

Держава та регіони

Серія: Економіка
та підприємництво
2017 р., № 3 (96)



Науково-виробничий журнал

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

Головний редактор:

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

Редакційна колегія:

О. І. Амоша, доктор економічних наук, професор,

заслужений діяч науки і техніки України, академік НАН України

В. М. Бородюк, доктор економічних наук, професор,

член-кореспондент НАН України

Ю. Г. Лисенко, доктор економічних наук, професор,

член-кореспондент НАН України

Б. М. Андрушків, доктор економічних наук, професор,

заслужений діяч науки і техніки України

В. Г. Бодров, доктор економічних наук, професор,

заслужений діяч науки і техніки України

Ю. Є. Петруня, доктор економічних наук, професор,

заслужений діяч науки і техніки України

В. В. Вітлінський, доктор економічних наук, професор

О. Л. Гальцова, доктор економічних наук, професор

Л. С. Головкова, доктор економічних наук, професор

В. М. Даніч, доктор економічних наук, професор

М. М. Іванов, доктор економічних наук, професор,

академік АЕН України

Т. С. Клебанова, доктор економічних наук, професор

В. Л. Корінєв, доктор економічних наук, професор,

академік АЕН України

Р. М. Лепа, доктор економічних наук, професор

В. І. Ляшенко, доктор економічних наук, професор

М. Г. Пивоваров, доктор економічних наук, професор

О. В. Покатаєва, доктор економічних наук,

доктор юридичних наук, професор

В. Л. Осецький, доктор економічних наук, професор

К. С. Салига, доктор економічних наук, професор

А. Г. Семенов, доктор економічних наук, професор,

академік АЕН України

Л. Н. Сергєєва, доктор економічних наук, професор

А. А. Ткач, доктор економічних наук, професор,

академік АЕН України

А. М. Турило, доктор економічних наук, професор

О. І. Черняк, доктор економічних наук, професор

Іноземні члени редакційної колегії:

В. Курзєнєв, доктор технічних наук, професор

(Російська Федерація)

Ю. Осипов, доктор економічних наук, професор,

Заслужений діяч науки Російської Федерації

(Російська Федерація)

С. Пелих, доктор економічних наук, професор

(Республіка Білорусь)

Ю. Сокол, доктор хабілітований, професор

(Республіка Литва)

В. Фатєєв, доктор економічних наук, професор

(Республіка Білорусь)

Відповідальний секретар: С. В. Белькова

Редактори: С. В. Белькова, С. В. Старкова

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

Дизайнер обкладинки: Я. В. Зоська

виходить шість разів на рік

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

Засновник:

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

Видавець:

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

Журнал ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
31 травня 2017 р., протокол № 9

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

Адреса редакції:

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

Здано до набору 17.05.2017.
Підписано до друку 28.06.2017.
Формат 60×84/8. Різографія. Тираж 300 пр.
Замовлення № 24-17Ж.

Виготовлено на поліграфічній базі
Класичного приватного університету

ISSN 1814-1161

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА В УМОВАХ СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

<i>В. В. Остапенко</i> ЕКОНОМІКА МАЙБУТНЬОГО – ЕКОНОМІКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ, КУЛЬТУРИ ТА ЛЮБОВІ.....	3
---	---

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

<i>В. І. Захарченко, І. А. Топалова</i> ОСНОВНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОГО ПРОЦЕСУ ЗІСТАВЛЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ.....	8
<i>Ю. В. Коротаєва</i> ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ	15
<i>Т. О. Пожужа</i> РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ ГАЛУЗІ ЗАПОРІЖЖЯ ТА ПИТАННЯ МІГРАЦІЇ ЯК ОСНОВОПОЛОЖНІ ЦЬОГО ПРОЦЕСУ	20
<i>Д. М. Потьомкін</i> РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ	24
<i>А. М. Ткаченко</i> ІННОВАЦІЇ ТА ЇХ РОЛЬ У ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ	29

ЕКОНОМІКА, УПРАВЛІННЯ ТА ОБЛІК НА ПІДПРИЄМСТВІ

<i>Л. О. Жилінська</i> МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	34
<i>Т. О. Пожужа</i> ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ РЕЙДЕРСТВА В УКРАЇНІ	43
<i>С. А. Силенко</i> СКОРИНГ ЯК МЕТОД АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	48
<i>Н. М. Шмиголь, В. Ю. Цокур</i> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ	54

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

<i>Д. Т. Бікулов</i> ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ЗАМОВЛЕННЯ У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ В ІНТЕРЕСАХ МІСЦЕВИХ ГРОМАД	59
<i>О. М. Гнезділова</i> БУХГАЛТЕРСЬКІ ТА ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВУ ВІДПУСТОК НА ПІДПРИЄМСТВІ	64
ДО УВАГИ АВТОРІВ	70

ЕКОНОМІКА МАЙБУТНЬОГО – ЕКОНОМІКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ, КУЛЬТУРИ ТА ЛЮБОВІ

У статті розглянуто рекомендації щодо стратегії та тактик досягнення успіху в побудові економіки, заснованої на принципах інтелектуального капіталу, культури та любові. Показано вплив домінуючого мислення більшої частини суспільства на соціально-економічну ситуацію в сучасному світі. Подано рекомендації щодо реформування сучасної економіки в економіку майбутнього та переходу суспільства до більш цивілізованого рівня розвитку.

Ключові слова: економіка, ринок, ієрархія, культура, інструменти управління на макrorівні, ресурси, конкуренція, корупція, синергія, реформи, співробітництво, любов.

I. Вступ

Економіка (від грец. *oikonomikē*) – мистецтво ведення господарства. Згідно з нейролінгвістичним програмуванням, слово “економіка” – це “номіналізація” – процес, який позначений іменником. Економіка як процес складається з вирішення безлічі завдань, які ставить практика господарського життя.

Рівні завдань, що вирішують у процесі мистецтва ведення господарського життя, різні. Їх можна узгодити з пірамідою потреб А. Маслоу [6] – від завдань простого матеріального виживання в основі піраміди до самореалізації, що знаходиться на вершині піраміди. На сучасному етапі розвитку цивілізації людей, що живуть за способом життя на верху піраміди Маслоу, явно менше 50%. При цьому більшість сучасних економістів вважають, що ресурсів на всіх не вистачить. У класичному підручнику *Economics* [11] авторів С. Фішера, Р. Дорнбуша і Р. Шмалензи подано таке визначення: “Економіка – це дисципліна, що вивчає, яким чином суспільство з обмеженими, дефіцитними ресурсами вирішує, що, як і для кого виробляти”. Більшість сучасних підприємств працюють на принципах мотивації першого й другого ступенів піраміди А. Маслоу – забезпечують виживання та задоволення найнеобхідніших життєвих потреб працюючих на них людей. І це типово для заснованого на задоволенні первинних потреб мислення, але не для більш повного розуміння економіки, де треба глибше вникати в суть ЛЮДИНИ. При тому, що ми як людська цивілізація за всю свою історію спожили, згідно з відомою формулою А. Ейнштейна ($E=mc^2$), заледве 1000 тонн енергії – скільки насильства й жаху було та є в світі, заснованому на розподі-

лі, конкуренції та відбиранні “дефіцитного ресурсу” в ближнього! Створення економіки, заснованої на принципах синергії, духовності та любові, – це мета, до якої поступово наближається людство.

II. Постановка завдання

Мета статті – визначити стратегію та тактики досягнення успіху в побудові економіки, заснованої на принципах інтелектуального капіталу, культури та любові; дати рекомендації щодо зміни мислення суспільства, покращення соціально-економічної ситуації, реформування сучасної економіки та переведення суспільства до більш цивілізованого рівня розвитку; позначити моменти, що передбачають гармонізацію бажаних варіантів соціально-економічного розвитку з реаліями сучасного економічного життя суспільства.

III. Результати

Людством на макrorівні вироблено всього три принципово різних інструмента управління – тобто впливу на людей [7] – це культура, ієрархія та ринок. Кожен з них є основним на своєму етапі циклу історичного розвитку, а решта підлаштовуються, використовуючись паралельно.

Наразі основним інструментом в Україні вважають ринок. Його супроводжує ієрархія – це вертикаль державної влади, організаційні структури управління підприємствами з їх ланцюгами команд і принципом єдиноначальності, ієрархії поліції, служби державної безпеки, армії, церкви тощо. І, нарешті, культура! Вона зведена до убогої масової культури. Гроші понад усе. Тож не дивно, що заводи можна купити й розорити, заплатити за несправедливе рішення суду або пост у владній ієрархії. Зрозуміло, що люди цим незадоволені.

Ієрархія була основним інструментом управління при феодализмі й у перегибах радянської адміністративно-командної системи, які супроводжував ринок на рівні базару та культура соціалістичного реалізму, що підтримувала культ “робочого й селянки”. Демократичний централізм часто порушувався в його першій частині. Місце в управлінській структурі цінувалося вище грошей.

Культура була основним інструментом управління в Стародавній Греції. Вільний грек (чоловік), володіючи в середньому десятьма рабами, присвячував свій час переважно гімнастичним вправам і ораторському мистецтву. Ієрархія та гроші не мали великої сили. Наприклад, за те, бути людині воєначальником чи не бути, могли проголосувати в будь-який момент. Є згадки про рішення давньогрецького суду, який судив жінку. Суд визнав її винною в убивстві, але, взявши до уваги її красу, а це “воля Богів”, виніс виправдувальний вирок. За перемогу на Олімпійських іграх грецькі міста-поліси платили своїм чемпіонам величезні гроші. Красу та доблесть цінували вище за все.

Звичайно, десять рабів не будуть нескінченно забезпечувати великі культурні досягнення свого пана; звичайно, думка абсолютного монарха, короля-Сонця Людовика XIV про те, що “після мене хоч потоп”, призвели до Великої французької революції, але із запізненням – за часів Людовика XVI; а настрій “їж ананаси, рябчиків жуй, день твій останній приходить, буржуй” довели в 1917 р. до відома буржуа, хто насправді справжній господар. Траєкторія шляху спіралі історії загортає на наступний якісний виток – до “Культури” на її вищому техніко-економічному рівні розвитку. І нерозуміння багатьма людьми того, що відбувається в світі, просто відповідає переходу до якісно нового стійкого світопорядку.

Умоглядно психологічна структура сучасного людства приблизно така: 5% – “переможці”, 5% – “жертви” і 90% – “не переможці і не жертви”. Як тільки “переможцями” себе відчують 51% – світ зміниться. Дорослішання людства супроводжується зростанням усвідомленості та відповідальності кожного за свою поведінку й цивілізацію загалом. Позитивна зміна структури сприйняття світу сформує шляхетне товариство на принципі “Один за всіх і всі за одного!”

Е. Берн у книзі “Ігри, в які грають люди (психологія людських взаємин). Люди, які грають в ігри (психологія людської долі)” [1] показує чотири позиції відносно людини до людини:

1. “+” – “+” – “Я – хороший, ти – хороший”. Це найбільш плідна позиція.
2. “+” – “-” – “Я – хороший, ти – поганий”. Цю схему можна розширити – “Ми, аристократи блакитних кровей” – хороші, а ви

“плебеї” – погані; “Ми – вища каста...” або “Ми – пролетаріат – клас-гегемон...” тощо. А далі залишається тільки чекати, коли цей маятник хитнеться в інший бік.

3. “-” – “+” – “Я – поганий, ти – хороший”. Наприклад, так: “Я, підлеглий, такий дурний. А ви, мій начальник, такий розумний. Зробіть за мене мою роботу”.

4. “-” – “-” – “Я – поганий, ти – поганий”. Наприклад: “Я сидів, і ти сидіти будеш”.

Як автора теорії транзакційного аналізу служба соціального забезпечення США запросила Е. Берна досліджувати причини, чому одні інваліди, які повернулися з Другої світової війни, працюють і забезпечують себе самі, а інші живуть на допомогу. В результаті було відкрито першу з багатьох деструктивних ігор, у які несвідомо грають більшість людей – гра “Дерев’яна нога”. Одні, втративши ногу, водять трактор на фермах, керують фірмами та політичними партіями, а інші наполягають, що на службі країні втратили кінцівки, отже, працювати не можуть і мають забезпечуватися соціальною пенсією. Різниця в поведінці, як з’ясував Е. Берн, має соціально-психологічну причину. Зрозумівши напрям покращення стану справ, служба соціального забезпечення дослідження, зрозуміло, згорнула.

Х. Р. Кауфман у книзі “Тактики успіху в бізнесі і науці” [5] зауважує: “Культура не меншою, а більшою мірою обмежує прогрес, ніж економіка. У США прийнято, щоб учені завжди прагнули засукаати рукава і за необхідністю забруднити руки. Ця традиція, здається, сходиться нанівець. І якщо майже всі наші вчені стануть боятися забруднити руки, ми опинимося швидко відкинутими назад”.

Спеціаліст із менеджменту зі світовим ім’ям П. Друкер у книзі “Ефективне управління” [4] зазначає: “Керівниками народжуються”. Обґрунтування такого твердження можна знайти в класифікації людей по чотирьом базовим перинатальним (пов’язаним із народженням) матрицям, отриманим під час досліджень неординарних станів свідомості С. Грофа.

Візьмемо ситуацію, коли людину викликають до начальника, і пов’яжемо її реакцію з базовою перинатальною матрицею (БПМ), до якої вона належить:

БПМ 1 – людина йде до улюбленого шефа за черговим подарунком долі;

БПМ 2 – людина відчуває себе жертвою (жертва);

БПМ 3 – людина йде “в клітку з тигром” (вічний борець; “пауки в банці”);

БПМ 4 – людина йде вільно.

БПМ 2 і БПМ 3 утворюють нескінченні соціальні пари: раб-господар, кріпак-феодал, пролетар-капіталіст. Без виходу за межі динаміки цих матриць буде отримано маятник боротьби, коли прогресивний переможець згодом набу-

ває рис поваленого паразита. Гніт, боротьба, конкуренція, користолюбство, корупція наповнюють собою БПМ 2–3.

Господар, який звільняє рабів; феодал, що дає свободу селянам; капіталіст, який акціонує свою справу і порівнює себе з працівниками в правах – це наочні приклади переходу від БПМ 3 до БПМ 4.

БПМ 1 і БПМ 4 – це динаміки “Царства Божого” або “економіки культури і любові” – матриць, наповнених любов’ю, синергією, взаєморозумінням, співпрацею, свободою, рівністю та братством. Рай і пекло в душі кожного з нас. Звідти вони приходять у матеріальний світ. В людині є все! У книзі “За межами мозку” [3] С. Гроф вчить розуміти символічну мову головних подій у житті кожної людини – її народження та смерті. На великому науковому матеріалі доведено можливість розкриття людини як духовної сутності, що є невід’ємною частиною Всесвіту, що повністю відрізняється від сприйняття себе як “Его в оболонці зі шкіри”.

Р. А. Уілсон у книзі “Психологія еволюції” [9] вказує, що відставання політики від життя може становити сотні й тисячі років. Так, існуючий на планеті розвиток продуктивних сил уже зараз може забезпечити кожного жителя Землі продуктами харчування та житлом. Однак голод і відсутність даху над головою – доля мільярдів людей. З іншого боку, йдуть і процеси прогресивного розвитку. Утворився Євросоюз – “Сполучені штати Європи”, про які сама думка європейської інтелігенції переслідувалася владою менше 100 років тому. Головна причина того, що виробничі відносини відстають від продуктивних сил, – світосприйняття людей. Занадто багато людей живе в апатії, тоді як жити в ентузіазмі набагато приємніше.

Р. Міншулл у книзі “Як вибирати своїх людей” на докладних прикладах і ситуаціях переконливо демонструє класифікацію багатьох позицій людини стосовно життя на підставі шкали емоційних тонів:

- ентузіазм (ентузіазм – виражений) 4,0;
- інтерес 3,5;
- консерватизм (ентузіазм – стримуваний) 3,0;
- нудьга 2,5;
- антагонізм 2,0;
- біль 1,8;
- гнів (ворожість – виражена) 1,5;
- відсутність співчуття 1,2;
- прихована ворожість (ворожість – стримувана) 1,1;
- страх (страх – виражений) 1,0;
- співчуття 0,9;
- задобрювання (страх – стримуваний) 0,8;
- горе (горе – виражене) 0,5;
- загладжування провини (горе – стримуване) 0,375;
- апатія 0,05.

Як же піднятися вгору шкали – до ентузіазму, інтересу й консерватизму? В чому ключ до розуміння успіху США, Японії, Китаю та успіху взагалі? Японський центр продуктивності – організація, створена в 1955 р., – впроваджував у діяльність промислових підприємств три принципи: практика довічного найму, спільні консультації з керівництвом компаній та розподіл ефекту між усіма учасниками. Реалізація цих принципів вивела Японію на провідне місце в світовому виробництві [8].

Ці ж принципи використовували при ліквідації непродуктивної поведінки. Наприклад, на підприємстві працюють два підрозділи – один працює відмінно, раціоналізує виробництво, праця добре організована та потужна, а на другому – нескінченні проблеми. З метою виправлення становища частину персоналу з погано працюючого підрозділу переводять на місця співробітників добре працюючого підрозділу з такими словами: “Продуктивність праці повинна бути не нижче, ніж у тих, хто працювали тут до вас (або підете довічно підмітати двір)”. А ентузіасти з добре працюючого підрозділу, будучи переведені в погано працюючий, “витягають” і новий підрозділ, отримуючи за це підвищення в зарплаті та премії.

В Японії борються з “дерев’яною ногою”, у нас – ні. Економіка може продукувати як багатство, так і “лихо”. Відкритість, чесність, можливість радитися й вибирати найбільш ефективний для всіх варіант розвитку – це ключ до продуктивності праці. “Епохи відрізняються не тим, що виробляється, а тим, як виробляється”. Батько сучасної економіки А. Сміт в 1776 р. у книзі “Дослідження про природу і причини багатства народів” писав “про шпильку, яка сколихнула світ”. Тобто до поділу праці на операції робітник міг зробити одну чи п’ять англійських шпильок в день, після поділу праці на операції – 4800 шпильок. У результаті такої економічної інновації майже вся політична карта Земної кулі позеленіла, символізуючи панування Великобританії.

Мало хто знає, що винахід Е. Уїтні (батько американського промислового способу виробництва) – хлопкоочисна машина – продовжив термін рабовласництва в США на 70 років. Коли він влаштував для друзів демонстрацію першої моделі своєї хлопкоочисної машини, рабів уже почали масово відпускати на свободу, оскільки їх праця майже не окупалася. За годину Е. Уїтні виконав на машині денну норму кількох робітників. Тільки під його обіцянку взяти патент на машину та почати її виробництво присутні віддали розпорядження засівати плантації. А через три дні з околиць зібрався натовп перебуваючих на межі відчаю плантаторів, які зламали двері житла Е. Уїтні та

скопювали машину. Одні досягають високого ступеня ентузіазму в антагоністичних системах, побудованих на принципах “плюс-мінус”, інші опускаються вниз шкали емоційних тонів. Це протиріччя, і воно вимагає вирішення. Е. Фром у книзі “Мистецтво любити” наголошує: “Принцип, що лежить в основі капіталістичного суспільства, і принцип любові – несумісні”. І вже зараз багато хто зазначає, що народжується щось нове – постіндустріальне суспільство.

Президент України П. Порошенко вважає, що Україна сьогодні проходить друге народження справжньої держави [2].

Польський економіст і політик, організатор та ідейний натхненник польських економічних реформ – прискореного переходу країни з плановою економікою в країну з ринковим господарством, співголова Стратегічної групи підтримки реформ при президенті та Прем'єр-міністрі України Л. Бальцерович зазначив: “Реформи треба робити швидко. Цей рік (2017 перший. – УНІАН) останній перед виборами для України. Чим пізніше (впроваджувати реформи. – УНІАН), тим буде важче” [10].

І при другому народженні держави, і при проведенні реформ необхідні: ентузіазм, позитивне сприйняття світу, використання ефективного досвіду попередників і впевненість в успіху. Необхідно розуміти, що від революції гідності народ очікує високого рівня культури в країні та відродження економіки на принципах любові та милосердя. Підходи Японського центру продуктивності й правильна акцентуація в описаних вище підходах можуть дати можливість створити клімат і середовище для успішної реалізації мистецтва господарювання та переходу до постіндустріального суспільства.

Суспільство диктує правила розвитку економіки, в яких безпосередньо проглядається вплив культури й розкриття психологічної сутності людини (наприклад, боротьба з корупцією). Зростання суспільства, позитивна зміна його структури сприйняття світу можуть стати стійкою платформою для економіки майбутнього, заснованої на міцних людських відносинах, на взаєморозумінні людей, їх позитивному емоційному стані. Економіка майбутнього має місце тільки в тому суспільстві, яке досягне усвідомленості та відповідальності своїх членів, де люди розуміють свою сутність і правильно оцінюють свої можливості, де людські відносини

стоять на планці високої зрілості та цінуються вище за інше.

IV. Висновки

1. Товариство диктує правила розвитку економіки, в яких безпосередньо проглядається вплив культури, а також психологічної сутності людини.
2. Економіка інтелектуального капіталу, культури та любові приходить на зміну старій економіці матеріальних ресурсів і важкої фізичної праці.
3. Підходи Японського центру продуктивності можуть дати змогу створити в Україні клімат і середовище для успішної реалізації мистецтва господарювання, народження нової держави й успіху економічних реформ.
4. Успіх в економіці багато в чому залежить від психологічних факторів.
5. Зміни в психологічній структурі суспільства передують і сприяють соціально-економічним змінам.

Список використаної літератури

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди (психология человеческих взаимоотношений). Люди, которые играют в игры (психология человеческой судьбы). Минск, 1992. 383 с.
2. В Украине запретили ряд российских телеканалов. URL: <http://www.unian.net/politics/1573317-ukraina-perejivaet-vtoroe-rojdenie-prezident.html>.
3. Гроф С. За пределами мозга / пер. с англ. 2-е изд. Москва, 1993. 504 с.
4. Друкер П. Эффективное управление / пер. с англ. Москва, 2012. 224 с.
5. Кауфман Х. Р. Тактики успеха в бизнесе и науке. Москва, 1993. 158 с.
6. Маслоу А. Г. Мотивация и личность / пер. с англ. А. М. Татлыбаевой. Санкт-Петербург, 2009. 478 с.
7. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Москва, 2002. 702 с.
8. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. Москва, 1997. 496 с.
9. Уилсон Р. А. Психология эволюции. Киев, 1998. 304 с.
10. Украине остается лишь год для проведения реформ – Бальцерович. URL: <http://economics.unian.net/other/1575562-ukraine-ostaetsya-lish-god-dlya-provedeniya-fundamentalnyih-reform-baltserovich.html>.
11. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика / пер. с англ. 2-е изд. Москва, 1993. 864 с.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2017.

Остапенко В. В. Экономика будущего – экономика интеллектуального капитала, культуры и любви

В статье рассмотрены рекомендации по стратегии и тактикам достижения успеха в построении экономики, основанной на принципах интеллектуального капитала, культуры и любви. Показано влияние доминирующего мышления большей части общества на социально-экономическую ситуацию в современном мире. Даны рекомендации по реформированию со-

временной экономики в экономику будущего и переходу общества к более цивилизованному уровню развития.

Общество диктует правила развития экономики, в которых непосредственно просматривается влияние культуры, а также психологической сущности человека.

Экономика интеллектуального капитала, культуры и любви приходит на смену старой экономике материальных ресурсов и тяжелого физического труда. Подходы Японского центра производительности могут позволить создать в Украине климат и среду для успешной реализации искусства ведения хозяйства, рождения нового государства и успеха экономических реформ. Успех в экономике во многом зависит от психологических факторов. Изменения в психологической структуре общества предшествуют и способствуют социально-экономическим изменениям. Коррупция является главным врагом Украинского общества.

Экономика будущего имеет место быть только в том обществе, которое достигнет осознанности и ответственности своих членов, где люди понимают свою сущность и правильно оценивают свои возможности, где человеческие отношения стоят на планке высокой зрелости и ценятся выше прочего.

Президент Украины Петр Порошенко считает, что Украина сегодня проходит второе рождение настоящего государства.

Польский экономист и политик, организатор и идейный вдохновитель польских экономических реформ – ускоренного перехода страны с плановой экономикой в страну с рыночным хозяйством, сопредседатель Стратегической группы поддержки реформ при президенте и премьер-министре Украины Лешек Бальцерович сказал: “Реформы надо делать быстро. Этот год (2017-ый – УНИАН) последний перед выборами для Украины. Чем позже (внедрять реформы – УНИАН), тем будет труднее”.

Ключевые слова: экономика, рынок, иерархия, культура, инструменты управления на макроуровне, ресурсы, конкуренция, коррупция, синергия, реформы, сотрудничество и любовь.

Ostapenko V. Economics of the Future – Economics of Intellectual Capital, Culture and Love

Recommendations on the strategy and tactics of achieving success in building the economy operating on the principles of intellectual capital, culture and love are considered. The influence of the dominant thinking of the greater part of human society on the socio-economic situation in the modern world is shown. Recommendations are given on reforming the modern economy in the economy of the future and transferring society to a more civilized level of development.

The society dictates the rules of economic development, in which the influence of culture, as well as the psychological essence of a person, is directly visible.

The economy of intellectual capital, culture and love comes to replace the old economy of material resources and heavy physical labor. The approaches of the Japanese center of productivity can allow creating in Ukraine a climate and environment for the successful implementation of the art of farming, the birth of a new state and the success of economic reforms. Success in the economy largely depends on psychological factors. Changes in the psychological structure of society precede and contribute to socio-economic changes. Corruption is the main enemy of the Ukrainian society.

The economy of the future takes place only in a society that will achieve the awareness and responsibility of its members, where people understand their essence and correctly assess their capabilities, where human relations stand on the bar of high maturity and are valued above all else.

President of Ukraine Petro Poroshenko believes that Ukraine is now the second birth of this state.

Polish economist and politician, organizer and ideological inspirer of Polish economic reforms – accelerated transition of a country with a planned economy to a market economy, co-chairman of the Presidential Strategic Reform Support Group and Prime Minister of Belarus Leszek Balcerowicz said: “Reforms must be done quickly. 2017-th – UNIAN) the last before the elections for Ukraine. The later (to introduce reforms – UNIAN), the harder it will be”.

Key words: economy, market, hierarchy, culture, management tools at the macro level, resources, competition, corruption, synergy, reforms, cooperation and love.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ І ГАЛУЗЕВИХ КОМПЛЕКСІВ

УДК 332.143

В. І. Захарченко

доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності
Одеський політехнічний університет

І. А. Топалова

кандидат економічних наук,
професор кафедри управління, фінансів і адміністрування
Одеський інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом

ОСНОВНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОГО ПРОЦЕСУ ЗІСТАВЛЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ

У статті запропоновано нову систему інтерактивних відносин між урядом і регіонами, головна мета яких – незалежність останніх у вирішенні соціально-економічних проблем.

Ключові слова: регіон, рейтинг, кредит, стандарти.

I. Вступ

Формування нової системи відносин уряду та регіонів, збільшення значущості фінансової самостійності регіонів України у вирішенні соціально-економічних проблем ставить на перше місце формування регіональними органами влади привабливого інвестиційного іміджу конкретної території. При цьому фактор кредитоспроможності регіону України стає домінантою, від якої залежить поведінка потенційних інвесторів.

Якщо ж “зважити” регіони за рівнем кредитоспроможності, то можна, по-перше, отримати досить об’єктивний рейтинг, який показує ієрархію територій з погляду зовнішньої фінансової довіри; по-друге, зазначений рейтинг може стати важливим економічним мірилом, що визначає конкурентоспроможність регіону; по-третє, кредитоспроможність регіону важлива при отриманні ним зовнішніх запозичень.

Значний внесок в економічну теорію з проблем регіонального розвитку, управління економічними процесами в промисловості та стратегічного управління регіональною економікою зроблено такими українськими вченими: Б. Буркинським [2], Е. Забарною [5], В. Захарченко [2], С. Колодинським [8], О. Котлубаєм [9], Е. Лазаревою [10], Т. Уманець [11] та ін.

Теоретичним і методичним напрямом формування й розвитку регіональних економічних систем присвячено дослідження таких зарубіжних учених: У. Ізард [15], Дж. Кларк [13], Е. Чеканова [12] та ін.

II. Постановка завдання

Мета статті – розглянути можливість формування регіональними органами влади привабливого інвестиційного іміджу конкретного регіону, посилення кредитоспроможності регіонів і визначення об’єктивного рейтингу, який показує об’єктивну ситуацію щодо конкурентоспроможності регіону, а також проаналізувати фондовий ринок з метою спрощення ведення бізнесу та залучення інвесторів в Україну.

III. Результати

Перші рейтинги регіонів і муніципальних утворень з’явилися в їх класичному вигляді в США після Великої депресії перед початком Другої світової війни. Історично кредитний рейтинг виник як оцінка кредитоспроможності позичальника з обслуговування своїх боргових зобов’язань. З тих пір вони мають істотне значення в діяльності регіонів, муніципальних утворень (subnational ratings), отримавши широке розповсюдження на світових фінансових ринках.

Рейтинги були відображенням об’єктивної потреби регіонів у розширенні запозичень грошових коштів територіальних адміністрацій на фінансових ринках, а також потребами самих кредиторів, які бажали знизити свої ризики, зумовлені зростанням масштабів покупки територіальних фінансових інструментів. Сьогодні державні й регіональні кредитні рейтинги розраховують на основі великої економічної, політичної та соціальної інформації, яка враховує не тільки поточний стан справ, а й перспективи розвитку території. Тому можна говорити, що

кредитний рейтинг відображає не тільки ризик несплати по конкретним боргам, а й інвестиційну привабливість конкретного регіону (країни).

Найбільші рейтингові служби й агентства світового рівня ("Moody's", "Standard & Poor's", "Fitch Ratings") діють практично повністю за єдиними стандартами для всіх країн, що відображається в однаковості методик, пов'язаних із присвоєнням рейтингів. Це зумовлено процесами глобалізації, які змінили вигляд міжнародних фінансових ринків, зробивши їх такими, що застосовують одні й ті самі біржові інструменти й працюють фактично за єдиними правилами та стандартами. Адміністрації регіонів беруть участь у рейтингах і використовують їх у низці напрямів своєї діяльності:

1. Рейтинг створюють платформу для формування сприятливого іміджу (зокрема інвестиційного) регіону, що дає змогу не тільки знаходити ефективні межі відносин із потенційними кредиторами та інвесторами, розширюючи їх коло, а й створюють кредитну історію конкретної території.
2. Економіко-інформаційна прозорість регіону, що відображається у привласненні йому конкретного рейтингу, зумовлює мінімізацію витрат із розміщення та обслуговування облігаційних позик, сприяє покращенню умов надання кредитних ліній регіонам і муніципальним утворенням. Агентство ділової інформації "Bloomberg", що є структурою світового рівня, стверджує, що підвищення кредитного рейтингу від категорії "B" до категорії "A" може знижувати спред вартості позикового капіталу приблизно з 22 до 2% [14].
3. Рейтинг кредитоспроможності є ефективним піар-інструментом, оскільки (поряд із короткими звітами) їх публікують у різних аналітичних джерелах, і вони стають доступними для всіх споживачів економічної інформації. З цієї причини високі рейтинги регіонів сприймаються суб'єктами ринку не тільки як оцінки кредитоспроможності, а й як індикатори політичної стабільності цієї території. При цьому, як підтвердило свого часу дослідження рейтингового агентства "Експерт РА", існує висока залежність між рейтингом інвестиційної привабливості регіону й політичним довголіттям його губернатора [6].
4. У зарубіжних країнах рейтинги активно використовуються адміністраціями регіонів у поточній фінансово-економічній діяльності. Вони є "візитною карткою" губернаторів, глав адміністрацій при веденні переговорів із потенційними партнерами та сприяють результативній участі регіонів у різних інвестиційних конкурсах і тендерах. Крім того, рейтинг допомагає і

самому регіону оцінити свої можливості з отримання позик, а також оцінити свої загальні економічні можливості з обслуговування боргу.

5. Високий рейтинг кредитоспроможності регіону значно полегшує економічну діяльність комерційних структур, що функціонують на конкретній території. Підприємствам таких регіонів охочіше надають підвищені інвестиційні корпоративні рейтинги, хоча прямої (формальної) залежності таких рейтингів один від одного може й не існувати.
6. Кредитні рейтинги дають можливість збільшувати розміри внутрішнього боргового ринку й розвивати сектор іпотечного житлового кредитування економіки України, який ще тільки формується.

Початок процесу отримання міжнародних кредитних рейтингів українських регіонів було покладено в 1997 р. Тоді деякі регіони (Київ, Дніпропетровськ, Донецьк, Харків) здійснили випуск власних єврооблігацій і їх розміщення за межами України. Міжнародна практика передбачала обов'язковість отримання в цьому випадку кредитного рейтингу. Таку саме вимогу містило й законодавство України. В іншому випадку реалізація єврооблігацій за межами була б неповноцінною.

Ренкінги банків, вважаємо, можна використовувати, характеризуючи кредитоспроможність конкретного регіону. Але робити це треба досить обережно. Особливо це стосується філій міських банків, активи яких "належать" фактично головному банку, розташованому в іншому місці. Для Одеського регіону це, насамперед, Київ і Дніпро.

Рейтинги також публікували в журналі "Фондовий ринок" (м. Київ). Серйозна аналітична стаття, присвячена процесу виявлення кредитоспроможності низки регіонів, була опублікована Е. Чекановою [12].

