

ISSN 2708-1834 (PRINT)
ISSN 2708-1842 (ONLINE)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
СУДОВИХ ЕКСПЕРТИЗ МІНІСТЕРСТВА ЮСТИЦІЇ УКРАЇНИ

**ВІСНИК ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО
НАУКОВО-ДОСЛІДНОГО ІНСТИТУТУ
СУДОВИХ ЕКСПЕРТИЗ
МІНІСТЕРСТВА ЮСТИЦІЇ УКРАЇНИ**

Економічні науки

Випуск 1 (01) / 2019



Видавничий дім
«Гельветика»
2019

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Коваленко Олена Валеріївна – доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства, директор Дніпропетровського науково-дослідного інституту судових експертиз Міністерства юстиції України.

Члени редакційної колегії:

Бондарчук Марія Костянтинівна – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів Національного університету «Львівська політехніка».

Гонтарева Ірина Вячеславівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу, менеджменту та підприємництва Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна.

Гринько Тетяна Валеріївна – доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки Дніпровського національного університету імені Олеса Гончара.

Макаренко Андрій Петрович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту Запорізької державної інженерної академії.

Маслак Ольга Іванівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського.

Меджибовська Наталія Семенівна – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Одеського національного економічного університету.

Меліхова Тетяна Олегівна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту Запорізького національного університету.

Метеленко Наталя Георгіївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Інженерного інституту Запорізького національного університету.

Перезовова Ірина Володимирівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри підприємництва та маркетингу Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

Храпкіна Валентина Валентинівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів Національного університету «Кієво-Могилянська академія».

Elena Horska – Professor of International Marketing and Consumer Studies, Slovak University of Agriculture in Nitra (Slovakia).

«Вісник Дніпропетровського науково-дослідного інституту судових експертиз

Міністерства юстиції України. Економічні науки»

є правонаступником наукового журналу

«Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії»

Свідоцтво про Державну реєстрацію

друкованого засобу масової інформації серія КВ № 24136-13976 ПР,

видане Міністерством юстиції України 31.07.2019 р.

Затверджено відповідно до рішення вченої ради

Дніпропетровського науково-дослідного інституту судових експертиз

(від 28.12.2019 року протокол № 9)

Журнал включено до міжнародних каталогів

наукових видань і наукометричних баз:

Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського,

CrossRef, Index Copernicus.

Електронна сторінка видання: www.e-visnyk.dniprondise.in.ua

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**Стройко Т.В., Буркун В.В.**ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЙ
РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ..... 5ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**Верхоглядова Н.І., Мардус Н.Ю.**ПОСТУЛАТИ РОЗВИТКУ ОБ'ЄКТІВ І СИСТЕМ ТА ВІДПОВІДНІСТЬ
ЦИМ ПОСТУЛАТАМ ПРОЦЕСІВ, ЩО ПРОТІКАЮТЬ
НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ТОВАРІВ.....13

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Дробишева О.О., Бучакчійська Ю.М.

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ..... 21

Коваленко О.В., Бахтін І.В.ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ВПЛИВ
НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ.....27**Коваленко О.В., Дробишева О.О., Касимов С.М.**АНАЛІЗ РІВНЯ ТА ФАКТОРІВ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....38**Трифонов Г.Ф., Малей Н.В.**УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ
НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....49РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**Metelenko Nataliia, Kovalenko Olena**INFRASTRUCTURE AND CONCEPTUAL BASIS
OF TRANSPORT LOGISTICS.....55ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**Сталінська О.В.**ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....61

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Дробишева О.О., Гречка А.О.ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ
РІВНЯ ЙОГО ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ66**Стоєв В.Л., Дженков Є.О.**УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ
НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....76

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Stroyko Tetiana, Burkul Vitalii

THE MAIN APPROACHES TO DEVELOPMENT
OF TRANSPORT SYSTEMS DEVELOPMENT STRATEGIES
IN UKRAINE AND IN THE WORLD.....5

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Verhoglyadova Nataliia, Mardus Nataliia

POSTULATES OF THE DEVELOPMENT OF OBJECTS AND SYSTEMS
AND COMPLIANCE WITH THESE POSTULATES
OF PROCESSES OCCURRING IN THE DOMESTIC MARKET OF GOODS.....13

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Drobysheva Olena, Buchakchiiska Yuliia

PROFIT MANAGEMENT OF ENTERPRISE UNDER CRISIS CONDITIONS.....21

Kovalenko Olena, Bahtin Ivan

INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE AND ITS INFLUENCE
ON THE INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES.....27

Kovalenko Olena, Drobysheva Olena, Kasymov Serhii

ANALYSIS OF THE LEVEL AND FACTORS OF ACTIVATION
OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES.....38

Trifonov Genadiy, Malei Nataliia

IMPROVEMENT OF LABOR PAYMENT SYSTEMS
IN INDUSTRIAL ENTERPRISE.....49

PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY

Metelenko Nataliia, Kovalenko Olena

INFRASTRUCTURE AND CONCEPTUAL BASIS
OF TRANSPORT LOGISTICS.....55

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

Stalinska Olena

FUNCTIONS OF THE PERSONNEL MANAGEMENT
AT THE ENTERPRISES OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS.....61

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Drobysheva Olena, Grechka Anna

WAYS TO OPTIMIZE ACCOUNTS RECEIVABLE
OF INDUSTRIAL ENTERPRISE TO INCREASE THE LEVEL OF ITS SOLVENCY.....66

Stoiev Volodymyr, Dzhenkov Yevhen

THE PERFECTION OF THE REMUNERATION SYSTEM
AT AN INDUSTRIAL ENTERPRISE.....76

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.47

Стройко Т.В.

доктор економічних наук, професор,
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

Буркун В.В.

аспірант,
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

Stroyko Tetiana, Burkul Vitalii

Mykolayiv V.O. Sukhomlinsky National University

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ СИСТЕМ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

THE MAIN APPROACHES TO DEVELOPMENT OF TRANSPORT SYSTEMS DEVELOPMENT STRATEGIES IN UKRAINE AND IN THE WORLD

Метою нашого дослідження стало обґрунтування основних підходів до розробки стратегій розвитку транспортних систем в Україні та світі. Встановлено, що більшість сучасних підходів до розробки стратегій вирішують практично однакову основну задачу – виявляють ключові проблеми-фактори, що впливають на розвиток підприємства і шукають резерви їх більш ефективного використання. Проведений аналіз Національної транспортної стратегії виявив ряд проблемних питань. По-перше, вона не в повній мірі узгоджена з документами стратегічного характеру, прийнятими раніше. По-друге, як і в попередніх стратегіях всі пріоритетні цілі та завдання прописуються на кінцевий довгостроковий горизонт – 2030 рік. Зустрічаються і суперечливі положення по тексту документа. Також значна кількість положень Національної стратегії носить декларативний, а іноді й теоретичний характер.

Ключові слова: стратегія, транспортні системи, стратегічне планування, Національна транспортна стратегія, євроінтеграція, транспортна галузь.

Целью нашего исследования стало обоснование основных подходов к разработке стратегий развития транспортных систем в Украине и мире. Установлено, что большинство современных подходов к разработке стратегий решают практически одинаковую основную задачу – выявляют ключевые проблемы-факторы, влияющие на развитие предприятия и ищут резервы их более эффективного использования. Проведенный анализ Национальной транспортной стратегии выявил ряд проблемных вопросов. Во-первых, она не в полной мере согласована с документами стратегического характера, принятыми ранее. Во-вторых, как и в предыдущих стратегиях, все приоритетные цели и задачи прописываются на конечный долгосрочный горизонт – 2030. Встречаются и противоречивые положения по тексту документа. Также значительное количество положений Национальной стратегии носит декларативный, а иногда и теоретический характер.

Ключевые слова: стратегия, транспортные системы, стратегическое планирование, Национальная транспортная стратегия, евро интеграция, транспортная отрасль.

The purpose of our study was to substantiate the main approaches to the development of transport systems development strategies in Ukraine and in the world. It is established that most modern approaches to the development of strategies solve almost the same main task – identify key problems-factors that affect the development of the enterprise and seek the resources for their more effective use. The transport industry of Ukraine is a key element of the modern economy. Moreover, the legal framework for the functioning of transport in Ukraine is quite significant and encompasses all modes of transport and its infrastructure component. The most important for the development of the transport system of Ukraine is the National Transport Strategy, which proposes a comprehensive development of all modes of transport by 2030. The analysis of the National Transport Strategy has revealed a number of problematic issues. Firstly, it is not fully consistent with strategic documents adopted earlier. Secondly, as in previous strategies, all priority goals and objectives are set for the final long-term horizon – 2030. There are conflicting provisions in the text of the document. Also, a large number of provisions of the National Strategy bear the declarative, and sometimes theoretical, character. Strategic priorities for reforming the transport sector in Ukraine should be: innovative development of transport infrastructure in accordance with the needs of the modern economy; formation of a competitive market of transport services; development of rational and integrated interaction of all types of transport; use of transit potential of the transport system of Ukraine; formation of a single information space, organization of efficient electronic document circulation; Improvement of tariff policy and pricing; development of the system of transport logistics; increase speed and reliability of cargo and passenger transportation; creating a favorable climate for innovative research in the transport sector and training highly skilled professionals.

Key words: strategy, transport systems, strategic planning, national transport strategy, euro integration, transport industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її взаємозв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Транспортні системи є найбільш вагомим компонентом функціонування національної економіки, адже вони формуючи відповідну інфраструктуру забезпечують ефективність всіх процесів виробництва та дають змогу раціонально використовувати наявні ресурси. При ефективному формуванні та розвитку транспортних систем, насамперед при оптимальній тарифній політиці на транспорті, саме вони здатні виступати каталізатором економічного зростання національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, на які спирається автор. Найбільш авторитетними в галузі стратегічного планування є напрацювання відомих зарубіжних авторів, серед яких Г. Міцберг [1], М. Мескон [2], І. Ансофф [3; 4], М. Портер [5], П. Друкер [6] та інші. Але більшість публікацій стосуються проблем стратегічного планування в рамках держави, регіону, міста чи підприємства. Нам би хотілося обґрунтувати основні підходи до форму-

вання стратегії в рамках системи – галузі, якою є транспортна сфера. Саме тому метою нашого дослідження стало обґрунтування основних підходів розробки стратегій розвитку транспортних систем в Україні та світі.

Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Стратегія є базовим компонентом системи стратегічного управління, відповідно до якого, стратегія трактується «як спосіб досягнення результату, сформульованого у вигляді мети, можна стверджувати, що формування стратегій є процесом, у ході якого керівники встановлюють місію, формують систему цілей, обирають стратегії, а також визначають усі складові (компоненти) процесу стратегічного управління» [1, с. 48].

Гуру стратегічного менеджменту Г. Мінцберг [1] наголошував на можливості використання різних підходів щодо розробки стратегій. За Г. Мицбергом існують три основних моделі стратегій:

– «планова» – стратегія розробляється, виконується та оцінюється у плановому

режимі із залученням спеціального штату висококваліфікованих фахівців, які за допомогою різних моделей і методів визначають можливі результати і знаходять найефективніший шлях досягнення цілей;

– «підприємницька» – використовуються більш неформальні методи побудови стратегій, що базуються на особистому досвіді керівника-підприємця, його знаннях щодо логіки функціонування галузі; ці чинники використовуються для формування «бачення» майбутнього бізнесу, яке враховується потім у планах, проектах і програмах;

– «навчання на досвіді» – використовуються в умовах нестабільного середовища; головне тут – урахування зовнішніх імпульсів і можливості перегляду встановлених стратегій, при чому процес розробки та коригування стратегій може бути дещо спонтанним, слабо контрольованим; велику роль відіграє керівник – підприємець.

Спільною рисою всіх цих моделей є орієнтація на підприємницький підхід до постановки цілей та всього процесу планування.

В сучасній системі стратегічного управління є і інші підходи до формування стратегій, які можна виділити в дві основні групи:

– «раціоналістичну» – пропагує підхід, який базується на плановому прийнятті рішень і зумовлює виникнення альтернативних структур (однієї чи більше) «стратегічної підсистеми» підприємства;

– «поведінкову» – пропагує підхід, який використовує методи ідентифікації системних норм поведінки, що діють в організації; головне при цьому – швидка реакція на проблеми, що виникають згідно з критеріями, прийнятими для встановлених відносин [1, с. 55].

За М. Месконом, процес формування стратегії складається з таких етапів: розробка місії і цілей; оцінювання та аналіз зовнішнього середовища; управлінське обстеження сильних і слабких сторін; аналіз стратегічних альтернатив; вибір стратегії, реалізація та оцінювання стратегії [2]. І. Ансофф виділяє наступну групу рішень при формуванні стратегії [3]: внутрішнє оцінювання; оцінювання зовнішніх можливостей; формулювання цілей і вибір завдань;

рішення про портфельну стратегію; конкурентна стратегія; створення альтернативних проектів, їх відбір та реалізація.

З іншого погляду, стратегією є довгостроковий якісно визначений напрям розвитку організації відносно сфери, засобів і форми її діяльності, система взаємовідносин усередині компанії, а також її соціальна позиція. За таким визначенням стратегію можна охарактеризувати як обраний напрям діяльності, функціонування, що має привести до досягнення поставлених цілей. Це певною мірою генеральний план дій, який визначає пріоритети стратегічних завдань, ресурси і послідовність кроків [3]. Більшість сучасних підходів до розробки стратегій запропоновані І. Ансоффом [4], М. Портером [5], П. Друкером [6]) вирішують практично однакову основну задачу – виявляють ключові проблеми-фактори, що впливають на розвиток підприємства і шукають резерви їх використання більш ефективного використання.

Недоліки цих підходів пов'язані з відсутністю розробленої практичної методики діагностики економічного об'єкта для виявлення часу проведення змін і суті необхідних змін. Необхідна методика, яка однозначно і логічно точно може діагностувати основні проблеми організації, дозволить розробляти заходи для усунення виявлених проблем і давати можливості для нарощування потенціалу розглянутого економічного об'єкта в довгостроковій перспективі [7].

Загалом, науковці виділяють чотири основні типи стратегій розвитку: 1) концентрованого зростання; 2) інтегрованого зростання; 3) диверсифікаційного зростання; 4) скорочення. Але формування стратегії повинно в обов'язковому порядку враховувати галузь її реалізації.

Транспортна галузь України є ключовим елементом сучасної економіки. Причому нормативно-правове забезпечення функціонування транспорту в Україні є досить вагомою і охоплює всі види транспорту та його інфраструктурну складову. В галузі транспорту Угода про асоціацію між Україною та ЄС ставить мету сприяння розвитку

стабільних, ефективних, безпечних, інтероперабельних й оперативно сумісних транспортних систем та посилення основних транспортних зв'язків між територіями Сторін. Співробітництво в галузі транспорту передбачає розвиток сталої національної транспортної політики, яка буде охоплювати всі види транспорту, на основі інтермодальності та мультимодальної транспортної мережі, пов'язаної з Транс'європейською транспортною мережею TEN-T (статті 367, 368 та 369 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС).

За період функціонування транспортної галузі України як незалежної держави слід відмітити низку найбільш вагомих стратегічних документів, прийнятих та затверджених на державному рівні:

– Україна 2020: Стратегія національної модернізації;

– Державна цільова економічна програма розвитку автомобільних доріг загального користування на 2013-2018 роки;

– Державна цільова програма розвитку міського електротранспорту на період до 2017 року;

– Державна цільова програма реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки;

– Розробка національної транспортної політики щодо регулювання викидів CO₂ та споживання енергії дорожнім транспортом в Україні;

– Транспортна стратегія України на період до 2020 року;

– Національна транспортна стратегія до 2030 року.

Найбільш важливими для розвитку транспортної системи України є два останні документи. Зокрема, національна транспортна стратегія має запропонувати комплексний розвиток всіх видів транспорту до 2030 року. Про це заявив Міністр інфраструктури України Володимир Омелян під час брифінгу, який відбувся 17 листопада 2016 року, в Українському домі під час засідання Національного круглого столу щодо оновлення Національної транспортної стратегії до 2030 року [8].

Заступник Глави Адміністрації Президента України Дмитро Шимків, у свою чергу, зазначив, що «Україна має чотири потужні галузі: залізнична, автодорожня, морська та річкова, авіаційна. Все, що стримує розвиток цих галузей, – це корупція і відсутність конкуренції. Стратегія має будуватися на двох ключових елементах: це створення конкурентного середовища і боротьба з корупцією. Саме транспортна інфраструктура дозволить зробити Україну чудовим транспортним коридором, не лише на мапах, а в дії». Представник Єврокомісії в Україні Йоханес Бауер заявив: «Ми дуже підтримуємо ініціативу створення Національної транспортної стратегії. Сьогоднішня подія є наріжним каменем на шляху до більш стійкої і більш цілісної транспортної системи в Україні. Ми з нетерпінням очікуємо на обговорення Стратегії транспорту для України, яка повинна сприяти поліпшенню зв'язку між Україною та ЄС і гармонізації ринкових правил і стандартів транспорту для всіх видів транспорту в Україні» [8].

Розроблена національна транспортна стратегія України до 2030 року повинна забезпечувати комплексне бачення глобальних пріоритетів транспортної політики, формування ефективного державного управління та визначає стратегічні напрями розвитку галузі на період до 2030 року. Її метою є створення інтегрованого до світової транспортної мережі ефективного транспортного комплексу України, задоволення потреб населення у перевезеннях та покращення умов ведення бізнесу задля забезпечення конкурентної спроможності та ефективності національної економіки.

Розроблена стратегія є досить інноваційним програмним документом, що враховує основні світові тенденції, що притаманні транспорту:

– висока технологічна складність транспортних засобів та ергономічність, мультимодальність, супутникова навігація, інтелектуальні транспортні системи, інформаційні технології, електронний документообіг;

– застосування композитних матеріалів, зниження металоємності, покращення аеродинаміки та безпечності транспортних засобів;

– паливна економічність та екологічність транспортних засобів, застосування альтернативних видів палива, «зелених» видів транспорту;

– масова контейнеризація, мультимодальність, інтероперабельність транспортних систем у складі ланцюгів поставок;

– прискорення і забезпечення вчасної доставки пасажирів та вантажів завдяки швидкісним видам транспорту та розвитку логістики;

– глобалізація трансконтинентальних авіаційних перевезень в рамках потужних світових альянсів;

– зростання ролі дешевих («лоу кост») авіаперевезень для прямих міжрегіональних сполучень;

– забезпечення транспортної доступності для населення, високої мобільності трудових ресурсів, збільшення дальності та скорочення часу поїздки пасажирів у мегаполісах;

– насичення автомобілізацією в розвинених країнах, її подальше стримування у містах завдяки розвитку громадського та мускульного транспорту [9].

Але для підтвердження цього факту нами були досліджені основні підходи до формування транспортних стратегій в провідних країнах світу. Світова транспортна система неоднорідна, і в ній можна виділити транспортні системи економічно розвинених і країн, що розвиваються, кілька регіональних неоднорідних транспортних систем: Північної Америки, Зарубіжної Європи, країн СНД, Азії, Латинської Америки, Австралії.

При цьому довжина транспортних мереж розвинених країн становить 81% загальної довжини світової транспортної мережі і на них припадає 78% світового вантажообігу і приблизно 80% за вартістю, а частка її в світовому пасажирообігу ще вище. Густота транспортної мережі, в найбільшій мірі характеризує забезпеченість нею, в більшості розвинених країн становить 50-60 км

на 100 км території, а в країнах, що розвиваються – 5-10 км. В економічно розвинених країнах зосереджено понад 80% світового автомобільного парку, в них знаходиться майже 2/3 всіх портів світу, виконується 3/4 світового вантажообігу. Для цієї транспортної підсистеми характерний також високий технічний рівень [10].

Транспортна політика Європейського Союзу є продуманою, системною та комплексною. Ґрунтуючись на положеннях Договору про ЄС, у грудні 1992 р. опубліковано першу Білу книгу про подальший розвиток спільної транспортної політики та лібералізацію транспортного ринку. Програма дій у галузі транспорту на 1995-2000 рр., запропонована Білою книгою, передбачала: 1) «подвійну інтеграцію» національних транспортних мереж і різних видів транспорту для створення єдиної європейської транспортної мережі; 2) розвиток транспортної інфраструктури Європейського Союзу; 3) підвищення безпеки транспорту; 4) розвиток транспортних зв'язків між ЄС і третіми країнами; 5) модернізацію устаткування; 6) покращення якості обслуговування [11].

Улітку 2006 р. Європейська комісія схвалила перегляд середньострокових перспектив розвитку транспорту в ЄС і представила Білу книгу, у якій зроблено акцент на загальні для всіх країн ЄС підходи та спільний діалог із проблем транспорту. Документ також містить план розвитку галузі до 2020 р. На думку Єврокомісії, основне завдання розвитку – це оптимізація роботи всіх видів транспорту. Транспортна система має стати більш технологічною, для чого слід інтенсивніше застосовувати досягнення логістики та інноваційних технологій, приділяючи при цьому підвищену увагу різним аспектам безпеки на транспорті й охороні навколишнього середовища [12].

Стратегія ЄС стосовно розвитку транспортного сектора [13] орієнтована насамперед на внутрішні потреби країн Європи. Вона полягає у створенні найкращих умов для функціонування єдиного європейського ринку шляхом формування мультимодальної Транс'європейської транспортної мережі

(TEN-T) та задля блага всіх громадян, економіки і суспільства зробити європейську транспортну систему ресурсоефективною (яка заощаджує всі види ресурсів, насамперед енергетичні), економічно ефективною, фінансово стійкою; безпечною, а також та екологічно дружньою (тобто звести до мінімуму вплив транспортних засобів на клімат і навколишнє середовище).

Велике значення для України має стратегічне партнерство з Китаєм. Зокрема, Транспортна стратегія Китаю має зміцнити роль Азії як нового світового економічного центру та забезпечити його Китаю в цьому регіоні. Відтворення Великого Шовкового шляху, що в давні часи з'єднував Китай із країнами Європи, має активізувати торговельні зв'язки Азії, Європи та Близького Сходу та убезпечити економіку Китаю від наявних ризиків та викликів за рахунок формування розгалуженої мережі трансконтинентальних залізничних і автомобільних шляхів, розбудови регіональної портової інфраструктури. Для реалізації даної стратегії Китай у 2015 р. створив спеціальний Фонд «Шовковий шлях» з бюджетом 40 млрд. дол. США, який постійно розширює географію фінансування інфраструктурних проектів [14].

Для України прийняття Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року має величезне значення. Широке обговорення даної концепції виявило ряд проблемних питань. По-перше, як і попередні програмні документи Національна транспортна стратегія України не в повній мірі узгоджена з документами стратегічного характеру, прийнятими раніше. Тобто необхідна узгоджена по всім рівням система документів спрямованих на стратегічний розвиток транспортної системи України. По-друге, як і в попередніх стратегіях всі пріоритетні цілі та завдання прописуються на кінцевий довгостроковий горизонт – 2030 рік, тоді як набагато ефективніше було б вибудувати стратегію підкріплюючи її цілі і завдання коротко та середньостроковим горизонтом планування.

Зустрічаються і суперечливі положення по тексту документа, зокрема вказано, що пріоритетним завданням для України є реалізація її транзитного потенціалу та створення транзитного транспортного мосту, що поєднуватиме країни Європи, Азії та Сходу, а у розділі про розвиток дорожнього господарства наполягають на посиленні відповідальності учасників дорожніх перевезень за порушення габаритно-вагових параметрів транспортних засобів.

Також значна кількість положень Національної стратегії носить декларативний, а іноді й теоретичний характер. Зокрема, О. Євтеєв вказує, що «справжня, а не декларативно-теоретична стратегія має передбачати будівництво в транзитних напрямках автомобільних шляхів підвищеної міцності, здатних витримувати навантаження від великовантажних автомобілів. Замість системи штрафів та покарань за перевищення вагових норм має бути створена об'єктивна і стимулююча система справляння плати за перевезення великих партій вантажів автомобілями підвищеної вантажопідйомності, побудована на засадах регулярності і періодичності та прозорості – як це зроблено у США. Ну, а закладати в проекті Національної транспортної стратегії передумови до зниження вантажопідйомності автомобільного транспорту взагалі неприпустимо» [15]. Але незважаючи на недоліки прийняття і початкові кроки щодо реалізації Національної транспортної стратегії України мають для національної економіки виключне значення, адже це документ, який визначатиме розвиток транспортної та інфраструктурної галузей найближчі 12 років. Міністр інфраструктури України Володимир Омелян зазначив, що «ми повинні вийти з-за меж внутрішньоукраїнського мислення і ставити перед собою глобальні цілі. Стратегія-2030 – це не про транспорт. Стратегія-2030 – про модерну Україну, про розвинену сильну державу, про людей, для яких ми створили найкраще. Бо це – наш обов'язок. І наша робота», – додав Володимир Омелян. – «Drive Ukraine-2030 – перетворення України на розвинену, високотех-

нологічну та інноваційну країну завдяки розвитку сфери транспорту та інфраструктури, застосування новітніх технологій. Drive Ukraine-2030 – цифрова інфраструктура, безпека на транспорті, безпілотні автомобілі, транспортні коридори, єдина транспортна та інфраструктурна мережа з Європейським Союзом» [16].

Висновки та пропозиції у даному напрямку. Транспортна система має функціонувати лише за умов постійного поліпшення організації перевезень, вдосконалення чинного законодавства та імплементації його до загальноєвропейського, оновлюючи з дотриманням вимог євростандартів виробничі фонди, виконуючи правила охорони навколишнього середовища [17]. Стратегічними пріоритетами реформування транспортної галузі в Україні мають стати:

- інноваційний розвиток транспортної інфраструктури відповідно до потреб сучасної економіки;
- формування конкурентного ринку транспортних послуг;
- розвиток раціональної та комплексної взаємодії всіх видів транспорту;
- використання транзитного потенціалу транспортної системи України;
- формування єдиного інформаційного простору, організації ефективного електронного документообігу;
- удосконалення тарифної політики та ціноутворення;
- розвиток системи транспортної логістики;
- підвищення швидкості та надійності перевезень вантажів і пасажирів;
- створення сприятливого клімату для інноваційних досліджень в транспортній сфері та підготовки висококваліфікованих фахівців.

Список літератури:

1. Минцберг Г. Менеджмент: природа и структура организаций глазами гуру / Генри Минцберг; пер. с англ. О.И. Медведь. Москва : Эксмо, 2009. 464 с.:ил.
2. Мескон М. Основы менеджмента / Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури; пер.с англ. Москва : «Дело», 2004. 493 с.:ил.
3. Ансофф И. Стратегическое управление. Москва : Экономика, 1989. 519 с.
4. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / Пер с англ. Под ред. Петрова А. Н. СПб. : Питер, 2011. 344.: ил. (Серия «Теория менеджмента»).
5. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Москва : Альпина Бизнес Букс, 2006. 454 с.
6. Друкер П. Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества: Пер. с англ. Москва : ООО «И.Д. Вильямс», 2007. 336.: ил.
7. Шопин В. А. Формирование методического подхода к разработке стратегии предприятия на основе теории открытых неравновесных систем и теории системных ограничений. Экономика и современный менеджмент: теория и практика : сб. ст. по матер. XIII междунар. науч.-практ. конф. Часть I. Новосибирск : СибАК, 2012.
8. Матеріали круглого столу з питань оновлення Національної транспортної стратегії України до 2030 року. URL: <http://mtu.gov.ua/content/krugliy-stil-zpitan-onovlennya-nacionalnoi-transportnoi-strategii-ukraini-do-2030-roku.html>
9. Розпорядження КМУ «Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80>
10. Владимиров С.А. Об основных направлениях развития мировой транспортной системы и логистики. *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2015. № 12-9. С. 1672–1680.
11. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament on combating HIV/AIDS within the European Union and in the neighbouring countries, 2006-2009. URL: http://ec.europa.eu/health/ph_threats/com/aids/docs/com_2005_654_en.pdf
12. Транспортний комплекс світу. URL: <http://www.refine.org.ua/pageid-4007-1.html>
13. Біла книга ЄС – Транспорт. URL: http://www.transport-ukraine.eu/sites/default/files/white_book_transport_2050_ukr_0.pdf
14. Новый Шелковый путь. Китай запускает глобальный инфраструктурный проект. URL: <http://korrespondent.net/world/3509757-novyi-shepkoviyi-put-kytai-zapuskaethlobalnyi-ynfrastrukturnyi-proekt>
15. Євгєєв О. Стратегія з розбудови стратегії, або паперова симуляція діяльності. URL: <http://www.agroprofi.com.ua/statti/1501-strategiya-z-rozbudovi-strategiji-abo-paperova-simulyatsiya-diyalnosti>
16. Уряд схвалив Національну транспортну стратегію до 2030 року. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-shvaliv-nacionalnu-transportnu-strategiyu-do-2030-roku>

17. Максимчук О. Стратегічні напрямки розвитку підприємств транспортної галузі. *Економіст*. 2013. № 8. С. 61–63.

References:

1. Mintsberg G. Menedzhment: priroda i struktura organizatsiy glazami guru / Genri Mintsberg; per. s angl. O.I. Medved. Moskva: Eksmo, 2009. 464 s.: il.
2. Meskon M. Osnovyi menedzhmenta / Maykl Meskon, Maykl Albert, Franklin Hedouri; per.s angl. Moskva: «Delo», 2004. 493 s.: il.
3. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie. Moskva: Ekonomika, 1989. 519 s.
4. Ansoff I. Strategicheskii menedzhment. Klassicheskoe izdanie. / Per s angl. Pod red. Petrova A. N. Spb.: Piter, 2011. 344.: il. (Seriya «Teoriya menedzhmenta»).
5. Porter M. Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otrasley i konkurentov. Moskva: Alpina Biznes Buks, 2006. 454 s.
6. Druker P. F. Epoha razryiva: orientiryi dlya nashego menyayuschegosya obschestva: Per. s angl. Moskva: ООО «I.D. Vilyams», 2007. 336.: il.
7. Shopin V. A. Formirovanie metodicheskogo podhoda k razrabotke strategii predpriyatiya na osnove teorii otkrytyih neravnovesnyih sistem i teorii sistemnyih ogranicheniy. Ekonomika i sovremennyiy menedzhment: teoriya i praktika: sb. st. po mater. XIII mezhdunar. nauch.-prakt. konf. Chast I. Novosibirsk: SibAK, 2012.
8. Materialy kruhloho stolu z pytan onovlennia Natsionalnoi transportnoi stratehii Ukrainy do 2030 roku. URL: <http://mtu.gov.ua/content/krugliy-stil-zpitan-onovlennia-natsionalnoi-transportnoi-strategii-ukraini-do-2030-roku.html>
9. Rozporiadzhennia KMU «Pro skhvalennia Natsionalnoi transportnoi stratehii Ukrainy na period do 2030 roku. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80>
10. Vladimirov S.A. Ob osnovnyih napravleniyah razvitiya mirovoy transportnoy sistemyi i logistiki. *Mezhdunarodnyiy zhurnal prikladnyih i fundamentalnyih issledovaniy*. 2015. № 12-9. S. 1672–1680.
11. Communication from the Commission to the Council and the European Parliament on combating HIV/AIDS within the European Union and in the neighbouring countries, 2006-2009. URL: http://ec.europa.eu/health/ph_threats/com/aids/docs/com_2005_654_en.pdf
12. Transportnyi kompleks svitu. URL: <http://www.refine.org.ua/pageid-4007-1.html>
13. Bila knyha Yes – Transport. URL: http://www.transport-ukraine.eu/sites/default/files/white_book_transport_2050_ukr_0.pdf
14. Novyyi Shelkovyy put. Kitay zapuskaet globalnyiy infrastruktornyiy proekt. URL: <http://korrespondent.net/world/3509757-novyi-shelkovyi-put-kytai-zapuskaethlobalnyi-ynfrastrukturnyi-proekt>
15. Ievtieiev O. Stratehiia z rozbudovy stratehii, abo paperova symuliatsiia diialnosti. URL: <http://www.agro-profi.com.ua/statti/1501-strategiya-z-rozbudovi-strategiji-abo-paperova-simulyatsiya-diyalnosti>
16. Uriad skhvalyv Natsionalnu transportnu stratehiuu do 2030 roku. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-shvaliv-natsionalnu-transportnu-strategiyu-do-2030-roku>
17. Maksimchuk O. Stratehichni napriamky rozvytku pidpriemstv transportnoi haluzi. *Економіст*. 2013. № 8. С. 61–63.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 339.13

Верхоглядова Н.І.

доктор економічних наук, професор,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Мардус Н.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
*Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»*

Verhoglyadova Nataliia

Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Mardus Nataliia

National Technical University "Kharkov Polytechnic Institute

ПОСТУЛАТИ РОЗВИТКУ ОБ'ЄКТІВ І СИСТЕМ ТА ВІДПОВІДНІСТЬ ЦИМ ПОСТУЛАТАМ ПРОЦЕСІВ, ЩО ПРОТІКАЮТЬ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ ТОВАРІВ

POSTULATES OF THE DEVELOPMENT OF OBJECTS AND SYSTEMS AND COMPLIANCE WITH THESE POSTULATES OF PROCESSES OCCURRING IN THE DOMESTIC MARKET OF GOODS

У статті висвітлено постулати розвитку об'єктів та систем, а також відповідність цим постулатам процесів, що протікають на внутрішньому ринку товарів. Сформовано класифікацію видових проявів розвитку за різними ознаками, в якій класифікаційні ознаки розташовані згідно з їхньою відповідністю постулатам розвитку, що дало змогу доповнити їх перелік класифікаційною ознакою «основа для забезпечення». Досліджено періодизація розвитку внутрішнього ринку товарів України. Запропоновано визначення розвитку внутрішнього ринку товарів як процесу кон'юнктурних та структурних зрушень у сукупності економічних відносин на внутрішньому ринку.

Ключові слова: постулат, процес, внутрішній ринок товарів, класифікація, забезпечення.

В статье освещены постулаты развития объектов и систем, а также соответствие этим постулатам процессов, протекающих на внутреннем рынке товаров. Сформирована классификация видовых проявлений развития по различным признакам, в которой классификационные признаки расположены в соответствии с их постулатами развития, что позволило дополнить перечень классификационным признаком «основа для обеспечения». Исследована периодизация развития внутреннего рынка товаров Украины. Предложено определение развития внутреннего рынка товаров как процесса конъюнктурных и структурных сдвигов в совокупности экономических отношений на внутреннем рынке.

