых показателей, изменения которых являются информативными индикаторами для менеджмента с точки зрения осуществления своевременной реакции на угрозы и возможности, возникающие в процессах реализации целевой деятельности предприятия в нестабильной и непредсказуемой бизнес-среде.

Ключевые слова: адаптация, потенциал, способность, целевая деятельность, бизнес-среда.

FEATURES OF IDENTIFICATION AND EVALUATION OF ENTERPRISE ADAPTATION

Nataliia V. Shevchuk,

PhD (Econ.), Associate Professor, SHEI «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

Katya V. Zaika,

SHEI «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

Diana S. Soltys

SHEI «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

Abstract. This article presents scientific and practical aspects of determination and evaluation the adaptation in the current conditions of enterprises activity. The current business environment become more complicated and ambiguous and the changes taking place in it are rapid and extraordinary, so the choice of this thematic direction is relevant. Under such circumstances ability to adapt become decisive in terms of achieving targeted activity of enterprise. Different scientific approaches to the definition of adaptation caused the occurrence of various methods of its evaluation. Furthermore, the results of critical analysis of scientific works on this topic demonstrate that the proposed methodical tools of implementation author's techniques do not always allow implementing meaningful ideas of scientists. In this article is developed the idea of perspective approach to the adaptation evaluation and is proposed the approach to determine the critical points and system of monitoring indicators which helps identify problems, which occur in processes of targeted activity of enterprise, on time.

Keywords: adaptation, potential, ability, targeted activity, business environment.

Стаття надійшла до редакції 27.10.2018

УДК 331.5
DOI 10.33111/sedu.2018.43.183.193

*Кругла Надія Миколаївна**
*Буркова Людмила Анатоліївна***

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ПРАКТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ

Анотація. Розглянуто проблемні питання створення робочих місць для студентів вищих навчальних закладів та учнів професійно-технічних училищ під час проходження виробничої практики, оплати їх праці, оподаткування тощо. Наведено приклади неврегульованості законодавства щодо оподаткування нарахованої заробітної плати практикантів єдиним соціальним внеском (ЄСВ).

Обґрунтовано необхідність внесення змін до Податкового Кодексу України та Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» щодо оподаткування заробітної плати практикантів ПДФО та ЄСВ.

Ключові слова: державна політика, виробнича практика, виробниче навчання, навчально-виробничі бази, професійно-технічні навчальні заклади, трудовий договір, податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок, заробітна плата, неврегульованість законодавства.

Вступ. Питання проходження практики студентами вищих навчальних закладів освітлено у Законі України «Про вищу освіту» [2] та в Положенні про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України [11] (далі — Положення № 93), а учнів професійно-технічних училищ — Законом України «Про професійно-технічну освіту» [7] (далі — Закон № 103) та Порядку надання робочих місць для проходження учнями, слухачами професійно-технічних навчальних закладів виробничого навчання та виробничої практики [12] (далі-Порядок № 992).

Питання оподаткування заробітної плати студентів та учнів розглянуті в Податковому Кодексі України [10] та листах Державної фіскальної служби України.

Слід зазначити, що податкові консультації містять певні протиріччя із законодавчими вимогами. Крім того, в листах звертається увага на те, що податкові консультації мають індивідуальний характер і можуть використовуватися виключно платником податків, якому надано таку консультацію.

Сучасними науковцями не приділяється достатньої уваги питанням дослідження зацікавленості підприємств у створенні виробничо-технологічних баз і

* **Кругла Надія Миколаївна** — канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування, ДВНЗ «Криворізький національний університет» office@af-forum.com

** **Буркова Людмила Анатоліївна** — канд. екон. наук, доцент кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування, ДВНЗ «Криворізький національний університет» ludmila.ktu@gmail.com

засобів для отримання першого практичного досвіду молодими фахівцями, підтримки молоді під час виходу на ринок праці та адаптації на ньому.

Постановка завдання. Навчальні заклади (особливо вищі) стикаються з проблемами влаштування студентів на практику або стажування. Підприємства не охоче надають ці послуги з причини відсутності зацікавленості в наданні таких послуг і неврегульованості законодавства щодо нарахування заробітної плати особам, які проходять виробниче навчання чи виробничу практику, утримання та перерахування до бюджету податків, внесення до трудової книжки запису про проходження практики, надання щорічної відпустки, відображення у звітності з 1-ДФ суми нарахованих доходів і утриманих податків з нарахованих доходів учням і студентам, які проходять виробничу практику. Тому необхідно ставити питання на державному рівні про внесення змін до законодавчих актів, та розробляти заходи, які зацікавлять підприємства в наданні практичної допомоги студентам та учням набувати досвід і проходити навчання на підприємствах.