Якщо говорити про методологію визначення кредитних рейтингів загалом, то, в принципі, всі міжнародні рейтингові агентства використовують два підходи:

1. Абсолютні, або класичні, індивідуальні рейтинги, які передбачають оцінку ризику невиконання регіоном своїх зобов'язань із присвоєнням відповідної рейтингової категорії, яка оформляється буквенно-цифровим кодом для кожного рейтингованого регіону. При цьому емітент належить до певного рейтингового класу не тільки за рівнем дефолту (неповернення), а й за ймовірним типом його поведінки відносно кредиторів.
 2. Порівняльні (відносні) рейтинги кредитоспроможності, що позиціонують рівень кредитоспроможності регіонів у процесі їх порівняння з іншими регіонами.
- Рейтинги поділяються на короткострокові та довгострокові. Методологія визначення

рейтингів різними зарубіжними агентствами має специфічні особливості, але загалом побудована на загальному підході. Він полягає в ретельному аналізі політичних, економічних (зокрема фінансових) та інституційних чинників. В економічній літературі висловлюють думки про те, що регіон України як муніципальне утворення менш ризиковий позичальник порівняно з корпоративним клієнтом (вони мають диференційовані та постійні законодавчо визначені джерела бюджетних доходів, їх фінансово-бюджетна система органічно «вбудована» в державну, тому на законодавчо визначених умовах можлива допомога з державного бюджету, вони мають конкретну власність (майно), яка може виступати в якості застави). Насправді вищевказане твердження не є абсолютно правильним.

Не випадково «Standard & Poor's» [1] при рейтингуванні визначає ймовірність отримання регіоном або муніципалітетом надзвичайної підтримки в кризовій фінансовій ситуації. «Standard & Poor's» враховує позитивний вплив такої підтримки в кредитних рейтингах регіональних органів влади (РОВ) тих країн, у яких склалася практика моніторингу центральним урядом фінансових результатів і боргових зобов'язань субнаціональних утворень, а також правова база, що дає змогу допомагати РОВ, що зазнають фінансових труднощів. Крім того, в деяких випадках важлива наявність статистики за фактами надзвичайної допомоги РОВ, наданої центральним урядом. Це дає можливість зробити прогноз, що подібну політику будуть проводити й надалі. При оцінюванні ризику дефолту в межах аналізу рівня підтримки й передбачуваності системи підтримки беруть до уваги фактор своєчасності такої допомоги.

Бюджетний кодекс України передбачає [4], що якщо при виконанні бюджету регіону він не в змозі забезпечити обслуговування та погашення своїх боргових зобов'язань, уповноважений на те орган державної влади України може, зокрема, передати виконання бюджету регіону України під контроль Мінфіну України. На жаль, механізм такої передачі законодавчо не прописаний, і ця стаття має суто декларативний характер. Аналізуючи підходи до визначення рейтингів РОВ провідними світовими агентствами, ми виявили, що, незважаючи на серйозні формальні відмінності в подачі матеріалу, що описує методологію рейтингування, загалом підходи до визначення кредитоспроможності збігаються. Більше того, рейтинги методологічно побудовані таким чином, що вже сьогодні їх можна включати в якості складових при зіставленні конкурентоспроможності регіонів, використовуючи в цьому випадку рівні ризику їх діяльності.

«Standard & Poor's», наприклад, вибудовуючи свої рейтинги за міжнародною шкалою, поділяє їх на довгострокові й короткострокові. Довгостроковий рейтинг оцінює здатність емітента своєчасно виконувати свої боргові зобов'язання. Ці рейтинги коливаються від найвищої категорії «AAA» до найнижчої – «D». Рейтинги в інтервалі від «AA» до «CCC» можуть бути доповнені знаками «плюс» (+) або «мінус» (-), що показує проміжні категорії рейтингу відносно категорії по відношенню до основних категорій.

Короткостроковий рейтинг – оцінка ймовірності своєчасного погашення зобов'язань, що вважають короткостроковими на відповідних ринках. Короткострокові рейтинги також мають діапазон від «A-1» для зобов'язань найвищої якості до «D» для зобов'язань найнижчої якості. Рейтинги всередині категорії «A-1» можуть містити знак «плюс» (+) для виділення більш надійних зобов'язань у цій категорії.

AAA – дуже висока здатність своєчасно й повністю виконувати свої боргові зобов'язання; найвищий рейтинг.

AA – висока здатність своєчасно й повністю виконувати свої боргові зобов'язання.

A – помірно висока здатність своєчасно й повністю виконувати свої боргові зобов'язання, однак велика чутливість до впливу несприятливих змін у комерційних, фінансових і економічних умовах.

BBB – достатня здатність вчасно й повністю виконувати свої боргові зобов'язання, однак більш висока чутливість до впливу несприятливих змін у комерційних, фінансових і економічних умовах.

BB – поза небезпекою в короткостроковій перспективі, однак більш висока чутливість до впливу несприятливих змін у комерційних, фінансових і економічних умовах.

B – більш висока вразливість за наявності несприятливих комерційних, фінансових та економічних умов, однак наразі є можливість виконання боргових зобов'язань у строк і в повному обсязі.

CCC – наразі існує потенційна можливість невиконання емітентом своїх боргових зобов'язань; своєчасне виконання боргових зобов'язань значною мірою залежить від сприятливих комерційних, фінансових та економічних умов.

CC – наразі висока ймовірність невиконання емітентом своїх боргових зобов'язань.

C – відносно емітента порушено процедуру банкрутства або вжито аналогічних заходів, але платежі або невиконання боргових зобов'язань продовжуються.

SD – вибіркового дефолту за певним борговим зобов'язанням при продовженні своєчасних і повних виплат за іншими борговими зобов'язаннями.

D – дефолт за борговими зобов'язаннями. Рейтинги категорій “AAA”, “AA”, “A” і “BBB” – це рейтинги інвестиційного класу. Рейтинги категорій “BB”, “B”, “CCC”, “CC” і “C” – рейтинги, що мають значні спекулятивні характеристики.

“Standard & Poor’s” [1] виділяє також прогнози. Прогноз рейтингу показує ймовірний напрям руху рейтингу в найближчі два-три роки:

- позитивний – рейтинг може підвищитися;
- негативний – рейтинг може знизитися;
- стабільний – зміна мало ймовірна;
- той, що розвивається – можливе підвищення або зниження рейтингу.

Виходячи з цілей нашого дослідження, ми розглядаємо лише економічний компонент рейтингів, а саме фінансову складову. Хоча ми згодні з думкою аналітиків агентства “Fitch Ratings”, які переконані, що якісні фактори (характеристика інституційної бази, політичні чинники, соціально-економічні параметри, а також інші складові, які дають можливість оцінити готовність субнаціональної освіти виконувати свої фінансові зобов'язання або ймовірність надання підтримки з боку органів влади вищого рівня) є більш важливими.

Відносно кількісних факторів “Fitch Ratings” аналізує [14] тенденції та прогнози в галузі регіональних і муніципальних фінансів, включаючи податки та поточні трансферти, а також рівні заборгованості субнаціональної освіти. Кількісний аналіз дає змогу, в основному, прогнозувати можливість відповідної освіти своєчасно виконувати фінансові зобов'язання.

З метою характеристики бюджету й фінансів РОВ “Fitch Ratings” формує та аналізує:

- таблицю доходів і витрат, історичні дані (за останні п'ять років) і прогнози із зазначенням закладених у бюджет і фактичних даних. Аналіз повинен окремо показувати дані про нові запозичення, погашення боргу й відсоткові витрати з розшифровкою по капітальних і поточних витратах/доходах;
- прийняті стандарти фінансового обліку;
- бюджет на поточний рік порівняно з фінансовими результатами діяльності за рік по сьогоднішній день;
- бюджет на наступний рік (якщо він є);
- склад платників податків за основними джерелами податків;
- опис кожного податку й повноважень щодо встановлення ставок оподаткування;
- рівень простроченої заборгованості за податковими та іншими надходженнями;
- частку доходів і витрат, сплачуваних за бартером, а не грошовими коштами;

- принципи розподілу трансфертів емітен-ту від центральної влади (розподіл за формулою або в результаті переговорів);
- процедуру розробки бюджету;
- опис основних видаткових зобов'язань і факторів, що визначають розмір витрат (наприклад, кількість учителів/учнів, якщо йдеться про освіту);
- аналіз захищених і незахищених видатків;
- інформацію за джерелами разових доходів, продажем активів і приватизаційними операціями;
- план модернізації основного капіталу;
- інвестиційну політику;
- результати аудиту комунальних об'єктів або підприємств, що належать емітен-ту;
- інформацію про членство в профспілках та умови контрактів;
- тенденції щодо руху залишків грошових коштів і звіт по інвестованим коштам.

“Standard & Poor’s” у процес присвоєння рейтингів кредитоспроможності РОВ включає аналіз восьми категорій показників:

1. Економіка.
2. Стабільність і передбачуваність змін системи державних і муніципальних фінансів.
3. Якість управління та інституційність політики.
4. Фінансова гнучкість.
5. Бюджетні показники.
6. Ліквідність і управління боргом.
7. Боргове навантаження.
8. Позабалансові зобов'язання.

До рейтингового процесу включена процедура, при якій спеціальний комітет, що привласнює кредитні рейтинги РОВ, оцінює кожен з восьми зазначених категорій в діапазоні від 1 (найвищий бал) до 5. Чітко визначеної формули виведення підсумкового рейтингу на підставі цих оцінок не існує.

Ці аналітичні змінні взаємопов'язані, а їх питома вага в підсумковій оцінці не фіксується для всієї множини РОВ або в часі.

Для досягнення мети нашого дослідження цікаво показати, як служба кредитних рейтингів “Standard & Poor’s” враховує основні економічні та фінансові індикатори при присвоєнні рейтингів регіональним і місцевим органам влади (РОВ) різних країн світу (за винятком США) [2]. Цей підхід також можна використовувати при зіставленні регіонів з погляду їх конкурентоспроможності. До ключових індикаторів входять рейтинг суверенного уряду, а також показники ВВП на душу населення і сукупні доходи бюджету РОВ (у доларах США для міжнародного порівняння). До переліку також включені такі показники кредитоспроможності, як поточний баланс бюджету (у відсотках від поточних доходів), баланс з урахуванням капітальних витрат (як відсоток від сукупних дохо-

дів) і прямий борг (як відсоток від поточних доходів).

До бюджетних планових показників зараховано офіційні планові показники бюджету, які зазвичай надаються на початку року та які пройшли передбачену законодавством процедуру і є юридично обов'язковими.

Баланс з урахуванням капітальних витрат є різницею між сукупними скоригованими доходами і витратами (поточний баланс плюс капітальні доходи мінус капітальні витрати). Дефіцит з урахуванням капітальних витрат показує обсяг потреб у фінансуванні за рахунок позикових коштів або резервів, а профіцит – обсяг наявних коштів для погашення боргу або зарахування до резервів. Постійний дефіцит, що перевищує 10% сукупних доходів, вважається відносно високим. Капітальні витрати – це витрати, що направляються на створення (оновлення) інфраструктури або придбання активів із тривалим терміном служби, наприклад, інвестиції. До їх складу зазвичай входять витрати на придбання товарів тривалого користування, фінансування будівництва та ремонтних робіт. Витрати на технічне обслуговування враховують як капітальні витрати, якщо вони збільшують вартість будівлі або майна, інакше вони включаються в поточні витрати. Як правило, капітальні витрати є найбільш гнучкою статтею бюджету, і уряд може відстрочити їх фінансування в разі стресового сценарію. Прямий борг є сумою фінансового боргу, прийнятого безпосередньо позичальником (позики, облігації, кредити, зобов'язання по лізингу), яку уряд зобов'язується виплатити третій особі (банку, фінансовій організації, бюджету іншого рівня, фізичній особі) згідно з конкретною угодою. У цю суму не входить гарантований борг і борг підприємств і організацій, які належать до РОВ, якщо він постійно не обслуговується РОВ. Ставлення прямого боргу до поточних доходів зазвичай висловлює рівень боргу регіонального або місцевого органу влади. Відносини, що перевищують 60%, вважаються високим для країн, структури яких розвиваються, а якщо перевищують 100% – високим для зрілих структур (враховуючи подальший розвиток ринків капіталу та більш високу якість управління боргом). До пом'якшуючих факторів належать термін погашення боргу, графік погашення та ризик, пов'язаний зі ставкою обмінного курсу.

ВВП на душу населення (в дол. США) розраховується як сукупна ринкова вартість товарів і послуг, вироблених суб'єктами виробництва країни, поділена на чисельність населення.

Поточний баланс – це різниця між поточними доходами й поточними витратами. Поточний баланс показує здатність структури

фінансувати капіталовкладення за рахунок поновлюваних доходів.

У поєднанні з капітальними доходами він показує наявний у цієї структури потенціал фінансування за рахунок коштів, які не є борговими зобов'язаннями. Постійний поточний дефіцит (протягом 2–3 років) повинен бути одним із факторів, що негативно впливають на рейтинг. Поточні витрати – це поновлювані витрати на здійснення поточної діяльності в конкретний бюджетний період. Зазвичай включають витрати на утримання персоналу, придбання товарів і послуг, субсидії компаніям і бюджетам інших рівнів, а також процентні платежі по державному боргу.

Поточний баланс не включає витрати на погашення боргу і такі витрати, як капіталовкладення, капітальні субсидії бюджетам і компаніям, придбання активів і устаткування та витрати на технічне обслуговування, якщо вони підвищують вартість будівлі або майна.

До поточних доходів належать поновлювані доходи, отримувані регіональним або місцевим органом влади. Це податкові доходи, неподаткові доходи (дотації, штрафи, збори за надання послуг, тарифи, рентні платежі) та інші збори, що стягуються і (або) збираються безпосередньо регіональним або місцевим органом влади чи не включають капітальні доходи, зокрема капітальні субсидії і доходи від реалізації активів, а також доходи від позикових коштів.

І, нарешті, сукупні доходи. До них належать сукупні доходи, зазначені в звітності, за винятком усіх поточних і капітальних поправок (подвійний рахунок, заліки, позабюджетні фонди, підсумки попередніх років, запозичення, рух резервів, погашення кредитів державних або приватних організацій, інші надзвичайні доходи).

Найбільше робочих місць в Україні створює енергетика, газовидобуток, газотранспортна система, Українська залізниця, інфраструктура автодоріг, військово-промисловий комплекс, аерокосмічна галузь, інформаційні технології. Саме в цих напрямках маємо можливість залучати інвестиції та створювати додаткові робочі місця.

Важливо продовжувати дерегуляцію, спрощувати ведення бізнесу й залучати інвесторів в Україну, а для цього необхідний і ефективний фондовий ринок [3].

Інвестор висуває до фондового ринку три основні вимоги: інвестиційно привабливі фінансові інструменти з відповідним правовим регулюванням, ефективна ринкова інфраструктура [5]. Остання забезпечує вільний обсяг інвестиційного капіталу та фіксацію прав власності на придбання фінансових інструментів; система захисту прав інвесторів. Український фондовий ринок задовольняє всі вимоги лише формально.

На жаль, упровадження нових фінансових інструментів, конкретно товарних дериватив, гальмують в Україні вже більше десяти років [11]. Нові фінансові інструменти обмежуються в обігу в умовах завищених (іноді в сотні разів порівняно з країнами ЄС) державних регуляторних вимог, наприклад, щодо допуску до лістингу фондових бірж. Це вже призвело до виходу з публічної форми багатьох потужних інвестиційно привабливих українських акціонерних товариств реального сектора економіки.

Зрозуміло, що “понадрегуляція” не допомагає ні наявності інвестиційно привабливих фінансових інструментів, ні розвитку біржової інфраструктури фондового ринку та забезпеченню прозорого й ефективного поведіння інвестиційного капіталу.

Фондовий ринок – один із інструментів залучення коштів для розвитку бізнесу. Однак, на жаль, в Україні його обсяг не визначений. У Верховній Раді на розгляді знаходяться законопроекти, серед яких про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо регулювання ринків і деривативів дуже важливий. Нині фондовий ринок перебуває настільки в поганому стані, що його необхідно лікувати протягом багатьох років. Допомоги в залученні інвестицій найближчим часом (два-три роки) він не обіцяє. Однак лікувати все одно необхідно, оскільки недолік ефективного ринку цінних паперів в Україні й надалі буде заважати швидкому розвитку економіки.

Негатив полягає в зменшенні інвестицій в основний і борговий капітал українських компаній, додаткових складностях у залученні кредитів і зниженні вартості український емітентів. Сьогодні важливіше провести швидку валютну лібералізацію та покращити регулювання економіки. На фондовому ринку треба посилити захист інвесторів в акції та облігації, прийняти законопроект про фінансові інструменти. А також, нарешті, запровадити повноцінну трирівневу систему.

IV. Висновки

Як бачимо, всі рейтинги, а також ризики РОВ орієнтуються, насамперед, на бюджетні показники, що характеризують можливості повернення (погашення) певним суб'єктом грошових запозичень.

Сьогодні, за даними Адміністрації Президента України, необхідно залучити в країну від 120 до 200 млрд дол. США прямих іноземних інвестицій на накопичення до 2036 р., для того, щоб досягти такого рівня, як у Польщі та Колумбії [10]. Це буде залежати від швидкості зростання ВВП щорічно (на 6,5–9). Інвестиції – важливий компонент у структурі ВВП (53–55%). У Польщі цей показник становить 54%, у Чехії сягає 70% ВВП.

Для залучення інвестицій необхідно мати потужну структуру, яка буде працювати з

інвесторами, обговорювати конкретні інвестиційні проекти та впроваджувати інвестиції. Але інвестор не може отримувати належну інформацію про Україну. Якщо подивитися на виконання нормативних вимог щодо ведення англійської версії офіційних веб-сайтів органів державної влади, робимо висновки про складну ситуацію. Тільки 11 з 17 міністерств мають англійські сайти (65%). Серед тих, хто не створив веб-сторінок, – МОН, Мінрегіонбуд, МОЗ, Мінсоцполітики, Міненерговугілля, Мінінфраструктури (сайт на реконструкції). Саме роботою цих інституцій найбільш цікавляться інвестори, які хочуть отримати інформацію про останні події в нашій країні. Серед центральних органів виконавчої влади тільки 30 (59%) мають англійські версії сайтів. Тільки шість обласних державних адміністрацій мають англійські веб-сторінки.

Список використаної літератури

1. Агентство Standard & Poor's отодвинуло дефолт в Украине. URL: <http://www.dsnews.ua/economics/agentstvo-standard-poor-s-otodvinulo-defolt-v-ukraine-14062016130200>.
2. Буркинський Б. В., Захарченко В. Б. Формирование конкурентоспособности в контексте регионального развития : монография. Одесса, 2009. 334 с.
3. Буркинський Б. В., Степаненко С. Ф. Регіональна промислова політика. *Вісник АЕН України* : наук. щоріч. 2014. № 1. С. 3–9.
4. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI (Редакція станом на 06.10.2016 р.). URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2456-17>.
5. Забарна Е. М. Соціально-економічний розвиток регіону на інноваційно-інвестиційній основі : монографія. Одеса, 2008. 264 с.
6. Какие риски еще грозят Европе, помимо Brexit-a. URL: <http://take-profit.org/bloomberg-news/73318-kakie-riski-esche-grozyat-evrope-pomimo-brexit>.
7. Ковальова В. Подолати відстані з інвестором. *Урядовий кур'єр*. URL: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/newspaper/2016/9/2>.
8. Колодинський С. Б. Структурне формування інноваційного потенціалу Одеського регіону. *Прометей*. 2015. № 1. С. 28–32.
9. Котлубай О. М. Сучасні економічні відносини моргосподарського комплексу світу : монографія. Одеса, 2013. 206 с.
10. Лазарева Є. В. Методологічні аспекти формування інноваційної системи регіону : монографія. Одеса, 2010. 320 с.
11. Уманець Т. В. Регіональний економічний розвиток України: теоретичні основи управління, інтегральна оцінка, діагностика : монографія. Донецьк, 2007. 340 с.

- 12.Чеканова Е. Анализ кредитоспособности российских регионов-эмитентов ценных бумаг. *Рынок ценных бумаг*. 2001. № 14.
- 13.Clark J., Guy K. Innovation and competitiveness: A review. *Technology Analysis and Strategic Management*. 1998. V. 10. № 3. P. 363–395.
- 14.Fitch понизило кредитный рейтинг Украины до уровня “ограниченный дефолт”. URL: <http://www.rbc.ua/rus/news/fitch-ponizilo-kreditnyy-reyting-ukrainy-1444150512.html>.
- 15.Isard W., Aris I., Drennan M., Miller R., Saltzman S., Thorbecke E. *Methods of Inter-regional and Regional Analysis*. Ashgate, 2004. 490 p.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2017.

Захарченко В. И., Топалова И. А. Основные аспекты современного процесса сопоставления кредитоспособности регионов

В статье представлена новая система интерактивных взаимоотношений между правительством и регионами, главная цель которых – приобретение независимости последних в решении социально-экономических проблем.

Ключевые слова: регион, рейтинг, кредит, стандарты.

Zakharchenko V., Topalova I. Key Aspects of Modern Process of Mapping the Region's Creditworthiness

A new system of interactive relationships between the government and the regions, the main significance of which is to acquire independence of the latter in solving social and economic problems.

The formation of a new system of relations between the government and the regions, increasing the importance of financial autonomy of the regions of Ukraine in solving socio-economic problems places the first place in the formation of attractive investment image of a specific territory by regional authorities. At the same time, the factor of creditworthiness of the region of Ukraine becomes the dominant factor on which the behavior of potential investors depends.

If you compare the regions by the level of credit, you can, firstly, get a fairly objective rating, which shows the hierarchy of territories in terms of external financial trust; Secondly, this rating can become an important economic measure that determines the competitiveness of the region; Thirdly, the creditworthiness of the region is important when it receives foreign borrowings.

In this study, we consider the possibility of creating regional investment authorities attractive investment image of a particular region, strengthening the regions' creditworthiness and determining the objective rating, which shows the objective situation regarding the competitiveness of the region. As well as studying the stock market for the purpose of facilitating business and attracting investors to Ukraine.

All ratings, as well as the risks of regional authorities, are oriented, first of all, on budget indicators that characterize the possibilities of repayment (repayment) by the given subject of monetary borrowings.

Today, according to the Administration of the President of Ukraine, it is necessary to involve in the country from 120 to 200 billion dollars. FDI to accumulate by 2036.

In order to attract investments, it is necessary to have a powerful structure that will work with investors, discuss specific investment projects and implement investments.

Key words: region, rating, credit, standards.

УДК 336.763

Ю. В. Коротаєвакандидат економічних наук
Класичний приватний університет**ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ**

У статті досліджено проблеми формування та використання потенціалу будівельної галузі в Україні. Визначено фактори, які впливають на розвиток потенціалу будівельної галузі. Систематизовано тенденції, які спостерігаються на сучасному етапі при використанні та формуванні потенціалу будівельної галузі в Україні.

Ключові слова: потенціал, конкурентоспроможність, будівельна галузь, продукція, національне господарство.

I. Вступ

В умовах нестабільного розвитку національної економіки та кризових явищ спостерігається спад макроекономічних показників і значне зниження рівня добробуту населення країни. Саме тому виникає нагальна потреба в застосуванні механізмів для посилення конкурентоспроможності потенціалу саме тих народногосподарських комплексів, які можуть значно покращити рівень життя населення та зумовити збільшення соціально-економічних показників розвитку галузей та національної економіки загалом. Будівельна галузь є стратегічно важливим комплексом для розвитку економіки країни. Саме через розвиток будівельних господарських комплексів можна значно покращити рівень добробуту громадян, тим самим створюючи підґрунтя для стабільного функціонування всіх систем на рівні регіонів та держави.

Багато українських і зарубіжних науковців у своїх працях досліджували теоретичні та практичні аспекти формування й використання будівельного комплексу України, зокрема: С. Абрамов, А. Асаул, Н. Бакушева, С. Бушуєв, А. Гойко, О. Гриценко, І. Дмитрук, В. Заренков, К. Ізмайлова, В. Торкатюк, Г. Стадник та ін. Але, беручи до уваги постійні зміни політичних, економічних, технологічних, методологічних, соціальних, правових та інших чинників, які впливають на формування та використання потенціалу будівельної галузі, необхідно ретельно досліджувати динаміку макроекономічних показників і тенденції розвитку комплексу.

II. Постановка завдання

Метою статті є визначення тенденцій розвитку формування та використання потенціалу будівельної галузі з метою підвищення конкурентоспроможності будівельного комплексу країни.

III. Результати

Будівельна галузь будь-якої країни є своєрідним показником рівня розвитку її економіки, оскільки визначає стан багатьох сфер, для яких вона є матеріальною базою, створюючи необхідні матеріально-технічні передумови та забезпечуючи спорудження, ремонт і реконструкцію об'єктів виробничого й невиробничого призначення.

Скорочення кількості будівельних підприємств негативно характеризує зміни підприємницької активності в будівництві, що може бути наслідком проблем, з якими стикаються будівельні підприємства під час своєї діяльності, та їх неспроможності до самостійного вирішення цих проблем. Якщо говорити про підприємницьку активність по національному господарстві України загалом, то треба також відзначити її зниження, адже загальна кількість підприємств, що функціонують у різних галузях національного господарства, також скоротилася [1]. Водночас це скорочення було значно меншим, ніж по будівництву, і становило лише 9,3%. Як наслідок, за 2010–2015 рр. відбулося скорочення питомої ваги будівельних підприємств у загальній кількості підприємств національного господарства України на 1,60% (з 10,09% у 2010 р. до 8,49% у 2015 р.).

Спостерігається стійка негативна тенденція до скорочення середньооблікової кількості працівників будівництва – з 390 тис. осіб у 2010 р. до 182 тис. осіб у 2015 р. За такий короткий період скорочення кількості штатних працівників було досить значним і становило 208 тис. осіб. Це є одним із проявів кризових явищ у будівельній галузі, що знайшло відображення також у скороченні питомої ваги середньооблікової кількості штатних працівників будівництва в загальній кількості працівників національного господарства на 1,37%.

Так, у 2010 р. цей показник становив 3,63%, тоді як у 2015 р. – 2,26%. Така дина-

міка зазначеного показника пояснюється тим, що, хоча скорочення середньооблікової кількості штатних працівників будівництва відбувалося на тлі загального скорочення середньооблікової кількості штатних працівників національного господарства України, проте відбувалося воно значно швидшими темпами (для порівняння по будівництву скорочення становило 53,3%, по національному господарству – 25,0% за той самий період).

Показник витрат на персонал у будівельній галузі впродовж досліджуваного періоду суттєво коливався. Крім того, майже неможливо встановити якусь певну тенденцію до змін цього показника. Це пов'язано з тим, що на його динаміку впливають дві суперечливі тенденції: по-перше, зниження кількості працівників, зайнятих у будівництві; по-друге – зростання середньомісячної заробітної плати працівників будівельних підприємств, яка є одним із основних елементів витрат на персонал у розрахунку на одного працівника. При цьому зміна останнього показника вирізнялася значно вищою інтенсивністю, внаслідок чого витрати на персонал у загальному підсумку зросли за 2010–2015 рр. на 603,7 млн грн, або 5,5%. Водночас варто відзначити, що загалом по національному господарству величина витрат на персонал збільшилася значно вищими темпами – на 48,8%. Це пов'язано з більш динамічним скороченням кількості працівників у будівництві порівняно з національним господарством загалом, а також із незадовільним співвідношенням середньомісячної зарплати працівників будівельних підприємств та середньомісячної зарплати по Україні загалом. Як наслідок, питома вага витрат на персонал по будівельній галузі в загальних витратах на персонал по національному господарству загалом знизилася з 4,18% у 2010 р. до 2,96% у 2015 р.

За 2010–2015 рр. значення обсягів випуску продукції та послуг будівельної галузі збільшилося на 56 244 млн грн, або на 42,5%. Водночас варто зауважити, що обсяги випуску продукції та послуг зросли значно меншими темпами, ніж загальні обсяги випуску продукції та послуг по національному господарству загалом. Для порівняння, темп приросту обсягів випуску продукції та послуг по національному господарству становив 79,0%. Таке співвідношення між темпами приросту обсягів випуску призвело до зниження питомої ваги обсягів випуску продукції та послуг будівельної галузі в загальному обсязі випуску продукції та послуг з 5,27% у 2010 р. до 4,20% у 2015 р., тобто на 1,08% [2].

У структурі обсягів випуску продукції та послуг будівельних підприємств переважають обсяги будівельної продукції. Саме тому най-

головнішими факторами, від яких залежать обсяги випуску продукції та послуг у сфері будівництва, є ціни на будівельно-монтажні роботи та фізичні обсяги будівництва.

Упродовж усього періоду, що підлягав дослідженню (крім 2011 р.), значення індексів обсягів будівельної продукції були меншими за 100%, що свідчить про скорочення фізичних обсягів будівництва. Так, у 2010 р. обсяги будівельної продукції знизилися на 5,4%, а в 2015 р. зниження становило вже 12,3%. Натомість упродовж 2010–2015 рр. ціни на будівельно-монтажні роботи безупинно зростали. Найбільше зростання цін на будівельно-монтажні роботи спостерігалось в 2015 р. і становило 27,1% порівняно з попереднім роком (для порівняння – в 2010 р. ціни збільшилися лише на 15,8%) [2].

Обсяги капітальних інвестицій у будівельну галузь України за 2010–2015 рр. хоча й не вирізнялися стабільністю, проте в загальному підсумку збільшилися на 13 696,7 млн грн, або на 46,0%. Це свідчить про певне зростання інвестиційної активності будівельних підприємств за досліджуваний період. Питома вага капітальних інвестицій у будівництво в загальному обсязі капітальних інвестицій у національне господарство України відрізняється досить суттєвими коливаннями. Так, у 2011 р. відбулося зниження цього показника з 16,48 до 13,26%. Наступні три роки характеризувалися зростанням питомої ваги капітальних інвестицій у будівництво в загальному обсязі капітальних інвестицій – до 16,43% у 2014 р. У 2015 р. знову спостерігалось зниження питомої ваги капітальних інвестицій у їх загальному обсязі по національному господарству. Загалом, з 2010 р. питома вага цього показника знизилася до 15,91% у 2015 р. [2].

Зниження питомої ваги капітальних інвестицій у загальному обсязі капітальних інвестицій по національному господарству країни зумовлено тим, що обсяги капітальних інвестицій у будівництво зросли лише на 46,0% на тлі зростання обсягів капітальних інвестицій у національне господарство країни на 51,2%. За 2016 р. обсяг капітальних інвестицій у будівництві скоротився на 2530,4 млн грн, або на 5,8% [2].

Отже, можна сказати, що умови функціонування будівельної галузі вирізняються нестабільністю. Це не могло не відобразитися на фінансових результатах діяльності будівельних підприємств. Порівняємо питому вагу збиткових підприємств у будівництві та національному господарстві за 2010–2015 рр.

Питома вага збиткових підприємств (як по будівельній галузі, так і по національному господарству загалом) має яскраво виражену тенденцію до зниження. Так, питома вага збиткових підприємств по будівництву ско-

ротилася за 2010–2015 р. з 44,7 до 29,0%, тоді як питома вага збиткових підприємств національного господарства України – з 41,0 до 26,3%. Не дивлячись на таке зниження питомої ваги збиткових підприємств по будівництву, цей показник є вищим ніж по національному господарству загалом.

Значення прибутку, отриманого будівельними підприємствами України за 2010–2012 рр., збільшилося з 4905,1 млн грн до 9139,1 млн грн, після чого спостерігалось падіння величини прибутку будівельних підприємств до 5968 млн грн. У 2014 р. величина прибутку, отриманого будівельними підприємствами, знову зросла, хоча й незначною мірою (до 6295,7 млн грн). Останній 2015 рік характеризувався зниженням величини прибутку, отриманого будівельними підприємствами, до 5826,7 млн грн, тобто на 469 млн грн, або на 7,45%. Загалом, за 2010–2015 рр. величина прибутку зросла на 921,6 млн грн, або на 18,8% [2].

На відміну від значення прибутку, збиток, отриманий протягом перших чотирьох років досліджуваного періоду, був досить стабільним. Проте 2014 рік характеризувався значним зростанням рівня збитків, отрима-

них будівельними підприємствами України. Незважаючи на незначне зниження збитків у 2015 р. (на 306,7 млн грн, або на 0,9%), загалом, за 2010–2015 рр. величина збитків, отриманих будівельними підприємствами, збільшилася на 23 954,1 млн грн, або на 256,9%. Це є переконливим свідченням домінування кризових процесів у будівництві.

За досліджуваний період значно погіршилися як фінансовий результат будівельних підприємств до оподаткування, так і отриманий ними чистий фінансовий результат. Упродовж усього періоду будівельні підприємства отримували від'ємний фінансовий результат до оподаткування, а також чистий збиток. Це переконливо свідчить про посилення неефективності діяльності будівельної галузі [4]. За 2010–2015 рр. фінансовий результат будівельних підприємств до оподаткування знизився на 20 655,9 млн грн, а чистий збиток зріс на 20 766,2 млн грн, або на 407,5%. Рис. 1 відображає динаміку вартості капіталу підприємств будівельної галузі та її питому вагу в загальній сумі капіталу підприємств національного господарства.