Ключевые слова: постулат, процесс, внутренний рынок товаров, классификация, обеспечение.

In the article highlights the postulates of the development of objects and systems and the compliance with these postulates of the processes taking place in the domestic market of goods. Formed the classification of species manifestations of development on various grounds. Classification features are arranged according to their compliance with developmental stories. The list of classification fea-

tures "basis for provision" was supplemented. The periodization of the development of the domestic market of goods of Ukraine has been researched. The definition of the development of the domestic commodity market as a process of conjuncture and structural shifts in the aggregate of economic relations in the domestic market is formed. Development processes are manifested in changing the market equilibrium, occurring under the influence of changes in terms of commodity and money circulation, are cyclical, aimed at increasing the sustainability of the domestic market to destructive effects, requiring a certain stabilizing role of the state. According to the results of the study, it was found that under development, the cyclical process of changes in qualitative and / or quantitative nature is understood. This is due to the effect of internal and external factors that facilitate the transition of the object (system) from one state to another. The classification of the development of the internal market of goods on the basis of "the basis for ensuring change" has become further developed. The proposed classification allows to allocate imitative development, which takes place on the basis of the existing structure of the internal market of goods due to changes in its size, scales and proportions of elements and relationships between them. Also, the transformational development, which takes place on the basis of radical transformation (transformation) of the domestic market, which involves the change of the existing market structure and the list of elements of the market, is separated. Given the role played by the internal market of goods, one of the most important tasks is to ensure its development.

Key words: postulate, process, internal market, classification, provision.

Постановка проблеми. З огляду на роль, яку відіграє внутрішній ринок, існує нагальна потреба проведення досліджень, метою яких є саме розвиток внутрішнього ринку товарів. Базові положення дослідження розвитку різних об'єктів, утворень і систем щодо їх структури та механізму формуються за умови відмежування певних тенденцій економічного розвитку. Таке розуміння механізму розвитку внутрішнього ринку товарів може базуватися на конкретних постулатах, які, згідно з академічним тлумачним словником української мови, є таким твердженням, яке під час побудови наукової теорії приймають без доказів як вихідне. Особливо це актуально сьогодні, оскільки українська економіка змінює вектор розвитку в бік європейських ринків. А розвиток цивілізованого внутрішнього ринку товарів є запорукою стабільності та конкурентоспроможності економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток має безліч видових проявів, які розглядалися у роботах таких науковців, як, зокрема, І. Богатирьов [1], Ю. Погорелов [2], Ю. Сурмін, В. Черненко, А. Івашина, Е. Коротков, В. Пономаренко, О. Тридід [3], Д. Євдокимова [4], В. Забродский, М. Кизим [5], А. Капліна [6], О. Ралко [7] І. Тюха [8], О. Грабельська, Н. Мала [9]. Під час розгляду змісту

розвитку між визначеннями окремих науковців, що вирізняються окремими деталями, можна провести певні паралелі. Це пов'язане з тим, що вони ґрунтуються на одному або декількох постулатах розвитку. Проте жодне визначення не охоплює всі постулати розвитку і може використовуватися для вирішення дослідницьких задач досить вузького діапазону, що потребує більш ретельного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є формування визначення розвитку внутрішнього ринку товарів з урахуванням відповідності процесів, що протікають на внутрішньому ринку товарів, постулатам розвитку.

Виклад основних результатів. Внутрішній ринок, як і будь-який об'єкт соціально-економічного характеру, має здатність до розвитку. Постулати розвитку об'єктів та систем, а також відповідність цим постулатам процесів, що протікають на внутрішньому ринку, наведені на рис. 1.

Як видно з рис. 1, постулату наявності певних змін (кількісного та/або якісного характеру) відповідають притаманним внутрішньому ринку товарів кон'юнктурним та структурним зрушенням. Постулату переходу об'єкта (системи) з одного стану в інший, більш досконалий, відповідає притаманна внутрішньому ринку постійна зміна ринкової рівноваги.

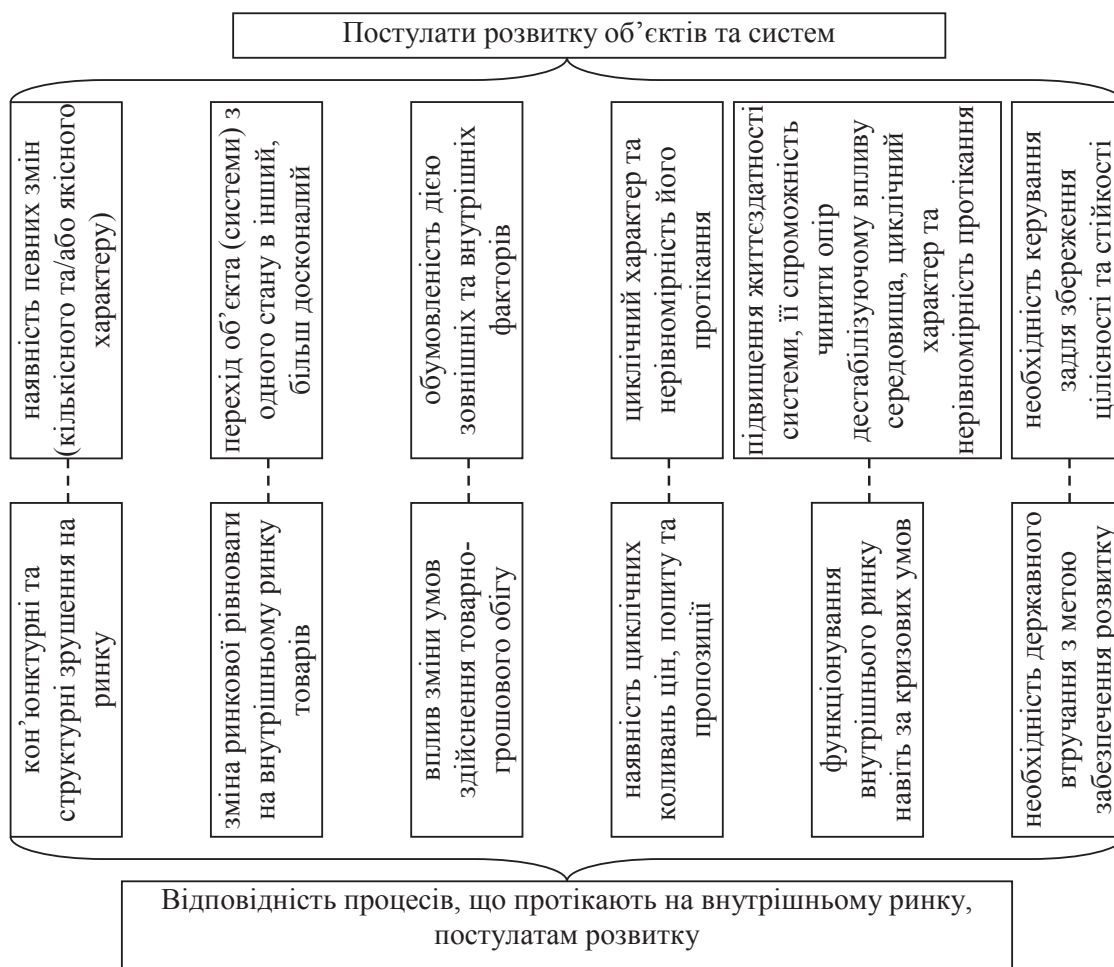


Рис. 1. Відповідність процесів, що протікають на внутрішньому ринку товарів, постулатам розвитку

Джерело: розроблено авторами на основі джерел [1–9]

Постулату розвитку, що передбачає обумовленість дією зовнішніх та внутрішніх факторів, відповідає така характеристика процесів, як їх протікання під впливом зміни умов функціонування. Постулату розвитку щодо його циклічного характеру та нерівномірності протікання відповідає наявність на внутрішньому ринку товарів циклічних коливань цін, попиту та пропозиції. Постулату розвитку, внаслідок протікання якого забезпечується підвищення життєздатності системи та її спроможності чинити опір впливам середовища, відповідає такий процес внутрішнього ринку, як його функціонування навіть в кризових умовах. Постулату необхідності керування задля збереження цілісності та стійкості системи відповідає необхідність державного втручання з метою забезпечення розвитку внутрішнього ринку товарів.

Внутрішній ринок товарів в Україні розвивається досить суперечливо, а деякі його тенденції набули стійкого характеру і фактично визначають його сучасний стан. Основні етапи розвитку, які пройшов внутрішній ринок товарів в Україні, такі.

Перший етап (1991–1994 роки) характеризується такими умовами функціонування розвитку внутрішнього ринку товарів України: руйнація усталених виробничих зв'язків, розпад продуктивних сил та руйнація інтелектуального потенціалу країни, відтік коштів із виробничого сектору до сфери обігу, спад виробництва та зниження обсягів випуску готової продукції, скорочення обсягів ВВП, лібералізація економічних процесів відкриття кордонів та отримання доступу до ринків інших країн, недосконалість грошової політики та нестабільний

валютний курс. Першому етапу притаманна така характеристика розвитку внутрішнього ринку товарів: гіперінфляція, зниження сукупного попиту та пропозиції, зростання частки бартерних операцій на ринку та розширення тіньового сектору економіки, перебування інституційної структури ринку в стадії реформування.

Другий етап (1996–1999 роки) характеризується такими явищами: зменшення рівня інфляції, активна протидія кризовим явищам, скорочення темпів падіння ВВП, вповільнення спаду виробництва, переорієнтація торговельних зв'язків українських підприємств на зовнішні ринки. Розвиток внутрішнього ринку товарів характеризується такими явищами: скорочення пропозиції продукції вітчизняних галузей (галузей обробної промисловості), зниження рівня купівельної спроможності резидентів ринку, економічне зростання внутрішнього ринку, що забезпечили галузі, що здійснювали імпортозаміщення на внутрішніх галузевих ринках, насичення внутрішнього ринку продовольчих товарів вітчизняного виробництва та ринку товарів тривалого використання іноземного виробництва.

Третій етап (2000–2004) характеризується такими явищами: початок економічного зростання, сприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура, збільшення обігових коштів підприємств, збільшення внутрішнього платоспроможного попиту та визначення стабільних умов діяльності малого та середнього бізнесу. Розвиток внутрішнього ринку характеризується такими явищами: підвищення цінової конкурентоспроможності економіки; зменшення бартерних операцій і частковий вихід економіки з тіні; розвиток галузей переробної промисловості, що виготовляли товари кінцевого споживання.

Четвертий етап (2005 р. – середина 2008 р.) характеризується такими явищами: зменшення залежності економіки України від кон'юнктури зовнішнього ринку, початок кредитування в іноземній валюті, зростання обсягу надходження іноземної валюти на внутрішній ринок, зміцнення гривні як чинника зростання купівельної

спроможності резидентів внутрішнього ринку. Розвиток внутрішнього ринку характеризується такими явищами: стабільність внутрішнього ринку, зростання сукупного попиту на внутрішньому ринку, зниження імпортних митних бар'єрів, що привело до масового заповнення внутрішнього ринку іноземними товарами та переходу вітчизняних підприємств у тіньовий сектор.

П'ятий етап (середина 2008 р. – 2009 р.) характеризується такими явищами: вплив на економіку фінансово-економічної кризи, обмеження джерел збільшення доходів домогосподарств і підприємств, стрімке падіння ВВП, погіршення сальдо зовнішньоторговельного балансу. Характеристика розвитку внутрішнього ринку товарів така: падіння попиту на внутрішньому ринку на товари вітчизняного виробництва, зменшення обсягів внутрішнього ринку.

Шостий етап (2010–2013 рр.) характеризується такими явищами: посткризове зростання економіки, відтворення докризової динаміки зростання експорту, стабілізація стану економічного зростання. Характеристика розвитку внутрішнього ринку така: тенденція до постійного зниження питомої ваги на внутрішньому ринку товарів вітчизняного виробництва.

Сьомий етап (2014–2016 рр.) характеризується такими явищами: падіння економіки, скорочення фізичних обсягів ВВП, пов'язане зі складною внутрішньополітичною ситуацією, стрімке падіння валютного курсу. Характеристика розвитку внутрішнього ринку товарів така: падіння платоспроможного попиту, поступове підвищення цін, насичення ринку імпортованими товарами.

Восьмий етап (2017 р. – сьогодні) характеризується такими явищами: незначне зростання ВВП, зростання рівня оплати праці поряд зі зростанням тарифів на ЖКП, переважання імпорту над експортом, нестабільність національної валюти. Характеристика розвитку внутрішнього ринку товарів така: суттєві зміни цін на товари, імпортозаміщення ринку, зниження платоспроможного попиту.

Отже, розвиток внутрішнього ринку товарів є складним і динамічним процесом, що відбувається за умов трансформаційних змін національної економіки під впливом низки екзогенних та ендогенних чинників.

Першому постулату розвитку, який передбачає наявність певних змін (кількісного та/або якісного) характеру відповідають такі класифікаційні ознаки, як «спрямованість змін», «кількісна характеристика змін» та «тривалість змін». Залежно від спрямованості змін традиційно виділяють екстенсивний розвиток, який ґрунтується переважно на кількісних змінах, тобто є наслідком залучення зростаючої кількості ресурсів та розширення на цій основі масштабів діяльності об'єкта (в цьому разі внутрішнього ринку товарів), та інтенсивний розвиток, основою якого є переважно якісні зміни, підґрунтям яких є нововведення та їх широкое використання.

Залежно від кількісної характеристики змін виокремлюють прогресивний, депресивний, пульсуючий та незмінний розвиток. Відносно до такого об'єкта розвитку, як внутрішній ринок товарів, прогресивний та депресивний вид розвитку є антонімічними поняттями, які відображають його розширення, зростання масштабів здійснення товарно-грошових операцій, збільшення кількості укладених угод та обсягів товарообігу або навпаки. Пульсуючий розвиток внутрішнього ринку відповідає послідовним періодичним коливанням значень кількісних показників, що його характеризують. Щодо незмінного розвитку, то він характеризується постійністю значень кількісних показників, що характеризують стан ринку.

Другому постулату розвитку, що передбачає перехід об'єкта (системи) з одного стану в інший, більший досконалий, відповідають класифікації за ознаками «перебіг змін», «тривалість змін», «масштаб і складність об'єкта» та «базис забезпечення змін». За ознакою «перебіг змін» можна виокремити еволюційний та революційний розвиток. Еволюційний розвиток відзначається кількісними та якісними змінами, що здійснюються поступово, а революційний – стриб-

коподібним переходом від одного стану до іншого. За тривалістю прийнято розрізняти довготривалий, середньотривалий та короткотривалий розвиток. Відносно масштабів і складності об'єкта можна виділити індивідуальний та загальний розвиток.

Стосовно внутрішнього ринку товарів, то індивідуальний розвиток передбачає здійснення кількісних та якісних перетворень, що стосується якогось окремого елемента внутрішнього ринку, а загальний – змін, що мають відношення до внутрішнього ринку загалом.

Пропонуємо доповнити класифікацію розвитку ознакою «базис забезпечення змін». Залежно від того, що покладене в основу розвитку, може бути виділено наслідувальний розвиток, що відбувається на основі наявної структури внутрішнього ринку товарів за рахунок зміни його розмірів, масштабів та пропорцій елементів та зв'язків між ними, та трансформаційний розвиток, що відбувається на основі докорінної перебудови (трансформації) внутрішнього ринку, що передбачає зміну наявної структури ринку та переліку елементів ринку.

Третью постулату розвитку, відповідно до якого цей процес обумовлюється дією зовнішніх та внутрішніх факторів, відповідають такі класифікаційні ознаки: «джерело змін», «узгодженість із зовнішнім середовищем», «рівень невизначеності» та «характер змін». Залежно від того, які фактори (внутрішні або зовнішні) мають визначальний вплив на перебіг розвитку як процесу, можна виділити внутрішній (ендогенний, який обумовлений переважно впливом внутрішніх факторів) та зовнішній (екзогенний, який обумовлений переважно впливом зовнішніх факторів) розвиток. Залежно від того, наскільки узгодженим зі змінами у зовнішньому середовищі є розвиток, можна говорити про синхронізований (за умови його узгодженості із зовнішнім середовищем) або десинхронізований (якщо розвиток не узгоджується з ним).

Щодо рівня невизначеності, то розвиток як процес може бути детермінованим (чітко визначеним), стохастичним (набувати ймовірнісного характеру, який, втім, піддається прогнозуванню з певним ступенем

точності) та біфуркаційним (непередбачуваним). Залежно від того, яким є характер змін, виокремлюють творчий та імітаційний види розвитку. При цьому творчий розвиток будь-якого об'єкта або системи (зокрема, внутрішнього ринку товарів) відбувається за рахунок здебільшого інноваційних факторів, тоді як імітаційний відбувається за рахунок інвестиційних факторів.

Постулату розвитку, згідно з яким він є циклічним процесом, що відбувається нерівномірно, відповідають класифікаційні ознаки «динаміка змін» та «період здійснення змін».

Залежно від динаміки змін розвиток може бути розміреним або хвилеподібним, тоді як

залежно від розгляду ринку в певному періоді доцільно виокремлювати ретроспективний (розвиток, що відбувався в минулому), поточний (розвиток, що відбувається нині) та перспективний (розвиток, який буде відбуватися в майбутньому).

Постулату розвитку, згідно з яким він приводить до підвищення життєздатності системи та її спроможності чинити опір дестабілізуючому впливу середовища, відповідає класифікація розвитку за «ступенем адаптивності» та «узгодженістю змін». Залежно від ступеня адаптивності розрізняють конвергенційний (адаптивний), дивергаційний (слабко адаптивний), випереджаючий (превентивний) розвиток.

Таблиця 1

Класифікація видових проявів розвитку

Постулат розвитку	Класифікаційна ознака	Видові прояви розвитку
Розвиток передбачає наявність певних змін (кількісного та/або якісного характеру).	Спрямованість змін.	Екстенсивний, інтенсивний, змішаний.
	Кількісна характеристика змін.	Прогресивний, дегресивний, пульсуючий, незмінний.
	Тривалість змін.	Довготривалий, середньотривалий, короткотривалий.
Завдяки розвитку відбувається перехід об'єкта (системи) з одного стану в інший, більш досконалий.	Перебіг змін.	Еволюційний, революційний.
	Базис забезпечення змін.	Наслідувальний, трансформаційний.
	Масштаб і складність об'єкта.	Індивідуальний, загальний.
Процес розвитку обумовлюється дією зовнішніх та внутрішніх факторів.	Джерело змін.	Внутрішній (ендогенний), зовнішній (екзогенний).
	Узгодженість із зовнішнім середовищем.	Синхронізований, десинхронізований.
	Рівень невизначеності.	Детермінований, стохастичний, біфуркаційний.
	Характер змін.	Творчий, імітаційний.
Розвиток є циклічним процесом, що відбувається нерівномірно.	Динаміка змін.	Розмірений, хвилеподібний.
	Період здійснення змін.	Ретроспективний, поточний, перспективний.
Завдяки розвитку підвищується життєздатність системи, а також її спроможність чинити опір дестабілізуючому впливу середовища.	Ступінь адаптивності.	Конвергенційний (адаптивний), дивергаційний (слабко адаптивний), випереджаючий (превентивний).
	Узгодженість змін.	Фронтальний, різноспрямований.
Розвиток має бути керованим, щоб зберегти цілісність і стійкість системи.	Уявлення суб'єкта про стан об'єкта розвитку.	Плановий, ситуативний.
	Можливість управління.	Керований, слабко керований, некерований.

Джерело: систематизовано, доповнено авторами

В табл. 1 наведено класифікацію видових проявів розвитку за різними ознаками, в якій класифікаційні ознаки розташовані відповідно до їхньої відповідності постулатам розвитку, що дало змогу доповнити їх перелік класифікаційною ознакою «основа для забезпечення».

Залежно від узгодженості змін розвиток може бути фронтальним, коли зміни за всіма елементами ринку товарів є узгодженими та сприяють підвищенню стійкості внутрішнього ринку до зовнішніх впливів, або різноспрямованим, коли зміни за елементами суперечать одна одній, що призводить до дестабілізації ситуації на ринку.

Останньому постулату, згідно з яким розвиток має бути керованим, відповідають класифікаційні ознаки «уявлення суб'єкта про стан об'єкта розвитку» з виокремлення планового та ситуативного розвитку, «можливість управління», за якою можна виділити керований, слабко керований та некерований розвиток внутрішнього ринку.

Висновки. За результатами дослідження встановлено, що під розвитком потрібно розуміти циклічний процес змін якісного та/або кількісного характеру, що обумовлено дією внутрішніх та зовнішніх факторів, які сприяють переходу об'єкта (системи) з одного стану в інший, що потребує належного керування задля збереження цілісності та стійкості цього об'єкта або системи.

З урахуванням відповідності процесів, що протікають на внутрішньому ринку товарів, постулатам розвитку сформовано визначення розвитку внутрішнього ринку товарів як процесу кон'юнктурних та структурних зрушень у сукупності економічних відносин на внутрішньому ринку, що виявляються у зміні ринкової рівноваги, відбуваються під впливом змін умов здійснення товарно-грошового обігу та мають циклічний характер, спрямовані на підвищення стійкості внутрішнього ринку до деструктивних впливів, що потребує певної стабілізуючої ролі держави.

Набула подальшого розвитку класифікація розвитку внутрішнього ринку товарів за ознакою «базис забезпечення змін», що дає змогу залежно від того, що покладене в основу розвитку, виділяти наступальний розвиток, який відбувається на основі наявної структури внутрішнього ринку товарів за рахунок зміни його розмірів, масштабів та пропорцій елементів і зв'язків між ними, та трансформаційний, який відбувається на основі докорінної перебудови (трансформації) внутрішнього ринку, що передбачає зміну наявної структури ринку та переліку елементів ринку. З огляду на те, яку роль відіграє внутрішній ринок товарів, одним з найбільш пріоритетних завдань є забезпечення його розвитку.

Список літератури:

1. Богатирьов І. Управління розвитком підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. : 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами». Київ : КНЕУ, 2004. 20 с.
2. Погорелов Ю. Розвиток підприємства: поняття та види. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/36617/21-Pogorelov.pdf?s>
3. Пономаренко В., Тридід О., Кизим М. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : монографія. Харків : ВД «ІНЖЕК», 2003. 328 с.
4. Євдокимова Д. Державне регулювання економічного розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.01.01 «Економічна теорія». Київ, 2002. 20 с.
5. Забродский В., Кизим Н. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем. Харьков : Бизнес-Информ, 2000. 72 с.
6. Капліна А. Поняття «розвиток» у категоріальному апараті теорії розвитку. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2012. № 24 (II). С. 57–63.
7. Ралко О. Еволюція поняття «організаційний розвиток підприємства». *Наук. праці НУХТ*. 2010. № 36. С. 38–41.
8. Тюха І. Соціально-економічний розвиток підприємства: сутність та видові прояви. *Ефективна економіка*. 2012. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_6_14
9. Мала Н., Грабельська О. Стратегічне планування економічного розвитку підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2013. № 767. С. 45–51.

References:

1. Bohatyrov I. Upravlinnia rozvytkom pidpryiemstva: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.06.01 «Ekonomika, orhanizatsiia i upravlinnia pidpryiemstvamy». Kyiv: KNEU, 2004. 20 s.
2. Pohorielov Yu. Rozvytok pidpryiemstva: poniattia ta vydy. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/36617/21-Pogorelov.pdf?s>
3. Ponomarenko V., Trydid O., Kyzym M. Stratehiia rozvytku pidpryiemstva v umovakh kryzy: monohrafiia. Kharkiv: VD «INZhEK», 2003. 328 s.
4. Ievdokymova D. Derzhavne rehuliuвання ekonomichnoho rozvytku: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.01.01 «Ekonomichna teoriia». Kyiv, 2002. 20 s.
5. Zabrodskiy V., Kyzym N. Razvytye krupnomasshtabnykh ekonomyko-proyzvodstvennykh system. Kharkov: Byznes-Ynform, 2000. 72 s.
6. Kaplina A. Poniattia «rozvytok» u katehorialnomu aparati teorii rozvytku. *Ekonomika Menedzhment Pidpryiemnytstvo*. 2012. № 24 (II). S. 57–63.
7. Ralko O. Evoliutsiia poniattia «orhanizatsiinyi rozvytok pidpryiemstva». *Nauk. pratsi NUKhT*. 2010. № 36. S. 38–41.
8. Tiukha I. Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok pidpryiemstva: sutnist ta vydovi proiavy. *Efektyvna ekonomika*. 2012. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_6_14
9. Mala N., Hrabelska O. Stratehichne planuvannia ekonomichnoho rozvytku pidpryiemstva. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnikha»*. *Menedzhment ta pidpryiemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku*. 2013. № 767. S. 45–51.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 336.67

Дробишева О.О.
кандидат економічних наук,
Інженерний інститут
Запорізького національного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3319-9338>

Бучакчійська Ю.М.
магістрант,
Інженерний інститут
Запорізького національного університету

Drobysheva Olena, Buchakchiiska Yuliia
Engineering Institute of Zaporizhzhia National University

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

PROFITMANAGEMENT OF ENTERPRISE UNDER CRISIS CONDITIONS

Розвиток механізму управління прибутком підприємства в умовах кризи потребує більш детальної систематизації факторів впливу на процеси управління прибутком вітчизняних підприємств, тенденцій розвитку кризових явищ, методів управління та шляхів підвищення прибутковості та ліквідності підприємства. У статті розглянуто особливості процесу управління прибутковістю, визначено основні методи управління прибутком в кризових ситуаціях на підприємстві, запропоновано шляхи підвищення прибутковості шляхом удосконалення організаційної складової підприємства.

Ключові слова: прибуток, управління прибутком, кризове явище, економічна активність, виробничо-господарська діяльність, ефективність.

Развитие механизма управления прибылью предприятия в условиях кризиса требует более детальной систематизации факторов влияния на процессы управления прибылью отечественных предприятий, тенденций развития кризисных явлений, методов управления и путей повышения доходности и ликвидности предприятия. В статье рассмотрены особенности процесса управления прибылью, определены основные методы управления прибылью в кризисных ситуациях на предприятии, предложены пути повышения прибыльности путем усовершенствования организационной составляющей предприятия.

Ключевые слова: прибыль, управление прибылью, кризисные явления, экономическая активность, производственно-хозяйственная деятельность, эффективность.

Accounts receivable management is one of the most difficult and priority issues, which is caused by the problem of non-payments for Ukraine as it is a significant underperformance of the enterprise's funds, on the one hand, by increasing the amount of debt of buyers and customers and, on the other hand, by the need to repay liabilities to the budget, employees, etc., while direct settlement with debtors has not taken place yet. Accounts receivable is a normal feature of an entity's operations as long as it is controlled and repaid in a timely manner. The purpose of the article is a detailed analysis of the problems of managing the accounts receivable of the enterprise in the current economic conditions, as well as the development of ways to optimize it to ensure the liquidity of the balance and solvency of the enterprise as a whole. Both general scientific and special methods were used to solve the purpose of the article: analysis and synthesis are used in the study of the concepts of solvency of the enterprise, accounts receivable; methods of economic analysis are used when calculating the optimal amount of accounts receivable, sales

revenue, marginal amount of accounts payable; method of generalization, comparison are used in determining ways to increase the level of solvency of the enterprise through the management of accounts receivable. The definitions of “solvency” and “liquidity” of the enterprise are analyzed. The essence of the system of receivables management at the enterprise is clarified, which should be understood as a part of the general management of current assets and marketing policy, which is aimed at expanding the volume of sales of products and is to optimize the size of this debt, and ensure its timely payment. Topical problems with receivables management are identified, such as lack of necessary control over the status of payments to customers, especially overdue debts; failure to comply with debtors' terms of credit; no evaluation of the effectiveness of providing credit to customers; at the same time there are no rules of interaction at the enterprises, there are no responsible for each stage. Measures to optimize the accounts receivable and payables of the enterprise are proposed in order to ensure a sufficient level of its solvency. In particular, it is proposed to increase the return on assets, which will maximize gross profit, optimize the timing of the repayment of receivables and the growth of working capital while minimizing the financial cycle, which, in turn, will have a positive impact on both current and prospective solvency of the enterprise. Thus, on the basis of generalization of various measures of solvency enhancement, a system of receivables optimization is proposed, which will allow to take timely measures to improve financial condition and find ways to improve management and increase solvency.

Key words: profit, profit management, crisis phenomenon, economic activity, production and commercial activities, efficiency.

Постановка проблеми. Однією із основних і головних цілей будь-якого підприємства є отримання прибутку, що, у свою чергу, свідчить про ефективність виробничо-господарської діяльності. Сучасний нестабільний стан економіки України негативно позначається на роботі багатьох вітчизняних підприємств, що призводить до збільшення кількості неплатоспроможних підприємств, які з часом можуть опинитися на межі банкрутства. Саме тому, проблема грамотного і ефективного управління прибутком підприємств є актуальним питанням в сучасних умовах розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління формуванням прибутку у процесі підприємницької діяльності, забезпечення його оптимального розподілу та використання знайшли відображення у наукових працях вчених України та зарубіжжя, зокрема: І.О. Бланка, Ю.Ф. Бріггема, М.І. Гладкої, М. Ерхардта, О.Р. Кривицької, Л.Л. Куц, Н.Г. Пігуль, А.М. Поддєрьогіна, С.Ф. Покропівного та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток механізму управління прибутком підприємства в умовах кризи потребує більш детальної систематизації факторів впливу на процеси управління прибутком вітчизняних підпри-

ємств, тенденцій розвитку кризових явищ, методів управління та шляхів підвищення прибутковості та ліквідності підприємства.

Мета статті. Головною метою статті є дослідження розвитку кризових тенденцій в діяльності вітчизняних підприємств на сучасному етапі, виявлення чинників виникнення кризових ситуацій та з'ясування найоптимальніших шляхів збереження або можливого підвищення прибутковості підприємств.

Виклад основного матеріалу. Економічна категорія «прибуток» завжди була і залишається під постійною увагою економістів, оскільки характеризує позитивний результат господарської діяльності і втрата прибутковості загрожує підприємству опинитися на межі банкрутства.

Поняття та сутність категорії «прибуток» розглядається вченими по-різному. Так, І.О. Бланк визначає прибуток як втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за підприємницький ризик та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення своєї діяльності [1]. Бріггема Ю.Ф. вважає прибуток однією з основних категорій товарного виробництва, яка характеризує відносини, що складаються у процесі виробництва продукції (товару, послуги) [2]. А.М. Поддє-

рьюгін визначає прибуток як частину заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Таким чином, наголошується на важливості процесу реалізації виробленого продукту за грошові кошти [3]. Отже, не дивлячись на відмінності тлумачення категорії, можна зробити висновок, що прибуток характеризує ефективність виробництва і свідчить про обсяги і якість продукції, що випускається підприємством.

Прибуток в умовах ринкової економіки є головною метою підприємницької діяльності, основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів, що забезпечують розвиток підприємства, важливим джерелом задоволення соціальних потреб трудового колективу, основним захисним механізмом від загрози банкрутства підприємства. Велика роль прибутку як у розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників, так і економічного розвитку держави в цілому, визначає необхідність ефективного управління ним.

Протягом останніх років суб'єкти господарювання все більше перебувають під впливом зовнішнього середовища, від якого залежать результати їх діяльності. Економічна криза у світі сприяла тому, що більшість вітчизняних підприємств гостро відчувають нестачу власних фінансових ресурсів, складності у залученні позикових коштів, накопичують значні суми кредиторської заборгованості, що призводить до погіршення їх платоспроможності, а в окремих випадках призводить до банкрутства.

З метою дослідження проблеми банкрутства українських підприємств в розрізі регіонів було проведено аналіз збанкрутілих

підприємств за областями України за перше півріччя 2017 року (таблиця 1).

Як видно з таблиці 1, лідером за кількістю збанкрутілих підприємств є Харківська область – 204 компанії, що складає 27,4% від загальної кількості підприємств. Далі йдуть області, в яких кількість підприємств-банкрутів складала від 50 до 100 господарюючих суб'єктів: Київська область (13,4% від загальної кількості підприємств), Запорізька (12,4%) та Дніпропетровська (11,7%). Найнижчий рівень банкрутства спостерігається переважно в західних областях, де кількість збанкрутілих підприємств не перевищує 10 суб'єктів господарювання: Закарпатській – 0,4% від загальної кількості підприємств, Тернопільській – 0,7%, Чернівецькій – 0,7%, Івано-Франківській – 1,1% [4].

Високий рівень банкрутства українських підприємств спричинили як зовнішні, так і внутрішні кризові чинники, які представлені на рисунку 1. Зовнішні чинники не пов'язані з діяльністю підприємства і залежать від тенденцій макроекономічного розвитку, а також розвитку світової економіки, конкуренції, політичної ситуації в країні тощо.

Внутрішні чинники безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємства і виникають переважно внаслідок неефективності апарату управління, «пасивної» політики щодо інновацій, виробничо-технологічних проблем, недосконалості маркетингової політики тощо [5, с. 85].

За даними Державної служби статистики України спостерігається різке скорочення загальної кількості суб'єктів підприємництва в Україні у 2014–2016 роках (з 1 372 177 до 1 185 071 од.). При цьому, найбільш збитковою

Таблиця 1

Кількість підприємств у стані банкрутства за областями України у I півріччі 2017 р.