У межах цього дослідження маємо за мету:

- освітити сучасні проблеми отримання практичного досвіду під час навчання студентами вищих навчальних закладів та учнями професійно-технічних училищ;
- узагальнити нормативно-правову інформацію щодо проходження практики студентами вищих навчальних закладів та учнями професійно-технічних училищ;
- навести приклад неврегульованості вимог законодавства відносно питань працевлаштування випускників та оподаткування нарахованої їм заробітної плати єдиним соціальним внеском;
- запропонувати шляхи удосконалення державної політики щодо зацікавленості підприємств у створенні виробничо-технологічних баз та засобів для проведення практичного і виробничого навчання студентів та учнів.

Результати. Роботодавці при найманні на роботу працівників віддають перевагу не тим особам, які мають освіту, а як правило тим, які мають практичний досвід. Практичний досвід здобути молоді дуже важко, в тому числі й за час проходження практики та стажування на підприємствах під час навчання. Наявність, найчастіше практика під час навчання носить формальний характер.

З прийняттям Закону «Про приватизацію державного майна» № 2163-ХІІ від 04.03.1992 р. відбулася і приватизація навчально-виробничих потужностей вищих навчальних закладів. Навчальні заклади залишилися без виробничо-технологічних баз і засобів для проведення практичного і виробничого навчання студентів, а зацікавленість підприємств в наданні практичного досвіду студентам знизилась. Але що отримують підприємства, які надають робочі місця або навчально-виробничі ділянки для проходження виробничого навчання чи виробничої практики? Вони отримують можливість обрати кадри, якщо в цьому є зацікавленість, а також купу проблем, у тому числі матеріального характеру.

Першим питанням, що постає перед підприємствами, які допомагають учням отримати практичний досвід, — вирішити укласти чи ні трудові договори з практикантами.

Розглянемо законодавчі вимоги щодо оформлення студентів вищих навчальних закладів та учнів професійно-технічних училищ для проходження стажування та виробничої практики.

Поняття «стажування» для учнів професійно-технічних навчальних закладів (далі — ПТНЗ) і студентів вищих навчальних закладів (ВУЗів) введено Законом України «Про зайнятість населення» [3] (далі — Закон № 5067).

Право на проходження стажування виникає у студентів вищих навчальних закладів та учнів професійно-технічних навчальних закладів, які здобули спеціальність або професію за освітньо-професійною програмою «молодший спеціаліст», «бакалавр», «спеціаліст» або «кваліфікований робітник» і продовжують навчатися (ст. 29 Закону № 5067).

Порядок проходження стажування регулюється Законом № 5067 та Порядком укладення договору про стажування студентів вищих та учнів професійно-технічних навчальних закладів на підприємствах, в установах та організаціях [15] (далі-Порядок № 20).

Договір на стажування укладається між студентом-стажером і підприємством. Термін стажування за договором не може перевищувати шести місяців. Запис про проходження стажування вноситься до трудової книжки стажиста, який у разі потреби оформляється згідно із вимогами законодавства. Студент (учень) може проходити стажування на підставі строкового трудового договору, укладеного з роботодавцем.

При укладанні трудового договору працівник знаходиться з відповідним суб'єктом у трудових відносинах. У цьому випадку йому виплачується заробітна плата та інші виплати, надаються відпустки в порядку й на умовах, визначених законодавством.

Виробнича практика є одним з обов'язкових елементів навчального процесу студентів вищих навчальних закладів та учнів ПТНЗ. Правове регулювання виробничої практики для студентів вищих навчальних закладів здійснюється Законом України «Про вищу освіту» [2] та Положенням про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України [11], а учнів професійно-технічних училищ — Законом України «Про професійно-технічну освіту» [7] (далі-Закон № 103) та Порядком надання робочих місць для проходження учнями, слухачами професійно-технічних навчальних закладів виробничого навчання та виробничої практики [12].

Підприємства, установи, організації незалежно від форми власності (далі — підприємства) надають учням, слухачам професійно-технічних навчальних закладів робочі місця або навчально-виробничі ділянки для проходження виробничого навчання чи виробничої практики відповідно до укладених із професійно-технічними навчальними закладами договорів про навчально-виробничу практику. Форми договорів про проходження практики для студентів наведені у додатку 1 до Положення № 93 [11], а для учнів ПТУ — в додатку до Порядку № 992 [12].