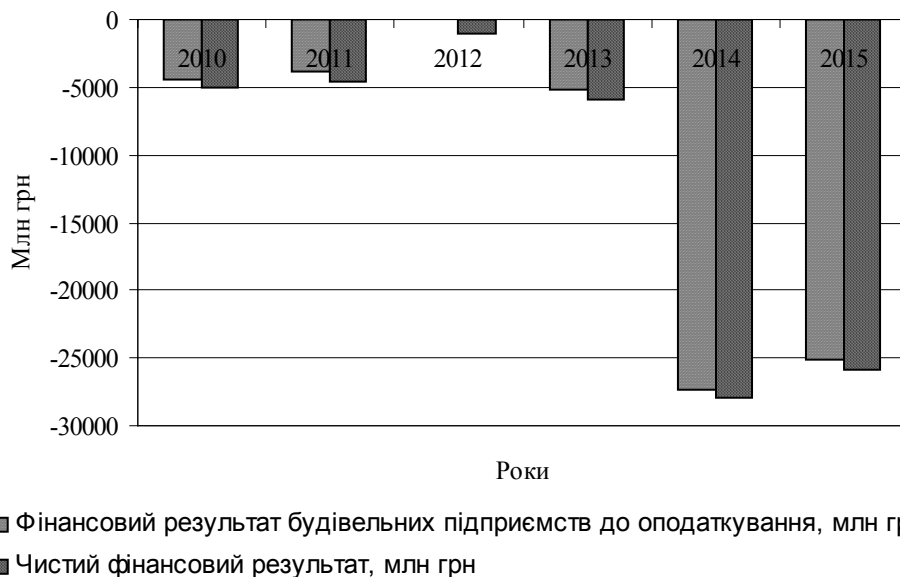


Рис. 1. Динаміка фінансових результатів будівельних підприємств до оподаткування та чистий фінансовий результат за 2010–2015 рр. [2]

Вартість капіталу підприємств будівельної галузі хоча й не була стабільною, але в загальному підсумку за 2010–2015 рр. збільшилася на 166 221,8 млн грн, або на 114,2%. При цьому питома вага вартості капіталу підприємств будівельної галузі за

досліджуваний період збільшилася на 0,2%. Це відбулося внаслідок того, що вартість капіталу підприємств національного господарства збільшувалася дещо меншими темпами (на 102,6%) (рис. 2).

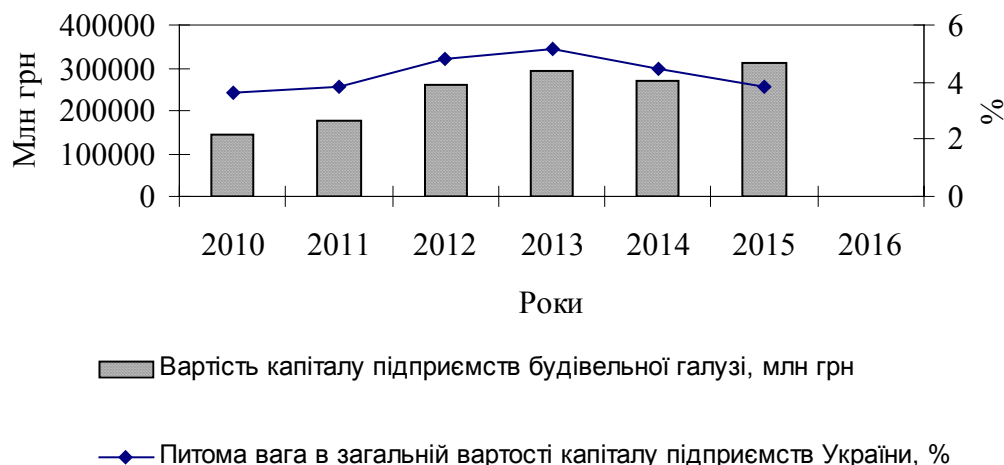


Рис. 2. Динаміка вартості капіталу підприємств будівельної галузі України в 2010–2016 рр. [2]

IV. Висновки

Тенденції, що спостерігаються в будівельній галузі, пов'язані з наявністю низки невирішених проблем, виявити які намагалися різні науковці. Систематизація результатів їх досліджень дала змогу виявити певні проблеми:

- низька конкурентоспроможність українських підприємств будівельної галузі;
- неадаптованість української нормативно-законодавчої бази до світових та європейських стандартів;
- недостатній рівень впровадження новітніх технологій на будівельних підприємствах (зокрема ресурсозберігаючих);
- неналежний рівень якості будівельної продукції та недостатня ефективність системи ринкового нагляду за безпечністю та якістю будівельної продукції;
- недостатній рівень державної підтримки для створення умов реалізації високотехнологічних інвестиційних проектів у будівельній галузі;
- погіршення інвестиційного клімату через недосконалість механізмів залучення коштів у житлове будівництво та випадки невиконання забудовниками зобов'язань перед інвесторами;
- дисбаланс між попитом і пропозицією на ринку житла у зв'язку з відсутністю платоспроможного попиту;
- нестача кваліфікованих працівників;

- збільшення собівартості робіт через подорожчання основних складових будівництва;
- складна внутрішньо- та зовнішньополітична ситуація тощо.

Налагодження ситуації в будівельній галузі необхідно розпочинати з вирішення проблем внутрішнього характеру, а саме з удосконалення формування та використання її потенціалу.

Список використаної літератури

1. Данильченко Є. П., Островський І. А., Шекшуєв О. А. Про деякі політекономічні аспекти аналізу конкурентоспроможності будівельного комплексу України. Харків, 2007. № 77. С. 147–150.
2. Інформаційний портал будівельної галузі. URL: <http://www.info-build.com.ua/about.php>.
3. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М., Антонюк Л. Л. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія. Київ, 2006. Т. 1. 816 с.
4. Подольский Р. Ю. Влияние факторов рыночного окружения на степень инвестиционной привлекательности строительного комплекса Украины. *Вісник Донецького національного університету. Серія В "Економіка і право"*. Донецьк, 2004. № 1. С. 165–169.
5. Радинський С. Інноваційний чинник конкурентоспроможності національної економіки. *Наукові записки*. Тернопіль, 2006. Вип. 15. URL: <http://www.library.tane.edu.ua/images/>.

Стаття надійшла до редакції 11.05.2017.

Коротаева Ю. В. Формирование и использование потенциала строительной отрасли

В статье исследованы проблемы формирования и использования потенциала строительной отрасли в Украине. Определены факторы, оказывающие влияние на развитие потенциала строительной отрасли. Систематизирован перечень тенденций формирования и использования потенциала строительной отрасли в Украине.

Ключевые слова: потенциал, конкурентоспособность, строительная отрасль, продукция, национальное хозяйство.

Korotayeva Yu. Forming and Using the Potential of the Construction Industry

The article is devoted to the research of problems of formation and use of the potential of the construction industry in Ukraine. The factors influencing the development of the potential of the construction industry are determined. Systematized tendencies that are observed at the present stage when using and building the potential of the construction industry in Ukraine.

In the conditions of crisis phenomena and instability of the development of the economy, deterioration of macroeconomic indicators and a tangible decline in living standards, issues of increasing competitiveness of priority sectors for development and economic complexes are becoming increasingly important. At the same time, the role of development is strengthened on the basis of effective use of material, personnel, financial, information resources and improvement of living standards of the population.

It is important to identify priority sectors of the economy that are in the first place in need of constructive change, since they are basic and have a significant impact on the country's socio-economic development. These, of course, include construction and related industries. Ensuring development of the construction complex is a strategic task in view of its participation in the creation of fixed assets of other sectors of the economy.

At the present stage of development of market relations in the country the characteristics of the competitive environment, including in the sphere of construction, have significantly changed, which actualizes the need to develop the proper organizational and economic provision of development and competitiveness of the construction complex in Ukraine.

The construction industry of any country is a unique indicator of the level of development of its economy, as it determines the state of many areas for which the material base serves, creating the necessary material and technical preconditions and providing construction, repair and reconstruction of objects of production and non-production purposes.

Key words: *potential, competitiveness, construction industry, products, national economy.*

УДК 640.4.001.76

Т. О. Пожусьвадоктор економічних наук, доцент
ДВНЗ "Український державний хіміко-технологічний університет" (Дніпро)

РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ ГАЛУЗІ ЗАПОРІЖЖЯ ТА ПИТАННЯ МІГРАЦІЇ ЯК ОСНОВОПОЛОЖНІ ЦЬОГО ПРОЦЕСУ

У статті обґрунтовано роль і місце держави у становленні готельно-ресторанного бізнесу Запоріжжя та України загалом, розглянуто проблеми його розвитку, досліджено фактори, які впливають на розвиток регіонального туризму, визначено, що створення сприятливого середовища розвитку є одним із пріоритетних завдань роботи влади. Доведено, що на сьогодні через низку невирішених питань молодь прагне до імміграції, тому важливою є робота саме з нею, оскільки залучення молоді до готельно-ресторанної сфери є одним із головних чинників її просунення та підтримки інноваційності.

Виділено та охарактеризовано основні тенденції становлення та розвитку готельно-ресторанного бізнесу Запоріжжя.

Зроблено висновки, що для розвитку готельно-ресторанної сфери першочерговим є вирішення внутрішніх соціальних проблем, підвищення якості життя, а вже потім – налагодження інфраструктури, запровадження інновацій, інвестиції та збільшення рівня регіональної та глобальної конкурентоспроможності галузі.

Ключові слова: інноваційне підприємництво, регіональний туризм, туристична інфраструктура.

I. Вступ

Готельно-ресторанна сфера як одна з високорентабельних галузей світової економіки у XXI ст. стає провідним напрямом економічного і соціального розвитку України. Міжнародний досвід свідчить, що необхідною передумовою активного та успішного просування цієї галузі на ринок держави є сучасна туристична інфраструктура. Сьогодні туризм формує економіку багатьох держав, регіонів, стає важливим чинником стабільного розвитку світової індустрії гостинності [5].

II. Постановка завдання

Метою статті є виділення та характеристика основних тенденцій становлення та розвитку готельно-ресторанного бізнесу Запоріжжя.

III. Результати

Питання розвитку готельно-ресторанного бізнесу досліджували як українські, так і зарубіжні вчені та ресторатори, представники готельно-ресторанного бізнесу, депутати різних рівнів, зокрема: В. Бородіна, А. Затуливетров, Е. Рейнерт, Ю. Шмагіна та ін.

Проте питання розвитку готельно-ресторанного бізнесу вони розглядають однобічно. У статті окреслено комплексність проблем та шляхів їх вирішення, зокрема поставлено питання про те, як міграційні процеси впливають на готельно-ресторанну справу в регіональному аспекті.

Сучасний стан і тенденції розвитку готельної індустрії країни можна охарактеризувати такими положеннями:

1. Досягнення готельної індустрії України є досить скромними на тлі загальносвітової тенденції неухильного зростання, процвітання і розвитку цієї сфери діяльності.
2. Основний готельний фонд країни не відповідає міжнародним стандартам.
3. Висококомфортабельні готелі в Києві, введені в експлуатацію за участю іноземних компаній, дали змогу істотно скоротити дефіцит готелів високого класу для багатой клієнтури. Вартість розміщення в них дорівнює вартості розміщення в найбільших столицях світу [1].

Але все це – загальні фрази. Якщо розглядати питання розвитку готельно-ресторанної справи, то, передусім, треба орієнтуватися на перспективність певних територій. Для Запоріжжя наразі актуальне питання "виживання", і не останню роль у цьому відіграє політична складова.

7 лютого 2017 р., за матеріалами засідання робочої групи з розробки стратегічного плану Запоріжжя (до неї входили чотири десятки запорізьких активістів, депутатів і чиновників), було виділено головні проблеми нашого міста.

У сфері економіки, інвестицій та підприємництва:

- відсутність достатньої кількості якісних робочих місць (високий рівень безробіття, відсутність можливості працевлаштування);

- відсутність перспектив у молоді в плані навчання, роботи;
 - стагнація промислових майданчиків;
 - відсутність Генплану і містобудівної документації;
 - недостатня диверсифікація спрямованості діяльності малого і середнього бізнесу;
 - високий рівень тіньової економіки;
 - стихійна торгівля;
 - нерозвиненість туристичної інфраструктури;
 - відсутність зручного транспортного сполучення та транспортного коридору на захід країни, до Львова;
 - відсутність реклами міста, низький рівень популяризації його історії;
 - закриті науково-дослідні установи.
- У сфері інфраструктури і міського простору:
- зношеність житлово-комунальної інфраструктури (дотаційність і збитковість підприємств ЖКГ, монополія на ринку, недосконала схема тепlopостачання міста, відсутність управителів житлового фонду);
 - дороги (ремонт). Недружнє до велосипедистів місто, відсутність якісних тротуарів та інфраструктури для людей з обмеженими можливостями і батьків з малолітніми дітьми;
 - недостатньо мостових переходів через Дніпро;
 - організація транспортного сполучення і якість громадського транспорту;
 - низький рівень благоустрою (парки, газони), нерозвиненість прибережної лінії;
 - відсутність концертних майданчиків та зон відпочинку;
 - відсутність єдиного коду міста – неповторного архітектурного, культурного образу;
 - відсутність системи впровадження альтернативних джерел енергії;
 - проблеми бездомних тварин.
- У сфері екології:
- великі обсяги формування та накопичення промислових відходів, відсутність їх утилізації;
 - відсутність швидкого реагування на несприятливі екологічні ситуації;
 - брудне місто, стихійні звалища, постійне скорочення площі озеленення;
 - висока смертність населення та швидкі темпи його скорочення;
 - наднормативне забруднення атмосферного повітря;
 - відсутність системи якісного моніторингу всього спектра шкідливих речовин в атмосферному повітрі та навколишнього середовища загалом;
 - забруднення р. Дніпро промисловими зливами і стан питної води загалом;
 - недостатнє усвідомлення громадою необхідності збереження навколишнього середовища;
 - концентрація підприємств у центрі міста. У соціальній, гуманітарній сфері, якість життя:
 - відсутнє сучасне культурне середовище;
 - органи місцевого самоврядування не усвідомлюють необхідності задовольняти культурні потреби городян;
 - відсутність сформованого креативного кластера;
 - недостатня кількість актуальних для соціуму культурних установ;
 - недоступність якісних медичних послуг;
 - мала кількість жінок в управлінні на рівні прийняття рішень, відсутність гендерної складової при плануванні;
 - відсутність реальної взаємодії громадськості та влади;
 - відсутність інформаційних ресурсів для висвітлення життя міста (єдиний інформаційний простір);
 - недостатня інформованість населення;
 - розпорошеність еліти у відстоюванні інтересів міста;
 - невиконання законів і правил бізнесом та городянами, відсутність соціальних “ліфтів”;
 - відсутність програм щодо забезпечення молоді житлом, недостатній професіоналізм кадрів соціальної сфери;
 - недостатня кількість дошкільних навчальних закладів;
 - близькість до зони АТО;
 - низька активність громади у вирішенні соціальних проблем;
 - недостатня кількість соціальних програм для пенсіонерів [3].
- Основна проблема міста – це небажання молоді тут жити і працювати, причому не тільки в Запоріжжі, а й в усій Україні.
- Спробуємо розібратися в цій проблемі по порядку.
- Ось уже багато років (протягом майже всієї історії незалежної України) люди тут виживають, а не живуть і не бачать перспектив. Якщо згадати повоєнний час, то умови життя були в рази гіршими, але при цьому віра в “світле майбутнє” і перемога над фашизмом зробили свою справу.
- Другою основною проблемою міста є забруднення промисловими підприємствами і відсутність якісного доступного медичного обслуговування. Лікарі все частіше працюють на так званий “середній чек”.
- Крім того, майже всі великі підприємства міста отримують “валютну” виручку. При цьому рівень реальної зарплати працівників низький. Вони отримують зарплату без урахування зміни курсу валют.
- Саме через це за будь-якої зручної можливості молодь намагається втекти із Запоріжжя та України.
- Важко погодитись із Ю. Шмагіною в тому, що для готельно-ресторанного бізнесу в

Україні сьогодні потрібно мінімальне втручання держави [5]. Досить влучно з цього приводу висловився Е. Рейнерт, який вказує, що за умов перехідного становища та за несприятливих обставин саме держава повинна шляхом активного втручання вирішувати економічні проблеми [6, с. 30], як це відбувається в усіх найбільш розвинених країнах світу [6, с. 285–286], в той час як сьогодні у світі (та в Україні зокрема) має місце благодійний колоніалізм [6, с. 295].

Якщо говорити про сферу готельно-ресторанного бізнесу, то завдяки її мобільності та інноваційності державі не завжди потрібно витратити значні кошти на її розвиток. Як правило, достатньо “не заважати”, оскільки, якщо звернутись до загальносвітової практики, то аналітики міжнародного маркетингового агентства Landor вважають, що одним із найважливіших трендів у розвитку сфери гостинності стане звернення до зростаючої аудиторії гостей з Китаю.

Зростання китайського середнього класу чинить все більший вплив на сервіс в готелях і ресторанах найбільших міст світу. Великі міжнародні мережі “повертаються обличчям” до цієї аудиторії, щоб забезпечити гідний рівень комфорту “новим китайцям”. Hilton Worldwide кілька років тому створила сервіс Huanying (“Ласкаво просимо”). Тепер в мережі використовуються пам’ятки і меню китайською мовою, а в номерах транслюються національні телеканали. Програма працює вже в 110 готелях в 30 країнах світу. InterContinental Hotels Group (IHG) запустила програму Zhou Dao (“Шлях”). Більше 10 000 співробітників мережі навчили китайському етикету, культурі та кухні. Програма буде реалізована в 250 готелях по всьому світу. Більше того, IHG оголосила про запуск Hualuxe – нової “лінійки” готелів спеціально для китайських туристів. Маркетологи передбачають, що в результаті зміна аудиторії готелів та ресторанів у найбільших туристичних містах призведе до переопозиціонування всієї сфери гостинності. Бізнесу доведеться “змінити тон” спілкування і на-

вчитися розмовляти з китайськими гостями [4, с. 9].

О. Затуливетров також вважає основними проблемами неспроможність у сфері готельно-ресторанного бізнесу адекватно реагувати на західні інновації та досить дивний спосіб їх адаптації до українського ринку [2, с. 22–23]. Зокрема, він вказує на зниження собівартості через відповідне падіння якості послуг, що, звичайно, викликає лише роздратування у споживачів. Болючою проблемою в закладах залишається санітарний стан харчоблоків та дивні страви, що не користуються попитом.

IV. Висновки

Отже, для розвитку готельно-ресторанної сфери першочерговим є вирішення внутрішніх соціальних проблем, підвищення якості життя, а вже потім – налагодження інфраструктури, запровадження інновацій, інвестиції, внаслідок чого збільшиться рівень регіональної та глобальної конкурентоспроможності галузі. Якщо держава впровадить відповідні запитах сучасності заходи, то готельно-ресторанна галузь Запоріжжя буде спроможна до самовдосконалення та зможе подолати внутрішні проблеми.

Список використаної літератури

1. Бородин В. В. Ресторанно-гостиничный бизнес: учет, налоги, маркетинг, менеджмент. Москва, 2001. 165 с.
2. Затуливетров А. Ненавижу, не люблю! *Ресторанные ведомости*. 2016. № 01. С. 22–23.
3. Какие проблемы есть в Запорожье: выводы рабочей группы. URL: <http://061.ua/news/15377>.
4. Крупнейшие бренды приспосабливаются к вкусам гостей из Азии. *Ресторанные ведомости*. 2016. № 01. С. 9.
5. Шмагіна Ю. В. Перспективи розвитку готельного бізнесу та ресторанної справи. URL: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2009/Economics/39523.doc.htm.
6. Reinert E. S. How rich countries got rich... And Why Poor Countries Stay Poor. London, 2007. 423 p.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2017.

Пожуева Т. А. Развитие гостинично-ресторанной сферы Запорожья и вопросы миграции как основополагающие данного процесса

В статье обоснована роль и место государства в становлении гостинично-ресторанного бизнеса Запорожья и Украины в целом, рассмотрены проблемы его развития, исследованы факторы, влияющие на развитие регионального туризма, определено, что создание благоприятной среды развития является одной из приоритетных задач работы власти. Доказано, что на сегодня по ряду нерешенных вопросов молодежь стремится к иммиграции, поэтому важным является работа именно с ней, поскольку привлечение молодежи к гостинично-ресторанной сфере является одним из главных факторов ее продвижения и поддержки инновационности.

Выделены и охарактеризованы основные тенденции становления и развития гостинично-ресторанного бизнеса Запорожья.

Сделаны выводы, что для развития гостинично-ресторанной сферы первоочередной задачей является решение внутренних социальных проблем, повышение качества жизни, а уже

потом – налаживание инфраструктуры, внедрение инноваций, инвестиции и увеличение уровня региональной и глобальной конкурентоспособности отрасли.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, региональный туризм, туристическая инфраструктура.

Pozhuieva T. Hotel Restaurant Zaporizhya Development and Migration as a Basis of This Process

Hotel-restaurant sphere as one of the most profitable sectors of the world economy is becoming a leading area of economic and social development of Ukraine. International experience shows that modern tourism infrastructure is a necessary prerequisite for the active and successful promotion of this industry to the state market. Today, tourism forms the economy of many states and regions, becoming an important factor in the sustainable development of the world hospitality industry. The article substantiates the role and place of the state in the development of the hotel and restaurant business of Zaporizhzhya and Ukraine in general, considers the problems of its development, investigates the factors influencing the development of regional tourism, and that creation of a favorable development environment is one of the priorities of the work of the authorities. It is proved that today, due to a number of unresolved issues, young people aspire to immigration, so it is important to work with them, because attracting young people to the hotel and restaurant industry is one of the main factors of its promotion and innovation.

The purpose of the article is to highlight and characterize the main trends in the establishment and development of hotel and restaurant business in Zaporozhye.

Speaking about the sphere of hotel and restaurant business, due to its mobility and innovation, it does not always require the state to spend significant money on its development, as a rule, it is not enough to interfere. Turning to world-wide practice, one of the most important trends in the development of hospitality will be the appeal to a growing audience of guests from China.

The growth of the Chinese middle class has an increasing influence on the service in the hotels and restaurants of the largest cities in the world. Large international networks are counting on this audience. Marketers assume that eventually the change in the audience of hotels and restaurants in the largest tourist cities will lead to repositioning the entire sphere of hospitality. Businesses will have to change the tone of communication and learn to speak with Chinese guests.

The main problems are the inability of the hotel and restaurant business to respond adequately to Western innovations and a rather strange way of adapting them to the domestic market. so one of the most popular ways for today is to reduce the cost due to a corresponding drop in the quality of services, which usually causes only annoyance among consumers, as the most painful problem in the institutions remains the sanitary state of food units and queer foods that are not in demand.

Therefore, for the development of the hotel and restaurant sector, the priority of solving internal social problems, improving the quality of life, and then infrastructure, innovation, investment and, consequently, increasing the level of regional and global competitiveness of the industry.

Key words: innovative entrepreneurship, regional tourism, tourist infrastructure.

Д. М. Потьомкінкандидат економічних наук, доцент
ДВНЗ "Український державний хіміко-технологічний університет" (Дніпро)

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ У РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОЇ СПРАВИ

У статті зазначено, що водночас зі збільшенням загальної кількості туристів помітно розвинулася інфраструктура туризму й основний її компонент – готельно-ресторанний сектор, що прагне отримати свою частку бізнесу. Наголошено, що в сучасних умовах готелі та ресторани змушені боротися за "місце під сонцем", а за можливістю – прагнути до розширення свого бізнесу. Визначено, що сучасний розвиток готельно-ресторанного бізнесу базується на побудові такої системи обслуговування, яка задовольнить потреби клієнтів. Обґрунтовано роль інновацій у розвитку готельно-ресторанного бізнесу. Доведено, що для розвитку готельно-ресторанного бізнесу інновації відіграють важливу роль, оскільки саме пропозиція інноваційних продуктів і послуг є запорукою вдалого бізнесу в цій сфері.

Ключові слова: інновації, туризм, готельно-ресторанна справа, інноваційний процес, інноваційний менеджмент.

I. Вступ

Індустрія туризму – сукупність різних суб'єктів туристичної діяльності (готелі, туристичні комплекси, кемпінги, мотелі, пансіонати, підприємства ресторанного господарства, транспорту, заклади культури, спорту), які забезпечують прийом, обслуговування та перевезення туристів [2, с. 129].

Інновації досліджували українські та зарубіжні вчені, зокрема питання готельно-ресторанного бізнесу, проте в їх працях не було проведено паралель між розвитком готельно-ресторанного сектору та впровадженням інновацій.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає в обґрунтуванні ролі інновацій у розвитку готельно-ресторанного бізнесу.

III. Результати

Туризм у сучасному розумінні цього слова вже давно перестав бути просто подорожжю в різні місця з метою відпочинку. Туризм сьогодні відіграє важливу роль у житті суспільства та сприяє збільшенню тривалості й покращенню якості життя [2, с. 129].

У зв'язку з цим особливого значення набуває готельно-ресторанна галузь, оскільки туристичний потік збільшується з року в рік, зростає пропозиція нових споживчих продуктів цієї галузі, відбувається побудова та оновлення об'єктів відповідної інфраструктури, коли малопридатні для туризму місцини стають пріоритетними туристськими регіонами. Все це стало можливим завдяки грамотному використанню туристичного та готельно-ресторанного потенціалу і, зви-

чайно, впровадженню інноваційних пропозицій.

Готельно-ресторанна сфера постійно вдосконалюється, розвиваються традиційні види послуг, з'являються й набирають популярності нові інноваційні пропозиції на ринку.

Інноваційна діяльність у готельно-ресторанному бізнесі в повному обсязі має комплексний, системний характер і охоплює такі види робіт, як пошук ідей, кадрів, організацію дослідницької роботи, яка об'єднує винахідництво, раціоналізацію, впровадження об'єктів і послуг, інформаційну та маркетингову діяльність. Усе це створює прогресивні умови для інноваційного розвитку та активізації інноваційних процесів у готельно-ресторанній сфері.

Тобто інноваційну діяльність розглядають як сукупність робіт, які виконують певні організаційні структури від зародження ідеї, її розроблення й до комерціалізації в умовах конкуренції [3, с. 482].

На формування інноваційної діяльності готельно-ресторанної галузі впливає, по-перше, розширення номенклатури реалізованої продукції (послуг). Щодо суб'єкта господарювання, що вже функціонує, розширення номенклатури продукції можливе тільки за двома напрямками: через випуск нового продукту або вдосконалення продукції (переліку послуг), яку вже пропонують. Як перший, так і другий напрям, що забезпечує розширення номенклатури продукції (послуг), а зрештою зумовлює збільшення прибутку, безпосередньо стосується інноваційної діяльності, оскільки сукупність робіт, пов'язаних із розробкою, освоєнням і

покращенням вже пропонованої продукції (послуг), по своїй суті є інноваційною діяльністю. По-друге – максимізація ціни, за якою реалізується продукція (послуги). Можливість збільшення ціни реалізації продукту (послуги) безпосередньо залежить від попиту та пропозиції на нього.

Успіх інноваційної діяльності готельно-ресторанних підприємств визначатиметься правильним вибором інноваційної стратегії. Навіть фінансово успішне підприємство буде відчувати проблеми, якщо вчасно не зуміє передбачити зміни ринкового середовища та своєчасно адаптуватися до них [5, с. 47].

Вища форма регулятивної інноваційної діяльності – це вироблення та реалізація інноваційної політики, управління інноваційною діяльністю. Під час управління інноваційними проектами здійснюється організаційне, економічне, фінансове, нормативно-правове регулювання процесів створення й поширення інновацій. Системний підхід до управління інноваційними проектами означає необхідність органічного поєднання, комплексності, єдності різних видів регулювання інноваційної діяльності [1, с. 34].

Регулювання умов інноваційної діяльності готельно-ресторанної сфери здійснюється через систему податків, проведення амортизаційної політики, надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій на розвиток окремих регіонів, галузей; проведення кредитної політики; через державні норми та стандарти; регулювання сфер і об'єктів інвестування інновацій тощо.

Одним із основних понять інноватики та інноваційного менеджменту є поняття інноваційного процесу.

Незважаючи на те, що в спеціальній літературі висвітлено багато різноманітних підходів до визначення цього явища, суть їх зводиться до одного висновку, а саме: інноваційний процес пов'язаний зі створенням, освоєнням і поширенням інновацій.

Фундатор інноваційної теорії Й. Шумпетер розглядав інновацію в динаміці, тобто як інноваційний процес: «виготовлення нового продукту, а не “новий” продукт; упровадження нового методу, а не “новий метод”; освоєння нового ринку...; отримання нового джерела сировини...; проведення реалізації...».

Інноваційний процес у готельно-ресторанній сфері має чітку орієнтацію на кінцевий результат прикладного характеру, який забезпечує певний ефект.

Інноваційний процес готельно-ресторанних підприємств можна розглядати як комплекс послідовних дій, унаслідок яких новація розвивається від ідеї до конкретного продукту та поширюється під час практичного використання.

Перебіг інноваційного процесу в готельно-ресторанному бізнесі, як у будь-якому іншому, визначається складною взаємодією багатьох чинників. Успіх у цьому випадку залежить від управлінського механізму, який об'єднує в єдиний потік витoki ідеї, їх розроблення, впровадження, реалізацію, поширення та споживання.

На розвиток інноваційного процесу в готельно-ресторанному бізнесі впливають:

1. Стан зовнішнього середовища, в якому він відбувається (тип ринку, характер конкурентної боротьби, практика державного регулювання, рівень освіти тощо).
2. Стан внутрішнього середовища окремих організаційних і господарських систем (фінансові та матеріально-технічні ресурси, застосування технологій, зв'язки із зовнішнім середовищем тощо).
3. Специфіка самого інноваційного процесу в готельному та ресторанному середовищі [4, с. 46].

Ефективність інноваційного процесу в готельно-ресторанному господарстві визначається лише після впровадження інновації, коли з'ясовують, якою мірою вона задовольняє потреби споживчого ринку. Важливе значення при цьому має інструмент моделювання. Модель інноваційного процесу дає змогу виділити в інноваційній діяльності окремі складові, відкриваючи тим самим можливість наскрізного планування інновації за стадіями, з урахуванням кон'юнктурних змін [4, с. 46].

На рис. показано рух майбутньої інновації від виникнення ідеї до її впровадження.

На відміну від науково-технічного прогресу, інноваційний процес у готельно-ресторанному секторі не завершується тільки впровадженням новації, а має неперервний характер, оскільки з поширенням (дифузією) інновація вдосконалюється, стає ефективнішою, набуває нових споживчих якостей. Це відкриває для неї нові можливості застосування, нові ринки, а відповідно, і нових споживачів, які сприймають цей продукт, технологію або послугу як нові саме для себе.

Інноваційний процес готельно-ресторанної галузі є системою етапів, стадій та видів робіт щодо подання продукту чи послуги й тому має складну структуру.

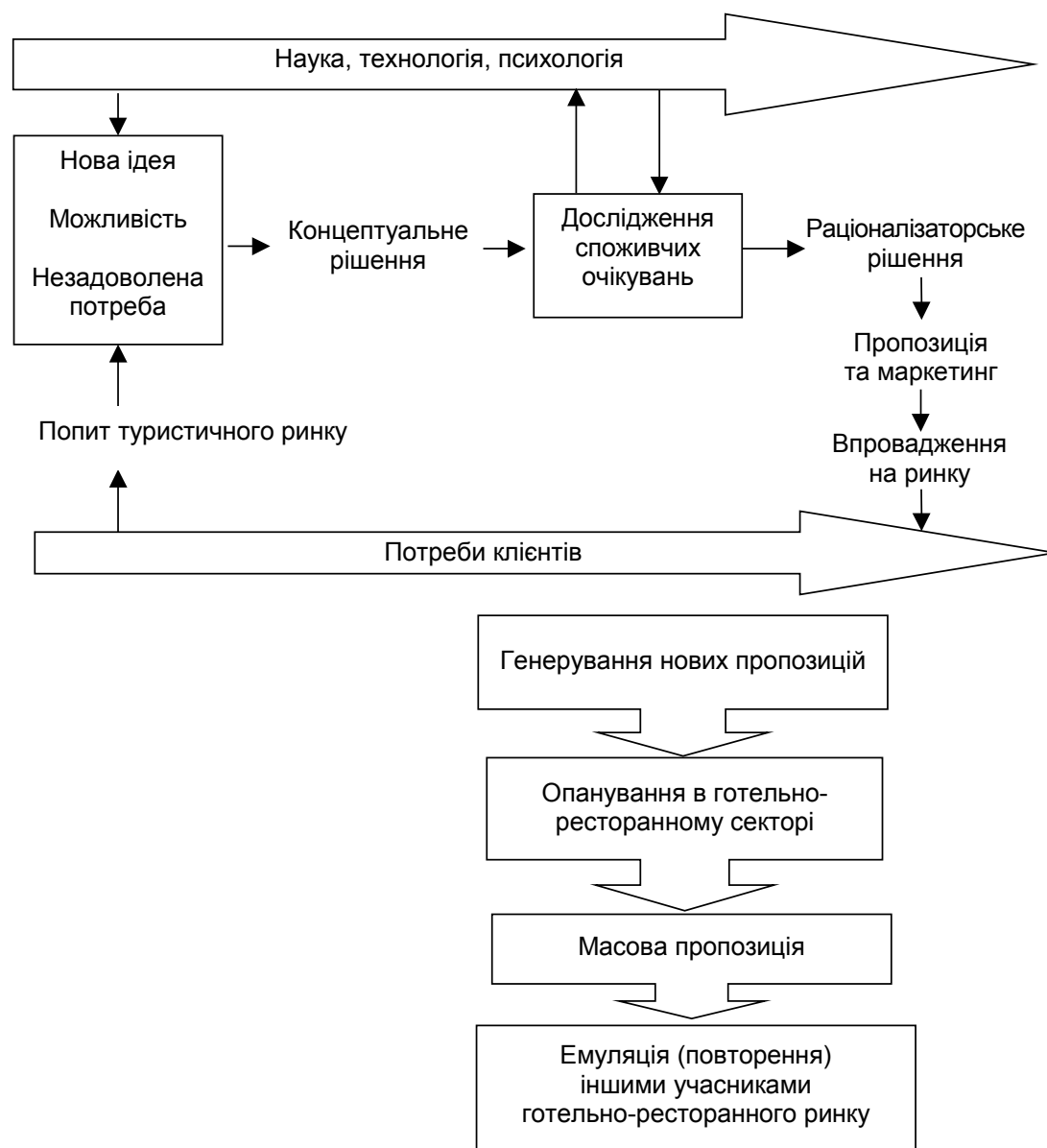


Рис. Інноваційний процес у готельно-ресторанній сфері як комплекс спрямованих дій
Джерело: розроблено автором на основі пропозиції [4, с. 47].