Кількість підприємств-банкрутів	Область України
> 100 підприємств	Харківська
50 – 100	Київська, Запорізька, Дніпропетровська
21 – 50	Чернігівська, Херсонська, Одеська, Миколаївська, Донецька
11 – 20	Херсонська, Полтавська, Вінницька, Хмельницька, Рівненська, Львівська
1 – 10	Волинська, Житомирська, Закарпатська, Тернопільська, Івано-Франківська, Чернівецька, Черкаська, Кіровоградська, Сумська

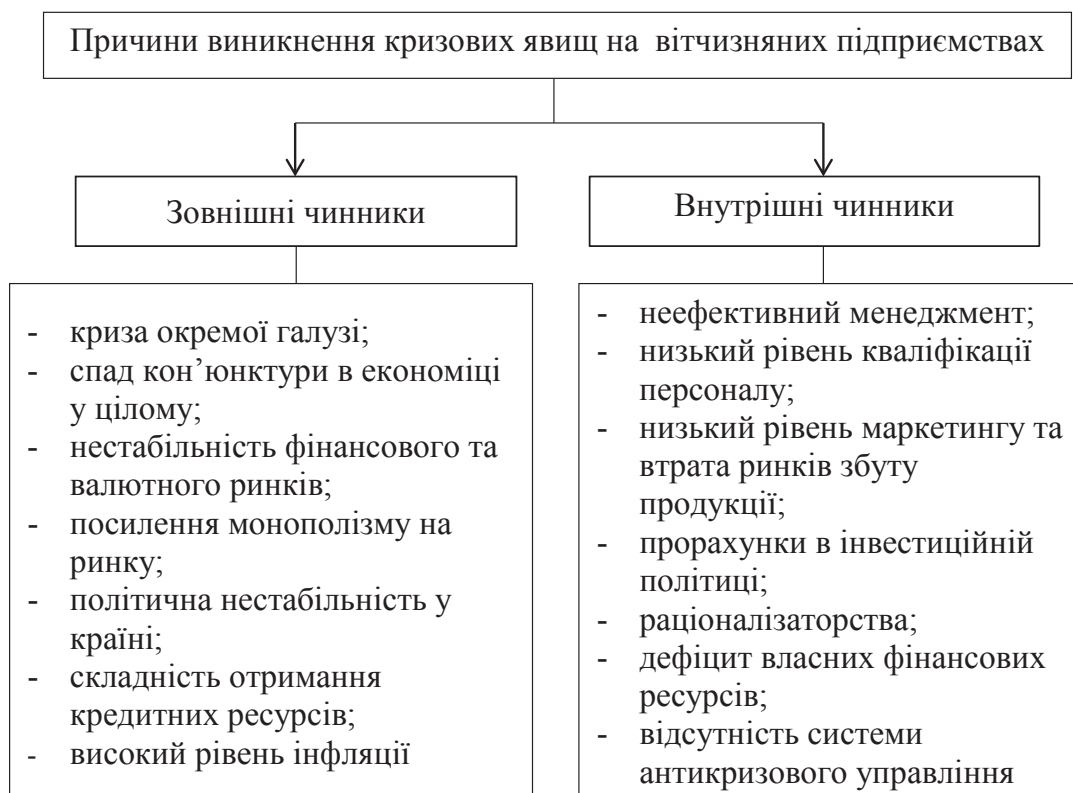


Рис. 1. Причини виникнення кризових явищ на підприємстві [6, с. 50]

галуззю в Україні на кінець 2017 року залишається промисловість, чистий збиток, одержаний підприємствами даного сектору становив 137 млрд. грн. На це вплинули швидкі темпи інфляції: індекс інфляції в Україні в 2014-2015 роках був найбільшим і становив 124,9% та 143,3% відповідно. Для порівняння, у 2017 році він склав – 113,7% [7].

Тому, зважаючи на сучасний кризовий стан більшості вітчизняних підприємств, суб'єктам господарювання необхідно розробляти чітку та ефективну систему антикризового управління, яка передбачатиме підтримання прибутковості підприємств на рівні, який би зміг забезпечити без кризове його функціонування як в поточному періоді, так і у далекоглядному майбутньому.

Справедливо стверджувати, що управління прибутком на підприємстві – це процес підготовки й прийняття відповідних управлінських рішень з питань його формування, розподілу і цільового використання. У свою чергу, даний процес на підприємстві здійснюється відповідно до певних методів.

Існує кілька методів управління прибутком на підприємстві:

- економічні методи (спонукання);
- організаційно-розпорядчі методи (приму);
- соціально-психологічні методи (переконання).

Економічні методи управління прибутком підприємства це система заходів, за допомогою економічних важелів і стимулів спрямовує діяльність підприємства в потрібне для суспільства напрямом, тим самим, надаючи непрямий вплив на виробництво. Дана система методів управління прибутком використовує всі господарські важелі: економічне стимулювання, податки, цінову політику і т. п. Ці важелі повинні повністю охоплювати об'єкт управління, тобто використовуватися комплексно і системно.

Організаційно-розпорядчі методи управління прибутком підприємства базуються на відповідальності людей. У даних методах передбачається використовувати владу керівників і відповідальність підлеглих. У ці методи входять різні способи впливу суб'єктом на об'єкт при використанні сили і влади - законів, інструкцій, наказів, розпоряджень та ін. Вони визначають права і

обов'язки кожного керівника і підлеглого, а також кожного рівня і ланки управління. Щоб робота системи була найбільш результативною, необхідно виконання двох умов: відповідальність і узгодженість прав на кожному рівні управління.

Соціально-психологічні методи управління прибутком на підприємстві базуються на фундаменті моральних цінностей суспільства та особистості. Об'єктами управління за допомогою цих методів виступають: особистісні характеристики працівників; порядок організації праці; наявність і використання інформаційного забезпечення; порядок підбору, підготовки і перепідготовки штатних одиниць; згуртованість колективу; система спонукання працівників до ефективності виконання праці [8, с. 20]. При використанні даних методів оцінки підлягають соціально-психологічний клімат колективу і його вплив на окремих працівників. Для оцінки використовують різні методи: анкетування, психологічні тести, спостереження та ін. Також розробляють різні заходи, спрямовані на розвиток соціально-психологічних відносин всередині колективу.

Методи управління прибутком підприємства можна вибирати, цей вибір залежить від:

- мети бізнесу, форми власності та господарювання;
- масштабів підприємства, його забезпеченості матеріальними і трудовими ресурсами;
- рівня підготовки кадрів;
- кон'юнктури ринку;
- політики держави [9, с. 185].

В сучасних умовах господарювання з метою підвищення прибутковості підприємств заслуговує уваги проблема інформаційного забезпечення підприємства. Це важливо як для внутрішнього користування (з метою прийняття правильних управлінських рішень), так і для можливих інвесторів, кредиторів. Отже, для підтримання «без кризового» рівня прибутковості підприємствам потрібно більше уваги приділяти організаційній складовій управління прибутком підприємств, яка повинна відповідати сучасним вимогам ринкової економіки, динамічним змінам зовнішнього середовища.

Так, організаційну структуру управління прибутком сучасного підприємства можна представити у вигляді трьох основних департаментів та їх відділів.

- фінансовий департамент, що включає бухгалтерію, кредитний і розрахунково-аналітичний відділи;
- економічний департамент, що включає планово-економічний, маркетинговий відділи, відділ збуту;
- виробничий департамент, що включає виробничий відділ, відділ закупівель, відділ розробки і впровадження технічних інновацій.

Для виявлення тенденцій у формуванні прибутку, центр доходу на основі дослідження вхідних даних аналізує динаміку показників прибутку, проводить їх трендовий аналіз, і факторний аналіз чинників впливу на прибуток. Інформація про результати аналізу, аналітичні розрахунки оформлені у вигляді аналітичних таблиць та текстових додатків, поступають в центри прибутку, інвестицій, витрат.

Центр витрат, використовуючи внутрішні дані центру доходу і центру прибутку, а також вхідну інформацію з ринку продажу виробничих ресурсів розробляє пропозиції щодо оптимізації витрат діяльності підприємства, оптимізації рівнів запасів на складі підприємства і т.д.

Центр інвестицій на основі внутрішньої інформації, наданої центрами доходу і прибутку, а також вхідних даних розробляє попереднє техніко-економічне обґрунтування альтернативних проектів переоснащення підприємства і впровадженням інноваційних технологій у виробництво, проводить розрахунки доцільності реалізації пропонованих маркетингових заходів, визначає оптимальний рівень розміру замовлень на ресурси.

Центр прибутку на основі одержаних вхідних і внутрішніх інформаційних потоків проводить техніко-економічне внутрізаводське планування фінансово-господарської діяльності підприємства з виявленням всіх можливих резервів, використання яких дозволить підвищити економічну ефективність бізнесу.

Розрахунково-аналітичний відділ центру прибутку на основі економіко-математичного і комп'ютерного моделювання процесів, що протікають на підприємстві, визначає оптимальні значення різних показників прибутку, розраховує необхідні рівні запасів сировини і обсяги її одноразової закупівлі, аналізує ефективність здійснення виробничих, маркетингових та інших проектів, розробляє стратегію і тактику діяльності підприємства, формує виробничу, кредитну, інвестиційну, маркетингову політику підприємства [30, с. 107].

Внаслідок недостатньої сформованості інформаційних потоків, відсутності раці-

ональної системи обміну інформацією, неможливо ефективно реалізовувати комплекси завдань і функцій щодо управління та оцінки результатів діяльності підприємства.

Висновки. Отже, важливе місце серед способів збільшення прибутку будь-якого підприємства займає ефективне управління його прибутковістю, що являє собою процес розробки прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання. Перспективи подальших досліджень у даному напрямі полягають у вдосконаленні методів управління прибутком підприємства з урахуванням сучасних умов господарювання.

Список літератури:

1. Бланк И.А. Управление прибылью / Бланк И.А. – К. : НИКА-Центр, 1998. – 544 с.
2. Бріггем Ю.Ф. Основи фінансового менеджменту: Підручник: Пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
3. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 536 с.
4. Романович О.О. Кризові явища у діяльності українських підприємств та методи їх діагностики / О.О. Романович, Л.А. Свистун // Молодий вчений. – 2017. – № 11(51). – С. 1295–1299.
5. Денисюк О.Г. Сутність, класифікація та причини виникнення криз у діяльності підприємств / О.Г. Денисюк, О.Ю. Дерев'яно // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2015. – № 1. – С. 80–87.
6. Ганзюк С.М. Фінансова криза на підприємствах України / С.М. Ганзюк // «Молодий вчений». – 2016. – № 3(30). – С. 49–52.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Гладка Л.І. Управління прибутком в сучасних умовах / Л.І. Гладка, М.О. Домашченко, М.В. Ковальова // Економіка і регіон: Наук. вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка. – 2012. – № 1(32). – С. 18–23.
9. Тюльчинська С.О. Методи управління прибутком підприємства / С.О. Тюльчинська, І.І. Бершадська // Сучасні проблеми економіки і підприємництва. – Вип. 20. – 2017. – С. 181–188.
10. Іванченко Д.Ф. Організаційно-економічний механізм управління операційним прибутком [Текст] : дис. к.е.н. / Д.Ф. Іванченко. – Одеса. – 2016. – 225 с.
11. Ніп'яліді О. Практика управління прибутком підприємств в умовах проциклічності економіки / О. Ніп'яліді // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації. – 2016. – № 3. – С. 19–30.

References:

1. Blank Y.A. Upravlenye prybyliu / Blank Y.A. – K.: NYKA-Tsentr, 1998. – 544 s.
2. Brihkhem Yu.F. Osnovy finansovoho menedzhmentu: Pidruchnyk: Per. z anhl. – K.: Molod, 1997. – 1000 s.
3. Poddierohin A.M. Finansovyū menedzhment: pidruchnyk / ker. kol. avt. i nauk. red. prof. A.M. Poddierohin. – K.: KNEU, 2005. – 536 s.
4. Romanovych O.O. Kryzovi yavyshecha u diialnosti ukrainskykh pidpryiemstv ta metody yikh diahnostyky / O.O. Romanovych, L.A. Svystun // Molodyi vchenyi – 2017. – № 11(51). – S. 1295–1299.
5. Denysiuk O.H. Sutnist, klasyfikatsiia ta prychny vynyknennia kryz u diialnosti pidpryiemstv / O.H. Denysiuk, O.Iu. Derevianko // Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. – 2015. – № 1. – S. 80–87.
6. Hanzjuk S.M. Finansova kryza na pidpryiemstvakh Ukrainy / S.M. Hanzjuk // «Molodyi vchenyi». – 2016. – № 3(30). – S. 49–52.
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Hladka L.I. Upravlinnia prybutkom v suchasnykh umovakh / L.I. Hladka, M.O. Domashchenko, M.V. Kovalova // Ekonomika i rehion: nauk. visnyk Poltavskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu im. Yu. Kondratyuka. – 2012. – № 1(32). – S. 18–23.
9. Tulchynska S.O. Metody upravlinnia prybutkom pidpryiemstva / S.O. Tulchynska, I.I. Bershadaska // Suchasni problemy ekonomiky i pidpryiemnytstvo. – Vyp. 20. – 2017. – S. 181–188.
10. Ivanchenko D.F. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia operatsiinym prybutkom [Tekst] : dys. k.e.n. / D.F. Ivanchenko. – Odesa. – 2016. – 225 s.
11. Nipialidi O. Praktyka upravlinnia prybutkom pidpryiemstv v umovakh protsyklichnosti ekonomiky / O. Nipialidi // Instytut bukhgalterskoho obliku, kontrol ta analiz v umovakh hlobalizatsii. – 2016. – № 3. – S. 19–30.

Коваленко О.В.

доктор економічних наук, професор,
Інженерний інститут
Запорізького національного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6802-7213>

Бахтін І.В.

магістрант
Інженерний інститут
Запорізького національного університету

Kovalenko Olena, Bahtin Ivan*Engineering Institute of Zaporizhzhia National University*

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE AND ITS INFLUENCE ON THE INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRISES

У статті висвітлено стан та перспективи здійснення інвестування у підприємницьку діяльність підприємств України в умовах глобалізації фінансово-економічних відносин. Здійснено уточнення понятійної бази інвестиційної проблематики у рамках функціонування підприємств. Проведено дослідження інвестиційного середовища країни, розглянуто основні проблеми інвестиційної діяльності, систематизовано та поглиблено теоретичні знання та здійснено аналіз теоретичних засад формування інвестиційного клімату в Україні. Запропоновано здійснювати оцінку перспективних змін інвестиційного клімату в економіці України та Запорізької області.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестори, індикатори, оцінки, іноземні інвестиції, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, інвестиційна політика.

В статье рассмотрены состояние и перспективы осуществления инвестирования в предпринимательскую деятельность предприятий Украины в условиях глобализации финансово-экономических отношений. Осуществлено уточнение понятийной базы инвестиционной проблематики в рамках функционирования предприятий. Проведено исследование инвестиционной среды страны, рассмотрены основные проблемы инвестиционной деятельности, осуществлены систематизация и углубление теоретических знаний и анализ теоретических основ формирования инвестиционного климата в Украине. Предложено осуществлять оценку перспективных изменений инвестиционного климата в Украине и в Запорожской области.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвесторы, индикаторы, оценки, иностранные инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестиционная политика.

The article describes the state and prospects of investing in entrepreneurship of the Ukrainian enterprises in the conditions of globalization of financial and economic relations. The conceptual base of investment problems within the framework of functioning of enterprises has been clarified. The country's investment environment has been researched, the main problems of investment activity have been considered, the theoretical knowledge has been systematized and deepened, and the theoretical foundations of the formation of the investment climate in Ukraine have been analyzed. It is proposed to evaluate prospective changes in the investment climate in the economy of Ukraine and the Zaporizhzhia region. Effective implementation of investment activities at the present stage is the basis for the development of the economy of Ukraine, ensuring the possibility of its integration into the European socio-economic space, improving the competitiveness of domestic enterprises.

In order to increase the volume of foreign investments, it may be advisable to implement such measures as: setting up a special advisory body (within the framework of joint committees that will operate under the terms of the EU-Ukraine Association Agreement and FTA), which will be responsible for coordinating and developing investment cooperation between Ukraine and the EU; establishment of an institution in Ukraine that would take care of pre-trial (or extra-judicial) protection of the interests of foreign investors, taking into account international standards and business ethics; simplification of procedures for regulation of relations between the state and entrepreneurs in the sphere of attracting foreign investments; introduction of a reliable legislative system of insurance and reinsurance of investment risks, establishment with participation of the state of an insurance company and ensuring its entry into the international insurance markets; granting the foreign investor the right to lease a land plot to place an enterprise with foreign capital for a favorable term for it; creation of a legal framework on the regulation of relations on attracting foreign investments for the development of mineral deposits; ensuring the implementation of special investment regimes in free economic zones and territories. Thus, the implementation of appropriate measures will eliminate a number of risks, revitalize the national economy and enter international market places. The example of the European countries confirms that the economy begins to flourish. Thus, in order to reach the level of development that Poland has, it is necessary to attract twice as much investment in the current 10 years as it is now. At the same time, it is necessary to invest in industries that are export-oriented, and then, perhaps, our country's economy will start to develop. Ukraine cannot stand aside from the global processes of globalization and therefore has all the rights to attract foreign investment.

Key words: investments, investment activity, investors, indicators, estimates, foreign investments, investment attractiveness, investment climate, investment policy.

Вступ. Інтеграційні та глобалізаційні процеси, що спостерігаються у сучасному світовому господарстві, визначають виняткове значення інвестицій для становлення та розвитку вітчизняної економіки. Ефективне здійснення інвестиційної діяльності на сучасному етапі є основою для розвитку економіки України, забезпечення можливості її інтеграції в європейський соціально-економічний простір, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Економіка країни знаходиться на такому етапі розвитку, коли проблеми досягнення стабільного економічного зростання стають ключовими. Реалізація завдань розвитку ринкової економіки України, особливо у виробничій сфері, не призвела до очікуваного значного зростання ефективності виробництва як на мікро-, так і на макрорівні. Більшість вітчизняних підприємств не має достатнього обсягу ресурсів навіть для забезпечення простого відтворення, триває фізичний і моральний знос виробничого потенціалу. Отже, в таких умовах інвестування в розвиток підприємства є однією з головних умов його життєдіяльності. На сьогодні вітчизняні підпри-

ємства не мають потрібного теоретичного підґрунтя та методичного інструментарію щодо розробки ефективної інвестиційної політики. Негативні наслідки має недооцінка багатьма підприємцями теоретичного обґрунтування практичних інвестиційних рішень. Розвиток реформаційних процесів підтвердив неможливість такого підходу до вирішення завдань розвитку ринкових відносин. Для підвищення інвестиційної активності вітчизняних підприємств на державному рівні мають виконуватися такі важливі умови, як формування та реалізація виваженої інвестиційної політики, забезпечення сприятливого ділового клімату в країні, розвиток інвестиційного та інфраструктурного забезпечення інвестиційних процесів тощо.

Постановка проблеми. Україна має високий науковий і виробничий потенціал, однак майже не використовує його, наражаючи, таким чином, суспільство на економічну небезпеку та залежність у майбутньому від світової спільноти. Щоб не стати країною третього світу, вже сьогодні необхідно докласти значних зусиль для побудови сильної, конкурентоспроможної

національної економіки, таким чином забезпечивши незалежність і високий рівень життя суспільства. Можливим шляхом вирішення цієї проблеми є значне інвестиційне вливання. Інвестиції займають одне з чільних місць в розвитку економічних процесів, вони є одним із найбільш вагомих, визначальних факторів розвитку будь-якої держави. За їх допомогою можливо стабілізувати соціально-економічне зростання та розвиток окремих суб'єктів підприємницької діяльності та покращити рівень одержуваних прибутків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про те, що розробленню проблем інвестування приділяється дуже велика увага українськими і зарубіжними вченими, такими як О. Амоша, Г. Бірман, І. Бланк, В. Гриньова, Б. Губський, А. Загородній, О. Коваленко, М. Кондрацьєв, М. Лапуста, Ю. Макогон, А. Маршалл, П. Перерва, В. Шапіро, У. Шарп, В. Шеремет, О. Ястремська та інші.

Виклад основного матеріалу. Метою дослідження є висвітлення стану та перспектив здійснення інвестування у підприємницьку діяльність підприємств України в умовах глобалізації фінансово-економічних відносин. Для досягнення цієї мети слід виконати такі завдання: уточнення понятійної бази інвестиційної проблематики в рамках функціонування підприємств; дослідження інвестиційного середовища країни; розгляд основних проблем інвестиційної діяльності; систематизація та поглиблення теоретичних знань; аналіз теоретичних засад формування інвестиційного клімату в Україні; оцінка перспективних змін інвестиційного клімату в економіці України; формування висновків. Інвестиції можна класифікувати за різними ознаками, яких в науковій літературі дуже багато. Метою класифікацій інвестицій є надання повної інформації для визначення найбільш вдалого капіталовкладення. Чим більше розширити ступінь деталізації ознак класифікації інвестицій, тим більше видів інвестицій можна запропонувати. Виходячи з різного рівня здійснення інвестиційної діяльності

суб'єктами інвестування, інвестиції, на нашу думку, доцільно розділити на макро-рівневі, основна мета яких – забезпечення сталого соціально-економічного розвитку та мікрорівневі, які здебільшого пов'язані із забезпеченням безперервності виробничого процесу на підприємстві. Методологічний підхід до визначення базового поняття «інвестиції» дозволяє обґрунтовано підійти до понять наступного рівня (інвестування, інвестиційний процес, інвестиційна діяльність) і розмежувати їх, спираючись на семантичні особливості, оскільки отождолення цих понять представляється не зовсім коректним. Методологія прийняття рішень у сфері інвестування містить формування категорій інвестиційного процесу та систему показників, що характеризують їх зміст [4, с. 477].

Інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність характеристик його виробничої, комерційної, фінансової, управлінської діяльності та особливостей інвестиційного клімату, що свідчать про доцільність здійснення інвестицій в нього. Тобто привабливим для інвестора буде таке підприємство, яке буде характеризуватися високим рівнем впровадження нових видів техніки і технологій, вдосконалюючи їх та масово використовуючи у виробництві. Таке підприємство зможе існувати в конкурентному середовищі і буде надійним важелем для встановлення стійких та стабільних позицій як на вітчизняних, так і на зарубіжних ринках, при цьому, без суттєвих перешкод завойовувати лідируючі позиції на світовому ринку, покращуючи свою репутацію, та конкурувати з іншими високоякісними товарами [9, с. 112].

Отже, першочерговим завданням, виконання якого зумовлює успіх у цій конкурентній боротьбі, є максимальне підвищення інвестиційної привабливості. Першим кроком вирішення даного завдання буде визначення існуючого рівня інвестиційної привабливості того чи іншого об'єкта. Тобто є необхідність кваліфікованої оцінки багаторівневої інвестиційної привабливості: міжнародної, внутрішньодержавної – сектор-

ної, міжгалузевої, внутрішньогалузевої, конкретного підприємства, проекту. Основними цілями оцінки інвестиційної привабливості є:

- визначення поточного стану підприємства та перспектив його розвитку;
- розробка заходів підвищення інвестиційної привабливості;
- залучення інвестицій у відповідних до інвестиційної привабливості обсягах та отримання комплексного позитивного ефекту від освоєння залученого капіталу.

Заключним етапом вивчення інвестиційного ринку є аналіз і оцінка інвестиційної привабливості окремих компаній і фірм, розглянутих як потенційні об'єкти інвестування. Така оцінка проводиться інвестором при визначенні доцільності здійснення капітальних вкладень у розширення й технічне переозброєння діючих підприємств; виборі для придбання альтернативних об'єктів приватизації; покупці акцій окремих компаній. Але й кожен господарюючий суб'єкт повинен виявити свої можливості для залучення зовнішніх інвестицій [10, с. 84]. Тому оцінка інвестиційної привабливості проводиться у зовнішньому і внутрішньому фінансовому аналізі.

Визначено, що для оцінки інвестиційної привабливості підприємства як об'єкта інвестування пріоритетне значення має аналіз наступних сторін його діяльності: 1. Аналіз оборотності активів. Ефективність інвестування в значній мірі визначається тим, наскільки швидко вкладені засоби обертаються в процесі діяльності підприємства. 2. Аналіз прибутковості капіталу. Однією з головних цілей інвестування являється забезпечення високого прибутку в процесі використання вкладених засобів. Але в сучасних умовах підприємства можуть в значній мірі керувати показниками прибутковості (за рахунок амортизаційної політики, ефективності податкового планування і т.п.). В процесі аналізу можна досить повно дослідити потенціал його формування у співставленні з вкладеним капіталом. 3. Аналіз фінансової стійкості. Такий аналіз дозволяє оцінити інвестиційний ризик, пов'язаний з структурним

формуванням інвестиційних ресурсів, а також виявити оптимальність фінансування поточної господарської діяльності. 4. Аналіз ліквідності активів. Оцінка ліквідності активів дозволяє визначити здатність підприємства платити по своїм короткостроковим зобов'язанням, попередити можливість банкрутства за рахунок швидкої реалізації окремих видів активів. Іншими словами, стан активів характеризує рівень інвестиційних ризиків в короткостроковому періоді [12, с. 101].

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства за зазначеними показниками здійснюється, враховуючи стадії його життєвого циклу, оскільки на різних стадіях значення одних і тих же показників матимуть різну цінність для підприємства та його інвесторів. За даними Держстату у 2017 році в економіку України іноземними інвесторами з 76 країн світу вкладено 1630,4 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу) (рисунок 1). Варто відзначити, простежуються значні коливання обсягу інвестицій, особливо різкий спад надходжень відбувався в 2014 та 2017 рр., що є своєрідним погіршенням розвитку економіки, адже в 2017 р. інвестиції скоротилися в 2,44 рази. Насправді, приплив інвестицій 2017 р. сильно впав порівняно з 2016 роком – на 57,5%, до 1 млрд. 817,2 млн. грн. із 4 млрд. 405,8 млн. грн.

Востаннє таке падіння було зафіксоване в 2014 році, коли надходження інвестицій знизилося на 55,1%. Щоправда, наступного року було відзначене значне зростання – на 53,5%, до 3 млрд. 763,7 млн. грн. При цьому обсяг прямих інвестицій на одну особу в 2017 році зріс на 4,3% – до 925 доларів. Максимальне зростання було зафіксоване в 2011 році, тоді на одну людину припадала 1 тисяча 084,3 долара, мінімальна сума інвестицій на одну особу була в 2016 році 886 доларів. Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31.12.2017 року становив 39144,0 млн. дол. США (рисунок 2). Обсяг залучених із початку інвестування пря-

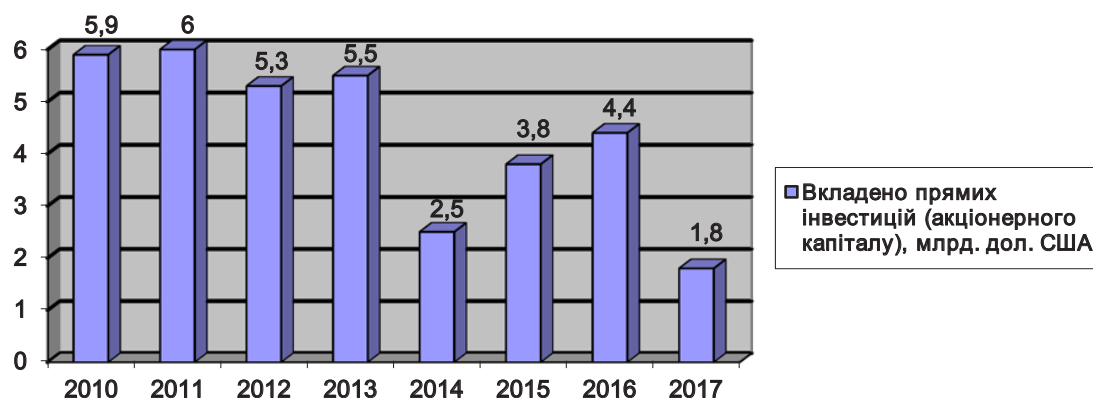


Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій 2010–2017 рр., млрд. доларів США

мих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України у 2017 році становив 39,1 млрд. дол. США. Інвестиції спрямовуються у вже розвинуті сфери економічної діяльності. На підприємствах промисловості зосереджено 29,6% загального обсягу прямих інвестицій в Україну. Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. Станом на 31.12.2017 найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 26,1% та підприємств промисловості – 27,3%.

До основних країн-інвесторів належать Кіпр – 25,6%, Нідерланди – 16,1%, Російська Федерація – 11,7%, Велика Британія – 5,5%, Німеччина – 4,6%, Віргінські Острови (Брит.) – 4,1%, і Швейцарія – 3,9%. Обсяги освоєння капітальних інвестицій підприємств України у 2017 році складають 412,8 млрд. грн., що на 22,1% більше

від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період 2016 року. Отже, Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

У рейтингу Doing Business 2018 Україна піднялась на +4 пункти і посіла 76 позицію зі 190 країн світу. Найбільший прогрес Україна продемонструвала у таких складових рейтингу: +105 пунктів (за 140-го на 35-те місце) по компоненту "одержання дозволів на будівництво" – завдяки зменшенню пайової участі в Києві з 10 до 2% та зниженню вартості послуг з технагляду; + 41 пункт по "сплаті податків" за зменшення та уніфікацію ставки ЄСВ. Відзначимо, що вирішальною реформою, що вплинула на підвищення позицій України в рейтингу, є спрощення реєстрації бізнесу.

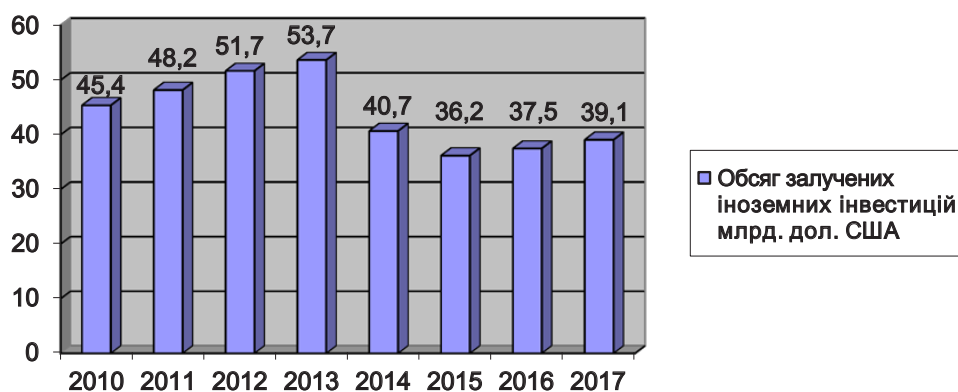


Рис. 2. Обсяг залучених іноземних інвестицій 2010–2017 рр., млрд. доларів США

Також слід відзначити, що у рейтингу агентства Moody's Investors Service Україна покращила свій кредитний рейтинг в міжнародному економічному списку. Він змінився з Саа3 до Саа2, що означає зміна прогнозу зі "стабільного" на "позитивний".

Так, на поліпшення показників вплинуло проведення структурних реформ в Україні, що допомогло країні впоратися з борговим навантаженням і поліпшити позиції на зовнішніх ринках.

Крім того, у рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) 2017/2018 Україна покращила свої позиції на 4 пункти і зайняла 81 місце серед 137 країн світу, які досліджувались (у ГІК 2016/2017 – 85 місце серед 138 країн).

Для економічного розвитку будь-якого регіону України важливе значення має інвестування. Збільшення інвестицій в регіон є важливим завданням органів місцевого самоврядування, тому що це дозволить регіону вдосконалити виробництво продукції та підвищити її конкурентоспроможність, створити додаткові робочі місця та збільшити відповідні відрахування в місцеві бюджети, що в підсумку вплине на якість та рівень життя населення регіону. Диспропорції, що існують в економічному розвитку регіонів України небезпідставно вказують на необхідність збільшення інвестицій в економіку регіону. Сьогодні найбільш привабливими регіонами України для інвесторів є ті, що мають відносно соціальну стабільність, володіють багатими природними ресурсами і/або конкурентоспроможним виробничим комплексом.

За даними Головного управління статистики у Запорізькій області розглянемо динаміку надходження прямих іноземних інвестицій, що відобразимо на рисунку 3. Проаналізувавши рисунок 3 слід зазначити, що прямі іноземні інвестиції до 2015 року по Запорізькій області мали тенденцію до зростання, але вже 2015 та 2016 році відбулося зменшення інвестицій до області через політичний конфлікт на Сході України та погіршення економічного становища України, що відповідно вплине на усі місцеві бюджети області та погіршиться соціально-економічна ситуація в області.

Для аналізу інвестиційного клімату по Запорізькій області проведемо аналіз інтенсивності динаміки щодо надходження прямих іноземних інвестицій. Знайдемо (таблиця 1): базисні та ланцюгові абсолютні прирости та темпи приросту. Також визначимо середньорічний абсолютний приріст та темп приросту. Ряд динаміки, який ми досліджуємо є зімкненим і представлений як надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область за певний рік. Абсолютний приріст надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область за періоди з 2012-2013 рр., 2012-2014 рр., 2012-2015 рр., 2012-2016 рр. становив 90,0 млн. дол.; 137,8 млн. дол.; 52,2 млн. дол.; -55,9 млн. дол. відповідно від рівня 2012 року (базисний метод). Абсолютний приріст надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область в кожному році з 2012 по 2016 рр. становив 90,0 млн. дол.; 47,8 млн. дол.; -85,6 млн. дол.; -108,1 млн. дол. відповідно (ланцюговий метод).

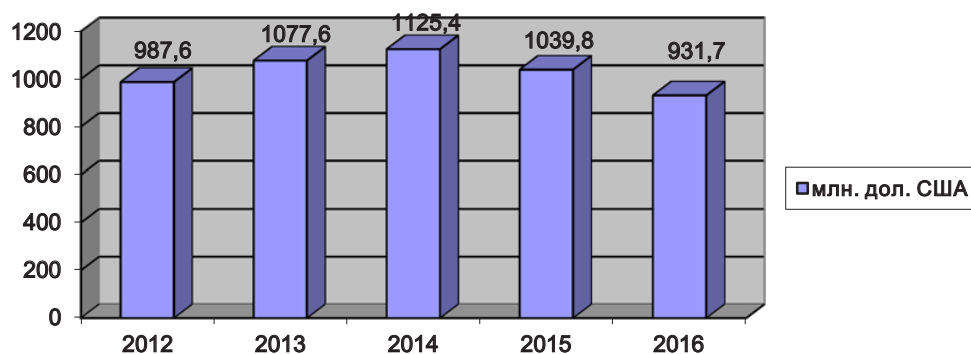


Рис. 3. Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область за 2012-2016 рр.

Аналіз інтенсивності динаміки щодо надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область за 2012-2016 рр.