Пункт 7. Порядку 992 [12] передбачає, що «учні, слухачі професійно-технічних навчальних закладів на час виробничого навчання та виробничої

практики до складу (списку) і штатного розпису працівників підприємства не включаються».

У зв'язку з тим, що виробнича практика вважається не процесом роботи, а процесом навчання, при проходженні виробничої практики запис до трудової книжки не здійснюється. Повідомляти податкові органи про прийняття учня навчального закладу на проходження практики не потрібно, оскільки повідомлення про прийняття працівника на роботу надсилається за укладеним трудовим договором. Держслужба України з питань праці аналогічні висновки підтвердила у листі № 5783/4.1/4.1-ДП-17 від 19.05.2017 р., а саме: «трудова відносина із учнями ПТНЗ під час виробничого навчання або виробничої практики не виникають, оформлення трудових договорів не здійснюється, повідомлення Державної фіскальної служби не вимагається».

Однак, слід мати на увазі, що гідно з п. 10 Порядку № 992 [12] з моменту розподілу учнів, слухачів професійно-технічного навчального закладу на робочі місця або навчально-виробничі ділянки на них відповідно до законодавства про охорону праці поширюються права та обов'язки щодо виконання правил і норм охорони праці, техніки безпеки та виробничої санітарії, правил внутрішнього трудового розпорядку та інших правил і норм, що діють на підприємстві, з відповідних професій, спеціальностей і рівнів кваліфікації робітників і службовців. Учні підлягають соціальному та іншому страхуванню на рівні з працівниками підприємства.

Не оформлення на час практики трудових відносин із студентом-практикантом на сьогодні допустиме лише у випадках, коли студенти не виконують жодної роботи на підприємстві. У разі, якщо практика передбачає роботу на певному робочому місці, підприємство має прийняти працівника за трудовим договором. Адже допуск до роботи без оформлення трудового договору на сьогодні тягне відповідальність у вигляді значних штрафів за ст. 265 КЗпП та ст. 41 КУпАП.

Згідно з п. 11 Порядку № 992 [12], приймаючи учнів (слухачів)-практикантів на виробниче навчання та виробничу практику, база практики у випадку необхідності бере на себе зобов'язання, забезпечити учнів (слухачів) і майстрів виробничого навчання спецодягом, іншими засобами індивідуального захисту та лікувально-профілактичним обслуговуванням за нормами, встановленими для відповідних штатних працівників підприємства.

Отже, згідно п. 7. Порядку 992 [12] учні (слухачі) професійно-технічних навчальних закладів, які проходять виробничу практику, не включаються до складу (списку) робітників підприємства, однак за допуск до роботи без оформлення трудового договору передбачаються значні штрафи. Відповідно до вимог ст. 265 КЗпП, ст. 41 КУпАП, п. 10 Порядку 992 [12] на учнів (слухачів) у повній мірі розповсюджуються правила внутрішнього трудового розпорядку, а також інші положення внутрішніх актів і розпоряджень підприємства.

Однозначної відповіді на питання працевлаштування студентів-практикантів чинне законодавство не дає. Нині відсутні чіткі вказівки відносно працевлаштування за трудовим договором при прийнятті студентів на практику. Згідно з

п. 3.7 Положення № 93 [11], за наявності вакантних місць студенти можуть бути зараховані на штатні посади, якщо робота на них відповідає вимогам програми проходження практики. Із цього правила випливає, що студенти можуть бути й не зараховані на роботу.

Але з метою запобігання значних штрафів за умови що студент-практикант буде виконувати роботу на певному робочому місці, підприємство має прийняти працівника за трудовим договором.

Наступне питання — оплата праці практикантів, її оподаткування та відшкодування витрат підприємству навчальним закладом.

Керівники підприємств, установ та організацій зобов'язані згідно з ч. 2 ст 51 Закону України «Про вищу освіту» [2] забезпечити створення належних умов для проходження практики на виробництві, дотримання правил і норм охорони праці, техніки безпеки і виробничої санітарії відповідно до законодавства.