Отже, інноваційний процес готельно-ресторанного бізнесу – це не тільки складний, а й взаємопов'язаний процес створення інновацій з використанням сукупності системи знань, наукової та маркетингової діяльності; сукупності переліку інноваційних продуктів і послуг.

Інноваційний процес готельно-ресторанної галузі – це комплекс різних послідовних видів діяльності на основі поділу й кооперації праці – від отримання нового теоретичного знання до використання створеного на його основі продукту (послуги) споживачем. Сутність кооперації в науці, як і в матеріальному виробництві, полягає в одночасності зусиль, без яких необхідний результат не може бути досягнутим.

Ефект кооперації дослідників в інноваційній сфері готельно-ресторанної галузі полягає в тому, що зі збільшенням кількості вчених, по-перше, з'являється можливість зібрати й опрацювати значний обсяг наукової інформації; по-друге, з'являється велика кількість різноманітних поглядів на вирішення специфічних, властивих галузі проблем, а також зростає ймовірність прийняття правильного рішення; по-третє, легше розподіляти обов'язки відповідно до особистих здібностей і можливостей науковців. Проте зростання кількості членів колективу ускладнює процес організації взаємодії та управління, знижує відповідальність індивіда за результати роботи. Подальший розвиток кооперації супроводжується розподілом наукової праці, коли вчені спеціалізуються на

вивченні певної категорії об'єктів: фізичних, хімічних, економічних, історичних тощо (предметний розподіл праці).

IV. Висновки

Отже, для розвитку готельно-ресторанного бізнесу інновації мають велике значення, оскільки саме пропозиція інноваційних продуктів і послуг є запорукою вдалого бізнесу в цій сфері.

Список використаної літератури

1. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент. Санкт-Петербург, 2001. 304 с.
2. Дешевенко Л. Готельний бізнес – складова сучасної індустрії туризму. *Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки*. 2015. Вип. 40. Ч. 1. С. 129–133.
3. Курс социально-экономической статистики : учебник для вузов / под ред. проф. М. Г. Назарова. Москва, 2000. 771 с.
4. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. Тернопіль, 2006. 295 с.
5. Радинський С. Концептуально-аналітичні основи управління інноваційним процесом на підприємстві. *Галицький економічний вісник*. 2009. № 1. С. 47–50.
6. Тимчишин-Чемерис Ю. В., Солдат О. А. Основні поняття та фактори прибутку готельного підприємства. *Інтернаука : міжнародний науковий журнал*. 2017. № 3 (25). Т. 2. С. 147–152.

Стаття надійшла до редакції 15.05.2017.

Потемкин Д. М. Роль инноваций в развитии гостинично-ресторанного дела

В статье указано, что одновременно с увеличением общего количества туристов заметно развилась инфраструктура туризма и основной ее компонент – гостинично-ресторанный сектор, который стремится получить свою долю бизнеса. Подчеркнуто, что в современных условиях гостиницы и рестораны вынуждены бороться за “место под солнцем”, а при возможности – стремиться к расширению своего бизнеса. Обозначено, что современное развитие гостинично-ресторанного бизнеса базируется на построении такой системы обслуживания, которая удовлетворит потребности клиентов. Обоснована роль инноваций в развитии гостинично-ресторанного бизнеса. Доказано, что для развития гостинично-ресторанного бизнеса инновации играют важную роль, поскольку именно предложение инновационных продуктов и услуг является залогом удачного бизнеса в данной сфере.

Ключевые слова: инновации, туризм, гостинично-ресторанное дело, инновационный процесс, инновационный менеджмент.

Potomkin D. The Role of Innovations in the Development of Hotel Reservation

Simultaneously with an increase in the total number of tourists, tourism infrastructure has become noticeable and its main component is the hotel and restaurant sector, which seeks to obtain its share of business. In modern conditions, hotels and restaurants are forced to struggle for a “place in the sun”, and if there is a possibility – to strive to expand their business. The urgency of the research topic is due to the fact that the modern development of hotel and restaurant business is based on the construction of such a system of service that will satisfy the needs of customers.

Tourism, in the modern sense of the word, has long ceased to be just a trip to different places for recreation. Tourism today plays an important role in the life of society and contributes to the increase in the duration and improvement of the quality of life.

In this connection, the hotel-restaurant industry becomes of particular importance, as the tourist flow, which increases year after year, offers new consumer products of this industry, construction and renovation of the objects of the corresponding infrastructure, when the tourist's unsuitable places for tourism become a priority regions. All this was made possible by the proper use of the tourist and hotel-restaurant facilities and, of course, the introduction of innovative proposals.

The purpose of the article lies in the substantiation of the role of innovation in the development of hotel and restaurant business.

The highest form of regulatory innovation is the development and implementation of innovation policies, management of innovation activities.

During the management of innovative projects organizational, economic, financial, regulatory and legal regulation of processes of creation and dissemination of innovations is carried out. The system approach to the management of innovation projects means the need for an organic combination, complexity, unity of different types of regulation of innovation activity [1, p. 34].

Regulation of the conditions of innovative activity of the hotel and restaurant sector is carried out through the system of taxes, amortization policy, financial assistance in the form of grants, subsidies, subventions for the development of individual regions, industries; carrying out of credit policy; through state norms and standards; regulation of spheres and objects of investment of innovations, etc.

The article states that the effectiveness of the innovation process in the hotel and restaurant industry is determined only after the introduction of innovation, when it turns out to what extent it meets the

needs of the consumer market. Important in this case has a simulation tool. The model of innovation process makes it possible to allocate separate components in the innovation activity, thus opening the possibility of through-stage planning of innovation by stages, taking into account market-based changes.

In the article it is proved that innovations play an important role for the development of hotel and restaurant business, since the very offer of innovative products and services is the key to a successful business in this field.

Key words: *innovation, tourism, hotel and restaurant business, innovation process, innovative management.*

УДК 640.43:338.48

А. М. Ткаченкодоктор економічних наук, професор
Запорізький національний технічний університет

ІННОВАЦІЇ ТА ЇХ РОЛЬ У ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті розглянуто проблеми готельно-ресторанного бізнесу та туризму в Україні, які стають особливо актуальними в сучасних умовах економічної ситуації, а також визначено напрями їх інноваційного розвитку. Розкрито сфери впровадження інноваційних технологій у готельно-ресторанному господарстві. Доведено, що розробка та впровадження інновацій забезпечують підприємству готельно-ресторанної галузі конкурентні переваги.

Досліджено вплив інноваційних технологій на розвиток готельно-ресторанного бізнесу. Зазначено, що нова модель економічного зростання ґрунтується на інноваційному типі розвитку, передбачає зміну самих понять науково-технічного прогресу й економічного розвитку. Наголошено, що ця модель передбачає процес інноваційного заміщення на готельно-ресторанних підприємствах країни.

Зауважено, що необхідність упровадження інновацій у сфері готельно-ресторанного бізнесу стимулює конкурентна боротьба й ціла низка інших вимог ринку. Акцентовано, що важливість їх використання також зумовлена мінливими вимогами споживачів, а впровадження і дифузія інновації стає об'єктивною необхідністю на всіх етапах діяльності підприємства. Зроблено висновок, що в умовах безперервних економічних змін інновації стають основним чинником, що сприяє динамічному розвитку та підвищенню результативності функціонування підприємств готельно-ресторанного господарства.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, технології, заклади готельно-ресторанного господарства, конкурентні переваги.

I. Вступ

Готельно-ресторанний бізнес – це основна складова туристичної індустрії, яка містить цілий комплекс послуг для туристів і є ключовим чинником, що визначає перспективи розвитку туризму. Туристичні послуги, зокрема в межах готельного-ресторанного обслуговування, належать до соціально-культурних послуг. Вони створюються на принципах сучасної гостинності, що підвищує їх роль у розвитку українського туризму, а також зумовлює необхідність професійної підготовки кадрів для туристичного й готельного сервісу. Для успішного вирішення комплексу завдань з обслуговування гостей, управління закладами із збереженням міцних конкурентних позицій необхідно оволодіти професійними знаннями та постійно їх удосконалювати. Інноваційність є основною характеристикою сучасної економіки. У наш динамічний час науково-технічного прогресу інновації в готельно-ресторанному бізнесі відіграють чи не головну роль у висококонкурентній боротьбі за кожного клієнта. Застосування новітніх технологій готельно-ресторанному бізнесу дає можливість підвищити ефективність свого господарства, знаходити нові резерви підвищення якості обслуговування.

Фундаментальні теоретичні аспекти проблем формування інноваційного потенціалу

сталого розвитку готельно-ресторанного бізнесу знайшли своє відображення в працях таких українських і зарубіжних учених, як: А. Бакаєв, В. Беседін, О. Гаврилюк, А. Галицький, В. Геєць, А. Градов, Н. Ковтун, В. Корнєєв, М. Крачило, А. Музиченко, Б. Панасюк, В. Савченко, В. Семиноженко, Д. Стеченко, О. Удалих, В. Шевчук, Л. Федулова, А. Чухно та ін. Однак розвиток інноваційної складової економіки, сучасних інформаційних технологій вимагає додаткових досліджень впливу інновацій на готельно-ресторанне господарство.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження впливу інноваційних технологій на розвиток готельно-ресторанного бізнесу.

III. Результати

Нова модель економічного зростання ґрунтується на інноваційному типі розвитку, передбачає зміну самих понять науково-технічного прогресу й економічного розвитку. Ця модель передбачає процес інноваційного заміщення на готельно-ресторанних підприємствах країни.

Дослідження тенденцій розвитку готельно-ресторанного бізнесу показує, що компанії, які зробили інновації частиною свого життя, створюють нові або заново відкривають старі ринки, продукти, послуги й моделі бізнесу, що, в свою чергу, зумовлює дедалі більше зростання. Особливих успіхів готельне й ресторанне господарство досяг-

ло за останні 20 років за рахунок упровадження ефективних систем управління з використанням інновацій [1, с. 332]. Сучасні інновації коштують недешево, проте власники готелів і ресторанів усе одно витрачають на них кошти, тому що тільки так можна забезпечити власне виживання на ринку. Подальший розвиток готельно-ресторанного господарства неможливий без сучасного обладнання та новітніх технологій. Це стосується, насамперед, інформаційних технологій, ефективних і надійних систем захисту, без чого неможливо досягти високого рівня якості послуг.

З урахуванням величезного впливу інноваційно-економічного зростання й перспективного розвитку підприємств готельно-ресторанного бізнесу та туризму в сучасних умовах доцільно визначити інноваційно-інвестиційну привабливість підприємств готельно-ресторанного бізнесу та туризму як самостійну економічну категорію, яку пропонують розглядати як узагальнене уявлення про економічний суб'єкт, що відображає по-

тенційні можливості підвищення його вартості за рахунок розробки й ефективного використання в підприємствах готельно-ресторанного бізнесу та туризму нових і вдосконалених продуктів, послуг, процесів на основі можливих інвестиційних ресурсів. При цьому очевидним є взаємозв'язок інноваційно-інвестиційної привабливості підприємств готельно-ресторанного бізнесу та туризму й стану їх інноваційної інфраструктури [2].

Успішність функціонування підприємств сфери послуг завжди пов'язана з необхідністю визначити й мобілізувати людські здібності виконавців послуг та споживачів або шляхом створення нових ролей чи нових зв'язків у їх взаємодії, або досліджуючи можливості та виробничий потенціал споживача, або знаходячи нові шляхи найму персоналу та нові підходи до підтримки їх знань і навичок тощо. Систематизацію основних напрямів інноваційної діяльності та процесів за масштабами їх змін і, як наслідок, появу нових продуктів і процесів наведено в табл. [3, с. 248].

Таблиця

Систематизація основних напрямів інноваційної діяльності

Інновації	Характеристика
Значні нововведення	Послуги, "нові в усьому світі", ринки яких ще точно не визначені та не мають розмірів. Такі інновації мають великий ступінь невизначеності та ризику з погляду просування на ринок
Нові види діяльності	Нові послуги, традиційні для одних соціальних груп, які створюють можливість залучати до форми споживчої діяльності інші соціально-споживчі групи населення (інші ринкові сегменти)
Нова послуга для існуючого ринку	Нова додаткова послуга на тому ж сегменті ринку для вже існуючих споживачів, яка раніше цією організацією сфери послуг не надавалася
Розширення номенклатури пропонованих послуг	Додавання до існуючої лінії обслуговування послуг, що збільшують поточну пропозицію, розширення номенклатури послуг
Покращення продукту	Покращення продукту складається зі зміни певних характеристик послуг, щоб забезпечити споживачам кращу якість або для збільшення цінності послуги (співвідношення ціна/якість). Перше реалізується у формі швидшого обслуговування або за допомогою додаткових властивостей, що покращують "зовнішній вигляд" послуги, сприяють зручності користування, забезпечують однорідність соціального складу споживачів. Другий напрям пов'язаний зі включенням до пакета звичайних послуг додаткової безкоштовної послуги
Зміна стилю послуги	Категорія включає оновлення будівлі або приміщення, нову уніформу співробітників, новий логотип або слоган закладу тощо. Це нововведення у сфері послуг є доволі значущим і може бути зараховане до інновацій. У результаті формується новий імідж послуги та її виробника, їх нові якісні характеристики

Важливо те, що розробка та впровадження інновацій забезпечує конкурентну перевагу підприємству, яке в деяких випадках скопіювати неможливо (або досить складно). З іншого боку, розробники інновацій використовують отриману конкурентну перевагу, впроваджуючи нові технології обслуговування або нові концепції, що не може бути швидко скопійовано конкурентами [7].

На жаль, на відміну від світових тенденцій розвитку, українські готельні підприємства характеризуються низькою інноваційною активністю через високу вартість інноваційних розробок і відсутність адаптації підприємства до інновацій. Недооцінка управління інноваційними процесами на підприємствах, у тому числі й готельно-ресторанного гос-

подарства, призводить до зниження рівня їх конкурентоспроможності, порушення принципів і методів управління.

Однією з найпопулярніших нині розробок є електронне управління готелем. За допомогою веб-ресурсу можна отримувати всю необхідну інформацію про готель у будь-який момент; у режимі on-line бачити всі зміни, що в ньому відбуваються; бронювати номери для гостей; отримати доступ до максимально широкого комплексу каналів продажів. Разом з тим, існуюча інфраструктура галузі ще не відповідає вимогам міжнародних стандартів. У більшості готелів відсутні сучасні засоби зв'язку та комунікацій, конференц-зали з відповідною аудіові-

зуальною технікою та технічними засобами для синхронного перекладу [6, с. 227].

Одним із основних напрямів інноваційних технологій у готельному бізнесі є впровадження мультимедійних технологій, зокрема довідників, буклетів, каталогів. Сьогодні готелі розміщують електронні довідники й каталоги в Інтернеті. Електронні каталоги готелю дають змогу віртуально подорожувати номерами різних категорій, залами ресторанів, конгрес-центрів, вестибюлю, подивитися повну інформацію про готельне підприємство, ознайомитися зі спектром послуг, що надаються, системою пільг і знижок. Використання мультимедійних технологій дає можливість оперативно надавати потенційному гостю інформацію про готель і тим самим дає змогу швидко й безпомилково вибрати той готельний продукт, якого потребує гість. У сучасному світі при плануванні й побудові готельно-ресторанних комплексів основну увагу приділяють збереженню часу, грошей та енергії. Для збереження енергії створюють екологічні інноваційні технології [5].

Напрями розвитку та застосування інноваційних процесів у господарській діяльності закладів ресторанного господарства можуть реалізуватися за рахунок:

- розширення сировинної бази шляхом використання у виробництві та оформленні продукції ресторанного господарства нових видів сировини, напівфабрикатів (біологічно активних добавок, вторинних продуктів переробки море- та соєвих продуктів, екзотичних продуктів тощо);
- прогресивних галузевих технологій, новітніх технологій та напрямів у кулінарії, пов'язаних із появою модних течій у ресторанному бізнесі, переорієнтацією споживачів на здорове харчування (креативна, еkleктична, Fusion, вегетаріанська тощо кухні, соєві ресторани тощо);
- розробки асортименту конкурентоспроможних видів продукції із заданими споживчими властивостями, високими параметрами якості та послуг;
- застосування автоматизованих систем контролю та управління, вискоєфективної контрольно-вимірювальної апаратури.

В ресторанному господарстві найчастіше застосовують системи "RKeeperTMV6", D2, "ProfEat", "1C-PAPYC: Ресторанне господарство/v. 2". Використання автоматизованої системи управління в ресторанах має низку переваг:

- здійснюється автоматичний облік, контроль за надходженням, списанням і рухом сировини, напівфабрикатів, готової продукції;
- налагоджується синхронний взаємозв'язок між усіма (модулями) підсистемами ресторану тощо.

Загалом, застосування інноваційних процесів у діяльності закладів ресторанного господарства підвищує організаційно-технічний рівень виробництва, якість продукції та послуг, знижує енерго- та капіталовитрати, покращує умови відпочинку споживачів та праці персоналу тощо. Мотивуючим фактором до найнижчих витрат виробництва є наявність на ринку великої кількості чутливих до ціни покупців, норми прибутку від продажу товарів за сформованими ринковими цінами. Одним із шляхів реалізації стратегії зниження витрат є застосування аутсорсингу – одного з нових напрямів організації підприємництва, особливості застосування якого в практичній діяльності закладів ресторанного господарства зводиться до передачі традиційних, супутніх функцій, властивих для діяльності ресторанів, зовнішнім виконавцям.

Виходячи з мети підвищення конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного бізнесу та туризму за рахунок впровадження інноваційної діяльності, можна зробити висновок, що основним завданням їх керівництва є:

- оцінка інноваційно-інфраструктурного стану підприємств готельно-ресторанного бізнесу та туризму на основі розрахунку й аналізу групи економічних показників, що характеризують його можливості в освоєнні та комерціалізації інновацій;
- оцінка майнового стану підприємств готельно-ресторанного бізнесу та туризму;
- оцінка достатності власного й залученого капіталу для поточної господарської діяльності, раціональності його використання;
- оцінка досягнутого рівня стійкості фінансового стану підприємств готельно-ресторанного бізнесу та туризму, його фінансової стабільності, забезпеченості власними оборотними коштами, достатності основних засобів, виробничих запасів для забезпечення конкурентоздатності з урахуванням інноваційних витрат;
- оцінка платоспроможності підприємств готельно-ресторанного бізнесу та туризму й ліквідність майна [4].

IV. Висновки

Необхідність упровадження інновацій у сфері готельно-ресторанного бізнесу стимулюють конкурентна боротьба й ціла низка інших вимог ринку. Важливість їх використання також зумовлена мінливими вимогами споживачів. Упровадження й дифузія інновації стає об'єктивною необхідністю на всіх етапах діяльності підприємства.

Міжнародний досвід свідчить, що необхідною передумовою активного та успішного розвитку готельно-ресторанної галузі є якісне обслуговування та впровадження інноваційних технологій.

В умовах безперервних економічних змін інновації стають основним чинником, що сприяє динамічному розвитку та підвищенню результативності функціонування підприємств готельно-ресторанного господарства.

Список використаної літератури

1. Борисова О. В. Тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2012. Вип. 1 (2). С. 331–338.
2. Давидова О. Ю. Удосконалення діяльності підприємств індустрії гостинності в умовах їх інноваційно-технологічного розвитку. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*: зб. наук. пр. / відпов. ред. О. І. Черевко. Харків, 2015. Вип. 1 (21). С. 241–256.
3. Дмитриев М. Н., Забаева М. Н., Малыгина Е. Н. Экономика туристического рынка : учебник. Москва, 2010. 312 с.
4. Здоров А. Б. Экономика туризма : учебник. Москва, 2004. 272 с. URL: http://www.tourlib.net/books_tourism/dmitriev.htm.
5. Портал гостиничного и ресторанного бизнеса. URL: <http://prohotelia.com.ua/>.
6. Шаповалова О. М. Інноваційна діяльність, як основа підвищення конкурентоспроможності готельного господарства. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2013. № 16. С. 224–228.
7. Marinova D., Phillimore J. Models of Innovation. *The International Handbook on Innovation*. Elsevier, 2003. P. 44–53.

Стаття надійшла до редакції 17.05.2017.

Ткаченко А. М. Инновации и их роль в гостинично-ресторанном хозяйстве

В статье рассмотрены проблемы гостинично-ресторанного бизнеса и туризма в Украине, которые становятся особенно актуальными в современных условиях экономической ситуации, а также определены направления их инновационного развития. Определены сферы применения инновационных технологий в гостинично-ресторанном бизнесе. Доказано, что разработка и внедрение инноваций обеспечивают предприятию гостинично-ресторанной отрасли конкурентные преимущества.

Исследовано влияние инновационных технологий на развитие гостинично-ресторанного бизнеса. Указано, что новая модель экономического роста основывается на инновационном типе развития, предусматривает изменение самих понятий научно-технического прогресса и экономического развития. Подчеркнуто, что эта модель предполагает процесс инновационного замещения на гостинично-ресторанных предприятиях страны.

Отмечено, что необходимость внедрения инноваций в сфере гостинично-ресторанного бизнеса стимулирует конкурентная борьба и целый ряд других требований рынка. Акцентируется, что важность их использования также обуславливается меняющимися требованиями потребителей, а внедрение и диффузия инновации становится объективной необходимостью на всех этапах деятельности предприятия. Сделан вывод, что в условиях непрерывных экономических изменений инновации становятся основным фактором, способствующим динамичному развитию и повышению результативности функционирования предприятий гостинично-ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, технологии, учреждения гостинично-ресторанного хозяйства, конкурентные преимущества.

Tkachenko A. The Role of Innovations in the Hotel and Restaurant Industry

The article deals with the problems in the hotel and restaurant business and tourism in Ukraine, which become especially important in modern conditions of economic crisis, also considered the direction of their innovation development. Spheres of innovative technologies in the hotel and restaurant business are defined. The purpose of the research is to build theoretical and methodological foundation and organizational bases of innovation development of enterprises in hotel and catering industry.

The study of the trends in hotel and restaurant business shows that companies that have made innovations a part of their lives create new ones or re-open old markets, products, services and business models, which in turn leads to even more rapid growth. The hotel and restaurant industry has achieved particular success in recent years through the introduction of efficient management systems using innovations. Modern innovations are expensive, but the owners of hotels and restaurants are still spent on them, because only this can ensure their own survival in the market. Further development of the hotel and restaurant industry is impossible without modern equipment and the latest technologies. This applies primarily to information technology, effective and reliable security systems, without which it is impossible to achieve a high level of service quality.

The purpose of the article is to study the impact of innovative technologies on the development of hotel and restaurant business. The new model of economic growth is based on the innovative type of development, envisaging a change in the concepts of scientific and technological progress and economic development. This model involves an innovative replacement process at the hotel and restaurant enterprises of the country.

The success of the service sector is always linked to the need to identify and mobilize the human abilities of service providers and consumers, either by creating new roles or new relationships in their interaction, or by exploring the capabilities and production potential of the consumer, or by finding new ways of recruiting and new employees. approaches to support their knowledge and skills, etc. It is important that the development and implementation of innovations provides a competitive advantage to the company, which in some cases it is impossible to copy (or rather difficult). On the other hand, innovators use the resulting competitive advantage by introducing new service technologies or new concepts that can not be quickly copied by competitors.

One of the main areas of innovative technology in the hotel business is the introduction of multimedia technologies, including directories, booklets, catalogs. Today, hotels place electronic directories and catalogs on the Internet. Electronic catalogs of the hotel allow you to travel virtually in numbers of different categories, restaurant halls, congress centers, lobbies, see complete information about the hotel company, get acquainted with the range of services provided, a system of benefits and discounts. The use of multimedia technologies makes it possible to promptly provide the prospective guest with information about the hotel and, thus, allows you to quickly and accurately select the hotel product that the visitor needs. In the modern world, planning and building hotel and restaurant complexes focus on saving time, money and energy.

The need to introduce innovations in the field of hotel and restaurant business stimulates competition and a number of other market requirements. The importance of their use is also conditioned by the changing requirements of consumers. The introduction and diffusion of innovation becomes an objective necessity at all stages of the enterprise's activity. In the conditions of continuous economic changes, innovations become the main factor contributing to the dynamic development and increase of the efficiency of functioning of enterprises of the hotel and restaurant industry.

Key words: *innovations, innovative development, technologies, establishments of hotel and restaurant economy, competitive advantages.*

МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті узагальнено класифікацію методів управління розвитком підприємства з чотирьох позицій: традиційної, за критеріями, за функціями управління та з позиції стратегії. Розглянуто методологічну сутність і складову методів стратегічного розвитку підприємства з позиції стратегії. Сформовано переваги та недоліки найпопулярніших серед українських і зарубіжних підприємств методів стратегічного аналізу та надано рекомендації щодо усунення зазначених недоліків. Виявлено, що найпоширенішими недоліками зазначених методів є складність збору інформації, суб'єктивність експертів, мінливість середовища. З'ясовано, що для вибору оптимальної стратегії розвитку підприємства доцільно використовувати та поєднувати декілька методів стратегічного аналізу для максимально точних результатів. Розглянуто найбільш ефективні та найпоширеніші серед світових компаній інструменти управління та надано відсоток світових підприємств, які їх використовують протягом останніх років.

Ключові слова: розвиток, управління, методи, інструменти, стратегічний аналіз, класифікація, стратегії.

I. Вступ

У сучасних економічних умовах формування якісної системи менеджменту є необхідною умовою для вирішення таких важливих питань, як підвищення конкурентоспроможності підприємств, збільшення обсягів випуску продукції та зменшення її собівартості, налагодження плідних зв'язків із постачальниками та споживачами. Актуальною проблемою сьогодення є кризовий стан промислових підприємств України, який, передусім, зумовлено погіршенням кон'юнктури як світового, так і національного ринків, тому нагально постає питання формування методів та інструментів управління економічним розвитком промислових підприємств та в подальшому його ефективної стратегії, яке або ще неповністю вирішено, або є дискусійним. Адже від правильності вирішення зазначених питань значною мірою залежатиме ефективність функціонування підприємства загалом у мінливому взаємопов'язаному ринковому середовищі. Аналіз існуючих досліджень свідчить про те, що проблемі управління економічним розвитком від державного рівня до рівня підприємства

вчені приділяють значну увагу як в Україні, так і за кордоном. Розробці теоретичних і методичних засад щодо управління економічним розвитком промислового підприємства присвячено праці: І. Ансофа, Ф. Бейфогла, І. Бузько, І. Дмитренко, Р. Каплан, С. Коверга, Г. Козаченко, Д. Нартон, О. Сущенко та ін.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження існуючих методів та інструментів управління підприємством загалом, а також можливостей їх застосування для вирішення проблем управління економічним розвитком промислових підприємств.

III. Результати

В теорії сучасного менеджменту виділяють низку основних методів управління, які є сукупністю прийомів і механізмів впливу на об'єкт, за допомогою яких відбувається реалізація функцій управління. На нашу думку, класифікацію методів розвитку підприємства можна розглядати з чотирьох позицій: традиційної, за критеріями, за функціями управління та з позиції стратегії (рис. 1).

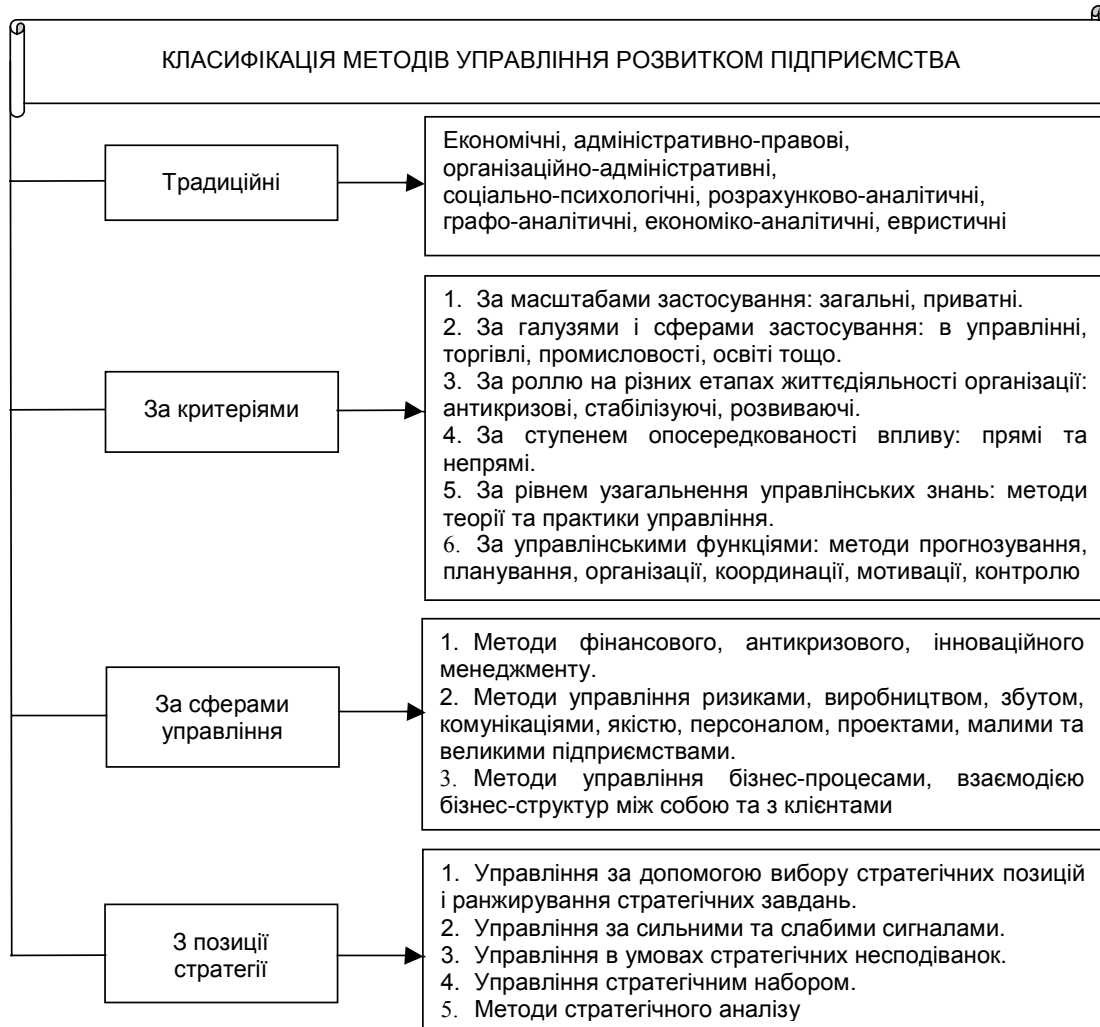


Рис. 1. Класифікація методів управління розвитком

Джерело: узагальнено автором на основі [4; 6; 10; 11].

За традиційною класифікацією виділяють економічні методи, які передбачають відповідальність за прийняті управлінські рішення за рахунок економічної мотивації та стимулювання персоналу з використанням економічних аспектів діяльності підприємства. Переваги цього методу: підвищується ефективність контролю за діяльністю, рівень саморегулювання персоналу; процеси, за допомогою яких відбувається управління, стають більш гнучкими.

Сукупність норм адміністративного та правового впливу на відносини персоналу формують адміністративно-правові методи управління. В основу організаційно-адміністративних методів покладено процеси швидкого реагування на поставлені завдання та оперативну координацію всіх зусиль персоналу. Переваги: підвищення обов'язковості виконання покладених завдань і відповідальності персоналу за результати своєї діяльності; наявність адресності розпоряджень. Недоліки: використовують методи примусу персоналу.

Соціально-психологічні методи включають сукупність прийомів, які спрямовані на зміни в контексті поведінки, свідомості та соціальної активності керованих об'єктів шляхом впливу на них заходами соціально-психологічного механізму та з кінцевою метою – вдосконалення та підвищення ефективності діяльності як окремого індивідуума, так і колективу загалом. До них зараховують: розвиток потенціалу робітників підприємства, підвищення продуктивності, підвищення якості умов праці, соціальне планування та підтримку [7].

Розрахунково-аналітичні методи спрямовані на зменшення витрат у різних сферах діяльності підприємства, виявлення похибок у технологічному процесі та їх кількісних значень з використанням розрахункової та аналітичної документації підприємства та нормативних показників.

В основі графоаналітичних методів лежить математична оцінка та геометрична інтерпретація різних одиниць, які споріднені між собою. Графоаналітичні методи вклю-

чають методи кореляції, екстраполяційні, регресивно-аналітичні, трендів, сіткові [5].