Показник	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область, млн. дол. США	987,6	1072,6	1125,4	1039,8	931,7
Абсолютний приріст, млн. дол. США:					
- базисний	0	90,0	137,8	52,2	-55,9
- ланцюговий	-	90,0	47,8	-85,6	108,1
Темп приросту, %					
- базисний	0	9,1	14,0	5,3	-5,7
- ланцюговий	1	9,1	4,4	-7,6	-10,4

Темп приросту надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область майже в кожному році спадав, розрахувавши це за двома методами. Визначимо середньорічний абсолютний приріст та темп приросту надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область. Середньорічний абсолютний приріст (за базисним методом)

$$\bar{\Delta} = \frac{\Delta \text{бкін.}}{m-1} = \frac{-55,9}{5-1} = -13,975 \text{ млн. дол. США}$$

Для визначення середньорічного темпу приросту обов'язково спочатку визначаємо середньорічний коефіцієнт росту (за базисним методом)

$$Kp = \sqrt[m-1]{\frac{K\text{бкін.}}{K\text{бпоч.}}} = \sqrt[4]{\frac{931,7}{987,6}} = 0,985$$

$$Tr = 100 * 0,985 - 100 = -1,5\%$$

За період з 2012 р. по 2016 р. в середньому в кожному році середньорічне надходження прямих іноземних інвестицій в Запорізьку область зменшувалося на 13,975 млн. дол. США або на 1,5%.

Органи місцевого самоврядування регіону мають активно долучатися до створення сприятливого інвестиційного клімату, так як це буде відобразитися на його соціально-економічному розвитку. Також усі гілки влади та органи місцевого самоврядування мають працювати над створенням необхідних умов інвестування для вітчизняних інвесторів. І мова йде не про те, щоб надати їм гроші для здійснення інвестицій. Українському приватному капіталу потрібні гарантії від примусових вилучень і свавілля влади, система страхування від

некомерційних ризиків, а також стабільні умови роботи при здійсненні довгострокових капіталовкладень. Завдяки потужному промисловому та аграрному комплексам спостерігається зростання залучення та освоєння інвестиційних ресурсів у 2017 році. Так, підприємствами та організаціями області за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 15,07 млрд. грн. капітальних інвестицій (3,7% від загального обсягу по Україні – це 9 місце серед регіонів), що в порівнянних цінах на 47,4% більше обсягів 2016 року. За цим показником Запорізька область посідає 2 місце серед областей України. Обсяг капітальних інвестицій на одну особу населення становив 8632 грн. проти 5795 грн. у 2016 році. Найбільше капітальних інвестицій освоєно в промисловій галузі регіону (9,8 млрд. грн., або 64,9% від загального обсягу) та сільському господарстві (2,7 млрд. грн., або 17,8%). За рахунок розвитку інвестиційної спроможності міста залучаються додаткові ресурси на розвиток економіки. Частка іноземних інвестицій у промисловість становить 65%. Це, переважно, харчова промисловість – 24,2%, машинобудування – 23,2%, металургія – 10,7%, енергетика – 5,9%. Найбільшими країнами-інвесторами в підприємства міста є: Кіпр (ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго», ПАТ «Запорізький завод феросплавів», ПАТ «Запоріжтрансформатор» ТОВ «Запорізький титано-магнієвий комбінат» тощо), Швеція (ПАТ «Карлсберг Україна»), Республіка Корея (ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»). На

імідж регіону в цілому та на його інвестиційну привабливість позитивно впливає успішний досвід реалізації інвестиційних проєктів. Місто планує залучати інвестиції переважно у сферу енергозбереження, енергоефективності, модернізації об'єктів інфраструктурного забезпечення міста та головних секторів економіки. Капітальні інвестиції у житлове будівництво становили 351,1 млн. грн. (2,3% від загального обсягу), з них 103,1 млн. грн. – кошти населення на будівництво житла.

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій залишаються власні кошти підприємств та організацій – 12,7 млрд. грн. (84,1% загального обсягу), кошти місцевих бюджетів – 1,16 млрд. грн. (7,7%), кредити банків та інші позики – 776,5 млн. грн. (5,1%), кошти державного бюджету – 263,8 млн. грн. (1,7%), кошти населення на будівництво житла – 103,1 млн. грн. (0,7%). Реалізація найважливіших інвестиційних проєктів регіону у 2018 році здійснюється за рахунок:

– державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) – Міжвідомчою комісією з оцінки відповідності інвестиційних програм і проєктів регіонального розвитку, що можуть реалізовуватися за рахунок коштів ДФРР, погоджено 25 проєктів області на загальну суму 226,6 млн. грн.;

– субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження – області передбачено 22,454 млн. грн., у тому числі на реалізацію заходів за рахунок частки субвенції обласному бюджету – 6,329 млн. грн.; фактично надійшло 2,494 млн. грн., у тому числі обласному бюджету – 1,408 млн. грн. (11,1% запланованого на рік);

– субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій – обсяг коштів субвенції області не доведений (по Україні – 5 млрд. грн.). Залишки невикористаних коштів субвенції 2017 року складають 38,936 млн. грн.;

– субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад – розпорядженням Кабінету Міністрів України від 04.04.2018 № 201-р області передбачено 124,136 млн. грн.; кошти субвенції до області не надходили.

За підсумками 2017 року спостерігається підвищення рівня прямого іноземного інвестування. Так, обсяг прямих іноземних інвестицій з початку інвестування на 31.12.2017 склав \$ 915,7 млн. (2,3% від загального обсягу по Україні, 8 місце серед регіонів), що на 6,6% більше (9 місце), ніж на 01.01.2017. Протягом 2017 року в область надійшло \$ 44,7 млн. акціонерного капіталу нерезидентів, що у 3 рази більше, ніж за 2016 рік (\$ 14,9 млн.). Обсяг прямих іноземних інвестицій в розрахунку на одну особу на 31.12.2017 становив \$ 529,2 – це 7 результат серед регіонів. Найбільша частка іноземних інвестицій зосереджена у промисловості – 68,7% (у т. ч. у переробній – 53,5%); оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів – 13,8%. Переважну частку загального обсягу інвестицій – 76,5% складають надходження з країн ЄС.

Висновки. Для покращення інвестиційного клімату в Україні актуальним сьогодні є питання вдосконалення організаційно-правової бази стосовно забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та створення фундаменту поліпшення конкурентоспроможності національної економіки. Для України потреба в залученні іноземних коштів визначається передусім таким ознаками, як: надзвичайна низька інвестиційна активність власних товаровиробників, на яких вплинули затяжна економічна криза, стагнації виробництва, значні стрибки рівня інфляції; необхідність виробничої модернізації технічної та технологічної бази, всієї інфраструктури загалом шляхом упровадження нових технологій, використовуючи досвід країн ЄС; необхідність модернізації та диверсифікації всіх сфер виробництва та забезпечення їх рівноваги на ринках; забезпечення можливості ефективного довгострокового вкладення фінансових ресурсів у розвиток

підприємств та ефективного державного регулювання інвестиційними вкладеннями. Проте, незважаючи на суттєві проблеми у створенні сприятливого інвестиційного клімату, доречно відзначити, що Україна повільно, але впевнено просувається вперед до інтегрованого суспільства, що повинно забезпечити приплив нових іноземних інвестицій до вітчизняних підприємств.

Для зростання обсягів іноземних інвестицій доцільною може бути реалізація таких заходів, як:

- створення спеціального дорадчого органу (в рамках спільних комітетів, які будуть працювати відповідно до умов угоди між Україною та ЄС щодо асоціації та ЗВТ), який відповідатиме за координацію та розвиток інвестиційного співробітництва між Україною та ЄС;

- створення в Україні інституції, яка б опікувалася досудовим (чи позасудовим) захистом інтересів іноземних інвесторів з урахуванням міжнародних стандартів та ділової етики;

- спрощення процедур із регламентації відносин держави і підприємців у сфері залучення іноземних інвестицій;

- впровадження надійної законодавчої системи страхування та перестраховування інвестиційних ризиків, заснування за участі держави страхової компанії і забезпечення її виходу на міжнародні страхові ринки;

- надання іноземному інвесторові права оренди на земельну ділянку для розміщення підприємства з іноземним капіталом на вигідний для нього термін;

- створення нормативно-правової бази з питань врегулювання відносин щодо залучення іноземних інвестицій для розроблення родовищ корисних копалин;

- забезпечення реалізації спеціальних режимів інвестиційної діяльності у вільних економічних зонах та територіях;

- залучення в інвестиційну сферу заощаджень іноземних громадян із використанням гарантійних механізмів їх повернення;

- створення системи гарантій стабільності для забезпечення довготермінового фінансування інвестиційних проектів.

Сприятливе інвестиційне середовище для України дає змогу поліпшити процес залучення іноземних інвестицій, примножити обсяги виробництва та є рушійною силою для модернізації та диверсифікації переважаючих пріоритетних сферах економіки, що дасть змогу запровадити інновації в різних галузях виробництва.

Покращити інвестиційний клімат можна, сконцентрувавши наявні ресурси в пріоритетних галузях виробництва економіки з подальшим їх перетворенням в інвестиції; вкладаючи інвестиції в людський потенціал, підвищуючи кількість кваліфікованих працівників, що призведе до економічного зростання; надаючи фінансування на більший термін з менш жорсткими умовами; поліпшуючи діловий клімат, оздоровлюючи довкілля; спрощуючи систему оподаткування, реєстрації та ліцензування, надаючи податкові пільги, передаючи державні замовлення «молодим» підприємствам, забезпечуючи фінансову підтримку; розробляючи регіональні плани підвищення інвестиційної привабливості всіх областей країни шляхом попереднього дослідження їх інвестиційного середовища; створюючи відповідні законодавчі акти стосовно зниження корупційності органів державного та місцевого самоврядування та інших дискримінацій щодо інвесторів; підвищуючи прозорість укладання договорів між інвесторами та державою, забезпечуючи надійність та справедливість розподілу вкладів інвесторів.

Таким чином, реалізація відповідних заходів дасть змогу ліквідувати низку ризиків, пожвавити національну економіку та вийти на міжнародні ринки збуту. Приклад європейських країн підтверджує, що економіка починає розквітати. Так, щоб Україні досягти такого рівня розвитку, який має Польща, потрібно протягом 10 років залучати вдвічі більше інвестицій, ніж є зараз. Водночас вкладати кошти необхідно в галузі, які орієнтовані на експорт, тоді, можливо, економіка нашої держави почне розвиватися. Україна не може стояти осторонь світових процесів глобалізації, а тому і має всі права, для залучення іноземних інвестицій.

Список літератури:

1. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент : [підручник] / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 398 с.
2. Гукалюк А. Ф. Інвестиційна привабливість як чинник підвищення конкурентоспроможності території / А. Ф. Гукалюк, І. М. Іванович // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6. – С. 167–173.
3. Демидович В. В. Дослідження й регулювання існуючих підходів до оцінки інвестиційних процесів / В. В. Демидович // Держава та регіони. Серія: Державне управління. – 2016. – № 2. – С. 51–55.
4. Сорока М. В. Оцінювання інвестиційної діяльності машинобудівного підприємства на основі системи індикаторів / М. В. Сорока // Вісник НУВГП «Економіка». – Рівне, 2014. – Част. 5. – Вип. 4(44). – С. 476–483.
5. Олександренко І. В. Оцінка інвестиційного потенціалу регіонів / І. В. Олександренко // Регіональна економіка. – 2014. – № 3. – С. 80–91.
6. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом : [підручник] / А. А. Пересада. – К. : Лібра, 2013. – 472 с.
7. Просович О. П. Понятійний апарат економіки інвестицій в Україні / О. В. Просович // Вісник НУ «Львівська політехніка». – Проблеми економіки та управління. – Львів, 2013. – Вип. 448. – С. 223–226.
8. Федоренко В. Г. Інвестиційний менеджмент : [навч. посібник] / В. Г. Федоренко. – [2-е вид., доп.]. – К. : МАУП, 2014. – 280 с.
9. Непран А. В. Формування та використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в Україні / А. В. Непран // Фінанси України. – 2016. – № 9. – С. 111–128.
10. Лендел О. М. Теоретико-методичні аспекти здійснення інвестиційної діяльності в сучасних економічних умовах / О. М. Лендел // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 18. – С. 83–87.
11. Коваленко Ю. М. Прямі іноземні інвестиції: національний і міжнародний аспект / Ю. М. Коваленко, Т. О. Мельничук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2014. – № 1. – С. 112–120.
12. Петухова О. М. Інвестування : [навч. посіб.] / О. М. Петухова – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 336 с.
13. Мойсеєнко І. П. Інвестування : [навч. посіб.] / І. П. Мойсеєнко – К., 2013. – 490 с.
14. Вовчак О. Д. Інвестування : [навч. посіб.] / О. Д. Вовчак. – Львів : Новий Світ – 2000. – 2016. – 543 с.
15. Коваленко О. В. Розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств енергетичної галузі Придніпровського економічного району / О. В. Коваленко, Ю. О. Янчуков // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – Випуск 2(4). – 2015. – Частина 1. – С. 150–156.
16. Руснак Ю. І. Вплив політико-правових чинників на формування інвестиційного клімату / Ю. І. Руснак // Право і суспільство. – 2016. – № 1(2). – С. 101–105.
17. Лубенченко О. Проблеми залучення капітальних інвестицій в сучасних умовах / О. Лубенченко, Н. Петришина // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». – 2015. – Вип. 32. – С. 279–287.
18. Караушу А. М. Проблеми формування та залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / А. М. Караушу, В. В. Вудвуд // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2014. – Вип. 46. – С. 81–84.
19. Юрчик І. Б. Іноземні інвестиції в Україні: проблеми та перспективи / І. Б. Юрчик, А. А. Маценко // Молодий вчений. – 2016. – № 5(32). – С. 204.
20. Офіційний сайт BDO International Business Compass [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bdo-ibc.com>
21. Офіційний сайт Світового банку Doing Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data>
22. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
23. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України SMIDA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/>
24. Офіційний веб-сайт Запорізької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/news/40753/pro-pidsumki-sotsialno-ekonomichnogo-rozvitku-zaporizkoji-oblasti-standom-na-05.05.2018.html>
25. Інвестиційний портал Запорізької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investment.zoda.gov.ua/uk>
26. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>
27. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economiccooperation/invest-climat>

References:

1. Blank I. O. Investytsiinyi menedzhment : [pidruchnyk] / I. O. Blank, N. M. Huljaieva. – K. : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2012. – 398 s.
2. Hukaliuk A. F. Investytsiina pryvablyvist yak chynnyk pidvyshchennia konkurentospromozhnosti terytorii / A. F. Hukaliuk, I. M. Ivanovych // Aktualni problemy ekonomiky. – 2014. – № 6. – S. 167–173.
3. Demydovych V. V. Doslidzhennia y rehuliuвання isnuuychkh pidkhodiv do otsinky investytsiinykh protsesiv / V. V. Demydovych // Derzhava ta rehiony. Serii: Derzhavne upravlinnia. – 2016. – № 2. – S. 51–55.

4. Soroka M. V. Otsiniuvannia investytsiinoi diialnosti mashynobudivnoho pidpriemstva na osnovi systemy indyikatoriv / M. V. Soroka // *Visnyk NUVHP «Ekonomika»*. – Rivne, 2014. – Chast. 5. – Vyp. 4(44). – S. 476–483.
5. Oleksandrenko I. V. Otsinka investytsiinoho potentsialu rehioniv / I. V. Oleksandrenko // *Rehionalna ekonomika*. – 2014. – № 3. – S. 80–91.
6. Peresada A. A. Upravlinnia investytsiynym protsesom : [pidruchnyk] / A. A. Peresada. – K. : Libra, 2013. – 472 s.
7. Prosovykh O. P. Poniatiinyi aparat ekonomiky investytsii v Ukraini / O. V. Prosovykh // *Visnyk NU «Lvivska politekhnika»*. – Problemy ekonomiky ta upravlinnia. – Lviv, 2013. – Vyp. 448. – S. 223–226.
8. Fedorenko V. H. Investytsiinyi menedzhment : [navch. posibnyk] / V. H. Fedorenko. – [2-e vyd., dop.]. – K. : MAUP, 2014. – 280 s.
9. Nepran A. V. Formuvannia ta vykorystannia finansovoho potentsialu investytsiinoi diialnosti v Ukraini / A. V. Nepran // *Finansy Ukrainy*. – 2016. – № 9. – S. 111–128.
10. Lendiel O. M. Teoretyko-metodychni aspekty zdiisnennia investytsiinoi diialnosti v suchasnykh ekonomichnykh umovakh / O. M. Lendiel // *Investytsii: praktyka ta dosvid*. – 2016. – № 18. – S. 83–87.
11. Kovalenko Yu. M. Priami inozemni investytsii: natsionalnyi i mizhnarodnyi aspekt / Yu. M. Kovalenko, T. O. Melnychuk // *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy*. – 2014. – № 1. – S. 112–120.
12. Pietukhova O. M. Investuvannia : [navch. posib.] / O. M. Pietukhova – K. : Tsentri uchbovoi literatury, 2014. – 336 s.
13. Moiseienko I. P. Investuvannia : [navch. posib.] / I. P. Moiseienko – K., 2013. – 490 s.
14. Vovchak O. D. Investuvannia : [navch. posib.] / O. D. Vovchak. – Lviv : Novyi Svit – 2000. – 2016. – 543 s.
15. Kovalenko O. V. Rozvytok investytsiino-innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv enerhetychnoi haluzi Prydniprovs'koho ekonomichnoho raionu / O. V. Kovalenko, Yu. O. Yanchukov // *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu. Serii «Ekonomika»*. – Vypusk 2(4). – 2015. – Chastyna 1. – S. 150–156.
16. Rusnak Yu. I. Vplyv polityko-pravovykh chynnykiv na formuvannia investytsiinoho klimatu / Yu. I. Rusnak // *Pravo i suspilstvo*. – 2016. – № 1(2). – S. 101–105.
17. Lubenchenko O. Problemy zaluchennia kapitalnykh investytsii v suchasnykh umovakh / O. Lubenchenko, N. Petryshyna // *Zbirnyk naukovykh prats Derzhavnoho ekonomiko-tehnolohichnoho universytetu transportu. Serii «Ekonomika i upravlinnia»*. – 2015. – Vyp. 32. – S. 279–287.
18. Karaushu A. M. Problemy formuvannia ta zaluchennia priamykh inozemnykh investytsii v ekonomiku Ukrainy / A. M. Karaushu, V. V. Vudvud // *Visnyk Lvivskoi komertsiiinoi akademii. Serii ekonomichna*. – 2014. – Vyp. 46. – S. 81–84.
19. Yurchyk I. B. Inozemni investytsii v Ukraini: problemy ta perspektyvy / I. B. Yurchyk, A. A. Matsenko // *Molodyi vchenyi*. – 2016. – № 5(32). – S. 204.
20. Ofitsiinyi sait BDO International Business Compass [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.bdo-ibc.com>
21. Ofitsiinyi sait Svitovoho banku Doing Business [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://russian.doingbusiness.org/data>
22. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
23. Ahentstvo z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy SMIDA [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://smida.gov.ua/>
24. Ofitsiinyi veb-sait Zaporizkoi oblasnoi derzhavnoi administratsii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.zoda.gov.ua/news/40753/pro-pidsumki-sotsialno-ekonomichno-go-rozvitku-zaporizkoji-oblasti-standom-na-05.05.2018.html>
25. Investytsiinyi portal Zaporizkoi oblasti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://investment.zoda.gov.ua/uk>
26. Ofitsiinyi sait Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.me.gov.ua/>
27. Investytsiinyi klimat v Ukraini [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economiccooperation/invest-climat>

Коваленко О.В.

доктор економічних наук, професор,
*Інженерний інститут
Запорізького національного університету*
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6802-7213>

Дробишева О.О.

кандидат економічних наук,
*Інженерний інститут
Запорізького національного університету*
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3319-9338>

Касимов С.М.

магістрант,
*Інженерний інститут
Запорізького національного університету*

Kovalenko Olena, Drobysheva Olena, Kasymov Serhii
Engineering Institute of Zaporizhzhia National University

АНАЛІЗ РІВНЯ ТА ФАКТОРІВ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

ANALYSIS OF THE LEVEL AND FACTORS OF ACTIVATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

У статті здійснено аналіз рівня та факторів зовнішньоекономічної діяльності за 2013-2017 роки та обґрунтовано, що в умовах поглиблення євроінтеграційного процесу України, особливого значення набуває розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств, які залишаються експортно-орієнтованою галуззю економіки країни. Аналіз структури експорту українських товарів дає підстави стверджувати, що основна його частина припадає на продукти з низьким ступенем переробки, а отже – з низькою доданою вартістю, що свідчить про низький рівень конкурентоспроможності національної економіки, що свідчить про необхідність нарощувати експорт підприємствами машинобудування.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність підприємства, євроінтеграційні процеси, машинобудівні підприємства, зовнішній ринок, експорт, методи, форми, ризики, аналіз, зовнішньоекономічна адаптація.

В статье осуществлен анализ уровня и факторов внешнеэкономической деятельности за 201-2017 годы и обосновано, что в условиях усиления евроинтеграционного процесса в Украине, особенное значение приобретает развитие внешнеэкономической деятельности машиностроительных предприятий, которые остаются экспортно-ориентированной отраслью экономики страны. Анализ структуры экспорта украинских товаров дает основания утверждать, что основная его часть приходится на продукты с низким уровнем переработки, а следовательно – с низкой добавленной стоимостью, что свидетельствует о необходимости наращивать объемы экспорта предприятиям машиностроения.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность предприятия, евроинтеграционные процессы, машиностроительные предприятия, внешний рынок, экспорт, методы, риски, анализ, внешнеэкономическая адаптация.

Foreign economic adaptation of domestic enterprises to the conditions of European integration processes will allow to carry out modernization and technical re-equipment of production facilities,

attract foreign investments, improve innovation and quality of products, and improve the level of competitiveness in the European and world markets. This will create the preconditions for further equal participation of Ukraine in foreign economic relations with the EU member states. The main motives for enterprises entering the foreign market are: profit maximization; reducing costs by scaling up sales; the distribution of entrepreneurial risk between domestic and foreign markets; possibility of extension of product life cycle; enhancing the reputation of the company by acquiring international status; reducing dependence on the internal market. The Zaporizhzhia oblast is export oriented and provides foreign currency inflows to Ukraine. Export growth of 30% is a signal of recovery of economic activity of the enterprises of the region and positive market conditions in the markets of goods produced in the Zaporizhzhia oblast. At the same time, the prevailing growth rates of imports may indicate the intention of enterprises to expand production at the expense of imported resources. In 2017, the Zaporizhzhia oblast confirmed its status as a region that shapes Ukraine's export potential. The analysis of industrial production indices of the enterprises of the machine-building industry and the analysis of exports indicate that, despite the increase in the total production volumes of almost all commodity groups of machine-building products, the volume of exports has been steadily decreasing over the last two years. At the same time, there is an increase in imports over the last year, which indicates an increase in the import dependence of machine-building enterprises, which is also confirmed by the decrease in the level of coverage of exports by imports. It has been determined that the commodity structure of exports reduced volumes in almost all commodity groups except car wires. By commodity structure, imports also decreased in all product groups except nuclear reactors, boilers, machinery and electric machines. The EU countries dominated in geographical structure of exports and imports. Ukraine urgently needs to move to an innovative or breakthrough development scenario, in which innovation is recognized as a major driving force in the fight for markets, and the competitiveness of the economy is ensured by the ability of the vast majority of economic entities to create products with high consumer value. Under these conditions, it will meet the needs of consumers both domestically and internationally. Domestic companies need to pay due attention and build up intellectual capital, which would provide the necessary knowledge needed to create and market high-value consumer hardware, otherwise they will be forced to seek competitive advantage in low cost resources (and preferably labor), in a better case, will be doomed to the pursuit, remaining technologically backward. In the worst case, those enterprises that are not able to implement a competitive strategy that would provide them with stable competitive positions not only in the domestic but also in the markets of other countries will not be able to survive in a globalized economy.

Key words: foreign economic activity of enterprise, European integration processes, machine-building enterprises, foreign market, export, methods, forms, risks, analysis, foreign economic adaptation.

Вступ. В контексті поглиблення інтеграції України до європейського економічного простору особливого значення набуває збільшення обсягів зовнішньоторговельних операцій підприємств машинобудівної галузі, продукція яких є наукомісткою.

Зовнішньоекономічна адаптація вітчизняних підприємств до умов євроінтеграційних процесів дозволить здійснити модернізацію та технічне переоснащення виробничих потужностей, залучити іноземні інвестиції, підвищити інноваційність та якість продукції, покращити рівень конкурентоспроможності на європейському та світовому ринках. Це створить передумови для подальшої рівноправної участі України

у зовнішньоекономічних відносинах з країнами-членами ЄС.

Постановка проблеми. В умовах поглиблення євроінтеграційних процесів України, важливим є дотримання підприємствами принципів здійснення зовнішньоекономічної діяльності при виході на ринки країн-членів Європейського Союзу. Підприємства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність повинні керуватись певними правилами, нормами, положеннями, які регулюють відносини між суб'єктами ЗЕД як на національному, так і на міжнародному рівнях. Теорія нормативних рішень припускає, що вибір форми виходу на міжнародний ринок повинен ґрунтуватися на

компромісах між ризиками та доходами. Передбачається, що підприємство обирає таку форму входу, яка б забезпечувала максимальну рентабельність інвестицій із врахуванням ризиків. Проте, на практиці часто вибір форми експансії може визначатися ще й кількістю наявних ресурсів і необхідністю контролю. Тому, обираючи спосіб проникнення на ринок, потрібно знайти компроміс між такими атрибутами: ризик, контроль, ресурси та прибутковість.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед зарубіжних вчених, які зробили значний внесок у дослідження проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків підприємств, слід виокремити таких як: Андерсен О., Баклі П., Вернон Р., Відершайм-Паул Ф., Хоканссон Г. та ін. Теоретико-методичні основи та практичні аспекти здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств висвітлені у наукових працях таких вітчизняних вчених: Багрової І.В., Дідківського М.І., Козака Ю.В., Макогона Ю.Г., Шкурупія О.В. та ін. Питання особливостей, проблем та переваг євроінтеграційних процесів між Україною та ЄС в аспекті адаптації суб'єктів господарської діяльності досліджували Войнаренко М.П., Гончар О.І., Жаліло Я.А., Кендюхов О.В., Кириченко, Чорна Л.О., Шнирков О.І. та ін.

Виклад основного матеріалу. Основними мотивами виходу підприємств на іноземний ринок є: максимізація прибутку; зниження витрат за рахунок збільшення масштабів від реалізації; розподіл підприємницького ризику між внутрішнім і зовнішнім ринками; можливість продовження життєвого циклу товару; підвищення репутації фірми, за рахунок набуття статусу міжнародної; зменшення залежності від внутрішнього ринку. Водночас існують і негативні моменти пов'язані з інтернаціоналізацією. По-перше, обсяг прибутку може виявитися не таким, як передбачалося, через нестабільність національної валюти країни-реципієнта, політичної і загальної економічної ситуації за кордоном. По-друге, проникнення та збереження позицій на обраному іноземному ринку вимагає значних витрат, які можуть не від-

повідати запланованим результатам і можливостям підприємства. По-третє, культурні відмінності, які існують між приймаючою країною і даною компанією, а особливо політичні ризики, закони тощо.

Вихід на ринок зарубіжних країн є складним і тривалим процесом. Він має певні особливості, а саме проходить такі етапи як: вивчення ринку, визначення ступеня його привабливості за допомогою ретельного аналізу та поверхневої оцінки; делегування більшості маркетингових функцій місцевому представнику-посереднику; організація власних потужностей на основі спільного або повного володіння через придбання місцевої компанії; забезпечення повноцінної реалізації стратегічних інтересів.

Крім того, слід прийняти до уваги масштаб інтеграції. Завоювання ринку у великому масштабі потребує значних ресурсів, але дозволяє швидко увійти та отримати переваги «першопроходця». В той час як, менший масштаб дає змогу поступово нарощувати свої сили, при цьому краще ознайомитись з ринком та потребами цільової аудиторії. Хоча маломасштабний вихід є менш ризикованим, разом з тим, компанія втрачає можливість отримання переваг підприємства-новатора [4, с. 102]. Слідом за вибором стратегічно важливих країн, часу та масштабу необхідно прийняти рішення про форму присутності на даних ринках. Можливо узагальнити існуючі форми, групуючи їх за трьома рівнями участі підприємств на зарубіжних ринках. На першому рівні розташовується експортна форма, яка включає прямий та непрямий експорт. Непрямий експорт має місце в тих випадках, якщо виробник продає свої товари через посередників. Одним із різновидів опосередкованого непрямого експорту є так званий «пігі бекінг» (piggybacking), тобто входження на іноземний ринок «на плечах» іншої компанії. Альтернативою непрямому експорту є прямий, який здійснюється підприємством через оптові іноземні компанії (дистриб'юторів), не задіюючи посередників. Перевагами експортної форми виходу на ринок є: несуттєві зміни у товарному

асортименті підприємства, його структури; мінімальні інвестиційні витрати та поточні грошові зобов'язання; незначний ризик при виході на ринок та легкість виходу [5, с. 134]. На другому рівні використовують контрактні форми, наприклад, франчайзинг та ліцензування, тобто компанія може дозволити іншому підприємству взяти під контроль такі функції як адміністрування, управління фінансами, виробництвом та маркетинг. Іншими словами, ліцензування являє собою домовленість, згідно якої іноземний партнер отримує право на процес виробництва або користування торговою маркою, патентом і другими нематеріальними активами в обмін на комісійні виплати або роялті (ліцензійні платежі) [6, с. 74]. А між тим, франчайзинг – це спосіб організації комерційної діяльності, відповідно до якого франчайзі домовляється з франчайзером про те, що він (або його компанія) буде вести бізнес, використовуючи ім'я франчайзера або його бренду, а також систему управління [7, с. 24]. Але багато економістів не визнають такі форми виходу, запевняючи, що, задля ефективного розвитку, компанії мають нарощувати знання всередині організації, не вдаючись до аутсорсингу. Третім рівнем проникнення на іноземний ринок є інвестування, який включає в себе такі форми як спільні підприємства, нові угруповання та повністю власні філіали. Спільні підприємства уособлюють в собі співпрацю двох компаній, які розділяють між собою ризики та доходи при виході на зовнішній ринок. Переваги цієї форми відображаються в економії витрат праці та транспортних витрат, самостійному визначенні довгострокових перспектив діяльності, кращому пристосуванню товарів до місцевих особливостей та можливості створення сприятливого іміджу на території країни-партнера. Таким чином, стратегія прямого інвестування полягає в тому, що в процесі ведення зовнішньої торгівлі, з часом підприємство засновує за кордоном власні виробничі філії для виготовлення товарів ЗЕД [8, с. 33].

В умовах поглиблення євроінтеграційного процесу України, особливого значення

набуває розвиток зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств. Машинобудування є експортно-орієнтованою галуззю, про що свідчать дані офіційної статистики. Так, у 2017 році частка експорту у загальному обсязі реалізованої продукції підприємствами машинобудування становила 47,4%, хоча даний показник у 2016 році становив 55,6%, а у 2015 році – 62%. Така тенденція частково є наслідком негативної динаміки індексів промислової продукції машинобудівних підприємств. У 2017 році спостерігалась більш позитивна тенденція до підвищення обсягів виробництва машин та устаткування, автотранспортних засобів. Проте, відбулось скорочення обсягів виробництва комп'ютерів, електронної, оптичної продукції та електричного устаткування. Для найбільш повної оцінки стану зовнішньоекономічної діяльності підприємств машинобудування необхідно також проаналізувати динаміку, географічну та товарну структуру їх експортно-імпортних операцій протягом звітного періоду. Негативна динаміка експорту та імпорту продукції машинобудівними підприємствами України протягом останніх п'яти років була зумовлена як ускладненням економічної та політичної ситуації у країні в цілому, так і впливом факторів зовнішнього середовища на макроекономічному рівні, зокрема, зміною векторів зовнішньоекономічної політики держави. Низька конкурентоспроможність машинобудівної продукції українських підприємств на зовнішньому ринку вплинула також на те, що коефіцієнт покриття експортом імпорту протягом 2013–2015 рр. залишався на рівні 55–60%, при тому, що у 2014 році даний показник досягнув рівня 61,2% як наслідок зниження купівельної спроможності машинобудівних підприємств через різку девальвацію національної валюти. У 2017 році відбулось збільшення коефіцієнта до рівня 43,2%, що пов'язано із значним зменшенням обсягів імпорту машинобудівної продукції.

Однак, протягом 2013–2017 років, розвиток зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств досягнув і позитивних результатів. Зокрема,

підписання та ратифікація Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, а також введенню в дію з боку ЄС одностороннього режиму автономних торговельних преференцій для українських товарів сприяло зростанню частки експорту машинобудівної продукції до країн ЄС (від 19% у 2013 році до майже 45% у 2017 році). При цьому частка експорту машинобудівних підприємств до країн СНД у 2017 році становила менше 40% (у 2013 році даний показник складав 69%). У звітному періоді українські машинобудівні підприємства продемонстрували також готовність освоювати нові ринки. Частка країн Азії у географічній структурі експорту продукції машинобудування збільшилась у 2017 році порівняно з 2013 роком на 3%.

У 2013–2017 роках вітчизняні машинобудівні підприємства переважно експортували авіадвигуни, газотурбінні двигуни (імпортери РФ, Китай, Індія, Польща, Пакистан), насоси для рідин та газові насоси (імпортери РФ, Китай, Узбекистан, Литва, ОАЕ), підшипники (імпортери РФ, Німеччина), автомобільні дроти, кабелі (імпортери Німеч-

чина, Польща, Велика Британія, Чехія, Угорщина), радіоапаратуру та монітори (імпортери Угорщина, Естонія, Німеччина, США), трансформатори (імпортери РФ, Казахстан, Німеччина, Угорщина), вагони (імпортери РФ, Туркменістан). На рисунку 1 представлено, як змінилась товарна структура експорту продукції машинобудування у 2017 році порівняно з 2013 роком.