Відповідно до п 5.2 Положення № 93 [11], витрати вищих навчальних закладів, пов'язані з проходженням практики студентами, є складовою частиною загальних витрат на підготовку спеціалістів, які навчальний заклад повинен перерахувати підприємству. Величина витрат на проходження практики студентами визначається кошторисом-калькуляцією, який є невід'ємною частиною договору між вищим навчальним закладом і підприємством. Основними статтями витрат, пов'язаними з проходженням практики студентами можуть бути: оплата праці безпосередньо керівника практики, матеріальні витрати (придбання матеріалів, канцтоварів, експлуатація обладнання) тощо. Однак на сьогодні у навчальних закладів бракує фінансування, тому отримати кошти від навчальних закладів на навчання студентів дуже важко.

При цьому для студентів-практикантів вищих навчальних закладів законодавчими нормами не передбачено обов'язкової оплати їхньої праці. Тобто, оплата їх праці може здійснюватися лише з власної ініціативи підприємств.

Статтею 29 Закону № 103 [7] передбачено участь підприємств, установ, організацій у здійсненні професійно-технічної освіти. Відшкодовувати витрати підприємствам на організацію та проведення практики учнів професійно-технічних училищ ніхто не зобов'язаний. Крім того, відповідно до ст. 25 Закону України «Про професійно-технічну освіту» [7] «професійно-практична підготовка учнів, слухачів здійснюється у тісному поєднанні з виготовленням корисної продукції, наданням послуг, що оплачуються згідно з законодавством». Згідно з п. 17 Порядку № 992 [12] оплата праці практикантів-учнів ПТУ здійснюється за фактично виконаний обсяг робіт відповідно до встановлених норм праці та укладених з ПТУ договорів про навчально-виробничу практику. Оплату праці проводять згідно з установленими системами оплати праці за нормами, розцінками, ставками (окладами) з урахуванням коефіцієнтів, доплат і надбавок. Нараховані учням кошти переводяться для виплати на рахунок ПТУ або виплачуються їм безпосередньо підприємством не пізніше 5 днів після виплати заробітної плати працівникам підприємства. Також умовами договору про проходження практики може бути передбачено, що 50 % нарахованої заробітної плати учнів ПТУ спрямовується на рахунок навчального закладу, а 50 % виплачується практиканту.

Дохід у вигляді заробітної плати студентам (учням) професійних училищ нарахований за час проходження виробничої практики оподатковується податком на доходи фізичних осіб і військовим збором на загальних підставах незалежно від його величини. Стосовно утримання податку на доходи фізичних осіб ДФС надано індивідуальну податкову консультацію від 13.05.2017 р. № 168/6/99-99-13-02-03-15/ПК щодо оподаткування доходу у вигляді заробітної плати студентам (учням) професійних училищ під час проходження виробничої практики: «Податковий агент, визначення якого наведено у пп. 14.1.180 п. 14.1 ст. 14 Кодексу [10], що нараховує (виплачує, надає) оподатковуваний дохід на користь платника податку, зобов'язаний утримувати податок із суми такого доходу за його рахунок, використовуючи ставку податку 18 %, визначену ст. 167 Кодексу (пп. 168.1.1 п. 168.1 ст. 168 Кодексу) [10].

Крім того, доходи, визначені ст. 163 Кодексу [10], є об'єктом оподаткування військовим збором (пп. 1.2 п. 16 1 підрозділу 10 розділу XX Кодексу). Ставка військового збору становить 1,5 % об'єкта оподаткування, визначеного пп. 1.2 п. 16 1 підрозділу 10 розділу XX Кодексу (пп. 1.3 п. 16 1 підрозділу 10 розділу XX Кодексу) [10]. Нарахування, утримання та сплата (перерахування) військового збору до бюджету здійснюються у порядку, встановленому ст. 168 Кодексу (пп. 1.4 п. 16 1 підрозділу 10 розділу XX Кодексу) [10].

Що стосується ЄСВ, то відповідно до абз. 2 п. 1 ч. 1 ст. 4 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [4], платниками ЄСВ є роботодавці, зокрема підприємства, установи й організації, інші юридичні особи, утворені відповідно до законодавства України, незалежно від форми власності, виду діяльності й господарювання, які використовують працю фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством, чи за цивільно-правовими договорами. Відповідно до п. 7 Порядку № 992 [12] учні, слухачі навчальних закладів, які згідно з договором, укладеним між ПТУ і підприємством, проходять виробничу практику і виробниче навчання на підприємстві, не включаються до складу і штатного розпису працівників підприємства. ДФС у своєму роз'ясненні («ЗІР» категорія 301.03) зробила висновок, що між підприємством, що надає робочі місця, і учнями, що проходять виробничу практику, договірні відносини не виникають, тому роботодавці по відношенню до практикантів — учнів професійно-технічних навчальних закладів не є страхувальниками, а практиканти — не є застрахованими особами. Оскільки учні, які проходять виробничу практику, не є штатними працівниками підприємства, а отже, не перебувають із ним у трудових відносинах, заробітна плата, яка виплачується їм під час проходження виробничої практики, не є базою нарахування й утримання ЄСВ.