Економіко-аналітичні методи дають змогу кількісно виразити взаємозв'язок показників економічної діяльності та факторів, які їх визначають. Це досягається шляхом економіко-математичного моделювання, яке є відображенням структури та закономірностей фінансового процесу [3].

Останньою групою традиційних методів є евристичні методи, які ґрунтуються на досвіді та судженнях експертів, спеціалістів і дослідників у аналізованій галузі. До них належать такі методи: метод мозкового штурму, експертних оцінок, асоціацій та аналогій, ділові ігри тощо.

Виходячи з того, що стратегічний розвиток – це напрям підвищення ринкової вартості підприємства, який реалізується за допомогою методів, інструментів управління та стратегій розвитку, з урахуванням впливу факторів середовища, основною метою яко-

го є досягнення стратегічних цілей підприємства, розглянемо основні методи управління розвитком підприємства із позиції стратегії, які допомагають у прийнятті рішень та висвітлені І. Ансофом [1; 2].

У межах дослідження стратегічного розвитку підприємства вважаємо за необхідне також розглянути методологічну сутність і складову методів стратегічного розвитку підприємства з позиції стратегії. Перші п'ять груп методів, які наведено на рис. 2, ґрунтовно досліджено І. Ансофом [1; 2].

1. Управління за допомогою вибору стратегічних позицій і ранжирування стратегічних завдань.

В умовах нестабільності зовнішнього середовища доцільно використовувати низку стратегій, які можуть забезпечити розвиток та успіх підприємства. Організація за допомогою методу аналізу відхилень від цілей може обирати ту стратегію, яка максимально відповідає поставленим цілям.



Рис. 2. Методи стратегічного розвитку підприємства з позиції стратегії

Джерело: сформовано автором на основі [1; 2].

Таким чином, забезпечується поєднання планування змін можливостей із плануванням стратегії. Процес вибору стратегічних позицій досить складний, тривалий у часі, базується на принципі передбачення нових завдань розробки стратегій.

У зв'язку з великою кількістю швидкозмінюваних завдань, зумовлених впливом факторів зовнішнього середовища, підприємства використовують метод управління шляхом ранжування стратегічних завдань. У межах цього методу відбувається ранжування завдань, які в результаті постійного моніторингу передають вищому керівництву, за категоріями значущості. Для термінових завдань відбувається адресне розподілення за відповідальними виконавцями [8].

2. Управління за сильними та слабкими сигналами.

Інформацію, яка поступає із зовнішнього середовища, можна умовно поділити на ту, яка ідентифікується як очевидна та конкретна проблема, яку можна легко оцінити та вжити конкретних заходів для її усунення. Таку проблему вважають зумовленою сильними сигналами. В цих умовах заходи, що вживають керівники, можна поділити на: дії, які відкладено до наступного періоду планування; контроль подій; невідкладні дії за пріоритетними програмами; бездіяльність.

З іншого боку, проблеми, які мають нечіткі ознаки та складність у формуванні шляхів їх вирішення, зумовлені слабкими сигналами. Джерелами їх виникнення можуть бути будь-які політичні, макроекономічні, зовнішньоеко-

номічні процеси, а також науково-технічний прогрес. В умовах слабких сигналів найважливішим варіантом вирішення проблем є поступове вкладення капіталу, тобто підприємство приймає рішення крок за кроком – залежно від рівня своєї поінформованості.

3. Управління в умовах стратегічних несподіванок. У господарській діяльності підприємства є низка проблем, які виникають раптово та не відповідають досвіду підприємства, що може спричинити фінансову кризу всередині організації та перетворитися в стратегічні несподіванки. Доцільно зазначити, що, за рідкісним винятком, фірми не мають і не готують формальних систем управління в умовах стратегічних несподіванок. Однак швидка зміна умов діяльності та поява нестабільності, яка досягає критичної межі, змушує ставитися до таких систем з повною увагою та заздалегідь готувати себе до роботи в надзвичайних ситуаціях [9].

4. Управління стратегічним набором. І. Ансоф вважає, що аналіз конкурентного статусу підприємства має на меті:

- розробку стратегії та визначення можливостей, ресурсів, які підприємству необхідно обирати для їх зосередження у стратегічних зонах господарювання (СЗГ);
- розподіл ресурсів між СЗГ у короткостроковому періоді.

Розробка стратегії та визначення напрямку дій передбачає визначення та аналіз відповідних СЗГ. Для оцінювання та порівняльного аналізу характеристик діяльності підприємства І. Ансоф виклав прийоми балансування набору. Для оцінювання всього набору СЗГ необхідно розробити цілі для кожної із характеристик діяльності підприємства та провести їх ранжування за пріоритетами. Такий стратегічний набір дає змогу отримати відповіді на такі питання:

- на що повинен бути орієнтований набір СЗГ у довготривалій перспективі, які ЗГ (зони господарювання) підприємство прагне освоїти або покинути;
- яка саме взаємозалежність і схожість між СЗГ;
- які шляхи захисту сформованого набору від впливу руйнівних факторів;
- які форми підготовки підприємство має використовувати, щоб впровадити інноваційні технології;
- яким чином результати аналізу будуть упроваджені в практичну діяльність підприємства [2].

5. Методи стратегічного аналізу. Ці методи є сукупністю наукових і прикладних прийомів для аналізу макро- та мікрооточення підприємства, його фінансових, маркетингових, виробничих, управлінських та інших аспектів діяльності з метою формування стратегічного плану.

Таким чином, на основі досліджень ми сформували переваги та недоліки найпопулярніших серед українських і зарубіжних підприємств методів стратегічного аналізу та надали рекомендації щодо усунення зазначених недоліків. Ми виявили, що найпоширенішими недоліками зазначених методів є складність збору інформації, суб'єктивність експертів, мінливість середовища. На нашу думку, для вибору оптимальної стратегії розвитку підприємства доцільно використовувати та поєднувати декілька методів стратегічного аналізу для максимально точних результатів.

У результаті дослідження ми сформували та узагальнили переваги, недоліки та обмеження у використанні найпопулярніших методів стратегічного аналізу. Шляхи їх удосконалення та рекомендації щодо усунення недоліків цих методів наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки найпопулярніших методів стратегічного аналізу

Методи аналізу	Переваги	Недоліки та обмеження	Шляхи вдосконалення та рекомендації щодо усунення недоліків методу
1	2	3	4
Метод SWOT-аналізу, К. Ендрюс "The Concept of Corporate Strategy"	1. Розподіляє категорії впливу на стратегії за зовнішніми (можливості та погрози) та внутрішніми (слабкі та сильні сторони підприємства) факторами середовища. 2. Можливість застосування методу в різних сферах діяльності підприємства	1. Поверхнево класифікує сильні та слабкі сторони підприємства, можливості та загрози. 2. Кваліфікація та суб'єктивність спеціалістів-аналітиків. 3. Висока вартість аналізу (залучення спеціалістів та великого обсягу інформації). 4. Складна адаптація до змін зовнішнього середовища	1. Надавати перевагу розгляду не з позиції чотирьох категорій, а розкрити більш ґрунтовно фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. 2. Модернізація методу шляхом розгляду з позиції ринкового стану, сильних і слабких сторін (SNW-аналіз)

1	2	3	4
Метод PEST-аналізу (іноді визначають як STEP)	1. Виявляє аспекти зовнішнього середовища для формування стратегії компанії. 2. Маркетинговий інструмент, який дає змогу виявити фактори впливу макросередовища	1. Результати дають змогу оцінити зовнішньоекономічну ситуацію не повною мірою. Адже аналіз не враховує таких важливих факторів, як екологічні, етнічні, географічні тощо. 2. Мінливість зовнішнього середовища впливає на точність результатів. 3. Необхідність збільшення кількості експертів для мінімізації суб'єктивності результатів. 4. Підприємства в умовах кризи відмовляються від проведення аналізу. 5. Негативний вплив інформаційного перевантаження	1. Для більш точного аналізу рекомендовано зіставляти результати PEST із SWOT (зовнішнє середовище) аналізом. 2. Необхідне залучення до аналізу не тільки спеціалістів, а й керівників підприємства. 3. Необхідно проводити аналіз у кризових ситуаціях в умовах недостатнього фінансування, що дасть змогу виправити ситуацію, що склалася. 4. Для більш точного аналізу зовнішнього середовища експертам диверсифікованих підприємств необхідно узагальнювати результати аналізу макросередовищ інших держав і підприємств. 5. Доцільно проводити аналіз впливу макросередовища на галузеве середовище підприємства
Метод розриву (GAP-аналіз), Стенфордський дослідницький інститут	1. Аналізує розбіжності між бажаним та реальним становищем підприємства. 2. Аналіз можна проводити як для окремого підприємства, так і для об'єднань. 3. Для аналізу використовують кількісні параметри результативності стратегій діяльності підприємства. 4. За допомогою методу відбувається пошук шляхів для досягнення цілей	1. Політика підприємства залишається незмінною. 2. Аналіз потребує багато часу та ресурсів. 3. Складний процес збору інформації щодо конкурентів	1. Залучення сторонніх спеціалістів із більшим досвідом і кваліфікацією. 2. Доцільно перейняти досвід деяких зарубіжних компаній щодо комбінованого використання методу GAP для виявлення розривів і SWOT для формування стратегії
Метод аналізу PIMS, 1960 р., R. Buzzel, B. Gale, General Electric	1. Дає змогу виявити вплив обраної стратегії на величину прибутку. 2. Ґрунтується на базі даних і досвіді більше ніж 3000 компаній. 3. Дає можливість виявити близько 67% успіху. 4. Результати аналізу дають змогу оцінити перспективи розвитку підприємства	1. Складний процес збору даних щодо стратегічних і ситуаційних змінних. 2. Чинники, які досліджує аналіз, залежать один від одного. 3. Не враховує якісних показників 4. Метод базується на використанні досвіду різногалузевих підприємств	1. Необхідно враховувати при аналізі такі якісні показники, які характеризують організацію, стиль, методи керівництва, мотиваційні складові. 2. Коректування чинників згідно з галузевою приналежністю досліджуваного підприємства
Метод аналізу SPACE, H. Rowe, Strategic Management and Business Policy	1. Комплексне оцінювання підприємства з урахуванням факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. 2. Враховує специфіку конкретного підприємства. 3. Результати аналізу дають змогу обрати стратегію розвитку	1. Залежність від кваліфікації експертів. 2. Використовують для малих і середніх підприємств	1. Використовувати разом зі SWOT-аналізом для більш точного розкриття впливу середовища. 2. Доцільно робити аналіз по ключовим конкурентам, тобто поєднати SWOT-аналіз і карту стратегічних груп
Матриця BCG, Б. Хандерсен	1. Дає змогу вибрати стратегічну позицію підприємства. 2. Результати аналізу дають змогу керівнику підприємства визначити потребу в потоці грошових коштів і бізнес-одиниць. 3. Використовують привабливість галузі та конкурентне положення підприємства. 4. Простота побудови матриці BCG	1. Вузька спрямованість аналізу: лише за двома чинниками (доля ринку, темпи зростання). 2. Складність збору інформації для аналізу. 3. Необхідність пошуку інформації щодо конкурентів. 4. Орієнтована тільки на незалежні бізнес-галузі підприємства. 5. Неможливе застосування при низькій конкуренції та малих обсягах виробництва. 6. Складність ідентифікації ринку	1. Для запобігання суб'єктивності оцінки необхідно провести ґрунтовний аналіз галузі. 2. Доцільно використання матриці BCG із результатами PEST-аналізу

Продовження табл. 1

1	2	3	4
Модель GE/McKinsey, McKinsey & Company	1. Дає змогу дослідити стратегічне положення всіх аспектів діяльності підприємства. 2. Модель більш реалістична, ніж матриця BCG із боку позиціонування видів бізнесу. 3. Основним напрямом моделі є управління інвестиційним процесом. 4. За допомогою матриці проводиться ґрунтовний аналіз портфелю продукції. 5. Розглядає такий фактор, як привабливість стратегічної зони бізнесу	1. Модель пропонує деякі стратегії, але не дає конкретних рекомендацій щодо перебудови структури бізнес-портфелів організації. 2. Суб'єктивність оцінок позицій підприємства. 3. Метод рекомендує тільки загальні стратегії. 4. Велика кількість критеріїв ускладнює облік ринкових відносин	1. Залучати кваліфікованих експертів до визначення ваги кожного чинника привабливості галузі. 2. Залучення спеціалістів для уточнення обраної стратегії

Джерело: сформовано та узагальнено автором.

Для прийняття ефективних управлінських рішень та реалізації шляхів розвитку підприємства у світовій практиці використовують інструменти управління. Таких інструментів у практиці менеджменту існує достатньо. Виявлення найефективнішого інструмента управління та визначення його місця й ролі в системі менеджменту організації є дуже складним процесом. Адже від вибору інструмента управління залежить ефективність реалізації стратегії розвитку.

У табл. 2 розглянуто найбільш ефективні та найпоширеніші серед світових компаній інструменти управління та надано відсоток світових підприємств, які їх використовують протягом останніх років.

Таблиця 2

Найбільш ефективні інструменти управління підприємством

№	Інструменти управління (ІУ)	Сутність	Можливості та обмеження	Відсоток, [12]
1	2	3	4	5
1.	Система збалансованих показників	Забезпечує інтеграцію стратегічних і фінансових цілей за чотирма критеріями ефективності (фінанси, клієнти, бізнес-процеси, навчання та зростання), допомагає оцінити досягнення запланованих показників	Дає змогу управляти процесами за допомогою зв'язку бізнес-стратегії з акціонерною вартістю підприємства та встановити низку цілей. Обмеження у встановленні статистичних причинно-наслідкових зв'язків між цілями на стратегічну перспективу. Причини невідповідності цільових значень і результатів виявити досить складно	40%
2.	Бенчмаркінг	Процес на основі зіставлення з еталонним підприємством, яке займає найвищі конкурентні позиції в цій галузі, для підвищення ефективності різних аспектів діяльності підприємства	Завдяки правильно проведеному бенчмаркінгу підприємство має можливість виявити новітні для нього способи та шляхи розвитку. Потребує значних часових витрат на проведення та впровадження	43%
3.	Реінжиніринг бізнес-процесів	Модернізація бізнес-процесів, яка спрямована на підвищення їх ефективності, якості та швидкості	Дає можливість суттєво зменшити ресурсні та часові витрати, виключити неефективні бізнес-процеси. Відбуваються зміни в організаційній структурі підприємства. Ускладнює більшість адміністративних і виробничих процесів, потребує їх досконалого розуміння	25%
4.	Даунсайзинг	Процедура оптимізації розміру компанії за рахунок скорочення чисельності персоналу з метою зменшення витрат на оплату праці	Забезпечує перетворення структури організації. Баланс інтересів переміщується в бік акціонерів і топ-менеджерів. Не виправдовує очікувань щодо розмірів рентабельності	21%
5.	Управління змінами	Комплекс заходів, спрямованих на розвиток та адаптацію організації до змін, які є процесом переходу з теперішнього стану в майбутній бажаний стан	Забезпечення плавного переходу організації до роботи в умовах змін середовища. Для реалізації процесів необхідне грамотне володіння аналітичними, діловими, політичними та системними навичками управління. Ризик опору змінам з боку співробітників	30%

1	2	3	4	5
6.	Аутсорсинг	Перекладання деяких бізнес-процесів або периферійних функцій підприємства на сторонні організації, які є спеціалістами в цій галузі	Забезпечує зниження витрат на функції, які перекладаються; використання чужого корисного досвіду; можливість звільнити людські, матеріальні та фінансові ресурси. Ризик втрати інформації; поява залежності від аутсорсера; обмеження можливостей підвищення кваліфікації своїх спеціалістів	32%
7.	Зниження складності	Процес пошуку та аналізу ресурсів підприємства для спрощення його бізнес-процесів, що зумовить економію часу, фінансів і підвищення ефективності компанії загалом	Допомагає спростити бізнес-процеси, організацію, технології та стратегію розвитку. Підвищення рентабельності за рахунок використання разом з інструментом "Система бюджетування на нульовій основі"	18%
8.	Стратегічне планування	Процес планування, в основі якого лежать фундаментальні цілі та місія організації, який спрямований на формування загальної стратегії	Досягнення головної цілі за допомогою проміжних цілей. Оцінка та аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища компанії для ефективного реагування на зміни умов функціонування. Потребує значних ресурсних витрат та кваліфікованого персоналу	45%
9.	Стратегічні альянси	Співробітництво між організаціями зі збереженням незалежності кожної, що має на меті досягнення стратегічних цілей	Забезпечують зміцнення позицій у галузях з високою конкуренцією. Зниження витрат за рахунок обміну досвідом, проведення спільних досліджень. Дають змогу лише ідентифікувати та усунути стратегічні недоліки, але не дають стратегічні переваги	24%
10.	Ключові компетенції щодо управління реалізацією стратегій	Сукупність нематеріальних, унікальних, не зношуваних, довгострокових активів організації, за допомогою яких забезпечується конкурентоспроможність підприємства та відбувається реалізація стратегій	Забезпечує формування стратегічного плану підприємства. Формує конкурентні переваги підприємства. Відмінна компетенція в конкретній діяльності може трансформуватися у стримуючий фактор в іншій	32%
11.	Механізм прийняття оптимальних рішень	Сукупність різних заходів, прийомів і дій, спрямованих на вибір ефективних управлінських рішень на всіх рівнях функціонування підприємства	Дає змогу сформувати якісну систему менеджменту на підприємстві. Якщо досліджуваний процес не є стійким, виникає проблема ергодичності. Тобто функції ймовірних очікувань підвладні змінам, тому й система загалом виявляється непередбачуваною	12%
12.	Злиття та поглинання	Процес об'єднання двох і більше підприємств у нову структуру чи утворення однієї юридичної особи, яка отримує всі права над активами	Відбувається збільшення масштабів, підвищення ефективності управління, податкова економія, зростання конкурентних переваг. Ефект масштабності не піддається регулюванню з боку держави та ускладнює управління	22%
13.	Відкриті інновації	Процес комерціалізації та відкритого доступу до власних ідей підприємства з метою їх поширення та вдосконалення	Можливість ведення гнучкої політики стосовно НДДКР та інтелектуальної власності. Сприяє підвищенню конкурентоспроможності. Виникнення ризиків, пов'язаних з невизначеністю зовнішнього середовища та складністю прогнозування майбутнього	19%
14.	Сценарне планування	Процес планування, який включає в себе розробку альтернативних сценаріїв майбутнього на основі комбінування елементів зовнішнього середовища (визначених елементів та ключових невизначеностей)	Надає можливість сформувати оптимальний сценарій розвитку підприємства та адекватно реагувати на зміни факторів макросередовища. Необхідність здійснення безперервного моніторингу зовнішнього середовища та складність розробки достовірних сценаріїв, які розраховані на майбутнє	21%
15.	Управління ланцюгами поставок	Процес, спрямований на максимальне задоволення потреб споживача, він включає в себе комплекс дій щодо планування, організації, контролю за ланцюгами поставок організації	Дає можливість сформувати якісну та ефективну систему SCM (Supply Chain Management) у результаті координації та гармонізації. Ефективність системи залежить від злагодженості роботи логістичного відділу та постачальників	30%

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5
16.	Концепція загального менеджменту якості	Безперервний процес підвищення якості менеджменту, що має міждисциплінарний характер та охоплює всі види та сфери діяльності підприємства для вдосконалення якості продукції, процесів підвищення кваліфікації персоналу	Забезпечує короткостроковий та довгостроковий ефект, гнучкість у прийнятті управлінських рішень та об'єднання творчих зусиль керівництва й співробітників. Потребує регулярного оцінювання процесів упровадження, постійної участі керівництва, якісної підготовки до змін і наявності об'єктивних даних до прийняття рішень	24%
17.	Система бюджетування на нульовій основі	Процес переоцінювання проєктів або бізнес-процесів підприємства, виходячи з аналізу фінансових, економічних показників і зіставлення очікуваних результатів з майбутніми витратами	Допомагає вчасно ідентифікувати необхідність початку реструктуризації підприємства. Дає змогу виявити та фінансувати тільки економічно ефективні проєкти. Необхідність вимушеного перерозподілу бюджету	10%
18.	Бренд-менеджмент	Сукупність заходів щодо підвищення нематеріальної вартості товарного знаку (бренду)	Дає можливість підтримувати рівень конкурентоспроможності, обсяг продажів, ідентифікувати торгову марку. Великі витрати на просування бренду	20%
19.	Моделі цінової оптимізації	Процес оптимізації ціни, який враховує елементи цінової стратегії, тактики та цінності продукції як для споживача, так і для продавця	Дає змогу сформувати оптимальний план продажів товарів. Оптимізація ціноутворення допомагає у формуванні корпоративних цілей та стратегії бізнесу. Цінова еластичність варіюється залежно від конкурентної позиції. Важко отримати повну і своєчасну інформацію щодо конкурентоспроможності	22%
20.	Формування місії та візії	Процес формування головної ідеї організації та уявної картини стану підприємства на теперішній час	Формує системотворчі ідеї (місія, візія, цінності) при переході на новий етап розвитку компанії. Є основою для формування стратегії розвитку. Дає змогу керівництву спиратися на сформовані орієнтири в процесі прийняття рішень для більш якісного управління змінами	30%

Джерело: узагальнено автором.

Інструменти управління підприємством було розглянуто в працях багатьох дослідників як роздільні структурні компоненти системи, так і в комплексі з іншими елементами, щодо їх використання. Це необхідно для більш ефективної роботи підрозділів та підприємства загалом.

Отже, під час дослідження інструментів управління ми зауважили, що найпопулярнішими, які використовують на зарубіжних підприємствах, виявилися: система збалансованих показників (40%), бенчмаркінг (43%), стратегічне планування (45%), аутсорсинг (32%), управління ланцюгами поставок (30%) і формування місії та візії (30%). Але, на жаль, використання зазначених інструментів на українських підприємствах промисловості вкрай обмежено, незважаючи на результати досліджень учених-економістів у цьому напрямі.

IV. Висновки

Розглянуті методи та інструменти менеджменту спрямовані на досягнення стратегічних цілей підприємства. Але, з огляду на специфіку кожного підприємства, виникає складність правильного вибору сукупності інструментів менеджменту. На цьому наго-

лошують дослідження вчених-економістів у цій галузі. Той чи інший інструмент упроваджують в управлінську діяльність підприємства, ґрунтуючись на його фінансовому стані та аналітичній суб'єктивній оцінці управлінців. Але при цьому не враховують такий важливий фактор, як життєвий цикл підприємства. Адже на різних етапах розвитку підприємства, тобто на різних фазах життєвого циклу, реакція підприємства на зміни (впровадження нових інструментів і методів управління) може викликати суттєво різний ефект.

Виходячи з вищевикладеного, назріла необхідність у формуванні дієвого алгоритму формування інструментальної бази для впровадження на конкретному промисловому підприємстві. Такий підхід, на нашу думку, має враховувати сучасний стан функціонування підприємства, стадію його життєвого циклу, існуючі цілі підприємства та його підрозділів і вплив факторів зовнішнього середовища (макрорівень, мікрорівень та мезорівень).

Список використаної літератури

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. Санкт-Петербург, 1999. 416 с.

2. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва, 1989. URL: <http://www.klex.ru/5yt>.
3. Бізнес. Підходи к управлінню організацією. URL: <http://www.grandars.ru/college/biznes/podhody-k-upravleniyu.html>.
4. Грицик К. В. Проблеми і перспективи управління ефективністю діяльності промислового підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2008. № 141. С. 52–56.
5. Касьянова Н. В. Управління розвитком підприємства на основі кумулятивного підходу : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / Інститут економіки промисловості НАН України. Донецьк, 2012. 36 с.
6. Ліганенко І. В. Динаміка організаційної структури управління підприємством в умовах стратегічних змін. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2013. № 2. С. 47–55.
7. Социально-психологические методы управления. URL: <http://allendy.ru/teoruprav/128-soc-psih-method.html>.
8. Управление посредством выбора стратегических позиций и ранжирования стратегических задач. URL: <http://Oprom.ru/?id=840>.
9. Управление в условиях стратегических неожиданностей. URL: http://str-upravlenie.ucoz.ru/publ/ehvoljucija_zadaniy_i_vidy_strategicheskogo_upravlenija/upravlenie_v_uslovijakh_strategicheskikh_neozhidannostej/2-1-0-11.
10. Хобта В. М., Лаврик У. В., Кладченко І. С. Формування комплексного підходу до оцінювання збалансованості розвитку підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2014. № 1. С. 149–154.
11. Чаплина А. Н., Шатрова А. П. Основные принципы и подходы к выбору стратегии управления интеграционным ресурсным потенциалом. *Проблемы современной экономики*. Санкт-Петербург, 2012. № 2. С. 351–354.
12. Industry Expertise. URL: <http://bain.com/index.aspx>.

Стаття надійшла до редакції 11.05.2017.

Жилинская Л. А. Методы и инструменты управления обеспечением развития промышленных предприятий

В статье обобщена классификация методов управления развитием предприятия с четырех позиций: традиционной, по критериям, по функциям управления и с позиции стратегии. Рассмотрена методологическая сущность и составляющая методов стратегического развития предприятия с позиции стратегии. Сформированы преимущества и недостатки самых популярных среди украинских и зарубежных предприятий методов стратегического анализа и даны рекомендации по устранению указанных недостатков. Выявлено, что наиболее распространенными недостатками указанных методов является сложность сбора информации, субъективность экспертов, изменчивость среды. Выяснено, что для выбора оптимальной стратегии развития предприятия целесообразно использовать и сочетать несколько методов стратегического анализа для более точных результатов. Рассмотрены наиболее эффективные и распространенные среди мировых компаний инструменты управления и предоставлен процент мировых компаний, которые их используют в последние годы.

Ключевые слова: развитие, управление, методы, инструменты, стратегический анализ, классификация, стратегии.

Zhilinskya L. Methods and Tools for Managing the Development of Industrial Enterprises

The article summarizes the classification of management methods of development of the enterprise from four positions: traditional, according to criteria, management functions and from the position of strategy. According to the traditional classification, economic methods are distinguished, which include responsibility for management decisions made by economic incentives and incentives for staff using the economic aspects of the enterprise. The methodological essence and component of methods of strategic development of the enterprise from a position of strategy are considered. The analysis of methods of strategic analysis, which represents a set of scientific and applied methods for the analysis of the macro-and micro-environment of the enterprise, its financial, marketing, production, management and other aspects of activity with the purpose of forming a strategic plan is carried out.

The advantages and disadvantages of the most popular methods of strategic analysis among foreign and domestic enterprises are formed and recommendations for elimination of these shortcomings are given. It is revealed that the most common disadvantages of these methods are the complexity of information gathering, the subjectivity of experts, and the variability of the environment. It has been found out that in order to choose the optimal strategy for enterprise development it is appropriate to use and combine several methods of strategic analysis for the most accurate results.

It is proved that identifying the most effective management tool and determining its place and role in the management system of the organization is a very complicated process. Indeed, the choice of a management tool depends on the effectiveness of the implementation of the development strategy. The most effective and most common management tools among global companies are considered and the percentage of global companies that have been using them in recent years has been considered, but unfortunately, the use of these instruments at domestic enterprises is extremely limited, despite the results of research by economists in this area.

Key words: development, management, methods, tools, strategic analysis, classification, strategy.

УДК 330.5:342.841(477)

Т. О. Пожусьвадоктор економічних наук, доцент
ДВНЗ "Український державний хіміко-технологічний університет" (Дніпро)**ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ РЕЙДЕРСТВА В УКРАЇНІ**

У статті окреслено широке коло проблем сучасного рейдерства в Україні. Наголошено, що лише завдяки злагодженим зусиллям з боку як підприємців, так і державних інституцій можна досягти бажаного результату й уникнути недружного поглинання.

Досліджено теоретичні, методологічні та практичні питання уникнення та вироблення механізму протидії рейдерським загрозам.

Зважаючи на тенденції економічного розвитку української економіки, які характеризуються не лише кардинальними змінами нормативно-правових основ функціонування суб'єктів господарювання з урахуванням вимог європейського законодавства, а й виникненням загроз у зовнішній політиці держави, підвищенням рівня криміналізації економіки, збільшенням кількості рейдерських захоплень підприємств у різних сферах, негативним впливом дестабілізуючих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємств, вимагає від підприємств удосконалення механізму забезпечення економічної безпеки в умовах рейдерства в напрямі збереження стійкого функціонування та розвитку, захисту майнових інтересів, зміцнення фінансового становища у часі та просторі.

Стверджується, що ситуація, яка склалась в Україні з недружнім поглинанням, є вкрай загрозливою, чому сприяє низка об'єктивних чинників. Вирішити це можливо лише за умови злагодженої роботи як суб'єктів господарювання, так і всіх рівнів влади.

Ключові слова: рейдерство, недружнє поглинання, протиправне заволодіння, захоплення, підробка документів.

I. Вступ

За умов ринкової економіки досить поширеними способами раціоналізації ведення діяльності підприємств різних галузей народного господарства є використання інтеграційних процесів. Це дає змогу мінімізувати ризики та оптимізувати господарський процес. Але не завжди такі дії здійснюються за згодою сторін. Досить поширеними є випадки недружніх поглинань, ефективність яких важко стверджувати однозначно [3, с. 78].

Упродовж усієї історії існування незалежної України з року в рік зростає кількість недружніх захоплень та поглинань, що відображається на веденні сучасного українського бізнесу. Це, звичайно, ускладнює економічне середовище і становить серйозну проблему як для захищеності окремого суб'єкта господарювання, так і для національної безпеки країн загалом.

Питання рейдерства розглядають учені-економісти, практики, юристи, журналісти, депутати різних щавлів влади, зокрема: З. С. Варналій, А. О. Єфименко, З. Б. Живко, М. І. Копитко, І. І. Мазур, О. А. Мельниченко, І. П. Мойсеєнко, С. М. Москаленко, М. І. Писаревський, Т. І. Сабецька та ін., проте з огляду на постійно змінювані зовнішні умови, зокрема й спрощення процедури реєстрації, виникає об'єктивна потреба у вирішенні нових завдань.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження теоретичних, методологічних та практичних питань уникнення та вироблення механізму протидії рейдерським загрозам.

III. Результати

Прихована площа тіньової економічної діяльності виявляється у вигляді рейдерства – поглинання суб'єкта господарювання всупереч згоді їх менеджерів або власників, що має суттєвий вплив на товаровиробника, спричиняє деструктивні зміни в трудових колективах, знижує інвестиційну привабливість країни загалом [6].

Негативний ефект рейдерства проявляється у руйнуванні українського бізнесу, стимулюванні банкрутства, загостренні проблем та конфліктності у корпоративному секторі економіки. Особливим моментом є те, що рейдерські атаки переважно спрямовані на найбільш прибуткові підприємства, що суттєво впливає на функціонування окремих галузей та народного господарства загалом, ускладнюють процес захисту прав власності, сприяють зниженню продуктивності праці та є однією з першопричин поширення негативного іміджу України на міжнародній арені. Крім того, вони створюють перешкоди для розвитку малого та середнього бізнесу, гальмують розвиток конкурентного середовища і сприяють монополізації економіки [3, с. 78–79].

Як правило, всі договори щодо поглинання, злиття та корпоративної агресії у формі недружного поглинання чи безпосередньо рейдерського захоплення компанії дають можливість фактичного володіння суб'єктом господарювання. Так звані дружні злиття ймовірні в умовах, коли існуючий корпоративний контроль над суб'єктом господарювання поглинач здійснює з власної волі, виходячи з домовленості з органами управління та акціонерами, які це контролюють. Водночас кожне недружнє поглинання є різновидом невдалого дружнього договору про злиття або безпосереднє поглинання. За традиціями, які сформувалися в українському підприємстві, переважна більшість власників роблять пропозицію щодо продажу бізнесу (тут ціна не має ключового значення, важливою є сама пропозиція), а пізніше, у разі незгоди, ініціюються радикальні дії, що призводять до зміни безпосереднього власника промислового підприємства [6].

У Кримінальному кодексі України (ККУ) досі не визначено таке поняття як рейдерство, коли в незаконний спосіб захоплюються підприємства чи установи [4].

У ККУ є низка статей:

- 205¹ підробка документів, що подаються для проведення державної реєстрації юридичної особи та фізичних осіб-підприємців;
- 206¹ захоплення будівлі, споруди чи іншого об'єкта підприємства або інше неправомірне втручання в діяльність підприємства, що призвело до порушення нормальної його роботи;
- 206² протиправне заволодіння майном підприємства (у т. ч. частками, акціями, паями їх засновників, учасників, акціонерів, членів) шляхом вчинення правочинів з використанням підроблених або викрадених документів, печаток, штампів підприємства, установи, організації.

Проте всі вони лише частково охоплюють склад такого правопорушення, як рейдерське захоплення підприємства [2; 4].

Як зазначають журналісти "Економічної правди", від початку 2016 р. до Мін'юсту надійшло близько тисячі скарг на дії реєстраторів. Більшість з них пов'язані з рейдерськими захопленнями [1].

Аналіз теорії та практики господарювання свідчить, що загроза недружного поглинання та рейдерських захоплень охопила всі сфери економічної діяльності. Кожне підприємство, яке отримує прибуток та має значні активи, може стати об'єктом прискіпливої уваги з боку зацікавлених осіб. Пояснюється це тим, що рівень захисту економічних інтересів господарюючих суб'єктів в Україні перебуває на вкрай низькому рівні з таких причин: недосконалість законодавства та судової влади, корупція, корпоративні конфлікти, наявність легальних і нелегальних методів,

що дають можливість усунути власника від управління підприємством, відсутність захисту інформації щодо діяльності підприємства, слабкість державного контролю за корпоративною сферою та ін. [5, с. 22].