Так, у 2013 році найбільшу питому вагу у товарній структурі експортних операцій підприємств машинобудівної галузі становив експорт вагонів, тоді як у 2017 році, найбільше експортувались автомобільні дроти та кабелі. У цілому, протягом 2013–2017 років відбулось різке зменшення обсягів експорту майже усіх товарних груп машинобудівної продукції. Експорт двигунів у 2017 році порівняно з 2013 роком скоротився на 52,6%, насосів – на 44,6%, підшипників – на 30,2%, радіоапаратури та моніторів – на 75,3%, трансформаторів – на 83,9%, вагонів – на 96,9%. Однією з причин такої негативної тенденції є те, що для українських підприємств характерний продаж за кордон тієї машинобудівної продук-

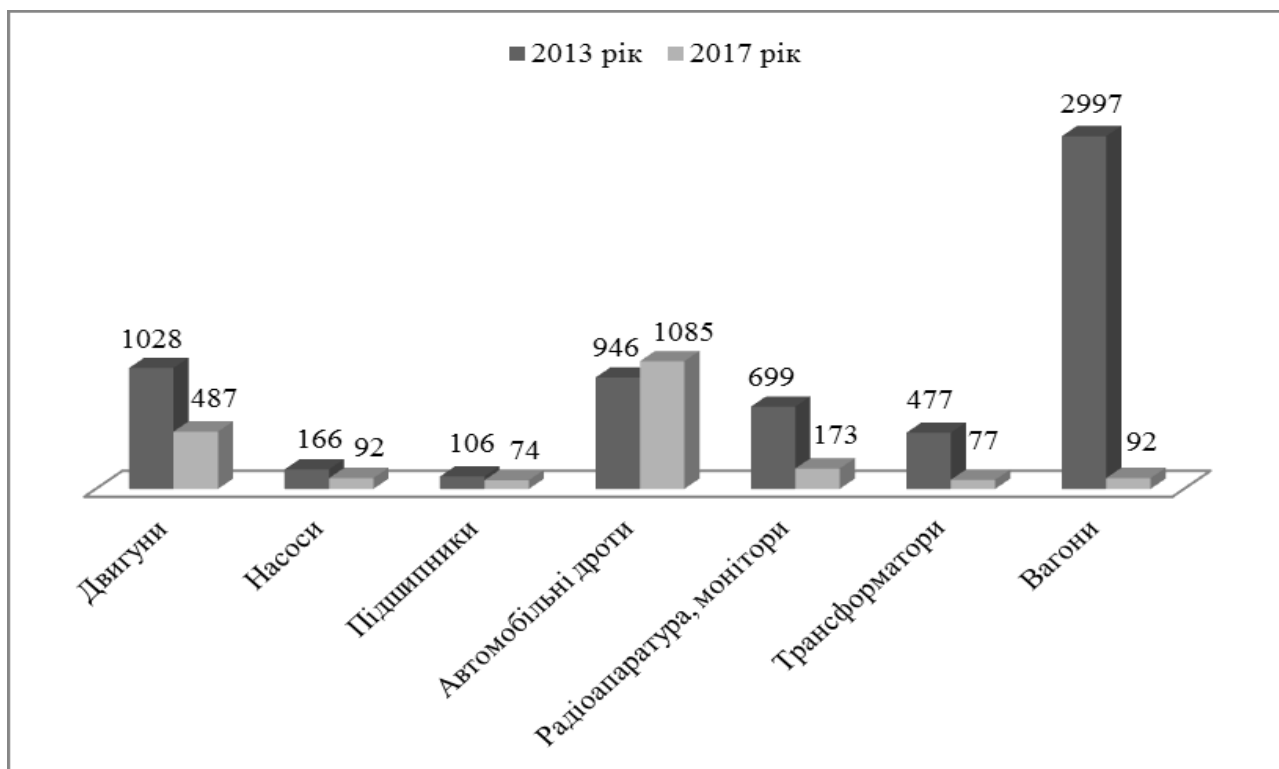


Рис. 1. Товарна структура експорту машинобудівних підприємств у 2013 та 2017 роках, тис. дол. США

ції, попит на яку на світовому ринку майже повністю задоволений, а отже, конкуренція є досить високою. Також несприятливим фактором є укладання машинобудівними підприємствами короткострокових контрактів щодо разових поставок з іноземними партнерами, особливо це стосується країн Азії. Тим не менш, протягом звітної періоду відбулось збільшення обсягів експорту автомобільних дротів та кабелів на 14,7% за рахунок збільшення виробництва комплектуючих для відомих автомобільних компаній та подальшим експортом їх до країн ЄС.

Товарна структура експортних операцій вітчизняних машинобудівних підприємств з партнерами із країн ЄС протягом 2013–2017 років представлена у таблиці 1 і свідчить про те, що основу експорту машинобудівної продукції до ЄС становлять електричні машини, обсяг експорту яких збільшився у 2017 році порівняно з 2013 роком на 20,9%. Протягом звітної періоду відбулось також збільшення експорту реакторів ядерних, котлів, машин на 17,1%, засобів наземного транспорту на 42,0%, а також літальних апаратів – на 175%.

Проведений аналіз загальних показників зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств України дає змогу виявити основні тенденції її розвитку протягом останніх п'яти років, однак для більш детальної оцінки доцільно дослідити

зовнішньоекономічну діяльність окремих підприємств даної галузі.

За даними аналізу зовнішньої торгівлі підприємств Запорізької області у 2013-2017 роках встановлено, що у 2017р. експорт продукції становив 2980,9 млн. дол. США, імпорт – 1325,0 млн. дол. США. Порівняно із 2016р. експорт збільшився на 30,0% (на 688,1 млн. дол.), імпорт – на 32,7% (на 326,5 млн. дол.). Товарооборот склав 4305,9 млн. дол. США і перевищив показники 2016 і 2015 років (рисунок 2).

Запорізька область є експортноорієнтованою та забезпечує притоки іноземної валюти до України. Зростання експорту на 30% є сигналом відновлення економічної активності підприємств регіону та позитивної ринкової кон'юнктури на ринках товарів, які виробляються в Запорізькій області. Разом з цим, переважаючі темпи зростання імпорту можуть свідчити про наміри підприємств розширювати виробництво за рахунок імпортованих ресурсів. У 2017 році Запорізька область підтвердила свій статус регіону, який формує експортний потенціал України. Підприємства регіону забезпечили 6,89% експорту України (проти 6,3% у 2016 році) та 4,64% імпорту (проти 4,34% у 2016 році). Зміна розподілу експорту відбулась через зниження експортних поставок до РФ на 3,1% (у порівнянні з 2016 роком) та одночасне збільшення експорту до держав-членів ЄС на 26,7%. Необхідно також від-

Таблиця 1

Товарна структура експорту та імпорту машинобудівної продукції до країн ЄС у 2013–2017 рр.

Назва/товарна група	Обсяг експорту, млн євро					Темп приросту (2017/2013), %
	2013	2014	2015	2016	2017	
Реактори ядерні, котли, машини	270,4	299,9	313,6	302,7	316,7	17,1
Електричні машини	986,8	907,0	1008,5	1029,7	1192,7	20,9
Залізничні локомотиви	241,4	117,7	59,1	46,2	33,9	-85,9
Засоби наземного транспорту, крім залізничного	16,9	17,5	18,4	21,3	24,0	42,0
Літальні апарати	4,0	5,7	15,9	16,3	11,0	175
Судна	28,1	33,8	6,9	8,3	10,7	-61,9
Прилади та апарати оптичні, фотографічні	22,2	23,4	29,6	28,1	21,4	-3,6

Товарооборот

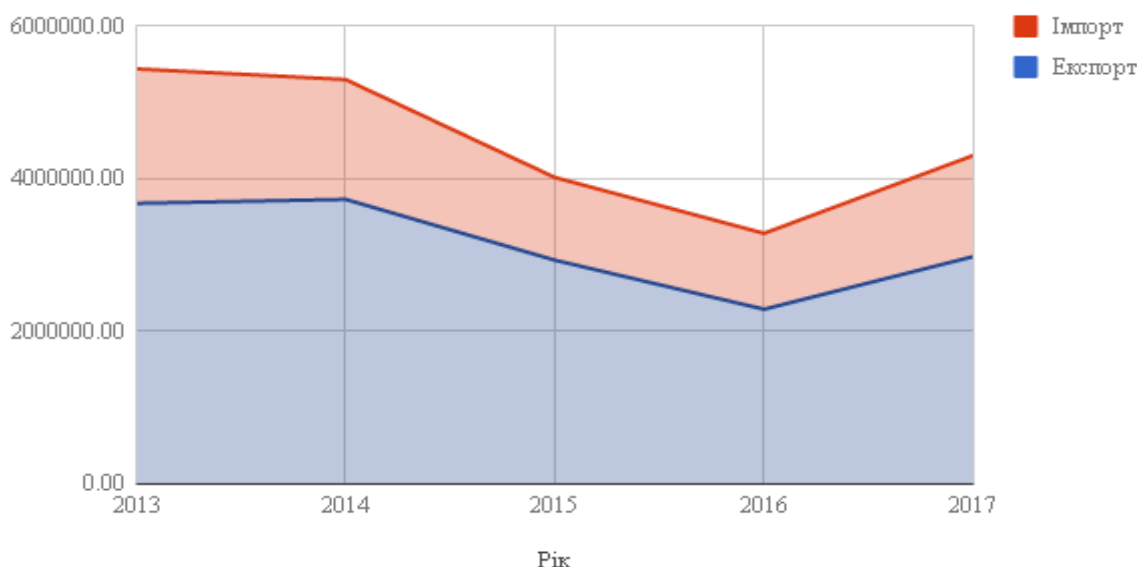


Рис. 2. Товарооборот зовнішньої торгівлі товарами Запорізької області у 2013-2017 рр. [20]

значити факт нарощування підприємствами регіону присутності на нових ринках через зниження можливостей реалізації товарів у РФ. Структуру експорту за країнами зображено на рисунку 3.

Основу експорту складає торгівля недорогоцінними металами (переважно продукцією чорної металургії), яка займає майже 57%. Це свідчить про відносно низький

рівень доданої вартості у експорті регіону. Водночас, 18,6% експорту становить продукція категорії машини, обладнання та механізми. Зростання експорту цієї категорії за рік склало майже 42%, що свідчить про поступовий перехід до експорту високотехнологічної продукції.

Аналіз зовнішньої торгівлі товарами Запорізької області у 2017 році свідчить

Структура експорту за країнами

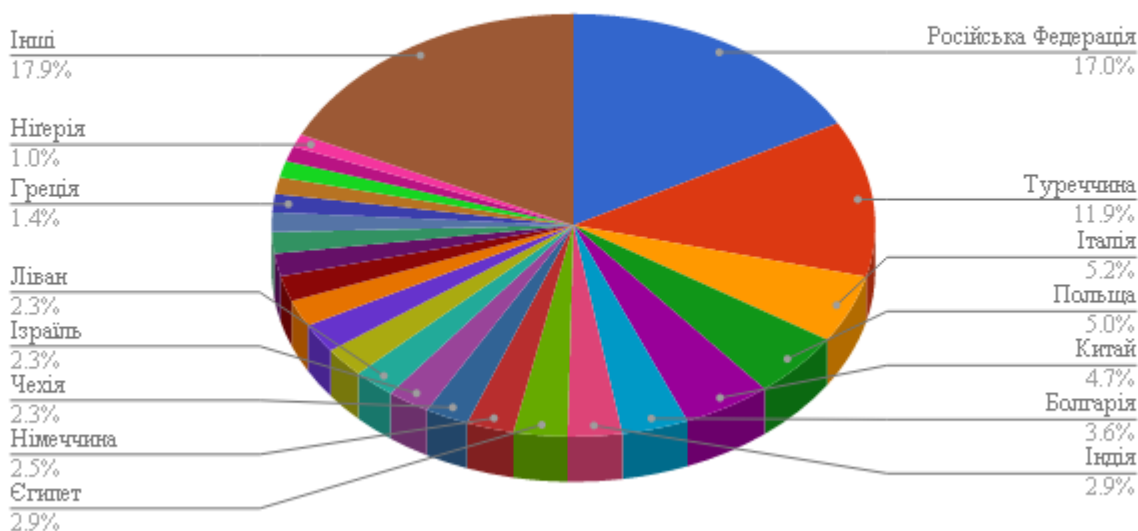


Рис. 3. Структура експорту за країнами у 2017 р. [20]

про відновлення зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону. Показники товарообороту після пандії у 2014-2016 роках продемонстрували тенденції до зростання та мають перспективи відновитись до докризового рівня вже у 2018 році. Наочною є зміна географії зовнішньої торгівлі та переорієнтація підприємств області з традиційних зв'язків з Російською Федерацією до торгівлі з Європейським Союзом, Азією та Близьким Сходом. Товарна структура свідчить про промислове спрямування експорту та наявність потенціалу до нарощування продажів машин та обладнання.

Посилення євроінтеграційних процесів, активним учасником яких є Україна, має значний вплив на усі сфери суспільного життя. Ці процеси позначаються на діяльності національних підприємств, особливо тих, які мають зовнішні зв'язки. Вихід на зовнішні ринки дає їм не лише доступ до нових джерел ресурсів та технологій, а й можливість розширення своєї діяльності, що є передумовою їх сталого економічного розвитку. Зміна інтеграційних векторів держави зумовлює потребу підприємств обирати нові напрями, форми і види зовнішньої діяльності, потребу пошуку нових ринків і споживачів; при цьому важливо, щоб їх продукція користувалась попитом. Тому при виході на зовнішні ринки для вітчизняних підприємств важливим є забезпечення таких переваг, які б гарантували можливість їх закріплення та розвитку в міжнародному конкурентному середовищі. За значного рівня глобалізації економічних процесів саме конкурентоспроможність підприємств на зовнішньому ринку забезпечує передумови для його подальшого функціонування.

Проблеми забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств при їх виході на зовнішні ринки в науковій літературі розглядаються переважно у розрізі видів їх діяльності або за допомогою виділення різних складових, що формують таку конкурентоспроможність, однак комплексного підходу до вирішення цього питання

в контексті інтеграційних векторів держави дотепер не запропоновано.

Ряд проблем, пов'язаних із особливостями виходу українських підприємств на зовнішні ринки, зумовлений потребою їх адаптації до мінливості не лише міжнародного бізнес-середовища, а й до зміни національних інтеграційних процесів, які обумовлені імплементацією угоди з Європейським Союзом. Саме динаміка зовнішнього середовища та поширення глобалізаційних процесів у сучасному світі спричиняє потребу детального вивчення питань, пов'язаних із особливостями виходу українських підприємств на зовнішні ринки, активізації їх зовнішньої діяльності, забезпечення ефективності функціонування та міжнародної конкурентоспроможності. Підприємство, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність повинно керуватись національними та міжнародними принципами ЗЕД. В рамках експорту до країн ЄС, підприємство має дотримуватись вимог, технічних регламентів та стандартів, визначених у тому числі Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом.

Висновки. Здійснений аналіз індексів промислової продукції підприємств машинобудівної галузі та аналіз експорту вказують на те, що попри збільшення загальних обсягів виробництва майже усіх товарних груп машинобудівної продукції протягом останніх двох років, обсяг експорту постійно зменшується. При цьому, спостерігається зростання імпорту протягом останнього року, що свідчить про збільшення імпортозалежності машинобудівних підприємств, підтвердженням чого є також зниження рівня коефіцієнта покриття експортом імпорту. Визначено, що за товарною структурою експорту відбулось скорочення обсягів майже за всіма товарними групами, крім автомобільних дотів. За товарною структурою імпорту також відбулось зменшення обсягів за всіма товарними групами, крім реакторів ядерних, котлів, машин та електричних машин. За географічною структурою експорту та імпорту переважали країни ЄС.

У цілому, аналіз структури експорту українських товарів дає підстави стверджувати, що основна його частина припадає на продукти з низьким ступенем переробки, а отже – з низькою доданою вартістю. І це свідчить про низький рівень конкурентоспроможності національної економіки, що зумовлено рядом проблем – як макро-, так і мікроекономічного характеру.

Проблеми мають комплексний характер та взаємопов'язані, окремі підприємства не можуть самостійно вплинути на їх вирішення, окрім того динамізм зовнішнього середовища не дозволяє їм розробити дієві механізми захисту від можливих ризиків. Тому необхідним є втручання з боку держави – через розробку національної експортної політики, яка б забезпечила структурні зміни і сприяла виробництву товарів з високою споживчою цінністю.

Україні конче необхідно перейти до інноваційно-проривного або випереджального сценарію розвитку, за якого головною рушійною силою у боротьбі за ринки збуту визнаються інновації, а конкурентоспроможність економіки забезпечується здатністю основної маси суб'єктів господарювання створювати продукти із високою споживчою цінністю. За цих умов вона буде задовольняти потреби споживачів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Вітчизняним підприємствам необхідно приділяти належну увагу і нарощуванню інтелектуального капіталу, який забезпечив би потрібні знання, необхідні для створення і виведення на

ринку технічних засобів з високою споживчою цінністю, інакше вони будуть вимушені шукати конкурентні переваги у дешевизні ресурсів (і переважно трудових), у кращому випадку будуть приречені на розвиток навздогін, залишаючись технологічно відсталими. У гіршому ж випадку ті підприємства, що не здатні реалізувати конкурентну стратегію, яка б забезпечувала їм стійкі конкурентні позиції не тільки на внутрішньому, а й на ринках інших країн, у глобалізованій економіці не зможуть вижити.

Питання забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств при їх виході на зовнішні ринки актуалізується під впливом євроінтеграційних процесів, які передбачають відкриття ринків та збільшення товарообігу між Україною та ЄС. Дослідження позиціонування України у світових рейтингах, форм виходу вітчизняних підприємств на зовнішні ринки, географічної та товарної структури експорту показало, що українські товаровиробники не готові конкурувати з європейськими – ні на ринку ЄС, ні на власному. Це ускладнюється рядом проблем, що впливають на реалізацію експортного потенціалу України. Українським підприємствам, які бажають втримати існуючі позиції та сподіваються на ефективний розвиток, необхідно перейти до інноваційно-активної моделі господарювання, яка забезпечить нарощування їх інтелектуального капіталу і, як результат, випуск продуктів із високою споживчою цінністю, що і є основою конкурентоспроможності.

Список літератури:

1. Алексеева Т. І. Організаційно-економічний механізм забезпечення ЗЕД підприємства / Т. І. Алексеева // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 7(981). – С. 3–9.
2. Арапова О. Державне стимулювання експорту українських підприємств / О. Арапова, В. Песчанська, А. Смородінова // Науковий вісник ОНЕУ. – 2014. – № 9. – С. 4–13.
3. Дикань О. В. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах євроінтеграції / О. В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Вип. 47. – С. 77–82.
4. Ковбатюк М. В. Вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на процес функціонування та адаптації підприємств / М. В. Ковбатюк, Н. Г. Беник // Водний транспорт. – 2016. – Вип. 2. – С. 101–108.
5. Зосимова Ж. С. Наукові підходи до визначення поняття зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Ж. С. Зосимова, Т. В. Шталь // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18. – Вип. 1(1). – С. 134–136.
6. Васильєва С. І. Стратегія виходу підприємства на зовнішні ринки / С. І. Васильєва, І. С. Кочевих // Молодий вчений. – 2014. – № 5(1). – С. 73–75.
7. Гайдук Л. А. Інновації як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств України / Л. А. Гайдук // Наукові праці НДФІ. – 2014. – Вип. 1. – С. 22–28.

8. Дмитренко Л. О. Посилення конкурентних позицій українських підприємств на світовому ринку машинобудування / Л. О. Дмитренко // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2015. – № 3. – С. 31–36.
9. Калюжна І. Ю. Конкурентоспроможний товар – основа успішного виходу на зовнішній ринок / І. Ю. Калюжна, І. В. Гвоздецька // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. – 2014. – № 3(2). – С. 146–149.
10. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг: Теорія і господарські ситуації : навчальний посібник / О. Л. Каніщенко. – 2-ге вид., перероб. – К. : Вид-во «Політехніка», 2013. – 152 с.
11. Коваленко О. В. Шляхи підвищення прибутковості машинобудівних підприємств / О. В. Коваленко, М. В. Ставновський // *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії : науковий журнал. Запоріжжя : Видавничий дім «Гельветика»*, 2017. – № 5(11). – Ч. 2. – С. 41–45.
12. Ковтун О. І. Інноваційні стратегії в системі забезпечення конкурентоспроможності для вітчизняних підприємств: теоретико-методологічні засади формування та реалізації : монографія / О. І. Ковтун; Укооп-спілка, Львів. комерц. акад. – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2013. – 351 с.
13. Мних О. Б. Пошук нових векторів розвитку бізнесу для українських машинобудівних підприємств в умовах кризи / О. Б. Мних // *Управління розвитком*. – 2015. – № 2. – С. 54–60.
14. Плотніченко С. Р. Роль стратегічного планування при виході аграрних підприємств на зовнішній ринок / С. Р. Плотніченко, І. І. Гаврилук // *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. – 2014. – № 4. – С. 148–150.
15. Савченко В. Ф. Конкурентоспроможність українських підприємств на міжнародних ринках / В. Ф. Савченко, Є. В. Редька // *Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка*. – 2016. – Вип. 3. – С. 70–77.
16. Стадник В. В. Стратегія диверсифікації в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : монографія / В. В. Стадник, М. А. Йохна, Г. О. Соколюк. – Хмельницький : ПП Гонта А. С., 2013. – 200 с.
17. Стадник В. Стратегія прямого інвестування як основа виходу на зовнішні ринки машинобудівних підприємств / В. Стадник, Г. Мала // *Зб. праць міжнар. наук.-практ. конференції «Перспективи стабільного економічного розвитку та економічної безпеки України і її регіонів»*. Ч. 2. – Ужгородський УНУ, 2015. – С. 83–86.
18. Тютюнникова С. В. Теоретичні основи формування маркетингової стратегії вітчизняних підприємств у разі виходу на зовнішній ринок / С. В. Тютюнникова, О. В. Кот, Р. В. Левін // *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. – 2015. – Вип. 2. – С. 393–399.
19. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011
20. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
21. Інвестиційний портал Запорізької області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://investment.zoda.gov.ua/uk>
22. Ukraine – Global Competitiveness Index.
23. Рейтинги України // 20 хвилин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.20khvylyn.com/life/spravki/help_15544.html
24. Економічна статистика. Зовнішньоекономічна діяльність // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

References:

1. Aleksieieva T. I. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm zabezpechennia ZED pidpriemstva / T. I. Aleksieieva // *Visnyk NTU «KhPI»*. – 2013. – № 7(981). – S. 3–9.
2. Arapova O. Derzhavne stymuliuvannia eksportu ukrainskykh pidpriemstv / O. Arapova, V. Peschanska, A. Smorodinova // *Naukovyi visnyk ONEU*. – 2014. – № 9. – S. 4–13.
3. Dykan O. V. Zabezpechennia konkurentospromozhnosti promyslovykh pryemstv v umovakh yevrointehratsii / O. V. Dykan // *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. – 2014. – Vyp. 47. – S. 77–82.
4. Kovbatiuk M. V. Vplyv faktoriv zovnishnoho i vnutrishnoho seredovyshcha na protses funktsionuvannia ta adaptatsii pidpriemstv / M. V. Kovbatiuk, N. H. Benyk // *Vodnyi transport*. – 2016. – Vyp. 2. – S. 101–108.
5. Zosymova Zh. S. Naukovi pidkhody do vyznachennia poniattia zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstva / Zh. S. Zosymova, T. V. Shtal // *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomika*. – 2013. – T. 18. – Vyp. 1(1). – S. 134–136.
6. Vasyliieva S. I. Stratehiia vykhodu pidpriemstva na zovnishni rynky / S. I. Vasyliieva, I. S. Kochevykh // *Molodyi vchenyi*. – 2014. – № 5(1). – S. 73–75.
7. Haiduk L. A. Innovatsii yak faktor zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv Ukrainy / L. A. Haiduk // *Naukovi pratsi NDFI*. – 2014. – Vyp. 1. – S. 22–28.
8. Dmytrenko L. O. Posylennia konkurentnykh pozytsii ukrainskykh pidpriemstv na svitovomu rynku mashynobuduvannia / L. O. Dmytrenko // *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*. – 2015. – № 3. – S. 31–36.
9. Kaliuzhna I. Yu. Konkurentospromozhnyi tovar – osnova uspishnoho vykhodu na zovnishnii rynek / I. Yu. Kaliuzhna, I. V. Hvozdetzka // *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*. – 2014. – № 3(2). – S. 146–149.

10. Kanishchenko O. L. Mizhnarodnyi marketynh: Teoriia i hospodarski situatsii : navchalnyi posibnyk / O. L. Kanishchenko. – 2-he vyd., pererob. – K. : Vyd-vo «Politekhnik», 2013. – 152 s.
11. Kovalenko O. V. Shliakhy pidvyshchennia prybutkovosti mashynobudivnykh pidpriemstv / O. V. Kovalenko, M. V. Stavnovskiy // Ekonomichni visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii : naukovyi zhurnal : Zaporizhzhia: Vydavnychiy dim «Helvetyka», 2017. – № 5(11). – Ch. 2. – S. 41–45.
12. Kovtun O. I. Innovatsiini stratehii v systemi zabezpechennia konkurentospromozhnosti dlia vitchyznianskykh pidpriemstv: teoretyko-metodolohichni zasady formuvannia ta realizatsii : monohrafiia / O. I. Kovtun; Ukoop-spilka, Lviv. komerts. akad. – Lviv: Vyd-vo Lvivskoi komertsiiinoi akademii, 2013. – 351 s.
13. Mnykh O. B. Poshuk novykh vektoriv rozvytku biznesu dlia ukrainskykh mashynobudivnykh pidpriemstv v umovakh kryzy / O. B. Mnykh // Upravlinnia rozvytkom. – 2015. – № 2. – S. 54–60.
14. Plotnichenko S. R. Rol stratehichnoho planuvannia pry vykhodi ahrarnykh pidpriemstv na zovnishnii rynok / S. R. Plotnichenko, I. I. Havryliuk // Zbirnyk naukovykh prats Tavriiskoho derzhavnogo ahrotekhnolohichnoho universytetu (ekonomichni nauky). – 2014. – № 4. – S. 148–150.
15. Savchenko V. F. Konkurentospromozhnist ukrainskykh pidpriemstv na mizhnarodnykh rynkakh / V. F. Savchenko, Ye. V. Redka // Naukovyi visnyk Chernihivskoho derzhavnogo instytutu ekonomiky i upravlinnia. Seriia 1: Ekonomika. – 2016. – Vyp. 3. – S. 70–77.
16. Stadnyk V. V. Stratehiia dyversyfikatsii v upravlinni mizhnarodnoiu konkurentospromozhnistiu pidpriemstva : monohrafiia / V. V. Stadnyk, M. A. Yokhna, H. O. Sokoliuk. – Khmelnytskyi: PP Honta A. S., 2013. – 200 s.
17. Stadnyk V. Stratehiia priamoho investuvannia yak osnova vykhodu na zovnishni rynky mashynobudivnykh pidpriemstv / V. Stadnyk, H. Mala // Zb. prats mizhnar. nauk.-prakt. konferentsii «Perspektyvy stabilnoho ekonomichnoho rozvytku ta ekonomichnoi bezpeky Ukrainy i yii rehioniv». Ch. 2. – Uzhhorodskiy UNU, 2015. – S. 83–86.
18. Tiutiunykova S. V. Teoretychni osnovy formuvannia marketynhovoii stratehii vitchyznianskykh pidpriemstv u razi vykhodu na zovnishnii rynok / S. V. Tiutiunykova, O. V. Kot, R. V. Levin // Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh. – 2015. – Vyp. 2. – S. 393–399.
19. Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnyimi derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011
20. Zakon Ukrainy «Pro zovnishnoekonomichnu diialnist» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
21. Investytsiinyi portal Zaporizkoi oblasti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://investment.zoda.gov.ua/uk>
22. Ukraine – Global Competitiveness Index.
23. Reitynhy Ukrainy // 20 khvylyn [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.20khvylyn.com/life/spravki/help_15544.html
24. Ekonomichna statystyka. Zovnishnoekonomichna diialnist // Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Трифонов Г.Ф.
кандидат економічних наук, доцент,
*Інженерний інститут
Запорізького національного університету*

Малей Н.В.
магістрант,
*Інженерний інститут
Запорізького національного університету*

Trifonov Genadiy, Malei Nataliia
Engineering Institute of Zaporizhzhia National University

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

IMPROVEMENT OF LABOR PAYMENT SYSTEMS IN INDUSTRIAL ENTERPRISE

В статті розглянуто сутність економічної категорії «система оплати праці». Визначено головні вимоги до організації заробітної плати на промисловому підприємстві та основні фактори, що впливають на ефективність праці. Наведено недоліки системи оплати праці, які необхідно усунути, оскільки ігнорування проблем у найбільш важливій для суспільства сфері може призвести до доволі негативних наслідків, які потім буде дуже важко врегулювати. Встановлено напрями удосконалення системи оплати праці на промисловому підприємстві, серед яких визначено: збалансування системи основної заробітної плати за її основними цілями і стратегіями винагородження персоналу, запровадження нових схем оплати праці, а саме гнучких тарифів, єдиних тарифних сіток; сприяння тісному зв'язку між продуктивністю, рівнем оплати праці та ефективністю працівників.

Ключові слова: система, оплата праці, мотивація, винагородження, продуктивність.

В статье рассмотрена сущность экономической категории «система оплаты труда». Определены главные требования к организации заработной платы на промышленном предприятии и основные факторы, влияющие на эффективность труда. Приведены недостатки системы оплаты труда, которые необходимо устранить, поскольку игнорирование проблем в наиболее важной для общества сфере может привести к довольно негативным последствиям, которые в последствии будет очень трудно урегулировать. Установлены направления совершенствования системы оплаты труда на промышленном предприятии, среди которых определено: сбалансирование системы основной заработной платы по ее основным целям и стратегиям вознаграждения персонала, внедрение новых схем оплаты труда, а именно гибких тарифов, единых тарифных сеток; содействие тесной связи между производительностью, уровнем оплаты труда и эффективностью работников.

Ключевые слова: система, оплата труда, мотивация, вознаграждение, производительность.

The level of living of working citizens depends on wages, since wages are at the same time the main material source for ordinary citizens, and the best way to motivate them to work effectively at the industrial level. That is, the relevance of this issue is increasing, as are the aspects of its settlement and improvement, because, nowadays, the mechanism of payment of earnings must be adapted to constant changes both in the internal and external environments. That is, the main purpose of improving this area is to formulate in labor organizations a proper mechanism of remuneration, which would suit its effectiveness, both employers and employees. The problem of the organization of remuneration in an industrial enterprise is one of the most acute. The urgency of

the problem is growing against the background of the socio-economic crisis in the country. In the conditions of recession, reduction of the number of employees changes occur in the organization of labor and its payment. This situation is observed in enterprises of different specialization. The article deals with the essence of the economic category «pay system». The main requirements for the organization of wages in an industrial enterprise and the main factors influencing the efficiency of labor are determined. The disadvantages of the remuneration system are listed, which need to be eliminated, since ignoring problems in the most important for society area can lead to rather negative consequences, which will be very difficult to resolve. The important problems of salary pay today are: lack of clarity in determining the strategy of salary pay; the inconsistency of wages and all their functions; lack of correlation between pay and performance and professional performance of employees. The directions of improvement of the system of remuneration at the industrial enterprise are established, among which the following are defined: balancing of the system of the basic salary on its basic goals and strategies of remuneration of the personnel, introduction of new schemes of remuneration, namely flexible tariffs, uniform tariff networks; fostering a close link between productivity, wages and employee performance.

Key words: system, remuneration, motivation, reward, productivity.

Постановка проблеми. Проблема організації оплати праці на промисловому підприємстві є однією з найбільш гострих. Актуальність проблеми зростає на тлі соціально-економічної кризи в країні. В умовах спаду продажів, скорочення чисельності працівників відбуваються зміни в організації праці та її оплаті. Така ситуація спостерігається на підприємствах різної спеціалізації. Ринкова економіка істотно змінила уявлення про сутність оплати і стимулювання праці. Підприємства почали розробляти конкретні форми і системи оплати праці, враховуючи при цьому особливості власного виробництва і місце на ринку. Тому, вибір форми і системи оплати праці в сучасних ринкових умовах для ефективної мотивації і організації заробітної плати на підприємствах набуває особливого значення.

Правильна організація оплати праці не тільки створює ефективні стимули до праці, підвищення її якості, продуктивності і підвищення на цій основі ефективності виробництва, а й безпосередньо впливає на соціально-економічний розвиток країни і багато в чому визначає рівень життя її населення.

Отже, від оплати праці залежить рівень життя працюючих громадян, оскільки заробітна плата є одночасно і основним матеріальним джерелом для пересічних громадян,

і найкращим способом мотивації до ефективної праці на виробничому рівні. Тобто актуальність даного питання зростає, як і аспекти його врегулювання та вдосконалення, через те, що, нині механізм виплати заробітку повинен бути адаптованим до постійних змін як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищах. Тобто, головною метою поліпшення даної сфери є формування у трудових організаціях належного механізму оплати праці, який би влаштовував своєю ефективністю, як роботодавців, так і працівників.

Аналіз останніх досліджень и публікацій. Питання стосовно оплати праці викликало зацікавленість у багатьох вчених. Даною проблемою займалися такі вчені як Б.М. Генкін, О.А. Гришнова, А.В. Мерзляка та ін. Питання удосконалення системи оплати праці на промисловому підприємстві досліджували Коваленко О.В., Стоєв В.Л., Малихіна Н.С., Грещак М.Г., Суліма Н.М., Гамова О.В. та інші. Отже, можна стверджувати, що сферу оплати праці досліджувало багато вчених та дослідників, але не зважаючи на це, дане питання не втратило своєї актуальності і потребує подальшого дослідження. Зокрема, необхідно приділити увагу визначенню сучасних проблем системи оплати праці на промислових підприємствах та розроблення пропозицій щодо їх вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сучасних проблем системи оплати праці на промислових підприємств та розроблення пропозицій щодо її вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система оплати праці на підприємстві має на увазі розподіл винагороди в залежності від кваліфікації співробітників і досягнутих ними результатів роботи. При цьому сам алгоритм розподілу винагороди визначається цілями бізнесу, завданнями, що стоять перед конкретним підприємством. Одна з основних вимог до системи оплати праці на підприємстві – забезпечення рівної оплати за рівну працю.