Якщо з практикантом не укладено трудовий або цивільно-правовий договір, то суми виплат за проходження практики обкладаються лише ПДФО. Але, як зазначалося вище, не оформлення на час практики трудових відносин із студентом-практикантом на сьогодні допустиме лише у випадках, коли студенти не виконують жодної роботи на підприємстві. Неврегульованість законодавства

щодо оподаткування нарахованої заробітної плати практикантів ставить багато питань перед підприємствами.

Відповідно до п. 1 ч. 1 ст. 7 Закону № 2464 [4] базою нарахування єдиного внеску для роботодавців є сума нарахованої кожній застрахованій особі заробітної плати за видами виплат, які включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі, що визначаються відповідно до Закону України «Про оплату праці» [5], та сума винагороди фізичним особам за виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими договорами.

Згідно з п. 8 розділу III Інструкції про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 20.04.2015 р. № 449 (далі — Інструкція), для платників, визначених, зокрема, пп. 1 п. 1 розділу II Інструкції, якщо база нарахування єдиного внеску не перевищує розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством на місяць, за який отримано дохід, сума єдиного внеску розраховується як добуток розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством на місяць, за який отримано дохід (прибуток), та встановленої ставки єдиного внеску за умови перебування у трудових відносинах повний календарний місяць або відпрацювання всіх робочих днів звітного місяця.

Якщо дохід у вигляді заробітної плати, який виплачується студентам (учням) професійних училищ під час проходження виробничої практики за відпрацьований час, не перевищує розміру мінімальної заробітної плати, сума єдиного внеску розраховується як добуток розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством на місяць, за який нараховується заробітна плата, та ставки єдиного внеску.

Отже, підприємство як податковий агент при нарахуванні доходів зобов'язано відобразити у звітності за формою 1-ДФ суми нарахованих доходів і утриманих податків з учнів і студентів, які проходять виробничу практику.

З практикантами може бути укладений терміновий трудовий договір на час проходження практики. У такому разі будуть діяти всі «праце-зарплатні» правовідносини, які регулюються нормами трудового законодавства у загальному порядку.

Роботодавець забезпечує оплату виконаних робіт на підставі акту приймання-здавання робіт. У такому випадку заробітна плата та інші виплати не виплачуються, а також не надаються щорічні відпустки.

Висновки. Молодим спеціалістам бракує практичного досвіду, який вони повинні отримувати при проходженні практики на підприємствах під час навчання.

У підприємств відсутня зацікавленість у наданні практикантам практичного досвіду. Вони бажають мати чітке тлумачення нормами законодавства порядку працевлаштування студентів-практикантів, оплати їхньої праці, оподаткування та звітування.

Вважаємо за необхідне запропонувати заходи державного сприяння зацікавленості підприємств і навчальних закладів до співпраці. Для цього необхідно ставити питання про внесення змін до Податкового Кодексу України [10] та Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [4], щодо урегульованості таких питань:

– звільнення від оподаткування всіма податками й зборами тієї частини нарахованої заробітної плати (50 %), яка може згідно з договором використовуватися навчальним закладом. Кошти від звільнення від оподаткування можуть бути спрямовані на поліпшення фінансування навчального закладу або залишатися підприємствам на компенсацію витрат на навчання;

– визначити об'єкт оподаткування ЄСВ у розмірі фактично нарахованої заробітної плати, а не збільшувати його до рівня мінімальної заробітної плати.

Необхідно порушувати також питання щодо фінансового відшкодування витрат підприємствам, організаціям та установам, які беруть безпосередню участь у підготовці фахівців за рахунок власних виробничих, технологічних та адміністративних потужностей.

Крім того, необхідно мати чітке тлумачення вимогами законодавства порядку працевлаштування осіб на час проходження практики та виробничого навчання. Впровадження цих змін може збільшити зацікавленість підприємств у навчанні практикантів.