Через загрозливі масштаби рейдерства в Україні необхідно, насамперед, виокремити чинники, що сприяють його виникненню. З огляду на те, що питання є багатограним, доцільно ці фактори поділити на групи:

1. Соціально-економічні чинники:

- зубожіння населення, через що зростає рівень злочинності;
- непрозорість фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання;
- галузеві диспропорції;
- значні суми заборгованості як суб'єктів господарювання, так і держави;
- неефективний менеджмент вищої ланки;
- злочинні наміри до господарського майна іншого суб'єкта господарювання;
- корупція;
- внутрішньофірмові конфлікти;
- неналежний рівень кадрової та інших складових економічної безпеки підприємства;
- неналежна робота служби безпеки підприємства.

2. Юридичні та правові складові:

- недосконалість чинного законодавства, зокрема відсутність юридичного визначення поняття "рейдерство";
- неналежна робота органів виконавчої влади при вирішенні господарських питань;
- суперечлива робота органів судової влади;
- взаємопроникнення інтересів політичної, законодавчої та господарської ланки;
- безкарність протиправних дій рейдерів;
- неефективність державного контролю.

3. Техніко-технологічні чинники:

- прогалини в інформаційній безпеці підприємства;
- використання отриманих незаконним шляхом техніко-технологічних даних для захоплення суб'єкта господарювання.

Найчастіше увагу рейдерів привертають компанії, які:

- володіють ліквідним майном;
- володіють налагодженими виробничим та торгівельним процесами;
- серед засновників чи акціонерів мають неврегульовані конфлікти;
- нехтують механізмами інформаційної прозорості діяльності компанії [3, с. 80].

На рисунку зображена класифікація рейдерських схем згідно з їх видами.

Напрями подолання рейдерських атак у різних державах світового простору базуються на загальних і конкретних допустимих межах операцій з цінними паперами, розробці та запровадженні правил корпоративного менеджменту, законотворчій діяльності, яка визначає процеси поглинання та злиття.

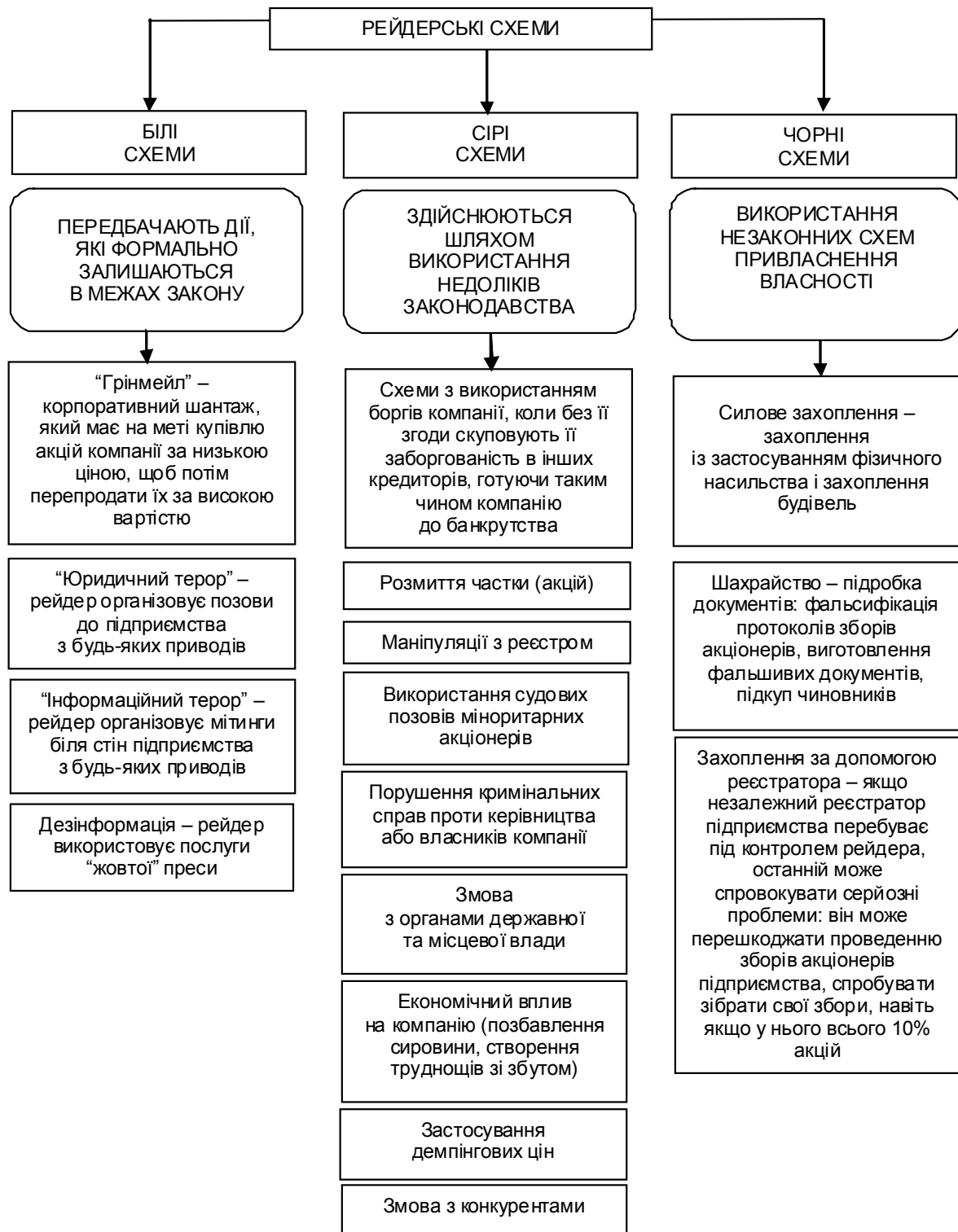


Рис. Класифікація рейдерських схем

Врахування тенденцій економічного розвитку української економіки, які характеризуються не лише кардинальними змінами нормативно-правових основ функціонування суб'єктів господарювання з урахуванням вимог європейського законодавства, а й виникненням загроз у зовнішній політиці держави, підвищенням рівня криміналізації економіки, збільшенням кількості рейдерських захоплень підприємств у різних сферах, не-

гативним впливом дестабілізуювальних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємств, вимагає від підприємств удосконалення механізму забезпечення економічної безпеки в умовах рейдерства в напрямі збереження стійкого функціонування та розвитку, захисту майнових інтересів, зміцнення фінансового становища у часі та просторі [5, с. 22].

Найбільш прийнятними формами боротьби з рейдерством є:

- зосередження капіталу акціонерів або придбання акцій у власників, що усунулися від управління суб'єктом господарювання; постійне відстеження змін власників акціонерного капіталу; реорганізаційні процеси в організаційній структурі; додаткова емісія та придбання контрольного пакета;
- окреслення правового поля власності, здійснення переоцінки на ймовірність ризику, доречно здійснити оптимальну структуру власності із застосуванням дочірніх підрозділів, штучне формування заборгованості суб'єкта господарювання та передача активів під заставу;
- унеможливлення виникнення та несвоечасного погашення заборгованості кредиторам;
- покращення управлінської діяльності (унікнення конфліктів, незаконного звільнення співробітників тощо);
- покращення загального рівня культури промислових підприємств (формування ділового іміджу, добросовісна конкуренція тощо);
- застосування службою економічної безпеки методів дозволеної конкурентної розвідки;
- співпраця з широким загалом і ЗМІ у питаннях протистояння рейдерству;
- підвищення якості управління;
- політична стабільність;
- прийняття законів щодо регулювання корпоративних правовідносин;
- прозорість приватизаційних процесів [6].

До головних документів, що визначають площину корпоративного контролю та регулюють механізм стосовно поглинання суб'єктів господарювання у США, належить Закон Вільямса. Згідно з цим документом, всі, хто мають намір брати участь у підприємницькій діяльності, повинні своєчасно доводити до відома про власні наміри. Комісія з цінних паперів надалі зобов'язана дотримуватися визначених строків, упродовж яких кандидатам не дозволяється чинити дії, які б забезпечували участь товаровиробника у бізнесі певного підприємства. На нашу думку, введення окреслених обмежень створює умови для зваження усіх аргументів на користь можливого введення до складу власників нових акціонерів та унеможливлення протиправного заволодіння управлінськими повноваженнями суб'єкта господарювання сторонніми особами [6].

Сучасний досвід свідчить, що найбільш дієвим захистом від рейдерства є реалізація запобіжних заходів, стратегічна мета яких полягає у максимальному зростанні вартості

процедури захоплення суб'єкта господарювання, що здатне уможливити нерентабельність рейдерського поглинання. Таким чином, власнику підприємства варто запровадити заходи у напрямі трансформації зацікавленості ймовірного рейдера в корпоративному поглинанні у правову площину злиття. З цією метою доцільно здійснити тотальну реструктуризацію бізнесового простору, що дають змогу сформувати таку систему власності та управління найбільш цінними активами, яка унеможливить рентабельність рейдерського поглинання суб'єкта господарювання [6].

IV. Висновки

Враховуючи вищевикладений матеріал, можна стверджувати, що ситуація, яка склалась в Україні із недружнім поглинанням, є вкрай загрозливою, чому сприяє низка об'єктивних чинників. Вирішити це можливо лише за умов злагодженої роботи як суб'єктів господарювання, так і всіх рівнів влади.

Список використаної літератури

1. Бізнес на прицілі у рейдерів. Як захиститися? *Українська правда. Економічна правда*. URL: <http://www.epravda.com.ua/publications/2016/08/10/601942/>.
2. Введено кримінальну відповідальність за рейдерське захоплення підприємств. *Податкове планування*. URL: <http://www.nalogovnet.com/uk/nalogovye-izmeneniya/10255-vvedena-ugolovnaya-otvetstvennost-za-rejderskij-zahvat-predpriyatij.html>.
3. Копитко М. І. Рейдерство як проблема для функціонування бізнесу в Україні. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечнікова*. 2013. Т. 18. Вип. 4 (2). С. 78–81.
4. Нацполіція: поняття рейдерства досі не визначено законом. URL: <http://www.ukrinform.ua/rubric-society/2072225-nacpolicia-ponatta-rejderstva-dosi-ne-viznaceno-zakonom.html>.
5. Писаревський М. І. Теоретичні основи формування сутності поняття “забезпечення економічної безпеки підприємства в умовах рейдерства”. *Бізнес-Інформ*. 2017. № 5. С. 20–25.
6. Пожуєва Т. О. Інноваційні засади до формування захищеності суб'єкта господарювання : монографія. Дніпропетровськ, 2015. 340 с.
7. Пожуєва Т. О. Міжнародний досвід виникнення рейдерства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2013. № 3. Т. 2. С. 130–134.
8. Сабєцька Т. І. Механізм протидії рейдерству як складова формування стратегії економічної стратегії підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С. 341–348.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2017.

Пожуева Т. А. Причины возникновения и пути преодоления рейдерства в Украине

В статье обозначен широкий круг проблем современного рейдерства в Украине. Отмечено, что только благодаря слаженным усилиям со стороны как предпринимателей, так и государственных институтов можно достичь желаемого результата и избежать недружественного поглощения.

Исследованы теоретические, методологические и практические вопросы избежания и выработки механизма противодействия рейдерским угрозам.

Принимая во внимание тенденции экономического развития украинской экономики, которые характеризуются не только кардинальными изменениями нормативно-правовых основ функционирования субъектов хозяйствования с учетом требований европейского законодательства, но и возникновением угроз во внешней политике государства, повышением уровня криминализации экономики, увеличением количества рейдерских захватов предприятий в различных сферах, негативным влиянием дестабилизирующих факторов внешней и внутренней среды деятельности предприятий, требует от предприятий совершенствования механизма обеспечения экономической безопасности в условиях рейдерства в направлении сохранения устойчивого функционирования и развития, защиты имущественных интересов, укрепления финансового положения во времени и пространстве.

Утверждается, что ситуация, которая сложилась в Украине с недружественным поглощением, крайне угрожающая, чему способствует ряд объективных факторов. Решить это возможно лишь при условии слаженной работы как субъектов хозяйствования, так и всех уровней власти.

Ключевые слова: рейдерство, недружественное поглощение, противоправное завладение, захват, подделка документов.

Pozhuyeva T. Causes of the Outcome and Ways of Radio Development in Ukraine

The article outlines a wide range of problems of modern raiding in Ukraine, it is emphasized that only thanks to the concerted efforts of both entrepreneurs and state institutions it is possible to achieve the desired result and avoid unfriendly absorption. The negative effect of raiding manifests itself in the destruction of domestic business, the promotion of bankruptcy, the exacerbation of problems and conflicts in the corporate sector of the economy, the special point is that raider attacks are mainly aimed at the most profitable companies, which significantly affects the functioning of individual industries and the economy as a whole, complicate the process of protection of property rights, contribute to the reduction of labor productivity and is one of the root causes of the proliferation of the negative image of Ukraine in the international arena, except for of that, create obstacles for the development of small and medium-sized businesses, hinder the development of a competitive environment and promote the monopolization of the economy.

The purpose of the article is to study theoretical, methodological and practical issues of avoiding and developing a mechanism for countering raider threats.

Directions for overcoming raider attacks in different countries of the world are based on general and specific permissible limits of securities transactions, the development and implementation of corporate governance rules, law-making activities that determine the processes of absorption and merger.

Taking into account the tendencies of the economic development of the domestic economy, characterized not only by radical changes in the legal and regulatory framework for the functioning of economic entities, taking into account the requirements of European legislation, but also the emergence of threats in the foreign policy of the state, raising the level of criminalization of the economy, increasing the number of raider seizures of enterprises in various spheres, the negative influence of destabilizing factors of the external and internal environment of enterprises, requires from the enterprise to improve the mechanism of providing economic security in conditions of raids in the direction of maintaining sustainable functioning and development, protecting property interests, strengthening the financial situation in time and space.

Consequently, it can be argued that the situation unfolding in Ukraine with hostile takeovers is extremely threatening, as facilitated by a number of objective factors. It is possible to solve this only in the condition of coordinated work of both economic entities and all sorts of authorities.

Key words: raiding, hostile takeover, illegal capture, capture, fake documents.

СКОРИНГ ЯК МЕТОД АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті зазначено, що на сучасному етапі економічного розвитку постає проблема управління фінансово нестабільними підприємствами. Наголошено, що для успішного управління й виходу підприємств із фінансово-економічної кризи необхідна ефективна система антикризового управління, яка передбачає випереджальну діагностику кризового стану підприємства та механізми фінансової стабілізації. Діагностику кризового стану промислового підприємства розглянуто як один із напрямів економічної діагностики, що тісно пов'язана з діагностикою загрози банкрутства. Зроблено висновок, що роль скорингу при дослідженні платоспроможності підприємств набуває особливої актуальності.

Виявлено перспективи скорингового механізму при запобіганні банкрутству в процесі антикризового управління на підприємстві.

Зауважено, що всі промислові підприємства постійно перебувають під впливом несприятливих зовнішніх і внутрішніх чинників, тому за умов посилення економічної та геополітичної кризи прогнозування ймовірності банкрутства та вжиття заходів із його запобігання є дуже важливими для подальшої діяльності будь-якого підприємства. Акцентовано, що питання ж визначення ймовірності банкрутства металургійних підприємств постає особливо гостро, оскільки кількість збанкрутілих підприємств зростає.

Ключові слова: скоринг, ризик, антикризовий менеджмент, банкрутство.

I. Вступ

У будь-якому суспільстві як у цілісній соціально-економічній системі, його окремих сферах час від часу відбуваються кризові явища, які загрожують існуванню самої системи. Кризові явища здатні внести дисбаланс у будь-яку галузь економіки.

Одним із негативних наслідків економічних реформ, які проводять в Україні з 1990-х рр., є поява та збереження дотепер великої кількості збиткових і низькорентабельних підприємств, що суттєво гальмує розвиток промислового виробництва та економіки країни загалом.

Не всі металургійні підприємства пристосувалися до нових умов, велика частка з них збанкрутували та ліквідовані. Звичайно, це невід'ємний результат зміни напрямку руху економіки, який зумовив появу нового для української фінансової практики поняття – банкрутство підприємства, тобто неспроможність чи нездатність суб'єкта, який здійснює фінансово-господарську діяльність, задовольнити вимоги кредиторів з оплати товарів, робіт і послуг, а також нездатність забезпечити обов'язкові платежі в бюджет його майном.

На сучасному етапі економічного розвитку постає проблема управління фінансово нестабільними підприємствами. Для успішного управління та виходу підприємств із фінансово-економічної кризи необхідна ефективна

система антикризового управління, яка передбачає випереджальну діагностику кризового стану підприємства та механізми фінансової стабілізації. Діагностика кризового стану промислового підприємства є одним із напрямів економічної діагностики та тісно пов'язана з діагностикою загрози банкрутства. У зв'язку з цим роль скорингу при дослідженні платоспроможності підприємств набуває особливої актуальності.

Аналізу скорингу в різних його проявах присвятили свої праці як українські, так і зарубіжні фахівці, зокрема: К. П. Бурий, С. В. Білобловський, С. В. Васильчак, А. В. Верба, В. В. Вітлінський, Н. Г. Волик, Д. Дюран, О. А. Криклій, Д. О. Кузнєцова, А. Г. Ольшанська, О. В. Орлов, Ю. А. Потійко, Л. Я. Слобода, А. М. Харченко, В. А. Череватенко та ін.

Не зважаючи на дослідження скорингового механізму, питання застосування його при антикризовому управлінні на українських підприємствах є недостатньо розробленими.

II. Постановка завдання

Мета статті полягає у виявленні перспектив скорингового механізму при запобіганні банкрутству в процесі антикризового управління на підприємстві.

III. Результати

Для того, щоб робота була продуктивною, надійною, має започатковуватися належна методика оцінювання ризиків, що дає змогу вдосконалити якість системи антикризового управління. Безпосереднє створення

й запровадження такого порядку оцінювання ризиків має стати підґрунтям міцності та безпеки будь-якого підприємства. Зарубіжна практика вказує, що такою плідною системою оцінювання є скоринг [10, с. 100].

Скоринг (від англ. *scoring*) є науково-практичним методом, що було започатковано в 30-х рр. XX ст. Вперше скоринг як інноваційну наукову дефініцію в 1936 р. обґрунтував німецький біохімік Г. Фішер під час класифікації рослин, поділяючи їх на окремі групи ("корисні" та "шкідливі") [16].

Техніку стосовно кредитного скорингу запропонував у 1941 р. економіст із США Д. Дюран. Учений вперше використав цей підхід для класифікації кредитів на "хороші" та "погані". Д. Дюран з високою ймовірністю сформулював групу чинників, що дають можливість з'ясувати ступінь кредитного ризику при отриманні кредиту. Таким чином, завдяки методиці Д. Дюрана визначають низку коефіцієнтів, що беруть за основу при нарахуванні балів імовірному позичальнику. Опираючись на ці коефіцієнти, науковець визначив рубіж представлення кредиту позичальнику – 1,25 бала. Позичальника, який отримав понад 1,25 бала, можна зарахувати до групи досить помірного ризику, а той, який заробив менше ніж 1,25 бала, є небажаним. Відкриття Д. Дюраном методики стосовно кредитного скорингу збіглося з Другою світовою війною, коли більшість кредитних аналітиків перебували на фронті, а суб'єкти господарювання зіштовхнулися з необхідністю екстреної заміни цих фахівців [12, с. 135].

Скоринг – метод оцінювання кредитного ризику, що є певною математичною або статистичною моделлю, на базі якої намагаються розкрити, наскільки велика ймовірність, що певний потенційний позичальник віддасть кредит у зазначений строк [1].

Ризиковий скоринг є способом, що застосовують для оцінювання рівня ризику, пов'язаного з певним підприємством. Виходячи з того, яким буде окреслений рейтинг ("хорошим" або "поганим"), суб'єкти господарювання, згідно з індивідуальною характеристикою, поділяються на безпечних або небезпечних.

За своєю природою скоринг відображає, як сконцентрувати фрагменти загальної інформації щодо фінансово-господарського стану підприємства, щоб отримати найбільш правильне передбачення ймовірності банкрутства. Скорингова модель безпосередньо полягає в тому, щоб перевести неоднорідну інформацію в категорію своєрідних значень і привласнити тим чи іншим способом певну кількість балів, а потім розкрити саме ту комбінацію чинників, що дає право оптимальним чином висвітлити мотиви минулих прорахунків. Скорингова модель

має пророкувати високу ймовірність неплатоспроможності підприємства [5].

В основу скорингу покладено дослідження кредитних історій позичальників, які отримували позики, з метою їх класифікації та визначення специфічних ознак безпечних і безнадійних клієнтів стосовно погашення кредитної недоїмки.

Важливість скорингу та застереження ймовірності банкрутства не вимагає своєрідних доказів. Варто зазначити, що саме "іпотечна криза" в 2008 р. у США спровокувала появу всесвітньої фінансової кризи та глобальну рецесію, результати якої помітні і сьогодні [15]. Головною метою скорингових систем є те, що вони дають змогу розкривати економічні, фінансові та інші чинники, які допомагають діагностувати ймовірність банкрутства [9].

Упроваджуючи й користуючись системою кредитного скорингу, підприємство має шанс досягти належних результатів через зниження дебіторської заборгованості, при цьому пришвидшити процедуру й точність оцінювання позичальника та створення централізованої акумуляції даних про споживачів [7]. Суб'єкти господарювання в сучасних умовах використовують декілька всередині необхідних скорингових систем.

Зокрема, *application*-скоринг – оцінювання поточної кредитоспроможності позичальників для отримання позики, яку застосовують у період її отримання.

Collection-скоринг – окреслення пріоритетних проблем і векторів роботи стосовно позичальника та стан його кредитного рахунку. Ця система, починаючи з 2011 р., свідчить, що використання її в поточній роботі є закономірним. *Collection*-скоринг дає можливість проводити спрямовану роботу з простроченою заборгованістю. Практика показує, що вагому частку заборгованості в процесі цієї роботи вдається усувати.

Behavioral-скоринг – оцінювання динаміки кредитного рахунку позичальника. Завдання, що використовували для оцінювання ймовірності скорингової моделі, дають можливість передбачити зміну платоспроможності підприємства. Крім того, на підставі поведінки суб'єкта господарювання за останні п'ять місяців можна передбачити його поведінку в майбутні два місяці. В нашій країні такий тип скорингу фактично не застосовують, причому не стільки внаслідок відсутності потреби, а, передусім, через брак досвіду.

Fraud-скоринг – оцінювання ймовірності шахрайства потенційного позичальника. Цей тип скорингу, як правило, використовують у сукупності з *application*- і *behavioral*-скорингом для більш детального аналізу суб'єкта господарювання. Його актуальність для українського ринку є безумовною. За

статистичними даними, відверте шахрайство становить до 10% від усіх платежів, і цей показник з кожним роком продовжує повільно, але неухильно зростати.

Кожна з розглянутих моделей скорингу для українського ринку використовується більшою чи меншою мірою лише для відповідної фази життєвого циклу, але найбільш актуальними для нашої країни є application-скоринг і collection-скоринг [14, с. 166].

Основна ідея скорингу полягає в тому, що суб'єкт господарювання може виділити економічні, фінансові та мотиваційні фактори, що відділяють "хороших платників" від "поганих" шляхом дослідження широкої групи покупців. Важливо зазначити, що єдиних критеріїв для оцінювання платоспроможності не існує, кожен суб'єкт господарювання самостійно набирає параметри та їх значення, базуючись на власному досвіді роботи.

Перевагами скорингових систем є: об'єктивність процесу, оперативність, спроможність безперервного розвитку, прийняття рішень, відносна точність оцінювання споживачів, започаткована на великих масивах статистичних даних, перспектива керування якістю управління рішень, мінімізація трудових витрат, стрімка адаптація до нестійких умов ринку [13, с. 82].

До недоліків скорингу можна зарахувати: помилки при формуванні досвіду суб'єкта господарювання через брак інформації; вплив макроекономічних факторів, таких як реальні доходи, рівень безробіття тощо. Для плідної роботи скорингова система має постійно (не рідше ніж раз на півроку) уточнюватися. Узагальнення практики фінансових інститутів із застосування скорингу буде сприяти розвитку цього результативного інструменту прийняття рішень під час формування антикризового управління, що є доволі актуальним у сучасних умовах [4, с. 23].

Наразі особливо вагому роль для ефективної системи антикризового управління відіграє точна та неупереджена оцінка суб'єкта господарювання, що визначається, насамперед, його конкурентоспроможністю. Достовірність цієї інформації суттєво позначається як на наслідках відповідних домовленостей, так і на продуктивності роботи підприємства загалом. При розгляді результатів оцінювання конкурентоспроможності підприємства найбільш суттєвим фактором є його можливість напрацювати грошові кошти, достатні для поточної діяльності. Тому такий підхід до антикризового менеджменту підприємства варто реалізувати на основі оцінювання сукупності критеріїв щодо ймовірності банкрутства суб'єкта господарювання [3, с. 156].

Загальний підхід, який найбільш усебічно показує систему взаємозв'язків показників, які акумулюють основу при визначенні ймо-

вірності банкрутства суб'єкта господарювання, дає змогу поділити всі показники за такими групами:

- дані щодо стану фінансово-господарської діяльності;
- дані інноваційної сфери;
- дані по інноваційному проекту.

Кожна із зазначених груп складається з певних характеристик, що охоплюють:

- ліквідність, питому вагу власних і залучених коштів, ефективність використання активів, ступінь фінансового ризику, коефіцієнт рентабельності продажів, співвідношення прибутку на одиницю реалізованої продукції;
- ефективність використання основних фондів, зміну основних засобів, співвідношення прибутку до одиниці інвестованих коштів, коефіцієнт інвестицій, співвідношення витрат на одиницю доходу від реалізації продукції;
- період окупності інвестиційного проекту та ступінь покриття інвестицій власними коштами [11, с. 120].

Варто зазначити, що результати аналізу грошового потоку суб'єкта господарювання дають можливість під час оцінювання ймовірності банкрутства вирішити питання з прийняття рішення щодо платоспроможності з огляду на позитивні чи негативні значення грошового потоку за минулий період і зробити прогноз на перспективу з огляду на середню величину позитивного значення його грошового потоку та залежно від динаміки грошових потоків. Завдяки цьому можна створити підґрунтя для вирішення більш глобальних завдань – активізації стабільності роботи, а відтак – і подолання кризових подій у господарстві загалом [8, с. 75].

Варто зауважити, що правила роботи скорингової системи загалом можна використовувати для розгляду платоспроможності, але при цьому дослідження рівня ймовірних ризиків підприємства треба здійснювати значно глибше, пропорційно до величини потенційних витрат. Стосовно суті роботи скорингової системи, то зазвичай її пріоритетним завданням має бути прогнозування ймовірності повного виконання суб'єктом господарювання своїх зобов'язань. З іншого боку, скоринг спрямовується на оцінювання можливого рівня ризиків стосовно оптимізації наявної заборгованості. Для оцінювання кредитоспроможності підприємства за допомогою скорингової системи треба дослідити інформацію про його поточний фінансово-економічний стан.

Для побудови дієвої скорингової моделі застосовують різноманітні класифікаційні методи, наприклад: статистичні методи, що базуються на дискримінаційному аналізі; нейронні мережі; метод найближчих сусідів;

лінійне програмування; генетичні алгоритми тощо [10].

Також важливим є визначення критичного рівня результату скорингової моделі, що поділить вектори роботи підприємства на “погані” та “добрі”, іншими словами, рівень, при якому прибутки від діяльності “добрих” сфер суб’єктів є достатніми для покриття наявних збитків за потенційно “поганими” непродуктивними напрямками роботи певного товаровиробника. Для цього доцільно звернутися до комплексного дослідження співвідношення доходності та наявності поточної заборгованостей, що є безнадійними, та інших витрат. Створення дієвої скорингової моделі є досить складним завданням, адже підприємству доцільно мати кваліфікованих фахівців у сфері формування нових технологій. Однак досвідчених фахівців у цій галузі на ринку не вистачає, як наслідок, їх праця є досить дорогою [15].

Варто зазначити, що зовсім необов’язково займатися створенням скорингових моделей за допомогою власних співробітників. Існує багато компаній, спроможних виконати таку роботу. Лідером на ринку зазначених послуг є компанія Faim Isaac Corporation. Також треба зауважити, що, спираючись на скорингову модель, можна передбачити ймовірний ризик лише на певний відрізок часу. Тобто релевантність цієї моделі з часом має тенденцію до зниження. Що стосується нашої країни, то він не може становити

більше року. Успішність функціонування скорингової моделі пояснює:

- неупередженість оцінки;
- стандартизація кредитних оцінок;
- імовірність автоматизації;
- контроль;
- зростання доходності [16].

У деяких країнах запровадження скорингового оцінювання зумовило появу посередників, які допомагають добирати ефективні відповіді на питання анкет та мінімізують шахрайства.

Важливим є також те, що в центрі аналітичної роботи, що пов’язана зі скорингом, функціонує безперервна перевірка продуктивності чинної моделі з метою коректування шкали оцінок. Наслідком перевірки може бути певне рішення щодо зміщення акцентів з одного показника на інший, який є для встановлення кредитоспроможності значно вагомим. І навпаки: певні параметри можуть бути дещо знижені в бальній оцінці чи повністю виключені з існуючої моделі. Суб’єкту господарювання треба досліджувати чинники додаткового оцінювання ймовірності появи банкрутства залежно від головного виду діяльності, а також форми власності, користуючись при цьому власним досвідом претензійної та управлінської роботи, інформацією профільних міністерств тощо [6, с. 40–44].

Щодо внутрішньої належної організації дієвої скорингової системи, її функціонування доцільно представити так (рис.).

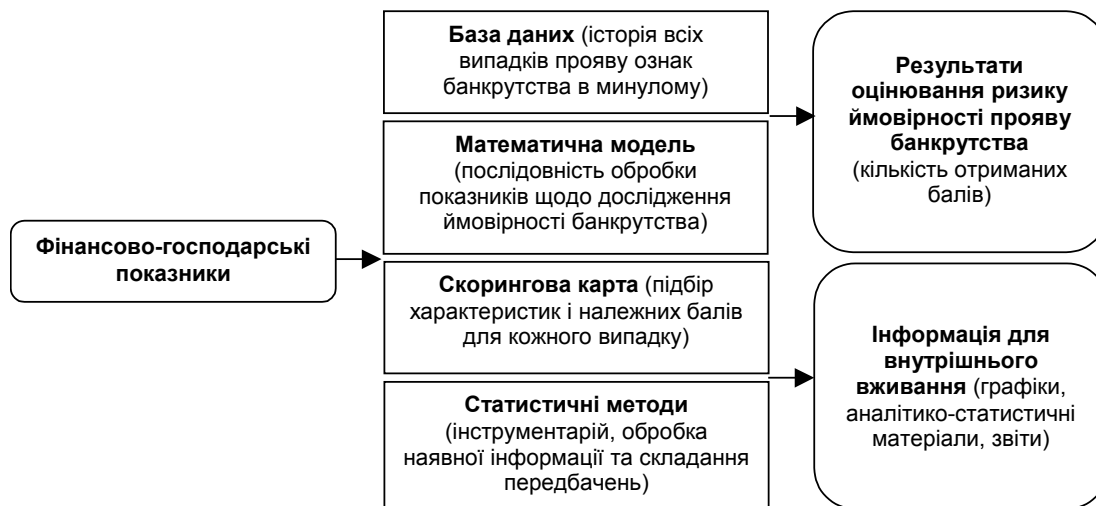


Рис. Організаційна модель функціонування скорингової системи підприємства

Дослідження ймовірності банкрутства підприємства дає відповідь на питання про позитивний чи негативний результат при визначенні конкурентних переваг суб’єкта господарювання. Крім того, скоринг може допомогати при оцінюванні рівня фінансово-господарських ризиків. Необхідною важливою умовою існування скорингової системи

є наявність відповідної бази даних прорахунків за попередні періоди. Практичний досвід показує, що для отримання подібної аналітичної бази може знадобитися кілька років. Проте у світовій практиці доволі часто використовують інформацію з різних зовнішніх джерел. Стосовно прикладної реалізації

системи скорингу можна запропонувати такі альтернативи:

- запровадження скорингу всередині підприємства – це найбільш доцільна реалізація для українських суб'єктів господарювання, зазвичай така система формується засобами Microsoft Excel (безумовно, вона обмежується незначними можливостями та певними незручностями для застосування);
- розробка скорингу зовнішньою компанією – такий варіант запровадження є доцільним. Тобто йдеться про формування повноцінної системи оцінювання ризиків, їх дослідження, побудову звітів, відображення трендів за допомогою засобів математико-статистичного апарату, методи поглибленого аналізу, зокрема логістичну та лінійну регресії, генетичний алгоритм, нейронні мережі, дерева рішень та інші інструменти “data mining” [2].

IV. Висновки

Усі промислові підприємства постійно перебувають під впливом несприятливих зовнішніх і внутрішніх чинників, тому за умов посилення економічної та геополітичної кризи прогнозування ймовірності банкрутства та вжиття заходів щодо його запобігання є дуже важливим для подальшої діяльності будь-якого підприємства. Питання ж визначення ймовірності банкрутства металургійних підприємств постає особливо гостро, оскільки кількість збанкрутілих підприємств зростає.