Заробітна плата є винагородою за працю залежно від кваліфікації працівника, складності, кількості, якості та умов виконуваної роботи, а також виплати компенсаційного і стимулюючого характеру. Як видно, поняття «оплата праці» значно ширше поняття «заробітна плата». Оплата праці включає не тільки систему розрахунку заробітної плати, але і використовувані режими, правила користування і документального оформлення робочого часу, використовувані норми праці, строки виплати заробітної плати.

Системи оплати праці, розміри окладів та окремих виплат встановлюються наступними нормативними документами:

- стосовно працівників організацій, що фінансуються з бюджету, – відповідними законами та іншими нормативно-правовими актами;

- стосовно працівників організацій зі змішаним фінансуванням (бюджетне фінансування і доходи від підприємницької діяльності) – законами, іншими нормативними правовими актами, колективними договорами, угодами, локальними нормативними актами організацій;

- стосовно працівників інших організацій – колективними договорами, угодами, локальними нормативними актами організацій, трудовими договорами [1, с. 186].

В даний час найбільш широке застосування в господарській діяльності організацій знайшли погодинна, відрядна і

комісійна системи оплати праці. Системи оплати праці фірми встановлюють самостійно. Крім зазначених вище, можуть бути передбачені й інші системи оплати праці.

Автори Ткаченко А.М. та Малихіна Н.С. зазначають, що розмір заробітної плати залежить від багатьох чинників виробництва, ринку та соціальної сфери [6, с. 2]. Головним з цих чинників є вартість робочої сили. Нижньою межею вартості робочої сили є сума вартості життєвих засобів, які потрібні для відновлення працездатності працівника, його навчання професії та утримання його сім'ї. Нижня межа вартості робочої сили відповідає мінімальній заробітній платі. Верхня межа вартості робочої сили обумовлена також і витратами на задоволення соціально-культурних потреб. В умовах трансформаційної економіки відбувається характерне зниження вартості робочої сили, обумовлене знеціненням національної валюти та підвищенням темпів інфляції. Чинники, що впливають на величину заробітної плати, поділяють також за їх відношенням до суб'єкта, в межах якого формується (розподіляється) додана вартість, яка і є джерелом зарплати.

Автори Пожуєва Т.О., Гамова О.В. до складу внутрішніх чинників, що впливають на заробітну плату, відносять: особистий внесок працівника, планування фонду оплати праці, результати роботи підприємства, показники ефективності виробництва [4, с. 24–25].

Таким чином, система оплати праці відображає взаємозв'язок між показниками, які характеризують міру (норму) праці та міру його оплати в межах і понад норм праці, що гарантує отримання працівником заробітної плати відповідно до фактично досягнутих результатів праці (щодо норм) і ціною його робочої сили, узгодженої між працівником і роботодавцем.

В статті авторів Стоєва В.Л. та Дженкова Є.О. зазначається, що структура заробітної плати складається з основної заробітної плати, додаткової заробітної плати та інших заохочувальних та компенсацій-

них виплат [5, с. 52]. Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців. Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій. До інших заохочувальних та компенсаційних виплат належать виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства, або які провадяться понад установлені зазначеними актами норми.

Як зазначає О.В. Коваленко, ефективне управління виробничо-господарською діяльністю підприємств значною мірою залежить від використання вміло налагодженого мотиваційного механізму. при побудові системи оплати праці та стимулювання працівників на підприємстві необхідно враховувати, що ефективність мотивації персоналу повинна відображати ступінь досягнення соціальних і економічних цілей, які ставить керівництво підприємства і працівники [3, с. 86].

Головними вимогами до організації заробітної плати на промисловому підприємстві, які відповідають інтересам як працівника, так і роботодавця, є забезпечення її достатнього для розширеного відтворення робочої сили рівня за максимального зниження затрат праці на одиницю продукції та гарантоване підвищення рівня оплати праці кожного зайнятого у міру зростання рівня ефективності діяльності підприємства. До основних факторів, що впливають на ефективність праці, можна віднести мотиваційні механізми. Важливу роль мотивації відіграє соціальний пакет.

Система оплати праці вміщає у собі ряд недоліків, які необхідно усунути, оскільки ігнорування проблем у найбільш важливій для суспільства сфері, може призвести до доволі негативних наслідків, які буде дуже важко врегулювати. Таким чином, нагальними проблемами оплати праці є:

1) Виплата заробітку на неналежному рівні окремим категоріям працівників, що не відповідає реальному прожитковому мінімуму.

2) Відсутність в деяких випадках нормування праці, що є причиною невідповідності між витратами праці та винагородженням за неї.

3) Відсутність чіткості визначення стратегії формування оплати праці.

4) Невідповідність заробітної плати всім притаманним їй функціям (відтворювальній, соціальній, мотиваційній тощо).

5) Відсутність зв'язку між оплатою праці і результатами роботи та професійними характеристиками працівників.

Такі фактори в сучасному суспільстві призвели до відповідних соціально-економічних наслідків, а саме: незадоволеність умовами праці; падіння мотивації праці працівників; недоотримання прибутку; зниження якості життя працівників.

Напрямами удосконалення системи оплати праці на промисловому підприємстві вважаємо наступні:

1) Збалансування системи основної заробітної плати за її основними цілями і стратегіями винагородження персоналу (стратегією людських ресурсів) і стратегією компанії шляхом: запровадження системи збалансованих показників компанії та ключових показників ефективності діяльності працівників; запровадження рейтингової системи робочих місць за визначенням цінності їх позицій для компанії.

2) Запровадження нових схем оплати праці, а саме гнучких тарифів, єдиних тарифних сіток.

3) Сприяння тісному зв'язку між продуктивністю, рівнем оплати праці та ефективністю працівників [1, с. 189].

З метою ефективного формування та подальшого розподілення коштів, слід належним чином забезпечити:

- здійснення вчасного перегляду норм виробітку і розцінок;

- організацію роботи таким чином, щоб темпи збільшення ефективності праці випереджали темпи зростання її оплати;

- належне розподілення коштів серед працівників відповідно до їх категорій, оскільки це здійснює прямий вплив на ефективне функціонування усіх працівників на підприємстві;

- зменшення витрат на оплату праці у зв'язку з автоматизацією наскільки це можливо.

Таким чином, дані заходи сприятимуть мотивації персоналу, закріпленню на робочих місцях високопродуктивних працівників, більш раціональному використанню фонду оплати праці. Також, удосконалення механізму надання заробітної плати з метою запровадження ефективного мотиваційного механізму має формуватися з урахуванням такого принципу як забезпечення конституційних прав і свобод людини і громадянина на працю, що надасть можливість заробітній платі відігравати ту роль, яку вона повинна виконувати в процесі реалізації соціальних прав.

Досвід ринкових перетворень свідчить, що для створення дієвої мотивації праці на постійній основі та в довгостроковій перспективі недостатньо регулювати оплату праці лише за принципом визначення ціни робочої сили. Важливо забезпечити реалізацію таких підходів, які б комплексно враховували всю сукупність ринкових, мікроекономічних, інституціонально-правових факторів. У підсумку вони становлять таку систему регулювання заробітної плати, за допомогою якої регулюються відносини у сфері оплати не лише на ринку праці, а й на підприємстві, максимально повно реалізується ринкова сутність оплати праці. Тому необхідно вдосконалити складники систем матеріального стимулювання персоналу, використовуючи комплексний підхід, що дасть змогу визначити найбільш прийнятні для України системи оплати

і преміювання праці персоналу, перероблені з урахуванням особливостей економічних процесів, що протікають в Україні.

Сьогодні найбільш характерною тенденцією в організації оплати праці країн з розвинутою економікою є індивідуалізація заробітної плати, особливо для висококваліфікованих спеціалістів, що полягає в індивідуалізації їх наймання й підвищення заробітку. Індивідуалізація організації праці відбувається також через зміни у мотивації праці: використання таких факторів мотивації, як самореалізація, інтерес, прагнення до змістовної праці, можливості розпоряджатися своїм робочим і вільним часом тощо [2, с. 113]. Франція, Німеччина, Нідерланди проходили низку етапів становлення системи оплати праці, на яких відбувався їх своєрідний природний відбір, виключалися негативні моменти й одночасно відбиралися й удосконалювалися нові системи, які вирізнялися найбільшою ефективністю. Опираючись на закордонний досвід, Україна має виробити свою систему оплати праці з урахуванням власних національно-правових особливостей.

Висновки з проведеного дослідження. У зв'язку з кризою в сфері економіки, процес удосконалення оплати праці повинен охоплювати усі економічні структури, які прямо стосуються формування і розподілу доходів. Також, слід зазначити, що удосконалення системи оплати праці не є швидкоплинним діянням, це є тривалим процесом, який вимагає значних витрат коштів, часу, і людського ресурсу. Найважливішим напрямом удосконалення системи оплати праці на промисловому підприємстві є підвищення її гнучкості. Розмір оплати роботи працівника повинен мати тісний зв'язок із персональними кар'єрними досягненнями.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямку полягають у комплексному науковому дослідженні міжнародно-правових стандартів оплати праці та систем оплат праці, які вже існують у світі, для виявлення позитивних аспектів у регулюванні оплати праці та їх застосування в національній правовій системі.

Список літератури:

1. Голосніченко Д.І., Довжик А.М. Оплата праці: проблеми та шляхи вирішення. *Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право.* 2014. № 3/4 (23/24). С. 185–189.
2. Кабаченко М.О. Система оплати праці: проблемні питання. *Право та інновації.* 2015. №2(10). С. 109–113.
3. Коваленко О.В. Дослідження впливу стимулювання персоналу підприємства на продуктивність праці. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії.* 2016. № 2. С. 84–91.
4. Пожуєва Т.О., Гамова О.В. Формування інноваційних засад управління фондом оплати праці : монографія. Запоріжжя : ЗДІА, 2011. 252 с.
5. Стоєв В.Л., Дженков Є.О. Удосконалення системи оплати праці на промисловому підприємстві. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії.* 2018. № 2(14). С. 51–55.
6. Ткаченко А.М., Малихіна Н.С. Взаємозв'язок фінансових результатів і заробітної плати. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_2_005.pdf

References:

1. Golosnichenko D.I., Dovzyk A.M. (2014). Oplata praci: problemy ta shlyaxy vyrishennya [Salary: problems and solutions]. *Visnyk NTUU «KPI». Politologiya. Sociologiya. Pravo*, no. 3/4 (23/24), pp. 185–189. (in Ukrainian)
2. Kabachenko M.O. (2015). Systema oplaty praci: problemni pytannya [The salary pay: problematic issues]. *Pravo ta innovaciyi*, no. 2(10), pp. 109–113. (in Ukrainian)
3. Kovalenko O.V. (2016). Doslidzhennya vplyvu stymulyuvannya personalu pidpryyemstva na produktyvnist praci [Investigation of the influence of stimulation of the personnel of the enterprise on labor productivity]. *Ekonomichnyj visnyk Zaporizkoyi derzhavnoyi inzhenernoyi akademiyi*, no. 2, pp. 84–91. (in Ukrainian)
4. Pozhuyeva T.O., Gamova O.V. (2011). Formuvannya innovacijnyx zasad upravlinnya fondom oplaty praci: monografiya [Formation of innovative principles of payroll fund management]. Zaporizhzhya: ZDIA, 252 p. (in Ukrainian)
5. Stoyev V.L., Dzhenkov Ye.O. (2018). Udoskonalennya systemy oplaty praci na promyslovomu pidpryyemstvi [Improvement of the salary pay at an industrial enterprise]. *Ekonomichnyj visnyk Zaporizkoyi derzhavnoyi inzhenernoyi akademiyi*, no. 2(14), pp. 51–55. (in Ukrainian)
6. Tkachenko A.M., Malyxina N.S. (2012). Vzayemozvyazok finansovyx rezultativ i zarobitnoyi platy [Relationship between financial results and wages]. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_2_005.pdf (in Ukrainian)

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

UDC 656.078

Metelenko Nataliia, Kovalenko Olena
Engineering Institute of Zaporizhzhia National University

Метеленко Н.Г.
доктор економічних наук, професор,
Інженерний інститут
Запорізького національного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6757-3124>

Коваленко О.В.
доктор економічних наук, професор,
Інженерний інститут
Запорізького національного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6802-7213>

INFRASTRUCTURE AND CONCEPTUAL BASIS OF TRANSPORT LOGISTICS

ІНФРАСТРУКТУРА ТА КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ

The article, as a result of the research, raises the role of logistics in increasing the efficiency of transport use; the properties of transport in the logistics system are determined. A set of tasks related to the organization of transport movement is outlined; the advantages of combined transport; the problems of the transport sector, in particular the water transport industry, and the problems of the area of water transport and industrial enterprises of Ukraine are identified. Considerable attention is paid to intermodal logistical systems, the principles of operation of intermodal transportation systems in logistics systems, advantages, in particular, the possibility of reducing the cost of transport services, are formulated.

Key words: infrastructure, transport logistics, water transport, combined transport, transport system, port, fleet, vessel, transportation technology, intermodal system, logistics costs.

Логістика сучасних економічних систем спрямована на створення досконалих виробничо-комерційних систем та виробничих відносин. У різних моделях економіки (залежно від ступеня монополізації, умов конкуренції, частки державного сектора) існують різні об'єктивні передумови доцільності та ефективності застосування логістичного підходу як метод організаційно-аналітичної оптимізації виробничої та комерційної діяльності. Ефективність "ринкової економіки" пов'язана зі ступенем концентрації виробництва, її функціонування завжди характеризується органічною взаємодією централізованих і децентралізованих компонентів організації економічних процесів; відносини між постачальниками та споживачами зростають; зростає значення повноти та своєчасності інформації про результати роботи сусідніх систем для нормального функціонування кожного підприємства. Управління логістикою базується на виборі найкращого рішення з декількох можливих. У статті в результаті проведеного дослідження обґрунтовано роль логістики у підвищенні ефективності використання транспорту; визначено властивості транспорту в логістичній системі. Окреслено комплекс завдань, пов'язаних з організацією переміщення транспортом; переваги комбінованих перевезень; проблеми тран-

спортної галузі, зокрема галузі водного транспорту, та виявлено ідентичність проблем галузі водного транспорту та підприємств промисловості України. Значна увага приділена інтермодальним логістичним системам, сформульовано принципи функціонування інтермодальних систем перевезення в логістичних системах, переваги, зокрема можливість зниження собівартості транспортних послуг. До ознак транспорту в логістичній системі слід віднести наступне: це обов'язковий компонент функціональних напрямків логістики, а саме закупівель, виробництва, розподілу; транспорт – галузь економіки, в якій поряд із усіма іншими розвивається підприємницька діяльність (транспортні послуги), яка отримує дохід і має на меті отримання прибутку. Особливості цієї галузі накладають свій відбиток на структуру та функціонування логістичної системи транспортної логістики. Транспортна логістика вирішує комплекс завдань, пов'язаних з організацією перевезення громадського транспорту, основним з яких є вибір виду та виду транспортного заходу; оптимізація транспортного процесу з моменту змішаного транспорту; визначення раціональних шляхів доставки; забезпечення технологічної єдності транспортно-складського процесу та координація транспортно-виробничого процесу.

Ключові слова: інфраструктура, транспортна логістика, водний транспорт, комбіновані перевезення, транспортна система, порт, флот, судно, технології перевезення, інтермодальна система, логістичні витрати.

В статті в результаті проведеного дослідження обоснована роль логістики в підвищенні ефективності використання транспорту; определены свойства транспорта в логистической системе. Определены комплекс задач, связанных с организацией перемещения транспортом; преимущества комбинированных перевозок; проблемы транспортной отрасли, в частности отрасли водного транспорта, и выявлены идентичность проблем отрасли водного транспорта и предприятий промышленности Украины. Значительное внимание уделено интермодальным логистическим системам, сформулированы принципы функционирования интермодальных систем перевозки в логистических системах, преимущества, возможность снижения себестоимости транспортных услуг.

Ключевые слова: инфраструктура, транспортная логистика, водный транспорт, комбинированные перевозки, транспортная система, порт, флот, судно, технологии перевозки, интермодальные система, логистические расходы.

Formulation of the problem in general and its connection with important scientific or practical tasks. The integration processes taking place in the Ukrainian economy, the development of the world economy, help to increase the volumes of cargo flows, that is, transport is the most important element of the system of movement of goods (cargo). Transport is characterized by a multitude of interconnected parameters, taking into account the peculiarities of which is a prerequisite for the effective use of all modes of transport (rail, sea, inland waterway (river), automobile, air, pipeline). Today's market infrastructure is a complex and changing system in which new organizations are created; in connection with integration processes, the European Trade Community develops new organizational and legal forms of organizations, expands the list and volume of services, changes the technol-

ogy of service between the partners, continues to search for new forms and methods of work, improve the material and technical base and staff qualifications, form the updated relations with the state and other market participants. That is, new requirements are put forward to the transport industry, and the destroyed system of allocation and division of productive forces does not allow forming the appropriate economic relations in full.

Thus, an important element of stabilization and creation of the updated economic system is the establishment and optimization of restored economic ties, in particular, rational transport routes, in order to optimize transportation costs, which in recent years have cost more than 50% (this applies, in particular, to individual extractive industries), therefore the urgency of the introduction of logistics in the transportation processes is obvious.

The purpose of the article is to study the infrastructure and conceptual foundations of transport logistics in the context of finding technologies to increase the efficiency of the use of the transport system in Ukraine.

Analysis of recent research and publications. The world economic community is gradually formed as a holistic economic system, the establishment and optimization of economic ties, which it is expedient to implement with the help of logistics technologies. Studying the theoretical and practical aspects of logistics, in particular transport, were given much attention by foreign and domestic scientists, such as A.I. Semenenko, V.A. Shumaiev, V.V. Dybs'ka, O.O. Karpenko, O.Ye. Babina, K.M. Tan'kov, O.M. Trydid and others. But the change in market infrastructure, economic, politics and the financial crisis in Ukraine caused a number of negative phenomena, the impact of which has contributed to the breach of economic ties, which requires new scientific developments both in theory and in the methodology of logistics.

Presentation of the main research material. Logistics of modern economic systems is aimed at creating perfect industrial-commercial systems and industrial relations. In different models of the economy (depending on the degree of monopolization, the conditions of competition, the share of the public sector), there are various objective preconditions (factors) of expediency (necessity) and the effectiveness of the application of the logistic approach as a method of organizational and analytical optimization of production and commercial activity [1, p. 54]. The effectiveness of the "market economy" is associated with the degree of concentration of production, its functioning is always characterized by the organic interaction of the centralized and decentralized components of the organization of economic processes; the relationship between suppliers and consumers is increasing; the importance of completeness and timeliness of information about the results of the work of adjacent systems for the normal functioning of each enterprise increases. Logistics management is based on choosing the best solution from several possible ones.

Transport is a sphere of material production, the main tasks of which are the connection into a single technological process of various industries, as well as ensuring the full satisfaction of the needs of the population in transportation.

To the attributes of transport in the logistics system should be included the following: it is a mandatory component of the functional areas of logistics, namely procurement, production, distribution; transport is the branch of economy, in which, along with all others, entrepreneurial activity (transport services), which receives income and aims to receive profit, develops. The features of this industry impose their imprint on the structure and operation of the logistics system of transport logistics. Transport logistics solves a complex of tasks associated with the organization of the transfer of public transport, the main of which is the choice of type and type of transport event; optimization of the transport process from the time of mixed transport; definition of rational delivery routes; ensuring the technological unity of the transport and warehouse process and coordinating the transport and production process.

The processes of integration with the global economic system require the integration of the domestic trade and transport complex into a single international logistics network with the relevant legislative and informational areas. Particular attention is needed to combined transport, which takes into account the advantages and disadvantages of transport infrastructure. Thus, it is advisable to include as advantages of combined transport the following [2, p. 132]:

- economy and rational use of fuel and energy resources (rail and inland water transport are of high fertilization capacity under substantially lower fuel consumption compared to other modes of transport, primarily with motor vehicles);
- better conditions for the use of vehicles and national transport infrastructure, more effective control over the transport network and the use of new transport technologies;
- promotion of export competitiveness and expansion of foreign trade;

- simplification of customs procedures, shortening of time for execution of documents and fulfillment of other formalities;

- creation of conditions for leaving the country a greater share of freight payments by, in particular, expanding participation in operations of national insurance companies, reducing the amount of insurance premiums, etc.

Uniform transport system of Ukraine, according to the Law of Ukraine "On Transport" consists of [3]: public transport (rail, sea, river, automobile and aviation, as well as urban electric transport, including subway); industrial rail transport; departmental transport; pipeline transport; public lines of communication. Art. 21 of the Law of Ukraine "On Transport" states that the Uniform Transport System of Ukraine must meet the requirements of social production and national security, have a ramified infrastructure for providing the whole complex of transport services, including for warehousing and technological preparation of cargoes for transportation, to provide foreign economic relations of Ukraine.

The main problems of the transport industry, in particular, the area of water transport, are as follows [4]:

- inconsistency of the level of development of ports, efficiency and quality of management and functioning of modern international requirements, to demand for their services;

- low rates of fleet renewal and maritime infrastructure. This has resulted in aging of fixed assets, the average age of domestic vehicles is over 20 years that does not allow many ships to go to foreign ports;

- domestic shipbuilding works predominantly for export deliveries, when foreign customers are instructed by the factories to carry out only environmentally-dirty and metal-intensive operations. Equipment for these ships is installed, as a rule, by the customers themselves, since they do not produce it in Ukraine, and import is subject to high duty rates. At the same time, orders for the construction of vessels for domestic carriers (users) are practically not received;

- only 5-7% of the cargo processed in the sea commercial ports (SCP) or berths is trans-

ported by domestic vessels. According to technical and technological data, seaports with their infrastructure can potentially convert up to 160 million tons of cargo per year, but this potential is actually used no more than 50-60%, including due to lack of own fleet;

- The level of effectiveness of the management of SCP activities (all of them state-owned enterprises) does not meet current international requirements and demand for port services. The rates of renewal of fixed assets of SCP due to both their own and borrowed funds are too low;

- unsatisfactory technical characteristics of the ports: the depth of the approach channels and water areas, the technical state of the berths, loading and unloading mechanisms, automation and computerization systems remain at the level of 90-ies of the last century;

- problems of improving and accelerating the movement of containers through SCP are slowly solved. Unresolved issues are the development of customs posts by modern control and diagnostic equipment, the problems of controlling containers in accordance with established international norms are not regulated;

- imperfection of customs legislation, which needs to be reformed taking into account international standards.

Summarizing the above-mentioned problems, one can state that the problems of the water transport sector of Ukraine in most cases coincide with the problems of the industrial enterprises due to the presence of sufficiently "heavy" fixed assets on both sides that require upgrading and more than 70% worn out. The poor technical and technological condition of fixed assets and the lack of sufficient amount of own financial resources slow down the development of the water sector, in particular, the marine environment. Under such conditions, in particular, for water transport it is rational to use various combined transportations. Taking into account the advantages and disadvantages of each mode of transport, in such conditions, it allows to level off the negative tendencies of the quality of vehicles.

Research of international experience of modern transportation technologies [5, c. 520] indicates the use of such basic methods of

transportation under the criterion of "type of carrier's liability": unimodal, mixed, combined, intermodal, terminal, multimodal, etc., each of which in the logistics procedure is chosen their criteria and restrictions in the organization of transportation. So, the practice of international transportation of intermodal transportation is the movement of goods using various types of transport; the customer works with one company, while multimodal delivery uses 2-3 types of transport: rail, road and river (marine). The undoubted advantage of this method is cooperation with one person (agent). A transport company engaged in cargo transportation undertakes to organize all loading and unloading operations, is responsible for the storage and storage of goods, and also organizes transshipment points. That is, this method of transportation is aimed at unification of the transaction units of physical distribution in the part of transportation; simplification of customs formalities; introduction of standard commercial cargo and transport documents of international standard.

In general, in the modern market economy, the creation of various types of integrated structures, the construction of integrated processes is one of the factors of adaptation of enterprises to market conditions on the path to increasing competitiveness through the cooperation of labor and concentration of the advantages of the potential of each of the enterprises (processes) in order to achieve strategic business goals.

The main principles of the operation of intermodal transportation systems in logistics systems are as follows:

- uniformed commercial-legal regime;
- an integrated approach to solving financial and economic issues of transportation organization;
- maximum use of telecommunication networks and electronic document management systems;
- uniformed organizational and technological principle of transportation management and coordination of actions of all logistic intermediaries involved in transportation;
- cooperation of logistic intermediaries;

– complex development of infrastructure of transportation by various types of transport.

It is clear that one of the reasons for the distribution of intermodal transportation systems in logistics is a significant reduction in the cost of combined use of several types of transport. Today, the reduction of the cost of transport services is a priority task on the path of rationalizing transport services and optimizing transport costs. As to the factors that impede the development of intermodal transportation systems, many customs formalities remain as barriers that cause unplanned simple, additional costs, and so on. Problems of registration of transport documents and customs formalities can be solved by introducing modern information systems. The creation and development of comprehensive databases, systems and standards at the international level would allow the creation of transport corridors that are linked by a single information space. Thus, the reduction of logistics costs in the implementation of intermodal transport through seaports is due to the following factors:

- closer interaction with the customs will lead to a reduction in unproductive downtime of the fleet due to customs clearance, primarily due to the preliminary declaration of import cargo;
- reconciliation of working hours of port works and customs work;
- For the sea port, the acceleration of export-import and transit cargo will contribute to reducing the demand for storage facilities and will increase the throughput capacity of transshipping complexes.

Logistic processes involving material and information processes, individual elements of financial processes, lead to the emergence of costs that in economic practice are not always identified with costs in the narrow sense of the concept. However, they have an impact on the overall performance of the enterprise due to their impact on financial performance. The following groups of economic decisions related to logistics that affect the financial performance of the enterprise could be allocated:

- use of labor, tools and labor, third-party services related to the implementation of logistics processes;

– real estate taxes and vehicles; payments for the use of natural resources; interest expense for using borrowed funds;

– penalties for non-fulfillment of parameters of logistic processes; losses and losses of capital, etc.

For efficient management of logistics costs, it is necessary to allocate them according to different groups and to classify by type and quantity, caused by the following prerequisites: high specific gravity in total expenses of the enterprise; variation of quantitative measurement of expenses in different periods of time; distribution of responsibility for costs between the plurality of organizational units from which the organizational system is built; complexity of measures related to the definition of their total volume. With regard to the transport sector, the use of management accounting technologies in managing logistics costs is particularly relevant, namely the use of such combined features as a phase decomposition as a sign of the

separation of logistics costs; place of cost; relation to financial results when making specific logistic decisions.

Conclusions. Thus, based on the logistics strategy and realizing that the transport company is a production enterprise, in the transport material flows chain, a new logistics strategy for transport production should be an integral part of the hierarchy of the overall strategy of the enterprise, focused on logistics and the use of transport services. In order to increase the efficiency of the use of transport, the infrastructure of Ukraine's transport, in particular water, requires the renewal of fixed assets (movable and immovable property) by investing or providing long-term preferential loans to transport enterprises, developing state support programs, simplifying customs procedures and developing loyal tax policies. Logistics technologies and the direction for cooperation with the EU are the key to effective changes in the management of Ukraine's transport infrastructure.

References:

1. Semenenko, A.Y., Serheev, V.Y. (2003). *Logistika. Osnovy teorii* [Logistics. Fundamentals of Theory]. SpB.: Soyuz.
2. Shumaev, V.A. (2001). *Logistika tovarodvizhenija* [Logistics of goods movement]. Moscow: «Izdatel'skij dom «NOVYJ VEK».
3. The Verkhovna Rada of Ukraine (1994). The Law of Ukraine “On Transport”. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/232/94-%D0%B2%D1%80>
4. Karpenko, O.O., Babyna, O.Ye. (2012). Directions of the state policy in the transport industry of Ukraine]. *Analitichno-informatsijnyj zhurnal «Skhid»*, vol. 1(115), pp. 7–12.
5. Dybskaja, V.V., Zajcev, E.I., Sergeev, V.I., Sterligova, A.N. (2008). *Logistika* [Logistics]. Moscow: Eksmo.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.108

Сталінська О.В.
доктор економічних наук, професор,
Одеський національний економічний університет

Stalinska Olena
Odessa National Economic University

ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

FUNCTIONS OF THE PERSONNEL MANAGEMENT AT THE ENTERPRISES OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

У статті розглянуто специфічні особливості управління персоналом на малих та середніх підприємствах, які частіше за все не мають ресурсів для створення спеціальної кадрової служби. Проаналізовано особливості використання робочої сили на підприємствах України. Розглянуто основні функції управління персоналом на МСП. Надано рекомендації щодо вдосконалення системи менеджменту персоналу.

Ключові слова: управління персоналом, функції управління персоналом, менеджмент персоналу, МСП, малий та середній бізнес, мотивація праці.

В статье рассмотрены специфические особенности управления персоналом на малых и средних предприятиях, которые зачастую не имеют ресурсов для создания специальной кадровой службы. Проанализированы особенности использования рабочей силы на предприятиях Украины. Рассмотрены основные функции управления персоналом на МСП. Даны рекомендации по совершенствованию системы управления персоналом.

Ключевые слова: управление персоналом, функции управления персоналом, менеджмент персонала, МСП, малый и средний бизнес, мотивация труда.

The article considers specific features of the personnel management at small and medium-sized enterprises, which often do not have the resources to create a special personnel service. The specifics of the use of labor in enterprises of Ukraine are analyzed. The main functions of personnel management at SMEs are considered. Recommendations to improve the system of personnel management are given. The problem of achieving the effectiveness of personnel management procedures, despite its long-standing time of theoretical development by world scientists, is still very important for Ukrainian enterprises, and especially for small and medium-sized businesses. Indeed, in Ukraine, business is gradually developing, entrepreneurs are opening their own firms, and the state helps them in this process, creating a regulatory legal framework. At the same time, the government forms the sole legal basis for the existence of SMEs, but the social and economic efficiency of the operation of the enterprise itself depends on the achieved effectiveness of the interaction of the head manager with the staff. The key factors for success are solidarity, unity, mutual understanding, and mutual assistance, loyalty and trust to the leaders and the enterprise as a whole. However, achieving such a result is difficult because of the large number of constraints of a different nature. The peculiarity of small business organizations lies in the fact that staff plays an important role in ensuring its effective functioning, gaining profits, conquering and defending positions in sales markets. Unlike large enterprises, small

businesses have less financial security, which makes them use a narrower range of HR tools. As such the article considers specific features of the personnel management at small and medium-sized enterprises, which often do not have the resources to create a special personnel service. The specifics of the use of labor in enterprises of Ukraine are analyzed. The main functions of personnel management at SMEs are considered. Recommendations to improve the system of personnel management are given.

Key words: human resources management, personnel management functions, personnel management, SMEs, small and medium business, labor motivation.

Постановка проблеми. Розвиток малих та середніх підприємств (МСП) є головною метою кожної держави; це складне завдання, яке включає велику кількість безпосередньо зацікавлених сторін у кожному секторі економіки. МСП стимулюють приватну власність та ділову активність; вони є гнучкими і можуть легко адаптуватися до змін у попиті та пропозиції на ринку. Водночас вони відкривають можливості для збільшення зайнятості, сприяють диверсифікації економічної діяльності, підтримують стабільне зростання та роблять значний внесок у експорт, торгівлю та підвищення конкурентоспроможності всієї економіки. Важливість МСП для країни є безперечною: проведені дослідження стверджують, що в усьому світі більш ніж 90% видів економічних діяльності реалізується у форматі малого та середнього підприємництва, а чисельність робітників цих підприємств дорівнює двом третім від усієї кількості робочої сили.

Однією з найбільш важливих цілей політики будь-якої держави сьогодення є поліпшення бізнес-клімату, стимулювання приватної ініціативи та розвиток малого та середнього бізнесу. У цих умовах постає важливе питання управління персоналом на МСП, адже у великих компаніях працюють цілі групи агентств або консультантів для відбору та навчання нових працівників, тоді як у малих і середніх цю роботу виконує власник або менеджер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема теорії, методології та практики управління персоналом займаються видатні іноземні та вітчизняні вчені. Особливої уваги заслуговують праці Г. Рачинської та Л. Лісовської, які вивчали персонал як складник упровадження сучасних інноваційних технологій [1].

Питанням формування та функціонування системи управління працівниками підприємства присвячено роботи Л. Балабанової та О. Сардака [2]. М. Граб досліджує переваги та недоліки колективної та індивідуалістичної концепції менеджменту персоналу [3]. В. Данюк розглядає функцію управління персоналом як здатність забезпечити потрійний ефект на підприємстві: у вигляді економічної вигоди самому підприємству, соціальної вигоди її працівникам і вдосконалення організації виробництва та праці [4]. Інші різновекторні проблеми управління персоналом на підприємстві аналізуються в роботах М. Амстронга, Р. Блейк, М. Вудкока, О. Данчевої, В. Колпакова, Є. Коссак, О. Кузьміна, В. Лега, А. Лобанова, Д. Мельничук, Д. Синка, А. Томпсона, Ю. Швалб, А. Хелкроу та інших учених-економістів.

Незважаючи на глибокі напрацювання авторів у сфері менеджменту людських ресурсів підприємств і організацій, сьогодні залишаються недостатньо дослідженими саме проблеми управління персоналом на малих і середніх підприємствах. Потребують удосконалення напрями та механізми підвищення ефективності управління персоналом на цих підприємствах, щоб вони відповідали національним особливостям ведення бізнесу та забезпечили спроможність подальшого розвитку МСП та економіки України у цілому.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі особливостей управління персоналом на малих і середніх підприємствах, а також в обґрунтуванні напрямів удосконалення цього процесу.

Виклад основних результатів. Перспективи розвитку економіки України тісно пов'язані з розвитком малого та середнього бізнесу, оскільки створення державою сприятливих умов для його функціонування

сприятиме задоволенню потреб населення в якісних товарах і послугах та формуватиме конкурентоспроможні переваги вітчизняного виробника на зовнішніх ринках.