Література

1. Батюк А. А. Державне сприяння реалізації трудового потенціалу молоді // Ефективність державного управління. — 2015. — Вип. 44(1). — С. 191-197. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efdu_2015_44%281%29_26

2. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р. № 1556-VII, із змінами та доповненнями.

3. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 р. № 5067-VI, із змінами та доповненнями.

4. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI, із змінами та доповненнями.

5. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.95 р. № 108/95-ВР, із змінами та доповненнями.

6. Закон України «Про освіту» від 23.05.91 р. № 1060-XII, із змінами та доповненнями.

7. Закон України від 10.02.98 р. № 103/98-ВР «Про професійно-технічну освіту», із змінами та доповненнями.

8. Інструкція про порядок ведення трудових книжок працівників, затверджена наказом Мін'юсту України, Мінпраці України, Мінсоцзахисту України від 29.07.93 р. № 58, із змінами та доповненнями.

9. Кодекс законів про працю від 10.12.71 р, із змінами та доповненнями.

10. Податковий кодекс України від 02.12.10 р. № 2755-VI, із змінами та доповненнями. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

11. Положення про проведення практики студентів вищих навчальних закладів України, затверджене наказом Міністерства освіти України від 08.04.93 р. № 93, із змінами та доповненнями.

12. Порядок надання робочих місць для проходження учнями, слухачами професійно-технічних навчальних закладів виробничого навчання та виробничої практики, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 07.06.99 р. № 992, із змінами та доповненнями.

13. Порядок підтвердження наявного трудового стажу для призначення пенсій за відсутності трудової книжки або відповідних записів у ній, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 12.08.93 р. № 637, із змінами та доповненнями.

14. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку видів виплат, що здійснюються за рахунок коштів роботодавців, на які не нараховується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 22.12.2010 р. № 1170, із змінами та доповненнями.

15. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку укладення договору про стажування студентів вищих та учнів професійно-технічних навчальних закладів на підприємствах, в установах та організаціях і Типової форми договору про стажування студентів вищих та учнів професійно-технічних навчальних закладів на підприємствах, в установах та організаціях» від 16.01.2013 р. № 20, із змінами та доповненнями.

References

1. Batiuk, A. A. 'Derzhavne spryvannya realizacivi trudovoho potencialu molodi' [«Public assistance to the implementation of youth labor potential»]. *Efektivnist' derzhavnoho upravlinnia*, vol. 44(1) (2015): 191-197. [in Ukrainian].

2. The Law of Ukraine «On the higher education». The Verkhovna Rada of Ukraine (2018). <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (Accessed 25 July 2018). [in Ukrainian].

3. The Law of Ukraine «On the employment of the population». The Verkhovna Rada of Ukraine (2018). <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5067-17> (Accessed 31 August 2018). [in Ukrainian].

4. The Law of Ukraine «On the collection and registration of a single contribution to the compulsory state social insurance». The Verkhovna Rada of Ukraine (2018). <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17> (Accessed 15 August 2018). [in Ukrainian].

5. The Law of Ukraine «On the payment of labour». The Verkhovna Rada of Ukraine (2017). <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр> (Accessed 1 January 2017). [in Ukrainian].

6. The Law of Ukraine «On the education». The Verkhovna Rada of Ukraine (2017). <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1060-12> (Accessed 28 September 2017). [in Ukrainian].

7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2018), The Law of Ukraine «On the vocational education». <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/103/98-вр> (Accessed 13 October 2018). [in Ukrainian].

8. Instruction on the order of conducting work books of workers. Ministry of Justice of Ukraine, Ministry of Labor of Ukraine, Ministry of Social Security of Ukraine (2018). <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0110-93> (Accessed 27 July 2018). [in Ukrainian].

9. The Code of Ukraine «The labour Code». The Verkhovna Rada of Ukraine (2018). <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (Accessed 11 October 2018). [in Ukrainian].

10. The Code of Ukraine «Tax Code of Ukraine». The Verkhovna Rada of Ukraine (2010). <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (Accessed 2 December 2010). [in Ukrainian].

11. Regulations on the practice of students of higher educational institutions of Ukraine. Ministry of Education of Ukraine (1994). <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0035-93> (Accessed 20 December 1994). [in Ukrainian].

12. The procedure for providing work places for students, students of vocational schools of production training and industrial practice. Cabinet of Ministers of Ukraine (2013). <http://zakon.rada.gov.ua> (Accessed 13 August 2013). [in Ukrainian].