Список використаної літератури

1. Білобловський С. В. Окремі аспекти системи оцінки кредитного ризику банками. *Економіка. Фінанси. Право*. 2002. № 3. С. 30–32.
2. Бурий К. П. Скорингові системи як інструмент протидії фінансовим ризикам банків при кредитуванні. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2012. Вип. 8 (1). С. 109–113. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2012_8%281%29__20.
3. Васильчак С. В. Оцінка кредитоспроможності позичальника як один із методів забезпечення економічної безпеки банку. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2012. № 22 (1). С. 154–161.
4. Верба А. В. Скоринг, як інструмент управління кредитним ризиком банку. *Молодіжний науковий вісник Української академії банківської справи НБУ, Серія: Економічні науки* : Зб. наук. праць студентів, магістрів та молодих вчених. Суми, 2013. № 3 (5). С. 19–26.
5. Вітлінський В. В., Пернарівський О. В, Наконечний Я. С., Великоіваненко Г. І. Кредитний ризик комерційного банку : навч. посіб. Київ, 2000. 251 с.
6. Волик Н. Г. Скоринг як експертний метод оцінювання кредитного ризику комерційного банку при споживчому кредитуванні. *Вісник Запорізького національного університету*. 2008. № 1 (3). С. 40–44.
7. Криклій О. А., Маслак Н. Г. Управління кредитним ризиком банку : монографія. Суми, 2008. 86 с.
8. Кузнєцова Д. О. Удосконалення методики оцінки кредитоспроможності позичальника. *Управління розвитком*. 2013. № 13 (153). С. 75–77.
9. Ольшанська А. Г. Скоринг-моделі та інші методи управління кредитним ризиком. *Управління розвитком*. 2014. № 10. С. 65–66.
10. Орлов О. В. Мінімізація кредитних ризиків у діяльності сільських кредитних спілок із використанням систем скорингу. *Вісник Полтавської державної апаратної академії*. Полтава, 2015. № 4. С. 99–102.
11. Потійко Ю. А. Аналіз кредитоспроможності підприємства в умовах ринкових відносин. *Фінанси України*. 2010. № 1. С. 118–123.
12. Сівчук Т. Система кредитного скорингу в банках: зарубіжний досвід та українські реалії. *Наука молода*. Тернопіль, 2013. № 19. С. 135–139.
13. Слобода Л. Я. Оцінка ефективності регулювання кредитних ризиків банку за витратним підходом. *Вісник Української академії банківської справи*. Київ, 2007. № 22. С. 79–84.
14. Харченко А. М. Щодо питання скорингу при наданні роздрібних банківських кредитів у сучасних економічних умовах України. *Вісник Університету банківської справи*. Київ, 2014. № 2 (20). С. 165–168.
15. Череватенко В. А. Кредитна політика українських банків та скорингові технології: сучасний стан і перспективи розвитку. *Фінанси, грошовий обіг і кредит*. 2015. № 1. С. 297–301.
16. Durand D. Risk elements in consumer installment financing. New York, 1941. P. 102–106.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2017.

Силенко С. А. Скоринг как метод антикризисного менеджмента на металлургических предприятиях

В статье указано, что на современном этапе экономического развития возникает проблема управления финансово нестабильными предприятиями. Подчеркнуто, что для успешного управления и выхода предприятий с финансово-экономического кризиса необходима эффективная система антикризисного управления, которая предусматривает опережающую диагностику кризисного состояния предприятия и механизмы финансовой стабилизации.

ции. Диагностика кризисного состояния промышленного предприятия рассматривается как одно из направлений экономической диагностики и тесно связана с диагностикой угрозы банкротства. Сделан вывод, что роль скоринга при исследовании платежеспособности предприятий приобретает особую актуальность.

Выявлены перспективы скорингового механизма при предотвращении банкротства в процессе антикризисного управления на предприятии.

Отмечено, что все промышленные предприятия постоянно находятся под воздействием неблагоприятных внешних и внутренних факторов, поэтому в условиях усиления экономического и геополитического кризиса прогнозирование вероятности банкротства и принятие мер по его предотвращению являются очень важными для дальнейшей деятельности любого предприятия. Акцентировано, что вопрос же определения вероятности банкротства металлургических предприятий стоит особенно остро, поскольку количество обанкротившихся предприятий растет.

Ключевые слова: скоринг, риск, антикризисный менеджмент, банкротство.

Silenko S. Scoring as a Method of Anti-Crisis Management on Metallurgical Enterprises

At the present stage of economic development, the problem of managing financially unstable enterprises is raised. For the successful management and output of enterprises from the financial and economic crisis, an effective system of anti-crisis management is required that provides for a proactive diagnosis of the crisis situation of the enterprise and mechanisms for financial stabilization. Diagnosis of the crisis state of an industrial enterprise is considered as one of the areas of economic diagnostics and is closely linked to the diagnosis of the threat of bankruptcy. In connection with this, the role of scoring in the study of solvency of enterprises becomes of particular relevance.

By its nature, scoring reflects how to concentrate fragments of general information on the financial and economic state of the enterprise in order to obtain the most correct prediction of the probability of bankruptcy. The scorecard model is to translate heterogeneous information into a category of peculiar values and assign one or another way to a certain number of points, and then reveal exactly the combination of factors that give the right to highlight the motives of past miscalculations in an optimal way. The scoring model must predict the high probability of insolvency of the enterprise.

The purpose of the paper is to identify the prospects of a scoring mechanism in preventing bankruptcy in the process of crisis management in the enterprise.

It can be emphasized that the rules of the scoring system as a whole can be used to consider solvency, but the study of the level of probable risks of enterprises should be carried out much deeper, in proportion to the magnitude of potential costs. Regarding the essence of the work of the scoring system, it is usually its priority task to predict the probability of full compliance by the entity with its obligations. On the other hand, scoring is aimed at assessing the possible level of risk in optimizing available debt. In order to assess the company's creditworthiness using a scoring system, information about its current financial and economic condition should be investigated. The investigation of the probability of a bankruptcy of an enterprise gives an answer to the question of a positive or negative result in determining the competitive advantages of a business entity. In addition, scoring can help in assessing the level of financial and economic risks. A necessary prerequisite for the existence of a scoring system is the availability of an appropriate database of failures for previous periods.

All industrial enterprises are constantly under the influence of unfavorable external and internal factors, therefore, in the conditions of strengthening the economic and geopolitical crisis, forecasting the probability of bankruptcy and taking measures to prevent it is very important for the further activity of any enterprise. The question of determining the probability of bankruptcy of metallurgical enterprises is particularly acute as the number of bankrupt enterprises is growing.

Key words: scoring, risk, crisis management, bankruptcy.

УДК 658.51

Н. М. Шмиголь

доктор економічних наук, професор

В. Ю. Цокур

Запорізький національний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

У статті представлено погляди різних учених на поняття “організаційно-економічний механізм управління”. Запропоновано під організаційно-економічними методами управління підприємством розуміти сукупність організаційних та економічних засобів впливу суб’єкта управління на керований об’єкт з метою досягнення бажаних станів об’єкта управління за допомогою вироблення ефективних управлінських рішень. Наголошено, що при формуванні організаційно-економічного механізму управління підприємством необхідно суттєву увагу приділити розробці концепції, яка повинна враховувати цілі, завдання, принципи, суб’єктів, об’єкти, методи, засоби та форми реалізації механізму. Зазначено, що важливим кроком у використанні організаційно-економічних методів управління є розширення сфери застосування інформаційних технологій. З метою підвищення ефективності застосування організаційно-економічних методів на підприємствах запропоновано використовувати такі види інформаційних систем: системи прийняття управлінських рішень – для інформаційної підтримки управлінських рішень, інтеграції інформації різного типу; системи планування ресурсів підприємства – для підвищення довіри інвесторів шляхом формування максимальної прозорості бізнесу, організації ефективного планування фінансової та господарської діяльності; системи електронного документообігу – для здійснення інформаційних комунікацій всередині організації.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, методи управління, інформаційні системи, інформаційні технології.

I. Вступ

Сучасний розвиток інформаційних технологій рухається шляхом забезпечення пріоритетних напрямів науково-технічного розвитку та пов’язаних з ними ключових технологій. У цих умовах функціонування жодного підприємства не може обходитися без використання різноманітних інформаційних систем, тому що інформаційні ресурси стають таким же важливим економічним фактором, як і капітал, людські ресурси, нематеріальні активи.

У процесі функціонування підприємства формуються джерела інформації, вона накопичується, аналізується, виділяється найбільш актуальна і на основі неї розробляються плани розвитку. Сучасному бізнесу необхідний новий підхід, який би спростив планування і дав змогу більш оперативно і гнучко розробляти стратегії управління. Цей процес повинен допомагати підприємствам швидко вирішувати завдання, які виникають, підвищувати конкурентоспроможність продукції в умовах швидкоплинного середовища. Таким чином, однією з основних умов стабільного функціонування і розвитку підприємства на ринку стає вдосконалення процедур організаційно-економічного управління та ефективне застосування засобів

сучасних інформаційних технологій для їх використання.

II. Постановка завдання

Теоретико-методологічні, методичні питання, пов’язані з організаційно-економічними механізмами регулювання діяльності підприємств, розглядали такі українські й зарубіжні автори, як: І. Х. Ансофф, М. Г. Грещак, О. С. Коцюба, Дж. К. Лаффа, А. А. Садков, Г. С. Сеялова, В. К. Склярченко та ін. Але теоретичні положення та формалізація організаційно-економічних методів управління підприємствами з наданням певних рекомендацій щодо найбільш ефективного використання таких методів за умов застосування сучасних інформаційних технологій потребує подальших досліджень, тому і стало метою цієї статті. Для досягнення мети передбачається вирішення таких завдань:

1. Визначити сутність і зміст системи управління підприємством.
2. Визначити поняття та структуру організаційно-економічних методів управління.
3. Показати, за допомогою використання яких сучасних технологій можливе максимально ефективно використання цих методів управління підприємством на практиці.

III. Результати

Сучасне підприємство є сукупністю комплексних, взаємопов'язаних соціально-економічних систем, які функціонують в умовах безперервно змінюваного зовнішнього середовища, яке, з одного боку, можна розглядати як постійне джерело загроз для компанії, а з іншого – як джерело можливостей для її розвитку. У цих умовах ті стабільні правила, процедури та методи, що зарекомендували себе з позитивного боку в минулому, перестають відповідати поточним умовам розвитку підприємства, що змушує до пошуку нових підходів до організаційного розвитку. Отже, на перший план виходять питання підвищення ефективності діяльності підприємства.

Перед українськими підприємствами постає проблема розробки та впровадження дієвих механізмів управління ефективністю залежно від впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, стратегічних цілей. Одним із них є організаційно-економічний механізм, мета якого – оптимізація організаційного управління підприємством для забезпечення максимальної економічної ефективності його діяльності в межах конкретної сфери діяльності, тобто досягнення максимальної різниці між доходами і витратами.

Низка науковців по-різному визначають поняття організаційно-економічного механізму управління.

Організаційно-економічний механізм, на думку Т. В. Полозової та Ю. В. Овсяченко, забезпечує функціонування і дію всіх елементів організаційно-економічної системи, а також організацію взаємодії між цими елементами для досягнення поставленої мети [3].

Л. В. Транченко стверджує, що “під організаційно-економічним механізмом управління... варто розуміти систему організації й управління, що включає певну сукупність взаємопов'язаних організаційно-правових, економічних та мотиваційних методів, які мають специфічні особливості у конкретних умовах суспільного виробництва. Враховуючи ці особливості, суб'єкт управління, спираючись на економічні закони та застосовуючи економічні методи управління, узгоджує особисті інтереси з інтересами об'єкта управління (підприємства, цеху, бригади, окремого робітника)” [6].

Ю. Лисенко та П. Єгоров організаційно-економічний механізм визначають як “...систему формування цілей і стимулів, що дає змогу перетворювати в процесі трудової діяльності рух матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва та його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів” [2].

На думку О. П. Актьолової, організаційно-економічний механізм управління ефектив-

ністю підприємницьких структур можна розглядати в широкому і вузькому сенсі. У широкому сенсі – це форма організації взаємодії учасників ринку, структур і відділів підприємства, внутрішніх бізнес-процесів, а також економічні методи і механізми забезпечення цієї взаємодії. У вузькому сенсі – це система організаційно-економічних заходів, що стосуються підвищення ефективності виробництва послуг, що означає наявність взаємопов'язаних організаційно-адміністративних та економічних заходів. Вибір організаційно-економічного механізму, його концепція залежать від обраних підприємством цілей, напрямів стратегічного розвитку [1].

Узагальнюючи вищесказане, під організаційно-економічними методами управління підприємством ми будемо розуміти сукупність організаційних та економічних засобів впливу суб'єкта управління (тобто органу або особи, яка здійснює управлінський вплив) на керований об'єкт з метою досягнення бажаних станів об'єкта управління за допомогою вироблення ефективних управлінських рішень.

Функції управління в системах організаційно-економічного управління можна класифікувати так:

- за етапами управління (прогнозування, планування, аналіз виробничо-господарської діяльності, аудит, бухгалтерський облік та ін.);
- за видами виробничо-господарської діяльності (основне виробництво, матеріально-технічне постачання, фінансування, допоміжне виробництво, транспорт, капітальне будівництво тощо);
- за рівнями управління – міністерство, корпорація, підприємство, цех тощо.

До елементів функцій управління належать:

- управління матеріальними ресурсами;
 - управління трудовими ресурсами;
 - управління фінансовими ресурсами тощо.
- Отже, при формуванні організаційно-економічного механізму управління, а також його основних елементів необхідно вирішити також і такі завдання: “визначити цілі, завдання та принципи механізму управління; визначити умови і чинники функціонування механізму управління; визначити суб'єктів механізму управління; сформувати об'єкти управління; розробити методи, способи й інструменти управління; визначити результат і розробити систему моніторингу результатів” [1].

Тому при формуванні організаційно-економічного механізму управління підприємством необхідно суттєву увагу приділити розробці концепції формування цього механізму, яка повинна враховувати цілі, завдання, принципи, суб'єктів, об'єкти, методи, засоби та форми його реалізації. На нашу думку, при розробці цієї концепції доцільно звернути увагу на концепцію, яка за-

пропонована Г. С. Сеяловою в монографії “Організаційно-економічний механізм управління підприємствами” [4], що включає принципи і методи організаційного управління, економічні та організаційні заходи, форми реалізації організаційно-економічного механізму та представлена на рис.

Важливим кроком у використанні організаційно-економічних методів управління є розширення сфери застосування інформаційних технологій.

Інформаційні технології у сфері організаційно-економічного управління, на думку Д. В. Тихоненко та Я. І. Шамлицького, наразі розвиваються за такими основними напря-

мами: “...активізація ролі фахівців управління (непрофесіоналів у галузі обчислювальної техніки) в підготовці і розв’язанні завдань економічного управління; вдосконалення систем інтелектуального інтерфейсу кінцевих користувачів різних рівнів; об’єднання інформаційно-обчислювальних ресурсів за допомогою обчислювальних мереж різних рівнів (від локальних обчислювальних мереж – ЛВС, які об’єднують користувачів у межах одного підрозділу організації, до глобальних); розробка комплексних заходів забезпечення захисту інформації (технічних, організаційних, програмних, правових тощо) від несанкціонованого доступу” [5].

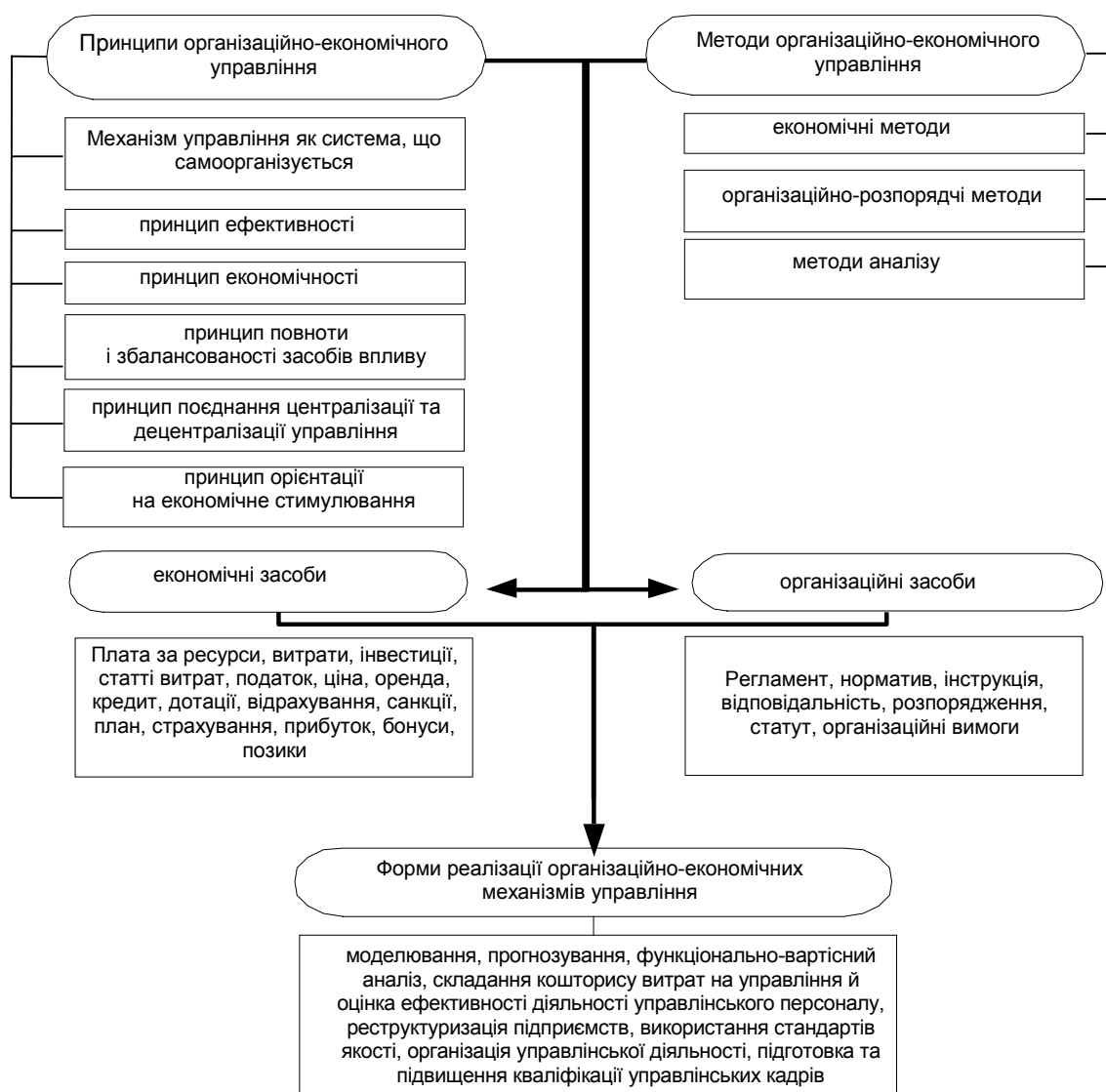


Рис. Концепція формування організаційно-економічного механізму управління [4]

З метою підвищення ефективності застосування організаційно-економічних методів на підприємствах, на нашу думку, доцільно використовувати такі види інформаційних систем:

1. Системи прийняття управлінських рішень (MIS – Management Information System)

(для інформаційної підтримки управлінських рішень; інтеграції інформації різного типу (наприклад, дані звітів або платіжні документи)).

2. Системи планування ресурсів підприємства (ERP – Enterprise Resource Planning) (для підвищення довіри інвесторів шля-

хом формування максимальної прозорості бізнесу; організації ефективного планування всієї фінансової та господарської діяльності; зниження ризиків і збільшення прибутку за рахунок оперативного прийняття рішень та їх точності).

3. Системи підтримки прийняття рішень (DSS – Decision Support System).
4. Системи електронного документообігу (EDMS – Electronic Document Management System) (для здійснення інформаційних комунікацій всередині організації та між організаціями; вивчення, пошуку, накопичення і генерування інформації (читання документів, підготовка звітів, листів, відповідей на листи, пошук необхідних даних, ведення архівів тощо).

IV. Висновки

В сучасних умовах інформаційні технології необхідно розглядати як основу для оптимізації бізнес-процесів підприємства та автоматизації складових їх бізнес-функцій, які є основою для вдосконалення процедур організаційно-економічного управління, ефективність якого є однією з основних умов стабільного функціонування і розвитку підприємства на ринку. При формуванні організаційно-економічного механізму управління підприємством з урахуванням інформаційних технологій необхідно суттєву увагу приділити розробці концепції, яка повинна враховувати в тому числі принципи і методи організаційного управління, економічні та організаційні заходи, форми реалізації організа-

ційно-економічного механізму. Крім того, для ефективної реалізації цього механізму потрібно використовувати системи: прийняття управлінських рішень, планування ресурсів підприємства, підтримки прийняття рішень, електронного документообігу тощо.

Список використаної літератури

1. Актёлова О. П., Чаплина А. Н. Формирование организационно-экономического механизма управления. URL: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2013/thesis/s070/s070-001.pdf>.
2. Лисенко Ю. Организационно-экономичный механизм управления предприятием. *Економіка України*. 1997. № 1. С. 86–87.
3. Полозова Т. В., Овсяченко Ю. В. Сутьность организационно-экономического механизма функционирования предприятий промышленности. URL: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=6558&start.
4. Сеялова Г. С. Организационно-экономический механизм управления предприятиями: монография. Оренбург, 2006. 139 с.
5. Тихоненко Д. В., Шамлицкий Я. И. Современные информационные технологии и системы: учеб. пособ. / Сиб. гос. аэрокосмич. ун-т. Красноярск, 2011. 108 с.
6. Транченко Л. В., Баластрик Л. О. Проблеми удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством: зб. наук. пр. Київ, 2005. С. 188–195.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2017.

Шмыголь Н. Н., Цокур В. Ю. Организационно-экономические методы управления предприятием с использованием информационных систем

В статье представлены взгляды различных ученых на понятие “организационно-экономический механизм управления”. Предложено под организационно-экономическими методами управления предприятием понимать совокупность организационных и экономических средств воздействия субъекта управления на управляемый объект с целью достижения желаемых состояний объекта управления посредством выработки эффективных управленческих решений. Отмечено, что при формировании организационно-экономического механизма управления предприятием необходимо существенное внимание уделить разработке концепции, которая должна учитывать цели, задачи, принципы, субъектов, объекты, методы, средства и формы реализации механизма. Отмечено, что важным шагом в использовании организационно-экономических методов управления является расширение сферы применения информационных технологий. С целью повышения эффективности применения организационно-экономических методов на предприятиях предложено использовать следующие виды информационных систем: системы принятия управленческих решений, системы планирования ресурсов предприятия, системы электронного документооборота.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, методы управления, информационные системы, информационные технологии.

Shmyhol N., Tsokur V. Organizational-Economic Methods of Business Management Using Information Systems

The article presents the views of various scientists on the concept of “organizational and economic management mechanism”. It is suggested that the organizational and economic methods of enterprise management are the aggregate of organizational and economic influence of subject on a managed object to achieve the desired states of a management object through the development of effective management decisions.

It is noted that an important step in the use of organizational and economic management methods is the expansion of the scope of information technology methods application.

In order to increase the effectiveness of the application of organizational and economic methods at enterprises, it is proposed to use the following types of information systems: System of making managerial decisions – for information support of management decisions, integration of information of various types; Enterprise resource planning systems – to increase investor confidence by creating maximum business transparency, organizing effective financial and business planning; Electronic document management systems for the implementation of information communications within the organization.

Key words: *organizational and economic mechanism, management methods, information systems, information technologies.*

ГРОШОВО-КРЕДИТНА, ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 336.1

Д. Т. Бікулов

доктор наук з державного управління, доцент
Запорізький національний університет

ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ЗАМОВЛЕННЯ У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ В ІНТЕРЕСАХ МІСЦЕВИХ ГРОМАД

У статті зазначено, що фінансування системи вищої освіти в Україні має подвійну економічну основу. Конкретизовано, що перша основа полягає в тому, що особи, які закінчують школу, вступають до вишу на платній основі, тобто укладають контракт на отримання освітніх послуг; інша полягає в тому, що держава в особі розпорядника коштів – Міністерства освіти і науки України – здійснює оплату навчання певної кількості осіб на відповідних спеціальностях шляхом фінансування витрат, які університет зазнає у зв'язку з організацією навчального процесу. Наголошено, що надання вищої освіти за таким механізмом має назву “державне замовлення”, хоча за змістом є розподілом коштів серед університетів і здобувачів вищої освіти. Акцентовано, що суспільні інтереси (потреби галузей промисловості, державних підприємств, органів місцевого самоврядування) не враховуються. Зроблено висновок, що державне замовлення виглядає як засіб соціальної підтримки окремих прошарків населення. Проаналізовано механізм розподілу місць державного замовлення у вищій освіті, методи підрахунків і визначення реальної потреби у спеціалістах відповідного фаху.

Ключові слова: вища освіта, державний бюджет, місцева громада, місцеве самоврядування, розподіл, метод найменших квадратів.

I. Вступ

Сучасна система вищої освіти несе в собі велику кількість елементів радянської епохи, які помножуються на нестачу ресурсів, бюрократизм, неорганізованість, некомпетентність виконавців і керівників.

Проте система вищої освіти залишається споживачем коштів державного бюджету, які спрямовують на підготовку фахівців різних спеціальностей, що більшою чи меншою мірою відповідають потребам суспільства. Треба відверто сказати, що потреба суспільства, особливо місцевих громад, у цьому сенсі є доволі умовною категорією, яка встановлюється самими здобувачами вищої освіти, що визначають відповідні пріоритети, формують собою конкурс та примушують розпорядників бюджетних коштів до відповідних дій, спрямованих на їх відносно справедливий розподіл.

II. Постановка завдання

Мета статті – проаналізувати сучасний механізм розподілу місць державного замовлення вищої освіти та підходи, які можна застосовувати для його оптимізації та врахування інтересів місцевих територіальних громад.

III. Результати

Реальна освітня потреба сучасного суспільства має декілька ключових точок, які визначають:

- потреби сфери матеріального виробництва, які охоплюють промисловість, сільське господарство та систему послуг;
- потреби соціальної сфери, які включають охорону здоров'я, освіту, виховання та соціальний захист;
- потреби управлінської сфери, тобто діяльність, спрямована на організацію ефективного публічного управління та адміністрування;
- потреби підприємництва.

Інша площина суспільних потреб виражає суто культурний та дидактичний аспект. Особа, яка має вищу освіту, значно меншою мірою піддається впливу пропаганди та політичних технологій. Люди з вищою освітою спроможні до навчання протягом життя, вони сприймають нову інформацію, на відміну від осіб, які не мають вищої освіти та не бажають навчатися. В Німеччині, наприклад, випускник середньої школи робить дуже простий вибір: професійно-технічна освіта, здобувши яку він через три-чотири роки отримуватиме заробітну платню, яка повністю забезпечуватиме його родину, або уні-

верситет, де період очікування власного добробуту затягнеться на 6–10 років.

Існує стала думка про те, що в Україні готують надто багато фахівців економічного, юридичного напрямку. При цьому не вистачає кваліфікованих інженерів, біологів, учителів тощо. Причому таку думку поширюють саме ті, хто відповідальний за цей дисбаланс, – роботодавці, які максимально можливо зменшують заробітну платню інженерів (які за характером діяльності відсторонені від фінансових потоків). Економісти та юристи більшою мірою орієнтуються в реаліях сучасної економіки та самі створюють фінансові потоки, що, відповідно, забезпечує їх доходи.

Проблема підготовки фахівців технічної сфери є найбільш складною з усіх зазначених, адже на якість технічної освіти впливають і застарілість технічної бази, і люди, які володіють знаннями технологій минулого століття.

Педагогічна та соціальна освіта перебуває також у скрутному становищі. Професію вчителя вважають складною, непрестижною. Учні відчувають проблеми вчителів під час навчання в середній школі та не бажають повторити їх долю.

Суттєве підвищення заробітної платні вчителів, яке відбулося в 2016 р., дещо змінює ситуацію на краще та підвищує інтерес до професії вчителя. Наразі пріоритетними залишаються англійська мова й література, де студенти розраховують вивчити мову, разом із цим, отримати кваліфікацію вчителя та за певних життєвих обставин скористатися нею.

Потреби сфери послуг та бізнесу вирішують в освіті найбільш ефективним чином. Бізнес-освіта та економічна освіта є чітким відображенням реальної ситуації та підходів, які існують у бізнесі. З підвищенням рівня підприємницької культури зростає відповідна якість бізнес-освіти. Це пояснюють якістю практики, залученням до роботи у вишах фахівців-практиків, які можуть перекласти своє розуміння економічної структури на практичний досвід. Більшість студентів, які навчаються економіці, менеджменту та бізнесу, отримують роботу під час навчання, вони найбільш мобільні та вільні у виборі місця подальшого навчання та роботи.

Публічне управління та адміністрування є окремою сферою, яка потребує більш пильної уваги уряду. Система ускладнюється тим, що ця сфера освіти регулюється не тільки профільним міністерством, а й уповноваженим органом, тобто Національним агентством з питань державної служби та його попередниками.

Практична діяльність державних службовців і кадровий дефіцит, з яким стикається більшість органів державної влади (особливо – органів місцевого самоврядування),

свідчать про необхідність підготовки працівників з освітнього рівня бакалавра. За чинним Законом України “Про державну службу”, особи, які претендують на посади категорії “А” та “Б”, тобто посади керівників, повинні мати диплом магістра без уточнення спеціальності, а для посади виконавця категорії “В” здобувачу достатньо мати диплом бакалавра або молодшого бакалавра [1].

В результаті застосування подібного підходу на керівних і виконавчих посадах працюють люди, які недостатньо компетентні як у питаннях публічного управління, так і в питаннях, що належать до сфери компетенції органу державного управління або місцевого самоврядування. Низький рівень заробітної платні, специфічні обмеження знижують мотивацію майбутніх державних службовців.

Сфера підприємництва є найменш проблемною з погляду підготовки персоналу. Існує достатня кількість програм підготовки та підвищення кваліфікації з тим чи іншим професійним напрямом. Роботодавець-підприємець сам встановлює кваліфікаційні вимоги до працівників. Кожен з напрямів його діяльності реалізують професіонали, а їх відбір здійснюється відповідно до рівня довіри, який визначає сам роботодавець.

Вищі навчальні заклади здійснюють підготовку фахівців із різних напрямів економічної діяльності: економіки, менеджменту, що з часом обіймають функціональні посади на підприємствах. У вузі фахівець отримує базові знання та вміння навчатися, тобто правильно сприймати інформацію та використати її в майбутній професійній діяльності, навчатися справі на основі вищої освіти та підвищувати свою кваліфікацію протягом професійної кар’єри.

Формування державного замовлення відбувається за принципом розподілу в декілька етапів, причому обґрунтування певних рішень у цьому розподілі здійснюється непрозоро та суб’єктивно.

Базовим показником для державного замовлення є бюджетні асигнування за відповідним кодом. Тобто кошти, які передбачаються в Державному бюджеті, використовують для відповідного замовлення та розподіляють між різними спеціальностями та вишами.

Абітурієнти, які складають зовнішнє незалежне оцінювання, отримують відповідні бали, підсумовують їх, вираховують конкурсний бал, який є середнім арифметичним показників конкурсних предметів, атестату, що визначає право та можливість навчатися в певному місці за рахунок державних коштів. У визначений термін абітурієнти подають заяви на участь у конкурсі, обирають спеціальності та вузи в кожній заявці та встановлюють пріоритети. По закінченню термінів прийому

заяв відбувається підрахунок абітурієнтів, їх балів та відповідних пріоритетів. Встановлюється певна кількість місць за кожною спеціальністю та діапазон балів, який дає змогу отримати рекомендації на відповідні місця державного замовлення. При цьому природну перевагу отримують найбільші вузи з центральних місць, які користуються найбільшою популярністю серед абітурієнтів. Умовами прийому до вищих навчальних закладів у 2017 р. встановлюється регіональний коефіцієнт від 1,01 до 1,03, який застосовується до конкурсного балу та додає можливостей абітурієнту потрапити до регіонального вузу на місце державного замовлення. Формально такий підхід віддає незначну перевагу периферійним вишам [3].

Зазначено, що система державного замовлення, яка чинна в 2016–2017 рр., за своєю сутністю є розподілом бюджету та соціальною підтримкою окремих категорій населення у сфері вищої освіти. Вона не вирішує соціально-економічних потреб держави, а також регіонів.

В умовах прийому до вищих навчальних закладів у 2017 р. існує поняття “квота № 3”, тобто особи, які можуть навчатися за регіональним замовленням за кошти державного або місцевого бюджетів. Проте в 2017 р. ця прописана в Умовах прийому квота не діє, оскільки її поняття з’явилося в 2017 р., тобто після формування місцевих бюджетів і відповідних асигнувань.

Постає питання щодо самої процедури визначення такої потреби. Ліцензування освітніх програм і спеціальностей базується на наявності кадрового забезпечення, тобто докторів та кандидатів наук відповідного профілю. Вуз самостійно та на свій ризик оцінює можливість підготовки кадрів за тією чи іншою спеціальністю. Потреба регіону також оцінюється суб’єктивно. Це означає, що університети пропонують той продукт, який спроможні виготовляти, а не той, що дійсно потрібний територіальним громадам, суспільству загалом.

Клієнтом у разі навчання за кошти фізичних або юридичних осіб є сам студент. У разі навчання за кошти державного бюджету клієнтом є держава в особі державного замовника – Міністерства освіти та науки.

Регіональним замовником можна вважати місцеву державну адміністрацію або місцеву раду. Об’єктивна ситуація така, що не існує надійної методики визначення регіонального замовлення, тобто потреби у фахівцях відповідного профілю.

Традиційний підхід полягав у створенні необґрунтованої потреби, яка формується на основі листів підприємств або організацій, які заявляють про відповідну потребу у фахівцях. При акредитації спеціальності “дружні” підприємства надавали вузам листи, в яких де-

кларувалася необхідна кількість фахівців за певною спеціальністю, які нібито потрібні в майбутній період часу. Такі листи не були гарантією працевлаштування і являли собою прояв дружніх відносин із боку підприємства.

Ця практика була скасована з 2015 р., але проблема, яка стосується встановлення реальної потреби у фахівцях з вищою освітою, залишається невирішеною. Конкретні цифри можна встановити лише в закладах освіти за наявністю вакансій, тому державне замовлення на спеціальність “середня освіта” і є фіксованим, а замовником є територіальна громада, яка здійснює працевлаштування таких осіб. Решта спеціальностей мала б формувати потребу через галузеві управління обласних державних адміністрацій, разом із центрами зайнятості. Це означає, що галузеве управління, наприклад, управління промисловості, енергетики та транспорту, здійснює моніторинг вакансій на промислових підприємствах протягом року та формує лінію тренду. Для розрахунку прогнозного обсягу на наступний період використовують метод найменших квадратів. Це означає, що тенденція, яка сформувалася протягом останніх п’яти років, має зберігатися, і кількість вакансій, яка сформувалася за останній рік моніторингу, буде актуальною через п’ять років, що відповідає терміну підготовки відповідного фахівця з урахуванням лінії тренду.

Методика прогнозу побудована на рівнянні $\tilde{y} = f(x)$, яке описує залежність між значенням факторної ознаки x і середнім значенням залежної ознаки y , тобто однофакторній регресійній моделі.

Допустимо, що між двома статистичними показниками, які сформовані на основі збору даних від підприємств x та y , існує лінійний зв’язок, який описується рівнянням регресії $\tilde{y} = b_0 + b_1 \cdot x$. Тоді фактичне значення залежного показника буде дорівнювати значенню, яке отримане за рівнянням регресії, плюс значення, яке зумовлюється дією інших факторів: $\tilde{y} = b_0 + b_1 \cdot x + e$,

де e – випадкова величина ($y - \tilde{y} = e$).

Як критерій визначення невідомих параметрів прийнято вибирати мінімум суми квадратів відхилень фактичних значень залежної випадкової величини від розрахункових (обчислених за рівнянням регресії).

$$S = \sum_i e^2 = \sum_i (y - \tilde{y})^2 \rightarrow \min. \quad (1)$$

Для рівняння парної лінійної регресії $\tilde{y} = b_0 + b_1 \cdot x$ критерій (1) отримає такий вигляд:

$$S = \sum_i (y - b_1 \cdot x - b_0)^2 \rightarrow \min. \quad (2)$$

Визначивши частинні похідні та прирівнявши їх до нуля, отримаємо систему двох лінійних рівнянь з двома невідомими b_0 та b_1 , розв'язуючи яку, отримаємо [2]:

$$b_1 = \frac{n \sum_i x \cdot y - \sum_i x \sum_i y}{n \sum_i x^2 - (\sum_i x)^2}, \quad (3)$$

$$b_0 = \frac{\sum_i y \sum_i x^2 - \sum_i x \sum_i x \cdot y}{n \sum_i x^2 - (\sum_i x)^2}. \quad (4)$$

Зведена кількість фахівців має бути сформована в регіональну заявку, яку спрямовують до Міністерства освіти і науки України. Регіональна заявка погоджується в межах бюджетного процесу, та відповідна субвенція планується у обласному бюджеті. Правилами прийому до вишу встановлюються критерії та порядок вступу в межах квоти № 3, яка

може дорівнювати 50 від максимального обсягу державного замовлення.

IV. Висновки

Таким способом буде вирішено низку проблем. По-перше – балансування регіонального ринку праці, по-друге – вирішення кадрових проблем у певних сферах соціально-економічного життя територіальної громади. Також використання бюджетних коштів стане більш ґрунтовним і повним у межах можливостей бюджетної системи.

Список використаної літератури

1. Закон України "Про державну службу" від 10.12.2015 р. № 889-VIII. Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/889-19/page2>.
2. Модели и методы теории логистики: учебное пособие / под ред. В. С. Лукинського. Санкт-Петербург, 2007. 448 с.
3. Наказ "Про затвердження Умов прийому на навчання до вищих навчальних закладів України в 2017 році" від 13.10.2016 р. № 1236. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1515-16>.

Стаття надійшла до редакції 16.05.2017.

Бикулов Д. Т. Формирование государственного заказа в высшем образовании в интересах местных общин

В статье указано, что финансирование системы высшего образования в Украине имеет двойную экономическую основу. Конкретизировано, что первая основа заключается в том, что лица, которые заканчивают школу, поступают в вуз на платной основе, то есть заключают контракт на получение образовательных услуг; другая заключается в том, что государство в лице распорядителя средств – Министерства образования и науки Украины – осуществляет оплату обучения определенного количества человек на соответствующих специальностях путем финансирования расходов, которые университет несет в связи с организацией учебного процесса. Подчеркнуто, что получение высшего образования по такому механизму называется "государственный заказ", хотя по содержанию является распределением средств среди университетов и соискателей высшего образования. Акцентировано, что общественные интересы (потребности отраслей промышленности, государственных предприятий, органов местного самоуправления) не учитываются. Сделан вывод, что государственный заказ выглядит, как средство социальной поддержки отдельных слоев населения. Проанализированы механизмы распределения мест государственного заказа в высшем образовании, методы подсчетов и определения реальной потребности в специалистах соответствующей специальности.

Ключевые слова: высшее образование, государственный бюджет, местная община, местное самоуправление, распределение, метод наименьших квадратов.

Bikulov D. State Subsidized High Education Formation in the Interests of the Local Communities

The system of higher education in Ukraine has a dual economic basis. The first basis is that persons those graduated the school enter higher education on a paid basis, that is, they conclude a contract, the other is that the state subsidized, in the person of the spending unit, the Ministry of Education and Science of Ukraine, pays for education for a certain number of persons in the corresponding specialties, by financing the costs incurred by the university for organization of the educational process. Higher education under such a mechanism is called "government order", although the content is the distribution of funds among universities and higher education graduates. Public interests, as the needs of industries, state enterprises, local governments are not taken into account. The public order looks like a means of social support for individual part of the population. The article is devoted to the analysis of mechanisms of distribution of places of state order in higher education, methods of calculation and definition of real needs in specialists of the corresponding specialty.

In the current system of higher education state subsidiary is distributed but not ordered by some substantial logic. The first basis for getting a state subsidiary place for entrant is an his results of school graduation and independent testing. The entrant who has a good school certificate and appro-

prate test has a possibilities to make a choice for speciality. He makes some application and takes part in the competition. He can take a place with a first priority and place in the rating.

The Ministry of education and science of Ukraine which is a manager of the budget funds having a total assignations for higher education distributes funds to all specialities depending on average rating.

The specialities that are in the good demand between entrants with good rating have lot of state subsidised places, with low rating have no lot of such places.

The main proposal of this article is in building of the new system of state subsidised places which takes into account interests of the regional labor market.

Key words: *higher education, state budget, local community, local government, distribution, least square method.*

О. М. Гнезділовакандидат економічних наук, доцент
Класичний приватний університет**БУХГАЛТЕРСЬКІ ТА ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ
ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВУ ВІДПУСТОК НА ПІДПРИЄМСТВІ**

У статті проведено дослідження методичних основ і практики обліку резерву виплати відпусток працівників підприємства. Здійснено моделювання облікових ситуацій та визначено вплив типових помилок на розміри нарахованого податку на прибуток підприємства. Зазначено, що сам факт того, що підприємство не створювало резерв відпусток, ще не може бути підставою для застосування фіскальною службою штрафних санкцій. Визначено необхідність у процесі проведення податкової перевірки детального аналізу, які суми бухгалтерського фінансового результату та податку на прибуток підприємство отримало б за умов наявної помилки, пов'язаної з нарахуванням резерву, і які воно має за наявності такої помилки в кожній конкретній ситуації.

Ключові слова: резерв, відпустки, облік, витрати, оподаткування, обліковий період.

I. Вступ

У бухгалтерському обліку для визначення коштів, що резервуються на здійснення майбутніх витрат і виплат, використовують термін "забезпечення". Порядок створення забезпечень регламентується П(С)БО 11 [13]. Згідно із загальними положеннями та п. 13 П(С)БО 11, забезпечення є зобов'язаннями з невизначеними сумою і часом погашення на дату балансу та створюються для відшкодування майбутніх операційних витрат, у тому числі оплати відпусток працівникам. Про створення такого забезпечення йдеться і в п. 7 П(С)БО 26, згідно з яким виплати за невідпрацьований час, що підлягають накопиченню, визнаються зобов'язанням через створення забезпечення в звітному періоді [12].

Обов'язковість створення відпускних резервів є предметом суперечок, оскільки очевидно, що метою створення таких резервів є рівномірний розподіл витрат на оплату відпусток протягом року. Водночас кошти на оплату відпусток включаються до фонду оплати праці. При звільненні працівника підприємство зобов'язане виплатити йому, крім заробітної плати за відпрацьований час, компенсацію за всі дні невикористаної відпустки. Якщо на підприємстві не створено резервний фонд для оплати відпусток, то виплата компенсації може істотно збільшити витрати на оплату праці в місяці розірвання трудового договору, особливо якщо звільняється кілька працівників в одному місяці. Крім того, нехтування вимогами П(С)БО може позначитися на правильності обліку податку на прибуток.

Серед науково-практичних праць у сфері становлення та розвитку теоретичних і ме-

тодичних основ бухгалтерського обліку резервів виплат відпусток у комерційних організаціях необхідно відзначити публікації І. Богатої, М. Бойцової, І. Васильєвої, М. Михайлицької, О. Фішкіної, Л. Церетелі, Н. Юхно та ін. Проте, не применшуючи значення існуючих публікацій, через перманентні зміни чинної законодавчо-нормативної бази в Україні сьогодні існує потреба в подальшому узагальненні науково-практичних аспектів у цій сфері бухгалтерської роботи, зокрема стосовно проблеми узгодження вимог бухгалтерського та податкового обліку відповідей витрат підприємства.

II. Постановка завдання

Мета статті – дослідити методичні основи та практику обліку резерву виплати відпусток працівників підприємства й визначити вплив типових помилок на розміри нарахованого податку на прибуток.

III. Результати

Перш ніж говорити про можливі ризики щодо правильного нарахування податку на прибуток, стисло розглянемо основні принципи формування резерву виплат відпусток.

Створення резерву – це фінансова процедура, яку виконують при затвердженні днів відпочинку для співробітників. На думку експертів, вона є оціночним зобов'язанням. Її проводять з метою офіційно підтвердити факт наявності обов'язків організації перед своїм персоналом станом на звітний період. Створення резервів виплат відпусток є обов'язковим для всіх підприємств. Національними стандартами передбачено виняток із цього правила лише для юридичних осіб, що є платниками єдиного податку (абз. 3 п. 8, пп. 2 п. 2 розд. І П(С)БО 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва" [11]), та суб'єктів мікропідприємництва, а саме юридичних осіб, середня кіль-

кість працівників за звітний період (календарний рік) у яких не перевищує 10 осіб, і річний дохід від будь-якої діяльності не більше ніж сума, еквівалентна 2 млн євро, визначена за середньорічним курсом НБУ (ч. 3 ст. 55 Господарського кодексу України [1]). Тож лише вони можуть вибирати – створювати їм такий резерв чи ні. Зрозуміло, що свій вибір такі суб'єкти зазначають у розпорядчому документі про облікову політику підприємства (п. 2.1 розд. II Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства, затверджених наказом Міністерства України від 27.06.2013 р. № 635 [7]).

Решта підприємств зобов'язані створювати резерв на оплату відпусток (пп. 4, 13 П(С)БО 11 “Зобов'язання” [13], п. 7 П(С)БО 26 “Виплати працівникам” [12]). Неодноразово зауважував на цьому й Міністерство України (листи від 23.01.2014 р. № 31-08410-07-10/1550 [5] та від 09.06.2006 р. № 31-34000-20-25/12321 [4]).

Резерв відпусток розраховують щомісяця й відображають його у витратах поточного періоду. Залежно від того, де чи ким працює відповідний працівник, під якого резервують відпустки, суму резерву включають до відповідних витрат діяльності (лист Міністерства України від 24.05.2007 р. № 31-34000-10-10/10654 [6]). Тобто в бухгалтерських записях нарахування резерву на оплату відпусток показують так: Дт 23, 91, 92, 93, 949 Кт 471 “Забезпечення виплат відпусток”.

Створюють резерви відпусток, аби “забезпечити” подальші витрати на їх оплату. Іншими словами, це роблять для того, щоб забезпечити рівномірний розподіл витрат на оплату працівникам відпусток протягом року. Це потрібно для того, аби не завищити бухгалтерських витрат (не перевернути фінансову звітність) у період масових відпусток. А для виробничих підприємств ще й для того, щоб правильно сформувати собівартість (рівномірно віднести на собівартість витрати на оплату відпусток виробничих робітників).

Так, створення резерву дає можливість у період масових відпусток працівників (наприклад, влітку) уникнути в бухгалтерському обліку різкого зростання витрат. Або у випадку одномоментної оплати чи компенсації невикористаних працівником відпусток у разі його звільнення.

Резерв відпусток умовно складається з двох складових, а саме забезпечення за невикористаними відпустками попередніх років і забезпечення на виплату відпусток поточного року.

На кінець року підприємство зобов'язане провести інвентаризацію залишку суми зарезервованих відпусток і визначити (підтвердити) їх достатність покривати весь розмір майбутньої виплати відпусток (з ура-

хуванням нарахованого на них єдиного соціального внеску), у тому числі за відпустки, що були невикористані у звітному році (п. 8.2 р. III Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затвердженого наказом Міністерства України від 02.09.2014 р. № 879 [14]). Такий залишок резерву відпусток переходить на наступний рік як початкове кредитове сальдо субрахунку 471 “Забезпечення виплат відпусток”.

Таким чином, у випадку, якщо підприємство тільки в поточному році почало нараховувати резерв відпусток, то в бухгалтерському обліку такого підприємства до витрат поточного періоду зараховано лише резервні відрахування відповідно до заробітної плати працівників лише цього року.

З метою донарахування в бухгалтерський облік резерву під невикористані відпустки попередніх років потрібно здійснити коригувальні записи щодо виправлення бухгалтерської помилки. Оскільки така бухгалтерська помилка впливає на бухгалтерський фінансовий результат попередніх років, то вона виправляється через коригування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітного року (п. 4 П(С)БО 6 “Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах” [9]) – додатковою кореспонденцією Дт 44 “Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)” Кт 471 “Забезпечення виплат відпусток”. Така бухгалтерська кореспонденція пояснюється розумінням того, що для бухгалтерського обліку суми на оплату таких минулорічних відпусток є витратами попередніх років, а не поточного.

Щодо впливу цих операцій на оподаткування прибутку підприємства, то так само визначається, що до витрат періоду можна зарахувати лише ті витрати, які належать до зароблених відпусток звітного календарного року.

З 01.01.2015 р. об'єкт обкладення податком на прибуток визначають шляхом коригування бухгалтерського фінансового результату до оподаткування на податкові різниці, передбачені пп. 134.1.1 розд. III Податкового кодексу України [8] (далі – ПКУ).

П. 139.1 ПКУ зазначає, що коригування різниці, що виникає при формуванні резервів (забезпечень), не здійснюється на забезпечення (резерву) витрат на оплату відпусток працівникам, інших виплат, пов'язаних з оплатою праці, та витрат на сплату єдиного соціального внеску, що нараховується на такі виплати [8]. Тому, відповідно, на об'єкт оподаткування операція зі створення резерву на оплату відпусток вплине в тому порядку, як вона відображається в бухгалтерському обліку. Іншими словами, наразі оподаткування операцій із формування резерву відпусток поточного року працівни-

ків організацій відбувається винятково за бухгалтерськими обліковими правилами.

Для того, щоб дослідити вплив застосування змін щодо нарахування резерву відпусток у ПКУ після 01.01.2015 р. на рівень прибутку до оподаткування, необхідно здійснити узагальнення бухгалтерської практики в цей період [8]. Це стосується роботодавців, які мали залишок резерву виплат відпусток, який було створено до 01.01.2015 р. унаслідок того, що працівники їх не використали. Проблема полягає в тому, що до 01.01.2015 р. податкові органи забороняли збільшувати податкові витрати за фактом нарахування резерву на оплату відпусток (тобто за фактом визнання затрат у бухгалтерському обліку).

Так, згідно з консультацією Державної фіскальної служби України в журналі "Вісник податкової служби України" № 17–18 за 2012 р., витрати в податково-прибутковому обліку треба визнавати лише в момент фактичного нарахування працівникам відпускних. Тому в організаціях, що дотримувалися цих приписів, в обліку з податку на прибуток витрати за залишком створеного й невикористаного резерву виплат відпусток до 01.01.2015 р. ще не відобразилися через накладене фіскалами обмеження. Після цієї дати під час оплати минулорічних відпусток за рахунок такого резерву витрати в підприємства фактично також не виникають, оскільки в бухгалтерському обліку використання резерву на виплату відпусток не впливає на рахунки витрат. Така операція відображається за кореспонденцією Дт 471 Кт 661 "Розрахунки за заробітною платою", 651 "За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування".

Для врегулювання такої перехідної ситуації в п. 24 підрозд. 4 р. розд. XX ПКУ передбачено спеціальну норму, яка дає можливість зменшити фінансовий результат на суму нарахованих відпускних за рахунок резерву, створеного до 01.01.2015 р. (лист ДФСУ від 22.12.2015 р. № 27433/6/99-99-19-02-02-15 [2] та лист МГУ ДФС-ЦО з ОВГП від 22.10.2015 р. № 23415/10/28-10-06-11 [3]). Для фіксації обговорюваного коригування передбачено рядок 4.2.12 додатка РІ до Податкової декларації з податку на прибуток підприємств, форму якої затверджено наказом Мінфіну України від 20.10.2015 р. № 897 [15].

З метою наочно продемонструвати можливий прибутковий ризики здійснимо моделювання можливих ситуацій.

Перша ситуація, за якої підприємство в 2015 р. не створювало резерву відпусток, і кореспонденції Дт 23, 91, 92, 93, 94 Кт 471 "Забезпечення виплат відпусток" у нього не було. Передбачимо, що станом на 01.01.2016 р. у підприємства не було неви-

користаних працівниками відпусток попередніх років.

У звітному році це підприємство також вирішило не створювати резерву виплат відпусток. Тобто нарахування відпускних працівникам за відпустки, які зароблені саме за поточний рік, воно відображало на бухгалтерських рахунках записом Дт 23, 91, 92, 93, 94 Кт 661, 651.

У цьому випадку підприємство має право застосовувати такі кореспонденції у відображенні в бухгалтерському обліку витрат на виплату відпусток (без створення резерву). Це твердження підтверджується положеннями П(С)БО 16 "Витрати". Так, згідно з п. 5, витрати фіксують водночас зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань [10]. У цьому разі визнання витрат зумовлено виникненням зобов'язання щодо виплати відпускних у підприємства. Проте, згідно з П(С)БО 11 [13] та П(С)БО 26 [12], більш методично правильним було б здійснити таку виплату через заздалегідь створений резерв.

Треба зазначити, що за наведених обставин недотримання вимог П(С)БО 11 та П(С)БО 26 є некритичним, оскільки в зазначеній ситуації в підприємства сума нарахованих і виплачених відпускних саме за 2016 р. була б менша за резерв у випадку, коли на кінець року у співробітників залишилися невикористані відпустки (за умови, якщо б підприємство все ж створювало резерв у 2016 р.), або якщо б і перевищувала його суму, то однаково за правилами бухгалтерського обліку була б зарахована до витрат поточного періоду (П(С)БО в ситуації, коли сума нарахованих відпускних за звітний рік перевищує створений під них резерв, дають право різницю зараховувати безпосередньо до витрат звітного періоду). Відповідно, податок на прибуток за зазначених обставин у підприємства не буде занижений, а тому підстав знімати такі витрати, не забезпечені резервом, у працівників фіскальної служби немає.

Отже, сам факт нестворення резерву виплати відпусток ще не може бути підставою для зняття податківцями цих витрат.

Інша ситуація передбачає, що підприємство ні в попередніх, ні в звітному році не створювало резерву виплати відпусток узагалі, але воно має невикористані працівниками відпустки попередніх періодів. Так, у цьому випадку таке підприємство в поточному році нараховує працівникам відпускні, а також виплачує звільненим працівникам компенсацію за невикористані в попередніх роках відпустки. Ці суми воно відображає одразу в складі бухгалтерських витрат звітного періоду за Дт 23, 91, 92, 93, 94 Кт 661, 651.

У такій ситуації можливе завищення в поточному році витрат у бухгалтерському обліку, а відповідно, й обліку з податку на прибуток. Тобто у контролерів формально виникають підстави в податковому обліку не визнати такі витрати, оскільки, якби підприємство взагалі створювало резерв на оплату відпусток, і, відповідно, на 01.01 поточного року в нього було б вхідне сальдо за субрахунком 471, то зазначене нарахування відпускних і компенсації за невикористані відпустки попередніх років ним було б відображено за рахунок такого резерву, а не через поточні витрати.

У підтвердження такого висновку зазначимо, що “перехідні” положення п. 24 підрозд. 4 розд. XX ПКУ [8] щодо відновлення недопоказаних в податково-прибутковому обліку витрат на відпустки регулює ситуацію, коли фірма резерв відпусток створила до 01.01.2015 р., а відпускні за його рахунок виплатили після цієї дати. Тобто він регулює лише ситуацію, коли існував “перехідний” резерв на оплату відпусток, є нарахування відпусток попередніх років за рахунок такого резерву, отже, підтверджується факт податкової різниці згідно з п. 24 підрозд. 4 розд. XX ПКУ [8]. За умов, коли “перехідного” резерву станом на 01.01.2015 р. не було, немає підстав визнавати різницю з перехідних правил, яка зменшує бухгалтерські фінансові результати.

За умовами зазначеної ситуації залишку резерву відпусток станом на 01.01.2015 р. взагалі немає. Тому “перехідний” п. 24 підрозд. 4 розд. XX ПКУ тут не застосовується.

Крім того, треба зазначити, що в цьому випадку маємо “накладення” помилок (перша – списання “перехідних” відпускних на затрати періоду, друга – не створення у звітному році резерву відпусток), які варто б узяти до уваги, аби визначити реальне перекручення.

Тобто справедливо було б порахувати резерв під відпустки 2016 р., який би міг потрапити до затрат періоду, і порівняти його із сумою “перехідних” відпускних, які в 2016 р. неправомірно списано на витрати. І лише з огляду на ці суми робити висновок, як такі помилки позначилися на розмір податку на прибуток 2016 р. Проте на практиці контролери не будуть робити такий глибокий аналіз, а, ймовірно, просто не зарахують витрати не забезпечені резервами за “перехідними” відпускними.

Третя ситуація, за якої підприємство в попередніх роках не створювало резерву виплати відпусток, тобто станом на початок поточного року в нього немає залишку невикористаного резерву, а ось починаючи з поточного року воно в бухгалтерському обліку вже формувало резерв на оплату відпусток. Передбачимо, що таке підприємство у звіт-

ному році нарахувало працівникам відпускні, а також виплатило звільненим працівникам компенсацію за невикористані відпустки за попередні роки. Частину з цих затрат списали за рахунок резерву на оплату відпусток, створеного в 2016 р., решту включили до витрат періоду.

У цьому випадку, знову ж таки, якби підприємство в попередніх роках створювало резерв відпусток, то вся сума виплати відпускних і компенсації за невикористані відпустки минулого року відобразилася б за рахунок такого резерву (бо у фірми був би вхідний залишок рахунку 471 “Забезпечення виплат відпусток”), і підприємство в поточному році не відобразило б за цими сумами витрати. Така неточність, яку допустило підприємство, призвела б до завищення в поточному році витрат на суму виплат понад наявного резерву, що, відповідно, автоматично спричинило б заниження податку на прибуток за звітний рік.

Таким чином, у кожній конкретній ситуації логічно порівнювати, які суми бухгалтерського фінансового результату та податку на прибуток підприємство отримало б за умов наявної помилки, пов’язаної з нарахуванням резерву, і які воно має за наявності такої помилки. Лише так можна зрозуміти, як вплинуло ненарахування резерву виплати відпусток на бухгалтерський та податково-прибутковий облік. Проте варто зазначити, що в таких випадках некоректно стверджувати, що вся сума нарахованих відпускних за умов, коли резерв виплати відпусток не створювали, не потрапляє до витрат.

IV. Висновки

За результатами дослідження вважаємо доцільним зробити такі висновки:

- сам факт того, що підприємство не створювало резерв відпусток, ще не може бути підставою для неврахування фіскальною службою в податковому обліку витрат на виплату відпусток працівникам підприємства. Проте ця методична помилка викривляє витрати між звітними періодами, тобто в одному періоді можливе їх заниження, в іншому – завищення;
- якщо в підприємства немає невикористаних відпусток, тобто всі працівники з року в рік повністю використовують відпустки, то нестворення резерву виплати відпусток не призводить до завищення витрат і, відповідно, до заниження податку на прибуток;
- заниження прибутку можливе, коли в поточному періоді підприємство нараховує відпускні за відпустки попередніх років не за рахунок раніше створеного резерву, а безпосередньо через витрати поточного періоду.

Треба констатувати, що фактично саме відсутність “перехідного” резерву за невикор-

ристаними відпустками попередніх років створює ризик заниження податку на прибуток поточного року. Щоправда це відбувається, лише якщо в звітному році здійснюється нарахування відпускних за минулорічні відпустки. А ось у випадку, коли в звітному році підприємство нараховує поточно-звітні відпускні своїм співробітникам й робить це не за рахунок резерву, а за рахунок витрат періоду, заниження прибутку не відбувається.

Таким чином, нестворення резерву відпусток не призводить до заниження податку на прибуток у тому звітному періоді, коли він мав би бути створений. Але нестворення "відпускного" резерву в одному періоді може спричинити завищення витрат в іншому.

Список використаної літератури

1. Господарський кодекс України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/436-15>.
2. Лист ДФС від 22.12.2015 р. № 27433/6/99-99-19-02-02-15. URL: <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/65970.html>.
3. Лист МГУ ДФС – Центрального офісу з ОВП від 22.10.2015 р. № 23415/10/28-10-06-11. URL: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/6387-23415.html>.
4. Лист Міністерства фінансів України від 09.06.2006 р. № 31-34000-20-25/12321. URL: <http://law.dt-kt.com/lyst-ministerstva-finansiv-ukrayiny-shh-17/>.
5. Лист Міністерства фінансів України від 23.01.2014 р. №31-08410-07-10/1550. URL: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/4834-1550.html>.
6. Лист Міністерства фінансів України від 24.05.2007 р. № 31-34000-10-10/10654. URL: http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=76101.
7. Наказ Міністерства фінансів України "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України" від 27.06.2013 р. № 635. URL: <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461833/>.
8. Податковий кодекс України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах". URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва". URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00>.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 "Виплати працівникам". URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1025-03>.
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання". URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
14. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, затверджене Наказом МФУ від 02.09.2014 р. № 879. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1365-14>.
15. Наказ МФУ "Про затвердження форми Податкової декларації з податку на прибуток підприємств" від 20.10.2015 р № 897. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1415-15>.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2017.

Гнездилова Е. М. Бухгалтерские и налоговые аспекты формирования резерва отпусков на предприятии

В статье проведено исследование методических основ и практики учета резерва выплаты отпусков работников предприятия. Осуществлено моделирование учетных ситуаций и определено влияние типичных ошибок на размеры начисленного налога на прибыль предприятия. Указано, что сам факт того, что предприятие не создавало резерв отпусков, еще не может быть основанием для применения фискальной службой штрафных санкций. Определена необходимость в процессе проведения налоговой проверки детального анализа, какие суммы бухгалтерского финансового результата и налога на прибыль предприятие получило бы при имеющейся ошибке, связанной с начислением резерва, и которые оно имеет при наличии такой ошибки в каждой конкретной ситуации.

Ключевые слова: резерв, отпуск, учет, расходы, налогообложение, учетный период.

Gnezdilova O. Accounting and Tax Aspects of the Formation of the Leave Reserve at the Enterprise

In the article the research methodological foundations and accounting practices leave allowance payments to employees. Established that an allowance – a financial procedure, which is done with the approval of days off for employees. According to experts, it is estimated liability. She conducted to officially confirm the presence of duty to their staff as of the reporting period. Also enables an allowance during the mass leave of employees (eg, summer) to avoid accounting sharp rise in costs.

As a result of the simulation account management and analysis of the impact of common errors the size of accrued income tax is determined that the fact that the company did not create reserves holidays can not yet be grounds for the application of fiscal penalties Service. If the company has no un-

used leave, that all employees every year take full advantage of the holiday, do not leave an allowance payments does not lead to overestimation of costs and, consequently, the lowering of income tax. Underreporting profits possible in the current period when the company counts on vacation leave prior years is not due to previously established reserve, but directly through expensed. The necessity in the process of tax audit detailed analysis of the amounts accounting financial result and income tax company would have received under the condition of existing errors related to the calculation of reserve and that it is the presence of such errors in each situation.

Key words: *reserve, vacations, accounting, costs, taxation, accounting period.*

ДО УВАГИ АВТОРІВ

**Вимоги до авторських оригіналів статей,
поданих до науково-виробничого журналу “Держава та регіони”
(фахове видання з економічних наук
Наказ МОН від 06.11.2014 р. № 1279)**

1. До друку приймаються неопубліковані раніше роботи, **написані українською мовою**, обсяг – 0,5–1 авт. арк.

2. Рукопис статті має містити такі необхідні елементи (бажано виділені **напівжирним шрифтом**):

Тематична рубрика.

УДК.

Назва статті українською, російською та англійською мовами

Прізвище та ініціали автора (авторів) українською, російською та англійською мовами.

Анотація українською (500 символів), російською (500 символів) та англійською (2000 символів) мовами.

Ключові слова українською, російською та англійською мовами (3–10 слів).

I. Вступ (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття).

II. Постановка завдання (формулювання цілей статті).

III. Результати (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів).

IV. Висновки з дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому науковому напрямі.

Список використаної літератури за алфавітом (оформляти треба згідно з вимогами стандарту з бібліографічного опису).

Підпис автора і дата.

3. Технічні вимоги до оформлення статей

- Стаття має бути набрана в текстовому редакторі Microsoft Word (формат. doc) на аркушах формату А4. Поля з усіх боків – 20 мм. Шрифт – Times New Roman, розмір 14 пт, інтервал 1,5.
- Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною і застосовуватися у статті лише тоді, коли це значно покращує її зміст порівняно з текстовою формою викладу.
- Таблиці створюються тільки за допомогою текстового редактора Microsoft Word.
- Формули набирають у редакторі формул Equation 3.0 або Math Type. За допомогою табуляції формула розташовується по центру, а її номер – в кінці рядка, наприклад:

$$E = mc^2 \quad (1)$$

- Курсивом у формулі виділяються тільки латинські літери (крім позначень cos, sin, max, min тощо). Шрифт формул: кирилиця, латиниця – Arial, грецькі, символи – Symbol; розмір основного шрифту – 10 пт.
- Ілюстративний матеріал (графіки, діаграми, схеми тощо) має бути включений до файла статті та відповідати наведеним вимогам. Написи та підписи слід подавати українською мовою (шрифт – Arial, розмір не більше ніж 8 пт). Ілюстрації мають бути складені з урахуванням особливостей чорно-білого друку та записані у форматі jpeg з роздільною здатністю не менше ніж 600 dpi; максимальний розмір – 16 × 25 см.
- Посилання на літературу подавати безпосередньо в тексті у квадратних дужках, зазначаючи порядковий номер джерела, під яким воно внесено до списку літератури, та через кому конкретну сторінку (наприклад: [1, с. 5]).

4. Якщо рукопис статті підготовлено у співавторстві, то на окремому аркуші слід чітко визначити особистий внесок кожного автора у створення рукопису та посвідчити це своїми підписами.

5. Паперовий варіант, підписаний автором, ідентичний набраному в електронному варіанті, завірена **рецензія** доктора наук відповідного профілю (крім випадків, коли автор сам має науковий ступінь доктора наук), **довідка** про автора на окремому аркуші (прізвище, ім'я, по батькові повністю, відповідно до паспортних даних, адреса, телефони з кодом міста, e-mail, науковий ступінь, вчене звання, посада, установа), копія документа про **сплату** (30 гривень за сторінку) передаються відповідальному редакторові або надсилаються за адресою: 69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70Б, КПУ, редакція журналу “Держава та регіони”.

6. Гроші треба перераховувати за реквізитами:

КПУ / АТ “УкрСиббанк”

р/р 26001504757200 / ОКПО 19278502 / МФО 351005

За друк статті у науково-виробничому журналі “Держава та регіони”.

**СТАТТІ, ОФОРМЛЕНІ БЕЗ ДОТРИМАННЯ ЗАЗНАЧЕНИХ ВИМОГ,
РОЗГЛЯДАТИСЯ НЕ БУДУТЬ!**

До статті можуть бути внесені зміни редакційного характеру без згоди автора.