Згідно з даними Державної служби статистики, у 2016 р. загальна кількість МСП у країні становила 305 986 од., що дорівнює 99,9% загальної кількості господарюючих суб'єктів, а обсяг реалізованої ними продукції – 1 319 100,4 млн. грн., або 50,9% від загального обсягу реалізованої продукції (товарів і послуг). При цьому чисельність зайнятих на цих підприємствах працівників становила 4127,3 тис. осіб, або 72,2% від усієї чисельності зайнятих [5].

Водночас використання робочої сили на підприємствах України є досить жорстким та характеризується наявністю таких негативних тенденцій:

- складна економічна та політична ситуація відбивається на працездатності персоналу;
- міграційні процеси негативно впливають на формування персоналу підприємства;
- управління персоналом на деяких підприємствах є непрофесійним;
- психологічні властивості, притаманні деяким працівникам, наприклад талановитим і творчим особистостям, які є двигуном інноваційної діяльності МСП, є недостатньо врахованими.

Отже, можна зробити висновок, що вдосконалення управління персоналом на підприємствах майже не відбувається. При цьому саме управління персоналом належить найважливіше місце серед внутрішніх чинників, що впливають на функціонування малих і середніх підприємств у контексті раціонального використання трудового потенціалу. Інтелектуальний капітал, знання та компетентність працівників стають причинами успіху чи банкрутства МСП у динамічному середовищі, а управління людськими ресурсами є діловою функцією, яка стає ключовим елементом стратегії кожного підприємства у його зусиллях, спрямованих на отримання конкурентних переваг на ринку. В останні роки управління людськими ресурсами набуло особливого значення в теорії та практиці управління МСП, водночас малі та середні підприємства на відміну від великих мають значно менший обсяг

фінансових ресурсів, що звужує їх спектр інструментів менеджменту.

Проаналізувавши діяльність МСП України, виділимо основні характеристики управління персоналом, притаманні більшості з них:

- роботу з персоналом виконує керівник підприємства або інша уповноважена їм особа, спеціальні кадрові служби відсутні;
- низький рівень бюрократії та паперової тяганини: більшість роботи виконується на неофіційному рівні за відсутності спеціальних друкованих розпоряджень, що іноді стає причиною конфлікту в колективі;
- відсутність спеціальної програми навчання нових працівників та працівників-менторів;
- низький рівень соціальної захищеності робітників;
- велика кількість працівників, найманих за рекомендацією авторитетної особи.

Водночас перелічені недоліки менеджменту персоналу на МСП не зменшують кількості людей, зацікавлених у пошуку роботи на них. Частково наявність цієї зацікавленості зумовлена знаходженням деяких малих підприємств в тіні, що позбавляє їх від необхідності сплачувати податок на заробітну плату. Однак відсутність правової бази змушує підприємців і працівників самостійно вирішувати всі проблеми, що виникають у процесі їх роботи. Ця ситуація є ризиковою для обох сторін, адже ніхто не надає стовідсоткових гарантій, що працівник узагалі отримає свою зарплатню, а керівник – задоволеність виконаною роботою [6].

Практична відсутність бюрократичних відносин на МСП є й перешкодою для застосування класичних схем управління персоналом, вона зменшує й кількість інструментів мотивації працівників за умови відсутності необхідної юридичної підтримки та нестачі фінансових коштів.

Розглянемо основні характеристики управління персоналом на МСП залежно від функції менеджменту.

Першою й однією з основних функцій менеджменту персоналу на підприємстві є пошук нових співробітників. Як правило, на малих і середніх підприємствах менеджер здійснює планування людських ресурсів інтуїтивно, з огляду на те, що МСП не мають

фінансових ресурсів для співпраці з професіоналами-рекрутарами, а самі працівники частіше за все не знають необхідних управлінських методів та прийомів для виконання цього процесу в плановому режимі. Найбільш розповсюдженими джерелами пошуку персоналу для малих і середніх підприємств є: вербування на основі звернення від нинішніх працівників, які претендують на нову посаду; набір працівників через Інтернет-рекламу, кар'єрні сайти та соціальні медіа; набір персоналу шляхом партнерства з державними агентствами з працевлаштування.

Основними мотивуючими факторами для працевлаштування робітників МСП можуть стати:

- зручне географічне розташування місця роботи;

- значна швидкість вирішення конфліктних ситуацій (з огляду на кількість працівників) і спрощення відносин «керівник – робітник»;

- можливість стати акціонером чи співвласником МСП у майбутньому;

- заохочення індивідуального підходу до виконання завдання.

Для забезпечення ефективності прийняття персоналу на малих та середніх підприємствах, на нашу думку, повинні бути виконані додаткові умови: крім стандартної перевірки відповідності кандидата посаді, необхідно звернути увагу на стиль одягу, культуру поведінки й мови. Це допоможе встановити, чи не порушить нова наймана особа психологічний клімат у колективі.

Наступна функція управління персоналом – функція навчання та розвитку. Під нею розуміють діяльність, спрямовану на допомогу працівникам в отриманні сучасних навичок, знань та вмінь, необхідних для успішної роботи. Основний метод навчання, придатний для малих і середніх підприємств, – це горизонтальна ротація робочих місць, що передбачає практичні заняття та стажування персоналу. До методів розвитку, які можуть використовуватися МСП, відносять вертикальну ротацію робочих місць, що охоплює трансфери та тренінги. Менеджери малого та середнього бізнесу повинні розуміти, що впровадження методів навчання

та розвитку забезпечує організаціям багато переваг: підвищення прихильності та мотивації працівників, надання їм можливості працювати краще та допомагати організації досягти своїх стратегічних цілей [7].

Основними умовами успішності процесу ефективного розвитку персоналу на підприємстві є створення відповідного психологічного клімату на підприємстві (підтримка з боку керівництва, наявність відповідних умов для навчання) та чітке розуміння цілей тренінгу та його результатів.

Мета мотиваційної функції управління персоналом полягає у забезпеченні підприємства компетентними, адаптованими працівниками, які мають сучасні навички, знання та здібності. Враховуючи складність поведінки людини, складно або навіть неможливо знайти єдиний фактор мотивації, який визначає поведінку всього персоналу, тому ми рекомендуємо керівникам підприємств і менеджерам знаходити для кожного працівника таку мотиваційну силу, яка буде стимулювати його до досягнення неперевершених результатів. Саме на МСП, де чисельність працівників є незначною, менеджери мають можливість застосувати цей принцип.

Дієвим методом є метод фінансової мотивації, які менеджери використовують переважно на великих і середніх підприємствах, – бонуси та підвищення заробітної плати. Однак використання цього засобу мотивації є вкрай обмеженим через нестачу ресурсів МСП. Через це варто використовувати такі методи нефінансової мотивації, як похвала, визнання, застереження, дискусії між менеджером і працівником. Ще одним прикладом нефінансової мотивації можуть стати винагороди та почесні грамоти за типом «Найкращій працівник місяця», «Кращій у своїй професії» тощо. Основою мотивації персоналу МСП мають стати саме нематеріальні методи: чим більше їх буде використано в процесі діяльності підприємства, тим більш дієвим буде його результат.

Остання функція управління персоналом – підтримки – це функція управління людськими ресурсами, основною метою якої є утримання працівників, які працюють у компанії. Вважається, що збереження пер-

соналу в організації є результатом стратегії управління людськими ресурсами, яка визначається такими факторами, як: організаційні та управлінські чинники, винагороди, підготовка та розвиток кар'єри, політика та практика роботодавців, відносини «співробітник – керівник». У такому підприємстві керівники роблять зусилля для підтримки середовища, що характеризується гармонічними відносинами між колегами, правильною політикою та практикою, що застосовується однаково для кожного працівника. Забезпечуючи необхідні ресурси та пропонуючи фінансові та нефінансові винагороди, передбачається організаційний клімат, який визначає прихильність та лояльність учасників.

Під час виконання цієї функції завданням керівника підприємства виступає побудова конструктивних взаємовідносин із працівниками для своєчасного реагування на можливі протиріччя та конфлікти.

Висновки. Розвиток сектору малого та середнього бізнесу, ринкова економіка та збільшення присутності іноземного капіталу в рамках євроінтеграції на ринку

України вимагають змін у ставленні до працівників, тобто до якісного управління людськими ресурсами. Сучасному підприємству характерна більш жорстка конкурентна боротьба, а працівники з вищою освітою та спеціальними навичками часто представляють конкурентну перевагу МСП на ринку.

Малі та середні підприємства суттєво відрізняються від великих, а отже, й процес менеджменту персоналом є іншим. Побудова системи управління на цих підприємствах має низку певних особливостей, індивідуальних для кожного типу бізнесу. Значну увагу необхідно приділяти ефективності праці робітників і створювати таку систему управління, яка буде враховувати обмеженість фінансових ресурсів підприємства. Варто пам'ятати про важливість правових відносин між робітниками та підприємцями для успішності системи менеджменту.

Управління персоналом як носій знань та навичок управління людськими ресурсами має стати стратегічною метою, яка буде сприяти підготовці та реалізації інших стратегічних планів МСП.

Список літератури:

1. Рачинська Г.В., Лісовська Л.С. Оцінювання рівня технологічного розвитку підприємств. *Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління.* 2011. № 698. С. 277–281.
2. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом : навч. посіб. Київ : Професіонал, 2011. 446 с.
3. Граб М.Б. Концепція управління персоналом на засадах персоналізму. *Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Логістика.* 2011. № 706. С. 47–53.
4. Управління персоналом: підручник / В.М. Данюк, А.М. Колот, Г.С. Суков та ін. Київ : КНЕУ; Краматорськ : НКМЗ, 2013. 666 с.
5. Показники структурної статистики по суб'єктах господарювання з розподілом за їх розмірами / Офіційний сайт Державного комітету статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Менеджмент організації: підручник / За заг. ред. Л.І. Федулової. Київ : Либідь, 2003. 448 с.
7. Герасименко О., Герасименко Г. Ефективність управління персоналом на малому підприємстві: індикатори стану та пріоритетні напрями підвищення. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка.* 2015. № 7(172). С. 29–37.

References:

1. Rachynska H.V., Lisovska L.S. Otsiniuvannia rivnia tekhnolohichnoho rozvytku pidpriemstv. *Visnyk Nats. un-tu «Lvivska politekhnika». Problemy ekonomiky ta upravlinnia.* 2011. № 698. S. 277–281.
2. Balabanova L.V., Sardak O.V. Upravlinnia personalom : navch. posib. Kyiv: Profesional, 2011. 446 s.
3. Hrab M.B. Kontseptsiia upravlinnia personalom na zasadakh personalizmu. *Visnyk Nats. un-tu «Lvivska politekhnika». Lohistyka.* 2011. № 706. S. 47–53.
4. Upravlinnia personalom: pidruchnyk / V.M. Daniuk, A.M. Kolot, H.S. Sukov ta in. Kyiv: KNEU; Kramatorsk: NKMZ, 2013. 666 s.
5. Pokaznyky strukturnoi statystyky po subiektakh hospodariuvannia z rozpodilom za yikh rozmiramy / Ofitsyniyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Menedzhment orhanizatsii: pidruchnyk / Za zah. red. L.I. Fedulovoi. Kyiv: Lybid, 2003. 448 s.
7. Herasymenko O., Herasymenko H. Efektyvnist upravlinnia personalom na malomu pidpriemstvi: indykatory stanu ta priorytetni napriamy pidvyshchennia. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika.* 2015. № 7(172). S. 29–37.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 657.432:658

Дробишева О.О.
кандидат економічних наук,
Інженерний інститут
Запорізького національного університету
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3319-9338>

Гречка А.О.
магістрант,
Інженерний інститут
Запорізького національного університету

Drobysheva Olena, Grechka Anna
Engineering Institute of Zaporizhzhia National University

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЙОГО ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ

WAYS TO OPTIMIZE ACCOUNTS RECEIVABLE OF INDUSTRIAL ENTERPRISE TO INCREASE THE LEVEL OF ITS SOLVENCY

У статті визначено економічну сутність платоспроможності підприємства та шляхи, які сприяють її підвищенню та підтримуванню ефективної господарської діяльності. Визначено, що катастрофічне збільшення дебіторської заборгованості безпосередньо зумовлює виникнення кредиторської заборгованості вітчизняних підприємств і, в більшості випадків, призводить до втрати їх платоспроможності. Запропоновано систему оптимізації дебіторської заборгованості, яка дозволяє своєчасно вживати заходи для покращення фінансового стану та пошуку шляхів удосконалення управління і підвищення платоспроможності.

Ключові слова: платоспроможність, ліквідність, дебіторська заборгованість, інкасація дебіторської заборгованості, оптимальний обсяг дебіторської заборгованості.

В статье определена экономическая сущность платежеспособности предприятия и пути, которые способствуют ее повышению и поддержанию эффективной хозяйственной деятельности. Определено, что катастрофическое увеличение дебиторской задолженности непосредственно обуславливает возникновение кредиторской задолженности отечественных предприятий и, в большинстве случаев, приводит к утрате их платежеспособности. Предложена система оптимизации дебиторской задолженности, которая позволяет своевременно принимать меры для улучшения финансового состояния и поиска путей совершенствования управления и повышения платежеспособности.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, дебиторская задолженность, инкассация дебиторской задолженности, оптимальный объем дебиторской задолженности.

In a market economy, economic entities are exposed to significant risks, so the state of financial resources must meet market conditions and the needs of the enterprise. The solvency of the enterprise is mainly influenced by the structure of its assets and capital, as well as the organization and condition of current assets and sources of their formation. Increasing the solvency of an enterprise, that is, its ability to make the necessary payments and settlements in a specified time, depends on

both the inflow of cash from debtors, buyers and customers, and the outflow of funds to make payments to the budget, settlements with suppliers and other creditors of the enterprise, which is a key factor of financial stability. At the present stage of development of the national economy, in a time of political crisis and political instability, maintaining liquidity at a sufficient level and remaining solvent is one of the most important conditions of economic activity of any enterprise. Therefore, today, an important task for domestic enterprises is to find ways to effectively manage accounts receivable, which can not be avoided, but with the improvement of this process, it is possible to strengthen the financial capacity of business entities. The article defines the economic essence of the solvency of the enterprise and the ways that contribute to its enhancement and maintenance of effective economic activity. It is determined that a catastrophic increase in accounts receivable directly causes the occurrence of accounts payable of domestic enterprises and, in most cases, leads to a loss of their solvency. The system of accounts receivables optimization is offered, which allows timely measures to be taken to improve the financial condition and to find ways to improve management and increase solvency. To build the economic and financial instruments of an industrial enterprise's accounts receivables management system, it is important to develop effective management mechanisms aimed primarily at optimizing the amount and structure of accounts receivable, as well as the formation of effective principles and standards of credit and advance policies aimed at improving the efficiency of use of the enterprise capital invested in accounts receivable, building an effective system for managing the collection of accounts receivable with the optimum speed of its repayment, minimal risks and the maximum result of functioning of an industrial enterprise. On the basis of generalization of various measures of solvency enhancement, the system of accounts receivables optimization is offered, which allows timely taking of appropriate measures for improvement of financial condition and finding ways of improvement of management and increase of solvency.

Key words: solvency, liquidity, accounts receivable, encashment of accounts receivable, optimum amount of accounts receivable.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки суб'єкти господарювання зазнають значних ризиків, тому стан фінансових ресурсів повинен відповідати умовам ринку і потребам підприємства. На платоспроможність підприємства основний вплив має структура його активів і капіталу, а також організація і стан оборотних активів та джерел їх формування. Підвищення платоспроможності підприємства, тобто його можливість виробляти необхідні платежі і розрахунки в певні терміни, залежать як від припливу грошових коштів дебіторів, покупців і замовників, так і від відтоку коштів для виконання платежів до бюджету, розрахунків з постачальниками і іншими кредиторами підприємства – ключовий фактор його фінансової стабільності.

На сучасному етапі розвитку національної економіки, в умовах політичної кризи та політичної нестабільності, підтримання ліквідності на достатньому рівні та зали-

шатися платоспроможними є однією з найважливіших умов господарської діяльності будь-якого підприємства. Тому сьогодні важливою задачею для вітчизняних підприємств є пошук способів ефективного управління дебіторською заборгованістю, яку уникнути неможливо, але за умови вдосконалення цього процесу можливо зміцнити фінансову спроможність суб'єктів підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі методологічні, методичні й організаційні аспекти аналізу та управління дебіторською заборгованістю досліджували західні науковці, зокрема, Й. Ворст, П. Ревентлоу, Дж. Депаппенса, Дж. Джоборда, російські вчені – Н.М. Вахрушина, В.В. Ковальов, М.М. Крейніна, М.С. Абрютина, А.В. Грачов, Е.І. Уткін, А.Д. Шеремет та вітчизняні вчені-економісти – О.Є. Чорна, Т.В. Момот, О.Л. Польова, Л.М. Блащак, Г.В. Блакита, І. Гнеушева, А.В. Ружицький та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає у докладному аналізі процесу управління дебіторською заборгованістю, а також розробці шляхів її оптимізації для забезпечення ліквідності балансу та платоспроможності підприємства в цілому.

Виклад основних результатів. Для повноцінного функціонування підприємства в сьогоденних умовах, кожне підприємство має дбати про хороші показники платоспроможності.

При розробці політики раціонального управління платоспроможністю підприємства розробляється комплекс заходів, спрямованих на забезпечення прискорення оборотності окремих видів поточних активів.

Аналіз фахової літератури свідчить про наявність різних тлумачень сутності поняття «платоспроможність підприємства». Крім того, протиріччя в методичних підходах до розрахунку показників, що формують рівень та загальну оцінку платоспроможності підприємства, свідчить про ототожнення даного поняття з ліквідністю підприємства одними авторами та з фінансовою стійкістю – іншими науковцями.

Платоспроможність підприємства визначається як здатність покриття всіх зобов'язань підприємства (короткострокових та довгострокових) усіма активами [6, с. 187].

Ліквідність підприємства – це спроможність своєчасно перетворювати активи на гроші з метою виконання необхідних платежів, становить одну із необхідних умов забезпечення платоспроможності. При цьому окремі вчені стверджують, що «платоспроможність ширше поняття, ніж ліквідність» [11, с. 184], а інші стверджують, що «ліквідність більш містке поняття» [12, с. 368].

Отже, платоспроможність характеризує здатність підприємств своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями.

Існують такі резерви відновлення та підвищення платоспроможності підприємств:

1) Продаж зайвого устаткування, матеріалів і залишків готової продукції.

2) Запровадження прогресивної технології і автоматизації виробництва.

3) Забезпечення фінансової участі персоналу в санації підприємства.

4) Вирішення проблеми енергоспоживання.

5) Використання нових ефективних технологій.

6) Збільшення валового прибутку за рахунок зменшення витрат [2, с. 20].

Щодо політики управління платоспроможністю на підприємстві, вона має включати наступні заходи:

1) орієнтація на більше число дебіторів для мінімізації ризику несплати одним або декількома великими дебіторами;

2) встановлення ліміту на максимальну суму кредиту, а також термінів, на які кредити будуть надані;

3) внесення в договір пункту про санкції за порушення умов співпраці;

4) слідкування за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості;

5) надання знижок дебіторам за умови дострокового погашення позики;

6) страхування ризиків;

7) оцінка ділової репутації і платоспроможності дебіторів;

8) створення резерву сумнівних боргів;

9) створити спеціальний підрозділ для регулювання дебіторської заборгованості, або скористатись послугами аутсорсингових компаній.

До основних напрямів удосконалення управління платоспроможністю слід віднести покращення управління дебіторської заборгованістю, запасами та грошовими потоками підприємства.

Система управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загального управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації розміру цієї заборгованості та забезпеченні її своєчасної оплати [3, с. 34].

Неконтрольоване збільшення дебіторської заборгованості, тобто вилучення засобів з обороту, призводить до зниження платоспроможності підприємства, зниження його конкурентної переваги на ринку і зага-

лом справляє негативний вплив на фінансову стійкість підприємства. Крім того, нестача фінансових ресурсів може покриватися за рахунок кредитних ресурсів, які також є нині дуже дорогими. Фінансові служби підприємства мають постійно стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій спроможності підприємства і потребує залучення додаткових коштів, а перевищення кредиторської заборгованості може призвести до неплатоспроможності підприємства.

Надмірна величина дебіторської заборгованості в активах підприємства є однією з найбільш гострих проблем сучасності, адже в кризових умовах економіки України дотримуватись фінансової дисципліни досить важко, а іноді й зовсім неможливо. Це часто призводить до втрати підприємствами платоспроможності та ліквідності через гостру нестачу грошових коштів, які «завантажені» у складі дебіторської заборгованості [2, с. 19].

Таким чином, зниження дебіторської заборгованості призведе до збільшення платоспроможності підприємства, його конкурентної переваги на ринку і загалом покращить фінансову стійкість підприємства.

Так, в непростих умовах економічної кризи кількість проблемних контрагентів ТОВ «Запорізький титаномagneiвий комбінат», які несвоєчасно погашають заборгованість, постійно зростає. У той же час своєчасне обслуговування позичальником його боргу дуже важливо для успішного розвитку та стабільної діяльності підприємства-кредитора.

Управління дебіторською заборгованістю – важлива ділянка роботи фінансових і бухгалтерських служб підприємства. Організація оптимального режиму руху дебіторської заборгованості прямо впливає на мету діяльності підприємства в ринкових умовах – отримання доходів і прибутку.

Як відомо, для ефективного управління дебіторською заборгованістю на підприємстві необхідно формувати банк даних про дебіторів і їх платежі.

На підприємствах інформацію про заборгованість клієнтів можна отримати тільки на підставі первинних облікових документів (договори, виставлені рахунки). Незважаючи на те, що в останні роки на підприємстві ТОВ «Запорізький титаномagneiвий комбінат» була формально впроваджена система управління дебіторською заборгованістю, облік по ній до теперішнього часу ведеться досить поверхнево. Так, зведені дані за поточними боргами, надані бухгалтерією, дозволяють визначити тільки сумарний залишок дебіторської заборгованості покупця на певну дату. При цьому використовується в обліку форма зведеної таблиці, яка не дає ніякої інформації про те, яка частина дебіторської заборгованості прострочено і коли слід підприємству очікувати надходження платежів.

На промислових підприємствах діють такі умови розрахунків з покупцями, при яких частина суми, зазначеної в договорі, справляється у вигляді передоплати (наприклад, протягом 10 днів з моменту підписання договору); на решту суми підприємства надають покупцям відстрочку платежу від 15 до 30 днів (після відвантаження або отримання продукції покупцем). Як показує практика, ці умови платежів не дотримуються, про що свідчить зростання залишку дебіторської заборгованості від року до року і значна питома вага простроченої заборгованості. Так, на підприємстві ТОВ «Запорізький титаномagneiвий комбінат», в середньому, заборгованість до 1 місяця складає майже 30%, від 2-х місяців до півроку – майже 40% загальної суми заборгованості.

На підприємстві ТОВ «Запорізький титаномagneiвий комбінат» можна визначити такі актуальні проблеми щодо управління дебіторською заборгованістю, а саме:

- 1) відсутній необхідний контроль за станом розрахунків з покупцями, особливо за простроченими заборгованостями;
- 2) не дотримуються певні умови кредитування дебіторів;
- 3) не проводиться оцінка кредитоспроможності покупців і оцінка ефективності надання їм товарного кредиту;

4) відсутні дані про зростання витрат, пов'язаних зі збільшенням розміру дебіторської заборгованості та уповільненням її оборотності;

5) функції збору коштів, аналізу дебіторської заборгованості та прийняття рішень про надання товарного кредиту розподілені між різними підрозділами, при цьому на підприємствах не існує регламентів взаємодії;

6) немає відповідальних за кожен етап [12, с. 371].

Основними завданнями підприємства в області управління дебіторською заборгованістю є оптимізація загального розміру цієї заборгованості та забезпечення своєчасної її інкасації.

Для вирішення вказаних завдань пропонують конкретні заходи щодо вдосконалення системи обліку та контролю дебіторської заборгованості, які полягають у наступному.

Необхідно визначати критичний термін оплати за договорами, тобто такий термін, не пізніше якого повинні бути здійснені платежі за наданими товарним кредитами. У свою чергу, щоб мати можливість контролювати критичний термін оплати, потрібно враховувати тривалість відстрочки платежу, а також дату виникнення дебіторської заборгованості.

Моментом виникнення дебіторської заборгованості вважається дата переходу права власності на продукцію від продавця до покупця, встановлена в договорі (це може бути дата підписання договору, відвантаження товару зі складу продавця, дата надходження продукції до покупця) [13, с. 31]. Тому для спрощення розрахунку критичного терміну оплати рекомендується виділити типові для підприємства умови надання відстрочки платежу. Дані щодо сум дебіторської заборгованості з зазначенням тривалості відстрочки, а також критичного терміну оплати доцільно зводити в таблицю, наприклад, в кінці кварталу, півріччя, року.

Таким чином, реалізується можливість обліку періоду відстрочки платежу і часу перебування товарів у шляху. Менеджери, відповідальні за надходження дебіторської

заборгованості, можуть контролювати своєчасність платежів і при необхідності реагувати на виникнення прострочених зобов'язань з боку дебіторів.

На підприємствах виникають труднощі з розподілом платежів в разі, коли кілька виставлених рахунків погашаються одним платіжним дорученням або, навпаки, коли один рахунок погашається декількома платіжними дорученнями. В цьому випадку не завжди ясно, за що розплатився дебітор і який з рахунків прострочений. Дана проблема пов'язана в основному зі специфікою роботи підприємства, коли додаткові угоди не укладаються і поставляється продукція одного найменування. У зв'язку з цим, рекомендується використовувати метод «ФІФО», тобто вважати, що покупці спочатку погашають найбільш ранній з виставлених і неоплачених рахунків.

Рекомендується формувати звіт про списання дебіторської заборгованості для контролю надходження платежів і ведення статистики середньої суми простроченого платежу по групах дебіторів і окремо по найбільш великим з них. На підставі представлених даних, підприємство може оцінити зростання витрат, пов'язаних з незапланованим відволіканням коштів з обороту (вартість залучення коштів), а також обґрунтувати розмір пені, які закладаються в договір.

Використовуючи запропоновані рекомендації, підприємство отримує можливість значно підвищити точність планування надходження грошових коштів від дебіторів. Це спрощуватиме процедуру побудови бюджету руху грошових коштів в частини прогнозування грошових надходжень.

Рекомендується вести реєстр інкасації дебіторської заборгованості при складанні прогнозу руху грошових коштів на підприємстві. На підставі реєстру обчислюються відповідні коефіцієнти інкасації (відсоток від загальної суми платежу в певний інтервал часу).

Рекомендується розраховувати коефіцієнти інкасації в розрізі не тільки клієнтів, але і номенклатури продукції, що відвантажується. Це зв'язано з тим що період обо-

ротності у різних товарних позицій різних, відповідно будуть відрізнятися терміни повернення грошових коштів.

Отже, на підставі коефіцієнтів інкасації можна прогнозувати конкретні терміни надходження коштів на підприємство. У свою чергу, на підставі інформації про надходження грошових коштів можна досить точно прогнозувати касові розриви і планувати залучення додаткового фінансування.

Крім перерахованих рекомендацій, підприємству ТОВ «Запорізький титаномагнієвий завод» необхідно вдосконалювати кредитну політику. Щоб досягти максимального економічного ефекту від кредитної політики ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат» необхідно орієнтуватися на певний інтегрований показник ефективності функціонування підприємства як цілісної фінансово-економічної системи. З цією метою можна використовувати детерміновану модель Д. Корсакова, яка розглянута в роботі В.Р. Боярко «Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства» [1, с. 49].

В основу моделі покладена ідея максимізації рентабельності капіталу (r), яка характеризує величину прибутку, що припадає на 1 грошову одиницю капіталу, інвестованого в активи підприємства (формула 1):

$$r = \frac{I + k \cdot D}{C + (1-k) \cdot D \cdot T \cdot 1 / T_0}, \quad (1)$$

де I – валовий прибуток підприємства без обліку дебіторської заборгованості, гр. од.;

k – норма прибутку, яка визначається як відношення валового прибутку до чистого доходу від реалізації;

C – активи підприємства без обліку вкладень у дебіторську заборгованість, гр. од.;

T_0 – середній період обороту активів підприємства, дні;

T – середній період обороту дебіторської заборгованості, тобто середній час відстрочки платежів дебіторів, дні;

D – загальний обсяг продажів дебіторам [1, с. 49].

Збільшення дебіторської заборгованості буде зручним підприємству лише за умови, що нарощування продажів у кредит буде призводити до зростання рентабельності активів.

Математично дотримання цієї умови забезпечується, якщо похідна має позитивне значення. Провівши відповідне диференціювання виразу (формула 2), можна отримати наступну нерівність для знаходження оптимального обсягу дебіторської заборгованості:

$$\frac{k \cdot C \cdot T_0}{(1-k) \cdot I}. \quad (2)$$

Таким чином, граничний період обороту дебіторської заборгованості (права частина нерівності), понад якого збільшення її обсягів стає не вигідним підприємству, залежить від таких факторів:

– по-перше, норма прибутку підприємства: чим вище рентабельність продажів без дебіторської заборгованості, тим більше може бути граничний період обороту дебіторської заборгованості;

– по-друге, прибуток підприємства без обліку дебіторської заборгованості: чим він нижчий, тим граничним є період обороту дебіторської заборгованості;

– по-третє, капітал, вкладений в діяльність підприємства, без урахування інвестицій в дебіторську заборгованість: чим він більше, тим тривалішою є граничний період обороту дебіторської заборгованості;

– по-четверте, середній термін обороту активів підприємства: чим він більше, тим предельнее період обороту дебіторської заборгованості [1, с. 50].

Згідно приведеної моделі визначимо граничний термін обороту дебіторської заборгованості для ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат», за даними, поданих у таблиці 1.

Граничний період обороту дебіторської заборгованості ($T_{кр}$) для даного підприємства становить:

$$\begin{aligned} T_{кр} &= \frac{k \times C \times T_0}{(1-k) \times I} = \frac{0,1347 \times 4480255 \times 13,3}{(1-0,1347) \times 603621} = \\ &= \frac{8026422}{522313} = 15,37 \end{aligned}$$

Оскільки фактичний період обороту дебіторської заборгованості склав 127 дні і є триваліше розрахованого його граничного рівня (15,37 днів), то нарощення дебіторської

**Вихідні дані для оптимізації обсягу дебіторської заборгованості підприємства
ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат»
за критерієм зростання рентабельності, тис. грн.**

Показник	тис. грн.
Валовий прибуток	603621
Чистий дохід від реалізації	4480255
Норма прибутку, %	13,47
Активи підприємства (середньорічна величина) без обліку дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги), тис. грн.	337470
Тривалість обороту активів підприємства, дн.	13,3
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дн.	127
Середній темп приросту доходу від реалізації, %	61,8

заборгованості є не вигідним для даного підприємства з позиції підвищення рентабельності. При цьому, якщо плановий одноденний чистий дохід від реалізації становитиме 12275 тис. грн. (4480255 тис. грн. / 365 дн.), борги дебіторів перед підприємством не повинні перевищувати 68861,5 тис. грн. ($15,37 \times 4480255$ тис. грн.).

Таким чином, застосована для підприємства модель Д. Корсакова є ефективним засобом обґрунтування управлінських рішень щодо доцільності збільшення або скорочення продажу з відстрочкою платежу. Вона дозволяє оптимізувати обсяги продажу за групами покупців з різними термінами оплати купленої продукції і максимізувати рентабельність активів.

Однак застосування даної оптимізаційної моделі є доцільною лише для тих підприємств, які мають фінансово стійкий стан, є платоспроможними в поточному і перспективному періодах, до яких відноситься і ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат». Для підприємств у кризовому і нестійкому фінансовому стані, для яких, як правило, характерною є збитковість активів, її використання дасть помилкові результати оцінки.

Крім прибутковості, ефективність управління оборотними засобами підприємства і його здатність генерувати позитивні грошові потоки від операційної діяльності визначається показниками ділової активності.

В основу оптимізації обсягів дебіторської заборгованості підприємства може бути закладена ідея оптимального скорочення

обігу дебіторської заборгованості. У загальному випадку визначення оптимального терміну обігу дебіторської заборгованості ($T_{ДЗ}^{opt}$) може здійснюватися як в цілому по дебіторською заборгованістю підприємства, так і окремо по кожній її статті за формулою 3:

$$T_{ДЗ}^{opt} = TO_{ДЗ} - TO_{\Delta ГГ} = \frac{360}{ЧД} \cdot ДЗ - \frac{360}{ЧД} \cdot \Delta ГГ \quad (3)$$

У даній моделі оптимальний обсяг дебіторської заборгованості визначається за формулою 4:

$$ДЗ_{opt} = \frac{T_{\Delta ГГ}^{opt}}{360} \cdot ЧД \quad (4)$$

При цьому вихідним моментом оптимізації є встановлення необхідного обсягу приросту грошових коштів підприємства, тобто обсягів продажу, які здійснюються без відстрочення терміну платежу [1, с. 49]. Одним із шляхів обґрунтування такого бажаного приросту є орієнтація на забезпечення нормативного рівня показника абсолютної платоспроможності в плановому періоді. Так, у західній практиці грошові кошти та їх еквіваленти в балансі підприємства повинні складати не менше 10% поточних зобов'язань.

Розрахуємо оптимальний обсяг дебіторської заборгованості ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат», по моделі оптимізації строків її звернення за даними таблиці 2.

Приріст грошових коштів підприємства, який необхідний для забезпечення встановленого значення показника абсолютної платоспроможності на рівні 0,2-0,35, буде становити: $\Delta ГГ = (0,3 - 0,013) \times 1300971 = 373379$ тис. грн.

**Вихідні дані для оптимізації обсягу дебіторської заборгованості підприємства
ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат»
з метою забезпечення платоспроможності, тис. грн.**

Показник	Значення
Коефіцієнт абсолютної платоспроможності	0,013
Поточні зобов'язання (середньорічна вартість кредит. заборг.), тис. грн.	1300971
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні	127
Чистий дохід від реалізації	4480255
Середній темп приросту доходу від реалізації, %	61,8

Розрахований за формулою (3) оптимальний термін обігу дебіторської заборгованості становить:

$$T_{ДЗ}^{opt} = 127 - \frac{360}{4480255 \cdot 1,618} \cdot 373379 = 109 \text{ дні}$$

За умови зростання доходу від реалізації на 61,8% оптимальний обсяг дебіторської заборгованості, розрахований за формулою (4), становить:

$$ДЗ^{opt} = \frac{109}{360} \times 4480255 \times 1,618 = 2194852 \text{ тис. грн.}$$

Дана модель дозволяє визначити оптимальний обсяг дебіторської заборгованості, необхідний для забезпечення поточної платоспроможності підприємства. Проте її використання не орієнтована на підтримку фінансової стабільності підприємства, його платоспроможності в довгостроковій перспективі, оскільки в ній не контролюється збалансованості між обсягами та строками обігу активів в цілому і окремих їх складових і джерел їх формування.

Розрахуємо плановий оптимальний обсяг кредиторської заборгованості для підприємства ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат» (таблиця 3).

З урахуванням наведених вище вихідних даних, максимальна допустима середньо-

річна вартість дебіторської заборгованості для даного підприємства буде становити:

$$ДЗ \leq (113 \cdot 1,618 - 23) \cdot \frac{4480255 \cdot 1,618}{360} = 3218373 \text{ тис. грн.}$$

Отже, запропоновані заходи щодо оптимізації дебіторської і кредиторської заборгованостей з метою забезпечення платоспроможності ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат» мають наступну ефективність:

1. Збільшення рентабельності активів передбачає максимізацію валового прибутку на 1 грн. активів. Ефективність становить 68861,5 тис. грн.

2. Забезпечення поточної платоспроможності передбачає оптимізацію строків повернення дебіторської заборгованості. Ефективність становить 2194852 тис. грн.

3. Забезпечення перспективної платоспроможності спрямована на нарощення власного оборотного капіталу і мінімізацію фінансового циклу. Ефективність становить 3218373 тис. грн.

Критерії ефективності обрані з урахуванням цілей фінансової політики підприємства, яка спрямована на підтримання фінансової стійкості підприємства.

Висновки. Однією з найважливіших умов діяльності підприємств у сучасних

**Вихідні дані для оптимізації обсягу кредиторської заборгованості підприємства
для забезпечення перспективної платоспроможності
ТОВ «Запорізький титаномагнієвий комбінат», тис. грн.**

Показник	Значення
Чистий дохід від реалізації	4480255
Тривалість обороту товарної кредиторської заборгованості, дні	113
Тривалість обороту товарно-матеріальних цінностей, дні	23
Середній темп приросту доходу від реалізації, %	61,8

умовах є підтримання на відповідному рівні платоспроможність, адже нині діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання значною мірою ускладнюється тривалою кризою неплатежів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості, скороченням виробництва, гострим дефіцитом фінансових ресурсів.

За результатами проведеного дослідження, розроблені для підприємства рекомендації спрямовані на реалізацію основних управлінських функцій (планування, організація, контроль) щодо дебіторської заборгованості.

Для побудови економічного та фінансового інструментарію системи управління дебіторською заборгованістю промислового підприємства важливим є розроблення ефективних механізмів управління, спрямованих насамперед на оптимізацію обсягів

і структури дебіторської заборгованості. А також формування ефективних принципів і стандартів кредитної та авансової політики, направлених на підвищення ефективності використання капіталу підприємства, вкладеного у дебіторську заборгованість, побудову ефективної системи управління інкасацією дебіторської заборгованості з оптимальною швидкістю її погашення, мінімальними ризиками та максимальним результатом функціонування промислового підприємства.

На основі узагальнення різних заходів підвищення платоспроможності запропоновано систему оптимізації дебіторської заборгованості, яка дозволяє своєчасно вживати відповідні заходи для покращення фінансового стану та пошуку шляхів удосконалення управління і підвищення платоспроможності.

Список літератури:

1. Боярко В.Р. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства // *Фінанси*. – 2014. – № 3. – С. 47–54.
2. Вахрушина Н. Как управлять оборотными активами // *Финансовый директор*. – 2015. – № 1. – С. 18–22.
3. Вахрушина Н. Создание системы управления дебиторской задолженностью // *Финансовый директор*. – 2016. – № 5. – № 8. – С. 32–36.
4. Журавльова Ю.Ю. Сутність платоспроможності підприємства / Ю.Ю. Журавльова // *Фінанси України*. – 2010. – № 1. – С. 116–120.
5. Іонін Є.Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять «платоспроможність» і «ліквідність» / Є.Є. Іонін // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 6. – С. 30–43.
6. Кривдюк А.В., Яцишина С.Є. Дослідження економічної категорії платоспроможності підприємства // *Економічний простір*. – № 15. – 2008 – С. 185–190.
7. Куршин А. Рекомендации по управлению дебиторской задолженностью // *Финансовый директор*. – 2016. – № 1. – С. 22–24.
8. Матицина Н.О. Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю / Н.О. Матицина // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2015. – № 12. – С. 38–42.
9. Москалюк Г.О. Система внутрішнього контролю дебіторської та кредиторської заборгованості: напрями удосконалення і розвитку // *Ефективна економіка*. – 2013. – № 4.
10. Пінчук Т.А. Організаційно-методичні проблеми обліку дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / А.Т. Пінчук // *Ефективна економіка* – 2014. – № 10. – С. 36–41.
11. Смірнова П.В. Оцінка майбутньої ліквідності та платоспроможності підприємства торгівлі / Н.О. Владова, П.В. Смірнова // *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. / Харк. держ. ун. харчування та торгівлі*. – Харків, 2011. – Вип. 2. – С. 183–190.
12. Теницька Н.Б. Підвищення платоспроможності підприємства шляхом оптимізації дебіторської заборгованості / Н.Б. Теницька, Ю.С. Гришко // *Глобальні та національні проблеми економіки*. – 2015. – № 8. – С. 366–372.
13. Щелгачев А. Внедрение системы управления оборотными активами / А. Щелгачев, А. Красовский, А. Куршин // *Финансовый директор*. – 2015. – № 6. – № 7. – С. 28–32.

References:

1. Boiarko V.R. Optyimizatsiia debitorskoi zaborhovanosti pidpriemstva // *Finansy*. – 2014. – № 3. – S. 47–54.
2. Vakhrushyna N. Kak upravliat oborotnyu aktyvamy // *Fynansovi dyrektor*. – 2015. – № 1. – S. 18–22.
3. Vakhrushyna N. Sozdanye systemy upravleniya debytorskoi zadolzhennosti // *Fynansovi dyrektor*. – 2016. – № 5. – № 8. – S. 32–36.
4. Zhuravlova Yu.Iu. Sutnist platospromozhnosti pidpriemstva / Yu.Iu. Zhuravlova // *Finansy Ukrainy*. – 2010. – № 1. – S. 116–120.

5. Ionin Ye.Ie. Rozviazannia pytan metodolohichnoho obgruntuvannia poniat «platospromozhnist» i «likvidnist» / Ye.Ie. Ionin // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – № 6. – S. 30–43.
6. Kryvdiuk A.V., Yatsyshyna S.Ie. Doslidzhennia ekonomichnoi katehorii platospromozhnosti pidpriemstva // Ekonomichniy prostir. – № 15. – 2008 – S. 185–190.
7. Kurshyn A. Rekomendatsyy po upravleniyu debytorskoi zadolzhennosti // Fynansovyi dyrektor. – 2016. – № 1. – S. 22–24.
8. Matytsyna N.O. Osnovni zasady rehuliuвання rozrakhunkovykh vidnosyn cherez upravlinnia debitorskoiu zaborhovanistiu / N.O. Matytsyna // Bukhhalterskyi oblik i audyt. – 2015. – № 12. – S. 38–42.
9. Moskaliuk H.O. Systema vnutrishnoho kontroliu debitorskoi ta kredytorskoi zaborhovanosti: napriamy udoskonalennia i rozvytku // Efektyvna ekonomika. – 2013. – № 4.
10. Pinchuk T.A. Orhanizatsiino-metodychni problemy obliku debitorskoi zaborhovanosti v systemi upravlinnia pidpriemstvom / A.T. Pinchuk // Efektyvna ekonomika – 2014. – № 10. – S. 36–41.
11. Smirnova P.V. Otsinka maibutnoi likvidnosti ta platospromozhnosti pidpriemstva torhivli / N.O. Vlasova, P.V. Smirnova // Ekonomichna stratehiia i perspektyvy rozvytku sfery torhivli ta posluh: zb. nauk. pr. / Khark. derzh. un. kharchuvannia ta torhivli. – Kharkiv, 2011. – Vyp. 2. – S. 183–190.
12. Tenytska N.B. Pidvyshchennia platospromozhnosti pidpriemstva shliakhom optymizatsii debitorskoi zaborhovanosti / N.B. Tenytska, Yu.S. Hryshko // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2015. – № 8. – S. 366-372.
13. Shchelhachev A. Vnedrenye systemy upravleniia oborotnymy aktyvamy / A. Shchelhachev, A. Krasovskiy, A. Kurshyn // Fynansovyi dyrektor. – 2015. – № 6. – № 7. – S. 28–32.

Стоєв В.Л.
кандидат економічних наук,
Інженерний інститут
Запорізького національного університету
Дженков Є.О.
магістрант,
Інженерний інститут
Запорізького національного університету

Stoiev Volodymyr, Dzhhenkov Yevhen
Engineering Institute of Zaporizhzhia National University

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

THE PERFECTION OF THE REMUNERATION SYSTEM AT AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

У статті розглянуто основні принципи організації оплати праці на підприємстві та запропоновано перспективні напрями вдосконалення системи оплати праці на промисловому підприємстві. У процесі ринкових перетворень в економіці України виникла об'єктивна необхідність удосконалення організаційно-економічних методів регулювання заробітної плати та всієї сукупності трудових відносин. Нові форми власності, що утвердилися в суспільстві, вимагають пошуку та апробації інших підходів до підвищення зацікавленості працівників і передусім оптимізації систем оплати праці, оскільки її знецінення негативно впливає на використання ресурсу робочої сили працівників, продуктивність праці, ефективність виробництва та інші техніко-економічні показники виробничої сфери та соціального становища населення.

Ключові слова: оплата праці, результати й продуктивність праці, мотивація персоналу, складники системи оплати праці, напрями щодо вдосконалення системи оплати праці.

В статье рассмотрены основные принципы организации оплаты труда на предприятии и предложены перспективные направления совершенствования системы оплаты труда на промышленном предприятии. В процессе рыночных преобразований в экономике Украины возникла объективная необходимость совершенствования организационно-экономических методов регулирования заработной платы и всей совокупности трудовых отношений. Новые формы собственности, утвердились в обществе, требуют поиска и апробации других подходов к повышению заинтересованности работников и прежде всего оптимизации систем оплаты труда, поскольку ее обесценивание отрицательно влияет на использование ресурса рабочей силы работников, производительность труда, эффективность производства и другие технико-экономические показатели производственной сферы и социального положения населения.

Ключевые слова: оплата труда, результаты и производительность труда, мотивация персонала, составляющие системы оплаты труда, направления по совершенствованию системы оплаты труда.

In the article, basic principles of organization of remuneration at an enterprise are considered and perspective directions of the perfection of remuneration system at an industrial enterprise are offered. Wage as a socio-economic category is a major source of workers' monetary income, so its value characterizes the well-being of all members of society and interests them in improving the efficiency of production, and therefore directly affects the pace and scale of socio-economic development of the country. Wage reform is one of the main areas of further transformation of the national economy. A number of measures of systematic reform of remuneration have been proposed. One of the nega-

tive factors of socio-economic development in Ukraine is the low level of remuneration. It destroys the processes of economic growth in the country, lowers the quality of the labour force, reduces the labour potential, promotes the development of shadow processes and the outflow of talented workers abroad. Low wages do not contribute to the growth of productivity and labour efficiency, limits the development of creative intellectual labour, leads to the degradation of the economy, the fall in investment activity. The formation of a market system in Ukraine, the creation of a new type of economy and ensuring on this basis the improvement of the efficiency of enterprises require the implementation of a number of measures for the systematic reform of remuneration in this field. The structure of wages, which consists of wages, additional wages and other incentive and compensation payments, is considered. The steps of reforming the wage organization system are outlined. Various incentive systems are considered, their benefits, the main of which is flexibility. The most widespread forms of remuneration are considered: business trip expense, hourly and tariff, and their variants. The essence of the tariff system of remuneration is outlined. Unconventional remuneration systems and their advantages are offered. At each enterprise, an optimal scheme for the calculation of wages can be developed. Methodological approaches to the organization of remuneration in modern enterprises require significant refinement in the direction of simultaneous preservation of human resources and identification of additional opportunities to optimize the remuneration fund without financial and personnel losses.

Key words: labour remuneration, results and productivity of labour, personnel motivation, components of remuneration systems, directions to improve remuneration system.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки країни характеризується великою увагою та активізацією досліджень щодо розроблення нових підходів до оплати праці. Значною мірою це зумовлено зростанням впливу трудового ресурсу на конкурентоспроможність підприємства. Підвищений попит на ефективну працю змушує керівників шукати нові підходи до формування та вдосконалення систем оплати праці, що пов'язано передусім із необхідністю посилення стимулюючої функції заробітної плати, підвищення її гнучкості, об'єктивності оцінки досягнень співробітників підприємства і співвідношень в оплаті різних категорій працівників. Однак нині заробітна плата як складник економічної системи вкрай неефективно виконує свої функції – відтворення робочої сили і стимулювання праці. Отже, реформування заробітної плати є одним із головних напрямів подальших перетворень національної економіки та передбачає перегляд основних підходів до формування заробітної плати [1].

Правильна організація оплати праці не лише створює ефективні стимули до праці, підвищення її якості, продуктивності та підвищення на цій основі ефективності виробництва, а й безпосередньо впливає на

соціально-економічний розвиток країни та визначає рівень життя її населення. Ефективність праці значною мірою визначається діючою системою оплати праці. Заробітна плата як соціально-економічна категорія є основним джерелом грошових доходів працівників, тому її величина характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства та зацікавлює їх до підвищення ефективності виробництва, а отже, безпосередньо впливає на темпи й масштаби соціально-економічного розвитку країни.

Організація оплати праці є складним багатоаспектним процесом, який ґрунтується на врахуванні законодавчих норм, фінансових можливостей підприємства та має передбачати стратегію подальшого розвитку персоналу як передумову розширення виробничої діяльності.

У сучасних умовах організація оплати праці на підприємстві є надзвичайно проблематичною. З одного боку, витрати на персонал – це одні з небагатьох витрат, які мають певну гнучкість, що виявляється у можливості скорочувати або збільшувати їх залежно від стадії розвитку та фінансового стану підприємства. На відміну від витрат на оплату праці матеріальні витрати, комунальні платежі та бюджетні зобов'язання

підприємство не може зменшувати без зменшення обсягів виробництва. З іншого боку, необґрунтоване втручання держави в організацію оплати праці на підприємстві ставить суб'єктів господарювання в умови, коли за відсутності реального економічного зростання вони змушені виявляти резерви для підвищення заробітної плати. Наслідком цього є не збільшення реальних доходів населення та життєвого рівня, а лише «розкручування» інфляційної спіралі «зарплати – ціни».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем організації заробітної плати, визначення її сутності в умовах формування ринкових відносин здійснюють такі вітчизняні вчені-економісти: Д.П. Богиня [2, с. 4], І.І. Парфьонова [3, с. 122], А.В. Калина, М.І. Карлін, А.М. Колот, Е.М. Лібанова [4, с. 5], Н.Д. Лук'янченко, Ю.В. Малаховський, В.М. Нижник, Н.О. Павловська, Ю.О. Палкін, М.В. Семикіна, О.А. Турецький, Л.М. Фільштейн, О.В. Коваленко [5, с. 60] та ін. Наукові роботи цих економістів містять пропозиції щодо реформування системи оплати праці. Ці вчені дослідили практику організації оплати праці працівників виробничої та бюджетних сфер, управлінських структур державної влади, у тому числі зміни в системі організації оплати праці та матеріального стимулювання цих категорій. Вони запропонували також нові підходи до оплати праці, напрями вдосконалення діючих підходів в організації оплати праці з урахуванням розвитку економіки, змін у господарській діяльності.

Сьогодні виникає потреба дати відповідь на численні конкретні питання. Постає необхідність розробити найбільш придатну методiku для організації процесу стимулювання росту продуктивності та якості праці, необхідно визначити шляхи виведення системи оплати праці з кризи. Це зробить можливим відновлення заробітної плати як ефективно діючої економічної категорії ринкової економіки, що означає успішне виконання нею основних функцій: відтворювальної, стимулюючої і регулюючої.

Вдосконалення організації оплати праці на вітчизняних підприємствах, обґрунтування її встановленого розміру є постійно актуальними за умов розвитку ринку праці в Україні. Низький рівень заробітної плати, наявність заборгованості з її виплати, відсутність системного підходу до принципового вирішення проблем стимулювання ефективної праці гальмують економічне зростання, стабілізацію і підвищення рівня життя населення. Заробітна плата є основним джерелом доходів працівників і найсильнішим стимулом розвитку трудового потенціалу підприємств. Вона має зацікавлювати працівників у підвищенні ефективності праці, сприяти розвитку творчої активності. Потрібен новий, ринковий підхід до визначення сутності соціально-економічного значення заробітної плати.

Виклад основних результатів. Одним із негативних чинників соціально-економічного розвитку в Україні є низький рівень оплати праці. Він руйнує процеси економічного зростання в країні, знижує якість робочої сили, зменшує трудовий потенціал, сприяє розвитку тіньових процесів та відтоку талановитих працівників за кордон. Низька заробітна плата не сприяє зростанню продуктивності та ефективності праці, обмежує розвиток творчої інтелектуальної праці, веде до деградації економіки, падіння інвестиційної активності. Формування в Україні ринкової системи, створення економіки нового типу та забезпечення на цій основі підвищення ефективності роботи підприємств вимагають здійснення низки заходів щодо системного реформування оплати праці.

Сьогодні актуальність удосконалення системи оплати праці все більше зростає, оскільки зазнає значного впливу кризи в країні. Показники підприємств є досить нестабільними. Відбуваються зміни в організації оплати праці, скорочення чисельності працівників, спад в обсягах продажу, замовлень тощо. Для більшості населення заробітна плата втратила свою відтворювальну та стимулювальну функції і фактично перетворила на різновид соціальних

виплат, не пов'язаних із кількістю, якістю та кінцевими трудовими результатами.

Це вимагає, своєю чергою, застосування прогресивних систем і форм оплати, які б давали змогу враховувати індивідуальні особливості кожного члена колективу в його трудовій діяльності.

Відповідно до чинних законодавчих актів, основою організації оплати праці в Україні є тарифна система, що включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні довідники. Суть згаданої системи оплати полягає у тому, що роботи розподіляються залежно від їх складності, а працівники – залежно від їхньої кваліфікації відповідно до розрядів тарифної сітки, що є основою для формування розмірів персональної заробітної плати.

Структура заробітної плати складається з основної заробітної плати, додаткової заробітної плати та інших заохочувальних та компенсаційних виплат.

Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців.

Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

До інших заохочувальних та компенсаційних виплат належать виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства, або які провадяться понад установлені зазначеними актами норми.

Головними вимогами до організації заробітної плати на підприємстві, які від-

повідують інтересам як працівника, так і роботодавця, є забезпечення її достатнього для розширеного відтворення робочої сили рівня за максимального зниження затрат праці на одиницю продукції та гарантоване підвищення рівня оплати праці кожного зайнятого у міру зростання рівня ефективності діяльності підприємства.

До основних факторів, що впливають на ефективність праці, можна віднести мотиваційні механізми. Важливу роль мотивації відіграє соціальний пакет.

Організація заробітної плати на підприємствах повинна ґрунтуватися на таких принципах:

- враховувати розмір мінімальної зарплати, що встановлюється державою;
- розмір заробітної плати кожного працівника має визначатися з урахуванням його особистого трудового внеску в загальний результат колективної праці;
- дотримання закону про випереджаючі темпи підвищення продуктивності праці порівняно з темпами росту її оплати;
- забезпечення раціонального співвідношення в оплаті складної і простої, розумової і фізичної праці;
- матеріальна зацікавленість працівників у зростанні продуктивності праці.

На жаль, сучасна система організації заробітної плати на більшості українських підприємств має багато недоліків, а саме: відсутність концептуальних основ реформування заробітної плати, особливо у сфері колективно-договірного регулювання; ігнорування ринкової суті заробітної плати як ціни робочої сили; відсутність чіткого механізму (стимулюючого типу) диференціації заробітної плати; використання на практиці застарілих методів організації оплати на підприємствах.

Перший крок на шляху реформування системи заробітної плати полягає у підвищенні її реального розміру до величини вартості робочої сили. Ця вимога впливає з комплексної сутності заробітної плати як категорії не лише економічної, а й соціальної, що покликана забезпечити працівникові певний соціальний статус. Вартість

робочої сили передбачає відшкодування, крім коштів на харчування, одяг, утримання житла, медичне обслуговування, освіти, також витрат на задоволення соціальних потреб працівника. Таким чином, логічним є такий постулат: встановлення рівня мінімальної і середньої заробітної плати необхідно здійснювати з орієнтацією на мінімальний споживчий бюджет, що має обчислюватися диференційовано для кожної окремої категорії працівників, виду виробництва.

Практика господарської діяльності підприємств у нашій країні виробила різноманітні заохочувальні системи для застосування в конкретних виробничих умовах (окремо чи в поєднанні з іншими системами).

1. Системи, що пов'язують рівень основної оплати праці з рівнем виконання показників, що входять до переліку основних норм діяльності працівника. До них належать премії за поточні результати роботи. Такі види заохочення є найбільш розповсюдженими як за рівнем охоплення працівників, так і за питомою вагою в сукупному фонді заробітної плати.

2. Системи, що пов'язують основну оплату праці з особистими діловими якостями працівника, рівнем його професійної майстерності й індивідуальних якостей, ставленням до роботи. Це, насамперед, доплати і надбавки стимулюючого характеру: за професійну майстерність; поєднання професій (посад); розширення норм (зон) обслуговування; виконання стабільного чи збільшеного обсягу робіт (послуг) меншою чисельністю працівників.

3. Системи, що пов'язують основну заробітну плату працівника (групи працівників) з досягненнями, що не носять систематичного характеру, загальними колективними результатами роботи протягом певного, як правило, досить тривалого календарного періоду (півріччя, року). Це різноманітні одноразові премії і винагороди, що виплачуються на окремих підприємствах: за виконання особливо важливих виробничих завдань, за перемогу у виробничому зма-

ганні, за підсумками діяльності підприємства за рік (півріччя, квартал) тощо.

Відмінна риса таких видів заохочення полягає в їхній гнучкості. Вони, як правило, не проявляються у механічному збільшенні заробітної плати. Водночас за їх застосування роботодавець жодними зобов'язаннями перед працівниками не зв'язаний. Одноразові заохочення найчастіше викликають позитивну реакцію у працівників і в кінцевому підсумку майже завжди окупаються.

Зацікавити працівників у повнішому використанні творчого потенціалу допомагає політика диференціації винагород з урахуванням індивідуальної і колективної участі у формуванні результатів діяльності. Необхідно оцінювати кожного працівника, його професійність, компетентність, творчість, ініціативність, відповідальність, прагнення до самовдосконалення, розвитку, враховувати результати діяльності підприємства, особистий внесок у зростання продуктивності.

У сучасних умовах на підприємствах застосовуються різні форми і системи оплати праці, але найбільше поширення отримали три форми оплати праці: відрядна, погодинна і тарифна.

Відрядна оплата праці – це оплата праці за кількість виготовленої продукції (робіт, послуг), вона заснована на оплаті праці у прямій залежності від її результатів. Відрядну систему оплати праці на підприємстві найбільше доцільно застосовувати, коли є можливість точного обліку обсягів виконуваних робіт. є значні замовлення на виготовлювану продукцію, а чисельність робітників обмежена.

Різновиди відрядної оплати праці: відрядно-преміальна, непрямая-відрядна, відрядно-прогресивна, колективна відрядна (бригадна), акордна система оплати праці.

Погодинна оплата праці – це оплата праці за відпрацьований час. Ця форма має такі системи: проста погодинна, погодинно-преміювальна, система посадових окладів.

Погодинну систему оплати праці найбільш вигідно застосовувати, якщо: на під-

приємстві функціонують потокові і конвеєрні лінії зі строго заданим ритмом; функції робітника зводяться до спостереження і контролю над ходом технологічного процесу; витрати на визначення планової та облік зробленої кількості продукції відносно великі; кількісний результат праці не може бути вимірний і не є визначальним; якість праці важливіша за її кількість; робота є небезпечною; робота неоднорідна за своїм характером і нерегулярна за навантаженням; на даний момент збільшення випуску продукції (робіт, послуг) на тому або іншому робочому місці є недоцільним для підприємства; збільшення випуску продукції може призвести до браку або зниження її якості.

Тарифна система являє собою основу для диференціації заробітної плати відповідно до кваліфікації, умов і шкідливості праці, а також у районному, міжгалузевому, галузевому і внутрішньо заводському розрізах. Вона містить у собі нормативні документи, що характеризують якісні особливості різної конкретної праці, дає змогу зіставляти між собою всі різноманітні види праці, враховувати їхню складність, умови виконання і народногосподарське значення, відбивати якість праці в заробітній платі.

У тарифній системі відображені питання поділу праці робітників за професіями, фахом і кваліфікацією.

Оплата праці керівників і службовців здійснюється відповідно до посадових окладів. Розподіл працівників за посадами здійснюється за допомогою Єдиної номенклатури (переліку) посад і Кваліфікаційного довідника посад керівників і службовців. У довіднику відображено кваліфікаційні характеристики за кожною посадою, які складаються з трьох розділів: посадові обов'язки, професійні знання, кваліфікаційні вимоги. Схема посадових окладів являє собою перелік посад на підприємствах відповідних галузей промисловості із зазначенням місячного посадового окладу або коефіцієнта. Цей метод розрахунку фонду оплати праці простий, зрозумілий робітниками, позитивно ними сприй-

мається. Він припускає пряме ув'язування трудового внеску працівників з оплатою і просуванням службовими сходами.

Проте перелічені системи оплати праці недостатньо сприяють підвищенню ефективності господарської діяльності, тому підприємства і організації в останні роки нерідко йдуть шляхом пошуку нетрадиційних методів в організації оплати праці. До переваг нетрадиційних систем оплати праці, безсумнівно, можна віднести їх простоту, доступність для розуміння механізму нарахування заробітку кожного працівника, що підвищує значущість стимулюючої функції заробітної плати.

Останніми роками як на Заході, так і на багатьох підприємствах СНД успішно використовують гнучкі безтарифні системи оплати праці. Гнучкі – тому що система може трансформуватися під практично будь-які завдання оперативного планування і стимулювання. Безтарифні – тому що базові параметри заробітної плати (ставки, оклади, тарифи, мінімальні зарплати) визначаються виходячи з кон'юнктури ринку праці в регіоні, характеру, цілей і завдань бізнесу, кадрової політики керівництва фірми. З різних гнучких систем оплата за досягнення вимірюваних результатів користується найбільшою популярністю.

Комісійна система оплати праці встановлюється співробітникам, діяльність яких приносить організації прямий дохід.

Інший варіант нарахування зарплати за системою плаваючих окладів полягає у тому, що за результатами аналізу роботи кожного підрозділу керівник своїм розпорядженням встановлює кожному співробітникові оклад індивідуально.

Розмір зарплати також може залежати від обсягу грошових коштів, які керівництво організації спрямовує на її виплату. Зарплата співробітника кількісно залежить від його кваліфікації, складності виконуваної роботи та якості витраченої праці.

Розмір заробітної плати співробітник і працедавець повинні погоджувати під час укладення трудового договору. Варто враховувати, що система плаваючих окладів допус-

кає щомісячний перегляд фактичного рівня зарплати. Із цієї причини, вибираючи систему плаваючих окладів, доцільно організувати її так, щоб зарплата співробітника могла змінюватися лише у бік підвищення. У внутрішніх документах організації слід урахувати:

– базовий розмір окладу, коефіцієнти підвищення окладу;

– показники, під час виконання яких оклад може змінитися.

Такі системи на практиці довели свою перевагу над традиційними схемами, оскільки тісний зв'язок зарплати співробітника з ефективністю його діяльності приносить дивіденди і йому, і компанії. Гнучкі системи підвищують прибутковість на 5–50%, а доходи співробітників – на 3–30%.

Програми матеріального стимулювання впродовж останніх років перетворилися на досить складні системи, що враховують безліч чинників, закономірностей та інших змінних чинників.

Висновки. У процесі ринкових перетворень в економіці України виникла об'єктивна необхідність удосконалення організаційно-економічних методів регулювання заробітної плати та всієї сукупності трудових відносин. Нові форми власності, що утвердилися в суспільстві, вимагають пошуку та апробації інших підходів до підвищення зацікавленості працівників і передусім оптимізації систем оплати праці, оскільки її знецінення негативно впливає на використання ресурсу робочої сили працівників, продуктивність праці, ефективність виробництва та інші техніко-економічні показники виробничої сфери та соціального становища населення. Своєчасне й адекватне суспільним потребам внесення змін до системи регулювання заробітної плати сприятиме впорядкуванню відносин у сфері оплати праці, зробить їх справедливими та допоможе уникнути негативних наслідків.

Сутність реформування організації оплати праці на підприємствах різних форм власності сьогодні полягає у переході від організації її формування та використання як частки у доході підприємства до грошового еквіваленту ціни робочої сили. Оцінка

результатів прикладання індивідуальних трудових зусиль, по суті, має виступати мірилом ефективності діяльності працівника. Її реальна оцінка сприяє підвищенню мотивації до праці, кращому використанню трудового потенціалу та забезпечує регулювання заробітної плати за ринковими принципами. Передбачається, що наслідком цього має стати для роботодавців – поліпшення основних техніко-економічних показників діяльності підприємства, які забезпечать отримання необхідного роботодавцеві виробничого результату – випуску потрібної кількості конкурентоспроможної продукції з найменшими витратами, а для працівників – найбільш повна реалізація наявних у нього розумових і фізичних здібностей, що дасть йому змогу домагатися в робочому процесі повної самореалізації та зростання номінальної заробітної плати.

Однією з принципових вимог до систем оплати на підприємствах є те, щоб вони забезпечували рівну плату за рівну працю. Це, своєю чергою, вимагає, щоб показники, що використовуються для обліку результатів праці, давали можливість оцінити як кількість, так і якість праці найманих працівників й установити відповідні цим показникам норми кількості та якості праці.

Укладені трудові контракти пов'язують заробітну плату з кінцевими результатами діяльності підприємства, адже створюють можливості для врахування особистих якостей працівників, специфіки їх професії. У підсумку вони підвищують відповідальність за доручену працівникові справу. На відміну від попередніх трудових угод відбувається розширення предмету трудового договору, конкретизується поелементна характеристика всіх оплачуваних вимог до працівника, визначаються конкретні результати діяльності.

Досвід ринкових перетворень свідчить, що для створення дієвої мотивації праці на постійній основі та в довгостроковій перспективі недостатньо регулювати оплату праці лише за принципом визначення ціни робочої сили. Важливо забезпечити реалізацію таких підходів, які б комплексно вра-

ховували всю сукупність ринкових, мікро-економічних, інституціонально-правових факторів. У підсумку вони становлять таку систему регулювання заробітної плати, за допомогою якої регулюються відносини у сфері оплати не лише на ринку праці, а й на підприємстві, максимально повно реалізується ринкова сутність оплати праці.

Тому необхідно вдосконалити складники систем матеріального стимулювання персоналу, використовуючи комплексний підхід, що дасть змогу визначити найбільш прийнятні для України системи оплати і преміювання праці персоналу, перероблені з урахуванням особливостей економічних процесів, що протікають в Україні.

Список літератури:

1. Щодо пріоритетних напрямів реформування заробітної плати в Україні. URL: http://old.niss.gov.ua/Monitor/Monitor1_72/01.htm
2. Богиня Д.П. Мотиваційний механізм конкурентоспроможності робочої сили. Київ : Ін-т економіки НАН України, 2002. 188 с.
3. Парфьонова І.І. Проблеми оплати праці в Україні. *Фінанси України*. 2000. № 4. С. 122–123.
4. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : монографія / За ред. Е.М. Лібанової. Київ : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. 383 с.
5. Коваленко О.В., Привалова К.В. Вдосконалення системи оплати праці на підприємстві. *Економічний вісник ЗДІА*. 2014. С. 60–66.

References:

6. Shchodo priorytetnykh napriamiv reformuvannia zarobitnoi platy v Ukraini. URL: http://old.niss.gov.ua/Monitor/Monitor1_72/01.htm
7. Bohynia D.P. Motyvatsiinyi mekhanizm konkurentospromozhnosti robochoi syly. Kyiv: In-t ekonomiky NAN Ukrainy, 2002. 188 s.
8. Parfonova I.I. Problemy oplaty pratsi v Ukraini. *Finansy Ukrainy*. 2000. № 4. С. 122–123.
9. Liudskiy rozvytok v Ukraini: innovatsiinyi vymir: monohrafiia / Za red. E.M. Libanovoi. Kyiv: Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2008. 383 s.
10. Kovalenko O.V., Pryvalova K.V. Vdoskonalennia systemy oplaty pratsi na pidpriemstvi. *Ekonomichnyi visnyk ZDIA*. 2014. S. 60–66.

Наукове періодичне видання

**ВІСНИК ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО НАУКОВО-ДОСЛІДНОГО
ІНСТИТУТУ СУДОВИХ ЕКСПЕРТИЗ
МІНІСТЕРСТВА ЮСТИЦІЇ УКРАЇНИ.
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ**

Випуск 1 (01) / 2019

Коректура • *Світлана Корзун*

Комп'ютерна верстка • *Вікторія Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 9,77
Підписано до друку: 28.12.2019 р. Замов. № 0219/41. Наклад 100 прим.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
73021, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а
Телефони: +38 (0552) 39-95-80, +38 (095) 934-48-28, +38 (097) 723-06-08
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.