13. The procedure for confirming the existing employment record for appointment of pensions in the absence of a work book or corresponding records in it. Cabinet of Ministers of Ukraine (2018). <http://zakon.rada.gov.ua> (Accessed 5 October 2018). [in Ukrainian].

14. On approval of a list of types of payments made at the expense of employers, for which a single contribution to the compulsory state social insurance is not charged. Cabinet of Ministers of Ukraine (2010). <http://zakon.rada.gov.ua> (Accessed 22 December 2010). [in Ukrainian].

15. On approval of the procedure for concluding a contract for the training of students of higher education and students of vocational schools in enterprises, institutions and organizations, and the model form of a contract for the training of students of higher education and students of vocational schools in enterprises, institutions and organizations. Cabinet of Ministers of Ukraine (2018). <http://zakon.rada.gov.ua> (Accessed 19 April 2018). [in Ukrainian].

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ ПРАКТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Н. Н. Круглая, канд. экон. наук, доцент,
доцент кафедры учета, налогообложения,
публичного управления и администрирования,
ГВУЗ «Криворожский национальный
университет»

Л. А. Буркова, канд. экон. наук, доцент
кафедры учета, налогообложения, публичного
управления и администрирования,
ГВУЗ «Криворожский национальный
университет»

Аннотация. Рассмотрены проблемные вопросы создания рабочих мест для студентов высших учебных заведений и учащихся профессионально-технических училищ во время прохождения производственной практики. оплаты их труда, налогообложения и т. д. Приведены примеры неурегулированности законодательства относительно налогообложения начисленной заработной платы практикантов единым социальным взносом (ЕСВ).

Обоснована необходимость внесения изменений в Налоговый кодекс Украины и Закон Украины «О сборе и учете единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование» относительно налогообложения заработной платы практикантов НДФЛ и ЕСВ.

Ключевые слова: государственная политика, производственная практика, производственное обучение, учебно-производственные базы, профессионально-технические учебные заведения, трудовой договор, налог на доходы физических лиц, единый социальный взнос, заработная плата, неурегулированность законодательства.

FINANCIAL, ECONOMIC AND TAX ASPECTS OF PRACTICAL TRAINING OF FUTURE SPECIALISTS

Nadiia M. Kruhla, PhD,
SHEI «Krivoy Rog National University»

Ludmyla A. Burkova, PhD,
SHEI «Krivoy Rog National University»

Abstract. Employers in recruitment of employees prefer individuals who have practical experience. Youth practical experience is very difficult, including for practice and internship in enterprises during study. Educational institutions (especially higher education) are faced with the problems of students to practice or training. Enterprises are not willing to provide these services due to the lack of interest in providing such services and the unsettled law in relation to payroll individuals who undergo industrial training or internship, withholding and transfer of taxes in the budget, inclusion in the work book records of the training practices, all annual leave, reporting the amount of interest accrued and withheld taxes accrued income students and students who complete internships. It is therefore necessary to raise the issue at the state level on amendments to legislative acts and to develop measures which will interest the enterprises in the provision of practical assistance to students and students to gain experience and undergo training at the enterprises. It is necessary to put also the question of financial reimbursement to companies, organizations and institutions that are directly involved in the training of specialists at the expense of own production, technological and administrative capacities.

In addition, you must have a clear interpretation of the legal requirements of employment of persons to the apprenticeship and industrial training. These changes may increase the interest of enterprises in the training of interns.

The issues of creation of workplaces for students of higher educational institutions and pupils of vocational schools during the practical training, remuneration, taxation and the like. Examples of the unsettled law regarding the taxation of gross wages of trainees a unified social contribution.

The necessity of amending the Tax Code of Ukraine and Law of Ukraine «On collection and accounting of single contribution for obligatory state social insurance» regarding the taxation of wages of trainees.

Keywords: state policy, industrial practice, production training, training facilities, vocational schools, labor contract, personal income tax, single social contribution, wages, non-regulation of legislation.

Стаття надійшла до редакції 30.10.2018

ІНФОРМАЦІЯ ДЛЯ АВТОРІВ

До розгляду редколегії приймаються наукові статті, які відповідають профілю збірника, написані спеціально для нього (оригінальні) та відповідно оформлені. Всі статті, прийняті до розгляду редколегією збірника, рецензуються на предмет їх відповідності профілю та вимогам щодо наукових статей. Статті, відхилені редколегією та рецензентами, можуть бути повернені авторам для доопрацювання (за їх вимогою).

Рекомендований обсяг статті — 12-20 сторінок. Мова статей — українська, англійська. Для кожної статті має бути визначено УДК.

РЕКОМЕНДОВАНА СТРУКТУРА СТАТТІ:

- 1) **Анотація українською мовою** обсягом від 50 до 100 слів.
- 2) **Ключові слова українською мовою** (5-8 слів).
- 3) **Вступ** (постановка проблеми в загальному вигляді і її зв'язок з останніми дослідженнями і публікаціями, а також з важливими науковими і практичними завданнями з обов'язковими посиланнями в тексті на літературу, яка була використана: автор повинен виділити із загальної проблеми ту частину, яку він досліджує і показати її актуальність).
- 4) **Постановка задачі** (формулювання цілей і методів дослідження теми, яка розглядається).
- 5) **Результати** (викладення основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів).
- 6) **Висновки** (наукова новизна, теоретичне і практичне значення дослідження, перспективи подальших наукових розвідок в даному напрямку).
- 7) **Література** (список використаних джерел, на які є посилання у тексті). Список літератури складається у порядку згадування. До нього слід включати лише джерела, на які є посилання у статті.
- 8) **Література транслітерована англійською мовою.** Після заголовка *References* необхідно навести список використаних джерел, транслітерований латинською абеткою (з перекладом назви англійською) та оформлений у відповідності до стандарту Chicago 15th Edition (Author-Date System), повторюючи список літератури, наданий національною мовою, незалежно від того, є в ньому іноземні джерела чи немає. Якщо в списку є посилання на іноземні публікації, вони повністю повторюються у списку, наведеному у латиниці. Для спрощення процесу створення англійського списку джерел рекомендуємо використовувати онлайн-сервіс <http://bibme.org/chicago/> для формування списків та сервісом <http://ukrlit.org/transliterations> для спрощення процесу транслітерації.
- 9) **Анотація та ключові слова російською на англійською мовами.** Анотація англійською мовою повинна бути *розширеною*, обсягом 150-250 слів. Анотація англійською мовою має бути: інформативною (без загальних слів); оригінальною (не копіювати скорочену анотацію, подану національною мовою); змістовною (відобразити основний зміст статті та результати досліджень); структурованою (необхідно розкрити такі елементи, як предмет, тема, мета, метод або методологія, результати, область застосування результатів, висновки); грамотною (повинна бути написана якісною англійською мовою).

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ АВТОРСЬКОГО ТЕКСТОВОГО ОРИГІНАЛУ:

- Для набору тексту використовується текстовий редактор Microsoft Word. Допустимі формати файлів для збереження текстового оригіналу: DOC, DOCX, RTF.
- Формат паперу — А4.
- Шрифт — Times New Roman Cyr 14
- Міжрядковий інтервал — 1,5
- Формули набираються в редакторі Microsoft Equation (3.0).
- Ілюстрації до статей (схеми, графіки, діаграми) виконуються у растровому (векторному) форматах (BMP, PNG, TIF, JPG, GIF) і додаються окремим файлом. *Забороняється використовувати графічний редактор MS Word!*
- Абзац — 15 мм.
- Нумерація сторінок — внизу сторінки справа.
- Поля на сторінці: ліве — 3 см, праве, нижнє і верхнє — 1,5 см.
- Посилання в тексті на літературу подаються в квадратних дужках.

Актуальні вимоги до статей, шаблон рукопису та форма анкети «Відомості про автора» доступні за посиланням: <http://www.sedu.com.ua/dlya-avtoriv/vimogi-do-statey/>

ДО РЕДАКЦІЇ ПОДАЄТЬСЯ:

У роздрукованому вигляді:

- Текстовий оригінал, роздрукований на принтері на одному боці аркуша (у одному примірнику).
- Відомості про автора.

В електронному вигляді матеріали надсилаються через електронну форму за посиланням <http://www.sedu.com.ua/dlya-avtoriv/nadislati-stattyu/>

Гонорари за статті не виплачуються!

КОНТАКТНА ІНФОРМАЦІЯ

Адреса редакційної колегії: 03680, м. Київ, просп. Перемоги, 54/1,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
факультет економіки та управління, каб. 261а
Контактні телефони: 044 371-61-92 (Гребешков Олексій Миколайович,
відповідальний секретар редколегії)

E-mail: sedu@kneu.ua

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток