УДК 330.322:656.071.8
UDC 330.322:656.071.8
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-003-008

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АВТОСЕРВІСУ ТА ОЦІНЮВАННЯ ЇХ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ

Амеліна Н.К., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, kafedra.economica.ntu@gmail.com, orcid.org/0000-0003-3807-5991

Клименко І.С., кандидат технічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, kafedra.economica.ntu@gmail.com, orcid.org/0000-0001-6985-1485

Левіщенко О.С., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, kafedra.economica.ntu@gmail.com, orcid.org/0000-0003-3704-5352

STRATEGY OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISES OF CAR SERVICE AND ESTIMATION OF THEIR INVESTMENT ATTRACTIVENESS

Amelina Nataliia, Ph.D., National Transport University, Kyiv, Ukraine, kafedra.economica.ntu@gmail.com, orcid.org/0000-0003-3807-5991

Klymenko Iryna, Ph.D., National Transport University, Kyiv, Ukraine, kafedra.economica.ntu@gmail.com, orcid.org/0000-0001-6985-1485

Levishchenko Olena, Ph.D., National Transport University, Kyiv, Ukraine, kafedra.economica.ntu@gmail.com, orcid.org/0000-0003-3704-5352

Постановка проблеми. Процес залученням інвестиційних коштів має ґрунтуватись на прийнятті таких управлінських рішень, що направлені на врахування впливу зовнішнього середовища та підвищення конкурентоспроможності автосервісного підприємства на ринку транспортних послуг, а також на успіх у конкуренції за споживача. Такі рішення мають бути цілеспрямовані на перспективи розвитку підприємства, враховувати певну ступінь невизначеності та бути інноваційними. При цьому вони потребують різноманітних підходів та знань для обґрунтування привабливості підприємства для потенційного інвестора. Для забезпечення ефективного оцінювання ризиків підприємству потрібна єдина база для можливості проведення контролю та обліку рішень щодо ризику. Система оцінювання ризиків забезпечує зручність документування висновків стосовно ступеня виявленого ризику та якості управління ризиками, вимірювання сукупного інвестиційного ризику і його напряму.

Основний текст. Оцінювання інвестиційної привабливості підприємств автосервісу має відбуватись з урахуванням оцінки інвестиційного клімату транспортної галузі в цілому, який може визначити зацікавленість як для іноземних, так і для національних інвесторів всередині держави. Найбільш сприятливими чинниками для інвестиційного клімату можна виділити наступні:

– стабільність економічного та соціального розвитку транспортної галузі;
– забезпеченість кваліфікованими кадрами підприємств;
– рівень виробничої та обслуговуючої транспортної інфраструктури;
– прозорість та стабільність податкового законодавства;
– наявність зацікавлених інвесторів;
– можливість зниження ризиків в ході залучення інвестицій.

Перераховані чинники впливу визначають необхідність оптимізації методів оцінювання інвестиційних ризиків. Одним із напрямів підвищення привабливості підприємств автосервісу в ході залучення фінансування є стимулювання інвестицій, яке може бути реалізоване завдяки покращенню та вдосконаленню методів оцінювання інвестиційних проектів, з точки зору діяльності названих підприємств.

Оцінювання інвестиційної привабливості підприємства необхідно проводити з точки зору співпраці зацікавлених сторін, такими як: інвестор – підприємство та клієнт – підприємство.

Найчастіше залучення фінансів під інвестування вимагає вирішення та модернізації напряму управління конфіденційними даними. Тут може бути і платоспроможність, і ліквідність, і вартісні оцінки переваг інвестування, і показники наявності боргів за автосервісні послуги, що вже надані. Застосування саме такої схеми для постачальника послуг є засобом підвищення обсягу послуг, при одночасному підвищенні доходів та збільшенні ризиків. У процесі формування стратегії залучення інвестицій підприємствам автосервісу необхідно: визначити пріоритети і розробити інвестиційні цілі, здійснити вибір прибуткових напрямів діяльності, виявити конкретні джерела фінансування інвестицій та прийняти управлінські рішення, що дадуть абсолютну і стрімку віддачу на вкладені кошти.

В першу чергу, особливо важливим є наявність довіри зі сторони учасників інвестиційного процесу. При цьому підприємства повинні бути достатньо прозорими для своїх потенційних інвесторів. Слід зазначити, що для будь-якого підприємства рівень розкриття інформації про його діяльність є вагомим питанням майбутньої прибуткової діяльності, які пов’язані з оприлюдненням фінансової інформації, наданням потрібних матеріалів, моніторинг вимог інвесторів, оцінювання підприємства тощо.

Також, підприємствам необхідно постійно підтримувати достатність капіталу на такому рівні, який би забезпечив довіру зі сторони інвесторів. В умовах кризової ситуації саме наявні фінансові кошти є найвагомішою основою покриття втрат і відображає рівень надійності підприємств автосервісу. Потреба в резервному фонді на підприємстві зумовлена наявним рівнем інфляції, розширенням сфери діяльності автосервісних підприємств та підвищенням ступеня ризику, пов’язаного з нестабільністю інвестиційного ринку. Саме тому підприємствам слід застосовувати сучасні методи оцінювання інвестиційних ризиків, що необхідні для забезпечення стійкого розвитку та підвищення ефективності діяльності підприємства. Під час стабільного економічного піднесення, інвестиції підприємств повинні спрямовуватись на отримання прибутків, проте в теперішній період нестабільності, посилення безпеки інвестицій, що здійснюються за рахунок наявності належного інформаційного забезпечення та складання реальних прогнозів розвитку діяльності підприємств, давали б змогу мінімізувати ризики.

Сучасні підприємства автосервісу повинні мати певний рівень конкурентоспроможності з широким, гнучким асортиментом послуг, що добре пристосовані до потреб клієнтів. Теперішній економічний стан в країні, з одного боку, приносить зміни в інвестиційній привабливості підприємств, з іншого боку, заохочує процес пошуку сучасних технологій з метою отримання прибутку.

Зміна умов процедур залучення інвестицій вимагає постійного моніторингу інвестиційної політики держави, тому гнучкість і динамічність діяльності може бути досягнута шляхом коригування управління підприємством, що передбачає проведення оцінювання невизначеностей та інвестиційних ризиків, а також дає змогу знаходження нових можливостей мінімізації неприбутковості підприємств автосервісу. При цьому потрібно застосування особливих прийомів оцінювання інвестиційних ризиків, які б враховували специфічні фактори функціонування автосервісних підприємств. А саме:

1. Матеріальність, адже послуги автосервісу надаються з використанням запасних частин, матеріалів, автокосметики.

2. Технологічність – потреба у спеціальному обладнанні, підготовлених та пристосованих приміщень, завдяки яким відбувається процес надання послуг.

3. Асортиментність та комплектність послуг, які клієнт може обирати самостійно.

4. Сезонність надання автосервісних послуг (вище в період весна – осінь, нижча взимку).

5. Дискретність (роздільність, перервність) співпраці клієнт-підприємство.

Саме тому ефективний розвиток підприємства визначається тим, наскільки вдало організована і сформована система управління процесом залучення інвестицій на підприємстві. Фахове управління цією діяльністю дозволяє підприємству досягти поставлених цілей з мінімальним вкладенням ресурсів. Тому в основі діяльності, спрямованої на підвищення ефективності функціонування, має лежати стратегічне рішення: які послуги надавати, на який сегмент споживачів вони орієнтовані. Основними помилками управління підприємствами в умовах інвестиційних ризиків, які необхідно

мінімізувати, а краще уникати, можна назвати наступні: по перше, під час вибору стратегії підвищення інвестиційної привабливості, керівництво прирівнює стратегію та мету діяльності. При цьому стратегія розглядається як певний перелік кроків, що має зробити підприємство на шляху до збільшення своєї привабливості, а мета розглядається як успіх у досягненнях запланованого розвитку. Але, нажаль, дуже часто, підприємства автосервісу не розглядають у перспективі вихід на нові сегменти споживачів за рахунок розширення асортименту послуг.

По друге, безумовне виконання стратегії не завжди допомагає досягти поставленої мети, адже більшість автосервісних підприємств для оцінювання ефективності роботи проводить оцінювання короткострокових завдань, досягнення яких не завжди означає розвиток підприємства. Це може бути пов'язано з тим, що стратегія оцінювання привабливості та розвитку не враховувала існуючих зовнішніх та внутрішніх конкурентних факторів.

По третє, стратегія розширення асортименту послуг не завжди прирівнюється до стратегії розвитку автосервісного підприємства, адже це обмежує врахування значущості всіх підрозділів компанії, які теж є рушійною силою в розвитку підприємства та співпраця яких є важливою на всіх етапах надання автосервісних послуг.

По четверте, основною помилкою є встановлення мети без створення плану розвитку автосервісного підприємства. На сьогодні багато автосервісних компаній вважають, що головне становити мету розвитку, а вже потім вирішувати яким чином її досягати, але, фактично саме мета розвитку має виходити із існуючого плану, що складено з урахуванням отримання прибутку та залучення нових клієнтів.

Інвестування розвитку підприємств автосервісу пов'язано з ризиком недоотримання очікуваних результатів у визначені терміни. Залучення сучасних технологічних розробок може також підвищувати ризикованість. При цьому виникає необхідність оцінювання ступеню можливого ризику ще перед здійсненням інвестування. Це необхідно як самому підприємству, так і потенційним інвесторам, яких зацікавив інвестиційний проект. Інвестиційні ризики безпосередньо впливають на результати інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів, адже сам процес вкладання капіталу є ризиковим, і саме це пояснює важливість дослідження та визначення сутності категорії «інвестиційні ризики» [1].

Сутність оцінювання інвестиційних ризиків у розвиток підприємств автосервісу полягає у поєднанні якісних, кількісних, адміністративних та операційних заходів. Якісні – дозволяють виявити який саме фактор має вплив на виникнення ризику. Кількісні методи дозволяють провести оцінку ймовірності виникнення ризиків, розмірів ризику та можливих наслідків їх дії. Адміністративні – дають змогу нормативно врегулювати діяльність, наприклад на багатьох підприємствах автосервісу для клієнтів заборонено вхід та в'їзд в ремонтну зону авто. Операційні методи дозволяють керівництву автосервісного підприємства, що приймає рішення відносно будь-якого напряму діяльності, та особливо інвестування, включати та застосовувати технічні та нетехнічні методи, наприклад: використання сучасного програмного забезпечення, шифрування електронної пошти компанії, захисту бази даних клієнтів тощо.

Період відновлення економіки, в якому зараз перебуває світ, формує специфічні вимоги, які підштовхують до змін у механізмах функціонування майже всіх складових транспортної системи. При цьому дуже бажано, щоб існуюча інвестиційна політика могла мінімізувати втрати дохідної частини бюджету підприємств та забезпечувати багатоваріативність бази оподаткування, передбачаючи прозорі податкові стимули та забезпечуючи цільовий характер видатків; орієнтуватися на досягнення мультиплікативного ефекту для підтримання оптимального співвідношення між обсягами інвестувань та структурою видаткової частини, забезпечуючи оптимізацію процедур з метою мінімізації видатків [2].

На етапі виявлення та оцінювання інвестиційних ризиків, які супроводжують діяльність підприємств автосервісу, виникають питання, пов'язані із застосування різних методів аналізу кожного окремого фактору виникнення ризику. Це характеризується певним ступенем складності при застосуванні, а також відсутністю чітко визначених методів щодо оцінювання та мінімізації інвестиційних ризиків, які не піддаються кількісній оцінці, що ускладнює процес визначення кінцевих результатів щодо характеристики ступеня ризикованості підприємства в цілому.

Здійснюючи консолідацію отриманих даних, оцінювання різних факторів ризику на підприємстві та зведення їх до підсумкового результату відіграє важливу роль у можливості охарактеризувати роботу підприємства з погляду ризикованості, визначивши при цьому найбільш імовірний рівень втрат у результаті прояву тих факторів ризику, які визнає підприємство і звести отриману величину до конкретного вартісного показника. Одним з таких підходів, що дає змогу це зробити, є методика розрахунку інвестиційного капіталу, яка застосовуються у провідних світових установах та є рекомендованою для оцінювання ступеня ризикованості підприємств автосервісу. Зокрема серед таких організацій можна виділити такі як: Міжнародні рейтингові агентства «Fitch», «Standard & Poor's», «Moody's Investors Service», «Rating and Investment» [3].

Висновки. Визначення інвестиційного ризику є одним з основних етапів, в ході залучення інвестицій у розвиток підприємств, адже саме ступінь ризикованості інвестицій може визначити їх безпосередню доцільність. Дослідження сутності та ролі інвестиційних ризиків як економічної категорії є надзвичайно важливим елементом у загальній системі теоретико-практичного забезпечення інвестиційної діяльності. Саме розуміння сутності інвестиційних ризиків надає можливість мінімізувати їх негативні наслідки та проводити заходи, щодо своєчасного реагування та усунення таких наслідків. Підсумовуючи, можна визнати, що сукупність методів оцінювання і стратегія формування інвестиційних цілей сприятиме не тільки зростанню інвестиційної привабливості автосервісного підприємства, але й підвищить ефективність його діяльності із залучення інвестицій за рахунок застосування сучасних напрямів та методів контролю рівня ризику при здійсненні інвестиційної діяльності.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Змієнко М.О., Система управління інвестиційними ризиками підприємств. *Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал*, 2008. С.162 – 166.

2. Нова архітектура бюджетної системи України: ризики та можливості для економічного зростання. К.: НІСД, 2010. 35 с**.**

3. Міністерство фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/uk/kreditnij-rejting-potochni-rejtingi-zagalna-informacija-istorichni-zmini (дата звернення 27.12.2021)

REFERENCES

1. Zmienko M.O., System of management of investment risks of enterprises. *Innovatsionnaya ekonomika. All-Ukrainian scientific and production journal.* 2008. P.162 – 166.

2. Ukraine's New Budget System Architecture: Risks and Opportunities for Economic Growth. K.: NISD. 2010. 35 c**.**

3. Ministry of Finance of Ukraine. URL: https://mof.gov.ua/uk/kreditnij-rejting-potochni-rejtingi-zagalna-informacija-istorichni-zmini (date of application 27.12.2021)

РЕФЕРАТ

Амеліна Н.К. Стратегія розвитку підприємств автосервісу та оцінювання їх інвестиційної привабливості / Н.К. Амеліна, І.С. Клименко, О.С. Левіщенко // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

В статті запропоновано підхід, щодо оцінювання інвестиційної привабливості підприємств автосервісу з урахуванням стратегії їх розвитку.

Об'єкт дослідження – процеси оцінювання підприємств автосервісу.

Мета роботи – визначення впливу стратегій розвитку підприємств автосервісу на їх інвестиційну привабливість.

В статті розглянуто процеси залученням інвестиційних коштів, які мають ґрунтуватись на прийнятті певних управлінських рішень, направлених на врахування впливу конкурентоспроможності автосервісного підприємства на ринку транспортних послуг. Наведено найбільш сприятливі чинники для інвестиційного клімату, такі, як: стабільність економічного та соціального розвитку транспортної галузі; забезпеченість кваліфікованими кадрами підприємств; рівень виробничої та обслуговуючої транспортної інфраструктури; прозорість та стабільність

податкового законодавства; наявність зацікавлених інвесторів; можливість зниження ризиків в ході залучення інвестицій. При цьому досліджено специфічні фактори функціонування автосервісних підприємств, а саме: матеріальність; технологічність; асортиментність та комплектність послуг; сезонність та дискретність надання автосервісних послуг. Саме тому ефективний розвиток підприємства визначається тим, наскільки вдало організована і сформована система управління процесом залучення інвестицій на підприємстві. Фахове управління цією діяльністю дозволяє підприємству досягти поставлених цілей з мінімальним вкладенням ресурсів. Тому в основі діяльності, спрямованої на підвищення ефективності функціонування, має лежати стратегічне рішення: які послуги надавати, на який сегмент споживачів вони орієнтовані. Проаналізовано основні помилки управління підприємствами автосервісу в умовах інвестиційних ризиків, які необхідно мінімізувати та їх взаємозв'язок із вибором стратегії підвищення інвестиційної привабливості. Простежено сутність оцінювання інвестиційних ризиків у розвитку підприємств автосервісу, яка полягає у поєднанні якісних, кількісних, адміністративних та операційних заходів попередження виникнення ризиків.

Результати статті можуть бути впроваджені в управління підприємствами при залученні інвестицій в розвиток діяльності підприємств автосервісу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ПІДПРИЄМСТВА АВТОСЕРВІСУ, УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ, ОЦІНЮВАННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ, СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ, ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ, ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИЗИКІВ.

ABSTRACT

Amelina Nataliia, Klymenko Iryna, Levishchenko Olena. Strategy of development of the enterprises of car service and estimation of their investment attractiveness. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The article proposes an approach to assessing the investment attractiveness of car service enterprises, taking into account their development strategy.

The object of the research is assessment processes of car service enterprises.

The aim of the work is to determine the impact of the development strategy of car service enterprises on their investment attractiveness.

The article considers the processes of attracting investment funds, which should be based on making certain management decisions aimed at taking into account the impact of competitiveness of a car service enterprise in the market of transport services. The most important factors for investment climate, such as: stability of economic and social development of transport branch; provision of qualified personnel of the enterprises; level of industrial and service transport infrastructure; transparency and stability of tax legislation; presence of interested investors; possibility of risk reduction in the process of investments attraction. At the same time the specific factors in the functioning of car service enterprises were investigated, namely: materiality; manufacturability; assortment and completeness of services; seasonality and discreteness of car service provision. It is for this reason that the effective development of an enterprise is determined by how well the investment attraction management system is set up in the enterprise. The management of these activities allows the enterprise to achieve its goals with a minimum investment of resources. Therefore, at the heart of activity directed on increase of efficiency of functioning, there should be a strategic decision: what services to provide, on what segment of consumers they should be oriented. The basic mistakes of auto service enterprises management in conditions of investment risks which are necessary to minimize and their interrelation with a choice of strategy of increase of investment attractiveness are analyzed. The essence of assessment of investment risks in development of car service enterprises which consists of uniting qualitative, quantitative, administrative and operational measures on prevention of risk occurrence is traced.

The results of the article can be implemented in enterprise management when attracting investments in the development of car service enterprises.

KEYWORDS: AUTO SERVICE ENTERPRISES, ENTERPRISE MANAGEMENT, ATTRACTIVENESS ASSESSMENT, DEVELOPMENT STRATEGY, INVESTMENT ATTRACTION, INVESTMENT RISK ASSESSMENT.

АВТОРИ:

Амеліна Наталія Костянтинівна, кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, старший викладач кафедри економіки, e-mail: kafedra.economica.ntu@gmail.com, тел. +380677887925, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 314, orcid.org/0000-0003-3807-5991

Клименко І.С., кандидат технічних наук, Національний транспортний університет, доцент кафедри економіки, e-mail: kafedra.economica.ntu@gmail.com, тел. +380507707968, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 314, orcid.org/0000-0001-6985-1485

Левіщенко Олена Степанівна, кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, доцент кафедри економіки, e-mail: kafedra.economica.ntu@gmail.com, тел. +380672536818, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 314, orcid.org/0000-0003-3807-5991

AUTHOR:

Amelina Nataliia, Ph.D., National Transport University, senior lecturer department of economics, e-mail: kafedra.economica.ntu@gmail.com, тел. +380677887925, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelyanovicha-Pavlenka str., 1, of. 314, orcid.org/0000-0003-3807-5991

Klymenko Iryna, Ph.D., National Transport University, associate professor department of economics, e-mail: kafedra.economica.ntu@gmail.com, тел. +380507707968, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelyanovicha-Pavlenka str., 1, of. 314, orcid.org/0000-0001-6985-1485

Levishchenko Olena, Ph.D., National Transport University, associate professor department of economics, e-mail: kafedra.economica.ntu@gmail.com, тел. +380672536818, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelyanovicha-Pavlenka str., 1, of. 314, orcid.org/0000-0003-3704-5352

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Редько О.Ю., доктор економічних наук, професор, Національна Академія статистики обліку та аудиту, Київ, Україна

Грищук О.К., кадидат технічних наук, професор, Національний транспортний університет, Київ, Україна

REVIEWER:

Redko A.J., Ph.D., Economics (Dr.), professor, National Academy of statistics, accounting and audit

Grischuk O.K., Ph.D. in Technical Science, professor, National Transport University, Kyiv, Ukraine

УДК 657
UDC 657
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-009-021

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЩОДО ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ В КОНТЕКСТІ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Бабич Л.М., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, babich_ludmila@ukr.net, orcid.org/0000-0003-1602-929X
Карлова І.О., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, м. Київ, Україна, Irina_108@meta.ua, orcid.org/0000-0002-7943-1975
Корольова О.І., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, м. Київ, Україна, korolyovaokiv@meta.ua, orcid.org/0000-0002-3871-0636

ACCOUNTING POLICY FOR OWN EQUITY IN THE CONTEXT OF DIFFERENT ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORMS OF BUSINESS ENTITIES

Babich L.M., Ph.D., National Transport University, Kyiv, Ukraine, babich_ludmila@ukr.net, orcid.org/0000-0003-1602-929X
Karlova I.O., Ph.D., National Transport University, Kyiv, Ukraine, Irina_108@meta.ua, orcid.org/0000-0002-7943-1975
Korolyova O.I., Ph.D., National Transport University, Kyiv, Ukraine, korolyovaokiv@meta.ua, orcid.org/0000-0002-3871-0636

Постановка проблеми. Передумовою стійкого економічного розвитку кожного суб'єкта господарювання є забезпечення необхідного рівня його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості в контексті нормативних вимог та завдань формування власного капіталу, як основи ресурсного базису. Проте, за сучасних умов економічної та політичної нестабільності, що не може не позначитись на фінансових показниках функціонування суб'єктів різних організаційно-правових форм господарювання, перед власниками постають проблемні питання, вирішення яких потребує проведення подальших наукових досліджень в напряму поглибленого вивчення особливостей формування та структурних змін їх власного капіталу, а звідси – і створення належного інформаційного забезпечення щодо обліку його складових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку в системі формування власного капіталу здавна досліджуються провідними науковцями. Серед відомих вітчизняних вчених, які на різних етапах здійснили внесок в удосконалення обліку власного капіталу, слід, зокрема, відзначити таких, як: Л.В. Безкоровайна [1], А.К. Бобяк [2], О.М., Ф.Ф. Бутинець [3], Р.В. Варічева [4], О.М. Вівчар [5], Г.Г. Кірейцев [10], С.С. Нестеренко [14], А.М. Поддєрьогін [18], В.В. Сопко [16], О.О. Терещенко [17] та ін.

Виділення невирішених раніше проблем. З урахуванням активного поширення особливо впродовж останнього десятиріччя процесів лібералізації форм і методів ведення бухгалтерського обліку, об'єктивно віднайшла свій прояв альтернатива в організації обліку власного капіталу, що відображається безпосередньо в обліковій політиці кожного суб'єкта господарювання. Виходячи з таких обставин, дедалі все більшої ваги набуває виважена організація фінансового обліку пасивів саме в частині облікової політики щодо формування і врахування структурних змін власного капіталу суб'єктів різних організаційно-правових форм господарювання, що, без сумніву, потребує подальшого поглибленого вивчення.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних засад створення власного капіталу суб'єктами різних організаційно-правових форм господарювання та особливостей формування ними облікової політики для забезпечення системи обліку повною і достовірною інформацією про їх фінансово-майновий стан.

Виклад основного матеріалу. Нові економічні відносини, що докорінно змінили умови функціонування більшості суб'єктів господарювання, додали ряд проблем, пов'язаних із забезпеченням стабільності процесів формування власного капіталу, як оновленої, адаптованої до ринку категорії, що вимагало, в свою чергу, комплексного підходу стосовно обґрунтування її економічного змісту. З огляду на це, стає зрозумілою наявність в економічній літературі різноманітних трактувань сутності власного капіталу. Так, згідно з дослідженнями відомих

вітчизняних науковців можна узагальнити наступні погляди щодо поняття «власний капітал» (табл. 1).

Таблиця 1 – Відображення поглядів щодо поняття «власний капітал» у вітчизняних наукових джерелах

Table 1 – Reflection of views on the concept of «own equity» in domestic scientific sources

Група авторів	Визначення
Бутинець Ф.Ф. [3], Кірейцев Г.Г. [10]	загальна вартість засобів, які належать суб'єкту господарювання на правах власності та використовуються ним для одержання прибутку
Нестеренко С.С. [14], Скоробагатова Н.Є.[15]	категорія, що через засоби виробництва відображає відносини власності та забезпечує економічне регулювання
Поддєрьогін А.М.[18], Терещенко О.О. [17]	частина активів підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань (чисті активи), і складається із статутного, додаткового й резервного капіталу, нерозподіленого прибутку та інших коштів
Безкоровайна Л.В.[1], Бобяк А.К[2]	модифікована величина заборгованості підприємства його засновникам у розмірі вартості активів, які ним забезпечуються
Сопко В.В [16], Штефан Н.М. [22]	капітал, внесений власниками (засновниками) підприємства (акціонерний капітал формується коштами інвесторів (власників) в обмін на реалізовані ним акції), або суми реінвестованого чистого прибутку, що нагромаджені протягом строку існування підприємства, та дарчий капітал
Варічева Р.В, Боримська К.П. [4], Цюцяк І.Л. [20]	джерело утворення майна, основне джерело фінансування
Вівчар О.Й., Саварин В.М. [5], Шара Є.Ю., Соколовська-Гонтаренко І.Є. [21]	сукупність власних фінансових ресурсів підприємства, відображена в першому розділі пасиву бухгалтерського балансу, що знаходиться у фондовій (статутний капітал, додатковий капітал, резервний капітал) та нефондовій (нерозподілений прибуток) формах, і належить йому на правах власності, господарського ведення і повного розпорядження

Також не можна не зазначити, що у відповідності до розділу 1 Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (НП(С)БО №1) власний капітал трактується, як різниця між активами і зобов'язаннями підприємства [12]. Водночас у Міжнародних стандартах фінансової звітності (МСФЗ) не надається однозначного визначення власного капіталу, хоча деякі згадки стосовно цього поняття мають місце в окремих їх положеннях, які торкаються переважно вимог щодо розкриття інформації у фінансовій звітності [11].

Таким чином, в Україні, не дивлячись на в значній мірі впорядковане науково-методичне забезпечення, операції із власним капіталом все ж слід вважати недостатньо врегульованими, в той час як від повного та чіткого правового регулювання фінансового обліку власного капіталу у взаємозв'язку з обліковою політикою напряму залежить достовірність забезпечення системою обліку необхідними даними щодо правильності і закономірності формування як величини власного капіталу, так і обсягу розподіленого та нерозподіленого прибутку з відповідним відображенням сум останнього у складі власного капіталу, а значить, і своєчасність та повнота таких змін, що, в свою чергу, неодмінно впливатиме на характер структурних перетворень загального капіталу підприємства.

Економічну сутність власного капіталу можна розкрити, використовуючи ранжуванням його понятійних складових за різними ознаками, а саме за такими як: джерела формування, форма існування, рівень відповідальності щодо порядку формування, функціональне призначення, складові елементи, тощо. Так, якщо за джерелами формування капітал підприємства може розрізнятися з урахуванням форми власності та організаційно-правової форми, тому і власний капітал окремого суб'єкту господарювання може формуватися як за рахунок внесків його засновників і учасників, так і акумульованого прибутку минулих періодів, що спрямовується на його реінвестування. За формою існування власний капітал поділяється на такі три складові: капітал, який виражається через суму простих і привілейованих акцій першої і додаткової емісій за їх номінальною вартістю (акціонерні товариства), або через суму внесків при створенні підприємства (приватні, державні, колективні підприємства та кредитні спілки); капітал, який виражається вартістю безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних та фізичних осіб різноманітних активів – дарчий капітал;

капітал, який представлено як частина прибутку, що отриманий внаслідок ефективної діяльності підприємства, і який не був використаний (розподілений), а реінвестований у звітному періоді у підприємство для подальшого його економічного розвитку – нерозподілений прибуток. Зокрема, за рівнем відповідальності у складі власного капіталу виокремлюють зареєстрований капітал і незареєстрований капітал. Так, наприклад, зареєстрований капітал – це, як правило, зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до загального капіталу юридичної особи, і величина якого підлягає обов'язковій реєстрації у державному реєстрі господарських одиниць.

Регулювання величини власного капіталу, як основної складової пасивів балансу суб'єктів характеризується переважно особливостями, що пов'язуються із можливістю викупу акцій у їх власників в контексті форм їхнього господарювання та повторного розміщення таких акцій або їх часток, що є вимірником права власності на активи цього суб'єкта. Тому одним із видів власного капіталу, зокрема, акціонерного товариства є вилучений капітал, як фактична собівартість акцій власної емісії або окремих часток викуплених товариством у його учасників. Окремим елементом власного капіталу розглядається резервний капітал, що формується у вигляді суми резервів, створених відповідно до чинного законодавства чи засновницьких документів як правило в більшій мірі за рахунок нерозподіленого прибутку. Отже, власний капітал суб'єктів господарювання слід розглядати у розрізі його окремих класифікаційних характеристик при їх обов'язковому взаємозв'язку, що і дозволятиме розширювати можливості аналізу необхідної оптимальної величини власного капіталу стосовно перспектив розвитку самого суб'єкта з урахування його організаційно-правової форми. До основних критеріїв, за якими здійснюються обґрунтування вибору організаційно-правової форми ведення підприємницької діяльності, можна віднести такі як: порядок створення суб'єкту господарювання, можливість участі власників в управлінні його діяльністю та фінансування цієї діяльності, умови оподаткування та розрахунку різних видів прибутку, законодавчі обмеження, тощо.

У Господарському та Цивільному кодексах України [6,19] закріплено правові аспекти формування статутного капіталу, що визначають розмір, склад, строки, порядок внесення вкладів учасниками, оцінку майна при внесенні і вилученні, порядок зміни часток учасників, їх відповідальність за порушення зобов'язань за внесками.

Відправним пунктом раціональної організації і ведення бухгалтерського обліку операцій з власним капіталом в Україні є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [8]. Зокрема, відповідно до зазначеного закону метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття відповідних рішень повної правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства. В цьому напряму важливою запорукою стає облікова політика, як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності.

Основні засади щодо проведення облікової політики регламентуються не лише вказаним законом, а й Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства, розробленими Міністерством фінансів України [13]. Керуючись даними документами, важливо враховувати, що кожне підприємство самостійно визначає облікову політику і затверджує її відповідним наказом, що розглядається як розпорядчий документ, яким затверджується Положення про облікову політику, обрану даним підприємством на визначений період. В зазначеному документі підприємство фіксує методи оцінки та обліку, а також процедури, які будуть застосовуватись при веденні бухгалтерського обліку в контексті визначених завдань, зокрема стосовно бюджетування та фінансового планування. Облікова політика може змінюватись, проте, це відбувається тільки у виняткових випадках, встановлених в положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку та методичних рекомендаціях щодо облікової політики підприємства. Йдеться, передовсім, про обставини, за яких: змінюються на підприємстві статутні вимоги, або ж вимоги органу, який здійснює функції з державного регулювання методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності, а також про зміни облікової політики, які забезпечать більш достовірне відображення подій (господарських операцій) у фінансовому обліку і звітності [13]. В разі проведення можливих змін має видаватись наказ про внесення змін до раніше прийнятого Положення про облікову політику.

Найбільш важливими об'єктами організації обліку власного капіталу є такі складові облікового процесу, як: облік зареєстрованого (пайового) капіталу; облік формування і використання фондів і резервів підприємства; визначення й облік фінансових результатів (прибутків або збитків).

Не зважаючи на існування цілого ряду завдань, які стоять перед обліковою політикою підприємства в частині обліку власного капіталу, а саме: забезпечення даних та узагальнення інформації про стан і рух власного капіталу; контроль за правильністю і законністю формування власного капіталу; своєчасне, повне, достовірне відображення розміру і всіх змін складових власного капіталу; контроль за раціональним розподілом прибутку за відповідними фондами; організація аналітичного обліку на рахунках власного капіталу для своєчасного отримання достовірної інформації; правильне відображення в регістрах обліку і звітності операцій з власним капіталом; основним завданням облікової політики на кожному підприємстві є забезпечення організації бухгалтерського обліку, як цілісної системи, що повинна охоплювати всі аспекти облікового процесу – організаційний, методичний, технічний.

Головною ж метою облікової політики в контексті формування власного капіталу підприємства з урахуванням його змін, визнається застосування дієвих засобів, які б забезпечували відповідно до вимог чинного законодавства складання прозорої і достовірної фінансової звітності, передовсім, за формою № 1 «Баланс». При цьому, методологічні засади формування у даній формі інформації про власний капітал та розкриття такої інформації у інших формах фінансової звітності визначаються П(С)БО 5 «Звіт про власний капітал», норми якого стосуються суб'єктів господарювання усіх форм власності (крім банків і бюджетних установ). Даним Положенням визначаються зміст і форма Звіту про власний капітал та загальні вимоги до розкриття його статей, серед яких основними визнаються: зареєстрований капітал, що об'єднує статутний капітал, пайовий капітал та інші джерела у складі зареєстрованого капіталу, а також капітал в дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток і (що важливо зокрема для акціонерних товариств) вилучений капітал. В той же час, для цілей управлінського обліку мають самостійно в рамках облікової політики щодо власного капіталу розроблятися окремі форми управлінської звітності.

Для правильної ж організації обліку власного капіталу необхідною передумовою є чітке визначення мети, головних завдань, основних принципів організації облікової політики, тобто обґрунтування системи підходів щодо ефективного обліку для проведення оцінки змін капіталу за різних умов, що визначаються відповідно до організаційно-правових форм господарювання.

Для цілей управління капіталом на мікрорівні є детальний розгляд класифікації суб'єктів господарювання за критерієм утворення (заснування) та подальшого формування ними статутного капіталу. Наприклад, відповідно до чинного законодавства України усі підприємства поділяються на унітарні та корпоративні, а останні, в свою чергу, можуть формуватися у вигляді таких товариств як акціонерне товариство (АТ), товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ), товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ), повні (ПТ) та командитні товариства (КТ) [6:7]. Зокрема, серед товариств, що формують корпоративний сектор, найбільшого поширення набули саме акціонерні товариства, які створюються, як правило, двома або більше засновниками, і які мають статутний капітал, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несуть відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери – в свою чергу – несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства у межах вартості належних їм акцій.

Акціонерна форма організації підприємницької діяльності набула поширення завдяки існуванню ряду переваг. Так, однією з найхарактерніших особливостей процесу управління капіталом АТ є його здатність на будь-якому етапі діяльності залучати капітали як дуже великих, так і дрібних інвесторів, що не є притаманним жодній з інших організаційно-правових форм господарювання. До того ж, АТ зарекомендувало себе як найстійкіша форма організації бізнесу, оскільки вибуття з нього будь-якого окремого інвестора не призводить до ліквідації суб'єкта в цілому. Таким чином, саме АТ є найбільш привабливою формою інвестування капіталів, перш за все, завдяки високому рівню мобільності щодо прав власності кожного з його учасників.

Згідно до положень чинного в Україні Закону «Про акціонерні товариства» акціонерним визнається господарське товариство, статутний капітал якого поділяється на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими засвідчуються акціями. Акціонерні товариства за типом поділяються на публічні і приватні. При цьому, якщо публічне АТ може здійснювати публічне і приватне розміщення акцій, то приватне, кількісний склад акціонерів в якому не має перевищувати 100 учасників, може здійснювати тільки приватне розміщення акцій. Характерною особливістю є і те, що АТ в Україні може створюватись і однією особою, тобто може «складатись з однієї особи» в разі придбання нею усіх акцій даного товариства. Загалом же засновниками АТ нині визнаються: держава, в особі органу, уповноваженого управляти державним майном; територіальна громада, що уповноважена управляти комунальним майном, а також фізичні та/або юридичні особи, що прийняли рішення про його існування [9].

Загальна номінальна вартість випущених акцій становить статутний (складений) капітал АТ, який не може бути меншим за суму, що еквівалентна 1250 мінімальних заробітних плат, виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення АТ. Саме статутний капітал товариства визначає мінімальний розмір власного капіталу, який цілковито гарантує врахування інтересів кредиторів. Загалом же власний капітал, що є важливою складовою майна кожного АТ, законодавчо визначається, як різниця між сукупною вартістю активів товариства та вартістю своїх зобов'язань перед іншими особами. Орієнтуючись на власний капітал, як на вартість чистих активів, АТ, разом з тим, не має права приймати рішення про збільшення статутного капіталу шляхом розміщення акцій, якщо розмір власного капіталу є меншим за розмір статутного капіталу товариства. До того ж загальні збори АТ не мають права приймати рішення про викуп акцій, якщо власний капітал є меншим, а ніж загальна сума його статутного капіталу, резервного капіталу та розміру перевищення ліквідаційної вартості привілейованих акцій над їх номінальною вартістю, або ж стане меншим в наслідок такого викупу.

З огляду на зазначене, варто усвідомити важливість позицій резервного капіталу у складі власного капіталу АТ. А тому при формуванні резервного капіталу товариству необхідно керуватися положеннями ст.19 Закону України «Про акціонерні товариства», згідно до якої розмір резервного капіталу, що має складати не менше 25 відсотків статутного капіталу, повинен поповнюватись через щорічні відрахування, які в той же час не можуть бути меншими, ніж 5 відсотків суми чистого прибутку товариства за рік. Головною ж метою створення резервного капіталу на сьогодні є покриття його коштами збитків акціонерного товариства, а також виплата дивідендів за привілейованими акціями. І хоча законодавством не виключається можливість додаткового включення також і інших напрямів використання резервного капіталу АТ, проте, залишається все ж незмінною вимога чинного законодавства, згідно до якої АТ не має права приймати рішення, що передбачає викуп акцій товариства без їх анулювання, якщо після викупу частка акцій, що перебувають в обігу, стане меншою, ніж 80 відсотків статутного капіталу товариства [9].

Розглядаючи організаційний аспект облікового процесу, слід зазначити, що організаційна складова, як правило, передбачає: перелік осіб, відповідальних за ведення обліку власного капіталу та їх посадові інструкції; перелік сфер відповідальності; комерційну таємницю та порядок її захисту; систему внутрішнього контролю тощо. Дані організаційні питання можуть підпадати під компетенцію бухгалтера, бухгалтерської служби, головного бухгалтера, служби внутрішнього контролю, спеціально створеної комісії, аудиторської фірми, аутсорсингової компанії тощо. В акціонерних товариствах рішення про вибір суб'єкта формування облікової політики повинно прийматися колегіальним органом, який складається з власників, тобто акціонерів, або їх представників (загальні збори акціонерів чи наглядова рада).

У методичній частині облікової політики АТ важливо виокремити наступне: порядок формування і зміни складових власного капіталу, процедуру емісії, перепродажу та анулювання акцій, можливі джерела формування, напрями розподілу прибутку тощо. При цьому, на формування практично кожного з положень методичної складової облікової політики АТ, у тому числі, і власного капіталу, здійснюють свій вплив ряд факторів, об'єднаних до відповідних груп, серед яких чинне місце займають внутрішні фактори, зокрема такі, як: організація підприємницької діяльності; організація та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві; рівень комп'ютеризації облікових робіт або рівень ручної обробки даних в умовах застосування інформаційно-комп'ютерних технологій; стан забезпечення режиму інформаційної безпеки; рівень кваліфікації працівників; кількість засновників (акціонерів); а також зовнішні фактори – нормативне регулювання бухгалтерського обліку, система оподаткування тощо. Детальний аналіз впливових факторів представлений у факторній моделі облікової політики власного капіталу на рисунку 1.

Крім організаційної та методичної частин важливим також є і технічний аспект облікової політики щодо власного капіталу, який повинен передбачати наступні складові:

1) робочий план рахунків з необхідними аналітичними розрізами складових власного капіталу;

2) форми первинних документів з обліку капіталу та розрахунків з акціонерами, графіки документообороту;

3) облікові регістри, технологія обробки облікової інформації;

4) склад, порядок і строки подання внутрішньої звітності;

5) порядок проведення інвентаризації власного капіталу, тощо.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» підприємство самостійно затверджує додаткову систему рахунків і регістрів аналітичного обліку

(ст. 8, п. 5). При цьому робочий план рахунків виступає одним із елементів облікової політики суб'єкта господарювання і затверджується як додаток до Положення про облікову політику, тобто даний документ розглядається як один із документів системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку на рівні підприємства.

Таким чином, передумовою формування облікової політики щодо власного капіталу, має стати детальний аналіз усіх параметрів у складі визначених груп найбільш впливових зовнішніх і внутрішніх факторів. Лише системний аналіз усієї сукупності зазначених факторів допоможе сформувати оптимальний варіант облікової політики щодо власного капіталу з урахуванням особливостей функціонування конкретного товариства.

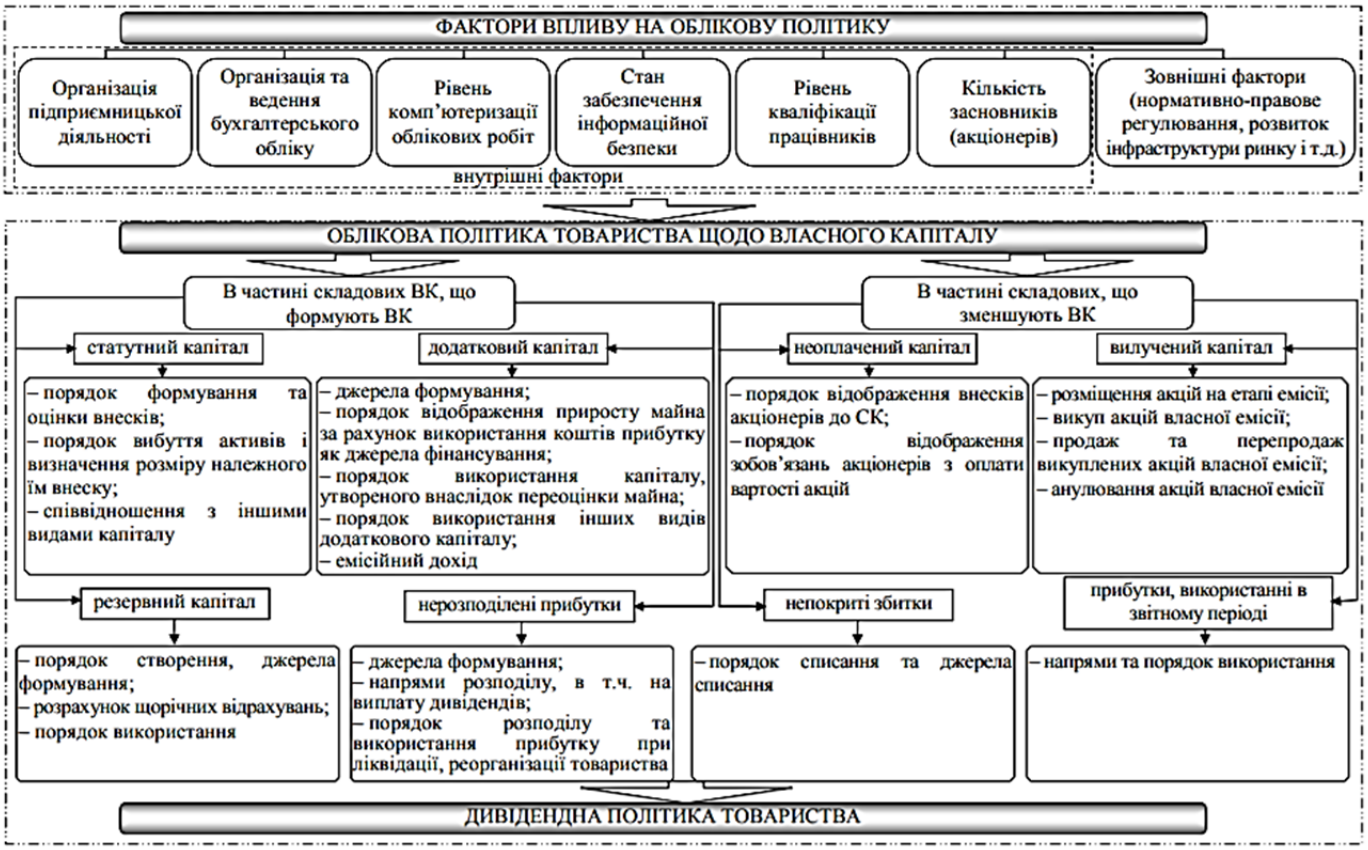


Рисунок 1 – Факторна модель облікової політики щодо власного капіталу суб'єкта господарювання. Складено на основі [4]
Figure 1 – The factor model of the accounting policy regarding the own capital of a business entity. Built on the basis [4].

В контексті удосконалення положень облікової політики власного капіталу необхідно враховувати і важливу для кожного АТ дивідендну політику, що слугує гарантом забезпечення прав акціонерів на частину прибутку товариства, розраховану пропорційно частці такого акціонера у загальній величині статутного капіталу АТ.

Далі акціонерним товариством має розроблятися та впроваджуватися Положення про облікову політику, де регламентується питання щодо організації бухгалтерського обліку корпоративних прав акціонерів. При цьому в частині обліку операцій з власним капіталом вважаємо за доцільне, щоб в Положенні про облікову політику були передбачені наступні елементи:

– положення (стандарти) бухгалтерського обліку щодо ведення обліку власного капіталу;

– склад і встановлення порядку вибуття учасників і визначення розміру частки належного їм капіталу;

– порядок формування, проведення щорічних відрахувань та використання фондів спеціального призначення;

– номенклатура робочих бухгалтерських документів;

– побудова аналітичних рахунків з обліку власного капіталу відповідно до робочого плану рахунків;

– оцінка внесків і порядок зміни (збільшення та зменшення) статутного капіталу;
– порядок розподілу чистого прибутку;
– проведення дивідендної політики;
– організація та порядок проведення внутрішньогосподарського контролю (інвентаризації) в частині складових власного капіталу.

Виходячи із зазначеного, Положення про облікову політику власного капіталу АТ, як корпоративних прав акціонерів, пропонуємо його розробляти за переліком елементів, які наводяться на рисунку 2.

ПОЛОЖЕННЯ ПРО ОБЛІКОВУ ПОЛІТИКУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА:

1.Організація ведення бухгалтерского обліку корпоративних прав акціонерів

Визначення кола осіб, що відповідальні за ведення бухгалтерського обліку АТ

2. Склад та класифікація корпоративних прав акціонерів

Складові корпоративних прав учасників АТ: на дивіденди; на придбання та викуп акцій; на частку коштів товариства за різних економічних умов його функціонування

3. Документування операцій, пов'язаних із корпоративними правами (первинні документи та форми внутрішньої звітності)

Перелік первинних документів та форм фінансової та управлінської звітності щодо корпоративних прав учасників АТ, встановлюються товариством самостійно

4. Оцінка корпоративних прав

Даний елемент методичної складової дозволяє оцінити кількість корпоративних прав за кожним акціонером, визначити ступінь впливу на управління товариством з урахуванням формування та розподілу чистого прибутку, а також нарахування і виплати дивідендів акціонерам

5. Інвентаризація власного капіталу

Проведення інвентаризації майна, що є внесками до статутного капіталу та засвідчує майнове корпоративне право кожного з акціонерів.

6. Відображення на рахунках бухгалтерського обліку корпоративних прав

Використання даного елементу методичної складової бухгалтерського обліку дасть змогу узагальнити інформацію щодо корпоративних прав акціонерів на рахунках бухгалтерського обліку, а також розробити систему аналітичних рахунків щодо даних прав із метою їх деталізації

7. Програмне забезпечення ведення бухгалтерського обліку корпоративних прав

Даний елемент технічної складової дозволяє виокремити спеціалізовані блоки програмного забезпечення з метою ведення деталізованого обліку корпоративних прав акціонерів.

8. Внутрішній контроль корпоративних прав акціонерів

Застосування організаційних прийомів контролю за дотриманням обов'язків АТ щодо захисту прав акціонерів

Рисунок 2 – Елементи облікової політики щодо власного капіталу, як корпоративних прав учасників, у Положенні про облікову політику акціонерного товариства
Figure 2 – Elements of accounting policy regarding equity as corporate rights of participants in the Regulations on the accounting policy of a corporation

Завдяки запропонованому складу елементів, які доцільно відображати у Положенні про облікову політику щодо бухгалтерського обліку власного капіталу акціонерного товариства, система управління забезпечуватиме максимальну ефективність господарської діяльності кожного товариства, а реалізація обґрунтованих параметрів організаційної, методичної та технічної складових облікової політики стане тим дієвим засобом, який дозволить власникам створити таку систему бухгалтерського обліку, завдяки якій можна буде максимально задовольняти потреби в інформації для управління структурою власних джерел фінансування.

Очевидно, що питання облікової політики стосовно власного капіталу можуть віднайти своє певне відображення також і у відповідному розділі статуту акціонерного товариства, в якому згідно чинного законодавства відображається інформація про розмір статутного капіталу, резервного капіталу, а також про номінальну вартість простих і привілейованих акцій та характер розрахунків і сплату дивідендів по акціях кожного класу [8]. Якщо ж відбуватимуться певні зміни в обліковій політиці, то їх перегляд з внесенням відповідних корективів може здійснюватися та затверджуватись на щорічних загальних зборах АТ, що проводяться не пізніше 30 квітня року, наступного за звітним.

Виходячи з основних аспектів щодо значення в обліковому процесі та порядку формування, вважаємо, що облікова політика власного капіталу акціонерного товариства – це комплекс обраних товариством, з врахуванням ряду найбільш впливових зовнішнього і внутрішнього змісту факторів, ефективних засобів, які об’єднуються за організаційною, методичною і технічною складниками, затверджуються у Положенні про облікову політику товариства на відповідний період та в подальшому використовуються для складання, відповідно до умов чинного законодавства, прозорої і достовірної фінансової і управлінської звітності.

Висновки. Отже, акціонерне товариство, як і будь-який інший суб’єкт відповідної форми господарювання, може контролювати правильність своєї фінансово-господарської діяльності, що охоплює впливову дію власного капіталу, неодмінно базуючись безпосередньо на положеннях нормативно-правового законодавства щодо чинної системи обліку. При цьому для кожного суб’єкта завжди залишатимуться певні можливості стосовно обрання організаційних, методичних і технічних прийомів обліку власного капіталу. Це дає підстави власникам товариства обирати найбільш оптимальний варіант обліку, спираючись, безумовно, на власну, вибудувану на законодавчому підґрунті, облікову політику. З огляду на зазначене, основними внутрішніми регламентними документами акціонерного товариства, що самостійно створюються і врегульовують комплекс питань з обліку власного капіталу, мають завжди розглядатись Положення про облікову політику, наказ про облікову політику, статут товариства, в яких визначатимуться і головна мета цієї політики, і засоби щодо її реалізації.

Серед головних завдань кожного суб’єкта, не залежно від організаційно-правової форми господарювання, стосовно організації обліку власного капіталу пріоритетними мають бути такі як: забезпечення обліковими даними і узагальнення інформації про склад і рух власного капіталу; контроль за правильним і законним формуванням власного капіталу; своєчасне, повне, правильне відображення розміру і всіх змін власного капіталу; контроль за раціональним розподілом прибутку за відповідними напрямами; організація аналітичного обліку на рахунках власного капіталу для своєчасного отримання достовірної інформації; правильне відображення в регістрах обліку та звітності операцій, пов’язаних із всіма складовими власного капіталу. При цьому важливо враховувати, що ефективна облікова політика суб’єкта господарювання має забезпечувати: повне відображення в бухгалтерському обліку усіх фактів, що визначають рух власного капіталу, виходячи не лише із правових норм, а і з економічного змісту всіх його видів діяльності; незмінність протягом звітного періоду прийнятої методології відображення господарських операцій та оцінки складових власного капіталу; ідентичність даних аналітичного, синтетичного обліку та фінансової звітності; раціональне ведення бухгалтерського обліку відповідно до умов та особливостей діяльності суб’єкта господарювання.

Враховуючи різні погляди на трактування сутності та визнаючи вагомість ролі і значущість у формуванні фінансових джерел кожного суб’єкта господарювання власного капіталу, пропонуємо наступне визначення його економічного змісту: власний капітал – це загальна величина власних джерел суб'єкта господарювання з фінансування своїх активів, що зафіксована в установчих документах стосовно статутного капіталу та вартісної оцінки внесків власників у підсумку зареєстрованого капіталу, а також додатково створених і отриманих у процесі фінансово-

господарської діяльності власних коштів, включаючи капітал в дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, та за вирахуванням вилученого і неоплаченого капіталу.

Все зазначене неодмінно сприятиме підвищенню повноти та достовірності інформації про фінансово-майновий стан суб'єктів господарювання, що відображається у фінансовій і управлінській звітності, а відтак – внутрішнім користувачам звітності дозволить приймати більш виважені рішення в обґрунтуванні облікової політики, як базисного підґрунтя щодо реалізації процесів бюджетування і довгострокового фінансового планування.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Безкоровайна Л.В. Особливості обліку власного капіталу на підприємствах / Л.В. Безкоровайна // Журнал МНУ ім. В.О. Сухомлинського. – 2015. – Вип. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.global-national.in.ua/ archive/4-2015/200.pdf.
2. Бобяк А.К. Організаційно-методичні аспекти обліку власного капіталу на підприємствах / А.К. Бобяк // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць. – К : Київський університет, 2011. – № 24. – С. 368–375. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2011_24/Zb24_49.pdf
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навч.закладів /Ф.Ф. Бутинець – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир. ПП «Рута», 2009.– 912 с.
4. Варічева Р.В., Боримська К.П. Облікова політика як інструмент організації бухгалтерського обліку власного капіталу на акціонерних товариствах. Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – Вип. 3 (43). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://cutt.ly/QOoDIPx
5. Белова І.М. Теоретичні основи облікової політики / І.М. Белова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія Екон.науки. – Хмельницький, ХНУ, 2015-№2, Т.1 (222). – С.84-90
6. Вівчар О.Й. Саварин В.М. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. Вип. 19 (5). С. 146–150.
7. Господарський Кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15 (дата звернення: 11.12.2021)
8. Закон України «Про господарські товариства» від 19 вересня 1991 року № 1576-XII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#Text (дата звернення 19.11.2021)
9. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996-XIV зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon4/rada.gov.ua/laws/show/996-14.
10. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon2/rada.gov.ua.
11. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент. Навч.пос./За ред.проф. Г.Г. Кірейцева. Вид.третє, перероб.і доп. – К.: ЦНЛ.2004, 531 с.
12. Міжнародний стандарт фінансової звітності №1 «Перше застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності» від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_004 (дата звернення 29.09.2021).
13. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ МФУ від 07 лютого 2013 р. № 73. Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13 (дата звернення 29.09.2021).
14. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України: Наказ МФУ від 27 червня 2013 року №635. Міністерство фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13#Text
15. Нестеренко С.С. Порівняльний аспект нормативного регулювання складових власного капіталу на підприємствах різних форм власності. Ефективна економіка № 4, 2014 http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2962

16. Скоробагатова Н.Є. Бухгалтерський облік: навч.посіб./Н.Є. Скоробагатова – Київ: КПІ ім.Ігоря Сікорського, вид-во «Політехніка», 2017. – 248 с.

17. Сопко В.В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів): навч. посіб. / В. В. Сопко. – К .: Центр навчальної літератури, 2006. – 312с

18. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч.посіб./О.О. Терещенко-К.:КНЕУ, 2003, – 554 с.

19. Фінанси підприємств: Підручник/А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.: Кер.кол.авт.і наук.ред.,проф. А.М.Поддєрьогін.-8-ме вид., перероб.та допов. – К.:КНЕУ, 2013-520 с.

20. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV/ Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text (дата звернення: 11.12.2021).

21. Цюцяк І. Л. Аналіз наукових підходів до трактування категорії «власний капітал» / І. Л. Цюцяк // Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. – 2014. – № 9. – С. 271-280. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nivif_2014_9_42

22. Шара Є.Ю., Соколовська-Гонтаренко І.Є. Фінансовий облік ІІ : Навчальний посібник. – К.: «Видавництво «Центр учбової літератури», 2016. – 308 с

23. Штефан Н.М. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. Конспект лекцій /Н.М. Штефан.-Д.Нац.гірничий університет, 2013. – 83 с.

REFERENCES

1. Bezkorovayna L.V. (2015). Osoblyvosti obliku vlasnoho kapitalu na pidpryyemstvakh [Features of accounting for equity in enterprises]. Zhurnal MNU imeni V.O. Sukhomlyns′koho – journal of MNU named after V.O Sukhomlinsky, Issue 4, Retrieved from http://www.global-national.in.ua/ archive/4-2015/200.pdf [in Ukrainian].

2. Bobyak A.K. (2011). Orhanizatsiyno-metodychni aspekty obliku vlasnoho kapitalu na pidpryyemstvakh [Organizational and methodological aspects of accounting for equity in enterprises]. Teoretychni ta prykladni pytannya ekonomiky: zbirnyk naukovykh prats′ – Theoretical and applied issues of economics: a collection of scientific papers. Kyiv: Kyyivs′kyy universytet, 24, 368-375 Retrieved from http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2011_24/Zb24_49.pdf [in Ukrainian].

3. Butynets′ F.F. (2009). Bukhhalters′kyy finansovyy oblik [Financial accounting] (8nd ed., rev.). Zhytomyr: PP «Ruta» [in Ukrainian].

4. Varicheva R.V., Boryms′ka K.P. (2011). Oblikova polityka yak instrument orhanizatsiyi bukhhalters′koho obliku vlasnoho kapitalu na aktsionernykh tovarystvakh [Accounting policy as a tool for organizing the accounting of equity in joint stock companies]. Visnyk sotsial′no-ekonomichnykh doslidzhen′ – Bulletin of socio-economic research, Issue 3 (43), Retrieved from https://cutt.ly/QOoDIPx

5. Belova I.M. (2015). Teoretychni osnovy oblikovoyi polityky [Theoretical foundations of accounting policy]. Visnyk Khmel′nyts′koho natsional′noho universytetu. Serya Ekon.nauky – Bulletin of Khmelnytsky National University. Ser. of Economic Science. Vols.1, pp. 84-90. Khmelnytskyi, KhNU [in Ukrainian].

6. Vivchar O.Y. Savaryn V.M. (2009). Vlasnyy kapital yak finansove dzherelo funktsionuvannya pidpryyemstva [Equity as a financial source of the enterprise]. Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny – Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine, Issue 19 (5), pp. 146-150 [in Ukrainian].

7. Hospodarskyi kodeks Ukrainy [Commercial Code Ukraine]. (2003, January 16). Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine. Kyiv: Parlam. vyd-vo. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15 [in Ukrainian].

8. Zakon Ukrayiny Pro hospodars′ki tovarystva: pryiniatyi 19 veresnya 1991 roku № 1576-XII [Law of Ukraine on Business Associations from September 19, 1991 № 1576-XII]. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#Text [in Ukrainian].

9. Zakon Ukrayiny Pro bukhhalters′kyy oblik i finansovu zvitnist′ v Ukrayini: pryiniatyi 16.07.1999 roku. №996-XIV zi zminamy i dopovnennyamy [Law of Ukraine on Accounting and Financial Reporting in Ukraine from July 16, 1999 №996-XIV as amended]. Retrieved from http://www.zakon4/rada.gov.ua/laws/show/996-14 [in Ukrainian].

10. Zakon Ukrayiny Pro aktsionerni tovarystva: pryiniatyi 17.09.2008 roku. № 514-VI [Law of Ukraine on Joint Stock Companies from September 17, 2008 № 514-VI]. Retrieved from http://www.zakon2/rada.gov.ua [in Ukrainian].

11. Kireytsev H.H. (2004). Finansovyy menedzhment [Financial management]. (3nd ed., rev.). Kyiv: CNL [in Ukrainian].

12. Mizhnarodnyy standart finansovoyi zvitnosti №1 «Pershe zastosuvannya Mizhnarodnykh standartiv finansovoyi zvitnosti» pryiniatyi 01.01.2012 roku [International Financial Reporting Standard №1 «First-time Adoption of International Financial Reporting Standards» from January 1, 2012]. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_004 [in Ukrainian].

13. Natsional′ne polozhennya (standart) bukhhalters′koho obliku 1 «Zahal′ni vymohy do finansovoyi zvitnosti» pryiniatyi 7 lyutoho 2013 roku № 73 [National Accounting Regulation (Standard) 1 «General Requirements for Financial Reporting» from February 7, 2013 № 73]. The Verkhovna Rada of Ukraine. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13 [in Ukrainian].

14. Nakaz Pro zatverdzhennya Metodychnykh rekomendatsiy shchodo oblikovoyi polityky pidpryyemstva ta vnesennya zmin do deyakykh nakaziv Ministerstva finansiv Ukrayiny vid 27 chervnya 2013 roku №635 [Order On approval of Methodical recommendations on the accounting policy of the enterprise and amendments to some orders of the Ministry of Finance of Ukraine from June 27, 2013 №635]. Ministry of Finance of Ukraine. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13#Text [in Ukrainian].

15. Nesterenko S.S. (2014). Porivnyal′nyy aspekt normatyvnoho rehulyuvannya skladovykh vlasnoho kapitalu na pidpryyemstvakh riznykh form vlasnost [Comparative aspect of regulatory regulation of equity components in enterprises of different forms of ownership]. Efektyvna ekonomika – Efficient economy, 4. Retrieved from http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2962 [in Ukrainian].

16. Skorobahatova N.YE. (2017). Bukhhalters′kyy oblik [Accounting]. Kyiv: KPI im.Ihorya Sikors′koho, vyd-vo «Politekhnika» [in Ukrainian].

17. Sopko V.V. (2006). Bukhhalters′kyy oblik kapitalu pidpryyemstva (vlasnosti, pasyviv) [Accounting of enterprise capital (property, liabilities)]. Kyiv: Center for Educational Literature [in Ukrainian].

18. Tereshchenko O.O. (2003). Finansova diyal′nist′ sub″yektiv hospodaryuvannya [Financial activities of economic entities]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].

19. Poddyer′ohin A.M., Bilyk M.D., & Buryak L.D. (2013). Finance of enterprises [Finance of enterprises]. (8nd ed., rev.). Kyiv: KNEU [in Ukrainian].

20. Tsyvil′nyy kodeks Ukrayiny pryiniatyi 16.01.2003 roku № 435-IV [The Civil Code of Ukraine from January 16, 2003 № 435-IV]. Verkhovna Rada of Ukraine. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text [in Ukrainian].

21. Tsyutsyak I. L. (2014). Analiz naukovykh pidkhodiv do traktuvannya katehoriyi «vlasnyy kapital» [Analysis of scientific approaches to the interpretation of the category «own equity»]. Naukovo-informatsiynyy visnyk Ivano-Frankivs′koho universytetu prava imeni Korolya Danyla Halyts′koho – Scientific and Information Bulletin of Ivano-Frankivsk University of Law named after King Danylo Halytsky, 9, pp.271-280 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nivif_2014_9_42 [in Ukrainian].

22. Shara YE.YU., Sokolovs′ka-Hontarenko I.YE. (2016). Finansovyy oblik II [Financial accounting II]. Kyiv: «Vydavnytstvo «Tsentr uchbovoyi literatury» [in Ukrainian].

23. Штефан Н.М. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. Конспект лекцій /Н.М. Штефан.-Д. Нац.гірничий університет, 2013. – 83 с.

24. Shtefan N.M. (2013). Finansova diyal′nist′ sub'yektiv hospodaryuvannya. Konspekt lektsiy [Financial activity of business entities. Lecture notes]. Dnipropetrovs′k, National Mining University [in Ukrainian].

РЕФЕРАТ

Бабич Л.М. Облікова політика щодо власного капіталу в контексті різних організаційно-правових форм суб’єктів господарювання / Л.М. Бабич, І.О. Карлова, О.І. Корольова // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Стаття присвячена обґрунтуванню науково-теоретичних засад та нормативно-правових основ щодо формування власного капіталу суб'єктів господарювання в сучасних умовах.

Об'єкт дослідження – процеси формування власного капіталу акціонерного товариства в умовах чинних законодавчих положень та вимог щодо визначення його складових, а також забезпечення ефективної облікової політики, як елементу організації системи бухгалтерського обліку.

Мета роботи – полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних засад створення власного капіталу суб'єктами різних організаційно-правових форм господарювання та особливостей формування ними облікової політики для забезпечення системи обліку повною і достовірною інформацією про їх фінансово-майновий стан та відповідним відображенням її у фінансовій звітності.

Метод дослідження – теоретичне і нормативно-правове обґрунтування процесів пов'язаних з визначенням облікової політики власного капіталу суб'єкта в контексті окремої організаційно-правової форми господарювання.

Завдання забезпечення економічної стабільності в усіх видах діяльності суб'єкта господарювання першочергово вирішуються завдяки наявності в необхідних обсягах власного капіталу, як основи ресурсного базису, а також проведення з метою забезпечення повної та достовірної інформації ефективної облікової політики.

В статті запропоновано ряд заходів стосовно формування облікової політики суб'єктами господарювання, що відносяться до акціонерного сектору, в контексті завдань щодо отримання повної і реалістичної інформації за всіма складовими власного капіталу з метою своєчасного прийняття дієвих управлінських рішень. Авторами надається власне визначення категорії «власний капітал» та «облікова політика власного капіталу акціонерного товариства».

Результати статті можуть бути використані вітчизняними як акціонерними, так і іншими підприємствами корпоративного сектору в процесі поточного фінансового планування та бюджетування, засади якого суб'єктом господарювання мають вибудовуватися на основі дієвої облікової політики, що визначає, передовсім, всі складові власного капіталу в системі ресурсного забезпечення.

Прогнозні припущення щодо об'єкта дослідження – пошук нових заходів щодо забезпечення системи обліку у взаємозв'язку з обліковою політикою стосовно формування власного капіталу поряд з акціонерними структурами також і суб'єктами інших організаційно-правових форм господарювання.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ, АКЦІОНЕРНІ ТОВАРИСТВА, СУБ'ЄКТИ ГОСПОДАРЮВАННЯ, ОБЛІК, ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК, ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК ПАСИВІВ, ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА, ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВВІ ФОРМИ, ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ, БЮДЖЕТУВАННЯ.

ABSTRACT

Babich L.M., Karlova I.A., Korolyova O.I. Accounting policy of own capital in the context of various organizational and legal forms of business entities. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The article is devoted to the substantiation of the scientific-theoretical and regulatory framework for the formation of own capital of business entities in modern conditions.

The object of the study is the processes of forming the equity capital of a joint-stock partnership in the context of the current legislative provisions and requirements for determining its components, as well as ensuring an effective accounting policy as an element of organizing an accounting system.

The purpose of the work is to substantiate the theoretical and methodological principles of creating equity capital by entities of various organizational and legal forms of management and the features of the formation of accounting policies by them to provide the accounting system with complete and reliable information about their financial and property status and its appropriate reflection in financial statements.

Research method is a theoretical and legal substantiation of the processes associated with the determination of the accounting policy of the entity's own capital in the context of a separate organizational and legal form of management.

The tasks of ensuring economic stability in all types of activities of the enterprise are primarily solved due to the presence of equity capital in the required volumes as the basis of the resource base, as well as the implementation of an effective accounting policy in order to ensure complete and reliable information.

The article proposes a number of measures for the formation of accounting policies by business entities belonging to the joint-stock sector in the context of the tasks of obtaining complete and realistic information on all components of equity capital in order to make timely effective management decisions. the authors provide their own definition of the category «own capital» and «accounting policy of the equity capital of a joint-stock company».

The results of the article can be used by domestic both joint-stock and other enterprises of the corporate sector, in the process of current financial planning and budgeting, the foundations of which by a business entity should be built on the basis of the current accounting policy, which determines, first of all, all components of equity in the system of resource provision.

Forecast assumptions regarding the object of study - the search for new measures to ensure the accounting system in conjunction with the accounting policy regarding the formation of equity capital along with joint stock structures and entities of other organizational and legal forms of management.

KEY WORDS: EQUITY, JOINT STOCK PARTNERSHIPS, BUSINESS ENTITIES, ACCOUNTING, FINANCIAL ACCOUNTING, FINANCIAL ACCOUNTING OF LIABILITIES, LEGAL FORMS, ACCOUNTING POLICY, FINANCIAL REPORTING, MANAGEMENT ACCOUNTING, BUDGETING.

АВТОРИ:

Бабич Людмила Миколаївна, Національний транспортний університет, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту, e-mail: babich_ludmila@ukr.net, тел. +380972727535, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 424, orcid.org/0000-0003-1602-929X.

Карлова Ірина Олександрівна, Національний транспортний університет, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту, e-mail: Irina_108@meta.ua, тел. +380985344242, Україна, 02090, м. Київ, вул. Празька, 3, кв.195. orcid.org /0000-0002-7943-1975

Корольова Оксана Іванівна, Національний транспортний університет, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту, e-mail: korolyovaokiv@meta.ua, orcid.org /0000-0002-3871-0636

AUTHORS:

Babich Ludmila M., National Transport University, Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Audit, e-mail: babich_ludmila@ukr.net, tel. +380972727535, Ukraine, 01010, Kyiv, str. Omelyanovich-Pavlenka, 1, room 424, orcid.org/0000-0003-1602-929X.

Karlova Irina A., National Transport University, Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Audit, e-mail: Irina_108@meta.ua, orcid.org/0000-0002-7943-1975

Korolyova Oksana I., National Transport University, Associate Professor of the Department of Finance, Accounting and Audit, e-mail: korolyovaokiv@meta.ua, orcid.org/0000-0002-3871-0636

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Гречан А.П., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри економіки, Київ, Україна.

Бондаренко Є.В., доктор економічних наук, професор, ЗАТ «УКРАКАДЕМІНВЕСТБУД», директор, Київ, Україна.

REVIEWER:

Grechan A.P, Ph.D., Economics (Dr), Professor, National Transport University, Professor of Department Economics, Kyiv, Ukraine.

Bondarenko E.V., Ph.D., Economics (Dr.), Professor, CJSC «UKRAKADEMINVESTBUD», director, Kyiv, Ukraine.

УДК 338.47:656
UDC 338.47:656
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-022-032

ОНОВЛЕННЯ ПРОЦЕДУРИ ВСТАНОВЛЕННЯ ЦІНИ НА ПОСЛУГУ З ВИКОРИСТАННЯ ВАНТАЖНИХ ВАГОНІВ АТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ» НА ОСНОВІ ПІДХОДУ Ф. РЕМСІ

Бакалінський О.В., доктор економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, anticrisiscrew@gmail.com, orcid.org/0000-0003-1215-7470
Маліцький В.В., Національний транспортний університет, Київ, Україна, vitalij81@ukr.net, orcid.org/0000-0001-9210-5165

UPDATE OF THE PROCEDURE FOR SETTING THE PRICE FOR THE SERVICE FOR THE USE OF FREIGHT CARS OF JSC «UKRZALIZNYTSYA» BASED ON THE APPROACH OF F. RAMSEY

Bakalinsky O., Doctor of Economics, National Transport University, Kyiv, Ukraine, anticrisiscrew@gmail.com, orcid.org/0000-0003-1215-7470
Malitskiy V., National Transport University, Kyiv, Ukraine, vitalij81@ukr.net, orcid.org/0000-0001-9210-5165

Постановка проблеми в загальному вигляді. Підходи та практична реалізація ціноутворення є важливими складовими ринкової діяльності підприємства. У більшості випадків встановлення ціни на послугу або товар є реакцією компанії на зміни чинників ціноутворення, дія яких вже відбулася (реактивна поведінка), або передбаченням таких змін зі ймовірністю, яка з точки зору практики прийняття рішень наближається до одиниці. Якщо ймовірність такого передбачення знижується або розширюється діапазон оцінки впливу фактору на майбутню ціну, маємо справу зі стратегічним ціноутворенням [1, 2].

Стратегічна невизначеність ціноутворення в сервісній сфері загалом є ширшою, ніж при виробництві товарів [3]. Це можна пояснити, зокрема, більш складними рішеннями клієнта щодо придбання послуги – ціна в них виступає лише одним з багатьох чинників споживчої цінності сервісу. Ціноутворення на ринку промислових послуг має враховувати вплив ринків, на яких працюють клієнти провайдера індустріального сервісу. Таким воно є при наданні послуг залізничного транспорту.

В Україні за перевезення вантажів залізничним транспортом стягується плата у вигляді державно регульованого тарифу, супутніх нарахувань та оплати додаткових послуг, ціни на які встановлюються АТ «Укрзалізниця» самостійно. Однією з таких платних послуг є плата за користування вантажним вагоном [4].

Нині послуги з надання в користування залізничних вантажних вагонів в Україні надають близько 600 власників такого рухомого складу. Кількість приватного рухомого складу, залежно від типів вантажних вагонів, знаходиться в діапазоні від 22 до 78 %. При цьому сумарна кількість приватного рухомого складу, що експлуатується на залізницях України, становить 48 % від загальної кількості робочого парку вантажних вагонів, а їх частка постійно зростає [5]. Це створило конкуренцію на ринку. Власники вантажу самостійно визначають, у чиїх вагонах вони хочуть перевозити вантаж. При схожому змісті й умовах надання послуги (тип рухомого складу, його стан, вантажопід'ємність) ціна стає ключовим чинником остаточного вибору клієнтом провайдера сервісу. Тож ціноутворення напряму впливає на величину доходу та прибутку власника залізничного рухомого складу.

Виведення з-під державного регулювання ціноутворення на послуги з користування вантажними вагонами АТ «Укрзалізниця» мало на меті підвищення доходів акціонерного товариства. На практиці такі зміни спричинили падіння попиту з боку клієнтів залізничного транспорту на вагони АТ «Укрзалізниця». Основні причини наведено в роботі [6]. Частка ринку АТ «Укрзалізниця» від загальної кількості задіяних у перевезеннях вантажних вагонів складала 40 % у 2018 р., а станом на кінець 2021 р. вона зменшилась до 30 %. Дохід товариства від надання вантажних вагонів у користування за останніх три роки знизився більш ніж на 30 %.

Одним зі шляхів виходу з кризи є запровадження ціноутворення, яке, на відміну від поточного, враховувало б ситуацію на ринку перевезень вантажів певного виду, ціни та поведінку конкурентів, еластичність попиту з боку клієнтів. У статті [7] нами було проаналізовано світовий досвід

ціноутворення на послугу з використання залізничних вантажних вагонів та запропоновано напрями поліпшень, які варто наслідувати у вітчизняній практиці. Тож берем їх за основу даної роботи.

Сьогодні при перевезеннях вантажів рухомим складом, що належить АТ »Укрзалізниця», використовується 15 типів вантажних вагонів. Плата за їх використання встановлюється виходячи з фактичних затрат товариства. У процедурі ціноутворення враховуються й інші чинники, але вони не роблять його орієнтованим на попит і потреби ринку повною мірою. Під процедурою ми розуміємо встановлену в АТ «Укрзалізниця» послідовність дій у процесі визначення витрат, загроз, ризиків, закономірностей, що впливають на ціну послуги з використання вантажних вагонів. Така ціна покликана балансувати інтереси клієнта та компанії.

Натомість конкуренти демонструють більш динамічну та гнучку цінову поведінку. Однак і це не означає, що ціноутворення, яке вони застосовують, є оптимальним з точки зору максимізації доходу або прибутку в певному періоді діяльності.

Ситуація, що склалася на ринку послуг з використання вантажних вагонів, спонукає з'ясувати можливість встановлення на цю послугу цін за моделлю, яка ґрунтується на теоремі Ф. Ремсі [8], що ми й починаємо в даній роботі.

Аналіз попередніх досліджень та публікацій. Теорема ціноутворення Ф. Ремсі [8] передбачає, що в природних монополіях задля максимізації прибутку ціни на послугу повинні встановлюватися таким чином, щоб граничні затрати, що несе компанія, були обернено пропорційні еластичності попиту на цю послугу з боку кожного окремого клієнта.

Практика ціноутворення за Ф. Ремсі поширена в багатьох галузях. Так, в роботі [9] подано результати від встановлення ставок на медичне страхування із застосуванням ціноутворення за Ремсі. У ній вивчається, яким чином зміна ціни на кожну окрему послугу медичного страхування вплине на кінцевий результат з тим, щоб відійти від необхідності перехресного субсидування при покритті витрат страхових агентів. У дослідженні було виділено випадки, що мають високий ступінь страхового ризику та послуги з високою собівартістю. Визначались границі у вигляді певного переліку випадків, на які розповсюджується медичне страхування; максимальної маржі, що її може отримувати страховий агент; бюджетних обмежень на страхування. Дослідження показало, що запровадження індивідуальних цін на страхові послуги за моделлю Ремсі дозволяє компенсувати можливі втрати страхових агентів, які вони б мали при запровадженні однакових цін для всіх страхових послуг. При такому підході зникає необхідність перехресного субсидування, а компенсація втрат страхових агентів буде здійснюватися за рахунок підвищення цін на товари з невисокою еластичністю попиту. Проте в кінцевому підсумку загальна вартість страхування може зрости.

У контексті нашої роботи це означає, що перед запровадженням цін за Ремсі потрібно розуміти, чи не зросте вартість послуг для всього ринку, а якщо так, то на скільки воно здатне знизити сукупний попит.

Паромні оператори Норвегії також намагались використати принципи, за яких запроваджується ціноутворення за Ремсі [10]. На їх основі було створено модель витрат і надходжень, а завдяки їй проведено оцінку довгострокових граничних витрат на перевезення поромами різних категорій вантажів з урахуванням довжини поїздки. Після цього чинні ціни на послуги порівнювались з проєктними – встановленими за Ремсі. Розрахунки показали, що при такій моделі ціноутворення ціни максимально зростуть для власників вантажівок та жителів віддалених районів, що є неприйнятним з точки зору соціальної справедливості. Тож бачимо, що при ціноутворенні за Ремсі варто зважати не лише на економічні інтереси покупців і продавців, а й на соціальні ефекти.

На прикладі сервісу з водопостачання в Андалусії (Іспанія) в роботі [11] проведено порівняння діючої системи оплати за використання водних ресурсів та нової – сформованої із застосуванням ціноутворення за Ремсі. Автори з'ясували, що витрати на утримання водної інфраструктури за діючої системи ціноутворення покриваються лише на 83 %. Було виділено два сегменти клієнтів: мешканці міст та сільськогосподарські споживачі води. Дослідження показало, що встановлення цін за Ремсі дозволить повністю покрити витрати на утримання водної інфраструктури за рахунок підвищення цін на водні ресурси для споживачів з нижчою еластичністю попиту – містян. На нашу думку, без такого дослідження ціну за користування водою було б збільшено для клієнтів у сільському господарстві. Крім того, успішність такого рішення гарантувалась тим, що вивчалась реакція лише двох сегментів, а різниця в еластичності їхнього попиту була значною, що нівелювало методичні похибки у визначенні її величини.

З огляду на схожість з цілями нашої роботи цікавим є дослідження можливості запровадження цін за Ремсі в умовах, коли фірма одночасно випускає два види товарів, один з яких продається на монопольному ринку, а інший реалізується в умовах реальної конкуренції [12]. У ньому

розглядається можливість компенсації втрат на конкурентному ринку за рахунок монопольного, шляхом запровадження оптимальних для обох ринків цін за Ремсі. Було з'ясовано, що через неможливість перебачити ціни конкурентів в режимі реального часу «чисте» застосування підходу Ремсі не забезпечує встановлення оптимальних цін. Його необхідно модифікувати таким чином, щоб мати можливість завчасно отримувати інформацію про майбутні ціни конкурентів та цінову еластичність попиту з боку покупців різних товарів. У контексті наших досліджень це означає, що отримання інформації від ринків, на яких працює компанія, має бути в процесі ціноутворення не лише своєчасним, а й синхронізованим з дією відповідних чинників.

У праці [13] проведено дослідження поведінки цін Ремсі на монопольному ринку електроенергії, де встановлювалися однакові ціни для всіх споживачів, а витрати населення компенсувалися субсидіями. Моделювання реакції різних сегментів споживачів показало, що при скасуванні субсидій ціни для всіх сегментів повинні встановлюватися не нижче собівартості, тобто здійснити покриття витрат за рахунок перехресного субсидування буде неможливо. Дослідники зазначили, що зростання цін на електроенергію для великих компаній, а також повне скасування субсидій змусять споживачів економити електроенергію з метою зменшення власних витрат. За таких умов компанія, що продає електроенергію, перерозподілить отримання своїх доходів між різними сегментами споживачів. Як бачимо, при ціноутворенні за Ремсі можлива ситуація, коли ціна, яка з огляду на еластичність попиту кожного клієнта, пропонується ринку, не покриватиме собівартість. У таких випадках існує всього три шляхи: не продавати за такою ціною, субсидувати продаж за рахунок інших клієнтів, для яких ціна зросте, або обмежитись певним рівнем покриття собівартості.

Можливість встановлення тарифів на перевезення вантажів різними видами транспорту на основі ціноутворення за Ремсі досліджували в Австралії [14]. Було з'ясовано, що тоді ціни на перевезення масових вантажів залізничним транспортом (зерно, вугілля) мають бути знижені на 20-30 %, а тарифи на перевезення вантажів автомобільним транспортом потрібно збільшити на 20-70 %. Відповідно має змінитись і система оподаткування: зниження податкового навантаження на залізничний та зростання на автомобільний транспорт. У цьому прикладі ми бачимо, що запровадження цін за Ремсі здатне провокувати структурні зміни пропозиції на національному ринку послуг з перевезень вантажів. Тож варто зважати, що при запровадженні у вітчизняну практику ціноутворення за Ремсі структура пропозиції послуг з надання в користування вантажних вагонів може змінитись як у розрізі цін, так і за видами вагонів.

На залізницях США досліджувалися ймовірні наслідки ініціативи запровадження ціноутворення за Ремсі [15] при формуванні тарифів на вантажні перевезення. Зроблено висновок, що через недостатню точність вимірювання еластичності попиту такі тарифи буде важко застосувати в реальних умовах. Похибки в оцінках еластичності попиту створюватимуть суттєві перекоси в тарифах для різних категорій споживачів. Водночас додатковий прибуток буде незначним. Тобто тотальне ціноутворення за Ремсі на вантажному залізничному транспорті наштовхнеться на непереборні складності та, схоже, є непотрібним. Однак, на наш погляд, це не означає, що не варто шукати локальних можливостей його застосування (для певних вантажів, послуг, сегментів клієнтів).

Зважаючи на викладене, окреслимо загрози запровадження ціноутворення на користування вантажними вагонами АТ «Укрзалізниця» за Ф. Ремсі:

- вартість послуг може суттєво зрости для всіх сегментів ринку, що в перспективі може призвести до зменшення сукупного попиту;
- виникнення негативних соціально-економічних ефектів обмежує запровадження такого ціноутворення на низку вантажів, що перевозяться залізницею;
- застосування методів визначення еластичності попиту з боку окремих клієнтів та агрегування їх в еластичність попиту, який генерує сегмент клієнтів, на практиці часто призводить до значних похибок оцінки, вони можуть звести нанівець застосування ціноутворення за Ремсі;
- на ціни компанії впливає не лише попит з боку клієнтів, а й ціни конкурентів, дія цих чинників не є синхронною в часі, тож важливими є передбачення розвитку подій та своєчасність реакції на них;
- якщо встановлена за Ремсі ціна не покриватиме собівартості, компанія має вибрати з трьох напрямів рішень: не продавати за такою ціною, субсидувати продаж за рахунок інших клієнтів, для яких ціна зросте, або обмежитись певним рівнем покриття собівартості;
- при запровадженні у вітчизняну практику ціноутворення за Ремсі структура пропозиції послуг з надання в користування вантажних вагонів може змінитись як у розрізі цін, так і за видами вагонів, таку потенційну загрозу слід оцінити в маркетингових дослідженнях.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є оновлення процедури визначення ціни на використання вантажних вагонів АТ «Укрзалізниця» шляхом доповнення її етапами, які реалізують ціноутворення за Ф. Ремсі.

Завдання, які необхідно вирішити:

- з відомих практик ціноутворення за Ремсі визначити ймовірні загрози його застосування при визначенні плати за користування вантажними вагонами АТ »Укрзалізниця»;
- визначити ринкові чинники, що впливають на встановлення ціни на користування вагонами, інформацію щодо дії яких не відображено (не повністю відображено) у процедурі ціноутворення, що застосовується;
- виявити місця доповнення наявної процедури визначення ціни етапами, що дозволять реалізувати ціноутворення за Ремсі;
- сформувати підходи до практичної реалізації ціноутворення за Ремсі, на основі яких у подальшому буде розроблено відповідні методики.

Основна частина дослідження. Нині формування ставок плати за використання власних вагонів АТ Укрзалізниця здійснюється згідно з Порядком № 5 визначення та перегляду ставок плати за використання власних вагонів перевізника АТ «Укрзалізниця» в процесі надання послуг з перевезення вантажів [16].

При цьому загальний дохід, що отримує АТ «Укрзалізниця» від надання власних вантажних вагонів у користування клієнтам, визначається за формулою:

$$D_x = \sum_{n=1}^{m} (C_n \times N_n \times T_n) \tag{1}$$

де D_x – дохід від надання послуг з використання вагонів за період,

C_n – ставка плати за використання конкретного типу вагонів;

N_n – кількість вагонів конкретного типу, що замовлялися у звітному періоді;

T_n – кількість днів користування конкретним типом вагонів.

Гранична добова ставка плати для конкретного типу вагонів розраховується за формулою:

$$C_p = \frac{V_m}{365} \tag{2}$$

де C_p – гранична розрахункова добова ставка за використання конкретного типу вантажних вагонів;

V_m – граничні річні витрати на утримання конкретного типу вантажних вагонів, що включають експлуатацію, всі види ремонтів, обслуговування, рентабельність. Дані для розрахунку беруться зі звітів уже закритих минулих періодів.

Водночас при проведенні розрахунків з клієнтами використовується фактична ставка плати C_t за використання вантажних вагонів, що враховує фактор сезонності й розраховується за формулою:

$$C_t = \frac{V_m}{365} \times K_s \tag{3}$$

де K_s – коефіцієнт сезонності.

Таке ціноутворення частково враховує ринкові чинники, однак більш повне визначення їхнього впливу потребує вдосконалення, що ми показали в табл. 1.

Як видно, більшість запропонованих нами в табл. 1 удосконалень (крім другого) не мають радикального характеру, вони не змінюють ідеології поточного ціноутворення. Натомість привертає увагу, що майбутній попит визначається виключно на основі минулого, ми пропонуємо враховувати плани клієнтів та їхні поточні потреби. Бажання клієнтів платити (willingness to pay) враховується опосередковано й лише через поточні ціни конкурентів. Еластичність попиту на певні види вагонів з боку всієї сукупності клієнтів, індивідуальна еластичність попиту клієнтів на послугу з використання вантажних вагонів не враховуються зовсім. Далі з'ясуємо, чи можна змінити наявну процедуру ціноутворення, щоб доповнити її інформацією та управлінськими рішеннями на цій основі, яких не вистачає.

Таблиця 1 – Інформація, якої не вистачає при визначенні параметрів впливу чинника на ціну користування вантажним вагоном

Table 1 – Information that is lacking in determining the parameters of the influence of the factor on the price of using a freight car

№ № з/п	Чинники, враховані в чинному порядку формування та перегляду цін, та відповідна інформація	Додаткова інформація
1	Граничний рівень затрат на утримання вантажних вагонів виходячи з нормативного терміну використання вантажного вагону з урахуванням його ринкової вартості і витрат на ремонти	Ринкова оцінка вартості вантажних вагонів та реальних витрат на їх утримання
2	Сезонність навантаження	Еластичність попиту всієї сукупності клієнтів (усіх сегментів) на вантажні вагони певного типу перед початком і впродовж сезону
3	Попит на вагони відповідного типу минулих періодів	Поточна потреба у вагонах відповідного типу та плани клієнтів на перевезення вантажів
4	Ціни на різні типи вантажних вагонів у конкурентів	Ціна на аналогічну послугу конкурентів та прогноз її зміни

Джерело. Розроблено авторами

Розглянемо загальний алгоритм наявної процедури ціноутворення [16] при формуванні та перегляді ставок плати за використання вагонів АТ «Укрзалізниця» (рис. 1).

Діюча процедура ціноутворення на послугу з використання вантажних вагонів передбачає, що на основі даних минулих періодів (до одного року) компанія проводить розрахунок власних витрат на утримання вантажних вагонів кожного типу. При цьому враховуються сезонні зміни навантаження, поведінка конкурентів (усе – дані з минулого).

Відношення кількості задіяних у перевезеннях вагонів АТ «Укрзалізниця» до всього робочого парку вантажних вагонів компанії з урахуванням сезонного запасу називають відсотком утилізації. Його зростання свідчить про можливість надати клієнтам для перевезення вантажів більшу кількість вагонів АТ «Укрзалізниця» та, як наслідок, потенційно збільшити доходи від послуги з користування вагонами. На думку авторів, цей показник краще було б замінити на кількість вагонів, що придатні до надання послуг, і доповнити його відношенням такої кількості до величини з минулого періоду. Однак ця робота не стосується змін, що пов’язані з цим показником.

Як видно з табл. 1 та рис. 1, попит, що здатен генерувати сегмент клієнтів, які зацікавленні у придбанні права на користування вантажним вагоном певного виду, здійснюється виключно на основі даних з минулих періодів. До того ж часовий лаг, з яким працює той, хто встановлює ціни, складає до 45 днів. Якщо попит швидко змінюється, похибки оцінки є неминучими: ціна буде завищеною або заниженою. Крім того, при сегментації клієнтів лише за видами вагонів, яких вони потребують, не враховується сила їхньої потреби, а значить, і еластичність попиту кожного з них.

Варто зазначити, що згідно з Правилами [17] інформація щодо кількості вантажу та потреби в конкретних типах вантажних вагонів мають надаватись до АТ «Укрзалізниця» не пізніше ніж за 12 днів до початку місяця, коли такі послуги стануть затребувані. Тобто у товариства є майже два тижні для проведення досліджень реакції клієнтів на цінові пропозиції та передбачення дій конкурентів, що ми й враховуємо в пропозиціях до оновлення процедури ціноутворення.

У цьому випадку розрахунок перспективної фактичної ціни на послугу використання конкретного типу вантажних вагонів C_{tp} доцільно проводити за такою формулою:

$$C_{tp} = \frac{V_m}{365} \times K_s \times K_p \times K_k \qquad (4)$$

де K_s – коефіцієнт сезонності,

K_p – коефіцієнт, що враховує еластичність попиту клієнтів,

K_k – коефіцієнт, що враховує поведінку конкурентів.

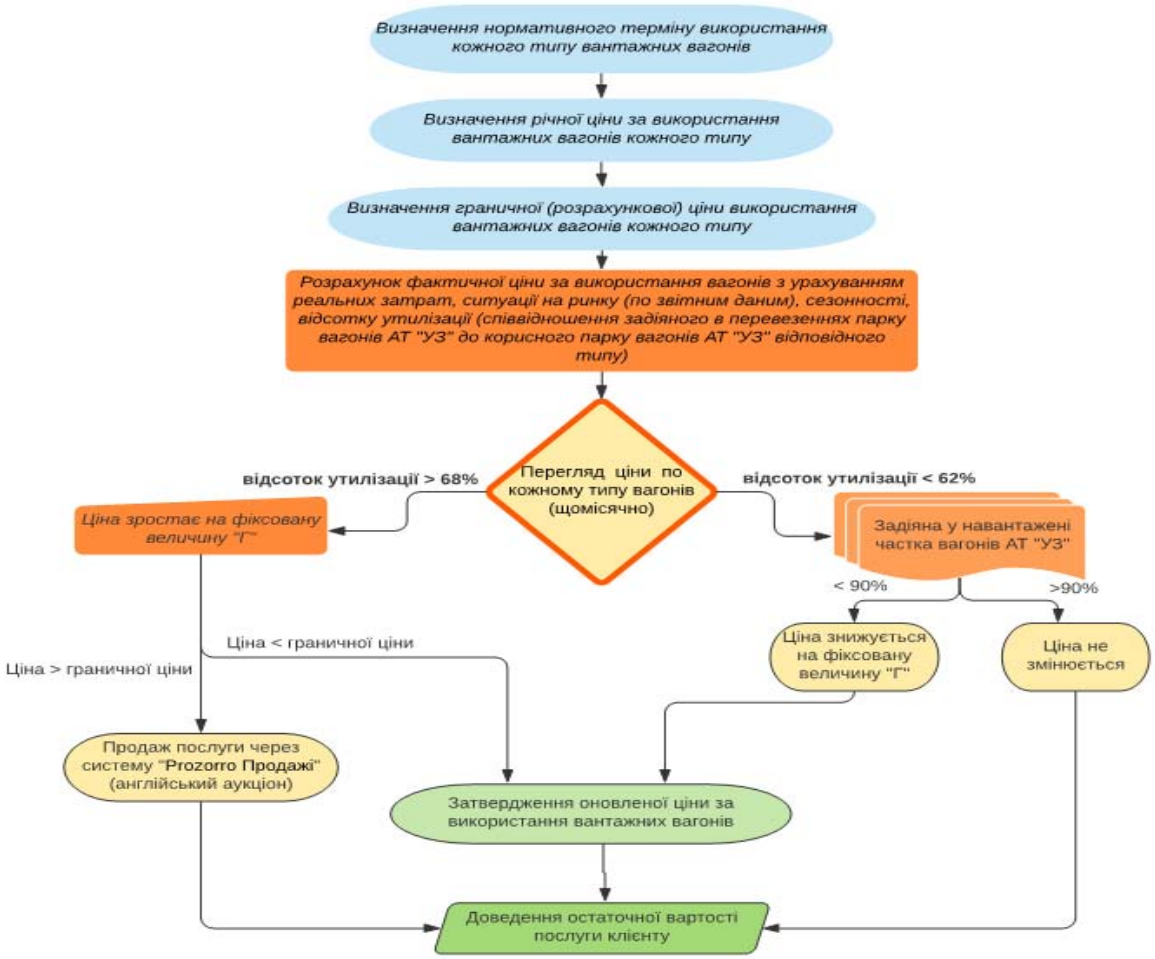


Рисунок 1 – Алгоритм процедури ціноутворення на використання вантажних вагонів, який застосовує АТ «Укрзалізниця»

Figure 1 – Algorithm of the pricing procedure for the use of freight cars, which is used by JSC «Ukrzaliznytsia»

Джерело. Розроблено авторами

При цьому послідовність дій товариства в ціноутворенні при встановленні цін на використання вантажних вагонів могла б мати вигляд, який наведено на рис. 2.

Як видно з виразу (4) та з рис. 2, автори пропонують перед стадією інформування клієнта про остаточну ціну визначати поведінку конкурентів і досліджувати еластичність попиту клієнтів. Одержана інформація у вигляді відповідних коефіцієнтів вплине на ціну, що пропонується клієнту.

Ймовірно, застосування K_p та K_k доцільно запроваджувати тільки для вантажних вагонів певних видів. У першому наближенні автори бачать можливість застосувати їх для тих вагонів, частка АТ »Укрзалізниця» яких у загальному робочому парку складає не менше 50 %. Проте це твердження потребує перевірки шляхом попереднього математичного моделювання, а згодом – на основі даних маркетингових досліджень.

Такий підхід дозволить виконати базове правило ціноутворення Ремсі [15]:

$$\frac{C_{tp} - M_i}{C_{tp}} = \frac{k}{E_i} \tag{5}$$

де M_i – затрати на утримання одного вагона конкретного типу,

k – коефіцієнт беззбитковості, однаковий для всіх типів вагонів, що розраховується емпірично,

E_i – еластичність попиту.



Рисунок 2 – Алгоритм процедури ціноутворення на використання вантажних вагонів, який АТ »Укрзалізниця» має змогу використати
Figure 2 – Algorithm of the pricing procedure for the use of freight cars, which JSC «Ukrzaliznytsia» can use
Джерело. Розроблено авторами

Зрозуміло, що практична реалізація задуму авторів потребує розробки методики визначення індивідуальної еластичності попиту клієнта на послугу, способу агрегування індивідуальних еластичностей у структуру цінової пропозиції, яку буде адресовано сегментам клієнтів.

Висновки та подальші перспективи дослідження. Огляд практики ціноутворення за Ремсі показав, що тотальне його запровадження на вантажному залізничному транспорті наштовхнеться на непереборні складності та, схоже, є непотрібним. Однак це не означає, що не варто шукати локальних можливостей його застосування (для певних вантажів, послуг, сегментів клієнтів). Через це ми визначили низку загроз, що можуть виникнути при запровадженні ціноутворення на користування вантажними вагонами АТ «Укрзалізниця» за Ф. Ремсі:

- вартість послуг може суттєво зрости для всіх сегментів ринку, що в перспективі може призвести до зменшення сукупного попиту;
- виникнення негативних соціально-економічних ефектів обмежує запровадження такого ціноутворення на низку вантажів, що перевозяться залізницею;
- застосування методів визначення еластичності попиту з боку окремих клієнтів та агрегування їх в еластичність попиту, який генерує сегмент клієнтів, на практиці часто призводить до значних похибок оцінки, вони можуть звести нанівець застосування ціноутворення за Ремсі;
- на ціни компанії впливає не лише попит з боку клієнтів, а й ціни конкурентів, дія цих чинників не є синхронною в часі, тож важливими є передбачення розвитку подій та своєчасність реакції на них;

- якщо встановлена за Ремсі ціна не покриватиме собівартості, компанія має вибрати з трьох напрямів рішень: не продавати за такою ціною, субсидувати продаж за рахунок інших клієнтів, для яких ціна зросте, або обмежитись певним рівнем покриття собівартості;
- при запровадженні у вітчизняну практику ціноутворення за Ремсі структура пропозиції послуг з надання в користування вантажних вагонів може змінитись як у розрізі цін, так і за видами вагонів, таку потенційну загрозу слід оцінити в маркетингових дослідженнях.

Оскільки згідно з Правилами [17] інформація щодо кількості вантажу та потреби в конкретних типах вантажних вагонів мають надаватись до АТ «Укрзалізниця» не пізніше ніж за 12 днів до початку місяця, коли такі послуги стануть затребувані, компанія має час для проведення досліджень реакції клієнтів на цінові пропозиції та передбачення дій конкурентів. Автори пропонують внести додаткові етапи в наявну процедуру ціноутворення саме в цей період. Перед інформуванням клієнта про ціну варто визначати поведінку конкурентів і досліджувати еластичність попиту клієнтів. Одержана інформація у вигляді відповідних коефіцієнтів вплине на ціну, що пропонується ринку.

Розробка методики визначення індивідуальної еластичності попиту клієнта й порівняння ефектів від застосування старої та нової процедур, що полягають у повноті досягнення цілей ціноутворення, стануть основою наших подальших досліджень. Лише так можна дійти висновку щодо доцільності змін практики встановлення ціни на надання вантажних вагонів у користування з використанням ціноутворення за Ремсі.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Бакалінський О.В. Маркетингове забезпечення впровадження перспективних видів залізничного рухомого складу. Монографія – К.: ДЕТУТ, 2012. – 268 с.

2. Бакалінський О.В. Тотальне управління споживчою цінністю послуги. Нова концепція, яка розширює практичні можливості маркетингу сервісу. – К: ДУІТ, 2017. – 140 с.

3. Томас Т. Нэгл. Стратегия и тактика ценообразования. Руководство по принятию решений приносящих прибыль. 3-е изд. – СПБ.; Питер, 2004, – 574 с.

4. Збірник тарифів на перевезення вантажів залізничним транспортом у межах України та пов'язані з ними послуги. Офіційний вісник України від 27.04.2009 – 2009 р., № 29, стор. 243, стаття 992.

5. Звіт про результати дослідження ринку перевезення вантажів залізничним транспортом за 2017-2018 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://amcu.gov.ua/storage/app/sites/1/Docs/doslidzhennya_rynkiv/%2028%2001%202019.pdf Дата звернення 05.12.2021.

6. Бакалінський О.В., Маліцький В.В. ОНОВЛЕННЯ КОМПЛЕКСУ ПРИНЦИПІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК НАСЛІДОК ДЕРЕГУЛЯЦІЇ ЦІН КОРИСТУВАННЯ ВАНТАЖНИМИ ЗАЛІЗНИЧНИМИ ВАГОНАМИ. Дніпровський національний університет залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Review of transport economics and management Випуск 4(20) Дніпро, стор. 115.

7. Бакалінський О.В., Маліцький В.В. Світовий досвід ціноутворення на послугу з використання залізничних вантажних вагонів – початок розробки новітньої моделі для АТ «Укрзалізниця». УКРАЇНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ. ВІСНИК економіки транспорту і промисловості (Збірник науково-практичних статей) №72-73, стор. 106

8. Ramsey F. P. (1927). A Contribution to the Theory of Taxation. The Economic Journal, 37(145), 47. doi:10.2307/2222721.

9. Besley, T. J. (1988). Optimal reimbursement health insurance and the theory of Ramsey taxation. Journal of Health Economics, 7(4), 321–336. doi:10.1016/0167-6296(88)90019-7.

10. Jørgensen, F., Pedersen, H., & Solvoll, G. (2004). Ramsey pricing in practice: the case of the Norwegian ferries. Transport Policy, 11(3), 205–214. doi:10.1016/j.tranpol.2003.10.004.

11. Sanchez-Martinez, T., & Rodriguez-Ferrero, N. (2017). Ramsey Pricing for Cost Recovery Applied to Reservoir Infrastructure in Andalucía (Spain). Water Economics and Policy, 03(04), 1650029. doi:10.1142/s2382624x16500296.

12. Prieger, J. E. (1996). Ramsey pricing and competition: The consequences of myopic regulation. Journal of Regulatory Economics, 10(3), 307–321. doi:10.1007/bf00157675.

13. Hamidreza HAJIBABAEI, Davood MANZOOR. Regional Electricity Pricing With Ramsey Approach: Tehran Case Study. International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences Vol. 4, No.3, July 2014, pp. 182–186.

14. TAPLIN, J. H. E., & II, W. G. W. (1985). BOITEUX-RAMSEY PRICING OF ROAD AND RAIL UNDER A SINGLE BUDGET CONSTRAINT. Australian Economic Papers, 24(45), 337–349.

15. Tye, W. B., & Leonard, H. B. (1983). On the problems of applying Ramsey Pricing to the railroad industry with uncertain demand elasticities. Transportation Research Part A: General, 17(6), 439–450. doi:10.1016/0191-2607(83)90164-4.

16. Порядок №5 визначення та перегляду ставок плати за використання власних вагонів перевізника АТ «Укрзалізниця» в процесі надання послуг з перевезення вантажів. Електронний ресурс. Режим доступу: https://www.uz.gov.ua/cargo_transportation/tariff_conditions/stavky/order5/ Дата звернення 05.12.2021.

17. Правила планування перевезення вантажів. Наказ Мінтрансу. Офіційний вісник України від 31.01.2003 – 2003 р., № 3, стор. 132, стаття 88, код акта 24029/2003.

REFERENCES

1. Bakalinsky O. V. (2012). Marketynhove zabezpechennya vprovadzhennya perspektyvnykh vydiv zaliznychnoho rukhomoho skladu [Marketing support for implementation of prospective types of railway rolling stock] DETUT, Kyiv. – 268 p. [in Ukrainian].

2. Bakalinsky O. V. (2017). Total'ne upravlinnya spozhyvchoyu tsinnistyu posluhy. Nova kontseptsiya, yaka rozshyryuye praktychni mozhlyvosti marketynhu servisu [Total management of the customer service value. A new concept that expands capabilities of the service marketing] . – K: DUIT. – 140 p. [in Ukrainian].

3. Thomas T. Nagle. Strategy and tactics of pricing. A guide to making profitable decisions. 3rd ed. – SPB.; Peter, 2004, – 574 p.

4. Zbirnyk taryfiv na perevezennya vantazhiv zaliznychnym transportom u mezhakh Ukrayiny ta pov'yazani z nymy posluhy [Collection of tariffs for the carriage of goods by rail within Ukraine and related services]. Official Gazette of Ukraine of April 27, 2009 – 2009, № 29, p. 243, Article 992. [in Ukrainian]

5. Zvit pro rezul′taty doslidzhennya rynku perevezennya vantazhiv zaliznychnym transportom za 2017-2018 roky [Report on the results of the study of the market of freight transport by rail for 2017-2018]. [Electronic resource]. – Access mode: https://amcu.gov.ua/storage/app/sites/1/Docs/doslidzhennya_rynkiv/%2028%2001%202019.pdf Application date 05.12.2021. [in Ukrainian]

6. Bakalinsky O. V., Malitskij V.V. (2020) ONOVLENNYA KOMPLEKSU PRYNTSYPIV TSINOUTVORENNYA YAK NASLIDOK DEREHULYATSIYI TSIN KORYSTUVANNYA VANTAZHNYMY ZALIZNYCHNYMY VAHONAMY [UPDATE OF THE COMPLEX OF PRICING PRINCIPLES AS A CONSEQUENCE OF DEREGULATION OF PRICES FOR THE USE OF FREIGHT RAILWAY CARS]. Academician V. Lazaryan Dnipro National University of Railway Transport. Review of transport economics and management Issue 4 (20) Dnipro, p. 115 [in Ukrainian]

7. Bakalinsky O. V., Malitskij V.V. (2021) Svitovyy dosvid tsinoutvorennya na posluhu z vykorystannya zaliznychnykh vantazhnykh vahoniv – pochatok rozrobky novitn′oyi modeli dlya AT «Ukrzaliznytsya» [World experience in pricing for the service of railway freight cars – the beginning of the development of the latest model for JSC «Ukrzaliznytsia»]. UKRAINIAN STATE UNIVERSITY OF RAILWAY TRANSPORT. BULLETIN of Transport and Industry Economics (Collection of Scientific and Practical Articles) №72-73, p. 106 [in Ukrainian]

8. Ramsey F. P. (1927). A Contribution to the Theory of Taxation. The Economic Journal, 37(145), 47. doi:10.2307/2222721.

9. Besley, T. J. (1988). Optimal reimbursement health insurance and the theory of Ramsey taxation. Journal of Health Economics, 7(4), 321–336. doi:10.1016/0167-6296(88)90019-7.

10. Jørgensen, F., Pedersen, H., & Solvoll, G. (2004). Ramsey pricing in practice: the case of the Norwegian ferries. Transport Policy, 11(3), 205–214. doi:10.1016/j.tranpol.2003.10.004.

11. Sanchez-Martinez, T., & Rodriguez-Ferrero, N. (2017). Ramsey Pricing for Cost Recovery Applied to Reservoir Infrastructure in Andalucía (Spain). Water Economics and Policy, 03(04), 1650029. doi:10.1142/s2382624x16500296.

12. Prieger, J. E. (1996). Ramsey pricing and competition: The consequences of myopic regulation. Journal of Regulatory Economics, 10(3), 307–321. doi:10.1007/bf00157675.

13. Hamidreza HAJIBABAEI, Davood MANZOOR. Regional Electricity Pricing With Ramsey Approach: Tehran Case Study. International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences Vol. 4, No.3, July 2014, pp. 182–186.

14. TAPLIN, J. H. E., & II, W. G. W. (1985). BOITEUX-RAMSEY PRICING OF ROAD AND RAIL UNDER A SINGLE BUDGET CONSTRAINT. Australian Economic Papers, 24(45), 337–349.

15. Tye, W. B., & Leonard, H. B. (1983). On the problems of applying Ramsey Pricing to the railroad industry with uncertain demand elasticities. Transportation Research Part A: General, 17(6), 439–450. doi:10.1016/0191-2607(83)90164-4.

16. Poryadok №5 vyznachennya ta perehlyadu stavok platy za vykorystannya vlasnykh vahoniv pereviznyka AT «Ukrzaliznytsya» v protsesi nadannya posluh z perevezennya vantazhiv [Procedure №5 determination and revision of rates of payment for the use of own cars of the carrier JSC «Ukrzaliznytsia» in the process of providing freight services]. Electronic resource. Access mode: https://www.uz.gov.ua/cargo_transportation/tariff_conditions/stavky/order5/ Application date 05.12.2021. [in Ukrainian].

17. Pravyla planuvannya perevezennya vantazhiv [Rules of cargo transportation planning]. Order of the Ministry of Transport. Official Gazette of Ukraine of January 31, 2003 – 2003, № 3, p. 132, Article 88, code of act 24029/2003 [in Ukrainian].

РЕФЕРАТ

Бакалінський О. В. Оновлення процедури встановлення ціни на послугу з використання вантажних вагонів АТ «Укрзалізниця» на основі підходу Ф. Ремсі / О. В. Бакалінський, В.В. Маліцький // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Мета досліджень – оновлення процедури визначення ціни на використання вантажних вагонів АТ «Укрзалізниця» шляхом доповнення її етапами, які реалізують ціноутворення за Ф. Ремсі. Визначення ринкових чинників, що впливають на встановлення цін за використання вантажних вагонів. На основі аналізу існуючої практики ціноутворення за Ремсі визначення ймовірних загроз при можливому застосуванні цього підходу до встановлення ціни за використання вантажних вагонів.

Методи – аналіз існуючої практики застосування ціноутворення за Ремсі, побудова алгоритмів існуючої та перспективної процедури ціноутворення на послуги з використання вантажних вагонів в АТ «Укрзалізниця».

Результати. Виведення з-під державного регулювання послуг з використання вантажних вагонів надало можливість АТ «Укрзалізниця» самостійно встановлювати ціни на цю послугу. Розроблена та запроваджена компанією процедура ціноутворення, яка виходила з формування цін на базі статистичної інформації минулих періодів, в умовах ринку не дала бажаного результату. Задля вирішення цієї проблеми авторами запропоновано оновити процедуру ціноутворення на основі теореми Ф. Ремсі. Дослідження показало, що тотальне запровадження такого підходу на вантажному залізничному транспорті наштовхнеться на непереборні складності та, схоже, є непотрібним. Серед ключових загроз можна виділити: можливе зростання ціни на послугу для усіх сегментів ринку і зменшення сукупного попиту, негативні соціально-економічні ефекти, похибки в оцінці еластичності попиту, ціни конкурентів, можлива зміна структури пропозиції у розрізі цін та за видами вагонів.

Водночас, застосування такого підходу для локальних сегментів ринку дозволить компанії своєчасно реагувати на реакцію ринку, дії конкурентів та отримати додатковий прибуток. Для практичної реалізації цього задуму автори пропонують розробити методику визначення індивідуальної еластичності попиту клієнта і провести порівняння ефектів від застосування старої та нової процедур.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ВАНТАЖНІ ЗАЛІЗНИЧНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ, ВИКОРИСТАННЯ ВАГОНІВ, ІНДИВІДУАЛЬНА ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ, ЦІНОУТВОРЕННЯ ЗА РЕМСІ.

ABSTRACT

Bakalinsky O. V., Malitskij V.V. Update of the procedure for setting the price for the service for the use of freight cars of JSC «Ukrzaliznytsia» based on the approach of F. Ramsey. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The aim of the study – updating the procedure for determining the price for the use of freight cars of JSC «Ukrzaliznytsia» by supplementing it with stages that implement pricing according to F. Ramsey. Determination of market factors influencing the setting of prices for the use of freight cars. Based on the analysis of the existing pricing practice according to Ramsey, the identification of probable threats in the possible application of this approach to pricing for the use of freight cars.

Methods – analysis of the existing practice of Ramsey pricing, construction of algorithms of the existing and perspective pricing procedure for services on the use of freight cars in JSC «Ukrzaliznytsia».

Results. The removal of freight car services from state regulation made it possible for JSC Ukrzaliznytsia to set prices for this service on its own. The pricing procedure developed and implemented by the company, which was based on the formation of prices on the basis of statistical information of previous periods, in market conditions did not give the desired result. To solve this problem, the authors proposed to update the pricing procedure based on the Ramsey theorem. The study showed that the total introduction of such an approach in rail freight transport will face insurmountable difficulties and seems unnecessary. Among the key threats are: possible increase in the price of the service for all market segments and reduction of aggregate demand, negative socio-economic effects, errors in estimating the elasticity of demand, competitors' prices, possible change in supply structure by price and type of cars.

At the same time, applying this approach to local market segments will allow the company to respond in a timely manner to market reactions, actions of competitors and generate additional profits. For the practical implementation of this idea, the authors propose to develop a method for determining the individual elasticity of customer demand and to compare the effects of the old and new procedures.

KEYWORDS: FREIGHT RAILWAY TRANSPORTATION, USE OF WAGONS, INDIVIDUAL ELASTICITY OF DEMAND, PRICING FOR RAMSEY

АВТОРИ:

Бакалінський Олександр Вікторович, доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри менеджменту, e-mail: anticrisiscrew@gmail.com, тел. +38 050 351 25 10, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1, к. 243, orcid.org/0000-0003-1215-7470.

Маліцький Віталій Валерійович, Національний транспортний університет, аспірант кафедри менеджменту, e-mail: vitalij81@ukr.net, тел. +38 068 210 82 50, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1

AUTHORS:

Bakalinsky Oleksandr V., Doctor of Economics, professor, National Transport University, professor department of management, e-mail: anticrisiscrew@gmail.com, tel. +38 050 351 25 10, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelyanovycha-Pavlenka Str., 1, r. 243, orcid.org/0000-0003-1215-7470.

Malitskij Vitalij V., National Transport University, professor department of management, e-mail: Postgraduate Student department of management, e-mail: vitalij81@ukr.net, tel. +38 068 210 82 50, Ukraine 01010, Kyiv, Omelyanovycha-Pavlenka Str., 1.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Мельник Т. С., доктор економічних наук, АТ «Укрзалізниця», Київ, Україна.

Воркут Т.А. доктор технічних наук, професор, Національний транспортний університет, Київ, Україна.

REVIEWERS:

Melnyk T. S., Doctor of Economics, JSC Ukrzaliznytsia, Kyiv, Ukraine.

Vorkut T. A. Doctor of Tech Sci, professor, National Transport University, Kyiv, Ukraine.

УДК 502.3
UDC 502.3
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-033-039

ОМНІКАНАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ, ЯК ЕФЕКТИВНИЙ СПОСІБ ВЗАЄМОДІЇ З СПОЖИВАЧЕМ

Бакуліч О.О., кандидат технічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, bakulich.elena@gmail.com, orcid.org/0000-0002-5700-0576
Бокий А.В, Національний транспортний університет, Київ, Україна, bokiy24@gmail.com, orcid.org/0000-0002-8617-6298

OMNICHANNEL MARKETING AS AN EFFECTIVE WAY OF INTERACTION WITH THE CONSUMER

Bakulich O.O., Ph.D., National Transport University, Kyiv, Ukraine, bakulich.elena@gmail.com, orcid.org/0000-0002-5700-0576
Bokyi A.V., National Transport University, Kyiv, Ukraine, bokiy24@gmail.com, orcid.org/0000-0002-8617-6298

Постановка проблеми. В умовах зростання цифрової економіки та провадження інформаційних технологій, маркетингова діяльність на підприємстві повинна базуватися на стратегіях, що передбачають взаємозв'язок цілей підприємства та інтересів споживачів. Завдяки розвитку цифрового маркетингу виникає необхідність нових стратегічних підходів та технологій, що дозволяють утримувати існуючих споживачів та залучати нових, вибудовувати довготривалі відносини та збільшувати їх життєвий цикл, особливо коли шлях споживача не є прямим. Розвиток сучасних інформаційних технологій дозволяє формувати єдине цифрове середовище для роботи та взаємодії з споживачами на всіх етапах життєвого циклу, що стало базисом формування омніканального маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку стратегічного маркетингу та його бізнес-ролі в сучасних умовах існування підприємства приділяли увагу вітчизняні та закордонні науковці, зокрема, Котлер Ф., Балабанова Л.В., Зозульова О.В., Шпилика С. В., Штерна Л.В. та багато інших. Але в Україні питання омніканального маркетингу ще тільки починає вивчатися. В працях Окландера М.А., Волкова Н.І., Янковської В.А., Тимчак М.В. розглядається поняття «мультиканального» маркетингу. Також, вагомі праці в частині «мультиканального» маркетингу мають американські науковці Margaret Rouse (США), Minha Hwang (Канада), Willem Pieterson (Велика Британія). Незважаючи на наявність достатньої кількості напрацювань в сфері маркетингу та враховуючи швидкий розвиток інформаційних технологій, а, також, втрату актуальності традиційного (багатоканального) маркетингового підходу , питання впровадження омніканального маркетингу є актуальним та необхідним в сучасних умовах розвитку підприємств.

Метою роботи є визначення принципів технології омніканального маркетингу та обґрунтування його застосування як ефективного способу взаємодії зі споживачем та підвищення ефективності роботи підприємства.

Результати дослідження. В умовах швидкого розвитку інформаційних технологій, оцифрування значної кількості процесів, змінюється поведінка споживачів. У світі щодня зростає кількість споживачів, які купують офлайн та онлайн одночасно. За даними IBM, ринок e-commerce виріс на 30% за 2021 рік, в той час коли звичайні продажі збільшилися на 1%. При цьому, за даними дослідження CBR (Customer and Business Research), 78% споживачів користуються Інтернетом [1]. Покупцям все складніше обирати необхідний товар, а виробникам, підприємствам все складніше виділяти себе у конкурентному середовищі та збільшувати показники ефективності продажів. Більшість підприємств вимушені трансформуватися та впроваджувати нові підходи, сучасні та ефективні маркетингові інструменти, цифрові технології. Однією із сучасних технологій бізнесу є омніканальний маркетинг, який зосереджений на послідовному, персоналізованому клієнтському досвіді у різних точках дотику. Раніше, до появи омніканального маркетингу, в дослідженнях науковцями способів взаємодії зі споживачем найбільшого поширення набув мультиканальний маркетинг. Мультиканальний маркетинг – це здатність взаємодіяти з потенційними клієнтами на різних інформаційних платформах. Отже, це маркетинг різних каналів, який спрощує для споживачів

вибір способу здійснення купівлі , що є для них найбільш зручним [2]. Але такий підхід має певні недоліки, серед яких Котлер [3], визначив наступні:

– висока ймовірність конкуренції між маркетинговими каналами;

– відсутність чіткого розподілу прав, обов'язків, ролей між учасниками каналу;

– відсутність врахування переваг споживача до каналу для формування портфеля каналів взаємодії.

Зазначені недоліки можна усунути під час застосування омніканального маркетингу для побудови взаємодії зі споживачами. Омніканальний маркетинг – це вид маркетингу, що передбачає нерозривне використання одночасно декількох комунікаційних каналів для взаємодії зі споживачем [4]. Тобто це стратегія цифрового маркетингу, яка використовує багато різних каналів для охоплення клієнтів за допомогою послідовного повідомлення через декілька точок дотику, які створюють єдине цифрове середовище для роботи. Досвід роботи з омніканальністю передбачає, що багатоканальний клієнт бачить подібну маркетингову комунікацію на кількох платформах, які він часто відвідує, і кожне повідомлення наближає його до покупки. Споживач, самостійно, обираючи спосіб взаємодії з підприємством, отримує персоналізовану, повну інформацію про продукт у будь-якому маркетинговому каналі, оскільки вони інтегровані, доступ до асортименту, умов постачання, а також, має можливість розпочати покупку в одному каналі та завершити в іншому.

Існує чітка відмінність мультиканального (багатоканального) та омніканального маркетингу. Багатоканальний маркетинг описує стратегію використання кількох різних каналів для маркетингу[5], тоді як омніканальний маркетинг передбачає об’єднання цих каналів в єдиний процес [6]. Порівняльний аналіз мультиканального та омніканального маркетингу наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Класифікація мультиканальної та омніканальніх стратегій
Table 1 – Classification of multichannel and omnichannel strategies

Класифікаційні ознаки	**Мультканальна стратегія**	**Омніканальна стратегія**
Ціль	Збільшити кількість точок дотику з різними споживачами, не пов’язаних між собою	Зробити клієнтський досвід максимально простим, а це означає інтегрувати всі канали в єдине цифрове середовище для отримання і утримання даних.
Основний фокус	Маркетинговий канал взаємодії	Споживач та його customer journey
Кількість каналів	Багатоканальність, при цьому онлайн та офлайн не інтегровані між собою	Єдиний центр управління з сукупністю інтегрованих каналів (офлайн та онлайн) між собою
Наявність єдиного центра управління	Не потрібно	Потрібно
Принцип взаємодії з споживачем	Загальний	Персоналізований
Модернізація бізнес-процесів	Не потрібно	Потрібно

Джерело: сформовано автором на основі досліджень.

Виходячи з порівняльного аналізу, можна сформувати концептуальну модель взаємодії омніканального маркетингу зі споживачем (Рис.1)

Ефективність омніканального маркетингу в значній мірі залежить від інтегрованих між собою каналів взаємодії споживача та підприємства. Для чіткого розуміння точок контакту, аналізу їх та формування інструментів омніканальності, потрібно сформувати CJP (Customer Journey Map) – шлях клієнта від потреби в товарі/послузі до моменту придбання товару/отримання послуги, тобто опис його шляху та взаємодії з ресурсами підприємства [7]. Маючи чітке розуміння поведінки споживача, можливо ефективно взаємодіяти з ним. Викладемо алгоритм побудови CJP на рисунку 2.



Рисунок 1 – Концептуальна модель взаємодії омніканального маркетингу з споживачем.
Figure 1 – Interaction of omnichannel marketing with the consumer

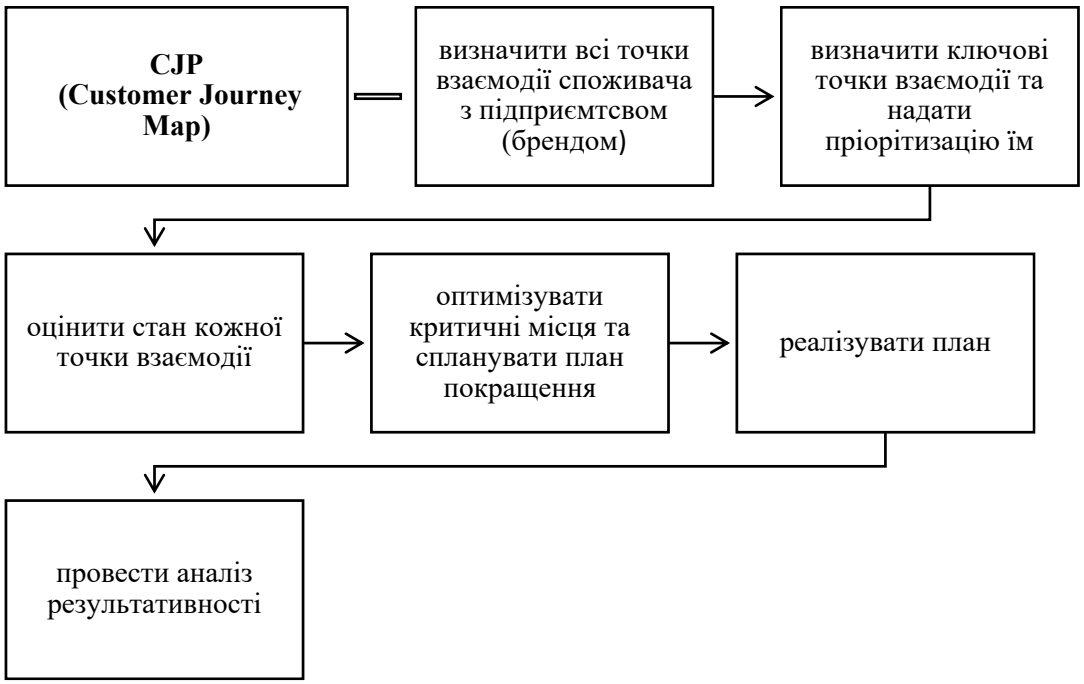


Рисунок 2 – Алгоритм побудови CJP (Customer Journey Map)
Figure 2 – Algorithm of construction CJP (Customer Journey Map)

Джерело: сформовано автором на основі досліджень.

Розпочинати побудову CJP потрібно з визначення всіх точок взаємодії споживачів з підприємством (брендом), які можуть виникнути під час контактування з ним. Наступним кроком є визначення крайніх точок (початок процесу взаємодії та кінець). Якщо підприємство налічує серед своїх споживачів декілька сегментів клієнтської бази, то відповідно до кожного сегменту визначених споживачів формується свій CJP. Наступний крок – визначити ключові точки взаємодії та надати

пріоритет їм. Кожен канал або точку взаємодії потрібно детально оцінити, на основі дослідженої інформації про цільову дію, сценарій взаємодії, критерії успішності взаємодії. Далі, перерахувати всі можливі бар'єри, які можуть виникнути у споживачів у конкретній точці взаємодії. Наступний крок – це необхідність оптимізувати критичні місця та визначити варіанти зниження, усунення бар'єрів. Оптимальне рішення можна знайти лише за допомогою тестування та відслідковуванню результату. Якщо новий варіант працює краще за попередній, можна переходити до подальшої оптимізації. Наступний крок – визначити відповідальних осіб за оптимізацію та сформувати необхідні ресурси для цього. Відповідальні особи за процеси подальшої оптимізації приступають до реалізації плану оптимізації та покращення. Для ефективності роботи слід детально аналізувати результативність процесів. Серед показників, які потрібно визначати після завершення процесу, є конверсія, ROI (дозволяє оцінити реальну вигоду від оптимізації). Додатково можна виділити показники Retention Rate (коефіцієнт утримання) та Repeat Purchasing Rate (коефіцієнт повторних покупок), які теж покажуть більш детально ефективність оптимізації точок взаємодії у CJP. Існують програмні рішення для створення CJP, які допоможуть структурувати великі об'єми даних. Серед таких програмних продуктів слід виділити Miro, UX Pressia. Touchpoint Dashboard, Smaply та інші.

Отже, впровадження омніканального підходу передбачає синхронізацію дій маркетингу та інформаційних технологій. Омніканальний маркетинг в значній мірі залежить від даних споживачів, щоб відстежувати клієнтський досвід (customer experiencer) у різних каналах. Особливість омніканального маркетингу в тому, що з кожної точки взаємодії з підприємством (брендом) можна отримувати дані про клієнта, відстежувати його шлях і мати загальну картину переміщення за етапами прийняття рішення про покупку [8]. Реалізація такої стратегії вимагає залучення великої кількості всіх видів ресурсів, які пов'язані з необхідністю обробки величезного обсягу даних про споживача, які надходять із усіх каналів підприємства: сайту, мобільних додатків, фізичних магазинів, соціальних мереж, контакт-центру. Об'єднання даних, що знаходяться в різних джерелах, та надання їх користувачам в уніфікованому вигляді надає значну перевагу будь-якому бізнесу. Це неможливо без інтегруючої платформи (eSputnik, Terrasoft, Mindbox, Synerise, Sendpulse, Sendsay та інші). Такий процес здійснюється шляхом інтеграції та використання інтерфейсів взаємодії (API) між різними платформами, що автоматизують різні процеси.

Таким чином, для того, щоб розпочати створення омніканальної маркетингової стратегії потрібно:

1. Розглянути цільову аудиторію потенційних споживачів і те, як можна їх охопити. Маючи чітке уявлення про те, як клієнти взаємодіють із підприємством (брендом), можна формувати інтегровані комунікації, які працюють разом на спонукання клієнтів до конверсії.

2. Сегментувати своїх споживачів. Процес сегментації передбачає структуризацію та об'єднання клієнтів на основі різних демографічних показників, таких як стать, географічне розташування, вік, дохід. Розділивши споживачів на одиниці залежно від їхніх ключових відмінностей, можна налаштувати клієнтський досвід.

3. Обрати канали комунікації. Тобто обрати які канали використовувати, спочатку визначивши, де споживачі хочуть отримувати інформацію (онлайн ресурси, соціальні мережі, електрона пошта тощо). Головне забезпечити узгодженість маркетингу для всіх каналів.

4. Слідкувати за CJP (Customer Journey Map). Визначати різні точки взаємодії, через які пройдуть споживачі від першого контакту до остаточної покупки. Потрібно з'ясувати, звідки приходять клієнти та як вони взаємодіють із маркетингом, тоді можна адаптувати рекламу до їх конкретної взаємодії та зосередити маркетинг на правильних каналах.

Омніканальний маркетинг дозволяє збільшити базу активних споживачів та зменшити відтік їх, створити позитивний клієнтський досвід, забезпечити ріст показника Brand Awareness, тим самим підвищити фінансову ефективність підприємства. Серед показників економічної ефективності слід визначити наступні:

– високий коефіцієнт конверсії на кожному етапі взаємодії;

– високий коефіцієнт окупності (ROI) на кожному етапі взаємодії, оскільки точки взаємодії більш персоналізовані;

– гучна та адаптивна стратегія, яка дозволяє швидко оптимізувати процеси;

– високий показник LTV (Lifetime Value — життєвий цикл клієнта – совокупний прибуток, що отримується від одного клієнта за весь час);

– високий рівень задоволеності клієнтів та зниження CAC (Cost of Customer Acquisition);

– керування та координація використання інтегрованих маркетингових каналів через єдиний центр;

– розвиток та масштабування бізнесу.

Висновки. Визначивши основні принципи технології омніканального маркетингу, дійшли до розуміння необхідності переходу підприємств від традиційного, мультиканального підходу до омніканального. Головною ціллю омніканального підходу маркетингу є створення простого і комфортного клієнтського досвіду, що дозволяє незалежно від місцезнаходження та інформаційного пристрою споживач міг контактувати з підприємством (брендом). Впровадження омніканального підходу в маркетингу сприятливо позначиться на продажах, довірі споживачів, а отже, на бажанні повертатися, щоб робити повторні покупки. У компанії з'являється можливість для більш ефективного визначення асортименту продукції чи послуг, управління цінами та життєвим циклом клієнта. Це дозволить залучити нових клієнтів, розширити частку ринку, допомагати проаналізувати дії клієнтів та персоналізувати воронку продажів. Зрештою, все це надає можливість підвищувати ефективність продажів і бізнесу в цілому. Отже, для створення ефективного омніканального досвіду, потрібна чітка маркетингова стратегія, що базується на даних споживача, детальній сегментації та чіткому плані персоналізованої взаємодії з ним.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Retailers.ua. Як змінюються звички українських інтернет-покупців. Результати дослідження CBR [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://retailers.ua/news/menedjment/11463-kak-menyayutsya-privyichki-ukrainskii-internet-pokupateley-rezultatyi-issledovaniya-cbr.
2. Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового / Ф. Котлер, Г. Катарджая, І. Сетьяван; пер. з англ.. К. Куницької та О. Замаєвої. – К. : вид. група КМ-Букс, 2018. – 208 с/
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – 800 с.
4. Adindex.ua. Що таке омніканальний маркетинг? [Електронний ресурс]. Режим доступу : https://www.adindex.ua/omnikanalnyj-marketing-chto-jeto-takoe/
5. Мультиканальний маркетинг [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/Multichannel_marketing.
6. Masterclass.com. Omnichannel Marketing: Definition and Key Components. [Електронний ресурс]. Режим доступу : https://www.masterclass.com/articles/omnichannel-marketing-explained#what-is-omnichannel-marketing.
7. Esputnik.com. Як побудувати і використовувати Customer Journey Map. [Електронний ресурс]. Режим доступу : https://esputnik.com/blog/customer-journey-map-na-primerah
8. Forrester Research Inc. A Guide To CPG Sales And Channel Management In A Digital World. – Cambridge (United States). – 2014. – 11p. – P. 3.

REFERENCES

1. Retailers.ua. Yak zminyuyutsia zvychky ukrainskyh internet-pokuptsiv. Rezultaty doslidzhennia CBR [How the habits of Ukrainian Internet buyers are changing. The results of the CBR research]. Retrieved from https://retailers.ua/news/menedjment/11463-kak-menyayutsya-privyichki-ukrainskii-internet-pokupateley-rezultatyi-issledovaniya-cbr.
2. Kotler F. Marketynh 4.0. Vid tradytsiinoho do tsyfrovoho / F. Kotler, H. Katardzhaia, I. Setiavan; per. z angl. K. Kunytskoi ta O. Zamaievoi. – K.: vyd. Hrupa KM-Buks, 2018. – 208 s [Marketing 4.0: Moving from Traditional to Digital / Ph. Kotler, H. Katrajaya, I. Setiawan; transl. from Eng. by K. Kunytska and O. Zamaieva.]
3. Kotler F. Marketynh menedzhment / F. Kotler, K. L. Keller – 800 s. [Marketing management / Ph. Kotler, K. L. Keller – 800 p.]
4. Adindex.ua. Shcho take omnikanalnyi marketynh? [What is omnichannel marketing?] Retrieved from https://www.adindex.ua/omnikanalnyj-marketing-chto-jeto-takoe/

5. Multykanalnyi marketynh. [Multichannel marketing]. Retrieved from http://en.wikipedia.org/wiki/Multichannel_marketing

6. Masterclass.com. Omnichannel Marketing: Definition and Key Components. Retrieved from https://www.masterclass.com/articles/omnichannel-marketing-explained#what-is-omnichannel-marketing.

7. Esputnik.com. Yak pobuduvaty i vykorystovuvaty Customer Journey Map. [How to build and use a Customer Journey Map] Retrieved from https://esputnik.com/blog/customer-journey-map-na-primerah

8. Forrester Research Inc. A Guide To CPG Sales And Channel Management In A Digital World. – Cambridge (United States). – 2014. – 11p. – P. 3.

РЕФЕРАТ

Бакуліч О.О. Омніканальний маркетинг, як ефективний спосіб взаємодії з споживачем / О.О. Бакуліч, А.В. Бокий // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К. : НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Стаття присвячена дослідженню та визначенню принципів технології омніканального маркетингу та його обґрунтування, як ефективного способу взаємодії зі споживачем та підвищення ефективності підприємства. Адже в умовах зростання цифрової економіки та провадження інформаційних технологій, формуються нові підходи до маркетингової діяльності. Завдяки розвитку цифрового маркетингу виникає необхідність нових стратегічних підходів та технологій, що дозволяють утримувати існуючих споживачів та залучати нових, вибудовувати довготривалі відносини та збільшувати їх життєвий цикл, особливо коли шлях споживача не є прямим.

Об'єкт дослідження – процеси взаємодії зі споживачем для підвищення обсягів продажів та ефективності роботи підприємства.

Мета роботи є визначення принципів технології омніканального маркетингу та обґрунтування його застосування як ефективного способу взаємодії зі споживачем та підвищення ефективності роботи підприємства.

Методи дослідження – теоретико-логічне обґрунтування принципів омніканального маркетингу, методи економічного, системного та порівняльного аналізу.

Головною ціллю омніканального підходу є створення простого і комфортного клієнтського досвіду, щоб незалежно від місцезнаходження та інформаційного пристрою споживач міг контактувати з підприємством (брендом). Впровадження омніканального підходу в маркетингу сприятливо позначиться на продажах, довірі споживачів, а отже, на бажанні повертатися, щоб робити повторні покупки. У компанії з'являється можливість для більш ефективного визначення асортименту продукції чи послуг, управління цінами та життєвим циклом клієнта. Це дозволить залучити нових клієнтів, розширити частку ринку, допомагати проаналізувати дії клієнтів та персоналізувати воронку продажів. Зрештою, все це надає можливість підвищувати ефективність продажів і бізнесу в цілому. Таким чином, отримані результати можуть бути використанні при визначенні стратегії маркетингової діяльності підприємства, що дозволить покращити взаємодію зі споживачами та підвищити фінансову ефективність підприємства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ОМНІКАНАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ, МУЛЬТИКАНАЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ, МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГІЯ, МАРКЕТИНГОВАЯ ДІЯЛЬНІСТЬ, ПІДПРИЄМСТВО.

ABSTRACT

Bakulich O.O., Bokyi A.V. Omnichannel marketing as an effective way of interaction with the consumer. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The article is devoted to research and definition of the principles of omnichannel marketing technology and justification as an effective way to interact with the consumer and increase the efficiency of the enterprise. After all, in the conditions of growth of digital economy and production of information technologies, new approaches to marketing activity are formed. With the development of digital marketing, there is a need for new strategic approaches and technologies that can retain existing customers and attract new ones, build long-term relationships, and increase their LTV, especially when the consumer journey is not direct.

Object of the study: omnichannel marketing as a way to interact with the consumer and increase the efficiency of the enterprise.

Purpose of the study: defining the principles of omnichannel marketing and justification as an effective way to interact with the consumer and increase the efficiency of the enterprise.

Method of the study: theoretical and logical substantiation of the principles of omnichannel marketing, methods of economic, systems and comparative analysis.

The main goal of the omnichannel approach is to create a simple and comfortable customer experience so that regardless of location and information device, the consumer can contact the company (brand). The introduction of omnichannel approach in marketing will have a positive effect on sales, consumer confidence, and therefore the desire to return to make repeat purchases. The company can more effectively determine the range of products or services, price management and customer LTV. This will attract new customers, expand market share, help analyze customer behavior and personalize the sales funnel. Ultimately, all this provides an opportunity to increase the efficiency of sales and business in general.

The results can be used in determining the marketing strategy of the enterprise, which will improve interaction with consumers and increase the financial efficiency of the enterprise.

KEY WORDS: OMNICANAL MARKETING, MULTICANAL MARKETING, MARKETING STRATEGY, MARKETING ACTIVITY, ENTERPRISE.

АВТОРИ:

Бакуліч О.О., кандидат технічних наук, Національний транспортний університет, декан факультету менеджменту, логістики та туризму, e-mail: bakulich.elena@gmail.com, тел. +380937451421, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омельновича-Павленко 1.

Бокий А.В., Національний транспортний університет, e-mail: bokiy24@gmail.com, тел. +380974803508, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омельновича-Павленко 1.

AUTHOR:

Bakulich O.O. Ph.D., (engineering), National Transport University, Dean of the Faculty of Management, logistics and tourism, e-mail: bakulich.elena@gmail.com, tel. +380937451421, Ukraine, 01010 Kyiv, Omelyanovicha-Pavlenko str. 1.

Bokyi A.V., National Transport University, e-mail: bokiy24@gmail.com, tel. +380974803508, Ukraine, 01010 Kyiv, Omelyanovicha-Pavlenko str. 1.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Данчук В.Д., доктор фіз.-мат. наук, професор, Національний транспортний університет, завідувач кафедри електроніки та обчислювальної техніки, Київ, Україна.

Голубкова І.А., д.е.н., професор, завідуюча кафедрою Економічної теорії та підприємництва на морському транспорті Навчально-наукового інституту морського права та менеджменту Національного університету «Одеська морська академія»;

REVIEWER:

Danchuk V.D., Ph.D, Phys.-Math (Dr.) National Transport University, Head of Department of Electronics and Computer Science, Kyiv, Ukraine.

Golubkova I.A., Ph.D, Doctor of Economic Sciences, Head of Department of Economic Theory and Entrepreneurship in Maritime Transport, Maritime Law and Management Faculty and National University «Odesa Maritime Academy».

УДК 330.322:658
UDC 330.322:658
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-040-049

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОНІТОРИНГУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Бойко В.В., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, tori704@bigmir.net, orcid.org/0000-0002-3312-5948
Складанівська О.О., Національний транспортний університет, Київ, Україна, velbvec04@ukr.net, orcid.org/0000-0003-0941-371X

THEORETICAL BASIS FOR MONITORING THE PERFORMANCE OF MOTOR TRANSPORT ENTERPRISES

Boiko V.V., PhD, National Transport University, Kyiv, Ukraine, tori704@bigmir.net, orcid.org/0000-0002-3312-5948
Skladanivska O.O., National Transport University, Kyiv, Ukraine, velbvec04@ukr.net, orcid.org/0000-0003-0941-371X

Постановка проблеми. Для вітчизняних автотранспортних підприємств регулярне відстеження умов внутрішнього і зовнішнього середовища та реагування щодо їх впливу на результати діяльності є вкрай важливим. У 2020 р. рівень рентабельності операційної діяльності підприємств за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» становив 4,4%, рівень рентабельності господарської діяльності – 1,6%, при цьому частка підприємств, які отримали збиток склала 28,7% до загальної кількості підприємств [1]. Ці дані свідчать про те, що зростання ефективності та результативності діяльності є одним з актуальних завдань для вітчизняних підприємств транспорту.

Отже, сьогодення вимагає підвищення вимог щодо ефективного контролю за процесами, які виконуються на підприємстві і дозволяють отримувати заплановані результати. Найбільш прийнятним засобом вирішення даної проблеми є забезпечення проведення моніторингу результативності діяльності підприємств з метою визначення та оцінювання факторів впливу та прийняття коригуючих управлінських рішень.

Аналіз публікацій та постановка завдання. Науковий та практичний інтерес щодо забезпечення моніторингу результативності діяльності підприємств обумовлений значимістю його як в господарській діяльності, так і в наукових дослідженнях.

Теоретичні та практичні аспекти даної проблеми досліджували такі вітчизняні та іноземні вчені, як: Алексєєнко Н.В., Армстронг М.А., Бахтіна Ю.С., Берідзе Т.М., Галіцин В.К., Догадайло Я.В., Друкер П.Ф., Єгоров П.В., Каплан Р.С., Колосов В.Є., Корнійчук Г.В., Косолапов В.Л., Мельник О.Г., Морозов А.О., Нортон Д.П., Олексюк О.І., Пецкович М.Д., Рябкова О.В., Самченко Н.К., Суслов О.П., Удалих О.О., Шмиголь Н.М. та ін.

Незважаючи на вагомий внесок вчених в теорію результативності підприємств, деякі питання теоретичного і методичного характеру залишаються невирішеними. Так, у наукових працях відсутній чітко визначений підхід до поняття моніторингу результативності, його функцій, інформаційного забезпечення, місця в системі управління підприємством. Недостатньо досліджені теоретичні і методичні питання здійснення моніторингу результативності діяльності автотранспортних підприємств з урахуванням галузевої особливості. Ці обставини знижують ефективність як оперативних, так і стратегічних управлінських рішень. Необхідність вирішення зазначених проблем обумовила ціль та завдання дослідження.

Метою статті є розвиток термінології моніторингу результативності діяльності підприємств на основі аналізу вітчизняних і зарубіжних наукових джерел, міжнародних концепцій і регулюючих документів. Таким чином, головними завданнями дослідження є узагальнення існуючих напрацювань щодо трактування сутності поняття «моніторинг» у контексті обґрунтування методології формування системи моніторингу результативності діяльності автотранспортних підприємств, уточнення місця моніторингу результативності діяльності в системі управління підприємства.

Основна частина. У сучасній науковій літературі зустрічаються різні трактування поняття «моніторинг», що потребує уточнення змісту даної категорії.

Термін «моніторинг» походить від латинського слова «monitōrius», що означає «попереджаючий» [2]. Також даний термін пов'язують з англійським «monitoring», яке перекладається як контролювання, тобто нагляд за будь-якими процесами або станом чого-небудь [3].

Вперше поняття «моніторинг» увійшло в науку в 70-х рр. XX століття. У 1972 році в Стокгольмі відбулася конференція з охорони навколишнього середовища під егідою ООН, на якій домовилися, що під моніторингом навколишнього середовища потрібно розуміти комплексну систему спостережень, оцінювання і прогнозування змін стану навколишнього середовища під впливом антропогенних чинників. На пострадянському просторі поняття моніторингу з'явилося у 1986 році після чорнобильської катастрофи, як система відслідковування стану здоров'я дітей Чорнобиля [4, 5].

Слід зазначити, що довідники 50-80-х років XX ст. не містять поняття моніторингу, але розкривають значення слова «монітор», яке означає «спостерігати на відстані руки», «нагадувати», «наглядати», «наставляти», «радити» або «контролювати і перевіряти». Словник іншомовних слів 1974 року видання подає узагальнене значення слова «монітор» як приладу для контролю за параметрами, які мають залишатися в заданих межах [6, с.445]. Термін «монітор» є основою для словотворення «моніторинг», який з кінця 80-х років XX століття почав стрімко поширюватися в наукових терміносистемах різних галузей знань [4].

В загальноприйнятому розумінні під моніторингом розуміють систему постійних спостережень, аналізу та оцінювання будь-яких процесів і явищ з метою виявлення характеру, тенденцій і закономірностей в їх розвитку, їх відповідності бажаному результату, а також прогнозування та запобігання критичним ситуаціям [7].

В економічних словниках існує декілька інтерпретацій поняття «моніторинг»:

- «складова управління економічними об'єктами, що полягає в системному аналізі їхньої діяльності, визначені стану справ» [8, с. 188];
- комплекс спостережень і досліджень, які стосуються змін у навколишньому середовищі, викликаних діяльністю людини, з метою одержання потрібної інформації для розробки необхідної програми та прийняття рішень [4];
- систематичне відстеження, вивчення стану соціальних явищ і процесів, зіставлення результатів постійних спостережень для одержання обґрунтованих уявлень про їх дійсний стан, тенденції розвитку [3].

Спільним у наведених визначень є те, що моніторинг розглядається як системний процес спостереження якого-небудь процесу, явища або стану для прийняття управлінських рішень.

Результати аналізу підходів авторів до визначення змісту поняття «моніторинг» представлені у таблиці 1.

Огляд літератури щодо пізнання сутності категорії «моніторинг» показує, що спочатку уявлення про моніторинг було суто як спостереження за об'єктом. Згодом дане поняття почало широко застосовуватися і зазнало суттєвих змін. Зокрема, дану категорію почали розглядати: як складну систему спостереження [12; 13], як складову системи інформаційного забезпечення [6; 23; 18], як функцію контролю [11; 15; 16; 21], як управлінський інструмент [14; 22] тощо.

Треба відзначити, що в Україні прийнято ряд нормативних документів, які визначають положення щодо проведення моніторингу діяльності державних суб'єктів господарювання в плані дотримання нормативного законодавства і цільового використання коштів [24; 25]. Розвиток системи моніторингу підприємств повинен відповідати новим тенденціям, які пов'язані, в першу чергу, з переходом від контролю за дотриманням норм і правил законодавства та цільового використання коштів до контролю за результативністю діяльності.

Враховуючи результати аналізу наукових джерел, можна надати власне розуміння сутності поняття «моніторинг результативності діяльності автотранспортного підприємства» – це комплекс заходів щодо збору, накопичення, систематизації, аналізу й прогнозування показників результативності діяльності підприємства, спрямованих на забезпечення його стійкого розвитку.

Моніторинг є необхідною частиною управління результативністю, що дозволяє систематично оцінювати ступінь досягнення оперативних та стратегічних цілей підприємства, досліджувати проблеми, що виникають, визначати шляхи подальшого розвитку та коригувати управлінські дії.

Схематично зміст моніторингу результативності діяльності автотранспортного підприємства зображено на рисунку 1.

Таблиця 1 – Підходи авторів до визначення змісту поняття «моніторинг»
Table 1 – Approach the authors to the appointment of the witness «monitoring»

Автор (джерело)	Сутність поняття
Морозов А.О., Косолапов В.Л., Колосов В.Є. та ін. [10]	Моніторинг – безперервне стеження за будь-яким процесом з метою виявлення його відповідності бажаному результату або тенденцій розвитку. Систематичне збирання інформації про хід робіт у межах моніторингу є своєрідним «скануванням» подій і проводиться для того, щоб вчасно виявляти відхилення від окреслених планів.
OECD (2010) [11]	Моніторинг – це постійна функція, яка використовує систематичний збір даних щодо визначених показників, щоб забезпечити керівництво та головні зацікавлені сторони поточного втручання в розвиток вказівками на ступінь прогресу, досягнення цілей та прогресу у використанні виділених коштів.
Єгоров П.В. і Алексєєнко Н.В. [12]	Моніторинг – система спостережень, оцінювання якості управління діяльності виробничих систем за визначений період часу, а також визначення майбутнього стану діяльності на основі прийняття ефективних управлінських рішень.
Білик Г.Г. [13, с. 67]	Моніторинг – це система постійного спостереження за процесами і тенденціями, що мають місце в зовнішньому та/або внутрішньому середовищі підприємства з метою своєчасної оперативної оцінки ситуацій, що виникають.
Мельник О.Г., Пецкович М.Д. [14, с. 382].	Моніторинг – це вид управлінської діяльності, який передбачає спостереження за станом, параметрами та характеристиками певного об’єкта з метою формування інформаційної бази щодо його поведінки та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.
Галіцин В.К., Суслов О.П., Самченко Н.К. [15; 16]	Моніторинг – це процес спостереження за об’єктом шляхом збору, систематизації, оброблення та накопичення інформації.
Горошко А.В., Нарчинська Т.М., Озимок І.В., Тарнай В.А. [17, с. 20]	Моніторинг – це процес регулярного збирання та аналізу кількісних та якісних даних за попередньо визначеними показниками з метою сприяння вчасному виробленню рішень, забезпечення підзвітності та створення основи для навчання в рамках проекту чи програми.
Берідзе Т.М. [18, с. 132]	Моніторинг трактується як регулярні, що виконуються за заданою програмою, спостереження оточуючого підприємство ринкового середовища, матеріальних, трудових та фінансових ресурсів в середині підприємства, його виробничих, інформаційних та управлінських процесів, що дозволяє визначити їх стан, а також зміни, які відбуваються у об'єктах спостереження під впливом підприємницької діяльності конкретної структури.
ДСТУ ISO 9000:2015 [19, с. 19-20]	Моніторинг – це визначання статусу об’єкта (системи, процесу, продукції, послуги чи роботи), здійснюване на різних стадіях або в різний час.
Удалих О.О. [20]	Моніторинг – це складна система постійного спостереження за рядом показників, які характеризують стан та розвиток обраного об’єкту.
Бахтіна Ю.С. [21, с. 10]	Моніторинг – це безперервна функція, яка використовує системний збір даних за вказаними показниками, щоб забезпечити управління та постійне втручання зацікавлених сторін у розвиток прогресу з метою досягнення поставлених цілей.
Корнійчук Г.В. [22, с. 28]	Моніторинг як ефективний управлінський інструмент передбачає не лише спостереження параметрів досліджуваного економічного об'єкту, але й проведення аналізу та оцінки тенденцій їх зміни під впливом різних чинників, а також прогнозування стану об'єкту моніторингу в найближчій перспективі, передбачати подальший розвиток процесів, що вивчаються, з метою прийняття своєчасних та адекватних управлінських рішень або коригування цільових параметрів об'єкту моніторингу.
Рябкова О.В. [23, с. 31]	Моніторинг – інформаційне забезпечення процесу прийняття рішень, яке передбачає узагальнення інформації про стан об’єкта, його вектор та динаміку розвитку, а також спонукає до прийняття управлінських рішень спрямованих на коригування базових умов функціонування та розвитку об’єкта, певних вхідних та вихідних параметрів моніторингу.

Джерело: створено автором.

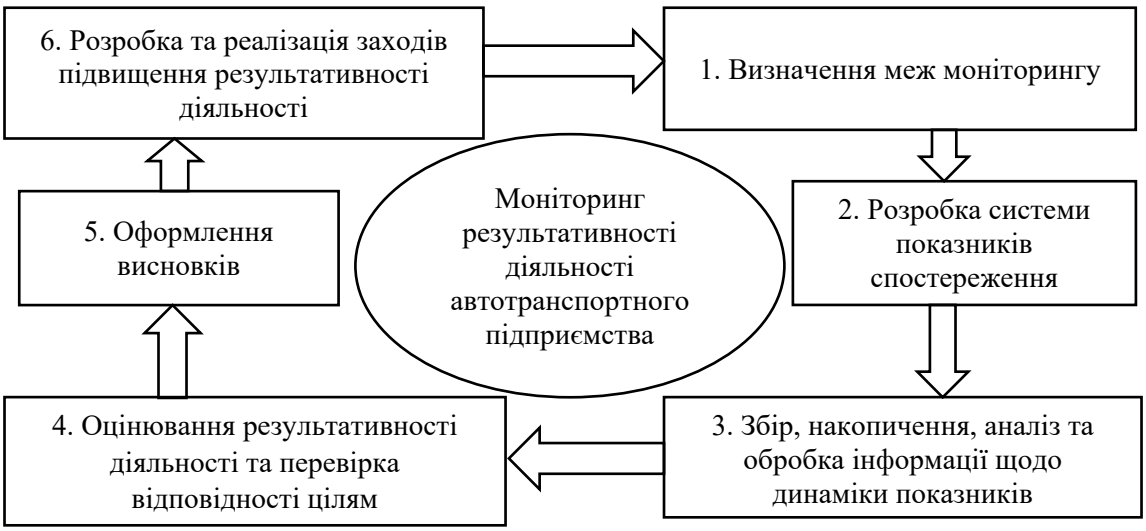


Рисунок 1 – Зміст моніторингу результативності діяльності автотранспортного підприємства
Figure 1 – The content of monitoring the effectiveness of the motor transport enterprise
Джерело: створено автором на основі [26; 27].

Організація проведення моніторингу результативності діяльності підприємства передбачає дотримання наступних етапів:

1. Визначення меж моніторингу (передбачає ідентифікацію факторів впливу на результативність діяльності підприємства).

2. Розробка системи показників спостереження – індикаторів, які визначають результати діяльності підприємства і чинники впливу на них з урахуванням специфіки господарської діяльності.

3. Збір, накопичення, аналіз та обробка інформації щодо динаміки показників, які характеризують стан і тенденції розвитку внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.

4. Оцінювання результативності діяльності та перевірка відповідності цілям.

5. Оформлення висновків (проведення аналізу показників результативності діяльності з урахуванням факторів впливу).

6. Розробка та реалізація заходів підвищення результативності діяльності (з урахуванням сценаріїв розвитку об’єкта дослідження).

Інструментами моніторингу можуть слугувати традиційні методи статистичних спостережень, прогнозування, аналізу рядів динаміки, методи математичної статистики, методи експертних оцінок тощо.

При проведенні моніторингу результативності діяльності підприємств необхідно врахувати їх галузеві особливості, конкурентні умови функціонування. Автотранспортні підприємства (АТП) працюють в умовах близьких до чистої конкуренції, яка характеризується наявністю значної кількості підприємств на ринку, що володіють порівняно невеликою його часткою та не можуть суттєво впливати на ринкову ситуацію. Для такого стану функція моніторингу результативності діяльності АТП буде полягати в координації системи планування та інформаційного забезпечення, тобто в аналізі та визначенні ступеню впливу чинників на величину результатів діяльності, плануванні та розробці заходів щодо усунення та запобігання відхилень параметрів діяльності, що можуть мати місце у майбутньому для забезпечення досягнення мети діяльності підприємства.

Варто зазначити, що поняття «моніторинг» і «система моніторингу» відрізняються. За звичай, під моніторингом розуміється процес, вид діяльності, етап управління. В свою чергу, система моніторингу являє собою розподілену у просторі багаторівневу інформаційну систему, призначену для спостереження, вимірювання, аналізу, узагальнення та візуалізації даних про оточення, оцінювання середовища, оперативного обміну даними в самій системі та із зовнішніми системами, завчасного виявлення можливих тенденцій його змін і підготовки варіантів раціональних управлінських рішень щодо їх урахування [16].

Система моніторингу результативності діяльності підприємства є сукупністю взаємопов’язаних елементів (мети, принципів, функцій, обмежень, суб’єктів та об’єктів, методів, етапів, порядку прийняття управлінських рішень), функціонування якої забезпечує досягнення операційних та стратегічних результатів розвитку підприємства.

Метою формування системи моніторингу результативності діяльності підприємств є інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень щодо розвитку підприємства на основі оцінки стану і динаміки його внутрішнього і зовнішнього середовища. Швидкі змінення екзогенних факторів і необхідність своєчасного реагування на них системи управління підприємства потребують не тільки аналізу та оцінки показників діяльності у минулих періодах, але й передбачення сценаріїв розвитку подій і реагування підприємства на майбутні зміни.

Система моніторингу розглядається як елемент більш загальної системи –системи контролю. Таким чином, на неї розповсюджуються загальні принципи організації і функціонування системи контролю в цілому. Моніторинг виокремлюють як складову компоненту в міжнародних концепціях систем внутрішнього контролю, зокрема COSO. У 1992 році було опубліковано Інтегровану Концепцію внутрішнього контролю (COSO), яка отримала широке визнання та використовується у всьому світі як базова основа для розроблення, впровадження та проведення внутрішнього контролю та оцінки ефективності системи внутрішнього контролю діяльності підприємств [27]. У зв'язку з кардинальними змінами у середовищі здійснення підприємницької діяльності, у розвитку технологій та комунікацій, підвищення рівня глобалізації концепція COSO зазнала деяких змін. У 2013 році була оновлена концепція COSO, що дало змогу компаніям ефективно розвивати та підтримувати системи внутрішнього контролю для підвищення ймовірності досягнення цілей діяльності та адаптації до бізнес-середовища [28].

Система внутрішнього контролю, за концепцією COSO, складається з 5 взаємозалежних елементів: контрольне середовище і моральний клімат, інформаційні системи, здійснення контролю, оцінка ризиків, здійснення моніторингу [28; 29].

Контрольне середовище і моральний клімат – це сукупність стандартів, процесів, процедур та структур, які забезпечують основу для здійснення внутрішнього контролю організації. Воно характеризує загальне відношення, поінформованість і практичні дії керівництва підприємства, спрямовані на встановлення, підтримку та розвиток системи внутрішнього контролю в організації.

Інформаційні системи призначені для обміну інформацією як в межах підприємства, так і з оточуючим середовищем і передбачають збір, аналіз та передачу інформації за її призначенням. Внутрішня комунікація є постійним процесом отримання необхідної інформації; засобом, за допомогою якого вона поширюється в межах організації. Це дає змогу вищому керівництву доносити персоналу чіткі вказівки та необхідність виконання завдань та обов'язків. Не менш важливою є зовнішня комунікація, яка сприяє отриманню вхідної зовнішньої інформації, а також забезпечує інформацією зовнішніх користувачів у відповідь на їх вимоги та очікування.

Здійснення контролю повинно відбуватися на усіх рівнях структури підприємства, на різних етапах окремих бізнес-процесів і передбачає розробку дій відповідно до політики та процедур, які допомагають визначити ступінь виконання управлінських директив щодо зниження ризиків для досягнення цілей діяльності. Ці дії повинні мати попереджувальний або діагностичний характер, а розподіл обов'язків, як правило, вбудовується у виборі і розробленні заходів із контролю.

Оцінка ризиків виконує захисну функцію і включає в себе динамічний та інтерактивний процес визначення та оцінки ризиків для досягнення цілей діяльності, які розглядаються відносно визначених меж допустимості.

Обов'язковою складовою системи внутрішнього контролю підприємства є здійснення моніторингу. Рівень складності, суб'єкти, методологія моніторингу розрізняються в залежності від його виду: поточного або періодичного моніторингу стану об'єкта. Поточний моніторинг включає в себе систематичні дії персоналу щодо дослідження параметрів діяльності в процесі функціонування в режимі реального часу. Періодичний моніторинг передбачає щомісячні, щоквартальні заходи, спрямовані на аналіз параметрів діяльності. Таким чином, моніторинг результативності діяльності є періодичним, пов'язаний з оцінкою процесів, які виконуються на підприємстві, дозволяє отримати своєчасну інформацію про ступінь досягнення запланованих результатів, включає процес передання інформації про недоліки керівництву відповідного рівня, а також розробку заходів по усуненню недоліків, які виявлені за результатами спостереження.

Отже, використання такого управлінського інструменту як моніторинг результативності діяльності дозволяє спостерігати економічні, екологічні, соціальні параметри функціонування підприємства, проводити аналіз та оцінку тенденцій їх зміни, прогнозувати стан підприємства, розвиток процесів на підприємстві з метою прийняття своєчасних управлінських рішень або коригування цільових параметрів діяльності.

Висновки. В умовах високої динаміки факторів зовнішнього та внутрішнього середовища вітчизняні автотранспортні підприємства повинні забезпечити досягнення стратегічних цілей.

Формування системи моніторингу результативності діяльності дозволяє прийняття оперативних управлінських рішень при виявленні відхилень у розвитку процесів для коригування цільових параметрів діяльності підприємства відповідно до швидких змін екзогенних та ендогенних факторів.

Проведене дослідження та аналіз існуючих підходів дозволили представити авторське бачення сутності моніторингу результативності діяльності автотранспортного підприємства та обґрунтувати його основні компоненти.

Моніторинг включає такі основні компоненти: спостереження за індикаторами, які визначають результати діяльності підприємства, і чинниками впливу на них; періодичні оцінювання та аналіз інформації; процес передачі даних про відхилення параметрів діяльності від запланованих результатів, розробку пропозицій щодо їх усунення. Кожна з складових моніторингу має свої характеристики і методи, тому подальші дослідження повинні проводитись в сфері їх уточнення.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

2. Єршова, О. Л. Принципи побудови системи статистичного моніторингу розвитку інформаційного суспільства в Україні / О. Л. Єршова // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем. Збірник наукових праць МННЦ ІТіС. – 2012. – Вип. 17. – С. 88-105.

3. Словник іншомовних соціокультурних термінів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://slovnyk.me/dict/social_terms/%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D1%96%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3. – Назва з екрану.

4. Красильникова, Г. В. Контент-аналіз поняття «моніторинг» / Г. В. Красильникова // Педагогічний дискурс. – 2013. – Випуск 14. – С. 261-266.

5. Бахтіна, Ю.С. Поняття моніторингу в науці / Ю. С. Бахтіна // Юридичний бюлетень. – 2017. – Випуск 5. – С. 8-16.

6. Словник іншомовних слів / [за ред. О. С. Мельничука]. – К.: Головна редакція енциклопедії Академія Наук УРСР, 1974. – 774 с.

7. Словник. Портал української мови та культури [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://slovnyk.ua/index.php?swrd=%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D1%96%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3. – Назва з екрану.

8. Гончаров, С. М. Тлумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 264 с.

9. Економічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ekonomichnij-slovnik.slovaronline.com/1350-%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D1%96%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3. – Назва з екрану.

10. Морозов, А.О. Інформаційне і аналітичне забезпечення системи / А. О. Морозов, В. Л. Комолапов, В.Є. Колосов // Наук.-техн. інформація. – 2002. – Вип. № 3. – С. 18-23.

11. Pascal A. *Glossary of Key Terms in Evaluation and Results Based Management*. Paris, OECD publications, 2010. 38 p.

12. Егоров, П. В. Стратегический мониторинг в управлении финансово-хозяйственной деятельностью производственных систем: монография / П. В. Егоров, Н. В. Алексеенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 176 с.

13. Білик, Г.Г. Моніторинг фінансового стану підприємства як інструмент управління / Г. Г. Білик // Фаховий журнал «Наукові праці» Чорноморського державного університету ім. Петра Могили: Економічні науки. – 2007. – Вип. 51, № 64. – С. 65—70.

14. Мельник, О.Г. Моніторинг діяльності підприємства / О. Г. Мельник, М. Д. Пецкович // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – Вип. 722 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 381–386.

15. Галіцин, В. К. Концептуальні засади моніторингу / В. К. Галіцин, О. П. Суслов, Н. К. Самченко // Бізнес Інформ. – 2013. – Вип. 9. – С. 330-335.

16. Галіцин, В.К. Системи моніторингу : навч. посіб. / В. К. Галіцин, О. П. Суслов, Н. К. Самченко. – К.: КНЕУ, 2015. – 408 с.

17. Горошко, А. В. Глосарій термінів з моніторингу та оцінювання / А. В. Горошко, Т. М. Нарчинська, І. В. Озимок, В. А. Тарнай. – Київ: Українська асоціація оцінювання, 2014. – 32 с.

18. Берідзе, Т. М. Статистичний моніторинг в системі стратегічного управління підприємством / Т. М. Берідзе // Матеріали ІІ Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка, управління, фінанси: теорія і практика» (17-18 жовтня 2014 року). – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2014. – С. 132–134.

19.Державний стандарт України ДСТУ ISO 9000:2015 (ISO 9000:2015, IDT). Системи управління якістю: основні положення та словник термінів.- На заміну ДСТУ ISO 9000:2015 ; надано чинності 2016-07-01. – Київ: ДП «УкрНДНЦ», 2016. – 49 с.

20.Удалих, О.О. Організація моніторингу економічної ефективності капіталовкладень в системи водопостачання промислових підприємств [Електронний ресурс] / О. О. Удалих // Ефективна економіка. – 2015. – Випуск № 2. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3821. – Назва з екрану.

21.Бахтіна, Ю.С. Поняття моніторингу в науці / Ю. С. Бахтіна //Юридичний бюлетень. – 2017. -Випуск 5. – С. 8-16.

22.Корнійчук, Г.В. Моніторинг у системі управління фінансовим потенціалом підприємства / Г. В. Корнійчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – Випуск № 13. – С. 26-31.

23.Рябкова, О. В. Моніторинг економічних показників результативності машинобудівних підприємств : дис.. кан. ек. наук : 08.00.04 / Рябкова Ольга Василівна ; Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2018. – 222 с. – Бібліогр.: с. 184-203.

24.Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#Text. – Назва з екрану.

25.Про затвердження Положення про здійснення фінансового моніторингу суб'єктами первинного фінансового моніторингу, державне регулювання та нагляд за діяльністю яких здійснює Міністерство юстиції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1210-21#Text. – Назва з екрану.

26.Молодоженя, М. С. Моніторинг результативності інноваційної діяльності у торгівлі для потреб економічного управління підприємством / М. С. Молодоженя // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 9-1, ч. 2. – С. 84-87.

27.Мониторинг, оценка и анализ результативности и эффективности бизнеса [Електронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rdtex.ru/upload/iblock/f11/f11027fc528ecf801ea055937c39785a.pdf. – Загл. с экрана.

28.Засадний, Б. А. Взаємодія компонентів внутрішнього контролю відповідно до концепції COSO / Б. А. Засадний // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2018. – Вип. 30, ч. 4. – С. 102-106.

29.Настенко М. М. Вдосконалення внутрішнього контролю надзвичайної діяльності в сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://magazine.faaf.org.ua/vdoskonalennya-vnutrishnogo-kontrolyu-nadzvichaynoi-diyalnosti-v-silskogospodarskih-pidpriemstvah.html. – Назва з екрану.

REFERENCES

1. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [The official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (Accessed 20 Desember 2021) [in Ukrainian].

2. Yershova, O. L. (2012) Pryntsypy pobudovy systemy statystychnoho monitorynhu rozvytku informatsiinoho suspilstva v Ukraini [Principles of building a system of statistical monitoring of information society development in Ukraine]. *Ekonomiko-matematychne modeliuvannia sotsialno-ekonomichnykh system. Zbirnyk naukovykh prats MNNTs ItiS – Economic and mathematical modeling of socio-economic systems. Collection of scientific works of the MNNTs ItiS*, 17, 88-105 [in Ukrainian].

3. Slovnyk inshomovnykh sotsiokulturnykh terminiv [Dictionary of foreign sociocultural terms]. Available at: https://slovnyk.me/dict/social_terms/%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D1%96%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3 (Accessed 02 Desember 2021) [in Ukrainian].

4. Krasylnykova, H. V. (2013) Kontent-analiz poniattia «monitorynh» [Content analysis of the concept of «monitoring»]. *Pedahohichnyi dyskurs – Pedagogical discourse,* 14, 261-266 [in Ukrainian].

5. Bakhtina, Yu.S. (2017) Poniattia monitorynhu v nautsi [The concept of monitoring in science]. *Yurydychnyi biuleten – Legal bulletin,* 5, 8-16 [in Ukrainian].

6. Melnychuk, O. S. (1974) *Slovnyk inshomovnykh sliv* [Dictionary of foreign words]. Kyiv, Holovna redaktsiia entsyklopedii Akademiia Nauk URSR [in Ukrainian].

7. Slovnyk. Portal ukrainskoi movy ta kultury [Vocabulary. Ukrainian language and culture portal]. Available at: https://slovnyk.ua/index.php?swrd=%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D1%96%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3 (Accessed 03 Desember 2021) [in Ukrainian].

8. Honcharov, S. M., Kushnir, N. B. (2009) *Tlumachnyi slovnyk ekonomista* [Explanatory dictionary of the economist]. Kyiv, Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].

9. Ekonomichnyi slovnyk [Economic dictionary]. Available at: https://ekonomichnij-slovnik.slovaronline.com/1350-%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D1%96%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3 (Accessed 02 Desember 2021) [in Ukrainian].

10. Morozov, A. O., Komolapov, V. L., Kolosov, V. Ie. (2002) Informatsiine i analitychne zabezpechennia systemy [Information and analytical support of the system]. *Nauk.-tekhn. informatsiia – Scientific and technical information,* 3, 18-23 [in Ukrainian].

11. Pascal, A. (2010) *Glossary of Key Terms in Evaluation and Results Based Management*. Paris, OECD publications [in English].

12. Ehorov, P. V., Alekseenko, N. V. (2005) *Stratehycheskyi monytorynh v upravlenyy fynansovo-khoziaistvennoi deiatelnostiu proyzvodstvennыkh system* [Strategic monitoring in the management of financial and economic activities of production systems]. Donetsk, OOO «Iuho-Vostok, Ltd» [in Ukrainian].

13. Bilyk, H. H. (2007) Monitorynh finansovoho stanu pidpryiemstva yak instrument upravlinnia [Monitoring the financial condition of the enterprise as a management tool]. *Fakhovyi zhurnal «Naukovi pratsi» Chornomorskoho derzhavnoho universytetu im. Petra Mohyly: Ekonomichni nauky – Professional journal «Scientific Papers» of the Black Sea State University. Petra Mohyla: Economic Sciences*, 51, 65-70 [in Ukrainian].

14. Melnyk, O. H., Petskovych, M. D. (2012) Monitorynh diialnosti pidpryiemstva [Monitoring of enterprise activity]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika» – Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic»,* 722, 381-386 [in Ukrainian].

15. Halitsyn, V. K., Suslov, O. P., Samchenko, N. K. (2013) Kontseptualni zasady monitorynhu [Conceptual principles of monitoring]. *Biznes Inform – Business Inform*, 9, 330-335 [in Ukrainian].

16. Halitsyn, V. K., Suslov, O. P., Samchenko, N. K. (2015) *Systemy monitorynhu* [Monitoring systems]. Kyiv, KNEU [in Ukrainian].

17. Horoshko, A.V., Narchynska, T. M., Ozymok, I. V., Tarnai, V. A. (2014) *Hlosarii terminiv z monitorynhu ta otsiniuvannia* [Glossary of terms for monitoring and evaluation]. Kyiv, Ukrainska asotsiatsiia otsiniuvannia [in Ukrainian].

18. Beridze, T. M. Statystychnyi monitorynh v systemi stratehichnoho upravlinnia pidpryiemstvom [Statistical monitoring in the system of strategic management of the enterprise]. *Materialy II Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Ekonomika, upravlinnia, finansy: teoriia i praktyka» (17-18 zhovtnia 2014 roku)* [Proceedings of the II International Scientific and Practical Conference «Economics, Management, Finance: Theory and Practice» (October 17-18, 2014)]. Kherson, 2014, pp. 132-134 [in Ukrainian].

19. *DSTU ISO 9000:2015 (ISO 9000:2015, IDT). Systemy upravlinnia yakistiu: osnovni polozhennia ta slovnyk terminiv* [ISO 9000:2015 Quality management systems: Fundamentals and vocabulary]. Kyiv, DP «UkrNDNTs», 2016. 49 p. [in Ukrainian].

20. Udalykh, O. O. Orhanizatsiia monitorynhu ekonomichnoi efektyvnosti kapitalovkladen v systemy vodopostachannia promyslovykh pidpryiemstv (Organization of monitoring of economic efficiency of investments in water supply systems of industrial enterprises). *Efektyvna ekonomika – Efficient economy*, 2015, issue 2. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3821 (Accessed 05 Desember 2021) [in Ukrainian].

21. Bakhtina, Yu. S. (2017) Poniattia monitorynhu v nautsi [The concept of monitoring in science]. *Yurydychnyi biuleten – Legal bulletin*, 5, 8-16 [in Ukrainian].

22. Korniichuk, H. V. (2018) Monitorynh u systemi upravlinnia finansovym potentsialom pidpryiemstva [Monitoring in the financial management system of the enterprise]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investments: practice and experience,* 13, 26-31 [in Ukrainian].

23. Riabkova, O. V. *Monitorynh ekonomichnykh pokaznykiv rezultatyvnosti mashynobudivnykh pidpryiemstv* Cand, Diss. [Monitoring of economic indicators of effectiveness of machine-building enterprise. Cand. Diss.]. Lviv, 2018. 222 p. [in Ukrainian].

24. Zakon Ukrainy «Pro zapobihannia ta protydiiu lehalizatsii (vidmyvanniu) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shliakhom, finansuvanniu teroryzmu ta finansuvanniu rozpovsiudzhennia zbroi masovoho znyshchennia» [The Law of Ukraine «About prevention and counteraction to legalization (laundering) of proceeds from crime, terrorist financing and financing of proliferation of weapons of mass destruction»] [Electronic resource]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#Text (Accessed 10 Desember 2021) [in Ukrainian].

25. Pro zatverdzhennia Polozhennia pro zdiisnennia finansovoho monitorynhu subiektamy pervynnoho finansovoho monitorynhu, derzhavne rehuliuvannia ta nahliad za diialnistiu yakykh zdiisniuie

Ministerstvo yustytsii Ukrainy [About approval of the Regulation on financial monitoring by the subjects of primary financial monitoring, state regulation and supervision of which is carried out by the Ministry of Justice of Ukraine] [Electronic resource]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1210-21#Text (Accessed 10 Desember 2021) [in Ukrainian].

26.Molodozhenia, M. S. (2014) Monitorynh rezultatyvnosti innovatsiinoi diialnosti u torhivli dlia potreb ekonomichnoho upravlinnia pidpryiemstvom [Monitoring the effectiveness of innovation in trade for the needs of economic management of the enterprise]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu – Scientific Bulletin of Kherson State University*, 9-1, 84-87 [in Ukrainian].

27.Monytorynh, otsenka y analyz rezultatyvnosty y эffektyvnosty byznesa [Monitoring, evaluation and analysis of business performance and efficiency] [Electronic resource]. Available at: https://www.rdtex.ru/upload/iblock/f11/f11027fc528ecf801ea055937c39785a.pdf (Accessed 10 Desember 2021) [in Russian].

28.Zasadnyi, B. A. (2018) Vzaiemodiia komponentiv vnutrishnoho kontroliu vidpovidno do kontseptsii COSO [Interaction of internal control components in accordance with the COSO concept]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu – Scientific Bulletin of Kherson State University*, 30, 102-106 [in Ukrainian].

29.Nastenko, M. M. Vdoskonalennia vnutrishnoho kontroliu nadzvychainoi diialnosti v silskohospodarskykh pidpryiemstvakh [Improving the internal control of emergency activities in agricultural enterprises] [Electronic resource]. Available at: http://magazine.faaf.org.ua/vdoskonalennya-vnutrishnogo-kontrolyu-nadzvichaynoi-diyalnosti-v-silskogospodarskih-pidpriemstvah.html (Accessed 12 Desember 2021) [in Ukrainian].

РЕФЕРАТ

Бойко В.В. Теоретичні основи забезпечення моніторингу результативності діяльності автотранспортних підприємств / В.В. Бойко, О.О. Складанівська // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

В статті на основі аналізу наукових поглядів щодо надання змістовної характеристики поняття «моніторинг» і на підставі проведених досліджень сформоване власне авторське визначення поняття «моніторинг результативності діяльності підприємства», визначені основні завдання моніторингу результативності діяльності підприємства; уточнено зміст системи моніторингу та обґрунтовано роль і місце моніторингу в системі управління автотранспортним підприємством.

Об`єкт дослідження – процес моніторингу результативності діяльності автотранспортних підприємств.

Мета роботи – розвиток термінології моніторингу результативності діяльності підприємств на основі аналізу вітчизняних і зарубіжних наукових джерел, міжнародних концепцій і регулюючих документів.

Завдання роботи: узагальнення існуючих напрацювань щодо трактування сутності поняття «моніторинг» у контексті обґрунтування методології формування системи моніторингу результативності діяльності автотранспортних підприємств, уточнення місця моніторингу результативності діяльності в системі управління підприємства.

Методи дослідження – загальнонаукові.

Зростання ефективності та результативності діяльності є одним з актуальних завдань для вітчизняних підприємств транспорту. Статистичні дані останніх років свідчать про те, що рентабельність підприємств транспорту знаходиться на низькому рівні, а майже третина підприємств галузі є збитковими. Отже, сьогодення вимагає підвищення вимог щодо ефективного контролю за процесами, які виконуються на підприємстві і дозволяють отримувати заплановані результати. Найбільш прийнятним засобом вирішення даної проблеми є забезпечення проведення моніторингу результативності діяльності підприємств з метою визначення та оцінювання факторів впливу та прийняття коригуючих управлінських рішень.

Узагальнення результатів дослідження вітчизняних та іноземних науковців в сфері моніторингу діяльності підприємства дозволяє навести власне визначення моніторингу результативності діяльності автотранспортного підприємства: комплекс заходів щодо збору, накопичення, систематизації, аналізу й прогнозування показників результативності діяльності підприємства, спрямованих на забезпечення його стійкого розвитку.

Моніторинг є необхідною частиною управління результативністю, що дозволяє систематично оцінювати ступінь досягнення оперативних та стратегічних цілей підприємства, досліджувати проблеми, що виникають, визначати шляхи подальшого розвитку та коригувати управлінські дії.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: МОНІТОРИНГ, МОНІТОРИНГ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА, СИСТЕМА МОНІТОРИНГУ, ЕФЕКТИВНІСТЬ.

ABSTRACT

Boiko V.V., Skladanivska O.O. Theoretical basis for monitoring the performance of motor transport enterprises. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – Kyiv: National Transport University, 2022. – Issue 2 (52).

Based on the analysis of scientific views on the provision of a meaningful characteristic of the concept of «monitoring» and on the basis of the research carried out, the author's definition of the concept of «monitoring the performance of an enterprise» is given. formed, defined the main tasks of monitoring the activities of the enterprise; The content of the monitoring system has been clarified and the role and place of monitoring in the management system of a motor transport company has been substantiated.

The object of the research is the process of monitoring the performance of motor transport enterprises.

The purpose of the work is to develop the terminology for monitoring the performance of enterprises based on the analysis of domestic and foreign scientific sources, international concepts and regulatory documents.

Research methods are general scientific.

The growth of efficiency and effectiveness of activities is one of the urgent tasks for domestic transport enterprises. The statistics of recent years indicate that the profitability of transport enterprises is at a low level, and almost a third of the enterprises in the industry are unprofitable. Consequently, the present requires increased requirements for effective control over the processes carried out in the enterprise and allowing to obtain the planned results. The most acceptable means for solving this problem is to ensure the monitoring of the performance of enterprises in order to identify and assess the factors of influence and make corrective management decisions.

Generalization of the results of the study of domestic and foreign scientists in the field of monitoring the activities of an enterprise allows us to give our own definition of monitoring the performance of a motor transport enterprise: a set of measures for the collection, accumulation, systematization, analysis and forecasting of performance indicators of an enterprise aimed at ensuring its sustainable development.

Monitoring is a necessary part of performance management, which makes it possible to systematically assess the degree of achievement of the operational and strategic goals of the enterprise, to investigate emerging problems, to determine ways for further development and to adjust management actions.

KEYWORDS: MONITORING, EFFICIENCY MONITORING, MONITORING SYSTEM, EFFICIENCY.

АВТОРИ:

Бойко Вікторія Валеріївна, кандидат економічних наук, доцент, Національний транспортний університет, доцент кафедри економіки, e-mail: tori704@bigmir.net, тел.0442803016, Україна 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1, к.313, orcid.org/0000-0002-3312-5948

Складанівська Ольга Олександрівна, Національний транспортний університет, аспірантка кафедри економіки, e-mail: velbvec04@ukr.net, тел.0442803016, Україна 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1, к.313, orcid.org/0000-0003-0941-371X

AUTHOR:

Boiko Victoriia V., PhD, associate professor, National Transport University, associate professor, department of Economics, e-mail: tori704@bigmir.net, tel.0442803016, Ukraine, 01010, Kyiv, M. Omelianovycha-Pavlenka Str., 1 of.313, orcid.org/0000-0002-3312-5948

Skladanivska Olha O., National Transport University, department of Economics, postgraduate, department of Economics, e-mail: velbvec04@ukr.net, tel.0442803016, Ukraine, 01010, Kyiv, M. Omelianovycha-Pavlenka Str., 1 of.313, orcid.org/0000-0003-0941-371X

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Бондар Н.М., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри «Економіка», Київ, Україна.

Бондаренко Є.В., доктор економічних наук, професор, президент Української академії інвестицій в науку і будівництво, Київ, Україна.

REVIEWER:

Bondar NM, Ph.D., (Dr.), professor, National Transport University, professor of the department of Economics, Kyiv, Ukraine.

Bondarenko EV, Ph.D., (Dr.), professor, President of Ukrainian Academy of Investments in Science and Construction, Kyiv, Ukraine.

УДК 334:338.2
UDC 334:338.2
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-050-056

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УЗГОДЖЕННЯ ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Бондар Н.М., доктор економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, rutan2000@gmail.com, orcid.org/0000-0002-8254-2449

Барвінська-Мавайович А., доктор габілітований, Жешувський університет, м. Жешув, Польща, abarmal@gmail.com, orcid.org/0000-0002-0228-1761

Сагайдак Є.С., Національний транспортний університет, Київ, Україна, sahaidak@ffu.org.ua, orcid.org/0000-0001-7698-928X

THEORETICAL PRINCIPLES OF COORDINATION OF INTERESTS OF PARTICIPANTS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Bondar N.M., Doctor of Economics Sciences, National Transport University, Kyiv, Ukraine, rutan2000@gmail.com, orcid.org/0000-0002-8254-2449

Barvinska-Mavajovich A., Doctor Habilitovanyj, University of Rzeszów, Rzeszów, Poland, abarmal@gmail.com, orcid.org/0000-0002-0228-1761

Sagaidak Ie. S., National Transport University, Kyiv, Ukraine, sahaidak@ffu.org.ua, orcid.org/0000-0001-7698-928X

Постановка проблеми. Одним із сучасних інструментів реалізації великих інфраструктурних проєктів, який набуває популярності й в Україні, є державно-приватне партнерство (ДПП). До його складу входять як державні, так й приватні учасники. При цьому, незважаючи на об'єднання партнерами зусиль для спільної реалізації проєктів, інтереси учасників відрізняються. Невиправданий перерозподіл ризиків в бік приватного партнера призводить до припинення проєкту, насамперед через те, що останній не здатний ними управляти. З іншого боку, коли держава бере на себе ризики, якими може керувати приватний партнер, спостерігається зниження ефективності та відповідальності останнього, погіршується якість послуг, що надаються суспільству.

Реалізація проєкту ДПП передбачає узгодження інтересів як на рівні вертикальних відносин (держава – приватний інвестор), так й горизонтальних відносин, де співпрацюють безпосередні виконавці проєкту. Крім того виникає потреба врахування інтересів суспільства, зокрема мешканців територій, де відбувається реалізація інфраструктурного проєкту. Як свідчить світова практика, однією з причин невдач проєктів ДПП є саме невдачі, пов'язані із невдалою організацією співпраці партнерів.

Для забезпечення успішної реалізації проєкту ДПП необхідним є врахування економічних інтересів його учасників з рівнями їх відповідальності та прийнятих ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язаним даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питання успішної реалізації проєктів державно-приватного партнерства є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, питання співпраці та координації зусиль досліджуються у працях Gulati R., Wohlgezogen F., Zhelyazkov P. [2]; концепції та фактори, що визначають успіх та невдачу партнерств у працях Kumar J., Mahapatra S. [3]; розподіл влади та відповідальності у працях Muthusamy S., White M. [6], витрати на координацію зусиль, структура ієрархічного контролю – Gulati R., Singh H. [1], імовірності порушень нормальної взаємодії учасників партнерства та ризики несприятливих наслідків – Nooteboom B. та Berger H. [7], визначення соціальної ефективності проєктів ДПП – Бондар Н.М.[10].

Аналіз останніх публікацій свідчить про необхідність більш глибокого опрацювання питання узгодження економічних інтересів, що у подальшому дозволить розробити відповідний організаційно-економічний механізм, реалізація якого забезпечить підвищення стійкості та ефективності реалізації проєктів ДПП.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Цілями запропонованої статті є систематизація та узагальнення теоретичних концепцій узгодження інтересів учасників проєктів ДПП.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Слід зазначити, що державно-приватне партнерство можна розглядати, як новий інститут в межах концепції інститутів та інституціональної динаміки, відповідно до нової

економічної теорії, представником якої є Д. Норт. Він визначає інституційне середовище як «сукупність базових політичних, соціальних та юридичних правил, що утворює базис для виробництва, обміну та розподілу» [16, С. 6]. Саме інституційні зміни, що відбулись наприкінці ХХ століття, є джерелом виникнення державно-приватного партнерства як інституту, як нової форми організаційної та інституційної взаємодії економічних агентів.

В той же час, як зазначено у праці [12, С.59-60], «економічна категорія «державно-приватне партнерство» є складною і може розглядатись як:

1) невід'ємна частина економічної системи, що являє собою сукупність економічних відносин, ресурсів, результатів, ефективності тощо;

2) соціально-економічна система, яка регулюється інституційним середовищем та спрямована на надання суспільству необхідних послуг та продукції;

3) суб'єкт господарських відносин, який характеризується виробничо-господарськими, ресурсними, фінансово-кредитними та соціальними зв'язками;

4) проект, що передбачає наявність цілі, ресурсного забезпечення та обмеження в часі;

5) організаційна структура, що забезпечує реалізацію проекту та досягнення поставленого суспільно важливого завдання;

6) загальна характеристика способу дій, пов'язаних із спільним вирішенням завдань державою і приватним бізнесом;

7) спосіб фінансування суспільно значущого проекту;

8) інструмент реалізації державного управління у стратегічних галузях».

Це означає, що також інтереси учасників проєкту ДПП можна розглядати з різних точок зору, враховувати рівні їх формування та впливу.

Так з точки зору, що державно-приватне партнерство є невід'ємною частиною економічної системи і являє собою сукупність економічних відносин, ресурсів, результатів, ефективності, його можна розглядати як певний суб'єкт господарювання, який володіє або користується та розпоряджається відповідним ресурсами. Економічні відносини щодо їх формування та використання передбачають зацікавленість цього суб'єкта господарювання в найбільш ефективному використанні ресурсів, отриманні найкращих результатів господарювання та забезпечення високої ефективності.

Інтереси ДПП як соціально-економічної системи, що регулюється інституційним середовищем та спрямована на надання суспільству необхідних послуг та продукції представлені такими учасниками, як: 1) держава, що ініціює створення інституційних умов; 2) бізнес, що реалізує свої інтереси шляхом задоволення інтересів суспільства; 3) суспільство, що зацікавлене отримати послуги вищої якості за прийнятного рівня цін.

Інтересами учасників ДПП як суб'єкта господарських відносин, що характеризується виробничо-господарськими, ресурсними, фінансово-кредитними та соціальними зв'язками, є забезпечення ефективного використання ресурсів, доступ до кредитних ресурсів та стабільність фінансового забезпечення діяльності, формування привабливого суспільного іміджу партнерства через реалізацію соціально партнерства з суспільством.

Інтереси учасників ДПП з точки зору проекту, який передбачає наявність цілі, ресурсного забезпечення та обмеження в часі, полягають у формування проєктної команди, обґрунтованого розподілу робіт та ресурсів у часі. Це створить передумови вчасної реалізації проєкту з метою задоволення інтересів суспільства.

Інтереси учасників ДПП з точки зору організаційної структури, що забезпечує реалізацію проекту та досягнення поставленого суспільно важливого завдання полягають в обґрунтованому розподілі між ними повноважень та відповідальності, формуванні оптимальної структури управління, налагодженні ефективних внутрішніх та зовнішніх зв'язків.

Інтереси учасників ДПП з точки зору загальної характеристики способу дій, пов'язаних із спільним вирішенням завдань державою і приватним бізнесом, забезпечуються створенням державою передумов для входження приватного бізнесу до суспільно значущих проєктів.

Інтереси учасників ДПП з огляду на спосіб фінансування суспільно значущого проекту полягають у формуванні необхідного обсягу інвестицій, обґрунтуванні джерел фінансування;

Інтереси учасників ДПП з точки зору інструменту реалізації державного управління у стратегічних галузях полягають у підвищенні ефективності державної власності шляхом допуску приватного бізнесу у закриті (монопольні) колись сфери діяльності держави, з метою використання підприємницького потенціалу.

Інвестиції в інфраструктуру вважаються основним інструментом для підтримки стійкого економічного зростання. Через бюджетні проблеми уряди багатьох країн шукають допомогу в приватному секторі через різні форми державно – приватного партнерства. Поряд з цим і приватний

інвестор може потребувати участі держави в проектах для оптимізації ризиків та підвищення ефективності [4,9].

До ключових факторів успішного співробітництва в межах ДПП, зокрема, відносять належне планування з обґрунтованими техніко-економічними розрахунками, надійну нормативну базу, зацікавленість сторін для отримання результату.

Отже, державно-приватне партнерство можна розглядати як інструмент гармонізації інтересів учасників. Основа успішної реалізації проекту ДПП закладена саме в узгодженні, гармонізації економічних інтересів учасників. Процес оптимального узгодження економічних інтересів в певній мірі має вирішити основне протиріччя економічної системи, що полягає в суперечливості значних потреб, та ресурсів, що обмежені [13].

Інтереси сторін ДПП, як і сторін інших господарських відносин, пов'язані з досягненням поставлених ними орієнтирів та цілей. Проте інтереси учасників в межах державно-приватного партнерства відрізняються від інтересів в межах господарської діяльності суб'єктів господарювання, пов'язаної з отриманням прибутку. Це зумовлено тим, що державний партнер, як сторона договору, повинен забезпечити реалізацію соціального інтересу та потреби задоволення інтересів держави/громади – власника майна та публічний фіскальний інтерес.

В той же час є імовірність опортуністської поведінки учасників державно-приватного партнерства – державної або регіональної влади, приватних учасників, що розглядається як ризик суб'єктивного інтересу.

На теперішній час, відповідно до нормативної бази, ризик визначається як можливість настання події, дії, бездіяльності, що може вплинути на державно-приватне партнерство на будь-якому етапі та привести до додаткових витрат. Ризики відносяться або розподіляються між сферами відповідальності партнерів за принципом можливості здійснення більш ефективного контролю, управління та (або) запобігання його виникнення.

Це означає, що імовірність настання та можливі наслідки ризиків, а також сфера відповідальності входять до кола інтересу учасників державно-приватного партнерства та мають бути оцінені до укладання контракту про реалізацію проекту. Таку оцінку слід проводити одночасно з визначенням таких економічних показників, як чиста приведена вартість, внутрішня норма рентабельності, індекс прибутковості. Ці показники зараз широко використовуються під час проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства.

На важливість обґрунтованого розподілу ризиків постійно звертають увагу як вітчизняні, так й іноземні науковці в своєї роботах [4,12, 14,]. Відповідний розподіл ризиків був окреслений, як один з трьох найважливіших критичних факторів успіху для будівельних проектів ДПП у Великобританії [5].

Тобто можливо зробити висновок про необхідність проведення досліджень в напрямку оцінки та методів узгодження не лише вартісних показників ефективності проекту, а й ризиків та відповідальності, їх оцінки, розподілення між учасниками ДПП в можливих, прийнятних та взаємовигідних обсягах.

Узгодження стратегічних інтересів учасників ДПП з приводу проекту, в свою чергу, відбувається між етапами узгодження інтересів державної і регіональної влади, формування конкретних програм та закріплення досягнутих домовленостей у договорах [17].

Для узгодження інтересів учасників, до яких окрім показників з прибутковості, слід віднести ризики й відповідальність, слід розглядати можливості теорії ігор, що досліджує моделі прийняття рішень та використовується для узгодження таких інтересів.

Саме кооперативні, або коаліційні, ігри слід застосувати для гармонізації інтересів, оскільки «у разі кооперативної гри з двома гравцями передбачається, що гравці не можуть впливати одне на одного до тих пір, поки вони не дійдуть до певної угоди». Ідея кооперативних ігор дозволяє не розглядати переговорний процес, а аналізувати можливі його результати [15].

На відміну від некооперативних, кооперативні ігри передбачають змогу учасників комунікувати між собою та об'єднувати свої зусилля. «У разі кооперативної гри з двома гравцями передбачається, що гравці не можуть впливати одне на одного до тих пір, поки вони не дійдуть до певної угоди» (обрана по результатах кооперативних ігор оптимальна стратегія може мати характер компромісного оптимуму) [15, С.4].

Слід відмітити, що внаслідок впливу нової інституційної політики, відбувається зміна традиційних поглядів неокласики, де принцип оптимізації замінюється принципом задовільності. Отже, показники економічної ефективності в державно-приватному партнерстві слід розглядати не з позиції їх максимізації, а з позиції гармонізації інтересів сторін, що є компромісним оптимумом та задовольняє сторони.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. При укладанні угод державно-приватного партнерства мають бути узгоджені інтереси сторін, що вступають у відносини, як по вертикалі, так й по горизонталі, оскільки лише такий варіант може забезпечити ефективну реалізацію проекту. До кола інтересів, окрім економічних показників ефективності, також слід віднести розподіл ризиків та сфери відповідальності, як суб'єктивні ознаки інтересу. Проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства слід доповнити питанням порядку узгодженості інтересів учасників ДПП, яке має стати окремим предметом дослідження на етапах, що передують укладанню договорів ДПП, або не етапах оцінки стану їх реалізації вже в процесі впровадження.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Gulati, Ranjay, Singh, Harbir. (1998). The Architecture of Cooperation: Managing Coordination Costs and Appropriation Concerns in Strategic Alliances. Administrative Science Quarterly. 43. 10.2307/2393616.
2. Gulati, Ranjay, Wohlgezogen, Franz, Zhelyazkov, Pavel. (2012). The Two Facets of Collaboration: Cooperation and Coordination in Strategic Alliances. The Academy of Management Annals. 6. 1-53. 10.1080/19416520.2012.691646.
3. Kumar, Jitender, Mahapatra, Satyanarayan. (2020). Strategic Alliances- Concepts and Factors Responsible for Sucess and Failure. 1. 27-40.
4. Leccis, F. (2015) Public Private Partnerships for Transportation Infrastructure Delivery. Open Journal of Social Sciences, 3, 21-27. doi: 10.4236/jss.2015.35004.
5. Li Bing, A. Akintoye, P.J. Edwards, C. Hardcastle The allocation of risk in PPP/PFI construction projects in the UK https://www.infona.pl/resource/bwmeta1.element.elsevier-6b554993-7765-3e55-875f-ede56a5d460f
6. Muthusamy, Senthil, White, Margaret. (2006). Does Power Sharing Matter? The Role of Power and Influence in Alliance Performance. Journal of Business Research. 59. 811-819. 10.1016/j.jbusres.2006.01.018.
7. Nooteboom, B., Berger, Hans & Noorderhaven, Niels. (1997). Effect of Trust and Governance on Relational Risk. Economic Systems Research – ECON SYST RES. 40. 308-338. 10.2307/256885.
8. Pakulin, S.,; Tsypkin, Y.; Pakulina, A. (2017). The Development of Public-private Partnerships in the Region in Terms of Global Economic Slowdown. Path of Science**,** [S.l.], v. 3, n. 1, p. 4.9-4.23, URL: <https://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/279> . doi:http://dx.doi.org/10.22178/pos.18-5.
9. Бобровська О. Ю. Публічно-приватне партнерство як генератор економічного розвитку регіонів України. Економіка та держава. 2021. № 8. С. 17–22. DOI: 10.32702/2306-6806.2021.8.17
10. Бондар Н.М. Оцінювання соціальної ефективності проектів державно-приватного партнерства. Управління проектами, системний аналіз і логістика: Науковий журнал. Вип. 10. – К.: НТУ, 2012. – С. 374-379
11. Бондар Н.М. Про критерії ефективності механізму державно-приватного партнерства// Управління проектами, системний аналіз і логістика. – 2014. – Вип. 13(2). – С. 22-38. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal_2014_13%282%29__5
12. Бондар Н.М. Розвиток транспортної інфраструктури України на засадах державно-приватного партнерства: монографія / Бондар Н.М. – К.: НТУ, 2014. – 336 с
13. Діденко О. Теоретичне дослідження науково-методичних підходів до дослідження сутності поняття «Економічний інтерес». Науковий вісник – 2013 – випуск 12 «Демократичне врядування» http://lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnik12/fail/Didenko.pdf
14. Козак, Л., Ніжнік, А. (2021). Аналіз ризиків у проектах державно – приватного партнерства. Економіка та суспільство, (27). https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-27-35
15. Нейман Дж., Моргенштерн, О. Теория игр и экономическое поведение / Дж. фон Нейман,– М.: Наука, 1970. – 983 с.
16. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М, 1997. – 286 с
17. Узунов В.В. Державно-приватне партнерство в узгодженні інтересів суб'єктів інноваційної політики. Інвестиції: практика і досвід №21/2013.

REFERENCES

1. Gulati, Ranjay, Singh, Harbir. (1998). The Architecture of Cooperation: Managing Coordination Costs and Appropriation Concerns in Strategic Alliances. Administrative Science Quarterly. 43. 10.2307/2393616.

2. Gulati, Ranjay, Wohlgezogen, Franz, Zhelyazkov, Pavel. (2012). The Two Facets of Collaboration: Cooperation and Coordination in Strategic Alliances. The Academy of Management Annals. 6. 1-53. 10.1080/19416520.2012.691646.

3. Kumar, Jitender, Mahapatra, Satyanarayan. (2020). Strategic Alliances- Concepts and Factors Responsible for Sucess and Failure. 1. 27-40.

4. Leccis, F. (2015) Public Private Partnerships for Transportation Infrastructure Delivery. Open Journal of Social Sciences, 3, 21-27. doi: 10.4236/jss.2015.35004.

5. Li Bing, A. Akintoye, P.J. Edwards, C. Hardcastle The allocation of risk in PPP/PFI construction projects in the UK https://www.infona.pl/resource/bwmeta1.element.elsevier-6b554993-7765-3e55-875f-ede56a5d460f

6. Muthusamy, Senthil, White, Margaret. (2006). Does Power Sharing Matter? The Role of Power and Influence in Alliance Performance. Journal of Business Research. 59. 811-819. 10.1016/j.jbusres.2006.01.018.

7. Nooteboom, B., Berger, Hans & Noorderhaven, Niels. (1997). Effect of Trust and Governance on Relational Risk. Economic Systems Research – ECON SYST RES. 40. 308-338. 10.2307/256885.

8. Pakulin, S.,; Tsypkin, Y.; Pakulina, A. (2017). The Development of Public-private Partnerships in the Region in Terms of Global Economic Slowdown. Path of Science**,** [S.l.], v. 3, n. 1, p. 4.9-4.23, URL: <https://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/279> . doi:http://dx.doi.org/10.22178/pos.18-5.

9. Bobrovska, O. (2021). Publichno-pryvatne partnerstvo jak generator ekonomichnogo rozvytku regioniv Ukrai'ny [Public-private partnership as a generator of economic development of the regions of Ukraine]. *Ekonomika ta derzhava*, (8), p.17-22. DOI: 10.32702/2306-6806.2021.8.17 (ukr)

10. Bondar N.M. (2012). Ocinjuvannja social'noi' efektyvnosti proektiv derzhavno-pryvatnogo partnerstva [Assessing the social effectiveness of public-private partnership projects]. *Upravlinnja proektamy, systemnyj analiz i logistyka: Naukovyj zhurnal*. №10. K.: NTU, 2012. – S. 374-379 (ukr)

11. Bondar N.M., (2014). Pro kryterii' efektyvnosti mehanizmu derzhavno-pryvatnogo partnerstva [On the criteria for the effectiveness of the mechanism of public-private partnership]. *Upravlinnja proektamy, systemnyj analiz i logistyka*. № 13(2). S. 22-38. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal_2014_13%282%29__5 (ukr)

12. Bondar N. M., (2014). Rozvytok transportnoi infrastruktury Ukrainy na zasadakh derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Development of Ukraine's transport infrastructure on the basis of public-private partnership]: monohrafiia. K.: NTU, 2014. – 336 s. (ukr)

13. Didenko O. (2013). Teoretychne doslidzhennja naukovo -metodychnyh pidhodiv do doslidzhennja sutnosti ponjattja «Ekonomichnyj interes» [Theoretical study of scientific and methodological approaches to the study of the essence of the concept of "Economic Interest"]. *Naukovyj visnyk, «Demokratychne vrjaduvannja»,* №12. URL:http://lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/visnik12/fail/Didenko.pdf (ukr)

14. Kozak, L., Nizhnik, A. (2021). Analiz ryzykiv u proektah derzhavno – pryvatnogo partnerstva [Risk analysis in public – private partnership projects. Economy and Society], *Ekonomika ta suspil'stvo,* (27). https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-27-35 (ukr)

15. Neuman J., Morgenstern O. (1970). Game Theory and Economic Behavior. M.. Nauka, 1970. – 983 p. (Rus)

16. North D. (1997). Institutions, institutional changes and the functioning of the economy. M, 1997. – 286 p. (Rus)

17. Uzunov V.V. (2013). Derzhavno-pryvatne partnerstvo v uzgodzhenni interesiv sub'jektiv innovacijnoi' polityky [Public-private partnership in reconciling the interests of innovation policy actors]. Investycii': praktyka i dosvid, №21, S.119-122. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/21_2013/27.pdf (ukr).

РЕФЕРАТ

Бондар Н.М. Теоретичні засади узгодження інтересів учасників державно-приватного партнерства / Бондар Н.М., Барвінська-Мавайович А., Сагайдак Є.С. // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К. : НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Об'єкт дослідження – існуючі теоретичні підходи до розуміння сутності поняття економічний інтерес та узгодження інтересів учасників проєктів державно-приватного партнерства. Цілями статті є систематизація та узагальнення розуміння інтересів учасників проєктів державно-приватного партнерства. Метод дослідження – монографічний.

Сьогодні державно-приватне партнерство розглядається як інструмент реалізації суспільно значущих проєктів, які стимулюють соціально-економічний розвиток регіону, забезпечують

зростання зайнятості населення. В той же час суспільство отримує необхідні послуги набагато швидше, ніж якби ці проєкти реалізовувалися виключно зусиллями органів влади. Учасники державно-приватного партнерства об'єднують свої зусилля та компетентності, розподіляють відповідальність та ризики, доходи. Незважаючи на об'єднання партнерами зусиль для спільної реалізації проєктів, інтереси учасників відрізняються. Реалізація проєкту ДПП передбачає узгодження інтересів як на рівні вертикальних відносин (держава – приватний інвестор), так й горизонтальних відносин, де співпрацюють безпосередні виконавці проєкту. Крім того виникає потреба врахування інтересів суспільства, зокрема мешканців територій, де відбувається реалізація інфраструктурного проєкту. Як свідчить світова практика, однією з причин невдач проєктів ДПП є саме невдачі, пов'язані із невдалою організацією співпраці партнерів. Для забезпечення успішної реалізації проєкту ДПП необхідним є врахування економічних інтересів його учасників з рівнями їх відповідальності та прийнятих ризиків.

Встановлено, що для забезпечення успішної реалізації проєктів державно-приватного партнерства слід враховувати та узгоджувати інтереси учасників, розглядаючи таке партнерство як: 1) невід'ємну частину економічної системи, що являє собою сукупність економічних відносин, ресурсів, результатів, ефективності тощо; 2) соціально-економічну систему, яка регулюється інституційним середовищем та спрямована на надання суспільству необхідних послуг та продукції; 3) суб'єкт господарських відносин, який характеризується виробничо-господарськими, ресурсними, фінансово-кредитними та соціальними зв'язками; 4) проект, що передбачає наявність цілі, ресурсного забезпечення та обмеження в часі; 5) організаційну структуру, що забезпечує реалізацію проекту та досягнення поставленого суспільно важливого завдання; 6) загальну характеристику способу дій, пов'язаних із спільним вирішенням завдань державою і приватним бізнесом; 7) спосіб фінансування суспільно значущого проекту; 8) інструмент реалізації державного управління у стратегічних галузях».

Це означає, що інтереси учасників проєкту ДПП слід розглядати з різних точок зору, враховувати рівні їх формування та впливу. Подальші дослідження доцільно проводити з огляду рівнів формування та впливу інтересів учасників проєктів державно-приватного партнерства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО, ЕКОНОМІЧНИЙ ІНТЕРЕС, УЧАСНИКИ ПАРТНЕРСТВА, ОПОРТУНІСТИЧНА ПОВЕДНКА, РИЗИК, ВІДПОВІДАЛЬНОСТЬ.

ABSTRACT

Bondar N.M., Barvinska-Mavayovych A., Sagaidak E.S. Theoretical principles of coordination of interests of participants of public-private partnership. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The object of research is the existing theoretical approaches to understanding the essence of the concept of economic interest and coordination of interests of participants in public-private partnership projects. The objectives of the article are to systematize and generalize the understanding of the interests of participants in public-private partnership projects. The research method is monographic.

Today, public-private partnership is seen as a tool for socially significant projects that stimulate socio-economic development of the region, ensure employment growth. At the same time, society receives the necessary services much faster than if these projects were implemented solely through the efforts of the authorities. Participants in public-private partnerships combine their efforts and competencies, share responsibilities and risks, revenues. Despite the joint efforts of the partners to jointly implement projects, the interests of the participants differ. The implementation of the PPP project involves the coordination of interests both at the level of vertical relations (the state is a private investor) and horizontal relations, where the direct executors of the project cooperate. In addition, there is a need to take into account the interests of society, in particular the inhabitants of the territories where the infrastructure project is implemented. According to world practice, one of the reasons for the failures of PPP projects is the failures associated with the poor organization of cooperation between partners. To ensure the successful implementation of the PPP project, it is necessary to take into account the economic interests of its participants with the levels of their responsibility and risks.

It is established that to ensure the successful implementation of public-private partnership projects should take into account and reconcile the interests of participants, considering such a partnership as: 1) an integral part of the economic system, which is a set of economic relations, resources, results, efficiency, etc .; 2) socio-economic system, which is regulated by the institutional environment and aimed at providing society with the necessary services and products; 3) the subject of economic relations, which is characterized by production and economic, resource, financial and credit and social ties; 4) a project that provides for the presence of purpose, resources and time constraints; 5) organizational structure that ensures the

implementation of the project and the achievement of socially important tasks; 6) general characteristics of the method of actions related to the joint solution of tasks by the state and private business; 7) method of financing a socially significant project; 8) a tool for implementing public administration in strategic areas.

This means that the interests of PPP project participants should be considered from different points of view, taking into account the levels of their formation and impact. Further research should be conducted taking into account the levels of formation and influence of the interests of participants in public-private partnership projects.

KEY WORDS: PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP, ECONOMIC INTEREST, PARTNERSHIP PARTICIPANTS, OPPORTUNITY BEHAVIOR, RISK, RESPONSIBILITY.

АВТОРИ:

Бондар Наталія Миколаївна, доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, декан факультету економіки та права, e-mail: rutan2000@gmail.com, тел. +380667192340, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 207, orcid.org/0000-0002-8254-2449

Барвінська-Мавайович Анна, доктор габілітований, професор, Жешувський університет, завідувач кафедри міжнародної економіки та зовнішньоекономічних зв'язків, e-mail: abarmal@gmail.com, tel. +488721604, Польща, 35-064, м. Жешув, вул. Чвіклінської, 2, orcid.org/0000-0002-0228-1761.

Сагайдак Євгенія Степанівна, Національний транспортний університет, аспірант кафедри економіки, e-mail: sahaidak@ffu.org.ua, tel. +380679119796, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 243, orcid.org/0000-0001-7698-928X.

AUTHOR:

Bondar Natalia N., Doctor of Economics Science, professor, National Transport University, Dean of the Faculty of Economics and Law, e-mail: rutan2000@gmail.com, tel. +380667192340, Ukraine, 01010, Kyiv, ul. Omelyanovich-Pavlenko, 1, of. 207, orcid.org/0000-0002-8254-2449.

Barwinska-Mavajovich Anna, PhD DSc, professor, Head of the Department of Economics and International Economic Relations, Institute of Economics and Finance, University of Rzeszów, e-mail: abarmal@gmail.com, tel. +488721604, Poland, 35-064, Rzeszów, ul. Ćwiklińskiej, 2, orcid.org/0000-0002-0228-1761.

Sagaidak Ievgeniia S., National Transport University, post-graduate student of the Department of Economics, e-mail: sahaidak@ffu.org.ua, tel. +380679119796, Ukraine, 01010, Kyiv, ul. Omelyanovich-Pavlenko, 1, of. 342, orcid.org/0000-0001-7698-928X.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Бакалінський О.В., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри менеджменту, Київ, Україна

Ложачевська Н.М., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, завідувач кафедри менеджменту факультету економіки та права, Київ, Україна

REVIEWERS:

Bakalinsky O.V., Doctor of Economics Science, Professor, National Transport University, Professor of the Department of Management, Kyiv, Ukraine

Lozhachevska O., Doctor of Economics, professor, National Transport University, Head of the Department of Management Kyiv, Ukraine

УДК 656. 338. 12
UDC 656. 338. 12
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-057-064

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАЧАННЯ

Волинець Л.М., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, Volinec_3@ukr.net, orcid.org/0000-0002-5064-2349

Хоменко І.О., доктор економічних наук, Національний університет «Чернігівська політехніка», Чернігів, Україна, innakhomenko28@gmail.com, orcid.org/0000-0002-0839-4536

Халацька І.І., Національний транспортний університет, Київ, Україна, tpsalkaf@ntu.edu.ua, orcid.org/0000-0002-0896-3421

Нагорний П.В., Національний університет «Чернігівська політехніка», Чернігів, Україна, inn5665@gmail.com, orcid.org/ 0000-0002-8311-2491

Сопоцько О.Ю., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, tpsalkaf@ntu.edu.ua, orcid.org/0000-0002-7028-6628

FOREIGN ECONOMIC SECURITY OF UKRAINIAN ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF INTEGRATION OF LOGISTICS SUPPLY CHAINS

Volynets L.M., PhD, National Transport University, Kyiv, Ukraine, Volinec_3@ukr.net, orcid.org/0000-0002-5064-2349

Khomenko I.O., Doctor of Economics, Chernihiv Polytechnic National University, Chernihiv, Ukraine, innakhomenko28@gmail.com, orcid.org/0000-0002-0839- 4536

Khalatska I.I., National Transport University, Kyiv, Ukraine, ilona_h@ukr.net, orcid.org/0000-0002- 0896-3421

Nahornyi P.V., Chernihiv Polytechnic National University, Chernihiv, Ukraine, inn5665@gmail.com, orcid.org/ 0000-0002-8311-2491

Sopotsko O.Y., PhD, National Transport University, Kyiv, Ukraine, tpsalkaf@ntu.edu.ua, orcid.org/0000-0002-7028-6628

Актуальність дослідження**.** Один з найважливіших аспектів міжнародних відносин – міжнародна торгівля. Стан зовнішньої торгівлі, обсяги експорту та імпорту, їх структура, взаємовідношення з іншими макроекономічними показниками, темпи розвитку досить помітно впливають на економічний стан країни, рівень добробуту її громадян. Рівень реалізації національних інтересів у зовнішній торгівлі можна охарактеризувати за допомогою показника зовнішньоекономічної безпеки. Оцінка цього показника входить до обов'язкових завдань економічного аналізу господарських відносин країни. Проте світова система зовнішньоторговельних відносин характеризується складністю, неоднозначністю, невпевненістю. Особливі досить серйозні зміни трапилися за часів пандемії COVID-19, коли деякі галузі (туристична, транспортна) постраждали найбільше, а деякі (медицина) навпаки відчули підйом. За таких умов інтеграції логістичних ланцюгів поставок особливої актуальності набуває питання розробки методології оцінки зовнішньоторговельної безпеки країни.

Огляд публікацій. Дослідження проблематики зовнішньоекономічної безпеки країни тривалий час входить до пріоритетного кола інтересів вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Т. О. Власюк, В. В. Клімчик, Л. О. Коковський, А. А. Васильєв, Ю. Ю. Верланов, М. М. Разумей, Л. Ф. Новікова, О. А. Мельниченко, Н. В. Дулеба, Я. І. Базилевська, Д. О. Харинович, Н. Я. Михалішин, В. Є. Хаустова, Н. В. Шупрудько, Н. П. Стучинська, L. Jones, E. Szymanik, G. Mustafa, S. Dossi, B. Greer та інші. Проте питання розробки загальної методології оцінки зовнішньоторговельної безпеки країни залишається недостатньо дослідженим.

Мета публікації**.** Метою даного дослідження є розробка та пропозиція ефективної методології оцінки зовнішньоторговельної безпеки країни на основі її макроекономічних зовнішньоекономічних показників в умовах інтеграції логістичних ланцюгів поставок.

Виклад основного матеріалу**.** Міжнародна торгівля є одним з основних компонентів сучасних зовнішньоекономічних відносин. Розвиток міжнародної торгівлі розпочинається з часів появи міжнародних економічних відносин як таких. І в наш час зовнішня торгівля досягла дійсно глобального масштабу, який, очевидно, супроводжується конкуренцією між країнами. При цьому торгівельні союзи країн та окремі розвинені країни мають значну перевагу перед тими країнами, що розвиваються. В таких умовах надзвичайно важливо досліджувати рівень дотримання національних інтересів країни в зовнішній торгівлі, який може бути узагальнено представлено за допомогою поняття «зовнішньоторговельна безпека».

Науковці дають різне визначення поняття «зовнішньоторговельна безпека». С. Пирожков [1] вважає, що зовнішньоторговельна безпека – це «спроможність держави протистояти впливу зовнішніх негативних чинників і мінімізувати заподіяні ними збитки, активно використовувати участь у світовому поділі праці для створення сприятливих умов розвитку експортного потенціалу і раціоналізації імпорту, забезпечувати відповідність зовнішньоторговельної діяльності національним економічним інтересам…». На суті зовнішньоекономічної безпеки як відповідності досягнутих результатів визначеним національним інтересам та стратегічним орієнтирам держави наголошує А. Чесноков [2]. Про зовнішньоекономічну безпеку як про гармонійну співзалежність між зовнішнім та внутрішнім ринками торгівлі зазначають Я. Кукєлка, М. Матусяк та Я. Яворскі [3]. Таким чином, зовнішньоекономічна безпека – складне комплексне явище, яке характеризує рівень реалізації національних інтересів у зовнішній торгівлі.

Економічна безпека у зовнішній торгівлі за своєю суттю є складовою частиною зовнішньоекономічної безпеки та економічної безпеки в цілому. До основних елементів зовнішньоторговельної безпеки можна віднести [4-5]:

- методологію визначення та запобігання ризикам та загрозам зовнішній торгівлі;
- систему представлення національних інтересів у зовнішній торгівлі;
- якісні та кількісні критерії оцінки;
- державну політику у сфері зовнішньої торгівлі;
- зв'язки зовнішньої торгівлі із внутрішньою та іншими національними економічними підсистемами.

До основних критеріїв зовнішньоторговельної безпеки можна віднести:

- структуру торгівлі;
- інтенсивність торгівлі;
- ефективність торгівлі;
- динаміку торгівлі;
- торгівельні обмеження.

На нашу думку, управління ризиками в умовах інтеграції логістичних ланцюгів поставок являє собою специфічний, відокремлений управлінський процес, який відіграє допоміжну роль в логістичній системі. Нестабільність економічних та політичних умов в Україні несприятливо впливає на логістичну діяльність підприємств, тому ігнорування або несистемна реалізація функцій управління ризиками негативно впливає на результати діяльності всього логістичного ланцюга.

Слід зазначити, що на даний момент не розроблено єдиної методології оцінки зовнішньоторговельної безпеки країни за критеріями. На основі [6-8] пропонуємо виокремити чисельні індикатори критеріїв зовнішньоторговельної безпеки.

1) **Структура торгівлі**. Товарне різноманіття, залежність експорту/імпорту від конкретних товарів можна оцінити за *індексом товарної диверсифікації експорту/імпорту* ($S_j = \frac{\sum_{i=1}^{n}|h_{ij}-h_i|}{n}$, де S_j – індекс товарної диверсифікації, n – кількість аналізованих груп товарів, h_{ij} – частка товару i в загальному експорті/імпорті країни, h_i – частка товару i в світовому експорті/імпорті). Раціональну структуру експорту слід оцінювати за *часткою високотехнологічної продукції* та *часткою продукції обробної промисловості*. Географічну «зосередженість» експорту/імпорту можна оцінити за *індексом Херфіндаля-Хіршмана* ($S_k = \sqrt{\sum_{i=1}^{n}\left(\frac{X_i^k}{X^k}\right)^2}$, де S_k – індекс Херфіндаля-Хіршмана, n – кількість країн експортерів/імпортерів, X_i^k – обсяги експорту/імпорту країни i, X^k – загальносвітові обсяги експорту/імпорту).

2) **Інтенсивність торгівлі**. Співвідношення експорту/імпорту та ВВП можна оцінити за *експортними/імпортними квотами* ($K = \frac{E\,(I)}{\text{ВВП}} * 100\%$, де K – експортна/імпортна квота, $E\,(I)$ – обсяги експорту (імпорту)).

3) **Ефективність торгівлі**. Пряма економічна ефективність зовнішньої торгівлі визначається як співвідношення потенційних прибутків та збитків від зовнішньої торгівлі. Таким чином розрізняють *ефективність експорту* ($E_e = \frac{V_E}{B_E}$, де E_e – ефективність експорту, V_E – виручка від реалізації експортних товарів, B_E – витрати на виробництво та продаж виробленої експортної продукції) та *ефективність імпорту* ($I_e = \frac{B_I}{V_I}$, де I_e – ефективність імпорту, V_I – витрати на купівлю імпортних товарів, B_I – витрати на виробництво аналогічних товарів національними виробниками). Окремо слід оцінювати ефективність експорту/імпорту за ціновим змістом. Відповідно, можна виділити *бюджету ефективність експорту* ($E_{\text{бе}} = \frac{V_E}{\text{Ц}_E}$, де $E_{\text{бе}}$ – бюджетна ефективність експорту, V_E – виручка від реалізації експортних товарів, Ц_E – виручка від реалізації аналогічних товарів на національному ринку) та *бюджетну ефективність імпорту* ($I_{\text{бе}} = \frac{\text{Ц}_I}{V_I}$, де $I_{\text{бе}}$ – бюджетна ефективність імпорту, V_I – витрати на купівлю імпортних товарів, Ц_I – виручка від реалізації аналогічних товарів на національному ринку).

4) **Динаміка торгівлі**. Динаміку зовнішньої торгівлі слід оцінювати за стандартними економічними показниками динаміки, адаптованими під експорт та імпорт. Тобто слід розглядати *темп росту експорту* ($T_E = \frac{E_n}{E_{n-1}}$, де T_E – темп росту експорту, E_n – експорт за n-й період, E_{n-1} – експорт за n-1-й період) та *темп росту імпорту* ($T_I = \frac{I_n}{I_{n-1}}$, де T_I – темп росту імпорту, I_n – імпорт за n-й період, I_{n-1} – імпорт за n-1-й період). Показники динаміки мають певні особливості:

- по-перше, такі показники оцінюються в порівнянні з аналогічними показниками для інших країн чи середніми для даної країни;
- по-друге, в окремих випадках необхідно проводити коректування показників на індекс інфляції.

5) **Торгівельні обмеження**. Показники цієї групи є специфічними для кожної ситуації, диверсифікуються за країнами та товарами. Оцінювати слід квоти, часові моменти їх виконання (співвідношення до загальної тривалості року), а також заборони на ввезення товарів, митну ситуацію. Зовнішньоторговельна безпека держави в аспекті торговельних обмежень векторизується за країнами аналізу. В той же час, загальний інтегральний показник зовнішньоторговельної безпеки в аспекті торговельних обмежень слід оцінювати за часткою країн з мінімальними обмеженнями та потенційною перевагою від продажу товарів на цих ринках.

Відповідно до зазначених критеріїв, пропонуємо методологію оцінки зовнішньоторговельної безпеки держави (рисунок 1).

На етапі оцінки загального стану зовнішньоекономічної безпеки числові значення коефіцієнтів необхідно використовувати у *приведеній формі*. Причина полягає в інформативності не самого значення будь-якого коефіцієнта K, а його відхилення від критичних значень K_1 та K_2. Ідеальним є значення $\frac{K_1+K_2}{2}$. Тоді приведене значення коефіцієнта K розраховується як $\widetilde{K} = \frac{\min(K_2-K, K-K_1)}{\frac{K_1+K_2}{2}}$. Приведене значення може бути від'ємним (показник перебуває в критичній зоні), а також від 0 до 1. Значення 1 є «ідеальним».

На другому етапі слід здійснювати диверсифіковану оцінку зовнішньоторговельної безпеки за товарними обмеженнями. Для цього необхідно аналізувати квоти та обмеження у двох паралельних аспектах: за країнами та за товарами. Диверсифікована оцінка дозволяє оцінити структуру реалізації національних інтересів у зовнішній торгівлі, її слабкі та сильні сторони.

Результативне співставлення висновків першого та другого етапу дозволяють комплексно оцінити стан зовнішньоторговельної безпеки країни.

Висновки. Зовнішньоторговельна безпека є складним комплексним явищем, яке характеризує рівень реалізації національних інтересів у зовнішній торгівлі. До основних її складових належать: методологія ідентифікації та запобігання ризикам і загрозам зовнішній торгівлі, форма представлення та реалізації національних інтересів, система якісних та кількісних показників оцінки, особливості державної політики, система зв'язків із іншими національними економічними підсистемами.

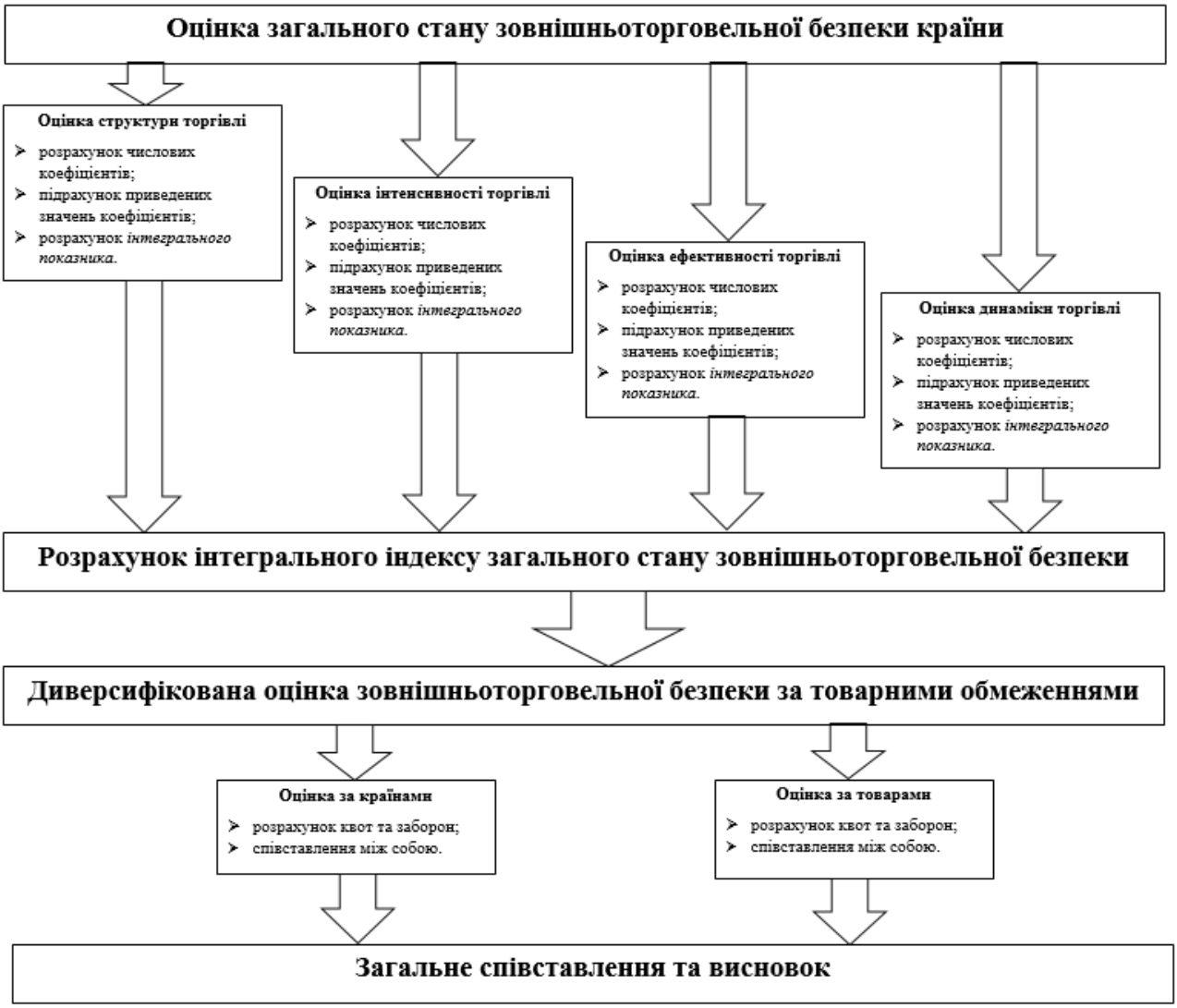


Рисунок 1 – Загальна методологія оцінки зовнішньоторговельної безпеки*
Figure 1 – Global methodology for assessing foreign trade security
*джерело: розроблено автором

Запропоновано двоетапну оцінку зовнішньоторговельної безпеки країни. На першому етапі оцінюється загальний стан зовнішньоторговельної безпеки. Для цього розраховуються показники за групами структури, ефективності, інтенсивності, динаміки торгівлі. Отримані значення показників співставляються з критичними та розраховується інтегральний індекс загального стану зовнішньоторговельної безпеки.

На другому етапі проводиться диверсифікована оцінка зовнішньоторговельної безпеки за товарними обмеженнями. Оцінювання виконується окремо за країнами та товарами. Квоти та заборони аналізується у взаємозалежності одна від одної.

За результатами оцінки на першому та другому етапах здійснюється загальне співставлення та висновок. Пропонована методологія є ефективною, дозволяє комплексно проаналізувати стан зовнішньоторговельної безпеки країни.

Для забезпечення ефективності функціонування підприємств в умовах інтеграції логістичних ланцюгів поставок одним із елементів його управління має стати управління ризиками, що дозволить здійснювати прийняття рішень в процесі управління підприємствами з урахуванням ризиків, які впливають на його логістичну діяльність. Процес управління ризиками повинен базуватись на своєчасному інформуванні спеціалістів з ризик-менеджменту про зміни у будь-яких параметрах, які стосуються логістичної діяльності підприємства, що вимагає стабільного взаємозв'язку між його ланками.

Враховуючи сучасні тенденції мінливості зовнішнього та внутрішнього середовищ, стійке функціонування підприємствами потребує комплексної системи управління ризиками, яка має бути органічно інтегрованою в систему управління підприємством логістичної діяльності.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України за редакцією академіка НАН України С.І.Пирожкова. К.: НІПМБ, 2003. 42 с.

2. Чесноков А. В. Зовнішньоекономічна безпека держави в умовах європейської інтеграції України : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.05.01; Нац. ун-т ім. Т. Шевченка. Київ, 2006. 19 с.

3. Jacek Kukiełka Marek Matusiak Jarosław Jaworski. Bezpieczny obrót gospodarczy czyli jak ograniczać ryzyko handlowe w transakcjach krajowych i eksportowych poradnik dla przedsiębiorców wydanie drugie. Warszawa. 2008. 327 c.

4. Франчук В. І., Шупрудько Н. В. Зарубіжний досвід фіскального регулювання зовнішньоторговельної діяльності та можливості його використання для зміцнення економічної безпеки України. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління.* № 6(68), 2018. С. 6-10.

5. Балабанова Н. В., Ларіна Д. Є. Оцінка впливу зовнішньоторговельного співробітництва України з країнами ЄС на рівень зовнішньоекономічної безпеки. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка.* 2018. № 15. С. 52-59.

6. Крамарев Г. В. Аналіз підходів до оцінки зовнішньоекономічної безпеки країни. *БізнесІнформ*. № 4. 2020. С. 453-463.

7. Яковенко В.С., Борщинська Т.Ю. Формулювання загроз та оцінювання рівня зовнішньоекономічної безпеки України. *Бізнесінформ*. №12. 2018. С. 71-77.

8. Левко М.М. Індикативний підхід до оцінки зовнішньоекономічної безпеки держави у парадигмі сталого розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. №4. 2015. С. 20-23.

9. Харазішвілі Ю. М. Методологічні підходи до оцінки рівня економічної безпеки країни. *Наука та наукознавство*. 2014. № 4. С. 44-58.

10. Харазішвілі Ю. М., Дронь Є. В. Адаптивний підхід до визначення стратегічних орієнтирів економічної безпеки України. *Економіка України*. 2014. № 5. С. 28-45.

11. Волинець Л.М, Хоменко І.О, Халацька І.І., Божок Ю.О., Пенківська К.С. Формування системи управління ризиками в логістичній діяльності підприємств. *Вісник НТУ*. К.: НТУ, 2021. Серія «Економічні науки». Випуск 2 (49), 2021. С.22-31.

12. Хоменко І.О, Волинець Л.М, Шамкало А.О. Особливості надходження прямих іноземних інвестицій та їхній вплив на економіку України. *Проблеми і перспективи економіки та управління.* 2021. № 1 (25). С. 15-26.

13. Хоменко І.О, Волинець Л.М, Колоток М.О. Транзитний потенціал України та розвиток міжнародних перевезень. *Сучасні питання економіки і права: зб. наук. праць.* – К.: КиМУ, 2020. – Випуск 2(12).– С.152-154.

REFERENCES

1. Metodychni rekomendatsii shchodo otsinky rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy za redaktsiieiu akademika NAN Ukrainy S.I.Pyrozhkova. K.: NIPMB, 2003. 42 s. [in Ukrainian].

2. Chesnokov A. V. Zovnishnoekonomichna bezpeka derzhavy v umovakh yevropeiskoi intehratsii Ukrainy : avtoref. dys. kand. ekon. nauk : 08.05.01; Nats. un-t im. T. Shevchenka. Kyiv, 2006. 19 s. [in Ukrainian].

3. Jacek Kukiełka Marek Matusiak Jarosław Jaworski. Bezpieczny obrót gospodarczy czyli jak ograniczać ryzyko handlowe w transakcjach krajowych i eksportowych poradnik dla przedsiębiorców wydanie drugie. Warszawa. 2008. 327 s.

4. Franchuk V. I., Shuprudko N. V. (2018) Zarubizhnyi dosvid fiskalnoho rehuliuvannia zovnishnotorhovelnoi diialnosti ta mozhlyvosti yoho vykorystannia dlia zmitsnennia ekonomichnoi bezpeky

Ukrainy. Vcheni zapysky TNU imeni V. I. Vernadskoho. Seriia: Ekonomika i upravlinnia. № 6(68), S. 6-10. [in Ukrainian].

5. Balabanova N. V., Larina D. Ye. (2018) Otsinka vplyvu zovnishnotorhovelnoho spivrobitnytstva Ukrainy z krainamy YeS na riven zovnishnoekonomichnoi bezpeky. Visnyk Mariupolskoho derzhavnoho universytetu. Seriia: Ekonomika. № 15. S. 52-59. [in Ukrainian].

6. Kramarev H. V. (2020) Analiz pidkhodiv do otsinky zovnishnoekonomichnoi bezpeky krainy. BiznesInform. № 4. S. 453-463. [in Ukrainian].

7. Yakovenko V.S., Borshchynska T.Iu. (2018) Formuliuvannia zahroz ta otsiniuvannia rivnia zovnishnoekonomichnoi bezpeky Ukrainy. Biznesinform. №12. 2018. S. 71-77. [in Ukrainian].

8. Levko M.M. (2015) Indykatyvnyi pidkhid do otsinky zovnishnoekonomichnoi bezpeky derzhavy u paradyhmi staloho rozvytku. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. №4. S. 20-23. [in Ukrainian].

9. Kharazishvili Yu. M. (2014) Metodolohichni pidkhody do otsinky rivnia ekonomichnoi bezpeky krainy. Nauka ta naukoznavstvo. № 4. S. 44-58. [in Ukrainian].

10. Kharazishvili Yu. M., Dron Ye. V. (2014) Adaptyvnyi pidkhid do vyznachennia stratehichnykh oriientyriv ekonomichnoi bezpeky Ukrainy. Ekonomika Ukrainy. № 5. S. 28-45. [in Ukrainian].

11. Volynets L.M, Khomenko I.O, Khalatska I.I., Bozhok Yu.O., Penkivska K.S. (2021) Formuvannia systemy upravlinnia ryzykamy v lohistychnii diialnosti pidpryiemstv. Visnyk NTU. K.: NTU, 2021. Seriia «Ekonomichni nauky». Vypusk 2 (49), C.22-31. [in Ukrainian].

12. Khomenko I.O, Volynets L.M, Shamkalo A.O. (2021) Osoblyvosti nadkhodzhennia priamykh inozemnykh investytsii ta yikhnii vplyv na ekonomiku Ukrainy. Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia. № 1 (25). S. 15-26. [in Ukrainian].

13. Khomenko I.O, Volynets L.M, Kolotok M.O. (2020) Tranzytnyi potentsial Ukrainy ta rozvytok mizhnarodnykh perevezen. Suchasni pytannia ekonomiky i prava: zb. nauk. prats. – K.: KyMU, – Vypusk 2(12).– C.152-154. [in Ukrainian].

РЕФЕРАТ

Волинець Л.М. Зовнішньоекономічна безпека підприємств України в умовах інтеграції логістичних ланцюгів поставок / Л.М. Волинець, І.О. Хоменко, І.І. Халацька, П.В. Нагорний, О.Ю. Сопоцько // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

В статті розглянуто проблематику розробки методології оцінки зовнішньоторговельної безпеки країни на основі макроекономічних зовнішньоекономічних показників. Проаналізовано феномен зовнішньоторговельної безпеки як економічного явища. Встановлено, що зовнішньоекономічна безпека – складне комплексне явище, яке характеризує рівень реалізації національних інтересів у зовнішній торгівлі. Визначено основні елементи зовнішньоторговельної безпеки: методологію ідентифікації та запобігання ризикам і загрозам зовнішній торгівлі, форму представлення і реалізації національних інтересів, систему якісних та кількісних показників оцінки, особливості державної політики, систему зв'язків із іншими національними економічними підсистемами. До основних критерії зовнішньоторговельної безпеки запропоновано відносити показники структури, інтенсивності, ефективності, динаміки торгівлі, а також торгівельні обмеження. Структуру торгівлі слід оцінювати за індексом товарної диверсифікації експорту, індексом товарної диверсифікації імпорту, часткою високотехнологічної продукції в експорті, часткою продукції обробної промисловості в експорті, індексом Херфіндаля-Хіршмана для експорту та імпорту. Інтенсивність торгівлі запропоновано оцінювати за експортну та імпортною квотами. Ефективність торгівлі слід оцінювати за математичними показниками ефективності експорту та імпорту, а також за бюджетною ефективністю експорту та імпорту. Динаміка торгівлі оцінюється за стандартним темпом росту. Для кожного із зазначених показників визначено критичні значення. Зазначені групи показників дають можливість оцінити загальний стан зовнішньоторговельної безпеки. Для диверсифікованої оцінки слід аналізувати квоти та заборони взаємопов'язано за країнами та товарами. Загальне співставлення дають можливість зробити ґрунтовний висновок щодо зовнішньоторговельної безпеки країни.

Об’єкт дослідження – процес управління зовнішньоторговельною безпекою країни.

Мета дослідження – розробка та пропозиція ефективної методології оцінки зовнішньоторговельної безпеки країни на основі її макроекономічних зовнішньоекономічних показників в умовах інтеграції логістичних ланцюгів поставок.

Методи дослідження – методи економічного, системного та порівняльного аналізу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА БЕЗПЕКА, ІНТЕНСИВНІСТЬ ТОРГІВЛІ, ЕФЕКТИВНІСТЬ ТОРГІВЛІ, ІНТЕГРАЦІЯ, ЛАНЦЮГИ ПОСТАВОК.

ABSTRACT

Volynets L.M., Khomenko I.O., Khalatska I.I., Nahornyi P.V., Sopotsko O.Y. Foreign economic security of Ukrainian enterprises in the conditions of integration of logistics supply chains. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The article considers the issue of developing a methodology for assessing the country's foreign trade security on the basis of macroeconomic foreign economic indicators. The phenomenon of foreign trade security as an economic phenomenon is analyzed. It is established that foreign economic security is a complex complex phenomenon that characterizes the level of realization of national interests in foreign trade. The main elements of foreign trade security are identified: methodology for identification and prevention of risks and threats to foreign trade, form of representation and realization of national interests, system of qualitative and quantitative indicators, public policy, system of relations with other national economic subsystems. It is proposed to include indicators of structure, intensity, efficiency, trade dynamics, as well as trade restrictions as the main criteria of foreign trade security. The structure of trade should be assessed by the index of commodity diversification of exports, the index of commodity diversification of imports, the share of high-tech products in exports, the share of manufacturing in exports, the Herfindahl-Hirschman index for exports and imports. It is proposed to estimate the intensity of trade by export and import quotas. The efficiency of trade should be assessed by mathematical indicators of export and import efficiency, as well as by the budget efficiency of exports and imports. The dynamics of trade is measured by the standard growth rate. Critical values have been determined for each of these indicators. These groups of indicators make it possible to assess the general state of foreign trade security. For a diversified assessment, quotas and bans should be analyzed interrelated by country and commodity. General comparisons make it possible to draw a sound conclusion about the country's foreign trade security.

The object of research is the process of managing the country's foreign trade security.

The purpose of the study is to develop and propose an effective methodology for assessing the foreign trade security of the country on the basis of its macroeconomic foreign economic indicators in terms of integration of logistics supply chains.

Research methods - methods of economic, systematic and comparative analysis.

KEY WORDS: FOREIGN TRADE SECURITY, TRADE INTENSITY, TRADE EFFICIENCY, INTEGRATION, SUPPLY CHAINS.

АВТОРИ:

Волинець Людмила Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, Національний транспортний університет, доцент кафедри «Транспортне право та логістика», e-mail: Volinec_3@ukr.net, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка,1, orcid.org/0000-0002-5064-2349

Хоменко Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор, Національний університет «Чернігівська політехніка», професор кафедри теоретичної і прикладної економіки, Чернігів, Україна, innakhomenko28@gmail.com, orcid.org/0000-0002-0839-4536

Халацька Ілона Ігорівна, Національний транспортний університет, аспірант, e-mail: ilona_h@ukr.net, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленко,1. orcid.org/0000-0002- 0896-3421

Нагорний П.В., здобувач вищої освіти, Національний університет «Чернігівська політехніка», Чернігів, Україна, inn5665@gmail.com, orcid.org/ 0000-0002-8311-2491

Сопоцько Ольга Юріївна, кандидат економічних наук Національний транспортний університет, доцент кафедри «Транспортне право та логістика», e-mail: tpsalkaf@ntu.edu.ua, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1, orcid.org/0000-0002-7028-6628

AUTHORS:

Volynets Lyudmila M., Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, National Transport University, Associate Professor, Department of Transport Law and Logistics, e-mail: Volinec_3@ukr.net, Ukraine, 01010, Kyiv, vul. M. Omeljanovich-Pavlenko, 1, orcid.org/0000-0002-5064-2349

Khomenko Inna O., Economics (Dr.), professor, Chernihiv Polytechnic National University, Professor of the Department of Theoretical and Applied Economics, e-mail: innakhomenko28@gmail.com, orcid.org/0000-0002-0839-4536

Khalatska Ilona I., National Transport University, postgraduate student, e-mail: ilona_h@ukr.net, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelyanovycha-Pavlenko Str. 1., orcid.org/0000-0002- 0896-3421

Nahornyi P.V., applicant for hugher education, Chernihiv Polytechnic National University, Chernihiv, Ukraine, inn5665@gmail.com, orcid.org/ 0000-0002-8311-2491

Sopotsko Olga Y., Candidate of Sciences (Economics) National Transport University, Associate Professor, Department of Transport Law and Logistics, e-mail: tpsalkaf@ntu.edu.ua, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelyanovycha-Pavlenko Str. 1, orcid.org/0000-0002-7028-6628.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Базилюк А.В., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту, Київ, Україна.

Дубина М.В., доктор економічних наук, професор, Національний університет «Чернігівська політехніка»,завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Чернігів, Україна.

REVIEWER:

Bazyliuk A.V., Ph.D., Economics (Dr.), professor, National Transport University, head, department of Finance, Accounting and Audit, Kyiv, Ukraine.

Dubina M.V., Ph.D., Economics (Dr.), professor, Chernihiv Polytechnic National University, head, department of Finance, banking and insurance, Chernihiv, Ukraine.

УДК 005.8:65.018:656.073
UDC 005.8:65.018:656.073
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-065-080

УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ ГРОМАДСЬКОЇ УЧАСТІ – ЯК СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ ПОРТФЕЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ

Воркут Т.А., доктор технічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, vorkutt@ukr.net, orcid.org/0000-0003-0354-476X

Білоног О.Є., кандидат технічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, bilonog.oksana@gmail.com, orcid.org/0000-0003-2471-5388

Горбенко О.В., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, agorbenko@ntu.edu.ua, orcid.org/0000-0002-4640-365

Дмитриченко А.М., кандидат технічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, d.andrij81@gmail.com, orcid.org/ 0000-0001-6144-7533

Петунін А.В., кандидат технічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, petunin.andrew@gmail.com, orcid.org/0000-0002-8072-6842

Срібна Н.В., Національний транспортний університет, Київ, Україна, natasribna28@gmail.com, orcid.org/0000-0002-7543-2997

PUBLIC PARTICIPATION PROJECT MANAGEMENT AS A SCOPE OF PORTFOLIO MANAGEMENT APPLICATION

Vorkut T.A., Doctor of Technical Sciences, National Transport University, Kyiv, Ukraine, vorkutt@ukr.net, orcid.org/0000-0003-0354-476X

Bilinoh O.Ye., Candidate of Technical Sciences, National Transport University, Kyiv, Ukraine, bilonog.oksana@gmail.com, orcid.org/0000-0003-2471-5388

Horbenko O.V., Candidate of Economics, National Transport University, Kyiv, Ukraine, agorbenko@ntu.edu.ua, orcid.org/0000-0002-4640-365

Dmytrychenko A.M., Candidate of Technical Sciences, National Transport University, Kyiv, Ukraine, d.andrij81@gmail.com, orcid.org/ 0000-0001-6144-7533

Petunin A.V., Candidate of Technical Sciences, National Transport University, Kyiv, Ukraine, petunin.andrew@gmail.com, orcid.org/0000-0002-8072-6842

Sribna N.V., National Transport University, Kyiv, Ukraine, natasribna28@gmail.com, orcid.org/0000-0002-7543-2997

Постановка проблеми. Як відомо, політику і проєкти прийнято розглядати за основні форми втручання в економіку на загальнодержавному рівні і/або рівні окремих територіальних громад.

Засоби макроекономічної політики, визначаючи економічну ситуацію в країні в цілому, впливають практично на всі галузеві ринки та ринки окремих товарів (послуг) і мають, насамперед, бути спрямованими на упередження або подолання загальнокризових явищ, стабілізацію і стимулювання розвитку економіки. Засоби економічної політики, яка проводиться на рівні окремих територіальних громад в межах делегованих останнім прав і відповідальностей, можна розглядати за додаткові, або доповнюючі, стосовно макроекономічної політики, яка проводиться в країні, і за такі, що впливають на всі аспекти як діяльності господарських одиниць, які належать до даних громад, так і умов роботи та відпочинку місцевих жителів.

Аналізуючи проєкти, реалізація яких може розглядатися як втручання в економіку на рівні держави в цілому або місцевих територіальних громад, необхідно усвідомлювати, що засоби політики і проєкти можуть виступати в одних випадках як взаємозамінюючі, а в інших – як взаємодоповнюючі форми втручання. За приклади засобів політики, яка проводиться, зокрема, в галузі транспорту, можуть слугувати: оподаткування; субсидування; прямі (з боку держави або територіальних громад) постачання транспортних і супутніх послуг; законотворення і регулювання; введення обмежень щодо конкуренції; захист прав споживачів; ціноутворення; ліцензування; придбання (з боку держави або територіальних громад) транспортних послуг; моральний вплив; проведення досліджень і створення умов до розвитку; забезпечення інформацією; регулювання галузей, які генерують вхідні (ресурсні) стосовно транспортної галузі потоки. Як очевидно, засоби політики потенційно мають більший вплив порівняно до очікуваних результатів окремих проєктів. Відповідно, запровадження змін у політиці вважається за пріоритетне відносно прийняття до реалізації проєктів, які розглядаються в якості альтернативи.

Разом із тим, при вирішенні широкого кола проблем засоби політики і проєкти можуть виступати за взаємодоповнюючі. З одного боку, політика створює умови для результативної і ефективної реалізації проєктів через формування відповідного структурного контексту, насамперед, за правовим, економічним і, останнього часу, екологічним аспектами; стимулювання бажаних реакцій господарських одиниць; забезпечення необхідними ресурсами тощо. З іншого боку – результати реалізації окремих проєктів можуть, в подальшому, впливати на формування самої політики за різними напрямами.

Усвідомлюючи, через визнання недосконалості ринку, що втручання в економічні процеси держави є необхідним, маємо зазначити, що воно може привести до бажаного результату тільки тоді, коли є оптимальним. У іншому випадку, тобто, у випадку, коли таке втручання є надмірним або недостатнім, воно не досягає мети.

Виходячи з вищенаведеного, перш ніж почати детально аналізувати певний проєкт, необхідно поставити ряд питань. Чому ринок, у ситуації, яка склалась, не виконує свої функції, тобто, маємо, так зване, «фіаско ринку»? Чи є це результатом недосконалості ринку чи втручання в економіку, яке виявилось неоптимальним? Чи існує кращий спосіб розв'язати проблему – більш результативний, ефективний, гармонійний і безпосередньо на цю проблему спрямований – ніж реалізація проєкту, який розглядається?

Залежно від відповіді на поставлені питання проєкти можуть бути поділені за двома основними групами: це проєкти, які націлені на подолання недосконалості ринку, і проєкти, які мають виправити наслідки втручання в економіку, яке виявилося неоптимальним. Проєкти першої групи, гіпотетично, можуть виступати як за альтернативні, так і за доповнюючі щодо засобів політики. Відносно проєктів другої групи маємо зазначити, що, в першу чергу, реформування, за відповідними напрямами, потребує політика, і лише потім, в умовах, які зазнали змін, має розглядатися доцільність реалізації проєктів даної групи.

Будучи формами втручання в економіку, водночас, проєкти виступають і як засіб реалізації стратегії розвитку держави чи територіальної громади. Це обумовлює необхідність їх спрямування на забезпечення досягнення відповідних стратегічних цілей. Проєкти ГУ (далі – проєкти ГУ), які набувають все більшого визнання в територіальних громадах України і світі загалом, мають за ціль, перш за все, залучення місцевих мешканців до участі в різних аспектах життя громад через усвідомлення і вирішення – як розроблення заходів у формі проєктів – локальних проблем окремих мікрорайонів, районів, міст тощо. Водночас, на основі аналізу запитів, які подаються на реалізацію проєктів ГУ, останні можуть бути поділені, за умовами відповідності встановленим стратегічним цілям, принаймні, на дві групи. Проєкти, які відповідають стратегічним цілям, підтверджуючи, таким чином, актуальність діючої стратегії для територіальної громади, і проєкти, які однозначно не можуть бути поставлені у відповідність певним стратегічним цілям, а, можливо, навіть, входять у протиріччя з деякими з них. За умов значущої кількості запитів на проєкти другої групи за окремим напрямами, в подальшому, ці напрями можуть бути визначені за такі, які потребують втручання органів місцевого самоврядування через внесення змін до відповідних складових політики і/або стратегії.

На сьогодні спостерігаються високі темпи росту загальної кількості прийнятих до реалізації проєктів ГУ і, відповідно, бюджетів, які виділяються на цю реалізацію. Зокрема, в м. Києві кількість прийнятих до реалізації проєктів ГУ зросла від 62 у 2017 р. до 348 у 2021 р. (на 2022 р. заплановано до реалізації 393 проєкти), а відповідний бюджет зріс із 50 млн. грн. у 2017 р. до 170 млн. грн. у 2021 р. (на 2022 р. заплановано виділення 200 млн. грн.). Зазначене вимагає підвищення результативності і ефективності управління даними проєктами, як в цілому, так і за виокремлюваними складовими – здоров'я, освіта, транспорт тощо.

На тепер загального визнання набуває думка, що об'єднання проєктів в портфелі дозволяє отримувати нову якість управління ними, покращувати результат від їх реалізації, а саме портфельно-орієнтоване управління поступово перетворюється на дієвий механізм управління не тільки реалізацією стратегічних цілей, а й формуванням останніх [1, 2]. На підвищення значущості управління портфелями в теорії і практиці управління проєктами опосередковано вказує і той факт, що, починаючи з 2006 р., найбільша професійна організація в області управління проєктами – Інститут управління проєктами (Project Management Institute, PMI) виокремлює зі свого базового стандарту з управління проєктами – Зводу знань із управління проєктами (A Guide to the Project Management Body of Knowledge, PMBOK ® Guide), розвиває і доводить до відома фахівців із управління проєктами стандарт управління портфелем. Разом із тим, дотепер, портфелі розглядалися в наукових роботах і стандартах управління портфелями переважно в контексті проблематики реалізації стратегій окремих, здебільшого, бізнесових організацій або організаційних мереж.

Таким чином, актуальним науковим завданням є вдосконалення і подальший розвиток науково-методичного забезпечення процесів управління портфелями в умовах запровадження портфельно-орієнтованого управління в сфері управління проєктами місцевого (територіального) самоврядування, в тому числі, проєктами ГУ (як рівнозначний використовується термін «громадські проєкти»).

Огляд робіт. На теперішній час PMI запропонував чотири версії стандарту управління портфелем, які побачили світ, відповідно, в 2006 р. [3], 2008 р. [4], 2013 р. [5] і 2017 р. [6]. Як зазначалося в першій версії даного стандарту, управління проєктами – це один із тих термінів, який має багато значень. Тривалий час він асоціювався виключно з проєктами. Проте, на сьогодні, стає зрозумілим, що управління проєктами охоплює також управління портфелями і програмами, зосереджуючись на тезі «робити правильну роботу», на відміну від традиційної для управління проєктами і програмами, – «робити роботу правильно».

В стандартах управління портфелем вихідними виступають поняття «портфель» і «управління портфелем». Порівнюючи визначення портфеля у версіях стандарту управління портфелем PMI, табл. 1, можна дійти висновку, що в перших трьох версіях [3–5] портфель розглядається як такий, що включає проєкти, програми, а також інші роботи, які не ввійшли до попередньо зазначених компонентів – проєктів і програм.

Таблиця 1 – Поняття «портфель» і «управління портфелем» у версіях стандарту управління портфелем PMI за 2006–2017 рр.

Table 1 – Definitions of Portfolio and Portfolio Management in the versions of The Standard for Portfolio Management published by PMI in the period from 2006 to 2017

Видання (версія) стандарту управління портфелем PMI	Поняття «портфель»	Поняття «управління портфелем»
1	2	3
Перше видання, 2006 р. [3]	Портфель – це сукупність проєктів (як обмежених у часі зусиль, спрямованих на створення унікального продукту, послуги або результату) і/або програм (як груп пов'язаних проєктів, які управляються скоординовано для отримання вигід і контролю, які не є можливими в умовах відокремленого управління) та інших робіт, об'єднаних разом із метою ефективного управління ними для досягнення стратегічних цілей	Управління портфелем – це централізоване управління одним, або більше, портфелем, яке включає ідентифікацію, пріоритизацію, авторизацію (затвердження), керівництво, а також контроль проєктів, програм та інших пов'язаних робіт із метою досягнення певних стратегічних цілей. Це підхід щодо досягнення стратегічних цілей шляхом відбору, пріоритизації, оцінювання, а також керівництва щодо проєктів і програм та пов'язаних робіт, який ґрунтується на їх узгодженні та внеску до організаційних цілей і задач. Воно поєднує фокусування організації на тому, щоб відібрані для інвестування проєкти відповідали стратегії портфеля, з фокусуванням управління портфелем на ефективній реалізації проєктів і в межах планованого внеску до портфеля.
Друге видання, 2008 р. [4]	Портфель – це сукупність проєктів і/або програм та інших робіт, об'єднаних разом із метою ефективного управління ними для досягнення стратегічних цілей	Управління портфелем – це скоординоване управління компонентами портфеля з метою досягнення певних організаційних цілей. Це також можливість для керуючих органів приймати рішення, які контролюють або впливають на спрямованість групи компонентів (підпортфелів, програм, проєктів чи інших робіт), як таких, що працюють на певні результати. Організація використовує інструменти і техніки, які описує стандарт управління портфелем для ідентифікації, відбору, пріоритизації, керівництва, моніторингу, а також контролю внесків компонентів до організаційних цілей, враховуючи відносини узгодженості із останніми.

1	2	3
		Управління портфелем не пов'язано із управлінням компонентами. Його ціль – впевнитись в тому, що організація «робить правильну роботу», більше ніж «робити роботу правильно»
Третє видання, 2013 р. [5]	Портфель – це сукупність компонентів: програм, проєктів чи операцій, які управляються як група із метою досягнення стратегічних цілей	Управління портфелем – це скоординоване управління одним, або більше, портфелем для реалізації організаційних стратегій і досягнення організаційних цілей. Воно включає взаємопов'язані організаційні процеси, послуговуючись якими організація оцінює, відбирає, пріоритизує, а також розподіляє обмежені внутрішні ресурси для найкращого виконання організаційних стратегій, які узгоджуються з баченням, місією, а також цінностями організації. Управління портфелем генерує важливу інформацію для підтримування або зміни організаційних стратегій і рішень щодо інвестування. Воно надає можливість керуючим органам приймати рішення, які контролюють або впливають на спрямованість групи компонентів портфеля, як таких, що працюють на певні результати. Організації застосовують представлені в стандарті процеси, інструменти і техніки для ідентифікації, відбору, пріоритизації, керівництва, розподілу ресурсів, моніторингу, а також контролю внесків компонентів до організаційних цілей, враховуючи відносини узгодженості з останніми. Управління портфелем збалансовує конфліктність у запитах програм і проєктів, розміщенні ресурсів, базуючись на організаційних пріоритетах та спроможностях і управляючи в такий спосіб, щоб досягти визначених вигід.
Четверте видання, 2017 р. [6]	Портфель – це сукупність проєктів, програм, підпортфелів, а також операцій, які управляються як група для досягнення стратегічних цілей	Управління портфелем – це централізоване управління одним, або більше, портфелем із метою досягнення стратегічних цілей. Це застосування принципів управління портфелем для узгодження портфеля, його компонентів із організаційною стратегією. Управління портфелем також може розглядатися як динамічна діяльність, послуговуючись якою організація інвестує ресурси в досягнення своїх стратегічних цілей шляхом ідентифікації, категоризації, моніторингу, оцінювання, інтеграції, відбору, пріоритизації, оптимізації, балансування, авторизації (затвердження), переходу (призупинення), контролю і завершення компонентів портфеля

Водночас, починаючи з кінця 2000 рр., у другій версії стандарту управління портфелем [4] та ряді інших стандартів PMI починає вживатися поняття «портфель вищого рівня» (англ. – highest level portfolio), який, крім проєктів і програм, за визначенням, може містити «портфелі відносно нижчого рівня» (англ. – lower level portfolio). В цьому ж періоді фахова спільнота відмічає, що на практиці простежується тенденція, коли в будь-якому крупному портфелі спорадично, а іноді системно, виникають більш або менш стійкі групи проєктів. Доти, доки ці групи проєктів існують тільки для зручності управління, можна вести мову про «підрозділи» єдиного портфеля. Проте, коли починається виділення ресурсів окремо на групу і рейтингування проєктів в межах такої групи, то тут вже йдеться про виокремлення портфеля відносно нижчого рівня в межах портфеля відносно вищого рівня. До даних нових «утворень» можуть застосовуватися всі техніки й інструменти традиційного управління портфелем [8]. Ці практики були взяті до уваги при визначенні портфеля в четвертій

версії стандарту управління портфелем PMI через введення до компонентів портфеля підпортфелів (іноді для перекладу із англ. subsidiary portfolios вживається термін «субпортфелі») [6].

Розвиваючи поняття «портфель» у четвертій версії стандарту управління портфелем, PMI пов'язує виокремлення і існування портфеля з реалізацією певних стратегій і досягненням певних цілей організацій та бізнесових одиниць [6]. При цьому портфель передбачає існування як поточних компонентів, так і тих, які увійдуть до нього в подальшому. Вочевидь, наявність багатьох стратегій і цілей призводить до того, що організація може мати, в загальному випадку, більше ніж один портфель. Нові ініціативи щодо проєктів і програм включаються до існуючих або нових портфелів. На додачу, відносно більші портфелі можуть включати підпортфелі. При цьому, здебільшого, спостерігається ієрархічне структурування. Портфелі можуть бути зовнішніми або внутрішніми відносно організації, а також існувати на різних рівнях організації – організації в цілому, підрозділу, бізнес-одиниці або функції [6]. За приклад зовнішніх щодо окремої організації портфелів можна розглядати, зокрема, деякі варіанти портфелів організаційних мереж [1, 2].

В даній роботі поняття «портфель» і «управління портфелем» вживаються в значенні, пропонованому в четвертому виданні стандарту управління портфелем, табл. 1, якщо окремо не зазначається інше. При цьому порівняльний аналіз еволюції поняття «управління портфелем», представленого у версіях відповідного стандарту [3–6], табл. 1, дає підстави дійти висновку, що зміст зазначеного поняття має тенденцію «рухатися» – від виокремлення «управління власне портфелем» до поєднання «управління власне портфелем» із контекстом використання останнього. В роботі [6] мається на увазі це використання в організаціях.

В табл. 2 узагальнено структурні зміни в наступних виданнях (версіях) стандарту управління портфелем PMI відносно попередніх. Аналіз проведено за чотирма наявними на 2021 р. виданнями, які побачили світ у 2006–2017 рр. [3–6].

Якщо перше видання лише виокремлює зацікавлені сторони і, в подальшому, визначає їх ролі і відповідальності, то в другому виданні, крім того, в частині «Області знань із управління портфелем» за розділом «Керівництво портфелем», з'являється підрозділ «Регулювання комунікацій за портфелем». Тут вже розглядаються інструменти (засоби) і техніки аналізу потреб зацікавлених сторін [4]. Це має місце також і в третьому та четвертому виданнях стандарту управління портфелем PMI, проте, вже в рамках окремих розділів – «Управління комунікаціями в портфелі» і «Взаємодія зацікавлених сторін за портфелем» відповідно [5, 6].

Зауважимо, що деякі поняття, широко вживані для позначення зацікавлених сторін у першій версії стандарту управління портфелем PMI, практично не використовуються в наступних версіях, зокрема, четвертій. Наприклад, це стосується поняття «команда управління портфелем», в подальшому маємо переважно «управляючий портфелем». Водночас, деякі поняття, навпаки, з'являються. Насамперед, це стосується поняття «офіс управління портфелем (портфелями)», який ставиться в один ряд із офісом управління проєктами або офісом управління програмами, які, до речі, згадуються і в першій версії [3]. Можливість наявності зазначених офісів – окремо або в певному поєднанні – варіює від організації до організації. Тобто, роль, яку, за визначенням, має виконувати офіс управління портфелем і відповідальності, які їй відповідають в тлумаченні четвертої версії стандарту управління портфелем PMI [6], можуть бути покладені на офіси, які мають в організації назву офісів управління проєктами або програмами. Деякі поняття у визначенні зацікавлених сторін з'являються в четвертій версії вперше для позначення нових ролей, виокремлення яких передбачається із існуючих традиційно. Так, вводиться роль «аналітик портфеля», яка виокремлюється з переліку ролей, в яких традиційно виступає управляючий портфелем [6].

Відповідно до визначення портфеля за четвертою версією стандарту управління портфелем PMI [6], за об'єкти управління портфелем можна розглядати власне портфелі і підрозділи портфелів, у тому числі, визначені як підпортфелі, а також релевантні операції.

Для даної роботи представляє інтерес також зіставлення і порівняння бачення, крім суб'єктів і об'єктів, процесів управління портфелем, насамперед, групи процесів формування портфеля, за версіями стандарту управління портфелем PMI [3–6]. Група процесів формування портфеля була виокремлена ще в першій версії стандарту управління портфелем PMI [3]. Відповідно до цієї версії процеси даної групи, здебільшого, реалізуються організацією в періоді перегляду останньою своїх стратегічних цілей, планів і бюджетів, тобто, як правило, наприкінці фінансового року. Деякі організації мають цикли планування меншої тривалості. Крім того, потреба в даних процесах виникає, коли мають місце різкі зміни в умовах ведення бізнесу [8]. До складу цієї групи було введено наступні процеси: ідентифікація компонентів, категоризація компонентів, оцінювання компонентів, відбір компонентів, пріоритизація (визначення ступеня пріоритетності, іноді вживають термін «рейтингування») компонентів, балансування портфеля і авторизація (затвердження) компонентів портфеля [3].

Таблиця 2 – Структурні зміни у версіях стандарту управління портфелем PMI за 2006–2017 рр.

Table 2 – Structural changes in the versions of The Standard for Portfolio Management published by PMI in the period from 2006 to 2017

Перше видання (версія) стандарту управління портфелем PMI (2006 р.) [3]	Друге видання (версія) стандарту управління портфелем PMI (2008 р.) [4]	Третє видання (версія) стандарту управління портфелем PMI (2013 р.) [5]	Четверте видання (версія) стандарту управління портфелем PMI (2017 р.) [6]
1	2	3	4
Частина I – Основи управління портфелем: Розділ 1. Вступ Розділ 2. Процес управління портфелем і організація	Частина I – Основи управління портфелем: Розділ 1. Вступ. Розділ 2. Огляд управління портфелем і організація	Частина 1 – Вступ. Частина 2 – Огляд управління портфелем і організація	Частина 1 – Вступ.
Частина II – Стандарт управління портфелем: Розділ 3. Процеси управління портфелем	Частина II – Стандарт управління портфелем: Розділ 3. Процеси управління портфелем Група процесів формування Група процесів моніторингу і контролю портфеля	Частина 3 – Група процесів управління портфелем Групи процесів визначення Група процесів формування Група процесів авторизації і контролю портфеля	Частина 2 – Життєвий цикл портфеля
	Частина III – Сфери знань управління портфелем Розділ 4. Керівництво портфелем Розділ 5. Управління ризиками портфеля	Частина 4 – Стратегічне управління портфелем Частина 5 – Керівництво портфелем Частина 6 – Управління результативністю портфеля Частина 7 – Управління комунікаціями портфеля Частина 8 – Управління ризиками портфеля	Частина 3 – Стратегічне управління портфелем Частина 4 – Керівництво портфелем Частина 5 – Управління спроможностями і потенціалом портфеля Частина 6 – Взаємодія і обов'язки зацікавлених сторін за портфелем Частина 7 – Управління цінністю портфеля Частина 8 – Управління ризиками портфеля

В другій версії стандарту управління портфелем PMI група процесів формування зберегла свою попередню назву і вищенаведений перелік процесів. При цьому було зазначено, що в основу даних процесів покладається область знань із керівництва портфелем. Водночас, вищезазначений перелік процесів було доповнено наступними процесами: ідентифікація ризиків портфеля, аналіз ризиків портфеля, розроблення заходів із протидії ризикам. Передбачалось, що дані процеси ґрунтуються на області знань із управління ризиком портфеля [4].

В третій версії стандарту управління портфелем PMI група процесів формування представлена як така, що включає процеси, спрямовані на управління і оптимізацію портфеля. Дана група визначає, яким чином компоненти портфеля будуть категоризуватися, оцінюватися, обиратися до включення, модифікації чи виключення, а також управлятися в портфелі [5]. В цій групі виокремлюються наступні процеси: управління стратегічними змінами, в основі якого область знань зі стратегічного управління портфелем; оптимізація портфеля, в основі якого область знань із керівництва портфелем; управління постачаннями та попитом і управління цінністю портфеля – в основі цих двох процесів область знань із результативності і ефективності управління портфелем; інформаційне управління в портфелі, в основі якого область знань із управління комунікаціями портфеля; управління ризиками портфеля, в основі якого область знань із управління ризиком портфеля [5]. Зауважимо, що третя

версія стандарту управління портфелем PMI передбачає виокремлення нової, відносно попередніх двох версій, групи процесів – групи процесів визначення [5]. Дана група включає такі процеси як: розвиток стратегічного плану портфеля, розвиток чартеру портфеля і визначення «дорожньої карти» портфеля, в основі яких область знань зі стратегічного управління портфелем; розвиток плану управління портфелем і визначення портфеля – в основі область знань із керівництва портфелем; розвиток плану комунікаційного управління в портфелі – в основі область знань із управління комунікаціями портфеля; розвиток плану управління ризиком портфеля – в основі область знань із управління ризиком портфеля. Як видно, група процесів визначення частково «перебрала» на себе процеси, які до цього, в попередніх версіях стандарту управління портфелем PMI, розглядались в групі процесів формування. Водночас, якщо пов'язувати групи процесів і їх складові з областями знань, то «традиційні», і за першою, і за другою версіями стандарту управління портфелем PMI [3, 4], процеси формування портфеля розглядаються за областю знань із керівництва портфелем. Зокрема, це стосується ідентифікації, категоризації, оцінювання, відбору, пріоритизації і балансування (в подальшому – оптимізація).

В четвертій версії стандарту управління портфелем PMI [6] процеси управління портфелем виступають за такі, що групуються відповідно до виокремлюваних в даній версії фаз життєвого циклу портфеля – як стадій процесу управління портфелем – ініціювання, планування, виконання і оптимізація, а також моніторинг і контроль, якщо передбачається виокремлення даної стадії процесу управління, яка не розглядається за окрему фазу життєвого циклу портфеля. При цьому процеси групи формування портфеля, в інтерпретації перших трьох версій стандарту управління портфелем PMI [3–5], і, частково, процеси групи визначення портфеля, яка була введена в третій версії [5], відповідають, головним чином, групам процесів ініціювання і планування [6]. Зазначимо, що оптимізація (попередньо – балансування) – так, як вона інтерпретується в перших трьох із вищезгадуваних версій [3–5], – має місце за четвертою версією не тільки на власне стадії оптимізації, а й, в значній мірі, на стадії планування, зокрема, на її початку, а також можлива і на стадії виконання [6].

Очевидно, що в умовах «накладання» методології портфельно-орієнтованого управління на сферу управління проєктами місцевого (територіального) самоврядування, в тому числі, проєктами ГУ, дана методологія потребує певного адаптування. В даній роботі не ставиться за мету обґрунтування доцільності виокремлення певних процесів, які мають складати групу процесів формування портфеля проєктів ГУ, і, відповідно, визначення змісту даних процесів, як основних дій, які передбачаються до виконання, а також вхідних і вихідних даних для кожного процесу за фазами життєвого циклу портфеля – як стадіями процесу управління портфелем. Водночас, за будь-якого структурування групи процесів формування портфеля, являє інтерес дослідження проблематики розроблення розглядуваних у взаємозв'язку підходів до: структурування – як встановлення категорій; визначення критеріїв для оцінювання, відбору і пріоритизації; оптимізації сукупностей проєктів ГУ – як таких, що представлені в складі портфелів. При цьому наукова прогалина ідентифікується в частині браку науково-методичного забезпечення розроблення вищезазначених підходів.

Метою даної роботи є вдосконалення і подальший розвиток науково-методичного забезпечення процесів групи формування портфеля за умовами здійснення проєктів ГУ, які розглядаються як компоненти відповідних портфелів.

Об'єкт дослідження. Процеси формування сукупностей проєктів ГУ до реалізації.

Предмет дослідження. Методи і моделі формування портфелів проєктів.

Виклад основного матеріалу. Узагальнено, процес оцінювання і відбору проєктів ГУ до реалізації на тепер виглядає наступним чином. Запити на проєкти ГУ мають пройти попередній відбір у відповідних структурах виконавчої влади територіальної громади. Надалі, ті із запитів, які успішно пройшли попередній відбір, пропонуються на розгляд мешканців територіальної громади. Останні мають певну, наперед встановлену, кількість голосів на одну особу. Визначення поняття «мешканець територіальної громади» може різнитися.

Надалі, на основі кількості набраних голосів – як окремого показника або у встановленому поєднанні з іншими показниками – проєкти, в наперед визначений спосіб оцінюються, обираються, пріоритизуються і оптимізуються. Сформована, таким чином, сукупність проєктів передається до реалізації.

Аналіз існуючих практик за процесом формування до реалізації сукупності проєктів ГУ, яка розглядається в даній роботі як портфель, дає підстави виокремити принаймні два принципово відмінних підходи до структурування цього портфеля. За першим із них не передбачається окреме попереднє виділення (фіксація) бюджетів відносно будь-яких складових портфеля проєктів ГУ. Проєкти, які є відмінними за параметрами, які ці проєкти характеризують, наприклад, тематичним

спрямуванням, запитом на обсяг фінансування тощо, отримують свій рейтинг в межах загального списку, відповідно до якого потім можуть пріоритизуватися в межах тематичного списку, і бюджет на них виділяється спільний. Відповідно, слідуючи наведеній у вищепредставленому огляді робіт інтерпретації портфеля або підпортфеля, ми можемо мати справу тільки з підрозділами даного портфеля, які, за більшості випадків, якщо й виокремлюються, то відбувається це для зручності управління. Як приклад можна навести громадські проєкти м. Києва, за якими пропонується на 2022 р. виокремлювати десять наступних тематик до реалізації: дороги, транспорт; екологія; ЖКГ (комунальне господарство, енергоефективність); здоров'я; інформаційні технології (ІТ); культура, туризм; молодь, спорт; освіта; громадянське суспільство; соціальний захист, інклюзія; міжтематичні. При цьому, зокрема, щодо кожного проєкту міською робочою групою з питань громадського бюджету, якщо локалізація проєкту є загальноміською, або районною робочою групою з питань громадського бюджету, в разі районної локалізації проєкту, визначається відповідальний за експертизу проєкту підрозділ за тематикою реалізації проєкту. Мають місце й інші аспекти управління проєктами ГУ в м. Києві, умови здійснення за якими залежать від тематичного спрямування громадського проєкту [9]. Разом із тим, виділення окремих бюджетів за тематичними напрямками натепер не передбачено.

За другим, із вищезазначених підходів до структурування портфеля проєктів ГУ, на відміну від першого, окреме рейтингування і бюджетування проєктів, які значуще різняться за значеннями певних визначених, і обраних для категоризації, параметрів, передбачається. Якщо звернутись, знову таки, до громадських проєктів м. Києва, то на 2022 р. виокремлюються, як і у попередні роки, категорії малих і великих проєктів. До малих громадських проєктів, які прийнято до реалізації в м. Києві в 2022 р., відносять проєкти з бюджетом (вартістю) від 100,0 до 999,9 тис. грн., а до великих від 1000,0 до 3000,0 тис. грн. [10].

Таким чином, натепер, за «мовою» портфельно-орієнтованого управління, можемо інтерпретувати сукупність громадських проєктів м. Києва на 2022 р. як портфель, в складі якого виокремлюються дві категорії: категорія малих і категорія великих проєктів як під портфелі. Поділ проєктів за тематичним спрямуванням можемо розглядати, як зазначено вище, в контексті виокремлення підрозділів портфеля (підпортфеля) для зручності управління. В якості критеріїв для оцінювання, відбору і пріоритизації проєктів до реалізації за умов використання виключно одного з вищезазначених підходів, або, як ми бачимо на прикладі м. Києва, обох підходів в певному поєднанні, спостерігається застосування здебільшого двох критеріїв – як альтернативних. Це критерій «кількість голосів», які отримав проєкт на підтримку (далі – критерій кількості голосів) і критерій «відношення кількості голосів, які отримав проєкт на підтримку, до запиту на обсяг фінансування за проєктом (далі – критерій відношення кількості голосів до запиту на фінансування). Проводячи зіставно-порівняльний аналіз двох окреслених підходів до структурування портфелів проєктів ГУ, за перевагу першого підходу можемо вказати, насамперед, те, що він «урівнює» в баченні громади всі проєкти в їх прагненні бути реалізованим за кошти бюджету ГУ (як рівнозначний використовується термін «громадський бюджет») Зазначене, в найбільшій мірі, відповідає сутності розвитку «руху» проєктів ГУ як такого. Разом із тим, така очевидна, на перший погляд, «рівність», насправді, може виявитися уявною. Це зумовлено, насамперед, тим, що проєкти, які відповідають певним параметрам, іноді, апріорі мають відносно вищу ймовірність отримати більше голосів на підтримку. Хоча, об'єктивно, не обов'язково мають більшу соціальну чи бюджетну ефективність. Наприклад, це спостерігається відносно значуще більших, щодо інших із відповідного переліку, що відображається в запиті на фінансування, проєктів. Коли ж для оцінювання, відбору і пріоритизації проєктів до реалізації обирається альтернативний критерій – відношення кількості голосів до запиту на обсяг фінансування, то тут, якщо продовжити попередній приклад, «програють» здебільшого великі проєкти. Зауважимо, що обираючи цей критерій, який дозволяє взяти до уваги і ефективність витрат, водночас, ми маємо, до певної міри, порушення «рівності», яка ґрунтується на кількості отриманих голосів, – реальної чи уявної – проєктів ГУ в очах громадян, які беруть участь в цих проєктах в тій чи іншій ролі.

В рамках даної роботи було проведено дослідження, основне питання за яким було сформульовано наступним чином: «Чи значуще різняться запити на обсяг фінансування громадських проєктів, поданих в 2019 р. і очікуючих на прийняття до реалізації в 2020 р. в м. Києві, за виокремлюваною тематикою в межах виокремлюваних категорій?». Відповідь на це питання в дослідженні пов'язувалась із перевіркою нульових (робочих) гіпотез щодо незначущості відмінностей між проєктами ГУ, які було подано в категорії малих і категорії великих, за запитом на

обсяг фінансування. Розглядалась, відповідно, база даних за проєктами, які були об'єктом голосування в 2019 р. [10].

Маємо окремо зазначити, що в цьому періоді «поріг», який розділяв категорії малих і великих проєктів, був меншим і складав 399,9 тис. грн. Водночас, нижня межа фактично не встановлювалась, тоді як верхня для категорії великих проєктів відповідала існуючій натепер – 3000,0 тис. грн. Дещо відмінним було і виокремлення тематичних спрямувань: безпека; дороги, транспорт; культура, туризм; екологія; освіта; охорона здоров'я; соціальний захист; спорт; ІТ (інформаційні технології); громадянське суспільство; комунальне господарство, енергозбереження; публічний простір; інше.

Дане дослідження мало показати, чи існує значуща відмінність у запиті на обсяг фінансування проєктів різного тематичного спрямування в складі однієї категорії, що, як можна припускати, має джерелом галузеву специфіку. Це, в свою чергу, може свідчити про «нерівність» при їх рейтингуванні разом за критерієм відношення кількості голосів до запиту на фінансування. Проєкти галузей (тематичних спрямувань) із меншим запитом на обсяг фінансування за відповідною категорією – малих чи великих – будуть знаходитись в рейтингу, за незначущої відмінності в кількості голосів на підтримку, вище відносно інших. І, таким чином, дані галузі (тематичні спрямування) отримують «приховану» преференцію у вигляді збільшення кількості проєктів, прийнятих до реалізації, відносно інших галузей (тематичних спрямувань).

Для перевірки гіпотез було використано непараметричний критерій (тест) значущості Краскела–Волліса, який є багатомірним узагальненням критерію Вілкоксона–Манна–Вітні. Даний критерій є ранговим, відповідно, він інваріантний відносно будь-яких монотонних перетворень шкал вимірювань. Альтернативні гіпотези – відмінності між проєктами ГУ, які було подано в категоріях малих і великих, за запитом на обсяг фінансування є значущими. В результаті проведення розрахунків із використанням програмного продукту IBM SPSS Statistics 22 кожна з нульових гіпотез за рівнем значущості 0,05 була відхилена. Тобто, відмінності між проєктами ГУ, які було подано в категоріях малих і великих за відповідними їм (категоріям) тематичними спрямуваннями (які в цьому періоді були тотожними) щодо запиту на обсяг фінансування є значущими.

Відповідно, проєкти даних тематичних спрямувань доцільно або оцінювати за критерієм кількості голосів, тоді запит на обсяг фінансування не впливає на їх рейтинг, або рейтингувати в межах окремих категорій із окремим бюджетуванням останніх. Тобто, в другому випадку, мова йде про портфелі (підпортфелі).

Очевидно, що коли в ситуації загального бюджету вводити рейтингування за відмінним критерієм, то воно має поширитися на всі підрозділи єдиного портфеля. Зазначене, як наслідок, може негативно позначатися на результатах рейтингування для проєктів інших підрозділів портфеля, виокремлюваних за умовами їх галузевої приналежності (тематичного спрямування).

Наведені міркування логічно приводять до висновку про доцільність виокремлення в рамках портфеля громадського бюджету м. Києва за існуючими на сьогодні категоріями (підпортфелями) – малих і великих – категорій (підпортфелів) за тематичними спрямуваннями. Останні натепер, як зазначено вище, виходячи з їх характеристик, можуть розглядатися лише в якості підрозділів, утворених для зручності управління.

Окремий інтерес при формуванні портфеля проєктів ГУ становить питання оптимізації даного портфеля чи підпортфелів, які відповідають виокремлюваним категоріям проєктів. Зазначене питання може розглядатися за рядом аспектів. По-перше, це можливість врахування умов залежності між окремими проєктами. В межах виокремлюваних категорій, в тому числі, підрозділів даних категорій, проєкти ГУ можуть бути представлені як незалежні або залежні. А останні, в свою чергу, як залежні на засадах доповнення чи заміщення. При цьому умови залежності компонентів на зазначених засадах можуть враховуватися через формування нових, інтегрованих, компонентів, до складу яких входять залежні проєкти. Аналізуючи проєкти ГУ, які були реалізовані в межах категорії малих за тематичним спрямуванням «Освіта», бачимо значну кількість запитів на фінансування в однаковому обсязі в певні роки однотипних проєктів для різних шкіл із встановлення звукового та мультимедійного обладнання. Дані проєкти можуть розглядатися сумісно, наприклад, в складі програм, як взаємодоповнюючі за витратами, оскільки можна очікувати додатний ефект синергії завдяки можливості централізації закупівель, із подальшим встановленням і обслуговуванням, відповідного даним проєктам обладнання. Аналогічними міркуваннями можна послуговуватись, якщо звернемось до проєктів дошкільних навчальних закладів під назвою «Музика і танці», які здійснювались в категорії малих за тематичним спрямуванням «Культура» в 2019 (планування) – 2020 рр. (реалізація).

Можна навести приклади взаємовиключаючих проєктів. Наприклад, за тематичним спрямуванням «Освіта» чи «Спорт». Це проєкти, за якими надходять запити на обладнання дитячих або спортивних майданчиків, розташованих настільки близько територіально, що, виходячи з «цільової аудиторії» – як кількості населення, яке потенційно буде користуватися даними майданчиками, відповідні проєкти можна розглядати за взаємовиключаючі. Представлені умови залежності можуть бути взяті до уваги частково при проведенні попередньої експертизи і, остаточно, враховані після проведення рейтингового голосування і виконання процесу оптимізації. Водночас, якщо попередня експертиза може виявитись результативною і ефективною при відборі проєктів для оцінювання (голосування), власне оцінювання і, можливо, рейтингування – як в рамках окремих категорій, так і в рамках підрозділів даних категорій, то врахування умов залежності в процесі оптимізації доречно проводити, ґрунтуючись на визначенні процесу оптимізації [3–6], за виокремлюваними категоріями, на які накладаються відповідні портфелі (підпортфелі).

Наступним, другим, аспектом, за яким є сенс розглянути питання оптимізації портфеля (підпортфелів) ГУ, є вибір власне умов оптимізації. Насамперед, мається на увазі, що необхідно визначитись із тим, чи буде оптимізація відбуватись виходячи виключно з індивідуальних рейтингів, які набуті проєктами за обраними критеріями за результатами голосування, чи оптимізація відбуватиметься за портфелями (підпортфелями) загалом.

Розглянемо детальніше дану тезу за умови, коли пропонується використовувати критерій відношення кількості голосів до запиту на фінансування. При цьому звернемось до умовного прикладу, вихідні дані за яким наведено в табл. 3. Обмеження на загальний обсяг фінансування за даною сукупністю проєктів 500 000 гр. од. Зазначимо, що, на практиці, як правило, зокрема і в м. Києві, якщо якийсь із проєктів певної категорії має вищий рейтинг за значенням показника, обраного за критерій, проте, вимога на його фінансування перевищує встановлене для даної категорії бюджетне обмеження, то переходять до наступного за рейтингом проєкту. Тобто, якщо мають бути відібрані, за значенням встановленого критерію рейтингування, проєкти A і B до реалізації, то C пропускається – через перевищення виділеного на дану категорію бюджету, табл. 3. Далі маємо перейти до розгляду наступного, з наявного переліку проєктів, поки не буде знайдено проєкт, який задовольняє обмеженням на фінансування за даною сукупністю (категорією) проєктів. В нашому випадку це проєкт D, табл. 3.

Таблиця 3 – Визначення рейтингу проєктів ГУ за критерієм кількості набраних проєктом голосів до запиту на фінансування

Table 3 – Determining the rating of PP projects according to the criterion of the number of votes received by the project before the request for funding

Проєкт	Кількість голосів, які отримав проєкт на підтримку	Запит на фінансування	Значення критерію відношення кількості голосів до запиту на фінансування	Рейтинг за критерієм відношення кількості голосів до запиту на фінансування
1	2	3	4	5
A	1 000 000	200 000	5	1
B	800 000	200 000	4	2
C	900 000	300 000	3	3
D	50 000	100 000	0,5	4

Тобто, приймаючи за критерій рейтингування відношення кількості голосів до запиту на фінансування, а також, враховуючи прийняті бюджетні обмеження за даною сукупністю (категорією) проєктів, до реалізації можуть бути рекомендовані проєкти A, B і D, табл. 3. Зазначимо, що таке ж поєднання матиме місце при виборі проєктів за критерієм кількості поданих голосів. Водночас, якщо розглядати дану сукупність проєктів як портфель, то отримане значення критерію відношення кількості голосів до запиту на фінансування за портфелем складає 3,7. Запит на фінансування тут, при розгляді портфеля, ототожнюється зі встановленим бюджетом. Коли ми звернемось до інших варіантів поєднання проєктів, які розглядаються як компоненти портфеля, що можуть бути запропоновані до реалізації, узгоджуючись із бюджетними обмеженнями, то матимемо ще два потенційно можливі варіанти: 1) проєкти B і C; 2) проєкти A і C. При цьому за першим варіантом отримаємо значення вищезазначеного критерію, розглядуваного за портфелем, – 3,4, а за другим

варіантом – 3,8. Таким чином, як видно, в процесі оптимізації більшого значення величини критерію відношення кількості голосів до запиту на фінансування за окремою категорією проєктів ми можемо досягнути, розглядаючи проєкти не ізольовано, а в складі відповідної їм категорії, яка, в свою чергу, розглядається як портфель.

Коли рейтингувати представлені в табл. 3 проєкти ГУ за критерієм кількості голосів, то рейтинг виглядатиме наступним чином: A – 1, C – 2, B – 3, D – 4. За умовами збереження обмежень по бюджету в обсязі 500 тис. гр. од. оптимізація на основі індивідуального рейтингування дасть результат аналогічний оптимізації сукупності проєктів без врахування даних індивідуального рейтингування. Як видно, кращим є варіант, який передбачає реалізацію проєктів A і C. Водночас, і при прийнятті за критерій кількості голосів можемо мати ситуації, коли результати індивідуального рейтингування не співпадає з оптимізацією сукупності проєктів, тобто за сукупністю – як портфелем – в цілому.

В умовах формування переліку проєктів ГУ до реалізації завжди маємо очевидну дилему. З одного боку – це індивідуальний рейтинг, який отримує проєкт за встановленим критерієм, а з іншого – умови ефективності використання коштів платників податків місцевих громад у межах виділених бюджетів. Як ми бачили вище, можемо мати певне протиріччя. До речі, спостерігаєма практика застосування індивідуальних рейтингів, за багатьох випадків, в тому числі, і за нормативними актами, які регулюють громадський бюджет м. Києва, вказує на те, що дані рейтинги носять рекомендаційний характер.

Якщо розглядати умови оптимізації проєктів ГУ сумісно за певною виокремлюваною категорією, то для вирішення задачі оптимізації складу портфеля у відповідній постановці може бути використано метод цілочисельного програмування. Цільова функція при цьому будується на основі кількості поданих голосів на підтримку окремих проєктів і, як очевидно, потребує максимізації. За обмеження слугує бюджет, який виділяється на відповідну категорію проєктів, яка, за даних умов, розглядається за портфель проєктів.

Відповідно до вищенаведеного, можна записати:

$$\sum_{i=1}^{\mathrm{I}} V_i x_i \to max, \tag{1}$$

за дії обмежень:

$$\sum_{i=1}^{\mathrm{I}} C_{\mathrm{к}_i} x_i \le C_{\mathrm{к_р}}, \tag{2}$$

$$x_i = 0,1,\ i = \overline{1,\mathrm{I}}, \tag{3}$$

де V_i – кількість голосів, поданих на підтримку і–го проєкту ГУ, $i = \overline{1,\mathrm{I}}$;

$C_{\mathrm{к}_i}$ – капітальні витрати за і–м проєктом ГУ, $i = \overline{1,\mathrm{I}}$;

$C_{\mathrm{к_р}}$ – граничне максимальне значення капітальних витрат, які можуть бути виділені на фінансування проєктів ГУ за категорією (портфелем або підпортфелем);

I – загальна кількість проектів в категорії (портфелі або підпортфелі).

Представлені обмеження за пропонованою моделлю оптимізації портфеля проєктів, вирази (1) – (3), відповідно до прийнятої практики, не завжди беруть до уваги поточні витрати, з якими буде пов’язана експлуатація даних проєктів у майбутньому. Ці витрати можуть бути враховані в різний спосіб. Зокрема, як сумарна величина протягом встановленого періоду експлуатації проєкту, наприклад, 5 років, і братись до уваги як обмеження в процесі попереднього відбору. Можливим є також введення цих поточних витрат – як приведених поточних витрат – до обмежень цільової функції (1) у вигляді:

$$\sum_{i=1}^{I} \sum_{t_e=1}^{T_e} \frac{C_{\mathrm{п_i} t_e}}{\prod_{j=1}^{t_e} (1 + k_{ij})} x_i \le c_{\mathrm{п_р}}, \tag{4}$$

де $C_{\text{п}_\text{i}t_e}$ – поточні витрати за і-м проєктом ГУ в часовому періоді t_e, $t_e = \overline{1, T_e}$, $i = \overline{1, \text{I}}$;

k_{ij} – вартість капіталу за і-м проєктом ГУ в часовому періоді j, $j = \overline{1, t_e}$, $t_e = \overline{1, T_e}$, $i = \overline{1, \text{I}}$;

$c_{\text{п}_\text{р}}$ – граничне максимальне значення приведених поточних витрат, яке може мати місце за категорією (портфелем або підпортфелем);

T_e – економічний термін життя, який приймається за проєктами ГУ.

Цільова функція може бути доповнена обмеженням щодо поточних витрат у вигляді:

$$\sum_{i=1}^{I} C_{\text{п}_\text{i}t_e} x_i \le C_{\text{п}_{t_e}\text{р}}, \text{t}_\text{e} = \overline{1, T_e}, \tag{5}$$

де $C_{\text{п}_{t_e}\text{р}}$ – граничне максимальне значення суми поточних витрат, яке може мати місце за категорією (портфелем) у часовому періоді t_e, $t_e = \overline{1, T_e}$.

Врахування в моделях оптимізації портфеля концепції вартості грошей у часі через введення процедур дисконтування актуалізує питання ступеня ризику – як індивідуального, тобто, щодо окремих проєктів, які входять до складу портфеля (проєктного ризику), так і структурних ризиків – як ризиків, пов'язаних зі способом формування портфеля і ймовірними конфліктами між його компонентами, і глобальних ризиків – як ризиків, які перевищують суму ризиків окремих компонентів [3–6]. Як правило, ризик окремих проєктів враховується в бюджеті цих проєктів через збільшення останніх до 20%. Водночас, врахування наявності структурних ризиків і, можливо, частково глобальних ризиків за сукупностями проєктів певного тематичного спрямування дозволить представлення цих сукупностей в якості портфелів (підпортфелів).

В даній роботі для прикладу розглядаються запити на фінансування, які було надано за категорією малих за тематичним спрямуванням «Культура» в 2019 р. Реалізовувались проєкти в 2020 р. Для визначенні оптимального складу сукупності проєктів даного тематичного спрямування як портфеля (підпортфеля) було проведено цілочисельне програмування з використанням надбудови «Пошук рішень» Microsoft Office Excel 2010. До уваги брались наступні показники щодо кожного проєкту: кількість поданих голосів на підтримку, запит на обсяг фінансування, значення критерію для оцінювання (визначалось аналогічно до стовпчика 4 табл. 3, відмінність – приймалось не на 1 гр. од., а на 1000 гр. од.), рейтинг. Всього було відібрано до конкурсного відбору 50 запитів. Статус «реалізований» за умовами застосування діючого підходу для відбору проєктів до реалізації отримали 28 проєктів, загальна кількість голосів на підтримку цих проєктів склала 10659 голосів, загальний бюджет – 3985659 грн. За пропонованим підходом до оптимізації статус «реалізований» отримали 27 проєктів (26 з них мали цей статус і попередньо, двом рекомендовано змінити статус на «брав участь», і навпаки, один рекомендовано включити до переліку проєктів, які можуть бути реалізовані). Загальна кількість голосів на підтримку склала 10713 голосів, загальний бюджет – 3985959 грн. Кількість голосів, яка припадає на 1000 грн. фінансування даної сукупності проєктів за умовами застосування діючого підходу до оптимізації, склала 2,67, а пропонованого – 2,69. При цьому обмеження на фінансування для проєктів даного спрямування, як бюджет, оцінювалось, виходячи з обсягу фінансування, виділеного на реалізацію прийнятих проєктів, і склало 4000000 грн.

Виокремлення категорії проєктів ГУ і, в подальшому, розгляд її як портфеля вимагає встановлення окремого бюджету для даної категорії. Наприклад, параметрами громадського бюджету м. Києва на 2022 р. передбачено, що 40% його буде спрямовано на реалізацію малих проєктів, 60% – на реалізацію великих проєктів. При введенні окремих бюджетів за тематичними спрямуваннями можуть, гіпотетично, використовуватись різні варіанти розподілу бюджетів малих і великих проєктів за цими спрямуваннями. Наприклад, такий розподіл може виконуватись пропорційно до кількості поданих запитів, або до кількості отриманих голосів вже за результатами голосування за тематичними спрямуваннями. Можливі й інші варіанти.

Розглядаючи проєкт за засіб реалізації, а, за певних умов, і формування стратегії територіальної громади, рівень вагових коефіцієнтів при розподілі громадського бюджету можна встановлювати як такий, що стимулює розвиток певних тематичних спрямувань. При цьому це може бути або «посилення» визнання важливих натепер для територіальної громади стратегічних напрямів розвитку, або і посилення стратегічних напрямів, які «не добирають» коштів через дефіцит «звичайного» бюджету, або вишукування нових перспективних напрямів стратегічного розвитку. В останньому випадку проєкти ГУ носять характер експерименту. Окремого обґрунтування потребує питання ієрархічної будови портфеля проєктів ГУ – категорії малих і великих мають поділятися за

категоріями тематичного спрямування чи, навпаки, – категорії тематичного спрямування за категоріями малих і великих. Проте, це питання виходить за межі даної роботи.

Гіпотетично, можуть висуватися нарікання на «непрозорість» відбору проєктів ГУ за прийняття підходу оптимізації за портфелем. Насамперед, через те, що процес оптимізації за портфелем не є таким наочним як рейтингування. Хоча, зазначимо, останнє, як вказується у відповідних нормативних документах багатьох територіальних громад, носить рекомендаційний, а не остаточний характер. Водночас, відповідний пропонованому підходу програмний продукт може бути представлений у відкритому доступі і максимально адаптований для зручності у використанні будь-ким, хто бажає перевірити коректність проведеної оптимізації. Подібні сервіси пропонуються в світі, і в Україні зокрема, за різними сферами громадського життя і в контексті вирішення широкого кола питань.

На рис. 1, виходячи з представлених в роботі науково-методичних підходів забезпечення групи процесів формування портфеля, наведено потенційно можливі варіанти портфеля проєктів ГУ.

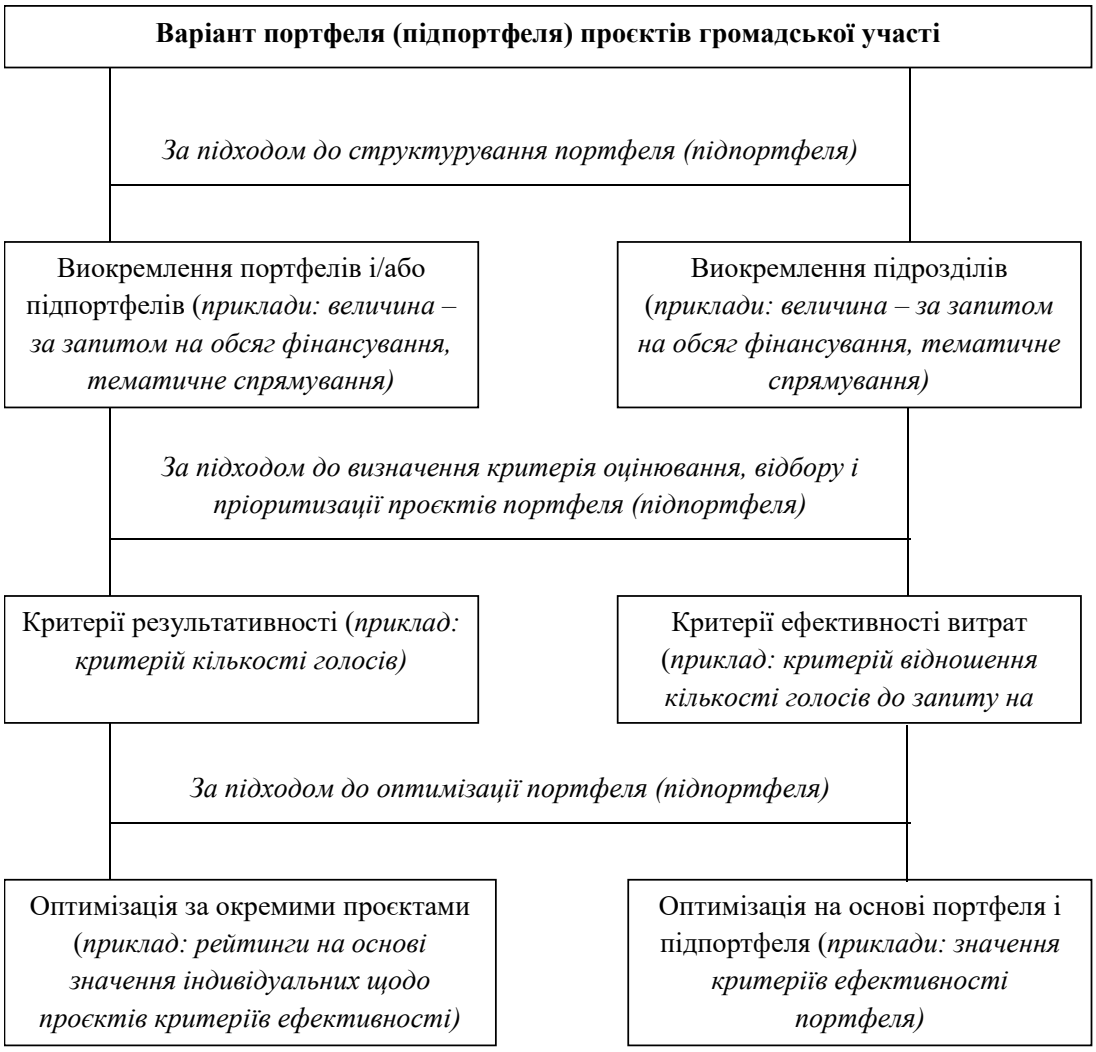


Рисунок 1 – До вибору варіанта портфеля проєктів ГУ
Figure 1 – To the choosing of the PP projects portfolio option

Висновок. В роботі проведено зіставно-порівняльний аналіз розглядуваних у взаємозв'язку науково-методичних підходів до: структурування категорій; визначення критеріїв для оцінювання, відбору і пріоритизації; оптимізації сукупностей проєктів ГУ – як таких, що представлені в складі портфелів. Сформульовано і перевірено, використовуючи базу даних громадських проєктів м. Києва, гіпотези щодо незначущості відмінностей у сукупності проєктів ГУ, виокремлюваних за тематичними спрямуваннями, які зумовлюють доцільність представлення проєктів тематичних спрямувань в складі відповідних підпортфелів загального портфеля проєктів ГУ. Запропоновано модель для формування оптимального складу портфеля проєктів ГУ, рекомендованих до реалізації.

Отримані результати можуть розглядатися за такі, що надають можливість вдосконалення і подальшого розвитку науково-методичного забезпечення процесів групи формування портфелів за умовами здійснення проєктів ГУ, які розглядаються як компоненти відповідних портфелів.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Управління портфелями реалізації логістичних стратегій в мережах організацій ланцюгів постачань. Монографія / Т.А. Воркут, І.І. Галак, А.В. Петунін, В.С. Харута. – Київ: Міленіум, 2020. – 195 с.

2. Портфельно-орієнтоване управління в організаційних мережах. Монографія / Т.А. Воркут, О.Є. Білоног, А.М. Дмитриченко, А.В. Петунін, Н.В. Срібна, Ю.О. Третиниченко. – Київ: Міленіум, 2021. – 223 с.

3. Project Management Institute, Standard for Portfolio Management – First Edition, Project Management Institute Inc, 2006, 79 p.

4. Project Management Institute, Standard for Portfolio Management – Second Edition, Project Management Institute Inc, 2008, 146 p.

5. Project Management Institute, Standard for Portfolio Management – Third Edition, Project Management Institute Inc, 2013, 121 p.

6. Project Management Institute, Standard for Portfolio Management – Fourth Edition, Project Management Institute Inc, 2017, 140 p.

7. Грищук А. О., Срібна Н. В., Третиниченко Ю. О. Вдосконалення методологічних підходів до формування портфелів проектів і програм в підприємствах транспорту. *Управління проектами, системний аналіз і логістика*. Частина 1. Серія «Технічні науки», №20, 2017.

8. Илларионов А. В., Клименко Э. Ю. Портфель проектов: Инструмент стратегического управления предприятием. Москва : Альпина Паблишер, 2013. 312 с.

9. Рішення Київської міської ради "Про затвердження Положення про громадський бюджет міста Києва" від 22 грудня 2016 року із змінами і доповненнями. Режим доступу: https://kmr.gov.ua/uk/provisions-public-budget.

10. Громадський бюджет Києва. Дані по проєктам за 2020 рік. Режим доступу: https://wiki-projects.kyivcity.gov.ua/pages/viewpage.action?pageId=28180652#tab-2020.

REFERENCES

1. Portfolio Management of Logistics Strategies in the Networks of Supply Chain Organizations. Monograph. T.A.Vorkut, I.I. Halak, A.V. Petunin, V.S. Kharuta. Kyiv: Millennium, 2020. 195 p

2. Portfolio Management in Organizational Networks. Monograph. T.A. Vorkut, O.Ye. Bilonoh, A.M. Dmytrychenko, A.V. Petunin, N.V. Sribna, Yu.O. Tretynychenko. Kyiv: Millenium, 2021. 223 p.

3. Project Management Institute, Standard for Portfolio Management – First Edition, Project Management Institute Inc, 2006, 79 p.

4. Project Management Institute, Standard for Portfolio Management – Second Edition, Project Management Institute Inc, 2008, 146 p.

5. Project Management Institute, Standard for Portfolio Management – Third Edition, Project Management Institute Inc, 2013, 121 p.

6. Project Management Institute, Standard for Portfolio Management – Fourth Edition, Project Management Institute Inc, 2017, 140 p.

7. Hryschuk A.O., Sribna N.V., Tretynychenko Yu.O. Improvement of Methodological Approaches to the Formation of Project and Program Portfolios in Transport Enterprises. Project Management, Systems Analysis and Logistics. Part 1. Series "Technical Sciences", №20, 2017.

8. Illarionov, A. V., Klimenko, E. Yu. Project Portfolio: Strategic Management Tool : Alpina Publisher, Moscow, 312 p.

9. The Kyiv City Council Decision On Approval of the Regulations on the Public Budget of the City of Kyiv, December 22, 2016 with changes and amendments. On-line access: https://kmr.gov.ua/uk/provisions-public-budget.

10. Kyiv's Public Budget. Data on projects within the year 2020. On-line access: https://wiki-projects.kyivcity.gov.ua/pages/viewpage.action?pageId=28180652#tab-2020.

РЕФЕРАТ

Воркут Т.А. Управління проєктами громадської участі – як сфера застосування портфельно-орієнтованого управління / Т.А. Воркут, О.Є. Білоног, О.В. Горбенко, А.М. Дмитриченко, А.В. Петунін, Н.В. Срібна // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К. : НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Актуальність теми зумовлена необхідністю удосконалення і подальшого розвитку науково-методичного забезпечення процесів управління портфелями в умовах запровадження портфельно-

орієнтованого управління в сфері управління проектами місцевого (територіального) самоврядування, в тому числі, проєктами громадської участі (проєктами ГУ).

Мета дослідження полягає у вдосконаленні і подальшому розвитку науково-методичного забезпечення процесів групи формування портфеля за умовами здійснення проєктів ГУ, які розглядаються як компоненти відповідних портфелів.

Завдання дослідження: 1) сформувати понятійну базу дослідження і визначити бази знань із управління проєктами за предметом дослідження; 2) провести аналіз розглядуваних у взаємозв'язку науково-методичних підходів до: структурування категорій; визначення критеріїв для оцінювання, відбору і пріоритизації; оптимізації сукупностей проєктів ГУ – як таких, що представлені в складі портфелів; 3) сформулювати і перевірити, використовуючи базу даних громадських проєктів м. Києва, гіпотези щодо незначущості відмінностей у сукупності проєктів ГУ, виокремлюваних за тематичним спрямуванням, які зумовлюють доцільність представлення проєктів тематичних спрямувань у складі відповідних підпортфелів загального портфеля проєктів ГУ; 4) запропонувати модель для формування оптимального складу портфеля проєктів ГУ, рекомендованих до реалізації.

Методика дослідження. При формуванні понятійної бази дослідження використано метод наукової ідентифікації; при аналізі науково-методичних підходів до структурування, визначення критеріїв (оцінювання, відбору, пріоритизації) і оптимізації за портфелями проєктів ГУ – метод зіставно-порівняльного аналізу; для перевірки гіпотези щодо незначущості відмінностей у сукупностях проєктів ГУ, виокремлюваних за тематичними спрямуваннями, – непараметричний критерій (тест) значущості Краскела–Волліса; при побудові моделі формування оптимального складу портфеля проєктів ГУ – метод аналізу вигід і витрат, концепцію вартості грошей у часі, метод цілочисельного програмування.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: УПРАВЛІННЯ ПРОЄКТАМИ, ПОРТФЕЛЬ ПРОЄКТІВ, ПОРТФЕЛЬНО-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ, ПРОЄКТ ГРОМАДСЬКОЇ УЧАСТІ, ГРОМАДСЬКИЙ ПРОЄКТ, ГРОМАДСЬКИЙ БЮДЖЕТ.

ABSTRACT

Vorkut T.A., Bilonoh O.Ye., Horbenko O.V., Dmytrychenko A.M., Petunin A.V., Sribna N.V. Public Participation Project Management as a Scope of Portfolio Management Application. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The relevance of the topic is due to the need for improvement and further development of scientific and methodological provision of portfolio management processes within the portfolio management introduction in the field of project management of local (territorial) self-government, including projects of public participation (PP projects).

The purpose of the study is to improve and further develop scientific and methodological provision of processes of portfolio formation group under the conditions of PP projects implementation, which are considered as the corresponding portfolio components.

The objectives of the study: 1) to form a conceptual research basis and to determine project management knowledge bases according to the subject of the research; 2) to analyze the interrelated scientific and methodological approaches to: structuring categories; defining criteria for evaluation, selection and prioritization; optimization of PP projects combinations as those presented in portfolios; 3) to formulate and check, using the database of public projects of Kyiv city, hypotheses relating to the insignificance of differences in the combination of PP projects, separated by thematic direction, which determine the feasibility of presenting projects of thematic areas in the relevant sub-portfolios of the overall PP project portfolio; 4) to propose the model for the formation of the optimal composition of the PP projects portfolio recommended for implementation.

The methods of the study. A method of scientific identification was applied while forming the conceptual basis of the research; the method of comparative analysis was applied in the analysis of scientific and methodological approaches to structuring, definition of criteria (evaluation, selection, prioritization) and optimization of PP project portfolio; to test the hypothesis of insignificance of differences in the combinations of PP projects, separated by thematic areas, non parametric criterion (test) of significance of Kruskal-Wallis was used; while building a model for the formation of the optimal composition of the PP projects portfolio the method of cost benefit analysis, the time value of money concept, an integer programming problem were applied.

KEY WORDS: PROJECT MANAGEMENT, PROJECTS PORTFOLIO, PORTFOLIO MANAGEMENT, PUBLIC PARTICIPATION PROJECT, PUBLIC PROJECT, PUBLIC BUDGET.

АВТОРИ:

Воркут Тетяна Анатоліївна, доктор технічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри транспортного права та логістики, e-mail: vorkutt@ukr.net, тел. (044) 2544326, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1, к. 439, orcid.org/0000-0003-0354-476X

Білоног Оксана Євгенівна, кандидат технічних наук, доцент, Національний транспортний університет, доцент кафедри транспортного права та логістики, e-mail: bilonog.oksana@gmail.com, тел. (067) 9599997, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1, к. 439, orcid.org/0000-0003-2471-5388

Горбенко Олександра Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент, Національний транспортний університет, доцент кафедри транспортного права та логістики, e-mail: agorbenko@ntu.edu.ua, тел. (050) 6167050, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1, к. 439, orcid.org/0000-0002-4640-365

Дмитриченко Андрій Миколайович, кандидат технічних наук, доцент, Національний транспортний університет, доцент кафедри транспортного права та логістики, e-mail: d.andrij81@gmail.com, тел. (050) 2816006, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1, к. 439, orcid.org/ 0000-0001-6144-7533

Петунін Андрій Володимирович, кандидат технічних наук, Національний транспортний університет, доцент кафедри транспортного права та логістики, e-mail: petunin.andrew@gmail.com, тел. (093) 6020510, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1, к. 433а, orcid.org/ 0000-0002-8072-6842

Срібна Наталія Василівна, Національний транспортний університет, старший викладач кафедри іноземних мов, e-mail: natasribna28@gmail.com, тел. (067) 5813295, Україна, 01103, м. Київ, вул. М. Бойчука, 42, к. 611, orcid.org/0000-0002-7543-2997

AUTHORS:

Tetiana A. Vorkut, Doctor of Technical Sciences, Professor, National Transport University, Professor at the Department of Transport Law and Logistics, e-mail: vorkutt@ukr.net, tel. (044) 2544326, Ukraine, Kyiv 01010, 1 Mykhaila Omelianovycha-Pavlenka Str., office 439, orcid.org/0000-0003-0354-476X

Oksana Ye. Bilinoh, Candidate of Technical Sciences, National Transport University, Associate Professor at the Department of Transport Law and Logistics, e-mail: bilonog.oksana@gmail.com, tel. (067) 9599997, Ukraine, Kyiv 01010, 1 Mykhaila Omelianovycha-Pavlenka Str., office 439, orcid.org/0000-0003-2471-5388

Oleksandra V. Horbenko**,** Candidate of Economics, National Transport University, Associate Professor at the Department of Transport Law and Logistics, e-mail: agorbenko@ntu.edu.ua, tel. (050) 6167050, Ukraine, Kyiv 01010, 1 Mykhaila Omelianovycha-Pavlenka Str., office 439, orcid.org/0000-0002-4640-365

Andriy M. Dmytrychenko, Candidate of Technical Sciences, National Transport University, Associate Professor at the Department of Transport Law and Logistics, e-mail: d.andrij81@gmail.com, tel. (050) 2816006, Ukraine, Kyiv 01010, 1 Mykhaila Omelianovycha-Pavlenka Str., office 439, orcid.org/ 0000-0001-6144-7533

Andrii V. Petunin**,** Candidate of Technical Sciences, National Transport University, Associate Professor at the Department of Transport Law and Logistics, e-mail: petunin.andrew@gmail.com, tel. (093) 6020510, Ukraine, Kyiv 01010, 1 Mykhaila Omelianovycha-Pavlenka Str., office 433a, orcid.org/ 0000-0002-8072-6842

Nataliia V. Sribna, National Transport University, Senior Lecturer at the Department of Foreign Languages, e-mail: natasribna28@gmail.com, tel. (067) 5813295, Ukraine, Kyiv 01103, 42 Boichuka Str., office 611, orcid.org/0000-0002-7543-2997

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Кучерук Г.Ю., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри кафедри фінансів, обліку і аудиту, Київ, Україна.

Хоменко І.О., доктор економічних наук, професор, Національний університет «Чернігівська політехніка», професор кафедри теоретичної та прикладної економіки, Чернігів, Україна.

REVIEWERS:

H. Yu. Kucheruk**,** Doctor of Economic Sciences, Professor, National Transport University, Professor at the Department of Finance, Accounting and Auditing, Kyiv, Ukraine.

I. O. Khomenko, Doctor of Economic Sciences, Professor, Chernihiv Polytechnic National University, Professor at the Department of Theoretical and Applied Economics, Chernihiv, Ukraine.

УДК 336.77
UDC 336.77
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-081-088

МОДЕРНІЗАЦІЯ СХЕМ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ НА ОСНОВІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Горобінська І.В. Національний транспортний університет, Київ, Україна, irynavladuslavivna@gmail.com, orcid.org/0000-0001-9670-7198

MODERNIZATION OF BANK LENDING SCHEMES ON THE BASIS PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Gorobinska I.V. National Transport University, Kyiv, Ukraine, irynavladuslavivna@gmail.com, orcid.org/0000-0001-9670-7198

Постановка проблеми. В сучасних умовах відсутність впровадження новітніх інструментів фінансування інвестиційних проектів ускладнює процеси розвитку транспортних підприємств. Стрімкий економічний розвиток вимагає використання додаткових інноваційних інструментів, одним з яких є фінансовий інжиніринг, його впровадження обумовлене потребою формування достатнього та доступного капіталу, що збільшуватиме інвестиційні можливості та мінімізуватиме фінансові ризики. Реалізація програм державно-приватного партнерства на основі взаємодії реального фінансового сектору і держави має відбуватися за рахунок впровадження фінансового інжинірингу як інноваційного інструменту вирішення існуючих фінансових проблем. Застосування ефективних інструментів інвестування щодо масштабних інфраструктурних проектів шляхом використання прямого інвестування дозволить підприємствам співпрацювати з банками на взаємовигідних умовах, при цьому держава як один із учасників співпраці буде виступати гарантом і партнером. Необхідною є державна підтримки розвитку транспортних підприємств шляхом участі у проектах банківського кредитування за рахунок надання пільгових кредитів банками, за яких держава компенсує підприємству частину кредитного навантаження. Тому основним завданням є розробка порядку реалізації фінансового інжинірингу, який передбачає розширення інноваційних фінансових інструментів для залучення капіталу, необхідного для розвитку та інвестування техніко-технологічного оновлення та розширення виробництва.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідженням в галузі фінансового інжинірингу присвятили свої праці такі зарубіжні та вітчизняні вчені: Н. Баринькіна, І. Бланк, В. Бочаров, З. Воробйова, Л. Галиць, Ю. Капелінський, Джон Ф. Маршалл, Віпул К. Бансал, Дж. Фіннерті, Р. Кох, К. Ковальов, І. Котькалова-Литвин, В. Кравченко, В. Краскевич, О. Кузьмін, А. Кучеренко, А. Мороз, О. Сохацька, Ф. Фельдман, С. Росс, Б. Колб, Д. Тімошин, Ю. Масленченков, О. Абакуменко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість вітчизняних та зарубіжних публікацій, залишаються невирішеними питання модернізації схем банківського кредитування на основі державно-приватного партнерства шляхом реалізації фінансового інжинірингу за рахунок комбінування банківських, бюджетно-податкових та гібридних інструментів фінансування діяльності підприємств, спрямованих на формування цільових грошових потоків та досягнення цілей економічного розвитку.

Постановка завдання. Основним завданням дослідження є модернізація схем банківського кредитування за рахунок використання фінансового інжинірингу як інноваційного інструменту державно-приватного партнерства, що включає систему співфінансування інвестиційних проектів, що передбачає державну фінансову підтримку за умови збільшення кількості робочих місць та зростання прибутку. Основною метою дослідження є розробка основних засад програми надання державної фінансової підтримки на основі застосування схем фінансового інжинірингу за рахунок спрощення доступу транспортних підприємств до банківського кредитування з метою реалізації інвестиційних проектів.

Виклад основного матеріалу. У Національній транспортній стратегії до 2030 року [4] визначено основні пріоритети, одним з яких є забезпечення сталого фінансування транспорту за рахунок запровадження принципу «платить користувач» та уведення механізму цільового фінансування. Необхідно підтримати залучення приватного капіталу за умови наявності економічних переваг. Надання державного фінансування має здійснюватися на засадах прозорого механізму пріоритизації, економічної ефективності та прозорості державних закупівель, встановлення відкритої

комунікації та розкриття інформації щодо планування використання бюджетних коштів та фактичних видатків [4].

Інструментами реалізації цільового фінансування мають стати фінансовий інжиніринг – з метою забезпечення фінансування інвестиційних проектів та управління ризиками, та державно-приватне партнерство – з метою розробки цільових програм державної фінансової допомоги і підтримки транспортних підприємств.

В Україні використовуються наступні форми державно-приватного партнерства: інвестиційні угоди, концесійні угоди, угоди на управління [2]. У Європейських країнах поширеною формою державно-приватного партнерства є концесія, яка передбачає залучення приватного партнера до надання певних послуг або управління державною власністю. Розповсюдженими формами державно-приватного партнерства у зарубіжних країнах є: надання державних і місцевих гарантій; податкові канікули; гарантії відшкодування збитків та забезпечення державою ризиків, що виникають в результаті впливу макроекономічних факторів; пряма бюджетна підтримка, компенсація відсотків за кредитами; часткове фінансування проекту тощо.

Державно-приватне партнерство розглядається у світовій практиці у двох напрямах:

- як система відносин держави й бізнесу, що широко використовується як інструмент економічного й соціального розвитку на міжнародних, національних, регіональних, місцевих рівнях;
- як конкретні проекти, реалізовані спільно державними органами й приватними компаніями на базі об'єктів державної й муніципальної власності [1].

До ознак державно-приватного партнерства належать: забезпечення кращих показників ефективності діяльності, ніж при здійсненні діяльності державним партнером без залучення приватного; довготривалість відносин; передача приватному партнеру частини ризиків [1].

Аналіз досвіду проектів державно-приватного партнерства, реалізованих за допомогою концесійної форми в країнах з різним рівнем соціально-економічного розвитку показав, що такі партнерства успішно застосовуються в транспортній (автодороги, залізниці, аеропорти, порти, трубопровідний транспорт) і соціальній інфраструктурі (охорона здоров'я, освіта, розваги, туризм), ЖКГ (водопостачання, електропостачання, очищення води, газопостачання та ін.) [5].

Світовий досвід показує, що кожний партнер робить свій внесок в спільний проект:

- держава забезпечує повноваження власника, надає можливість отримання податкових та інших пільг і гарантій, матеріальних та фінансових ресурсів, виконує контрольно-регулюючу функцію, дотримує суспільні інтереси;
- приватний партнер забезпечує фінансові ресурси, ефективне керування, гнучкість та впровадження ефективних методів роботи, нових технологій, форм організації виробництва.

Одним з видів державно-приватного партнерства є фінансовий інжиніринг, що виступає одним з інноваційних інструментів, який дозволяє здійснити управління розвитком транспортних підприємств та підвищити ефективність їхньої діяльності, стимулювати інвестиційні процеси, вирішити проблеми та досягти відповідних результатів.

Фінансовий інжиніринг передбачає, що способом обслуговування боргових зобов’язань в межах його фінансування будуть тільки доходи, які створюються цим проектом, на відміну від інших форм залучення фінансування в інвестиційні проекти, у яких джерелом погашення кредиту зазвичай виступає поточна діяльність позичальника. Ключовою метою фінансового інжинірингу є перерозподіл ризику серед суб’єктів інвестиційного процесу. Так безпосереднім об’єктом фінансування стає сам проект. За таких умов інвестор поділяє проектні ризики з іншими зацікавленими особами проекту. У випадку неуспішної реалізації проекту права на його завершення та реалізації переходять до інвестора.

Фінансовий інжиніринг є інструментом перерозподілу відповідальності, ризиків, прибутків та забезпечує структурні зрушення, пов’язані зі зростанням мотивації та стимулювання. В результаті реалізації фінансового інжинірингу можна отримати значні переваги для суб’єктів господарювання, фінансових посередників та держави в цілому.

Розглядаючи в цьому аспекті транспортні підприємства, можна зазначити ряд позитивних результатів, яких вони можуть досягти:

- зростання обігових коштів для забезпечення безперервності діяльності,
- підвищення фінансової стійкості в нестабільних умовах функціонування,
- забезпечення ліквідності діяльності,
- збалансування грошових потоків, які матимуть цільове призначення.

Фінансовий інжиніринг – це процес, який включає в себе певні складові елементи, які в сукупності і дозволяють здійснити відповідні заходи щодо інноваційних змін (рис. 1).

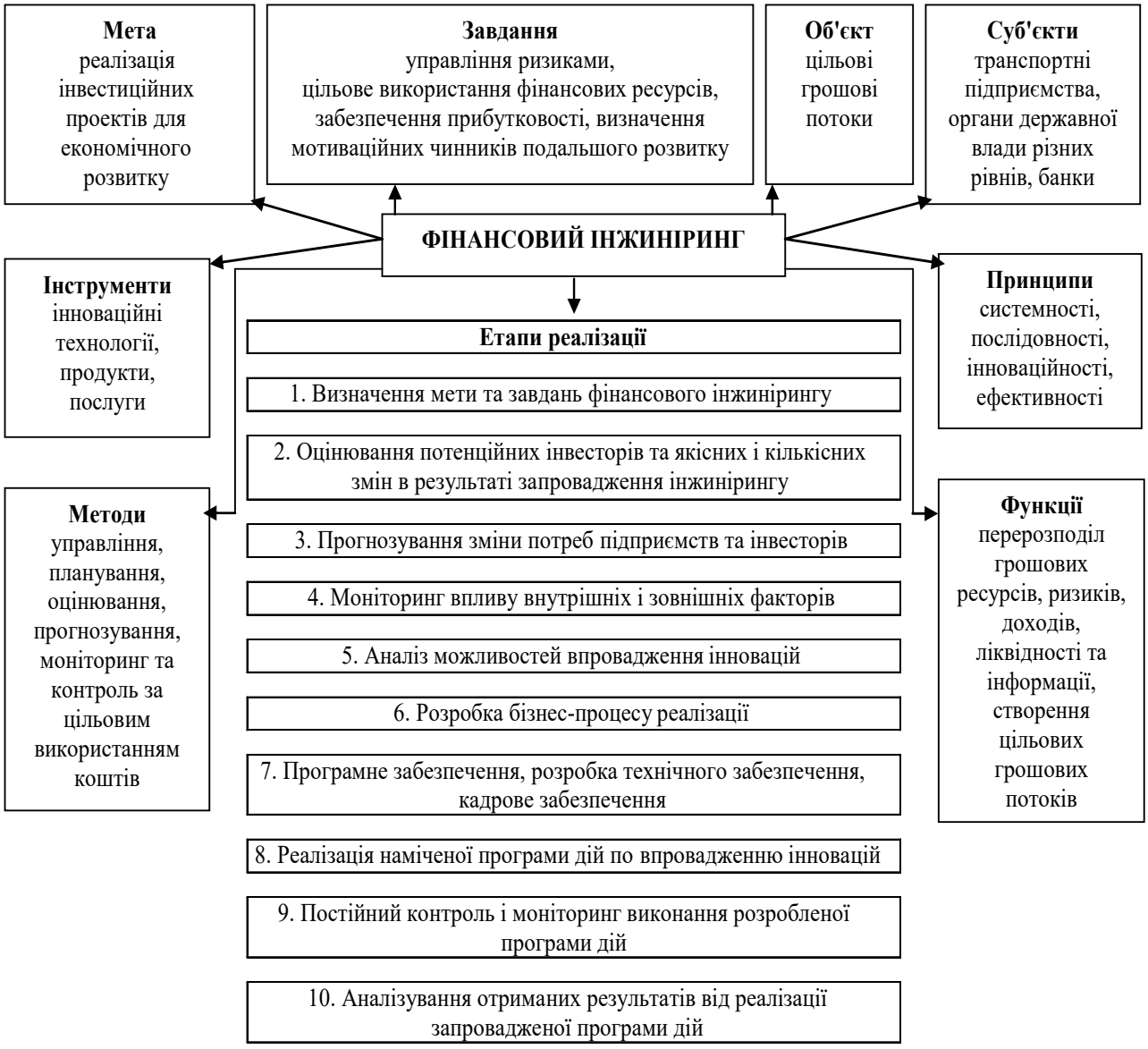


Рисунок 1 – Складові елементи реалізації фінансового інжинірингу
Figure 1 – Components of the implementation of financial engineering

В основі фінансового інжинірингу знаходиться формулювання головної мети – реалізація інвестиційних проектів для економічного розвитку. Основними завданнями є управління ризиками, цільове використання фінансових ресурсів, забезпечення прибутковості та визначення мотиваційних чинників подальшого розвитку.

Фінансовий інжиніринг зосереджений на розробці інноваційних фінансових інструментів, технологій, продуктів, послуг, організаційних структур, фінансових схем, направлених на виконання поставлених задач та формування необхідних грошових потоків.

Суб'єктами виступають держава, банки в ролі фінансових посередників та транспортні підприємства.

Об'єктом є цільовий грошовий поток.

Основні функції – перерозподіл грошових ресурсів, ризиків, доходів, ліквідності та інформації, створення цільових грошових потоків.

До методів фінансового інжинірингу відносяться: управління, планування, оцінювання, прогнозування, моніторинг та контроль, для реалізації яких використовуються сучасні методи аналізу: VAR-аналіз; GAP-аналіз; структурний метод; коефіцієнтний аналіз; факторний аналіз.

Інструментами мають бути інноваційні технології; інноваційні продукти; інноваційні послуги.

Разом з наданням можливостей доступу до нових продуктів і додаткових ресурсів має застосовуватися система постійного моніторингу та контролю за цільовим використанням коштів з метою використання інноваційних та інвестиційних ресурсів для досягнення нового рівня економічного розвитку.

Основними принципами фінансового інжинірингу є:

- принцип системності, що полягає у реалізації взаємопов'язаних завдань (зменшення ризиків, зростання доходності, забезпечення економічного розвитку тощо);
- принцип послідовності, який передбачає поетапну реалізацію фінансового інжинірингу, що дозволить вчасно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, приймаючи обґрунтовані рішення щодо проведення кожного етапу;
- принцип інноваційності, що спрямований на запровадження нових продуктів, технологій, послуг та формування цільових грошових потоків, направлених на їх фінансування;
- принцип ефективності, що передбачає отримання фінансового ефекту від реалізації інноваційних інструментів, який надасть можливість отримати додатковий дохід, виділити сучасні джерела фінансування та мати позитивні наслідки [3].

Для успішної реалізації фінансового інжинірингу необхідно не лише сформулювати теоретичні засади з визначенням основної мети, суб'єктів, об'єктів, засобів забезпечення, інструментів реалізації, а й розробити етапи його проведення з описом конкретних та послідовних дій. На етапі формування мети визначаються основні задачі, для вирішення яких необхідно застосувати фінансовий інжиніринг. Вони безпосередньо залежать від місії підприємства та намічених перспектив подальшого розвитку. Потім відбувається оцінювання потенційних інвесторів та якісних і кількісних змін в результаті запровадження інжинірингу, здійснюється прогнозування зміни потреб підприємств та інвесторів, аналізуються можливості впровадження інновацій. Далі відбувається розробка заходів реалізації фінансового інжинірингу, створюється програмне забезпечення, розробка технічного забезпечення, здійснюється кадрова підготовка, відбувається реалізація створеної програми запровадження інновацій. На завершальному етапі аналізуються отримані результати від реалізації запровадженої програми, визначаються відхилення від запланованих, виявляються причини та фактори впливу. Також здійснюється постійний контроль і моніторинг виконання розробленої програми дій.

В ході дослідження розроблено програму надання державної фінансової підтримки на основі застосування схем фінансового інжинірингу, коли держава бере на себе зобов'язання сплати відсотку за користування кредитом, що являє собою різницю між базовою і компенсаційною ставкою, з метою спрощення доступу транспортних підприємств до банківського кредитування (рис. 2).

Програма надання державної фінансової підтримки має за мету спрощення доступу транспортних підприємств до отримання доступних кредитів на запровадження інвестиційних проектів для власного економічного зростання, оновлення транспортних засобів, підвищення якості надання послуг, збільшення обсягів перевезень, реалізації програм інноваційного розвитку, створення нових робочих місць та підвищення заробітної плати.

Для досягнення мети кредити надаються на інвестиційні цілі, пов'язані із провадженням діяльності транспортних підприємств:

- оновлення та модернізацію основних засобів, придбання транспортних засобів, що будуть використовуватись в основній діяльності підприємства;
- придбання об'єктів прав інтелектуальної власності, які безпосередньо пов'язані з реалізацією інвестиційних проектів;
- фінансування оборотного капіталу за умови, що оборотний капітал використовується для забезпечення інвестиційного проекту, який фінансується за рахунок кредитних коштів.

Обов'язковою умовою отримання кредитів є чітке використання коштів за цільовим призначенням, що підлягає контролю з боку банку і держави. В разі нецільового використання коштів, дію програми державної підтримки буде зупинено та накладено штрафні санкції.

Спрощення доступу транспортних підприємств до банківського кредитування забезпечуватиметься за рахунок застосування наступних інструментів фінансової державної підтримки:

- часткової компенсації процентних ставок за кредитами, що надаються транспортним підприємствам для досягнення мети економічного розвитку та впровадження інвестиційних проектів;
- надання державою гарантій банкам за кредитами, наданими транспортним підприємствам, щодо компенсації процентних ставок.



Рисунок 2 – Програма надання державної фінансової підтримки на основі державно-приватного партнерства
Figure 2 – Program of state financial support on the basis of public-private partnership

З метою забезпечення доступності кредитів для транспортних підприємств фінансування інвестиційних проектів в рамках даної програми буде поєднане з гарантією держави щодо компенсації процентних ставок та відбуватиметься за рахунок власних та залучених коштів, що можуть надаватися у кредит.

Умовами надання кредиту є забезпечення збереження фондуоплати праці працівників на рівні не менше 50% та середньої чисельності працівників на рівні не менше 50%.

Банк самостійно та обґрунтовано аналізує стан транспортного підприємства, оцінює показники ефективності їх діяльності, майбутні ризики та можливості, встановлює відповідні критерії відбору та граничний рівень ризику.

Обов'язковими вимогами є забезпечення банками обґрунтованої ідентифікації транспортних підприємств для участі у програмі (оцінка показників ефективності діяльності, майбутніх ризиків та можливостей, встановлення відповідних критеріїв відбору та граничного рівня ризику), аналіз зміни середньооблікової кількості штатних працівників протягом всього періоду кредитування, моніторинг

ефективності реалізації інвестиційного проекту в рамках даної програми та моніторинг чіткого використання кредитних коштів за їх цільовим призначенням.

Коригування розміру компенсаційної ставки здійснюється наступним чином:

- у разі виконання вимоги щодо створення нових робочих місць (не менше двох протягом першого календарного кварталу участі у програмі) компенсаційна процентна ставка знижується до мінімального рівня річних відсотків,
- за умови збереження робочих місць на рівні попереднього кварталу компенсаційна ставка не змінюється,
- у разі зменшення/збільшення середньооблікової кількості штатних працівників за календарний квартал компенсаційна процентна ставка на наступний квартал відповідно збільшується/зменшується на 0,5% за кожного нового/звільненого штатного працівника.

Надання державної підтримки на користь транспортних підприємств здійснюється в межах коштів, передбачених у державному бюджеті України на реалізацію даної програми.

Застосування фінансового інжинірингу та реалізація програми державної фінансової підтримки для транспортних підприємств є доречною та актуальною з огляду на необхідність вирішення існуючих проблем, пошуку нових джерел фінансування для створення мотивації для подальшого економічного розвитку.

Висновки. В результаті дослідження запропоновано модернізацію схеми банківського кредитування на основі державно-приватного партнерства, що включає систему співфінансування проектів техніко-технологічного оновлення рухомого складу, розширення діяльності та економічного розвитку транспортних підприємств на основі застосування фінансового інжинірингу, що передбачає державну фінансову підтримку за умови збільшення кількості робочих місць, підвищення рівня оплати праці та зростання прибутку. Запропонований порядок реалізації інструментів фінансового інжинірингу між банком, державою та транспортним підприємством дозволить отримати вигоду всім учасникам: державі у вигляді зниження транспортної складової у витратах виробництва, що сприятиме зниженню цін та зростанню валової доданої вартості; транспортному підприємству у вигляді доступних кредитів та забезпечення можливостей економічного розвитку підприємства; банкам у вигляді розширення клієнтської бази, зменшення ризику неповернення кредиту та збільшення прибутку від кредитних операцій.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Дячек В.В., Гавкалова Н.Л. Концепція побудови механізму державно-приватного партнерства / В.В. Дячек, Н.Л. Гавкалова // Інфраструктура ринку. Електронний науково-практичний журнал. Випуск 41. 2020. – URL: http://www.market- infr.od.ua/journals/2020/41_2020_ukr/41_2020.pdf.
2. Закон України «Про державно-приватне партнерство» / м. Київ 1 липня 2010 року N 2404-VI. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/.
3. Замлинський В.А. Фінансовий інжиніринг: механізм здійснення / В.А. Замлинський // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. № 6 (40). 2018. – С. 25-37. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://economics.opu.ua/files/archive/2018/No6/25.pdf.
4. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року, схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 травня 2018 р. № 430-р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80#n13
5. Павлюк К.В., Павлюк С.М. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки – 2010. № 17. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/.

REFERENCES

1. Diachek V.V., Havkalova N.L. Kontseptsiia pobudovy mekhanizmu derzhavno-pryvatnoho partnerstva / V.V. Diachek, N.L. Havkalova // Infrastruktura rynku. Elektronnyi naukovo- praktychnyi zhurnal. Vypusk 41. 2020. – URL: http://www.market- infr.od.ua/journals/2020/41_2020_ukr/41_2020.pdf.
2. Zakon Ukrainy «Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo» / m. Kyiv 1 lypnia 2010 roku N 2404-VI. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://www.president.gov.ua/.
3. Zamlynskyi V.A. Finansovyi inzhynirynh: mekhanizm zdiisnennia / V.A. Zamlynskyi // Ekonomika: realii chasu. Naukovyi zhurnal. № 6 (40). 2018. – S. 25-37. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: https://economics.opu.ua/files/archive/2018/No6/25.pdf.

4. Natsionalna transportna stratehiia Ukrainy na period do 2030 roku, skhvaleno rozporiadzhenniam Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 30 travnia 2018 r. № 430-r. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80#n13

5. Pavliuk K.V., Pavliuk S.M. Sutnist i rol derzhavno-pryvatnoho partnerstva v sotsialno-ekonomichnomu rozvytku derzhavy / K.V. Pavliuk, S.M. Pavliuk // Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky – 2010. № 17. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/.

РЕФЕРАТ

Горобінська І.В. Модернізація схем банківського кредитування на основі державно-приватного партнерства / І.В. Горобінська // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Статтю присвячено модернізації схем банківського кредитування за рахунок застосування фінансового інжинірингу як інноваційного інструменту державно-приватного партнерства.

Актуальність обраної теми пояснюється тим, що сучасні умови розвитку підприємств вимагають модернізації схем банківського кредитування шляхом використання додаткових інноваційних інструментів, одним з яких є фінансовий інжиніринг, його впровадження обумовлене потребою формування достатнього та доступного капіталу, що збільшуватиме інвестиційні можливості та мінімізуватиме фінансові ризики.

Об’єкт дослідження – фінансовий інжиніринг як інноваційний інструмент реалізації програм державно-приватного партнерства.

Мета дослідження – розробка основних засад програми надання державної фінансової підтримки на основі застосування схем фінансового інжинірингу за рахунок спрощення доступу транспортних підприємств до банківського кредитування з метою реалізації інвестиційних проектів.

Методи дослідження – метод пізнання, метод системного аналізу, метод аналізу та синтезу, а також метод порівняння.

В ході дослідження доведено необхідність впровадження фінансового інжинірингу як інноваційного інструменту цільового фінансування на основі державно-приватного партнерства, який поєднує банківські, бюджетно-податкові та гібридні інструменти фінансування діяльності транспортних підприємств, спрямовані на формування цільових грошових потоків та досягнення цілей економічного розвитку. Охарактеризовано складові елементи фінансового інжинірингу та етапи його реалізації, які в сукупності і дозволяють здійснити відповідні заходи щодо інноваційних змін. Розроблено програму надання державної фінансової підтримки на основі участі у проектах банківського кредитування за рахунок надання пільгових кредитів банками, за яких держава компенсує частину кредитного навантаження транспортним підприємствам з метою спрощення їх доступу до банківських кредитів.

Висновки – запропоновано модернізацію схеми банківського кредитування на основі державно-приватного партнерства, що включає систему співфінансування проектів техніко-технологічного оновлення рухомого складу, розширення діяльності та економічного розвитку транспортних підприємств на основі застосування фінансового інжинірингу, що передбачає державну фінансову підтримку за умови збільшення кількості робочих місць, підвищення рівня оплати праці та зростання прибутку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ФІНАНСОВИЙ ІНЖИНІРИНГ, БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ, ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО, ПРОГРАМА НАДАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ.

ABSTRACT

Gorobinska I.V. Modernization of bank lending schemes on the basis public-private partnership. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The article is devoted to the modernization of bank lending schemes through the use of financial engineering as an innovative tool for public-private partnership.

The relevance of the chosen topic is explained by the fact that modern conditions for the development of enterprises require the modernization of bank lending schemes through the use of additional innovative

tools, one of which is financial engineering, its implementation is due to the need to generate sufficient and affordable capital, which will increase investment opportunities and minimize financial risks.

The object of research is financial engineering as an innovative tool for the implementation of public-private partnership programs.

The purpose of the study is to develop the basic principles of the program for providing state financial support based on the use of financial engineering schemes by simplifying the access of transport enterprises to bank lending in order to implement investment projects.

Research methods - the method of cognition, the method of system analysis, the method of analysis and synthesis, as well as the method of comparison.

The study proves the need to introduce financial engineering as an innovative tool for targeted financing based on public-private partnerships that combines banking, budgetary-tax and hybrid tools for financing the activities of transport enterprises aimed at generating targeted cash flows and achieving economic development goals. The constituent elements of financial engineering and the stages of its implementation are characterized, which together allow the implementation of appropriate measures for innovative changes. A program has been developed to provide state financial support based on participation in bank lending projects through the provision of preferential loans by banks, in which the state compensates part of the credit burden to transport enterprises in order to simplify their access to bank loans.

Conclusions - the modernization of the bank lending scheme on the basis of public-private partnership is proposed, including a system of co-financing of projects for the technical and technological renewal of rolling stock, expansion of activities and economic development of transport enterprises based on the use of financial engineering, which provides for state financial support, subject to an increase in the number of jobs, an increase in wage levels and profit growth.

KEY WORDS: FINANCIAL ENGINEERING, BANK LENDING, PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP, STATE FINANCIAL SUPPORT PROGRAM.

АВТОР:

Горобінська Ірина Владиславівна, Національний транспортний університет, старший викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту, e-mail: irynavladuslavivna@gmail.com, тел. +380677822674, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 424, orcid.org/0000-0001-9670-7198.

AUTHOR:

Gorobinska Iryna V., National Transport University, Senior Lecturer of the Department of Finance, Accounting and Audit, e-mail: irynavladuslavivna@gmail.com, tel. +380677822674, Ukraine, 01010, Kyiv, str. Omelyanovich-Pavlenka, 1, room 424, orcid.org/0000-0001-9670-7198.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Базилюк А.В., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри фінансів, обліку і аудиту, Київ, Україна.

Бондаренко Є.В., доктор економічних наук, професор, ЗАТ «УКРАКАДЕМІНВЕСТБУД», директор, Київ, Україна.

REVIEWER:

Bazilyuk A.V., Ph.D., Economics (Dr.), Professor, National Transport University, Professor of Department of Finances, Account and Audit, Kyiv, Ukraine.

Bondarenko E.V., Ph.D., Economics (Dr.), Professor, CJSC "UKRAKADEMINVESTBUD", director, Kyiv, Ukraine.

УДК 339.138
UDC 339.138
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-089-103

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ РЕКРЕАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

Горячко К.К., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, м. Київ, Україна, horiachko.k@gmail.com, orcid.org/0000-0002-1957-8908

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF CONSUMER VALUE OF RECREATIONAL SERVICES

Horiachko K.K., Ph. D., National Transport University, Kyiv, Ukraine, horiachko.k@gmail.com, orcid.org/0000-0002-1957-8908

Постановка проблеми. На сьогодні, кількість наукових досліджень зі спробами нових трактувань маркетингу, його інструментів, методик, нових стратегій невпинно зростає, з'являються нові публікації, які поповнюють та розширюють наукові знання з маркетингу, зокрема збільшується кількість наукових публікацій про споживчу цінність, якість товарів та послуг, задоволеність та лояльність споживачів. Водночас, складним та неоднозначним у теорії маркетингу залишається розуміння поняття «споживча цінність», розуміння того як вона формується для різних категорій споживачів, зокрема споживачів рекреаційних послуг, які її компоненти, як сприймають «споживчу цінність» покупці послуг, який ступінь зв'язку «споживчої цінності» та якості послуги для різних категорій покупців, як перетворюється інтенція повторної покупки у намір, та коли і чому це не відбувається. Виникнення цих питань пов'язано із тим, що навколишній світ за 2 останні десятиріччя кардинально змінився. Це сталось внаслідок прискорення розвитку нових інноваційних технологій у житті суспільства, зокрема появи пандемій, загострення світової політичної кризи, виникнення нових хвиль економічних коливань. Вищезазначені фактори зумовили докорінну зміну стосунків людини з навколишнім світом, змінили її спосіб життя, споживання, вподобання, потреби, життєві цінності, ставлення до навколишнього світу, а тому і сприйняття цінності товарів та послуг. Як наслідок, зміни відбулись і у компаніях-провайдерах товарів та послуг, які разом із розвитком цифрового суспільства, змінили комплекси маркетингу: зокрема способи рекламування, просування, продажу послуг, а також зміцнили та прискорили зворотній зв'язок із споживачем.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Під час покупки товару процеси споживчого вибору та формування «споживчої цінності» є достатньо вивченими і передбачуваними, як і сам товар. Водночас, при покупці послуги або сервісу, який часто не має матеріальної складової, важливу роль відіграють емоції від покупки, цінності людини, сприйняття покупки, враження від сервісу. Саме з цієї причини особливий інтерес науковців на сьогодні представляє маркетинг рекреаційних послуг або маркетинг сервісу. Послуги або сервіси, що надаються підприємцями представляють велику зацікавленість науковців, оскільки за даними Світового банку сфера сервісу (послуг) займає 64,3% світового ВВП станом на кінець 2020 рр. Крім того, існує тенденція до зростання сфери послуг у світі за останні 10 років. До сфери послуг відносять ряд галузей, таких як транспорт, харчування, розміщення, медичні послуги, страхові, фінансові послуги, розваги, оренда тощо. В той же час, велике значення для світового ВВП відіграє рекреаційна сфера. За даними організації «ITB WorldTravelreport» у 2019 році кожне одинадцяте робоче місце у світі належало сфері рекреаційних послуг. Для розширення знань сучасного маркетингу, перед наукою сьогодні постає питання кращого розуміння понятть «споживча цінність», «споживча цінність послуги», «складові споживчої цінності послуги». Важливим є розуміння споживчої цінності рекреаційних послуг, які найбільше вирізняються саме «емоційною» складовою, адже рекреаційна послуга – це послуга направлена на відновлення «душевного» та «фізичного» стану людини. Поняття «рекреаційна послуга» можна визначити як послуга, яка надається суб'єкту рекреації для відновлення, відпочинку за рахунок фізичної, духовної, розумової, емоційної, інтелектуальної активності та для отримання задоволення індивідуальних потреб; вона може бути надана як за місцем постійного проживання людини так і за його межами. Однак, вивченню споживчої цінності рекреаційних послуг приділено недостатньо уваги у науковій літературі. Саме це зумовило пошук визначення споживчої цінності рекреаційних послуг у даній публікації.

Мета, дизайн та методи дослідження. Метою дослідження є проведення аналізу наукової літератури для визначення та уточнення поняття «споживчої цінності» рекреаційної послуги та здійснення інтегрованого аналізу результатів дослідження складових споживчої цінності. З цією

метою доцільно використати та адаптувати науковий метод систематичного огляду. Звичайний літературний огляд усіх джерел із маркетингу є практично неможливим для дослідника, оскільки результати пошукових запитів можуть налічувати десятки тисяч джерел. Це унеможливлює і критичну оцінку літератури. Вважається, що традиційний огляд літератури на відміну від систематичного огляду дає лише загальну оцінку досліджуваного питання. Систематичний огляд включає такий метод як мета-аналіз. Мета-аналіз почали застосовувати у психології кілька десятиліть тому, а вперше термін «мета-аналіз» був запропонований Джоном Глассом у 1976 році. [61, 26]. Мета – аналіз як кількісний науковий метод на сьогодні набув широкого застосування у медицині оскільки допомагає агрегувати результати численних відібраних за певними критеріями наукових досліджень та прийти до висновку щодо ефективності лікування. Серед ієрархії наукових методів, відповідно до Оксфордської шкали доказової медицини (2009) він посідає вершину ієрархії. В останні 2 десятиліття метод почали використовувати у маркетингу, як видно із наукових робіт авторів [10].

Для аналізу теоретичних формулювань та визначень «споживчої цінності» та її складових у науковій літературі більш доцільно скористатись підходами, які були застосовані для мета-аналізу у маркетингу французькими науковцями Ларошем і Соулезом [4]. Вони виділяють основні принципи та 7 стадій мата-аналізу у маркетингу:

1. Формулювання дослідницького питання або проблеми, визначення змінних;
2. Збір існуючих (емпіричних) досліджень, визначення баз даних, типів журналів, які розкривають вищезазначену проблематику;
3. Визначення послідовності наукових методів, що будуть використовуватись у дослідженні, визначення критеріїв включення або виключення наукових досліджень у мета-аналіз;
4. Визначення того, яка інформація повинна бути зібрана, які її характеристики;
5. Кодування вибраних даних, визначення відмінностей у вибраних даних;
6. Інтерпретація даних аналізу та синтезу інформації;
7. Презентація та опублікування результатів дослідження.

Першим етапом мета-аналізу виступає формулювання дослідницької задачі, яка полягає у наступному: пошук, конкретизація та уточнення поняття «споживчої цінності» та її складових у сучасному маркетингу послуг. Необхідно з'ясувати чи є суттєві розбіжності у трактуванні цього поняття науковими джерелами.

Другим етапом є відбір та визначення найбільш релевантних наукових досліджень у галузі маркетингу у сучасних науково-метричних базах даних та здійснення попереднього відбору публікацій. З цією метою для об'єктивного та всебічного аналізу наукової літератури запропоновано використовувати наступні найбільш авторитетні науково-метричні бази: Science Direct, Emerald, Springer Link, та Google Scholar. Для пошуку відповідних статей доцільно визначити такі ключові слова: «споживча цінність», «споживча цінність послуг», «задоволеність споживача», «вигоди споживача», «витарати споживача», «рекреаційні послуги», «відпочинок»; «споживча цінність рекреаційних послуг»..

Для реалізації третього етапу мета-аналізу доцільно визначити критерії включення результатів у подальший аналіз. Науково-метричні бази даних на сьогодні дозволяють робити «розширений пошук» наукових джерел та обирати такі критерії відбору статей як галузь досліджень, релевантність та цитованість. Найбільш об'єктивним критерієм для вибору статей із загальної вибірки можна вважати їх цитованість [25]. Показник цитованості є відомим індикатором «якості» наукової публікації, її визнання науковою спільнотою, цей критерій пов'язаний із авторитетністю наукового журналу, в якому опублікована наукова праця. Цитованість статей за заданими ключовими словами у кожній базі даних може різнитись, тому пропонується встановити поріг для всіх наукових джерел – не менше 50 цитувань.

Четвертий етап включає визначення наукових джерел, які входять у мета-аналіз. Аналіз повинен включати такі види публікацій: наукові статті, дослідницькі статті, книги, цільові дослідження (case study), дисертації, експертні статті, тези матеріалів конференцій, огляди книг, оглядові статті та інші матеріали науково-метричних баз. Важливим аспектом мета-аналізу у відповідності до рекомендацій [50]. виключення дублікатів досліджень, нереалевантних статей, до яких не вдається отримати доступ. Відповідно до п'ятого етапу були вивчені всі 68 джерел літератури та визначені основні відмінності у наукових поглядах на споживчу цінність. На шостому етапі здійснюється аналіз та синтез. Сьомий етап включив підведення підсумків та публікацію результатів.

Основні етапи відбору наукових джерел літератури в рамках мета-аналізу наведені на рис. 1.

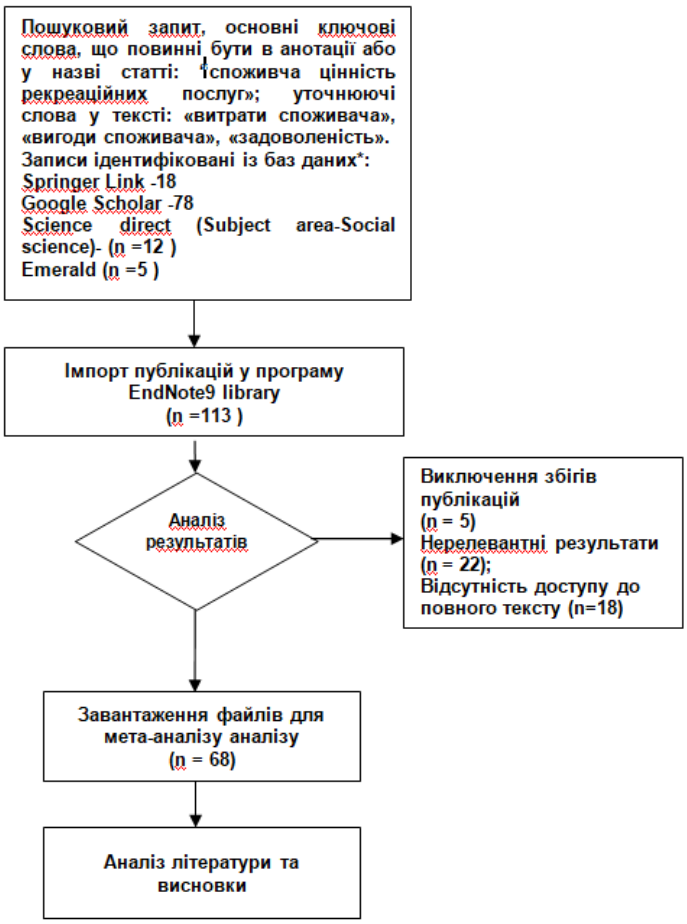


Рисунок 1 – Схема мета-аналізу відбору літератури для визначення «споживчої цінності»
Picture 1 – Scheme of meta-analysis of selection of literature for the definition of «consumer value»

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати шостого етапу мата-аналізу, а саме аналіз та синтез змісту 68-ми джерел літератури дали змогу встановити, що більшість науковців вважають «споживчу цінність» різницею між отриманими «вигодами», «перевагами» (з англ. мови «benefit») та витратами або жертвами (з англ. мови «sacrifice») такої думки дотримуються у 70% наукових джерел [4, 5, 77, 76, 73, 69, 55, 49, 42, 43, 34, 29, 16, 15, 36,9,3, 4, 51, 1,11], Бакалінський, Мельник; Ямамото; Вудсайд, Гібберт і Гольфетто; Улага, В. і Еггерт, А.; Дж. Б. Сміт і Колгейт, Олару, Перчейс і Петерсон; Мёллер; Левенбург; Лерой-Верелдс, Штрейкенс, Бреди і Свіннен; Яннито; Дженсен і Хансен; Галларза і Саура; Хауден і Пресси; Эванс; Чой, Уілсон і Фаулер; Чан і Джанг; З. Чен и Дубинский,; Чен і Квестер; Анг та Олива; Бутц-молодший і Гудштейн; Ф. Котлер.

Деякі автори ототожнюють споживчу цінність із задоволеністю споживачів, ця думка фігурує у 12% джерел літератури [47, 52, 46, 45,31, 27, 23, 20] : Фарлейн; Мури; Маскаренхас, Кесаван і Бернаккі, Махмуд, Хінсон і Анім, Хур, Кім і Парк; Галларза, Гил-Саура і Холбрук; Флинт, Блокер і Бутин-младший; Дельгадо-Баллестер і Мунуэра-Алеман,; Пребенсен, Кім і Уйсал; представляють «споживчу цінність» у вигляді сукупності таких цінностей: фізична, соціологічна, економічна та навчальна (когнітивна) цінність. Схожі «цінності» виділяють Pandey & Kumar: гедоністичну, атмосферну та економічну споживчі цінності; С.-К. Чен, також виділив соціально-психологічний аспект «споживчої цінності» та інші компоненти такі як: якість та насолода від сервісу [58, 57, 14]. Можна підсумувати, що дані автори трактують споживчу цінність – як набір певних матеріальних та моральних вигод, які отримує споживач.

Автори Ромдонни, Джуджу, Юсуф и Росмади вважають психологію основою споживчої цінності. Чанг і Сяо, також підкреслили важливість емоцій і символів під час споживчого вибору [63, 13]. Автори Кумар і Рейнарц визнають сприйняту споживчу цінність як чисту оцінку клієнтом очікуваних вигод, отриманих від пропозиції. На противагу цьому Кім, Комппула, споживчу цінність розділяють на три види. 1.Очікувана вартість відображає бажану цінність клієнта, посилаючись на потреби та цілі клієнта, а також те, як клієнти очікують, що альтернативні продукти задовольнять ці

потреби. 2.Сприйнята цінність відображає як сприйняття та переживання гостя перед входом в приміщення постачальника послуг, так і ті, з якими гість стикається під час фактичного виконання послуги. 3.Споживча цінність досвіду (пережита) формується як переживаннями, які виникають під час процесу обслуговування, так і тими, що виникають після споживання і відображає задоволеність клієнта отриманою цінністю, оціненою відповідно до цілей клієнтів. Схожої думки Пребенсен та Розенгрен, які виокремили «споживчу цінність досвіду», її функціональну та емоційну складову [63, 13, 39,40, 59]. Фактично автори визначають «споживчу цінність» як споживчу цінність досвіду, тобто сприйняття задоволеності потреб і очікувань у процесі споживання та емоції і психологічний зиск отримані у процесі споживання. Таку думку розділяють у 7,3 % наукових джерел мета-аналізу.

Намасиваям и Денизчі; Насутіон і Мавондо, та Карновати и Астуті; Губер, Герман & Гененберг, [53, 54, 38, 30] акцентують увагу на тому, що споживчу цінність формує якісне обслуговування. На їх думку, на індивідуальному рівні більше уваги потрібно приділяти характеристикам співробітників (наприклад, креативності та емоційному інтелекту), оскільки вони мають великий вплив на цінність, яка сприймається споживачами. Практика організації роботи з людськими ресурсами, яка породжує та підтримує креативність співробітників, значно покращить надання цінності споживачам. Такої ж думки і автори Броди, Уіттом и Браш,; Рихова, Бухалис, Мойтал и Гутро, які вважають, що саме якість послуги є визначальним чинником формування споживчої цінності. [53, 54, 38, 30, 62, 7, 58]

Можна підсумувати, що вищезазначена група авторів ототожнили споживчу цінність із «якістю послуги», такої думки дотримуються у 10% джерел літератури.

Окремої уваги у формуванні «споживчої цінності» заслуговують фундаментальні праці Е. Дихтль, П. Дойля, Ф. Котлера, Д. Друкера, Лавлока К. Е. Дихтль розглядав споживчу цінність як основну ідею маркетингу, маркетинг як принцип поведінки підприємства та спосіб мислення, який заключається у тому, щоб направити всі рішення компанії на потреби споживача. Автор розглядає продукт(сервіс) як фізичну одиницю або процес, сукупність його особливостей, які психічно сприймаються, та які пов'язані із очікуванням користі [58].

Схожої думки притримується П. Дойль визначаючи, що «істинний маркетинг» – це філософія управління, відповідно до якої основною умовою виживання компанії на ринку є використання більш ефективних у порівнянні з конкурентами зусиль по задоволенню поточних та майбутніх потреб споживачів. В той же час, науковець наголошує на необхідності забезпечити клієнтів продуктами, які мають «справжню споживчу цінність». Саме це з його точки зору забезпечить довгострокові взаємовигідні стосунки між компанією та клієнтами. За П. Дойлем маркетинг – це безперервний процес збільшення цінності товарів та послуг. Маркетингова орієнтація сучасного управління включає очікування клієнтів щодо ціни, якості, цінності, обслуговування, наявності доставки, кредиту, інформації, іміджу та гарантії на товари та послуги. Науковець наголошує на тому, що сприйнята споживча цінність включає такі складові як: сприйняті вигоди, витрати та ціна. В той же час, ринок в сучасних умовах є високомінливим, тому змінюються потреби споживачів, які являють собою «специфічні форми» задоволення «базових потреб» людини. Потреби формуються на основі соціальних тенденцій, культури, та за допомогою цілеспрямованого маркетингу.

«Споживча цінність» за П. Дойлем – це оцінка споживачем здатності товару чи послуги задовольнити його потреби. Він розкриває поняття «споживчої цінності» як єдність корисності та задоволеності під час споживання та мінімальної ціни і витрат на споживання. Для вивчення задоволеності споживачів П. Дойль рекомендує проводити моніторинг задоволеності споживачів та постійно вдосконалювати маркетинг – мікс. Важливим фактом є те, що ключовим у задоволеності клієнтів є не стільки послуги, які надаються клієнту, а часто ключовими є супутні послуги, які можуть значно більше впливати на задоволеність клієнта. З цієї причини в науковій літературі виділяють основні та додаткові (доповнюючі) послуги, зокрема проф. Бакалінський у [4]. Автор наголошує також на тому, що необхідно розділяти фактично надані послуги та «сприйняті» послуги або «сприйняту якість» послуг. Саме сприйняття наданої «якості» у процесі взаємодії провайдеру сервісу зі споживачем стає передумовою «повторної покупки». Фактично повторні покупки регулюються реальною споживчою цінністю, яка утворилась між клієнтом і надавачем послуг у процесі споживання. В той час, як при першій покупці попит на певний сервіс чи послугу регулюється очікуваннями та сподіваннями споживача. Завданням маркетингу є мінімізація різниці між очікуваннями споживача і реальною якістю наданого сервісу.

П. Дойль посилається на дослідження Національної служби здоров'я Великобританії, яка зазначила, що під час дослідження задоволеності пацієнтів послугами, якість лікування опинилась на 14-тому місці, в той час, як час очікування, дружелюбність персоналу були оцінені найвище.

Закономірним є те, що клієнти швидко звикають до «типових» наборів товарів та послуг, саме тому вони часто здійснюють їх вибір на основі супутніх або додаткових послуг. Набори послуг у літературі окреслюють як ринки, які умовно розділяються на три категорії: «існуючі» – це ринки в, яких потреби задоволені; «скриті», ті, в яких є потреби, але ще не задоволені, та ринки, що знаходяться «у зародку». Фактично «споживча цінність» є різницею між корисністю та ціною сплаченою за товар чи послугу. Корисність товару чи послуги часто ототожнюється або є пов'язаною із якістю послуги. В свою чергу, у споживачів якість послуги часто асоційована з певним брендом. В такому випадку саме торгова марка виступає добавленою цінністю товару або послуги, та стає підґрунтям для прийняття рішень про покупку. Це пов'язано передусім зі складністю вибору товарів чи послуг, оскільки споживачу часто складно визначитись із набором одноманітних послуг за аналогічними цінами. Варто зауважити на тому, що споживча цінність може також відрізнятись в залежності від груп споживачів. Умовно виділяють три категорії: тих, хто націлений на низьку ціну, тих, кому важливо в першу чергу задовольнити свої потреби та тих, хто більше націлений на престиж і бренд.

Один із основоположників маркетингу Ф. Котлер [36] розглядає такі три категорії споживчої цінності: «споживча цінність надана споживачу» (Customer Delivered Value), яка являє собою сукупну очікувану споживачем цінність товару або послуги за мінусом його сукупних витрат,»сукупну споживчу цінність» (Total Customer Value) – сукупність вигод, що очікує отримати споживач при покупці та «Сукупні витрати споживача» (Total Customer Cost) – це сукупність всіх видів витрат, які несе споживач у процесі оцінки, вибору, користування та при утилізації. За автором споживча цінність (Total Customer Value), яка сприймається покупцем включає такі компоненти: цінність товарів, цінність послуг, цінність персоналу, цінність іміджу. В той же час, «сукупні витрати споживача» (Total Customer Cost) включають грошові витрати, витрати часу, витрати енергії на придбання, емоційні витрати. Саме тому сучасні компанії повинні бути направлені на покращення якості обслуговування, підвищувати кваліфікацію персоналу та організовувати правильний його відбір, піклуватись про імідж організацій. В той же час, необхідно мінімізувати витрати споживача на покупку, та зробити цей процес найменш емоційно витратним.

На думку П. Друкера, маркетинг на сьогодні став таким процесом, що повинен забезпечити настільки високе розуміння потреб споживачів, що товари та послуги зможуть «продавати самі себе» Як і Д. Пепперс та М. Роджерс, Ф. Котлер, з точки зору задоволення клієнтів наголошує на використанні кастомізованого або персоналізованого маркетингу, який передбачає індивідуально взаємодію з покупцем, надання йому індивідуальних стимулів та на утриманні клієнтів більше, ніж на залученні нових клієнтів. Ф. Котлер акцентує увагу на тому, що споживач орієнтований на максимізацію цінності товарів та послуг при цьому він хоче отримати прийнятні витрати на пошук товару чи послуги. Варто врахувати, що споживач має також обмеження знань, досвіду, часто обмежений рівнем доходів та мобільністю. У контексті забезпечення високої споживчої цінності, Ф. Котлер звертає увагу на концепцію «тотального управління якістю» (Total quality management), яка завоювала популярність у світі своєю можливістю забезпечити єдність властивостей товарів та послуг на основі інформації про потреби споживачів.

З метою уточнення поняття «споживчої цінності» послуг, доцільно звернутись до концептуальних наукових джерел з маркетингу, зокрема Лавлок К. зазначив, що загалом «послуга»- це дія або процес, що носить неосяжний характер, яка в той же час може супроводжуватись використанням і фізичних об'єктів, та яка не веде до виникнення права власності. Поняття «послуга» – «це вид економічної діяльності створюючий цінність, та забезпечуючий певні переваги для споживачів у певному місці» Лавлок К. Крім того, на думку автора, характерною особливістю послуг є те, що співробітники компаній стають невід'ємною частиною послуги, однак, достатньо складним є забезпечення «постійної» якості послуг, та її оцінки. Деякі послуги можна оцінити тільки через тривалий проміжок часу. Автор наголошує на необхідності збільшення швидкості обслуговування, недопущення перебування в чергах. Лавлок К. визначає «споживчу цінність» як значимість конкретних дій чи об'єкту у відповідності до конкретного індивіду у конкретний момент часу за виключенням витрат, пов'язаних із використанням об'єкту.

Фірми створюють цінність, пропонуючи послуги, які необхідні клієнтам за прийнятною ціною. В той же час, послуги можуть задовольняти негайні потреби клієнта (відпочинок, похід в кіно, перукарню тощо), так і довгострокові потреби, наприклад, як освіта, корисність і вигоду якої можливо оцінити лише через певний проміжок часу. За характером реалізації послуг Лавлок К. виділяє дві групи послуг: ті, які направлені на людей та на їх власність: а) відчутні послуги та б) невідчутні послуги. До «відчутних» відносяться послуги з пасажирських перевезень, готелі, салони краси, бари ресторани,

спортивні клуби, прибирання, хімчистка, вантажні перевезення. До «невідчутних» відносяться послуги реклами, мистецтво, розваги, консультування, освіта, інформаційні та інші послуги.

Виходячи із того, що споживач послуги несе певні фінансові та нефінансові витрати у процесі придбання та споживання послуг, доцільно розглянути компоненти витрат, запропоновані Лавлоком К. Він, окрім основних фінансових витрат на придбання послуги, а також непередбачувані витрати, що можуть виникнути, він виділив такі не фінансові витрати: витрати часу на покупку, очікування надання послуги, витрата часу та наявність втрачених можливостей, наприклад отримати прибуток; фізичні зусилля під час купівлі послуги, які можуть включати втому, дискомфорт, навіть тілесні несприятливі контакти; психологічне навантаження, яке полягає у тому, що у клієнта можуть виникнути негативні відчуття, страху, чи непомірні розумові зусилля; «сенсорні» або «чуттєві» подразнювачі – неприємні почуття, пов'язані із сприйняттям органами чуття, запах, неприємні візуальні представлення, негативні кліматичні умови. Крім того, науковець наголошує на тому, що у клієнта можуть виникнути додаткові проблеми після отримання послуг, які потребують ресурсів для їх вирішення.

Під час визначення та уточнення сутності «споживчої цінності» послуг варто звернути увагу також на висновки дослідження, яке було проведене Сьюзан Кевіні [37], в якому було проаналізовано 838 конфліктних складних ситуацій у галузі сервісу, показало, що 44% клієнтів відмовились від послуг внаслідок неспроможності компанії надати потрібну послугу, 34% були незадоволені якістю контактів з обслуговуючим персоналом, 30% називали завищену ціну, як причину невдоволення, 21% вказували на несвоєчасність обслуговування, ще 17% наголосили на повільну реакцію компанії на їх невдоволення.

З цього випливає, що на споживчу цінність впливають якість контактів, ціна, своєчасність обслуговування та реагування на різні ситуації під час сервісу.

Важливу роль у визначенні «споживчої цінності» у рекреаційних послугах є таке поняття як «очікування клієнтів». У кожного клієнта сервісної організації формуються певні очікування, щодо якості та складових сервісу, які базуються як на його суб'єктивних вподобаннях та побажаннях так і на основі попереднього досвіду або у разі його відсутності на інформації, що формується із найближчого оточення клієнта та інформаційних ресурсів, якими він користується. «Сприйнятий рівень» якості послуги є різницею між «очікуваннями» клієнта щодо цієї послуги і тим, «що він реально отримав». Очікування клієнтів можуть відрізнятись також в залежності від гендерної відмінності, віку, соціального статусу. Також очікування клієнтів різних країн можуть суттєво відрізнятись.

Виділяють «бажаний» та «адекватний» рівень обслуговування. Відхилення між ними називають зоною толерантності. У разі значної невідповідності бажаних очікувань та рівню обслуговування, може виникнути різка негативна реакція, яку іноді можна виправити, а в деяких випадках така компенсація практично неможлива. У разі, якщо сервіс направлений на речі клієнта, виправити конфліктну ситуацію достатньо легко, в той же час, ряд послуг направлених, наприклад, на свідомість людини освіта, розваги – вважаються достатньо складними і, у разі якщо виникло незадоволення клієнта, зміните це буває вкрай важко або неможливо.

Загальна задоволеність клієнта, а отже і споживча цінність залежить від співвідношення ціни та якості послуг, ситуативних факторів [11]. Процес споживання включає підготовку до споживання, покупку та оцінку після покупки, яка може сформувати майбутній намір.

Покупець послуг перед покупкою послуги оцінює ряд ряд потенційних ризиків пов'язаних із споживанням сервісу, до яких відносять [11]:

– функціональний ризик (незадоволеність результатами обслуговування);

– фінансовий ризик (втрата грошей, виникнення додаткових витрат пов'язаних із споживанням послуги;

– ризик втрати часу;

– фізичний ризик (пошкодження майна, втрата здоров'я при користування сервісами)

– фізіологічний(психологічний) ризик;

– соціальний ризик (занепокоєння щодо думки оточення);

– сенсорний ризик (неочікувані, несприятливі впливи на органи чуттів).

Після покупки певного сервісу клієнтам притаманно оцінювати послугу, ступінь своєї задоволеності, яка може вплинути на намір повторної покупки. У разі, якщо клієнт задоволений, він як правило вважає, що отримав «високоякісну послугу».

Послуги, які надаються клієнтам можуть бути як «основні» так і «додаткові», іноді наявність додаткових сервісів і послуг служить основним способом задовольнити потреби клієнтів та збільшити їх лояльність. Окрім основних та додаткових сервісів виділяють також «специфічні» та «особливі»

послуги. Наприклад, для готельної сфери це може бути така нестандартна послуга із «спеціального дієтичного харчування». До особливих послуг відносять послуги вирішення проблем клієнта; послуга з обробки пропозицій або рекламацій клієнтів; послуги з компенсації збитків, що виникли у процесі споживання послуг.

Для збільшення «споживчої цінності» доцільним є зниження нефінансових витрат пов'язаних із обслуговуванням. А саме: зниження часу на покупку та на надання послуги, зниження психологічного навантаження на покупця, знизити всі фізичні зусилля та сенсорні подразнювачі для клієнта до мінімуму.

Для закріплення високої «споживчої цінності» у сприйнятті споживача доцільно використовувати та вдосконалювати сучасні та класичні засоби маркетингових комунікацій:

– особисті комунікації (персональні продажі, тренінги, експертні думки споживачів);

– реклама (сучасні інтренет-платформи з просування послуг сервісу, соціальні медіа, зовнішня реклама, банери, інтернет контекстна реклама, кінотеатри, ютуб-канали, поштова розсилка);

– стимулювання попиту (знижки, купони, подарунки, призи, промо-акції);

– зв'язок із громадськістю (прес-релізи, конференції, спеціальні заходи, торгові виставки та ярмарки, мецентацтво);

– інструкції та додаткові матеріали (веб-сайти, відеогіди, голосові повідомлення);

– корпоративний дизайн (візуальне оформлення та декор підприємства та місць надання сервісу, обслуговування, фірмовий одяг).

Для забезпечення якості надання послуг а отже і для зростання «споживчої цінності» Д. Гарвін виділив такі основні компоненти: довіра до провайдера послуг та його чесність, безпечність, доступність та простота доступу, комунікативні аспекти з боку надавача послуг, розуміння проблем клієнта, досяжні характеристики можливість забезпечити якісну обстановку, ввічливий та кваліфікований персонал, надійність, швидкість реагування, компетентність.

Висновки. Критичний аналіз джерел літератури дав змогу зробити такі висновки:

1. В останні десятиріччя відбулась еволюція розуміння споживчої цінності, більшість сучасних науковців, ~70% ґрунтуючись на попередніх наукових дослідженнях, трактують «споживчу цінність» як оцінку різниці між жертвами та перевагами, що отримує клієнт у процесі обслуговування [4, с. 22]. В той час, як «перевагами» є матеріальні, психологічні чи будь-які інші вигоди споживача, а «жертвами» є його витрати будь-яких ресурсів: матеріальних, фізичних, духовних, часових.

Споживча цінність є основним орієнтиром маркетингової діяльності організацій.

Саме спосіб трактування споживчої цінності рекреаційних послуг як різниця «жертв» та «переваг» споживача дозволяє сучасним науковцям найкраще розуміти важелі впливу на нього.

2. Існує ряд альтернативних наукових поглядів на споживчу цінність: зокрема є науковці, які ототожнюють споживчу із задоволеністю, кількість таких наукових джерел у процесі аналізу склала ~12%. Наукові роботи, в яких споживчу цінність ототожнювали із сприйняттям отриманих та очікуваних переваг, а також психологічних вигод склали 7,3%. Ще~10% всіх наукових робіт спирались на ототожненні споживчої цінності із «якістю» послуг. Однак, варто зауважити, що в складних комплексах рекреаційних послуг ціна може виступати як сплачена «жертва», а якість виступати отриманими «перевагами». Фактично автори, які ототожнили споживчу цінність з якістю послуг, окреслюють її як елемент відносин «жертви»-»переваги».

Водночас, практично всі науковці солідарні у думці, що «споживча цінність», «якість», «задоволеність» та «лояльність» мають міцний зв'язок, про що свідчать численні експериментальні досліди, де основною шкалою вимірювання споживчої цінності є шкала Лікерта.

3. «Споживча цінність» рекреаційних послуг є складним комплексним поняттям нерозривно пов'язаним із задоволеністю та лояльністю покупців (бажанням та здійсненням повторних покупок). Споживчу цінність можна розуміти як утилітарну, що направлена на задоволення фізичних потреб так і емоційну (гедоністичну) цінність, яка направлена на задоволення емоційних, особистісних, духовних потреб споживача.

4. Споживча цінність у сфері послуг має виражену галузеву специфіку та включає форми споживчої цінності: функціональну, емоційну (психологічну), соціальну, епістемічну та конкурентну. Споживча цінність є дуже чутливою до ситуаційних факторів, що супроводжують отримання сервісів та від попереднього «споживчого досвіду», який отримував споживач. Складністю у визначенні, розумінні і створенні споживчої цінності у сфері сервісу у. т. ч. рекреаційних послуг є те, що існує велика складність у виявленні і задоволенні «специфічних» потреб чи «переваг» споживача, наприклад естетичних, духовних, емоційних.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Abdul-Ghani, E., Hyde, K. F., & Marshall, R. (2019). Conceptualising engagement in a consumer-to-consumer context. *Australasian Marketing Journal (AMJ), 27*(1), 2-13.

2. Anderson, J. C., Jain, D. C., & Chintagunta, P. K. (1992). Customer value assessment in business markets: A state-of-practice study. *Journal of Business-to-Business Marketing, 1*(1), 3-29.

3. Ang, S., & Oliva, A. (2004). *Superior customer value in the new economy: concepts and cases*: CRC press.

4. Bakalinsky O. V. (2017). Total'ne upravlinnya spozhyvchoyu tsinnistyu posluhy. Nova kontseptsiya, yaka rozshyryuye praktychni mozhlyvosti marketynhu servisu [Total management of the customer service value. A new concept that expands capabilities of the service marketing] . – K: DUIT. – 140 p. [in Ukrainian].

5. Bakalinskyy, O.V. and Melnyk, T.S., (2019) Integrated management of the consumer value of rail passenger traffic: the practice of implementing a methodological approach. Collection of scientific works of Dnipropetrovsk National 33 University of Railway Transport named after academician V.Lazaryan «Review of transport economics and management», 1 (17), pp.141-151.

6. Baker, J., Grewal, D. and Parasuraman, A. (1994), «The influence of the store environment on quality inferences and store image», Journal of the Academy of Marketing Science, Vol. 22 No. 4, pp. 328–339.

7. Brodie, R. J., Whittome, J. R., & Brush, G. J. (2009). Investigating the service brand: A customer value perspective. *Journal of Business Research, 62*(3), 345-355.

8. Browning, T. R. (2003). On customer value and improvement in product development processes. *Systems engineering, 6*(1), 49-61.

9. Butz Jr, H. E., & Goodstein, L. D. (1996). Measuring customer value: gaining the strategic advantage. *Organizational dynamics, 24*(3), 63-77.

10. Bijmolt, T.H., Pieters, R.G. (2001). Meta-Analysis in Marketing when Studies Contain Multiple Measurements. Marketing Letters 12, 157–169 https://doi.org/10.1023/A:1011117103381

11. Bitner, M.J., Nyquist, J.D. and Booms, B.H. (1985), ``The critical incident as a technique for analyzing the service encounter'', in Boch, T.M., Upah, G.D. and Zeithaml, V.A. (Eds), Service Marketing in a Changing Environment, American Marketing Association, Chicago,IL, pp. 48–51.

12. Carlsen, J., & Boksberger, P. (2015). Enhancing consumer value in wine tourism. *Journal of Hospitality & Tourism Research, 39*(1), 132-144.

13. Chang, H.-S., & Hsiao, H.-L. (2008). Examining the casual relationship among service recovery, perceived justice, perceived risk, and customer value in the hotel industry. *The Service Industries Journal, 28*(4), 513-528.

14. Chen, S.-C. (2015). Customer value and customer loyalty: Is competition a missing link? *Journal of Retailing and Consumer Services, 22*, 107-116.

15. Chen, Z., & Dubinsky, A. J. (2003). A conceptual model of perceived customer value in e-commerce: A preliminary investigation. *Psychology & Marketing, 20*(4), 323-347.

16. Chiang, C.-F., & Jang, S. S. (2007). The effects of perceived price and brand image on value and purchase intention: Leisure travelers' attitudes toward online hotel booking. *Journal of Hospitality & Leisure Marketing, 15*(3), 49-69.

17. Choi, E. K., Wilson, A., & Fowler, D. (2013). Exploring customer experiential components and the conceptual framework of customer experience, customer satisfaction, and actual behavior. *Journal of foodservice business research, 16*(4), 347-358.

18. Dodds, S., Bulmer, S., & Murphy, A. (2014). Consumer value in complementary and alternative medicine (CAM) health care services. *Australasian Marketing Journal (AMJ), 22*(3), 218-229.

19. Dubé, L., & Renaghan, L. M. (2000). Creating visible customer value: How customers view best-practice champions. *Cornell hotel and restaurant administration quarterly, 41*(1), 62-72.

20. Delgado-Ballester, E., & Munuera-Alemán, J. L. (2001). Brand trust in the context of consumer loyalty. European Journal of Marketing, 35(11/12), 1238–1258.

21. Evans, G. (2002). Measuring and managing customer value. *Work study*.

22. Forero, Diego A.; Lopez-Leon, Sandra; González-Giraldo, Yeimy; Bagos, Pantelis G.; Markel, Scott (2019). *Ten simple rules for carrying out and writing meta-analyses. PLOS Computational Biology, 15(5), e1006922–*. doi:10.1371/journal.pcbi.1006922

23. Flint, D. J., Blocker, C. P., & Boutin Jr, P. J. (2011). Customer value anticipation, customer satisfaction and loyalty: An empirical examination. *Industrial marketing management, 40*(2), 219-230.

24.Forero, Diego A.; Lopez-Leon, Sandra; González-Giraldo, Yeimy; Bagos, Pantelis G.; Markel, Scott (2019). *Ten simple rules for carrying out and writing meta-analyses. PLOS Computational Biology, 15(5), e1006922–*. doi:10.1371/journal.pcbi.1006922

25.Garfield E. (1955) Citation indexes for science; a new dimension in documentation through association of ideas. Science.;122(3159):108–11.

26.Glass, G. V (1976). «Primary, secondary, and meta-analysis of research». // Educational Researcher (англ.)рус., 5, 3-8.

27.Gallarza, M. G., Gil-Saura, I., & Holbrook, M. B. (2011). The value of value: Further excursions on the meaning and role of customer value. *Journal of consumer behaviour, 10*(4), 179-191.

28.Gallarza, M. G., & Saura, I. G. (2006). Value dimensions, perceived value, satisfaction and loyalty: an investigation of university students' travel behaviour. *Tourism management, 27*(3), 437-452.

29.Howden, C., & Pressey, A. D. (2008). Customer value creation in professional service relationships: the case of credence goods. *The Service Industries Journal, 28*(6), 789-812.

30.Huber, F., Herrmann, A., & Henneberg, S. C. (2007). Measuring customer value and satisfaction in services transactions, scale development, validation and cross-cultural comparison. *International Journal of Consumer Studies, 31*(6), 554-564.

31.Hur, W. M., Kim, Y., & Park, K. (2013). Assessing the effects of perceived value and satisfaction on customer loyalty: A 'Green'perspective. *Corporate social responsibility and environmental management, 20*(3), 146-156.

32.Holbrook, Morris B., 1999. Consumer value: a framework for analysis and research, London-New York: Routledge.

33.Higgins JPT, Green S, (2011) Cochrane Collaboration. Cochrane handbook for systematic reviews of interventions. Chichester, England ; Hoboken, NJ: Wiley-Blackwell.

34.Iannitto, E. (2019). The Customer Value: A Bibliographical Review. *International Journal of Marketing Studies, 11*(3).

35.Jensen, Ø., & Hansen, K. V. (2007). Consumer values among restaurant customers. *International Journal of Hospitality Management, 26*(3), 603-622.

36.Kotler F. Marketynhmenedzhment. Analyz, planyrovanye, vnedrenye, kontrol [Marketing ManagementAnalysis, planning, implementation, control] / F. Kotler ; per. s anhl. M.V. Buhaev y dr. ; hl. red. V.A. Usmanov. – 2-e yzd., yspr. rus. – 9-e yzd., mezhdunar. – SPb. : Pyter, 1999. – 887 s.

37.Keaveney, S. M. (1995). Customer Switching Behavior in Service Industries: An Exploratory Study. *Journal of Marketing*, *59*(2), 71–82. https://doi.org/10.2307/1252074

38.Karnowati, N. B., & Astuti, H. J. (2021). Moderation Of Consumer Values And Service Quality to Increasing Customer Loyalty. *Proceeding of The URECOL*, 159-166.

39.Kim, Y. K. (2002). Consumer value: an application to mall and Internet shopping. *International Journal of Retail & Distribution Management*.

40.Komppula, R. (2005). Pursuing customer value in tourism–a rural tourism case-study. *Journal of Hospitality & Tourism, 3*(2), 83-104.

41.Kumar, V., & Reinartz, W. (2016). Creating enduring customer value. *Journal of Marketing, 80*(6), 36-68.

42.Leroi-Werelds, S., Streukens, S., Brady, M. K., & Swinnen, G. (2014). Assessing the value of commonly used methods for measuring customer value: a multi-setting empirical study. *Journal of the Academy of Marketing Science, 42*(4), 430-451.

43.Levenburg, N. M. (2005). Delivering customer value online: an analysis of practices, applications, and performance. *Journal of Retailing and Consumer Services, 12*(5), 319-331.

44.Laroche, Patrice & Soulez, Sébastien. (2012). Meta-Analysis for Marketing Research. Recherches et Applications en Marketing. 27. 79. 10.1177/205157071202700104.

45.Mahmoud, M. A., Hinson, R. E., & Anim, P. A. (2018). Service innovation and customer satisfaction: the role of customer value creation. *European Journal of Innovation Management*.

46.Mascarenhas, O. A., Kesavan, R., & Bernacchi, M. (2004). Customer value-chain involvement for co-creating customer delight. *Journal of consumer marketing*.

47.McFarlane, D. A. (2013). The strategic importance of customer value. *Atlantic Marketing Journal, 2*(1), 5.

48.Minghetti, V. (2003). Building customer value in the hospitality industry: towards the definition of a customer-centric information system. *Information Technology & Tourism, 6*(2), 141-152.

49.Möller, K. (2006). Role of competences in creating customer value: A value-creation logic approach. *Industrial marketing management, 35*(8), 913-924.

50.Moher D, Liberati A, Tetzlaff J, Altman DG, Group P (2009) Preferred reporting items for systematic reviews and meta-analyses: the PRISMA statement. PLoS Med 6: e1000097. pmid:19621072

51.Melnyk, T.S., 2018. Methodological aspects of marketing researches of demand and motives of consumer behavior of passengers of long distance railway transport. Bulletin of the Economy of Transport and Industry (collection of scientific and practical articles)*, 62, pp.319-329

52.Mouri, N. (2005). *A consumer-based assessment of alliance performance: An examination of consumer value,* satisfaction and post-purchase behavior*: University of Central Florida.

53.Namasivayam, K., & Denizci, B. (2006). Human capital in service organizations: identifying value drivers. *Journal of Intellectual Capital*.

54.Nasution, H. N., & Mavondo, F. T. (2008). Customer value in the hotel industry: What managers believe they deliver and what customer experience. *International Journal of Hospitality Management, 27*(2), 204-213.

55.Olaru, D., Purchase, S., & Peterson, N. (2008). From customer value to repurchase intentions and recommendations. *Journal of Business & Industrial Marketing*.

56.Oxford Centre for Evidence-based Medicine Levels of Evidence (Bob Phillips, Chris Ball, Dave Sackett, Doug Badenoch, Sharon Straus, Brian Haynes, and Martin Dawes since November 1998. Updated by Jeremy Howick March 2009. http://www.cebm.net/index.aspx?o=1025

57.Pandey, S., & Kumar, D. (2020). Customer-to-customer value co-creation in different service settings. *Qualitative Market Research: An International Journal*.

58.Prebensen, N. K., Kim, H., & Uysal, M. (2016). Cocreation as moderator between the experience value and satisfaction relationship. *Journal of travel research, 55*(7), 934-945.

59.Prebensen, N. K., & Rosengren, S. (2016). Experience value as a function of hedonic and utilitarian dominant services. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*.

60.Ryu, K., Heesup, H. and Jang, S. (2010), «Relationships among hedonic and utilitarian values, satisfaction and behavioral intentions in the fast-casual restaurant industry», International Journal of Contemporary Hospitality Management, Vol. 22, No. 3, pp. 416–432.

61.Russo M. W. (2007). How to Review a Meta-analysis. Gastroenterology & hepatology, 3(8), 637–642.

62.Smith ML, Glass GV. Meta-analysis of psychotherapy outcomes studies. *Am Psychol.* 1977;32:752–760.

63.Rihova, I., Buhalis, D., Moital, M., & Gouthro, M. B. (2015). Conceptualising customer-to-customer value co-creation in tourism. *International Journal of Tourism Research, 17*(4), 356-363.

64.Romdonny, J., Juju, U., Jusuf, E., & Rosmadi, M. (2018). The factors that affect customer value and its impact on the customer loyalty. *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences, 1*(4), 299-305.

65.Sánchez-Fernández, R., Iniesta-Bonillo, M. Á., & Holbrook, M. B. (2009). The conceptualisation and measurement of consumer value in services. *International Journal of Market Research, 51*(1), 1-17.

66.Sheth, J.N., Newman, B.I., & Gross B.L. (1991). Why we buy what we buy: A theory of consumption value. Journal of Business Research, 22(1), 159 –170

67.Shu-Ching Chen & Pascale G. Quester (2005) Developing a Value-Based Measure of Market Orientation in an Interactive Service Relationship, Journal of Marketing Management, 21:7-8, 779-808, DOI: 10.1362/026725705774538408

68.Sidorchuk, R. (2015). The Concept of» Value» in the Theory of Marketing. *Asian Social Science, 11*(9), 320.

69.Lavlok, K. (2005), Marketing uslug: personal, tehnologija, strategija [Marketing services: staff, technology, strategy], – 4th ed., Izdatel'skiĭ dom «Vil'jams», Moscow, Russia, P.1008.

70.Smith, J. B., & Colgate, M. (2007). Customer value creation: a practical framework. *Journal of marketing Theory and Practice, 15*(1), 7-23.

71.Tynan, C., McKechnie, S., & Hartley, S. (2014). Interpreting value in the customer service experience using customer-dominant logic. *Journal of marketing management, 30*(9-10), 1058-1081.

72.Tawfik, G.M., Dila, K.A.S., Mohamed, M.Y.F. et al. A step by step guide for conducting a systematic review and meta-analysis with simulation data. Trop Med Health 47, 46 (2019). https://doi.org/10.1186/s41182-019-0165

73.Voima, P., Heinonen, K., & Strandvik, T. (2010). Exploring customer value formation: a customer dominant logic perspective.

74.Ulaga, W. and Eggert, A. (2005), «Relationship value in business markets: The construct and its dimensions», Journal of Business-to-Business Marketing, Vol. 12, No. 1, pp. 73–99.

75.Wang, Y., Lo, H. P., Chi, R., & Yang, Y. (2004). An integrated framework for customer value and customer-relationship-management performance: A customer-based perspective from China. *Managing Service Quality: An International Journal*.

76.WWilliams, P., & Soutar, G. N. (2000). *Dimensions of customer value and the tourism experience: An exploratory study.* Paper presented at the Australian and New Zealand Marketing Academy Conference.

77.Woodside, A. G., Gibbert, M., & Golfetto, F. (2008). *Creating and managing superior customer value*: Emerald Group Publishing.

78.Yamamoto, G. T. (2007). Understanding customer value concept: Key to success. *GT Yamamoto.[Electronic resource] URL: http://info. opf. slu. cz/vvr/akce/turecko/pdf/Yamamoto. pdf (accessed: 27.06. 2018)*.

79.Ya-Ling Wu, Eldon Y. Li (2017), «Marketing Mix, Customer Value, and Customer Loyalty in Social Commerce: A Stimulus-OrganismResponse Perspective», Internet Research, https://doi.org/10.1108/IntR-08-2016-0250

80.Yoo, J., & Park, M. (2016). The effects of e-mass customization on consumer perceived value, satisfaction, and loyalty toward luxury brands. *Journal of Business Research, 69*(12), 5775-5784.

REFERENCES

1. Abdul-Ghani, E., Hyde, K. F., & Marshall, R. (2019). Conceptualising engagement in a consumer-to-consumer context. *Australasian Marketing Journal (AMJ), 27*(1), 2-13.

2. Anderson, J. C., Jain, D. C., & Chintagunta, P. K. (1992). Customer value assessment in business markets: A state-of-practice study. *Journal of Business-to-Business Marketing, 1*(1), 3-29.

3. Ang, S., & Oliva, A. (2004). *Superior customer value in the new economy: concepts and cases*: CRC press.

4. Bakalinsky O. V. (2017). Total'ne upravlinnya spozhyvchoyu tsinnistyu posluhy. Nova kontseptsiya, yaka rozshyryuye praktychni mozhlyvosti marketynhu servisu [Total management of the customer service value. A new concept that expands capabilities of the service marketing] . – K: DUIT. – 140 p. [in Ukrainian].

5. Bakalinskyy, O.V. and Melnyk, T.S., (2019) Integrated management of the consumer value of rail passenger traffic: the practice of implementing a methodological approach. Collection of scientific works of Dnipropetrovsk National 33 University of Railway Transport named after academician V.Lazaryan «Review of transport economics and management», 1 (17), pp.141-151.

6. Baker, J., Grewal, D. and Parasuraman, A. (1994), «The influence of the store environment on quality inferences and store image», Journal of the Academy of Marketing Science, Vol. 22 No. 4, pp. 328–339.

7. Brodie, R. J., Whittome, J. R., & Brush, G. J. (2009). Investigating the service brand: A customer value perspective. *Journal of Business Research, 62*(3), 345-355.

8. Browning, T. R. (2003). On customer value and improvement in product development processes. *Systems engineering, 6*(1), 49-61.

9. Butz Jr, H. E., & Goodstein, L. D. (1996). Measuring customer value: gaining the strategic advantage. *Organizational dynamics, 24*(3), 63-77.

10.Bijmolt, T.H., Pieters, R.G. (2001). Meta-Analysis in Marketing when Studies Contain Multiple Measurements. Marketing Letters 12, 157–169 https://doi.org/10.1023/A:1011117103381

11.Bitner, M.J., Nyquist, J.D. and Booms, B.H. (1985), «The critical incident as a technique for analyzing the service encounter», in Boch, T.M., Upah, G.D. and Zeithaml, V.A. (Eds), Service Marketing in a Changing Environment, American Marketing Association, Chicago,IL, pp. 48–51.

12.Carlsen, J., & Boksberger, P. (2015). Enhancing consumer value in wine tourism. *Journal of Hospitality & Tourism Research, 39*(1), 132-144.

13.Chang, H.-S., & Hsiao, H.-L. (2008). Examining the casual relationship among service recovery, perceived justice, perceived risk, and customer value in the hotel industry. *The Service Industries Journal, 28*(4), 513-528.

14.Chen, S.-C. (2015). Customer value and customer loyalty: Is competition a missing link? *Journal of Retailing and Consumer Services, 22*, 107-116.

15.Chen, Z., & Dubinsky, A. J. (2003). A conceptual model of perceived customer value in e-commerce: A preliminary investigation. *Psychology & Marketing, 20*(4), 323-347.

16.Chiang, C.-F., & Jang, S. S. (2007). The effects of perceived price and brand image on value and purchase intention: Leisure travelers' attitudes toward online hotel booking. *Journal of Hospitality & Leisure Marketing, 15*(3), 49-69.

17.Choi, E. K., Wilson, A., & Fowler, D. (2013). Exploring customer experiential components and the conceptual framework of customer experience, customer satisfaction, and actual behavior. *Journal of foodservice business research, 16*(4), 347-358.

18.Dodds, S., Bulmer, S., & Murphy, A. (2014). Consumer value in complementary and alternative medicine (CAM) health care services. *Australasian Marketing Journal (AMJ), 22*(3), 218-229.

19.Dubé, L., & Renaghan, L. M. (2000). Creating visible customer value: How customers view best-practice champions. *Cornell hotel and restaurant administration quarterly, 41*(1), 62-72.

20.Delgado-Ballester, E., & Munuera-Alemán, J. L. (2001). Brand trust in the context of consumer loyalty. European Journal of Marketing, 35(11/12), 1238–1258.

21.Evans, G. (2002). Measuring and managing customer value. *Work study*.

22.Forero, Diego A.; Lopez-Leon, Sandra; González-Giraldo, Yeimy; Bagos, Pantelis G.; Markel, Scott (2019). *Ten simple rules for carrying out and writing meta-analyses. PLOS Computational Biology, 15(5), e1006922–*. doi:10.1371/journal.pcbi.1006922

23.Flint, D. J., Blocker, C. P., & Boutin Jr, P. J. (2011). Customer value anticipation, customer satisfaction and loyalty: An empirical examination. *Industrial marketing management, 40*(2), 219-230.

24.Forero, Diego A.; Lopez-Leon, Sandra; González-Giraldo, Yeimy; Bagos, Pantelis G.; Markel, Scott (2019). *Ten simple rules for carrying out and writing meta-analyses. PLOS Computational Biology, 15(5), e1006922–*. doi:10.1371/journal.pcbi.1006922

25.Garfield E. (1955) Citation indexes for science; a new dimension in documentation through association of ideas. Science.;122(3159):108–11.

26.Glass, G. V (1976). «Primary, secondary, and meta-analysis of research». // Educational Researcher (англ.)рус., 5, 3-8.

27.Gallarza, M. G., Gil-Saura, I., & Holbrook, M. B. (2011). The value of value: Further excursions on the meaning and role of customer value. *Journal of consumer behaviour, 10*(4), 179-191.

28.Gallarza, M. G., & Saura, I. G. (2006). Value dimensions, perceived value, satisfaction and loyalty: an investigation of university students' travel behaviour. *Tourism management, 27*(3), 437-452.

29.Howden, C., & Pressey, A. D. (2008). Customer value creation in professional service relationships: the case of credence goods. *The Service Industries Journal, 28*(6), 789-812.

30.Huber, F., Herrmann, A., & Henneberg, S. C. (2007). Measuring customer value and satisfaction in services transactions, scale development, validation and cross-cultural comparison. *International Journal of Consumer Studies, 31*(6), 554-564.

31.Hur, W. M., Kim, Y., & Park, K. (2013). Assessing the effects of perceived value and satisfaction on customer loyalty: A 'Green'perspective. *Corporate social responsibility and environmental management, 20*(3), 146-156.

32.Holbrook, Morris B., 1999. Consumer value: a framework for analysis and research, London-New York: Routledge.

33.Higgins JPT, Green S, (2011) Cochrane Collaboration. Cochrane handbook for systematic reviews of interventions. Chichester, England ; Hoboken, NJ: Wiley-Blackwell.

34.Iannitto, E. (2019). The Customer Value: A Bibliographical Review. *International Journal of Marketing Studies, 11*(3).

35.Jensen, Ø., & Hansen, K. V. (2007). Consumer values among restaurant customers. *International Journal of Hospitality Management, 26*(3), 603-622.

36.Kotler F. Marketynhmenedzhment. Analyz, planyrovanye, vnedrenye, kontrol [Marketing ManagementAnalysis, planning, implementation, control] / F. Kotler ; per. s anhl. M.V. Buhaev y dr. ; hl. red. V.A. Usmanov. – 2-e yzd., yspr. rus. – 9-e yzd., mezhdunar. – SPb. : Pyter, 1999. – 887 s.

37.Keaveney, S. M. (1995). Customer Switching Behavior in Service Industries: An Exploratory Study. *Journal of Marketing*, *59*(2), 71–82. https://doi.org/10.2307/1252074

38.Karnowati, N. B., & Astuti, H. J. (2021). Moderation Of Consumer Values And Service Quality to Increasing Customer Loyalty. *Proceeding of The URECOL*, 159-166.

39.Kim, Y. K. (2002). Consumer value: an application to mall and Internet shopping. *International Journal of Retail & Distribution Management*.

40.Komppula, R. (2005). Pursuing customer value in tourism–a rural tourism case-study. *Journal of Hospitality & Tourism, 3*(2), 83-104.

41.Kumar, V., & Reinartz, W. (2016). Creating enduring customer value. *Journal of Marketing, 80*(6), 36-68.

42.Leroi-Werelds, S., Streukens, S., Brady, M. K., & Swinnen, G. (2014). Assessing the value of commonly used methods for measuring customer value: a multi-setting empirical study. *Journal of the Academy of Marketing Science, 42*(4), 430-451.

43.Levenburg, N. M. (2005). Delivering customer value online: an analysis of practices, applications, and performance. *Journal of Retailing and Consumer Services, 12*(5), 319-331.

44.Laroche, Patrice & Soulez, Sébastien. (2012). Meta-Analysis for Marketing Research. Recherches et Applications en Marketing. 27. 79. 10.1177/205157071202700104.

45.Mahmoud, M. A., Hinson, R. E., & Anim, P. A. (2018). Service innovation and customer satisfaction: the role of customer value creation. *European Journal of Innovation Management*.

46.Mascarenhas, O. A., Kesavan, R., & Bernacchi, M. (2004). Customer value-chain involvement for co-creating customer delight. *Journal of consumer marketing*.

47.McFarlane, D. A. (2013). The strategic importance of customer value. *Atlantic Marketing Journal, 2*(1), 5.

48.Minghetti, V. (2003). Building customer value in the hospitality industry: towards the definition of a customer-centric information system. *Information Technology & Tourism, 6*(2), 141-152.

49.Möller, K. (2006). Role of competences in creating customer value: A value-creation logic approach. *Industrial marketing management, 35*(8), 913-924.

50.Moher D, Liberati A, Tetzlaff J, Altman DG, Group P (2009) Preferred reporting items for systematic reviews and meta-analyses: the PRISMA statement. PLoS Med 6: e1000097. pmid:19621072

51.Melnyk, T.S., 2018. Methodological aspects of marketing researches of demand and motives of consumer behavior of passengers of long distance railway transport. Bulletin of the Economy of Transport and Industry (collection of scientific and practical articles)*, 62, pp.319-329

52.Mouri, N. (2005). *A consumer-based assessment of alliance performance: An examination of consumer value,* satisfaction and post-purchase behavior*: University of Central Florida.

53.Namasivayam, K., & Denizci, B. (2006). Human capital in service organizations: identifying value drivers. *Journal of Intellectual Capital*.

54.Nasution, H. N., & Mavondo, F. T. (2008). Customer value in the hotel industry: What managers believe they deliver and what customer experience. *International Journal of Hospitality Management, 27*(2), 204-213.

55.Olaru, D., Purchase, S., & Peterson, N. (2008). From customer value to repurchase intentions and recommendations. *Journal of Business & Industrial Marketing*.

56.Oxford Centre for Evidence-based Medicine Levels of Evidence (Bob Phillips, Chris Ball, Dave Sackett, Doug Badenoch, Sharon Straus, Brian Haynes, and Martin Dawes since November 1998. Updated by Jeremy Howick March 2009. http://www.cebm.net/index.aspx?o=1025

57.Pandey, S., & Kumar, D. (2020). Customer-to-customer value co-creation in different service settings. *Qualitative Market Research: An International Journal*.

58.Prebensen, N. K., Kim, H., & Uysal, M. (2016). Cocreation as moderator between the experience value and satisfaction relationship. *Journal of travel research, 55*(7), 934-945.

59.Prebensen, N. K., & Rosengren, S. (2016). Experience value as a function of hedonic and utilitarian dominant services. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*.

60.Ryu, K., Heesup, H. and Jang, S. (2010), «Relationships among hedonic and utilitarian values, satisfaction and behavioral intentions in the fast-casual restaurant industry», International Journal of Contemporary Hospitality Management, Vol. 22, No. 3, pp. 416–432.

61.Russo M. W. (2007). How to Review a Meta-analysis. Gastroenterology & hepatology, 3(8), 637–642.

62.Smith ML, Glass GV. Meta-analysis of psychotherapy outcomes studies. *Am Psychol.* 1977;32:752–760.

63.Rihova, I., Buhalis, D., Moital, M., & Gouthro, M. B. (2015). Conceptualising customer-to-customer value co-creation in tourism. *International Journal of Tourism Research, 17*(4), 356-363.

64.Romdonny, J., Juju, U., Jusuf, E., & Rosmadi, M. (2018). The factors that affect customer value and its impact on the customer loyalty. *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences, 1*(4), 299-305.

65.Sánchez-Fernández, R., Iniesta-Bonillo, M. Á., & Holbrook, M. B. (2009). The conceptualisation and measurement of consumer value in services. *International Journal of Market Research, 51*(1), 1-17.

66.Sheth, J.N., Newman, B.I., & Gross B.L. (1991). Why we buy what we buy: A theory of consumption value. Journal of Business Research, 22(1), 159 –170

67.Shu-Ching Chen & Pascale G. Quester (2005) Developing a Value-Based Measure of Market Orientation in an Interactive Service Relationship, Journal of Marketing Management, 21:7-8, 779-808, DOI: 10.1362/026725705774538408

68.Sidorchuk, R. (2015). The Concept of» Value» in the Theory of Marketing. *Asian Social Science, 11*(9), 320.

69.Lavlok, K. (2005), Marketing uslug: personal, tehnologija, strategija [Marketing services: staff, technology, strategy], – 4th ed., Izdatel'skiĭ dom «Vil'jams», Moscow, Russia, P.1008.

70.Smith, J. B., & Colgate, M. (2007). Customer value creation: a practical framework. *Journal of marketing Theory and Practice, 15*(1), 7-23.

71.Tynan, C., McKechnie, S., & Hartley, S. (2014). Interpreting value in the customer service experience using customer-dominant logic. *Journal of marketing management, 30*(9-10), 1058-1081.

72.Tawfik, G.M., Dila, K.A.S., Mohamed, M.Y.F. et al. A step by step guide for conducting a systematic review and meta-analysis with simulation data. Trop Med Health 47, 46 (2019). https://doi.org/10.1186/s41182-019-0165

73.Voima, P., Heinonen, K., & Strandvik, T. (2010). Exploring customer value formation: a customer dominant logic perspective.

74.Ulaga, W. and Eggert, A. (2005), «Relationship value in business markets: The construct and its dimensions», Journal of Business-to-Business Marketing, Vol. 12, No. 1, pp. 73–99.

75.Wang, Y., Lo, H. P., Chi, R., & Yang, Y. (2004). An integrated framework for customer value and customer-relationship-management performance: A customer-based perspective from China. *Managing Service Quality: An International Journal*.

76.WWilliams, P., & Soutar, G. N. (2000). *Dimensions of customer value and the tourism experience: An exploratory study.* Paper presented at the Australian and New Zealand Marketing Academy Conference.

77.Woodside, A. G., Gibbert, M., & Golfetto, F. (2008). *Creating and managing superior customer value*: Emerald Group Publishing.

78.Yamamoto, G. T. (2007). Understanding customer value concept: Key to success. *GT Yamamoto.[Electronic resource] URL: http://info. opf. slu. cz/vvr/akce/turecko/pdf/Yamamoto. pdf (accessed: 27.06. 2018)*.

79.Ya-Ling Wu, Eldon Y. Li (2017), «Marketing Mix, Customer Value, and Customer Loyalty in Social Commerce: A Stimulus-OrganismResponse Perspective», Internet Research, https://doi.org/10.1108/IntR-08-2016-0250

80.Yoo, J., & Park, M. (2016). The effects of e-mass customization on consumer perceived value, satisfaction, and loyalty toward luxury brands. *Journal of Business Research, 69*(12), 5775-5784.

РЕФЕРАТ

Горячко К.К. Теоретичні засади споживчої цінності рекреаційних послуг / К.К. Горячко // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

У статті наведені основні результати теоретичного дослідження сутності поняття «споживча цінність» послуг та її складові.

Об’єкт дослідження – теоретико-методологічні засади споживчої цінності.

Предмет дослідження – споживча цінність рекреаційних послуг.

Метою дослідження є визначення суті поняття «споживча цінність» рекреаційних послуг.

Методи дослідження – метод аналізу та синтезу, дедукції та індукції, узагальнення та систематизації, абстрагування. У даній статті представлений мета-аналіз найбільш цитованої наукової літератури з метою уточнення та визначення поняття «споживчої цінності» сфери рекреаційних послуг. Розглянуті сучасні аспекти застосування мета-аналізу наукової літератури та здійснено його застосування з метою визначення сутності поняття «споживчої цінності» послуг. Для цього були адаптовані методики мета-аналізу описані у провідних наукових працях з маркетингу та запропонована методика підбору наукових джерел літератури з науково-метричних баз даних.

Систематизація літератури відбувалась у програмному середовищі EndNote9.0. Проведений мета-аналіз включив 113 наукових джерел, однак, у вибірку увійшли 68 основних джерел літератури з маркетингу. Проведений мета-аналіз дозволив систематизувати наукові погляди найбільш цитованих робіт з маркетингу на «споживчу цінність» послуг, визначити основні її складові елементи. У статті

були також визначені фактори та їх класифікація, які формують споживчу цінність. Визначені межі між споживчою цінністю, якістю, задоволеністю та лояльністю споживачів.

Критичний аналіз джерел літератури дав змогу зробити висновок, що споживча цінність рекреаційних послуг є різницею між очікуваними вигодами(перевагами) та витратами (жертвами), які отримує споживач під час споживання.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: МАРКЕТИНГ, СПОЖИВЧА ЦІННІСТЬ, РЕКРЕАЦІЙНІ ПОСЛУГИ, СКЛАДОВІ СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ, ЦІННІСТЬ ПОСЛУГ.

ABSTRACT

Goryachko K.K. Theoretical bases of consumer value of recreational services. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The article presents the main results of the theoretical study of the essence of the concept of «consumer value» of services and its components.

The object of research is the theoretical and methodological principles of consumer value. The subject of research is the consumer value of recreational services. The purpose of the study is to determine the essence of the concept of «consumer value» of recreational services. Research methods – method of analysis and synthesis, deduction and induction, generalization and systematization, abstraction. This article presents a meta-analysis of the most cited scientific literature in order to clarify and define the concept of «consumer value» in the field of recreational services. Modern aspects of application of meta-analysis of scientific literature are considered and its application is carried out for the purpose of definition of essence of concept of «consumer value» of services. For this purpose, the methods of meta-analysis described in the leading scientific works on marketing were adapted and the method of selection of scientific sources of literature from scientific-metric databases was proposed. Systematization of the literature took place in the software environment EndNote9.0. The meta-analysis included 113 scientific sources, however, the sample included 68 major sources of marketing literature. The meta-analysis allowed to systematize the scientific views of the most cited works on marketing on the «consumer value» of services, to determine its main components. The article also identified the factors and their classification that shape consumer value. The boundaries between consumer value, quality, satisfaction and consumer loyalty are defined.

A critical analysis of the literature has led to the conclusion that the consumer value of recreational services is the difference between the expected benefits (benefits) and costs (sacrifices) received by the consumer during consumption.

KEY WORDS: MARKETING, CONSUMER VALUE, RECREATIONAL SERVICES, COMPONENTS OF CONSUMER VALUE, VALUE OF SERVICES.

АВТОРИ:

Горячко Катерина Костянтинівна, кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, доцент кафедри туризму, e-mail: horiachko.k@gmail.com, тел. +380932589128, Україна 01010, м. Київ, вул. Омельяновича-Павленка 1. orcid.org/0000-0002-1957-8908

AUTHORS:

Horiachko Kateryna Kostyantynivna, National Transport University, associate professor of the Department of tourism, e-mail: esofiychuk@gmail.com, tel. +380932589128, 1, Mykhaila Omelianovycha – Pavlenka Str. Kyiv, Ukraine 01010. orcid.org/0000-0002-1957-8908

РЕЦЕНЗЕНТИ:

А.О. Безуглий, кандидат економічних наук, директор ДП «ДержавтотрансНДІпроект», Київ, Україна https://orcid.org/0000-0003-3883-7968.

Л.С. Козак кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, Національний транспортний університет, Київ, Україна https://orcid.org/0000-0002-4528-1905.

REVIEWER:

A.O. Bezugliy, PhD., Head of the «DerzhavtotransNDIproekt», Kyiv, Ukraine orcid.org/0000-0003-3883-7968.

L.S. Kozak PhD., Professor, Head of the Department of Economics, National Transport University, Kyiv, Ukraine https://orcid.org/0000-0002-4528-1905.

УДК 330.341.12 DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-104-111
UDC 330.341.12

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Гречан А.П., доктор економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, Grechan.ap@gmail.com, orcid.org/ 0000-0003-3984-9952
Гречан П.Ю., Національний транспортний університет, Київ, Україна, grechan.pavlo@gmail.com, orcid.org/0000-0003-4878-9744

MANAGEMENT MECHANISM FOR INNOVATION ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Grechan A., Doctor of Economics, National Transport University, Kyiv, Ukraine, Grechan.ap@gmail.com, orcid.org/ 0000-0003-3984-9952
Grechan P., National Transport University, Kyiv, Ukraine, grechan.pavlo@gmail.com, orcid.org/0000-0003-4878-9744

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток є основою конкурентоспроможності сучасних економік, що забезпечує можливість прискореного зростання на всіх ієрархічних рівнях економічної системи на засадах створення та посилення інтелектуального потенціалу у глобальному підприємницькому середовищі. Попри наявність значних передумов для якісних змін на інноваційній основі, Україна продовжує перебувати у складному високодинамічному періоді нестабільного зростання. Тому, завданням вітчизняної економічної науки є пошук механізмів активізації сучасного управління інноваційним розвитком, які б впроваджувалися у практику діяльності підприємств, враховуючи галузеві особливості їх функціонування та стратегічні завдання, які ними визначені у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування дієвого механізму щодо посилення інноваційної діяльності підприємств здавна привертали увагу провідних вчених економічної науки. Значний внесок у розробку теорії інноватики зроблено такими відомими науковями, як А.І. Анчишкіною, Л.Л. Антонюк, Ю.М. Бажалом, К.С.Бойченко, С.Д.Бушуєвим, Н.П.Гончаровою, С.М. Ілляшенком, В.В.Стаднік, Л.О. Лігоненко, О.М. Ляшенком, Л.А.Петренко, Л.В. Фроловою, М.А.Йохною та ін. На сучасному ж етапі розвитку, коли відбуваються надшвидкі динамічні зміни економічної кон'юнктури, втримувати гідні позиції в жорсткій конкурентній боротьбі можуть лише ті підприємства, які найбільш повно використовують усі сучасні підходи щодо ефективного управління інноваційною активністю. Ось чому нині все більшої уваги приділяється дослідженням, що присвячені обґрунтуванню не окремих напрямів інноваційної діяльності, а цілісного дієвого механізму, який сприяв би посиленню впровадження сучасних технологій, організаційних методів, маркетингових рішень в діяльність підприємств для забезпечення їх стійкого розвитку.

Метою даної наукової статті є обґрунтування сучасного підходу щодо формування механізму управління інноваційною активністю підприємства в контексті забезпечення його економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. З переходом економіки України на новий якісний шлях розвитку необхідним стає формування комплексного механізму активізації інноваційної діяльності, що відповідає сучасним умовам впровадження, освоєння і поширення нововведень. Стартовий потенціал розвитку інноваційної діяльності в Україні є досить високим, однак, його наявності недостатньо для забезпечення успіху, тільки ефективна реалізація всіх можливостей, які є, визначається найважливішим потенційним фактором зростання.

Поняття «механізм», з одного боку, широко використовується в економічних науках, але з іншого боку, воно є запозиченим з інших наук. Звернемося до поняття «механізм», яке властиве технічним наукам, у зв'язку з необхідністю опису економічних, виробничих і соціальних процесів у контексті їх взаємозв'язку та взаємодії. Термін «механізм» має грецьке походження (μηχανή mechané – машина). В сучасній інтерпретації його кінцеве трактування означає внутрішній устрій машини, приладу, апарата, що приводить їх в дію [1, с. 46].

У словнику Ожегова С.І. [2] механізм визначено як систему, що визначає порядок певного виду діяльності, послідовність станів, процесів, що визначають собою якусь дію або явище. У технічних науках механізм розглядають як сукупність деталей, що виконують необхідні рухи, зв’язані між собою, і використовуються для передачі та перетворення руху.

Згодом з технічних сфер поняття «механізм» було перенесено в інші науки і стало використовуватися як у фізиці, хімії, соціології, психології, медицині так і в економіці та управлінні. Це підтверджується й такими іншими варіантами семантичного сенсу даного поняття:

1) система, пристрій, що визначають порядок певного виду діяльності;

2) сукупність станів і процесів, з яких складається фізичне, хімічне, фізіологічне, психічне або будь-яке інше явище, наприклад, механізм мислення.

3) набір інструментів, методів, засобів та технологій.

Розглядаючи групу визначень економічного механізму, відзначаємо схожість формулювань через сукупність певних елементів: методів і засобів, методів і інструментів, форм і важелів впливу на економічні відносини і процеси тощо.

Узагальнення наявних у науковій літературі підходів і виділення сутнісного змісту різноманітних визначень механізмів в економічній сфері надає певний перелік, який демонструє значну варіативність думок і суджень, що викликає необхідність їх певної систематизації. Існуючі підходи до визначення поняття «механізм» можна об'єднати в такі три групи:

1) статичний, який розглядає механізми як алгоритм рішень або як сукупність засобів, методів, стимулів, важелів, інструментів, організаційних структур [4, с. 101];

2) динамічний, що визначає механізм як послідовність станів, процесів, що більшою мірою відповідає дескриптивній моделі [5];

3) функціональний, в основу якого покладене трактування механізму як сукупності взаємозв'язків і взаємодій методів, інструментів, структур, регуляторів [6, с. 109].

Функціональний підхід є найбільш точним, відображає первісний зміст механізма як такого, орієнтований на певні результати, що відповідають поставленим цілям і початковим умовам, при цьому не виключає застосування двох інших підходів для обґрунтування організаційно-економічних механізмів.

При всьому різноманітті розглянутих понять у контексті інноваційної діяльності, окремо слід виділити «інноваційний механізм». Відмінною особливістю даного поняття є зв'язок з інноваціями, інноваційною діяльністю, інноваційним процесом, інноваційною активністю. Окремі автори характеризують інноваційний механізм як систему регулювання і стимулювання науково-технічного прогресу, як сукупність форм і методів організації, здійснення, розвитку та регулювання інноваційної діяльності. Найбільш точне визначення, на наш погляд, дає Квак С.А., визначаючи інноваційний механізм як організаційно-економічну форму здійснення інноваційної діяльності та сприяння її проведенню, пошуку інноваційних рішень, а також важіль стимулювання і регулювання цієї діяльності [3].

Особливо важливою є функціональна спрямованість механізмів на інноваційний процес, здійснюваний в межах національної інноваційної системи та побудований на взаємодії держави, науково-дослідного сектору, організацій по трансферу технологій та підприємницького сектору, що виробляє інноваційні продукти і послуги [6, с. 109]. Наразі, функціональний підхід надає можливість використати метод наукової аналогії, а отже, по можливості порівняти та поєднати технічні та економічні механізми.

Специфіка сучасної ситуації полягає в тому, що інноваційна модель економіки в Україні знаходиться на стадії формування та розвитку і в цьому випадку, на наш погляд, важливого значення набувають директивні, організаційні, стимулюючі, фінансові та інформаційні механізми. Так, механізми директивного управління передбачають обов'язкове виконання підприємствами нормативно-правових установок органів влади, а це законодавчі документи, тарифне регулювання, договори, угоди, дотримання обов'язкових процедур тощо.

Механізми стимулювання, на відміну від директивних механізмів, припускають наявність вибору у економічних суб'єктів і, як наслідок, непередбачуваність результатів цього вибору з боку інвесторів, постачальників, підрядників, населення. Прикладами стимулюючих регуляторів на муніципальному рівні є: надання інноваторам можливості скористатися податковими пільгами,

здійснити поставку інноваційної продукції за муніципальним замовленням, а громадянам – право брати участь у вирішенні питань місцевого значення з використанням нових технологій.

Фінансові механізми визначають умови фінансування і кредитування інноваторів з урахуванням наявності у них власних коштів, кредитоспроможності, ступеня ризику інноваційних проектів. Ефективна дія фінансових механізмів виникає за умови результативної дії інших механізмів.

Інформаційні механізми представлені системою взаємодій учасників національної інноваційної системи в рамках національної системи науково-технічної інформації. Для цього повинна бути забезпечена циркуляція наукової, технічної, організаційно-ділової, рекламної та довідкової інформації.

Механізми організаційного управління в найбільш загальному сенсі визначаються як система взаємодії між рівнями управління. Дія організаційних механізмів заснована на стратегії розвитку територій та організацій, організаційній структурі, комунікаціях, системі та алгоритмах прийняття рішень тощо [7, с. 36].

У наукових дослідженнях, які фахівці присвячують інноваціям, автори виділяють механізм активізації інноваційної діяльності, визначаючи його як формування і розвиток системи відносин між широким колом інституційних утворень, які ініціюють, впроваджують інновації та підтримують інноваційну активність. У табл. 1 наведено підходи науковців до визначення механізму активізації інноваційної діяльності.

Таблиця 1 – Визначення науковцями сутності механізму активізації інноваційної діяльності
Table 1 – Defining the essence of the mechanism of activation of innovative activity by scientists

Автори	Визначення
Кукса І., Штулер І., Орлова-Курілова О., Гнатенко І. [8, с. 492], Волощук В. Р. [9, с. 29]	Це поєднання елементів (компонентів), які знаходяться під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, у тому числі процесів, що протікають на підприємствах галузі, а також інноваційну активність (стан), з сукупності яких складається вся модель управління інноваційною діяльністю
Бірюченко С. Ю. [10, с. 5] Каїра Л. Г. [11, с. 16]	Механізм включає організацію: фундаментальних досліджень, прикладних досліджень і розробок (НДДКР), впровадження і освоєння нововведень, їх дослідну перевірку; поширення нововведень – обмін, ліцензійна діяльність. Важливим елементом механізму активізації інноваційної діяльності є узгодження економічних інтересів розробників нововведень, виробників нової техніки та її споживачів.
Котельбан С. В. [12, с. 117]	Механізм активізації інноваційної діяльності регіону (країни) передбачає формування і розвиток системи відносин між широким колом інституційних утворень, які ініціюють, впроваджують інновації та підтримують інноваційну активність на регіональному (національному) рівні.
Череп О. Г. [13, с. 246]	Це сукупність мети, завдань, базисних рушійних сил, взаємодіючих суб'єктів, об'єктів, принципів, факторів, підсистем, методів та інструментів управління, які розглядаються як єдине ціле при прийнятті управлінських рішень в рамках інтенсифікації інноваційної діяльності, результативність яких визначається на основі зростання валової доданої вартості

Джерело: сформовано авторами на основі опрацювання першоджерел.

Визначаючи організаційно-економічний механізм активізації інноваційної діяльності (зокрема інноваційної діяльності регіону, підприємства), автори, як правило, розглядають сукупність методів і засобів, принципів та інструментів, важелів впливу на інноваційну діяльність, організацію фундаментальних і прикладних досліджень, розробку і впровадження нововведень, їх дослідну перевірку тощо. На нашу думку, дані визначення сформульовані надто узагальнено, без фокусування на особливості застосування даного механізму. Розглядаючи механізми активізації інноваційної діяльності підприємств, необхідно враховувати специфічні особливості сфери їх функціонування.

В умовах високої невизначеності і нестабільності зовнішнього середовища розвиток інноваційно орієнтованих підприємств можливо забезпечити лише за допомогою розробки і впровадження якісно нових способів управління їх інноваційною активністю. При цьому в ході створення ефективного механізму управління інноваційною активністю підприємства слід враховувати не тільки особливості його формування, а й інноваційні можливості суб'єкта господарювання, щоб застосування даного механізму дозволило забезпечити досягнення запланованих показників його інноваційної діяльності на системній основі. Оскільки саме рівень інноваційної активності підприємства визначає його готовність здійснювати інновації, докладне дослідження сутності та конкретних інструментів реалізації механізму управління інноваційною активністю підприємства набуває особливої актуальності в умовах сьогодення.

Слід зазначити, що в економіці використовується безліч трактувань механізму, таких як «фінансовий механізм», «економічний механізм», «механізм структурних перетворень», «нормативно-правовий механізм», «відтворювальний механізм», «механізм соціально-економічного розвитку», «механізм стимулювання»,»механізм управління» тощо. Разом з тим, немає однозначного розуміння сутності механізму управління і його окремих елементів. Так, Косарєва І. П., Бут А. С. пропонують наступне визначення: «механізм управління – це сукупність компонентів системи управління (принципів, функцій, методів, ресурсів), призначених для доставки органу управління інформації про об'єкт управління і здійснення впливу на об'єкт управління з метою забезпечення функціонування та (або) розвитку системи» [14, с. 679]. Цвігун Т. В. зазначає, що при управлінні відбувається вплив одних об'єктів на інші, а також їх взаємодію, спрямовану на реалізацію поставлених цілей [15, с. 10]. На думку Лотарєва А. Г., механізм управління є сукупністю різних методів управління, використовуваних суб'єктом управління і які мають вплив на відносини, зв'язки між елементами системи (об'єкт управління) з метою вирішення поставлених, актуальних завдань [16, с. 162]. Халімон Т. М. трактує поняття механізм управління як сукупність процедур прийняття управлінських рішень. В результаті механізм управління забезпечує регулювання процесів і елементів діяльності підприємства з метою досягнення певних цілей його розвитку на основі використання груп методів або деяких важелів впливу [17, с. 159].

Різноманіття існуючих трактувань даної дефініції зумовлено цільовою спрямованістю наукових досліджень, особливостями функціонування системи, специфікою суб'єктно-об'єктних відносин, що вимагають його застосування.

Механізм управління є важливою частиною управлінської системи. Виконуючи організаційну, інформаційну, активізаційну, координаційну, регуляційну, інфраструктурну ролі, він задає необхідний темп і напрямок розвитку суб'єкта господарювання відповідно до поставлених цілей і під визначальним впливом факторів зовнішнього середовища.

Вважаємо, що виділені авторами етапи управління інноваційною активністю підприємства можуть бути доповнені аналізом впливу факторів не тільки внутрішнього, але і зовнішнього середовища його функціонування, а також розробкою методів впливу безпосередньо на інноваційну діяльність і інноваційний потенціал компанії. Механізм управління інноваційною активністю підприємства повинен відповідати вимогам системного підходу і включати в себе такі елементи як органи управління, мета, завдання, принципи, функції, методи управління і враховувати безліч факторів, що впливають на прийняття управлінських рішень на різних етапах життєвого циклу інновації. Разом з тим, в умовах зростаючої невизначеності і нестабільності навколишнього середовища виживання будь-якої системи забезпечується її здатністю пристосовуватися до даних умов свого існування. У зв'язку з цим стійкість системи управління інноваційною активністю підприємства зумовлює необхідність застосування рефлексивного підходу, сутність якого полягає в розробці управлінських процедур контролю, оцінки і зворотного зв'язку, що забезпечують швидку і адекватну реакцію на зміни, що відбулися. Використовуючи його, менеджмент компанії краще розуміє, які методи і засоби необхідні для розробки дій системи управління інноваційним потенціалом підприємства в процесі відпрацювання складного зовнішнього впливу комплексу різноспрямованих факторів. Чим вище рефлексивні властивості системи управління інноваційним потенціалом компанії, тим більш досконалий сам механізм самоорганізації, а, отже, ефективніше управління складовими інноваційної активності підприємства.

За результатами проведених досліджень пропонується авторське визначення: механізм управління інноваційною активністю автотранспортного підприємства – динамічна сукупність форм,

методів і засобів, за допомогою яких здійснюється вплив на інноваційні компетенції, процеси, а також керовані параметри зовнішнього середовища з урахуванням сформованої ринкової ситуації для найкращого використання обмежених ресурсів і їх інтегрування в згенеровані технологічні потоки з метою досягнення максимальної результативності від інноваційної діяльності, інноваційного потенціалу та інноваційних процесів у контексті забезпечення розвитку бізнесу.

Необхідно зазначити, що мета і завдання механізму управління інноваційною активністю автотранспортного підприємства повинні бути чітко сформульовані відповідними суб'єктами управління з урахуванням виявленого кола проблем і передумов його інноваційного розвитку. Крім того, необхідно враховувати, що управлінський процес щодо інноваційної активності автотранспортного підприємства спрямований на пошук, прийняття і реалізацію управлінських рішень за пріоритетами автотранспортної сфери і повинен бути побудований з урахуванням функцій планування, організації, мотивації, аналізу та контролю, реалізація яких полягає в застосуванні певних методів і принципів управління інноваційними потоками.

В цілому, механізм управління інноваційною активністю автотранспортного підприємства повинен включати такі стадії як: аналіз поточного стану об'єкта управлінського рішення – інноваційного потенціалу; розробка і прийняття управлінського рішення; вибір виконавця і реалізація управлінського рішення; оцінка результатів реалізації керуючих впливів і регулювання стану об'єкта управлінського рішення. При цьому завершальна стадія реалізації механізму управління інноваційною активністю автотранспортного підприємства повинна передбачати повторну оцінку досягнутого стану інноваційної активності підприємства у контексті гармонізації, порівняння його досягнутого рівня з необхідним (еталонним) і внесення коригувань з метою розвитку бізнесу.

Висновки і пропозиції. Отже, дослідження праць науковців щодо визначення сутності механізму управління інноваційною активністю підприємства засвідчило відсутність єдиного підходу, що обумовило необхідність власного трактування: сукупність методів, засобів та інструментів, за допомогою яких здійснюється вплив на інноваційні компетенції, процеси, а також керовані параметри зовнішнього середовища. При цьому обов’язковим є урахуванням сформованої ринкової ситуації для найкращого використання обмежених ресурсів і їх інтегрування в згенеровані технологічні потоки. Метою функціонування механізму є досягнення максимальної результативності від інноваційної діяльності, інноваційного потенціалу та інноваційних процесів у контексті забезпечення розвитку бізнесу.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1.Череп О. Г. Системний характер формування механізму інноваційного розвитку підприємства. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2019. №. 1. С. 43-50.

2. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка. М.: Азбуковник, 1998. 944 с.

3.Квак С. А. Економічний механізм стимулювання інноваційної діяльності промислових підприємств України. Львів. Львівський національний університет імені Івана Франка. 2020. 438с.

4.Єрмак С. О. Систематика інноваційних механізмів економічного управління підприємством. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки*. 2018. №. 28 (1). С. 99-103.

5.Мартинюк О. А. Інноваційні технології в управлінській діяльності підприємств в умовах динамічного бізнес-середовища. [Електронний ресурс]. Режим доступу до ресурсу: https://card-file.onaft.edu.ua . (дата звернення: 10.01.20212)

6.Солосіч О. С., Хринюк О. С. Інтеграція процесного та функціонального підходів в сучасних бізнес-моделях у складі систем управління економічною безпекою підприємств. *Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи*. 2021. С. 108-109.

7. Нікітін Ю. О., Мельник М. В. Організаційно-економічний механізм управління відкритим інноваційним процесом. *Інноваційна економіка*. 2019. №. 1. С. 32-40.

8.Kuksa, I., Shtuler, I., Orlova-Kurilova, O., Hnatenko, I., & Rubezhanska, V. Innovation cluster as a mechanism for ensuring the enterprises interaction in the innovation sphere. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development.* 2019. Т. 41. №. 4. С. 487-500.

9.Волощук В. Р. Механізми активізації інноваційного розвитку. *Інноваційна економіка*. 2019. №. 7-8. С. 27-33.,

10.Бірюченко С. Ю. Мотиваційна складова активізації інноваційного розвитку підприємств промисловості. *«Вісник ЖДТУ»: Економіка, управління та адміністрування*. 2019. №. 1 (87). С. 3-8.

11.Каїра Л. Г. Активізація інноваційної діяльності металургійного підприємства. *Збірник наукових праць Дніпровського державного технічного університету. Технічні науки.* 2017. №. 1. С. 13-18.

12.Котельбан С. В. Сутність, методи та інструменти державного регулювання інноваційної діяльності. *Економіка та держава.* 2017. №. 4. С. 115-118.

13.Череп О. Г. Удосконалення економічного механізму інноваційної діяльності промислових підприємств. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2018. №. 17. С. 242-248.

14.Косарєва І. П., Бут А. С. Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства. *Молодий вчений*. 2017. №. 4. С. 678-682.

15.Цвігун Т. В. Механізм управління ризиками в системі управління підприємством. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент.* 2017. №. 23 (2). С. 9-13.

16.Лотарєв А. Г. Організаційно-економічний механізм управління інноваційною діяльністю. *Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління.* 2017. №. 1. С. 155-164.

17.Халімон Т. М. Принципи побудови механізму управління конкурентоспроможністю підприємств. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент.* 2017. №. 25 (1). С. 158-161.

REFERENCES

1. Cherep O.H. Systemnyy kharakter formuvannya mekhanizmu innovatsiynoho rozvytku pidpryyemstva. [Systemic nature of the formation of the mechanism of innovative development of the enterprise] Visnyk Zaporiz′koho natsional′noho universytetu. Ekonomichni nauky. 2019. №. 1. P. 43-50 [in Ukrainian].

2. Ozhegov S.I. Explanatory dictionary of the Russian language. M .: Azbukovnik, 1998. 944 p. [in Russia].

3. Kvak S. A. Ekonomichnyy mekhanizm stymulyuvannya innovatsiynoyi diyal′nosti promyslovykh pidpryyemstv Ukrayiny. [Economic mechanism of stimulation of innovative activity of industrial enterprises of Ukraine] L′viv. L′vivs′kyy natsional′nyy universytet imeni Ivana Franka. 2020. 438p. [in Ukrainian].

4. Yermak S. O. Systematyka innovatsiynykh mekhanizmiv ekonomichnoho upravlinnya pidpryyemstvom. [Systematics of innovative mechanisms of economic management of the enterprise] Naukovyy visnyk Khersons′koho derzhavnoho universytetu. Ser. Ekonomichni nauky. 2018. №. 28 (1). P. 99-103. [in Ukrainian].

5. Martynyuk O. A. Innovatsiyni tekhnolohiyi v upravlins′kiy diyal′nosti pidpryyemstv v umovakh dynamichnoho biznes-seredovyshcha. [Innovative technologies in the management of enterprises in a dynamic business environment.][Elektronnyy resurs]. Rezhym dostupu do resursu: https://card-file.onaft.edu.ua . (data zvernennya: 10.01.20212) [in Ukrainian].

6. Solosich O.S., Khrynyuk O.S. Intehratsiya protsesnoho ta funktsional′noho pidkhodiv v suchasnykh biznes-modelyakh u skladi system upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstv. [Integration of process and functional approaches in modern business models as part of economic security management systems] Biznes, innovatsiyi, menedzhment: problemy ta perspektyvy. 2021. P. 108-109. [in Ukrainian].

7. Nikitin YU. O., Mel′nyk M. V. Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm upravlinnya vidkrytym innovatsiynym protsesom. [Organizational and economic mechanism of open innovation process management] Innovatsiyna ekonomika. 2019. №. 1. P. 32-40. [in Ukrainian].

8.Kuksa, I., Shtuler, I., Orlova-Kurilova, O., Hnatenko, I., & Rubezhanska, V. Innovation cluster as a mechanism for ensuring the enterprises interaction in the innovation sphere. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development.* 2019. T. 41. №. 4. P. 487-500.

9. Voloshchuk V. R. Mekhanizmy aktyvizatsiyi innovatsiynoho rozvytku. [Mechanisms of activation of innovative development] Innovatsiyna ekonomika. 2019. №. 7-8. P. 27-33. [in Ukrainian].

10. Biryuchenko S. YU. Motyvatsiyna skladova aktyvizatsiyi innovatsiynoho rozvytku pidpryyemstv promyslovosti. [Motivational component of intensification of innovative development of industrial

enterprises] «Visnyk ZHDTU»: Ekonomika, upravlinnya ta administruvannya. 2019. №. 1 (87). P. 3-8. [in Ukrainian].

11. Kayira L. H. Aktyvizatsiya innovatsiynoyi diyal′nosti metalurhiynoho pidpryyemstva. [Activation of innovative activity of metallurgical enterprise] Zbirnyk naukovykh prats′ Dniprovs′koho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu. Tekhnichni nauky. 2017. №. 1. S. 13-18. [in Ukrainian].

12. Kotel′ban S. V. Sutnist′, metody ta instrumenty derzhavnoho rehulyuvannya innovatsiynoyi diyal′nosti. [The essence, methods and tools of state regulation of innovation] Ekonomika ta derzhava. 2017. №. 4. P 115-118. [in Ukrainian].

13. Cherep O. H. Udoskonalennya ekonomichnoho mekhanizmu innovatsiynoyi diyal′nosti promyslovykh pidpryyemstv. [Improvement of the economic mechanism of innovative activity of industrial enterprises] Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual′noyi vlasnosti. 2018. №. 17. P. 242-248. [in Ukrainian].

14. Kosaryeva I. P., But A. S. Mekhanizm upravlinnya finansovoyu stiykistyu pidpryyemstva. [The mechanism of financial stability of the enterprise] Molodyy vchenyy. 2017. №. 4. P. 678-682. [in Ukrainian].

15. Tsvihun T. V. Mekhanizm upravlinnya ryzykamy v systemi upravlinnya pidpryyemstvom. [Risk management mechanism in the enterprise management system] Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment. 2017. №. 23 (2). P. 9-13. [in Ukrainian].

16. Lotaryev A. H. Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm upravlinnya innovatsiynoyu diyal′nistyu. [Organizational and economic mechanism of innovation management] Visnyk Natsional′noho universytetu tsyvil′noho zakhystu Ukrayiny. Seriya: Derzhavne upravlinnya. 2017. №. 1. P. 155-164. [in Ukrainian].

17. Khalimon T. M. Pryntsypy pobudovy mekhanizmu upravlinnya konkurentospromozhnistyu pidpryyemstv. [Principles of construction of the mechanism of management of competitiveness of the enterprises] Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment. 2017. №. 25 (1). P.158-161. [in Ukrainian].

РЕФЕРАТ

Гречан А.П. Механізм управління інноваційною активністю підприємства / А.П. Гречан, П.Ю.Гречан // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Стаття присвячена узагальненню сучасних підходів та обґрунтуванню власного визначення сутності механізму управління інноваційною активністю підприємства, спрямованого на забезпечення його економічного розвитку.

Мета статті – на основі проведеного аналізу обґрунтування сучасного підходу щодо формування механізму управління інноваційною активністю підприємства в контексті забезпечення його економічного розвитку у стратегічній перспективі.

Об’єкт дослідження – методичне забезпечення щодо формування дієвого управління інноваційною активністю підприємства з метою забезпечення його розвитку у довгостроковій перспективі.

Метод дослідження – теоретико-логічне обґрунтування сутності механізму управління інноваційною активністю підприємства для забезпечення його ефективного функціонування і спрямованого на стратегічний розвиток суб’єктів господарювання.

Досліджено існуючі підходи до визначення поняття «механізм», виділено особливості механізму управління інноваційною активністю підприємства, що відрізняє його від інших механізмів, запропоновано власне трактування, яке спрямовано на подальший розвиток підприємства.

Результати дослідження можуть бути впроваджені в системі наукових засад щодо забезпечення розвитку підприємств на інноваційній основі.

Прогнозні припущення щодо подальшого розвитку об’єкта дослідження – пошук дієвих засобів, методів та моделей щодо оцінки ефективності функціонування запропонованого механізму управління інноваційною активністю підприємства

КЛЮЧОВІ СЛОВА: МЕХАНІЗМ, МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ АКТИВНІСТЮ, ПІДПРИЄМСТВО, УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ, ІННОВАЦІЇ.

ABSTRACT

Grechan A.P., Grechan P.Y. Management mechanism for innovation activity of the enterprise. Visnyk National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – Kyiv: National Transport University, 2022. – Issue 2 (52).

The article is dedicated to the study of daily activities and the introduction of the day-to-day appointment of the mechanism of management of the innovative activity of the business, directed to the security of the economic development.

Meta article – on the basis of the analysis of the analysis of the current approach to the formation of the mechanism for managing the innovative activity of entrepreneurship in the context of the security of economic development from a strategic perspective.

The object of follow-up is methodically ensuring the proper development of business innovation management activity with the method of ensuring its development in a long-term perspective.

The follow-up method is a theoretical and logical foundation of the essence of the mechanism for managing the innovative activity of entrepreneurship for ensuring its efficient functioning and directing to the strategic development of the state.

It was followed up to the definition of the concept of «mechanism», it was seen the peculiarity of the mechanism of managing the innovative activity of the enterprise, which considered the other types of mechanisms, it was proponated in a proper interpretation, as it was directed to further development

The results of the research can be used in the system of scientific ambush to ensure the development of businesses on an innovative basis.

Forecasting an allowance for a further development of the object of follow-up – a study of the development of the company

KEY WORDS: MECHANISM, MECHANISM OF INNOVATION ACTIVITY MANAGEMENT, ENTERPRISE, ENTERPRISE MANAGEMENT, INNOVATION.

АВТОРИ

Гречан Алла Павлівна, доктор економічний наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри економіки, e-mail: Grechan.ap@gmail.com, тел. +380442803016, к. 313, вул. М.Омеляновича-Павленка 1, м. Київ, Україна, 01010, orcid.org/ 0000-0003-3984-9952

Гречан Павло Юрійович, аспірант, Національний транспортний університет, e-mail: Grechan.pavlo@gmail.com, тел. +380442808438, к. 243, вул. М.Омеляновича-Павленка 1, м. Київ, Україна, 01010, orcid.org/ 0000-0003-1602-9290

AUTHORS

Grechan A.P. Doctor of Economics, professor, National Transport University, Department of Economics, e-mail: Grechan.ap@gmail.com, tel. +380442803016, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelyanovicha-Pavlenko street 1, 313, orcid.org/ 0000-0003-3984-9952

Grechan P.Y. Postgraduate student, National Transport University, Kyiv, Ukraine, e-mail: Grechan.pavlo@gmail.com, tel. +380442808438, 01010, Kyiv, Omelyanovicha-Pavlenko street 1, 243, orcid org/ 0000-0003-4878-9744

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Козак Л.С., кандидат економічних наук, професор, Національний транспортний університет, завідувачка кафедри економіки, Київ, Україна.

Бондаренко Є.В., доктор економічних наук, професор, президент Української академії інвестицій в науку і будівництво, Київ, Україна.

REVIEVER:

Kozak L.S., PhD, professor, head of department of economics, National Transport University, Kyiv, Ukraine.

Bondarenko Ye.V., Doctor of Economics, professor, President of Ukrainian Academy of investment in Science and Construction, Kyiv, Ukraine.

УДК 659.2
UDC 659.2
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-112-118

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОВЕДЕННЯ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ПРИ ВИКОНАННІ ВИПУСКНИХ КВАЛІФІКАЦІЙНИХ РОБІТ

Гурч Л.М., кандидат економічних наук, доцент, Національний транспортний університет, Київ, Україна, lyudmila.gurch@ukr.net, orcid.org/ 0000-0003-3199-0695

Коляда О.О., Національний транспортний університет, Київ, Україна, koliada.o@ukr.net, orcid.org/ 0000-0003-4256-5205

Виговська І.А., Національний транспортний університет, Київ, Україна, i.vyhovska2609@gmail.com, orcid.org /0000-0003-1426-986

ORGANIZATION OF SCIENTIFIC RESEARCH IN THE PERFORMANCE OF FINAL QUALIFICATION WORKS

Gurch L.M., Ph.D., National Transport University, Kiev, Ukraine, lyudmila.gurch@ukr.net, orcid.org/ 0000-0003-3199-0695

Koliada O.O., National Transport University, Kiev, Ukraine, koliada.o@ukr.net, orcid.org/ 0000-0003-4256-5205

Vyhovska I.A., National Transport University, Kiev, Ukraine, i.vyhovska2609@gmail.com, orcid.org/0000-0003-1426-9863

Постановка проблеми.

У процесі підготовки випускних кваліфікаційних робіт слід застосувати методичні й технологічні прийоми наукової роботи з актуальних проблем теорії і практики яка базується на знаннях законодавчої, наукової літератури а також отриманих практичних результатів в межах предмету та гіпотези дослідження.

Сучасна діяльність людини завжди пов'язана з вдосконаленням техніки та технологій, спрямована на технічний прогрес, темпи якого зростають з кожним роком і вимоги до працівників, які безпосередньо приймають участь у виробничому процесі, які здійснюють розробку і проектування нового обладнання та нових технологій.

Тому в наш час у закладах вищої освіти України так і в Національному транспортному університеті вивчають спеціальні наукові компоненти, вивчення яких дозволить забезпечити майбутніх інженерів з транспорту, необхідними для наукових досліджень знаннями, тобто допоможе студентам стати висококваліфікованими спеціалістами на ринку праці з надання транспортних послуг.

Аналіз останніх публікацій. У сучасній літературі дослідженню питанню організації та проведенню наукових досліджень є актуальним у науковій літературі. Вагомий внесок у теорію і практику, методологію, інструментарій, організації, апробації наукових досліджень зробили: Дмитриченко М.Ф., Поліщук В.П., Доля В.К., Лановий О.Т., Крушельницька С.М. Бурдин К.С., Мазаракі А.А. та інші.

Із проведеного аналізу останніх публікацій недостатня увага приділяється організації проведенню наукових досліджень при виконанні випускних кваліфікаційних робіт.

Мета статті: запропонувати основні підходи щодо проведення наукових досліджень під час написання у відповідності до затвердженої теми майбутнього випускника та ознайомити з методами збору, систематизації та обробки результатів отриманих даних при допомозі різних методів.

Основна частина.

Одна з проблем в підготовці фахівців у закладах вищої освіти навчити студентів при виконанні випускної кваліфікаційної роботи використовувати та впроваджувати сучасні методи наукових досліджень.

Формування фахівців нової генерації, навчання яких має глибоке наукове підґрунтя, відображає сучасні трансформації професійного середовища спеціальності: 275 «Транспортні технології (на автомобільному транспорті)» з надання транспортних послуг.

Наукова підготовка студентів упродовж періоду навчання – вагома наукова складова освітньо-кваліфікаційного рівня.

Існують такі визначення випускної кваліфікаційної роботи:

- випускна кваліфікаційна робота є самостійним кваліфікаційним навчально-науковим дослідженням здобувача вищої освіти, яке виконується на завершальному етапі навчання в університеті для отримання освітнього ступеня «бакалавр», «магістр»[1];
- випускна кваліфікаційна робота - це самостійна науково-дослідницька робота, яка виконує кваліфікаційну функцію, тобто готується з метою публічного захисту і отримання академічного ступеня.

Основне завдання автора випускної кваліфікаційної роботи - продемонструвати рівень своєї наукової кваліфікації, уміння самостійно вести науковий пошук і вирішувати конкретні наукові завдання.

При виконанні випускної кваліфікаційної роботи необхідно враховувати новітні досягнення науки і техніки, соціальні потреби суспільства. Випускна кваліфікаційна робота повинна виконуватись за напрямом спеціальності.

Мета випускної кваліфікаційної роботи - виявити ступінь засвоєння студентом отриманих в університеті знань і здатність самостійно застосовувати їх при вирішенні комплексних інженерних та дослідницьких задач[3].

Тому в статті розглянуто основні підходи щодо організації роботи над випускною кваліфікаційною роботою.

У процесі роботи над випускною кваліфікаційною роботою використовуються різні типи діяльності: пошук, побудова, реконструкція, перетворення наукової інформації.

Навички (задачі) випускних кваліфікаційних роботи — систематизація, узагальнення і виявлення студентом загальнотеоретичних та спеціальних наукових знань, а також практичних навичок за обраною спеціальністю.

У відповідності до положення про випускні кваліфікаційні роботи в Національному транспортному університеті до випускних кваліфікаційних робіт допускаються студенти, які здали екзамени і заліки з усіх дисциплін, а також заліки з виробничої і переддипломної практики.

Процес виконання теоретичних чи прикладних науково-дослідницьких робіт містить у собі 6 етапів (Рисунок 1).

Тема випускної кваліфікаційної роботи повинна бути актуальною, відповідати сучасному стану й перспективам розвитку транспортної галузі України. Вибір теми здійснюється у відповідності зі спеціалізацією, по якій навчається студент.

Тематика випускної кваліфікаційної роботи може відбивати як теоретичну, так і практичну спрямованість дослідження. При виборі напрямку теоретична частина дослідження повинна бути орієнтована на розробку теоретичних і методологічних основ досліджуваних питань, використання нових концепцій і ідей в обраній області дослідження, відрізнятися певною новизною наукових ідей та методів дослідження. Практична частина дослідження повинна демонструвати здатності студента вирішувати реальні практичні завдання з його професійної області на основі розробки моделей, методологічних основ і підходів в досліджуваних питаннях.

Випускна кваліфікаційна робота виконується на основі глибокого вивчення науково-практичної літератури за напрямом підготовки (спеціалізації).

Зміст випускної кваліфікаційної роботи полягає у розкритті методів і методик планування і проведення наукового дослідження, аналізу й узагальнення його результатів, оформлення результатів дослідження у вигляді розрахунково-пояснювальної записки та ілюстративного матеріалу до неї[4].

Випускна кваліфікаційна робота повинна мати внутрішню єдність і логічну послідовність в розкритті затвердженої обраної теми.

Під час оформлення результатів науково-дослідницької, випускної кваліфікаційної роботи необхідною вимогою є подання понятійного апарату: актуальності дослідження, його мети та задач, об’єкта, предмета, гіпотези, наукових методів, новизни, практичного значення, апробації одержаних результатів, структури, обсягу роботи та інше.[6]

Актуальність теми дослідження випускної кваліфікаційної роботи– це ступінь важливості в даний момент та в даній ситуації для вирішення даної проблеми чи задачі на ринку транспортних послуг. Актуальність та доцільність обраної теми дослідження обґрунтовують шляхом критичного аналізу та порівняння відомих розв’язань проблеми (наукової задачі). Воно не має бути багатослівним. Досить кількома реченнями висловити головне – сутність проблеми або наукового завдання. При цьому необхідно спиратися на два основних напрямки характеристики актуальності дослідження.



Рисунок 1 – Процес виконання теоретичних чи прикладних науково-дослідницьких робіт
Figure 1 – The process of performing theoretical or applied research work

Перший напрямок пов'язаний з невивченістю обраної теми. Дослідження актуальне, бо певні аспекти теми вивчені не повною мірою і проведене дослідження спрямоване на подолання цієї прогалини. Другий напрямок характеристики актуальності пов'язаний з можливістю розв'язання певної практичної задачі на основі отриманих у дослідженні даних.

Мета дослідження – це очікуваний кінцевий результат. Мета визначає стратегію і тактику дослідження, загальну його спрямованість та логіку. Не слід формулювати мету як „Дослідження...", „Вивчення...", бо ці слова вказують на засіб досягнення мети, а не на саму мету. Мета дослідження формулюється коротко й точно, конкретизуючись у *завданнях дослідження*, кожне з яких стосується конкретного аспекту наукової теми, у змістовному відношенні виражає основне, що має зробити дослідник, і підпорядковується меті. Зазвичай наукові задачі подаються у вигляді переліку: проаналізувати..., розробити..., узагальнити..., виявити..., обґрунтувати..., довести..., показати..., описати..., встановити..., визначити..., вивчити... і т.п.

Залежно від мети обирається об'єкт, предмет, гіпотеза дослідження.

Об'єкт дослідження – досить конкретний предмет, процес або явище, на що спрямована пізнавальна діяльність дослідника з метою пізнання його суті, закономірностей розвитку і можливостей подальшого використання в практичній діяльності. Це те, що породжує проблемну ситуацію і на що спрямовується процес пізнання[7].

Об'єкт відносно автономний і має чіткі межі. Можна виділити такі особливості об'єктів дослідження, що безпосередньо впливають на організацію та ефективність науково-дослідних робіт: обов'язковість наявності непізнаних якостей об'єкта, динамічність об'єкта дослідження (пов'язана з постійним виявленням і вивченням властивостей об'єкта), подільність об'єкта дослідження (дозволяє виділити відносно самостійні завдання за певними стадіями та етапами), наступність об'єктів дослідження (пов'язано з формулюванням нових проблем, що виникають з виконаного дослідження). Якщо об'єкт дослідження достатньо складний, то його можна пізнавати на різних рівнях організації (наприклад, регіональний, локальний).

Предметом дослідження є найбільш значущі властивості об'єкта (окремі якості, будова, виникнення, розвиток, функціонування), окремі його взаємозв'язки, які підлягають вивченню. В інших випадках предметом досліджень може виступати сума знань про реальний об'єкт, представлена системою понять, теорій, законів та закономірностей, які мають тенденцію до руху від суб'єктивного до об'єктивного знання певної реальності. Предмет дослідження формується в результаті цілеспрямованої взаємодії людини та об'єкта, завдяки чому виникають проблеми вивчення об'єкта та наші знання про нього. При цьому з плином часу об'єкт дослідження залишається постійним, а предмет змінюється, бо змінюються мета та задачі дослідження.

Гіпотеза (грец. hypothesis – основа, припущення)- це форма наукового знання, за допомогою якого формується один з можливих варіантів вирішення проблеми, істинність якої ще не встановлена і не доведена. Гіпотеза є формою розвитку наукового пізнання, засобом переходу від невідомого до відомого, від неповного, неточного знання до більш повного, точного. [3]

Новизна, тобто отримання нового для суспільства знання, *є метою проведення наукових досліджень*. Це поняття пов'язує суб'єктивні та об'єктивні моменти, що виражають ставлення дослідника до результату. Подають коротку анотацію отриманих положень, при цьому необхідно показати відмінність одержаних результатів від відомих раніше, описати ступінь новизни (вперше одержано, удосконалено, дістало подальший розвиток) [4]. Для отримання нового знання сприятливі такі пізнавальні ситуації:

- вивчення відомого, але мало досліджуваного, природного чи суспільного явища за допомогою спеціальних наукових методів та перетворення його завдяки цьому в науково встановлений факт;
- вивчення вже відомого в науці явища на новому експериментальному матеріалі;
- перехід від якісного опису відомих в науці фактів до їх точної кількісної характеристики;
- вивчення відомого у науці явища більш удосконаленими методами;
- співставлення, порівняльний аналіз процесів та явищ, що відбуваються у навколишньому середовищі;
- вивчення зміни умов протікання процесів.

Практичне значення випускної кваліфікаційної роботи визначає практичну цінність одержаних результатів, дослідження може полягати у можливості:

- вирішення на основі використаної методики тієї чи іншої практичної задачі;
- проведення подальших наукових досліджень;
- використання отриманих даних у процесі підготовки фахівців.

Розвиток науки вимагає інформатизації усіх ланок наукового процесу. Насамперед це стосується впровадження автоматизованих технологій у процеси накопичення, обробки, зберігання та розповсюдження наукової інформації, тому велике значення має пошук наукової інформації у мережі Інтернет використання автоматизовані технології отримання наукової інформації.

Поряд із інформаційними виданнями органів НТІ для інформаційного пошуку слід використовувати автоматизовані інформаційно- пошукові системи, бази і банки даних, Інтернет. Дані пошуку можуть бути використані безпосередньо, однак частіше вони слугують сходинкою (ключем) до виявлення первинних джерел інформації, якими є наукові праці (монографії, збірники) та інші необхідні для наукової роботи видання[8].

Інформаційно-пошукова система (ІПС) - це різновид автоматизованих інформаційних систем, в яких завершальна обробка даних не передбачається. Ці системи призначені для пошуку текстів (документів, їх частин, фактографічних записів) у сховищах (базах даних) за формальними характеристиками, а тому можна виділити два основні етапи роботи:

збір і зберігання інформації,

пошук і надання інформації користувачам.

Висновки. Формування фахівців нової генерації, навчання яких має глибоке наукове підґрунтя, відображає сучасні трансформації професійного середовища спеціальності, тому наукова складова освітньо- кваліфікаційного рівня завершуються підготовкою кваліфікаційних робіт. Це самостійна науково-дослідницька робота, яка виконує кваліфікаційну функцію, тобто готується з метою публічного захисту і отримання академічного ступеня.

В статті проаналізовано та запропоновано основні підходи щодо проведення наукових досліджень під час написання випускної кваліфікаційної роботи у відповідності до затвердженої теми, методи збору, систематизації та обробки результатів отриманих даних.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Офіційний сайт Національного транспортного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vstup.ntu.edu.ua/polozhennia-vyp-rob.pdf
2. Офіційний сайт Міністерство освіти і науки України[Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://mon.gov.ua/ua/osvita/zagalna-serednya-osvita/navchalni-programi
3. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація): навч. посібник/ [В.М. Геєць, А.А. Мазаракі, О.П. Корольчук та ін.]; ред. А.А. Мазаракі. – К.: «Київський національний торгівельно-економічний університет», 2010. – 208с.
4. Технологія наукових досліджень і технічної творчості: підручник/ Е.В.Гаврилов, М.Ф. Дмитриченко,В.К. Доля, О.Т. Лановий,І.Е. Линник, В.П. Поліщук, - К.: Знання України, 2006. - 340 с.
5. Основи теорії систем і управління / Е.В.Гаврилов, М.Ф. Дмитриченко,В.К. Доля, О.Т. Лановий,І.Е. Линник, В.П. Поліщук. під заг. ред. М.Ф.Дмитриченка. «, - К.: Знання України, 2006. - 344 с.
6. Ковальчук, В.В. Основи наукових досліджень/ В.В.Ковальчук, Л.М.Моїсеєв Навчальний посібник. - К.: Професіонал, 2008.- 240с.
7. Крушельницька С.М. Методологія і організація наукових досліджень, - К.: Знання України, 2005.- 172 с.
8. Бурдин К.С., Как оформить научную работу / К.С. Бурдин, П.В.Веселов — М.: Высшая школа, 1997.

REFERENCES

1. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho transportnoho universytetu [Official website of the National Transport University] [Electronic resource]. Retrieved from: http://vstup.ntu.edu.ua/polozhennia-vyp-rob.pdf [in Ukrainian].

2. Ofitsiinyi sait Ministerstvo osvity i nauky Ukrainy [Official website of the Ministry of Education and Science of Ukraine] [Electronic resource]. Retrieved from: https://mon.gov.ua/ua/osvita/zagalna-serednya-osvita [in Ukrainian].

3. Heiets V.M., Mazaraki A.A. & Korolchuk O.P. et al (2010) Ekonomichni doslidzhennia (metodolohiia, instrumentarii, orhanizatsiia, aprobatsiia) Economic research (methodology, tools, organization, approbation) Kyiv: Kyiv National University of Trade and Economics [in Ukrainian].

4. Havrylov E.V., Dmytrychenko M.F., Dolia V.K., Lanovyi O.T., Lynnyk I.E., Polishchuk V.P. / pid zah. red. Dmytrychenka M.F. *Tekhnolohiia naukovykh doslidzhen i tekhnichnoi tvorchosti* [Technology of scientific research and technical creativity]. Kyiv, Znannia Ukrainy Publ., 2006. 340 p

5. Havrylov E.V., Dmytrychenko M.F., Dolia V.K., Lanovyi O.T., Lynnyk I.E., Polishchuk V.P. / pid zah. red. Dmytrychenka M.F. *Osnovy teorii system i upravlinnia* [Fundamentals of systems theory and management]. Kyiv, Znannia Ukrainy Publ., 2006. 344 p..

6. Kovalchuk V.V., Moiseiev L.M. *Osnovy naukovykh doslidzhen* [Basics of the scientific research]. Kyiv, Profesional Publ., 2008. 240 p.

7. Krushelnytska S.M. *Metodolohiia i orhanizatsiia naukovykh doslidzhen* [Methodology and organization of scientific research]. Kyiv, Znannia Ukrainy Publ., 2005. 172 p.

8. Burdyn K. S., Veselov P. V. *Kak oformyt nauchnuiu rabotu* [How to write a scientific work]. Moskva, Vysshaya shkola Publ., 1997

РЕФЕРАТ

Гурч Л.М. Організація проведення наукових досліджень при виконанні випускних кваліфікаційних робіт / Л.М. Гурч, О.О. Коляда, І.А. Виговська // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К. : НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Із проведеного аналізу останніх публікацій недостатня увага приділяється організації проведення наукових досліджень при виконанні випускних кваліфікаційних робіт.

Випускна кваліфікаційна робота є самостійним кваліфікаційним навчально-науковим дослідженням здобувача вищої освіти, яке виконується на завершальному етапі навчання в університеті для отримання освітнього ступеня «бакалавр», «магістр».

Мета випускної кваліфікаційної роботи - виявити ступінь засвоєння студентом отриманих в університеті знань і здатність самостійно застосовувати їх при вирішенні комплексних інженерних та дослідницьких задач.

В статті запропоновано основні підходи щодо проведення наукових досліджень під час написання випускної кваліфікаційної роботи у відповідності до затвердженої теми, методи збору, систематизації та обробки результатів отриманих даних при допомозі різних методів.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА; ЗАВДАННЯ, ТЕМА, МЕТА, ГІПОТЕЗА, НАУКОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ.

ABSTRACT

Gourch L.M., Koliada O.O., Vyhovska I.A. Організація проведення наукових досліджень при виконанні випускних кваліфікаційних робіт. Visnyk National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – Kyiv: National Transport University, 2022. – Issue 2 (52).

From the analysis of recent publications, insufficient attention is paid to the organization of scientific research in the performance of final qualifying works.

The final qualification work is an independent qualification educational and scientific research of the applicant of higher education, which is performed at the final stage of study at the university for the degree of «bachelor», «master».

The purpose of the final qualification work is to identify the degree of mastering by the student of the knowledge received at the university and the ability to independently apply them in solving complex engineering and research problems.

The article proposes the main approaches to conducting research in writing a dissertation in accordance with the approved topic, methods of collecting, organizing and processing the results of the data using different methods.

KEYWORDS: FINAL QUALIFICATION WORK; TASKS, TOPIC, PURPOSE, HYPOTHESIS, SCIENTIFIC RESEARCH.

АВТОРИ:

Гурч Людмила Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, Національний транспортний університет, Київ, Україна, доцент кафедри транспортних систем та безпеки дорожнього руху, e-mail: lyudmila.gurch@ukr.net, тел. +380442804885, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка 1, к.435. orcid.org/0000-0003-3199-0695

Коляда Оксана Олександрівна, Національний транспортний університет, старший викладач кафедри транспортних систем та безпеки дорожнього руху, e-mail: koliada.o@ukr.net, тел. +380442804885, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка 1, к.435. orcid.org/0000-0003-4256-5205

Виговська Інна Анатоліївна, Національний транспортний університет, завідувач лабораторії кафедри транспортних систем та безпеки дорожнього руху, e-mail: i.vyhovska2609@gmail.com, тел. +380442804885, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка 1, к.435. orcid.org/0000-0003-1426-9863.

AUTHOR:

Gourch L.N., Ph.D., associate professor, National Transport University, associate professor, department of Transport systems and traffic safety, e-mail: lyudmila.gurch@ukr.net tel. +380442804885, Ukraine, 01010, Kyiv, M. Omelianovicha-Pavlenko str. 1, of. 432. orcid.org/0000-0003-3199-0695

Koliada O.O., National Transport University, senior lecturer department of Transport systems and traffic safety , e-mail: koliada.o@ukr.net, tel. +380442804885, Ukraine, 01010, Kyiv, M. Omelianovicha-Pavlenko str. 1, of. 435 . orcid.org/ 0000-0003-4256-5205

Vyhovska I.A., National Transport University head of laboratory transport systems and traffic safety, e-mail: i.vyhovska2609@gmail.com, tel. +380442804885, Ukraine, 01010, Kyiv, M. Omelianovicha-Pavlenko str. 1, of. 435 orcid.org /0000-0003-1426-9863.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Прокудін Георгій Семенович, доктор технічних наук, професор, Національний транспортний університет, завідувач кафедри міжнародних перевезень та митного контролю.

Кисельов Володимир Борисович, доктор технічних наук, професор, директор навчально-наукового інституту муніципального управління та міського господарства Таврійського національного університету ім. В.І.Вернадського, Київ, Україна.

REVIEWER:

Prokudin Georgy Semenovych, Doctor of Technical Sciences, Professor, National Transport University, Head of the Department of International Transportation and Customs Control.

Kiselev Vladimir Borisovich, doctor of technical Sciences, Director of the Educational and Scientific Institute of Municipal Management and Urban Economics of Tavrida National University V.I. Vernadsky, Kyiv, Ukraine.

УДК 657 DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-119-125
UDC 657

ДІАЛЕКТИКА ПОНЯТТЯ ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Гуцалюк О.І., Національний транспортний університет, Київ, Україна, sheptynova_lena@ukr.net, orcid.org/0000-0001-7435-116X

DIALECTICS OF THE CONCEPT OF OPERATIONAL ACTIVITY AT THE ENTERPRISE

Gutsalyuk O.I., National Transport University, Kyiv, Ukraine, sheptynova_lena@ukr.net, orcid.org/0000-0001-7435-116X

Постановка проблеми. На сьогоднішній день в умовах ринкової економіки дослідження поняття «операційна діяльність» для будь-якого підприємства є актуальним. Оскільки, конкурентоспроможність продукції, наданих послуг в умовах фінансової кризи формується за наяної ефективної операційної діяльності.

Сучасний стан фінансової кризи зумовленою пандемією. Фінансовий стан зумовлює потребу у формуванні як практичної так і теоретичної бази інформації, яка слугує основою для подальших аналітичних досліджень.

Аналіз досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідженні теорії підприємництва та її ключових значень (операційна діяльність) здійснили вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Безкоровайна Л., Віленський П., Тарасюк Г., Грибук Ю., Капінос Г., Бабій І., Міський Г. [12], Сідун В. [14] , Школа І., Михайловська О. [18], Бутинець Ф. [5], Бланк І. А. [3], Волков Д. [7], Кузьмін О., Мельник О. [10], Лозовицький Д. [11], Мосійчук М. [13], Чандлер А. [8].

Постановка завдання. Основним завданням є конкретизації і з'ясуванні змісту такого поняття як «операційна діяльність» на сучасних підприємствах.

Основний матеріал. Розвиток економіки та системи суспільних відносин потребує створення умов для подальших теоретичних досліджень щодо такого поняття як «операційна діяльність».

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку операційна діяльність – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. [1]. Схоже визначення дає також міжнародний стандарт бухгалтерського обліку операційна діяльність – основна діяльність суб'єкта господарювання, яка приносить дохід, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною або фінансовою діяльністю. [1]. Різні вчені трактують поняття «операційна діяльність по різному (табл. 1).

З точки зору авторів, С. Мордовін [17] наголошує, що саме виробнича програма є основним планом операційної діяльності. З іншого боку, помітний вплив на операційну діяльність надають також процеси та операції, пов'язані із ресурсним забезпеченням виробництва. На це, наприклад, вказує М. Мосійчук [13], яка підкреслює, що операційна діяльність знаходиться у прямій причинно-наслідковій залежності від її ресурсного забезпечення. Враховуючи необхідність задоволення вимог забезпечення ефективності операційної діяльності, М. Макаренко, О. Махалина [12] зазначають, що значну роль у процесі планування та контролю операційної діяльності відіграє нормативна база, яка спирається на науково обґрунтованих та технологічно обумовлених закономірностях трансформації ресурсів на готову продукцію (товари та послуги).

Проте основною вадою до визначення сутності операційної діяльності підприємства слід вважати недостатність уваги до ідентифікації характеру, сили та масштабів впливу позавиробничих чинників на процеси формування та функціонування. Так, наприклад, І. Ансофф [6] підкреслює таку характерну особливість операційної діяльності, як нестійкість напрямів розвитку, тобто припускає можливість їх перегляду у ході реалізації згідно з вимогами адаптації до трансформацій середовища господарювання.

З іншого боку, Л. Федулова, О. Декалюк [17] також зазначають з цього приводу, що хоча виробнича складова є ядром операційної системи і застосування методик дослідження перебігу процесів її функціонування та розвитку є правомірним, але вона не може вважатися цілком достатньою, тому що операційна діяльність включає не лише виробництво, а й операції із забезпечення, управління, організацію та контроль тощо.

Таблия 1 – Діалектика поняття операційна діяльність
Table 1 – Dialectics of the concept of operational activity

Автори	Визначення сутності операційної діяльності
Безкоровайна Л. [4]	Діяльність підприємства з виробництва та реалізації продукції (послуг), за якої досягається одночасне зростання ефекту й ефективності від здійснюваних економічних, соціальних та екологічних заходів і забезпечується задоволення інтересів різних суб'єктів, що з ним взаємодіють
Віленський П. [6,]	Те саме, що і звичайна виробнича діяльність, проте основною діяльністю бізнесу може бути не лише виробнича, але й будівельна, транспортна, торговельна діяльність, а також діяльність, пов'язана з наданням послуг
Тарасюк Г., Грибук Ю. [8]	Виробництво та реалізація продукції, послуг, робіт
Капінос Г., Бабій І. [9]	Діяльність, яка здійснюється в рамках операційної системи з метою створення будь-якої корисності шляхом перетворення входів (ресурсів усіх видів) на виходи (готові продукти та послуги)
Місько Г. [12]	Діяльність підприємства, спрямована на вирішення таких цілей: оптимізація завантаження потужності, зниження витрат на виробництво, якість виробництва, якість виробничих поставок, відповідність можливостей виробництва до попиту
Сідун В. [14]	Виробничо-збутова або основна для певного підприємства діяльність, яка характеризується наступними показниками: собівартість реалізованої продукції; валовий прибуток від операційної діяльності; інші операційні та комерційні витрати; прибуток від операційної діяльності
Школа І., Михайловська О. [18]	Процес придбання матеріалів, їх перетворення на готовий продукт і постачання цього продукту покупцю діяльності, пов'язаної з навмисним перетворенням (трансформацією) матеріалів, інформації або покупців
Бутинець Ф. [5]	Основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною або фінансовою діяльністю
Бланк І. А. [3]	Основний вид діяльності підприємства, з метою здійснення якої вона створена характер підприємства визначається насамперед специфікою галузі економіки, до якої воно належить. Основу операційної діяльності більшості підприємств складає виробничо-комерційна та торгова діяльність, яка доповнюється здійснюваною ними інвестиційною та фінансовою діяльністю
Волков Д. [7]	Господарські процеси, які за своїм змістом є окремими процесами, що між собою взаємопов'язані та становлять цілісну операційну функцію підприємства: закупівельна, виробнича діяльність; діяльність з реалізації товарів, робіт та послуг; інноваційна діяльність у сфері виробництва та послуг
Кузьмін О., Мельник О. [10]	Наскрізна міжфункціональна система взаємозалежних споріднених процедур, реалізація яких призводить до використання ресурсів з метою створення певної продукції, що має цінність для внутрішньо-організаційних чи зовнішніх споживачів і формування конкурентних переваг підприємства
Лозовицький Д. [11]	Основний вид діяльності підприємства, з метою здійснення якого воно створене процеси, пов'язані з отриманням, переробкою, передаванням і накопиченням матеріальних і нематеріальних, реальних і номінальних благ (грошей)
Мосійчук М. [13]	Фундамент, що обумовлює повноцінне функціонування підприємства, виконання його статутних завдань… масштаби та напрями операційної діяльності є чинниками, що визначають склад, структуру, динаміку й ефективність використання ресурсів підприємства, його виробничого потенціалу
П(С)БО 4 [1], МСБО 7	Основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю
Чандлер А. [17]	Виокремлення основних довгострокових цілей та завдань підприємства та затвердження курсу дій та розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей

З таким підходом цілком погоджуються М. Мескон та інші науковці [18], які наголошують на доцільності виокремлення зі складу операційної діяльності, окрім суто операційної, функцій маркетингу, фінансів, трудових ресурсів та інженерну функцію. Водночас Д. Лозовицький [11] підкреслює, що операційна діяльність багато в чому визначається результатами фінансової діяльності підприємства, а отже, потребує відповідного доповнення шляхом включення до її складу фінансових аспектів.

Варто звернутись до законодавства [2], яке визначає операційну діяльність як «основну діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю», що, на нашу думку, вказує на неточність формулювання та не в повній мірі відображає її зміст, оскільки в складі операційної діяльності окрім основної, що міститься у визначенні П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [2], є ще інша операційна діяльність, що представляє собою сукупність господарських операцій підприємства, що не є такими, що забезпечують отримання основної частини доходу від здійснення будь-якого виду діяльності. В даному випадку трактування [2] «…а також інші види діяльності…» не вносить однозначного розуміння щодо того, які саме види діяльності (факти господарської діяльності підприємства) можна відносити до операційної діяльності, що в кінцевому випадку призводить до помилок при порівнянні доходів і витрат від основного виду діяльності, що зазначений у статутних документах. Тому, на нашу думку, визначення «операційна діяльність» потребує подальшого уточнення та більш коректного формулювання для запобігання виникненню неточностей в ході узагальнення інформації про результати діяльності суб'єкта господарювання за звітний період.

Віленський П.Л. [5] розглядаючи види діяльності, в контексті класифікації грошових потоків, наголошує на тому, що «операційна діяльність – те саме, що і звичайна виробнича діяльність, проте основною діяльністю бізнесу може бути не лише виробнича, але й будівельна, транспортна, торгівельна діяльність, а також діяльність, пов'язана з наданням послуг», але при цьому автором не береться до уваги виділення в складі операційної діяльності інших видів господарських операцій, що не відносяться до основної статутної, фінансової або інвестиційної діяльності, і які формують у комплексі іншу операційну діяльність.

В свою чергу, у працях інші науковці визначають, що в умовах ринку фінансово-господарська діяльність найчастіше поєднує в собі чотири складові: виробничо-господарську, комерційну, інвестиційну і фінансову діяльність.

Виробничо-господарська діяльність – це процес виготовлення продукції, виконання робіт, послуг, включаючи капітальне будівництво. Виробничо-господарська діяльність визначає спеціалізацію підприємства, його основний рід занять. Тут основною є операційна діяльність, яка забезпечує отримання основної частини доходів. Недоліком даного підходу є те, що до складу основної діяльності включають капітальне будівництво, яке по суті, є одним з напрямів інвестиційної діяльності.

З точки зору Сідун В.А. [14], до операційної діяльності відносять виробничо-збутову або основну для певного підприємства діяльність, яка характеризується наступними показниками: собівартість реалізованої продукції; валовий прибуток від операційної діяльності; інші операційні та комерційні витрати; прибуток від операційної діяльності. [14]

Думка вітчизняних вчених [5, 15, 16] щодо поняття «операційна діяльність» не відрізняється від визначення, що надане у законодавстві, а також щодо класифікації видів діяльності.

На нашу думку, Операційна діяльність підприємства не повинна обмежуватися створенням і реалізацією продукту (товару, послуги), а й має забезпечувати впровадження виробничого процесу з використанням новітніх технологій. В цьому випадку можна говорити про взаємозв'язок двох видів діяльності – операційної та інноваційної, в ході створення платформи для ведення ефективного господарювання, з метою отримання максимального економічного і соціального ефекту від вкладення фінансових ресурсів в діяльність підприємства.

В контексті дослідження вважаємо за потрібне виділяти в складі основної діяльності такі господарські процеси, які за своїм змістом є окремими процесами, що між собою взаємопов'язані та представляють цілісну операційну функцію підприємства: закупівельна діяльність, виробнича діяльність, діяльності з реалізації товарів, робіт та послуг, інноваційна діяльність в сфері виробництва і послуг. Така класифікація зумовлена тим, що закупівельна діяльність є передумовою здійснення операційної діяльності та її важливою складовою, оскільки для того, що розпочати процес створення нового продукту, необхідно наявність матеріальних ресурсів, яка досягається в результаті успішного проведення заготівельної діяльності в умовах невизначеності ринку.

Операційна діяльність виступає центральною ланкою у процесі основної діяльності підприємства, оскільки саме від ефективності виробництва залежить ціна та якість готової продукції

(товарів, робіт), а й відповідно перехід до наступного циклу в комплексі операцій зі створення і реалізації готової продукції кінцевим споживачам.

Така діяльність представляє собою систему дій робітників з використанням засобів праці, що необхідні для перетворення ресурсів у готову продукцію, що включають в себе виробництво і переробку різних видів сировини, будівництво, надання послуг. Діяльність з реалізації товарів, робіт та послуг підприємств забезпечує безперервний процес руху активів у формі товарів від виробничих підприємств різних форм власності до безпосередніх споживачів. Для забезпечення торговельної діяльності підприємства здійснюють операції купівлі-продажу товарів, які є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства. Основним завданням підприємства є найбільш повне і оптимальне забезпечення товарного асортименту для здійснення торговельних операцій як з оптовими, так і з роздрібними покупцями.

Інноваційна діяльність постійно активізує операційну, то відбувається посилення позицій підприємства на конкурентному ринковому просторі. Багатовекторність інноваційного розвитку підприємства не повинна обмежуватися операційною діяльністю, оскільки рівнодійна потенціалів буде зменшуватись, відбудеться обмеження можливостей розвитку підприємства, звуження його позицій на ринку. Обмеження масштабів інноваційної діяльності призводить до неповного використання потенціалу виробництва, що, в свою чергу, відбивається на кінцевих результатах діяльності підприємства в цілому. Таким чином, інноваційний потенціал підприємства визначається взаємодією інноваційної і операційної діяльності – він тим більший, чим повніше використовується потенціал останньої.

З розвитком цифрових технологій, змінюється і методи визначення і управління операційною діяльність, з’являються нові інформаційні технології.

На ринку програмних продуктів представлено широкий спектр програм автоматизації обліку, а таким чином і операційної діяльності підприємств, найпоширенішими з яких і найбільш адаптованими до української системи є: «Парус-Підприємство», «1С: Підприємство 8.0», «Ажур-ДОК», «Дебет Плюс», «Акцент-бухгалтерія» і «Бест звіт плюс». Функціональні особливості програм спрямовані на комплексну автоматизацію підприємств. Вони здатні вирішувати такі завдання: автоматизація бухгалтерського обліку; розрахунок заробітної плати і грошового забезпечення; тарифікація для фахівців; планування і розподіл фінансування; матеріальний облік; управління діловими процесами; адміністрування документообігу та канцелярії; управління персоналом; формування і зведення звітів.

Проте, крім таких спільних особливостей в них є деякі розбіжності. Щоб обрати найкраще інформаційне забезпечення для відповідного робочого місця потрібно розглянути кожну з цих програм.

«Парус-Підприємство» – це система автоматизації для середніх компаній. Дана програма має, розширену систему аналітики, яка орієнтована на різні види діяльності, а також систему захисту інформації. В програми є модульна структура, що дає можливість проводити подальшу інтеграцію. [20]

«1С: Підприємство 8.0» – це набір прикладних рішень, побудованих за єдиними принципами і на єдиній технологічній платформі. Завдяки даній програмі можна вирішити багато різних питань пов‘язаних з обліком та управлінням підприємства. Серед зручностей «1С: Підприємство 8.0» слід виділити можливість зміни користувачем збережених даних, для чого відпадає необхідність створювати складні запити й переробляти результати їх обробки в об'єкти мови програмування, достатньо отримати об'єкт із бази даних, змінити його властивості та знову зберегти [19].

«Ажур-ДОК» – це універсальна програма. Її призначення полягає в автоматизації ведення обліку, підготовки і друку різної бухгалтерської і торгової документації з вбудованими можливостями зміни і розширення функціональності. Система управління підприємством. [19]

«ДЕБЕТ Плюс» має модульну структуру, що дає можливість замовнику підібрати оптимальний комплект 180 поставки, з функціональністю, що відповідає потребам підприємства. Уся інформація в системі зберігається у вигляді первинних документів, проведень, довідників і початкових залишків. [21].

«Акцент-бухгалтерія» – це універсальна автоматизована програма для ведення бухгалтерського, управлінського та фінансового обліку на підприємствах. Ця програма забезпечує повноцінний правильний з бухгалтерської точки зору багатовимірний та багаторівневий аналітичний і синтетичний облік. [19]

«Бест звіт плюс» – програмний комплекс призначений для автоматизації процесів роботи зі звітною документацією встановленого зразка. Він забезпечує організацію електронного документообігу у всіх без винятку суб'єктів господарювання будь-якої форми власності та джерел фінансування або між ними та державними контролюючими органами, подача звітності яким

передбачена чинним законодавством. Це можливість інтеграції даних з будь-якої бухгалтерської програми (1С, і т.д.) [19].

Кожна з наведених програм має свої особливості у сфері управління операційною діяльністю в різних організаціях та певні переваги і недоліки, а також різну вартість.

Висновки. Операційна діяльність підприємства не повинна обмежуватися створенням і реалізацією продукту (товару, послуги), а й має забезпечувати впровадження виробничого процесу з використанням новітніх технологій. В цьому випадку можна говорити про взаємозв'язок двох видів діяльності – операційної та інноваційної, в ході створення платформи для ведення ефективного господарювання, з метою отримання максимального економічного і соціального ефекту від вкладення фінансових ресурсів в діяльність підприємства.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» від 31.03.99 № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 «Звіт про рух грошових коштів» N 87 від 31.03.99 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua.
3. Бандурка О. М. Фінансова діяльність підприємства / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов. – К. : Либідь, 1998. – 140 с.
4. Безкоровайна Л. В. Система комплексного управління виробничими витратами / Л. В. Безкоровайна // Зб. наук. праць «Економіка: проблеми теорії та практики». – Дніпропетровськ : ДНУ, 2002. – Вип. 119. – С. 25–29.
5. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасимчук. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 448 с.
6. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных про- ектов: теория и практика / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – М. : Дело, 2001. – 832 с.
7. Волков Д. П. Місце і роль операційної діяльності в системі підприємництва / Д. П. Волков // Вісник Житомирського держ. техноло- гічного ун-ту. – 2010. – № 3 (53). – С. 235–238.
8. Грибук Ю. А. Управління операційним прибутком підприємств каменевидобувної промисловості / Г. М.Тарасюк, Ю. А. Грибук // Вісник Житомирського держ. технологічного ун-ту. – 2011. – № 2 (56). – С. 126–129.
9. Капінос Г. І. Операційний менеджмент / Г. І. Капінос, І. В. Бабій. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 352 с.
10. Кузьмин О. Є. Бюджетування на підприємстві / О. Є. Кузьмин, О. Г. Мельник. – К. : Кондор, 2008. – 312 с.
11. Лозовицький Д. С. Контролінг / Д. С. Лозовицький. – Львів : Вид-во ЛьвДУВС, 2012. – 310 с.
12. Магданов П. В. Подход к организации стратегического плани- рования социально-экономического развития региона / П. В. Магданов, В. Ю. Падей // Ars Administrandi. – 2011. – № 4. – С. 5–20.
13. Мосійчук М. М. Роль і місце аналітичної інформації щодо ресурсного забезпечення в управлінні операційною діяльністю суб'єктів господарювання / М. М. Мосійчук. // Тенденції розвитку економіки у 2014 році: аналітичний та теоретико-методологічний аспекти : Мат-ли Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпропетровськ, 31 січня 2014 р.). – У 2-х ч. – Дніпропетровськ : НО «Перспектива», 2014. – Ч. 2. – С. 105–106.
14. Сідун В. А. Економіка підприємства / В. А. Сідун. – Х. : ХДУХТ, 2003. – 263 с.
15. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навч. посіб. / В.В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
16. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: підручник для економіч. спец. вузів / Н.М. Ткаченко.- 6-те вид.- К.: АСК, 2005.- 784 с.
17. Федулова Л. І. Управління операційною системою виробничого підприємства : монографія / Л. І. Федулова, О. В. Декалюк. – Хмель- ницький : ХНУ, 2005. – 192 с.
18. Школа І. М. Операційний менеджмент / І. М. Школа, О. В. Михайловська. – Чернівці : Книги – XXI, 2004. – 300 с.
19. Ефективні ІТ-рішення [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://team.ua/
20. Корпорація ПАРУС [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.parus.ua/ua/
21. Система управління підприємством «ДЕБЕТ Плюс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.debet.kiev.ua.
22. ТОВ «БЕСТ ЗВІТ»[Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.bestzvit.com.ua/

REFERENCES

1. Regulation (standard) of accounting 3 «Report on financial results» from 31.03.99 № 87 [Electronic resource]. – Access mode: http://www.zakon.rada.gov.ua. [in Ukrainian]

2. Regulation (standard) of accounting 4 «Statement of cash flows» N 87 of 31.03.99 [Electronic resource]. – Access mode: http://www.zakon.rada.gov.ua. [in Ukrainian]

3. Bandurka OM Financial activity of the enterprise / OM Bandurka, M. Ya. Korobov. – K.: Либідь, 1998. – 140 c. [in Ukrainian]

4. Bezkorovaina LV System of integrated management of production costs / LV Bezkorovaina // Coll. Science. works «Economics: problems of theory and practice». – Dnepropetrovsk: DNU, 2002. – Issue. 119. – P. 25–29. [in Ukrainian]

5. Butynets FF Accounting management accounting / FF Butynets, LV Chizhevskaya, NV Gerasimchuk. – Zhytomyr: ЖІТІ, 2000. – 448 c. [in Ukrainian]

6. PL Vilensky, VN Livshits, SA Smolyak, «Evaluation of the efficiency of investment projects: theory and practice». – M .: Дело, 2001. – 832 c. [in Ukrainian]

7. Volkov DP The place and role of operational activities in the system of entrepreneurship / DP Volkov // Bulletin of the Zhytomyr State. Technological University. – 2010. – № 3 (53). – P. 235–238. [in Ukrainian]

8. Grybuk Yu. A. Management of operating profit of stone mining industry / GM Tarasyuk, YA Hrybuk // Bulletin of the Zhytomyr State. Technological University. – 2011. – № 2 (56). – P. 126–129. [in Ukrainian]

9. Kapinos GI Operational Management / GI Kapinos, IV Babiy. – Kyiv: Center for Educational Literature, 2013. – 352 p. [in Ukrainian]

10. Kuzmin OE Budgeting at the enterprise / OE Kuzmin, OG Melnik. – K.: Кондор, 2008. – 312 c. [in Ukrainian]

11. Lozovitsky DS Controlling / DS Lozovitsky. – Lviv: Lviv Department of Internal Affairs, 2012. – 310 p. [in Ukrainian]

12. Magdanov PV Approach to the organization of strategic planning of socio-economic development of the region / PV Magdanov, V. Yu. Padey // Ars Administrandi. – 2011. – № 4. – P. 5–20. [in Ukrainian]

13. Mosiychuk MM The role and place of analytical information on resource provision in the management of operational activities of economic entities / MM Mosiychuk. // Trends in economic development in 2014: analytical and theoretical and methodological aspects: Mat-li International. scientific-practical conf. (Dnipropetrovsk, January 31, 2014). – In 2 hours – Dnepropetrovsk: NGO «Perspective», 2014. – Part 2. – P. 105-106. [in Ukrainian]

14. Sidun VA Economics of the enterprise / VA Sidun. – H.: KhDUHT, 2003. – 263 p. (Ukr)

15. Сопко В.В. Accounting in enterprise management: textbook. way. / B.B. Sopko. – K .: КНЕУ, 2006. – 526 c. [in Ukrainian]

16. Tkachenko NM Financial accounting at the enterprises of Ukraine: a textbook for economics. special universities / N.M. Tkachenko.- 6th ed.- K .: ASK, 2005.- 784 p. [in Ukrainian]

17. Fedulova LI Upravlinnia operatsiinoi sistemy vyrobnychoho pidpryiemstva [Management of the operational system of a manufacturing enterprise]. – Khmelnytsky: KhNU, 2005. – 192 p. [in Ukrainian]

18. School IM Operational Management / IM School, OV Mikhailovskaya. – Chernivtsi: Books – XXI, 2004. – 300 p. [in Ukrainian]

19. Effective IT solutions [Electronic resource] – Access mode: http://team.ua/ [in Ukrainian]

20. PARUS Corporation [Electronic resource] – Access mode: http://www.parus.ua/ua/ [in Ukrainian]

21. DEBIT Plus enterprise management system [Electronic resource]. – Access mode: http://www.debet.kiev.ua. [in Ukrainian]

22. LLC «BEST REPORT» [Electronic resource] – Access mode: http://www.bestzvit.com.ua/ [in Ukrainian]

РЕФЕРАТ

Гуцалюк О.І. Діалектика поняття операційна діяльність на підприємстві / О.І. Гуцалюк // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

В статті досліджено і проаналізовано поняття операційна діяльність на підприємстві різними вітчизняними і зарубіжними вченими

Об’єкт дослідження – операційна діяльність на підприємстві.

Мета роботи є конкретизації і з’ясуванні змісту такого поняття як «операційна діяльність» на сучасних підприємствах.

Метод дослідження – метод операціоналізації понять, індукції і дедукції.

Операційна діяльність підприємства не повинна обмежуватися створенням і реалізацією продукту (товару, послуги), а й має забезпечувати впровадження виробничого процесу з використанням новітніх технологій. В цьому випадку можна говорити про взаємозв’язок двох видів діяльності – операційної та інноваційної, в ході створення платформи для ведення ефективного господарювання, з метою отримання максимального економічного і соціального ефекту від вкладення фінансових ресурсів в діяльність підприємства.

В контексті дослідження вважаємо за потрібне виділяти в складі основної діяльності такі господарські процеси, які за своїм змістом є окремими процесами, що між собою взаємопов’язані та представляють цілісну операційну функцію підприємства: закупівельна діяльність, виробнича діяльність, діяльності з реалізації товарів, робіт та послуг, інноваційна діяльність в сфері виробництва і послуг.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ПІДПРИЄМСТВО, ОСНОВНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ФІНАНСОВІ РЕСЕРСИ.

ABSTRACT

Gutsalyuk O.I. Dialectics of the concept of operating activities at the enterprise. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The article investigates and analyzes the concept of operational activities at the enterprise by various domestic and foreign scientists

The object of research – the operational activities of the enterprise.

The purpose of the work is to specify and clarify the meaning of such a concept as «operating activities» in modern enterprises.

Research method – a method of operationalization of concepts, induction and deduction.

The operational activities of the enterprise should not be limited to the creation and sale of products (goods, services), but should ensure the implementation of the production process using the latest technologies. In this case, we can talk about the relationship of two activities – operational and innovative, in the process of creating a platform for efficient management, in order to obtain the maximum economic and social effect of investing financial resources in the enterprise.

In the context of the study, we consider it necessary to distinguish in the main activity of such economic processes, which in their content are separate processes that are interconnected and represent a holistic operational function of the enterprise: procurement, production, sales of goods, works and services , innovative activity in the field of production and services.

KEY WORDS: OPERATIONAL ACTIVITY, ENTERPRISE, MAIN ACTIVITY, FINANCIAL RESOURCES.

АВТОРИ:

Гуцалюк Олена Ігорівна, Національний транспортний університет, асистент кафедри фінансів, обліку і аудиту, e-mail: sheptynova_lena@ukr.net, тел.. +380976585175, Україна, 03118, м. Київ, вул.. Згурівська, 18.

AUTHOR:

Gutsalyuk Elena I., National Transport University, the assistant of finance, accounting and audit, e-mail: sheptynova_lena@ukr.net, tel. +380976585175, Ukraine, 03118, Kyiv, Zgurovsky str. 18.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Бондаренко Є.В., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри економіка, директор ВАТ «УКРАКАДЕМІНВЕСТБУД» Київ, Україна

Базилюк А.В., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, завідувачка кафедри фінансів, обліку і аудиту, Київ, Україна

REVIEWER:

Bondarenko EV, Doctor of Economics, Professor, National Transport University, Professor of Economics, Director of «OJSC UKRACADEMINVESTBUD» Kyiv, Ukraine

Bazylyuk AV, Doctor of Economics, Professor, National Transport University, Head of the Department of Finance, Accounting and Auditing, Kyiv, Ukraine

УДК 37.014.5: 331.544 DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-126-136
UDC 37.014.5: 331.544

АНАЛІЗ ЯКОСТІ ПІДГОТОВКИ БАКАЛАВРІВ У 2021 РОЦІ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ТРАНСПОРТНОМУ УНІВЕРСИТЕТІ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ЗВІТІВ ГОЛІВ ЕКЗАМЕНАЦІЙНИХ КОМІСІЙ

Дмитриченко М.Ф., доктор технічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, dmitrichenko@ntu.edu.ua, orcid.org/0000-0003-4223-1838

Токін О.П., кандидат технічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, a2atp@meta.ua, orcid.org/0000-0002-7353-4228

Харченко А.М., доктор технічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, anna-x3@ukr.net, orcid.org/0000-0001-8166-6389

ANALYSIS OF BACHELOR'S TRAINING QUALITY IN 2021 IN THE NATIONAL TRANSPORT UNIVERSITY ACCORDING TO THE RESULTS OF THE EXAMINATION COMMISSIONS HEAD REPORTS

Dmytrychenko M.F., doctor of technical science, National Transport University, Kyiv, Ukraine, dmitrichenko@ntu.edu.ua, orcid.org/0000-0003-4223-1838

Tokin O.P., Ph.D., National Transport University, Kyiv, Ukraine, a2atp@meta.ua, orcid.org/0000-0002-7353-4228

Kharchenko A.N., doctor of technical science, National Transport University, Kyiv, Ukraine, anna-x3@ukr.net, orcid.org/0000-0001-8166-6389

Постановка проблеми.

Атестація здобувачів вищої освіти є завершальним етапом підготовки за освітніми програмами та має на меті встановлення відповідності результатів навчання здобувачів вимогам освітньої програми в університеті[1]. Заклад вищої освіти має щорічно здійснювати моніторинг якості результатів атестації з метою вдосконалення освітніх програм, визначення системних вад процесу підготовки здобувачів та підвищення якості підготовки.

Базовим документом для моніторингу якості результатів атестації здобувачів вищої освіти в Національному транспортному університеті є звіт голови екзаменаційної комісії, яка щорічно створюється наказом ректора для окремої освітньої програми. Адже, звіти голів екзаменаційних комісій містять інформацію не тільки про якісні результати атестацій здобувачів, а й про врахування попередніх зауважень щодо якості підготовки здобувачів та рекомендації до вдосконалення процесу навчання за освітнім програмами. Систематизація даної інформації дозволяє закладу вищої освіти своєчасно розробляти заходи щодо удосконалення процесу підготовки здобувачів за освітніми програмами.

Постановка завдання.

Метою статті є аналіз якості підготовки бакалаврів у 2021 році та розробка пропозицій щодо удосконалення освітнього процесу в Національному транспортному університеті.

Виклад основного матеріалу.

Організація освітнього процесу в Національному транспортному університеті (надалі – НТУ) здійснюється відповідно до Положення про організацію освітнього процесу та інших внутрішніх нормативних документів [2].Освітня діяльність в НТУ на першому (бакалаврському) рівні вищої освіти здійснюється за відповідними освітньо-професійними програмами. У 2020-2021 навчальному році випуск бакалаврів здійснювався на усіх факультетах університету та центрах. Зміст освітніх програм НТУ згідно звітів голів екзаменаційних комісій у 2020-2021 навчальному році забезпечував формування у здобувачів ключових компетентностей, які визначені в освітніх програмах відповідно до чинних стандартів вищої освіти та Національної рамки кваліфікацій[3].

Форми атестації здобувачів вищої освіти (захист кваліфікаційної роботи, кваліфікаційний іспит, комплексний кваліфікаційний іспит тощо) в НТУ визначаються в освітній програмі згідно вимог відповідних стандартів освіти[2].

Атестацію осіб, які здобувають ступінь бакалавра, в НТУ здійснює екзаменаційна комісія, яку, як правило, очолює представник роботодавців та до складу якої можуть бути додатково включені зовнішні стейкхолдери. Екзаменаційна комісія створюється щорічно наказом ректора за поданням факультету, діє впродовж календарного року та керується основними нормативно-правовими документами університету [2].

В умовах карантину в 2020-2021 навчальному році атестація здобувачів в НТУ відбувалася згідно «Тимчасового порядку підготовки та проведення захисту відповідних кваліфікаційних робіт студентів» [4], який застосовується за умови заборони відвідування здобувачами вищої освіти Національного транспортного університету відповідно до Наказу МОН від 16 березня 2020 р. № 406 «Про організаційні заходи для запобігання поширенню коронавірусу COVID-19» [5]. Таким чином екзаменаційні комісії в 2020-2021 навчальному році проводили атестацію здобувачів вищої освіти за затвердженим розкладом, у приміщенні університету із дистанційною (або змішаною) участю студентів у захисті. Для організації синхронної роботи учасників захисту випускних кваліфікаційних робіт було рекомендовано використовувати сервіси відеоконференцій Google Meet, Skype та інші аналоги[4].На одному засіданні ЕК відбувався захист випускних кваліфікаційних робіт не більше ніж для 12 осіб відповідно до [2].

Усі роботи бакалаврів проходили обов'язкову перевірку на плагіат для прийняття мотивованого рішення щодо допуску їх до захисту не пізніше ніж за 5 робочих днів до дати захисту[4].

Для рецензування випускних кваліфікаційних робіт студентів були залучені науково-педагогічні працівники відповідної кваліфікації з інших кафедр університету.

Випускні кваліфікаційні роботи, надіслані у електронному вигляді, були розміщені у системах електронного документообігу відповідної випускової кафедри. Паперові екземпляри випускових кваліфікаційних робіт було передано до архіву після закінчення процедури захисту секретарями екзаменаційних комісій. Бібліографічний опис кваліфікаційних робіт обов'язково оприлюднюється в реєстрі репозитарію НТУ [6].

Зауваження у голів екзаменаційних комісій щодо процедури захисту кваліфікаційних робіт, а також проведення кваліфікаційних іспитів у розрізі освітньо-професійних програм бакалаврів університету у 2020-2021 навчальному році були відсутні.

На рисунках 1-8 наведені якісні результати атестації здобувачів ступеню бакалавра в Національному транспортному університеті в 2020-2021 навчальному році.

За результатами захисту кваліфікаційних робіт бакалаврів та здачі кваліфікаційних екзаменів екзаменаційними комісіями було встановлено високий рівень підготовки здобувачів. Якість за денною формою здобуття вищої освіти за першим (бакалаврським) рівнем складала (рис.1-5):

- факультет менеджменту, логістики та туризму – 92%;
- факультет транспортних та інформаційних технологій – 91%;
- факультету транспортного будівництва – 89%;
- автомеханічний факультет – 96%;
- факультет економіки та права – 85%.

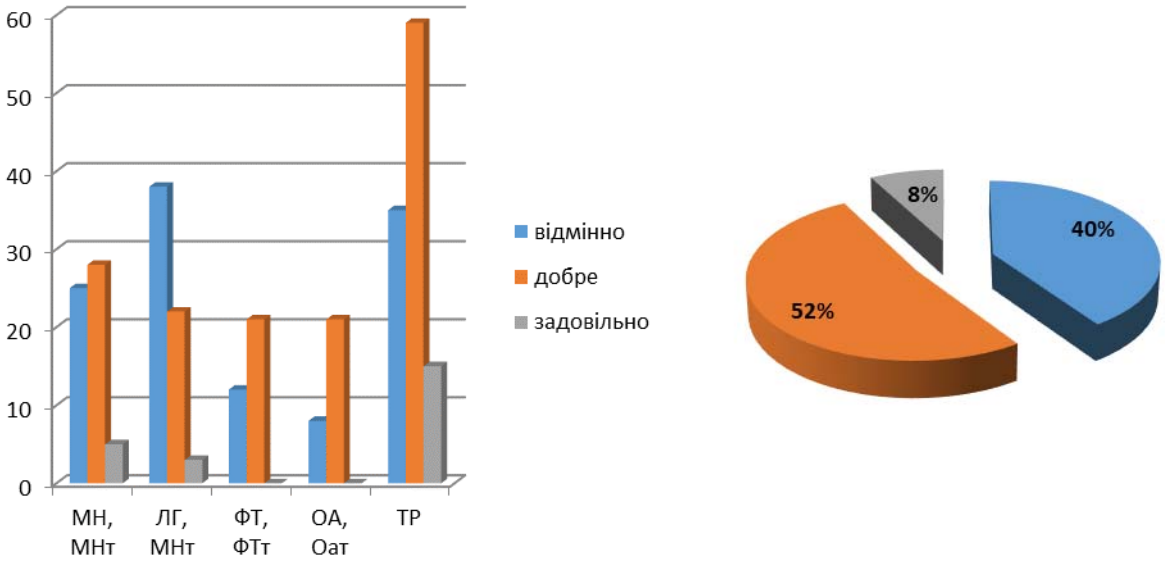


Рисунок 1 – Результати атестації бакалаврів факультету менеджменту, логістики та туризму
Figure 1 – Results of bachelors certification of the Faculty of Management, Logistics and Tourism

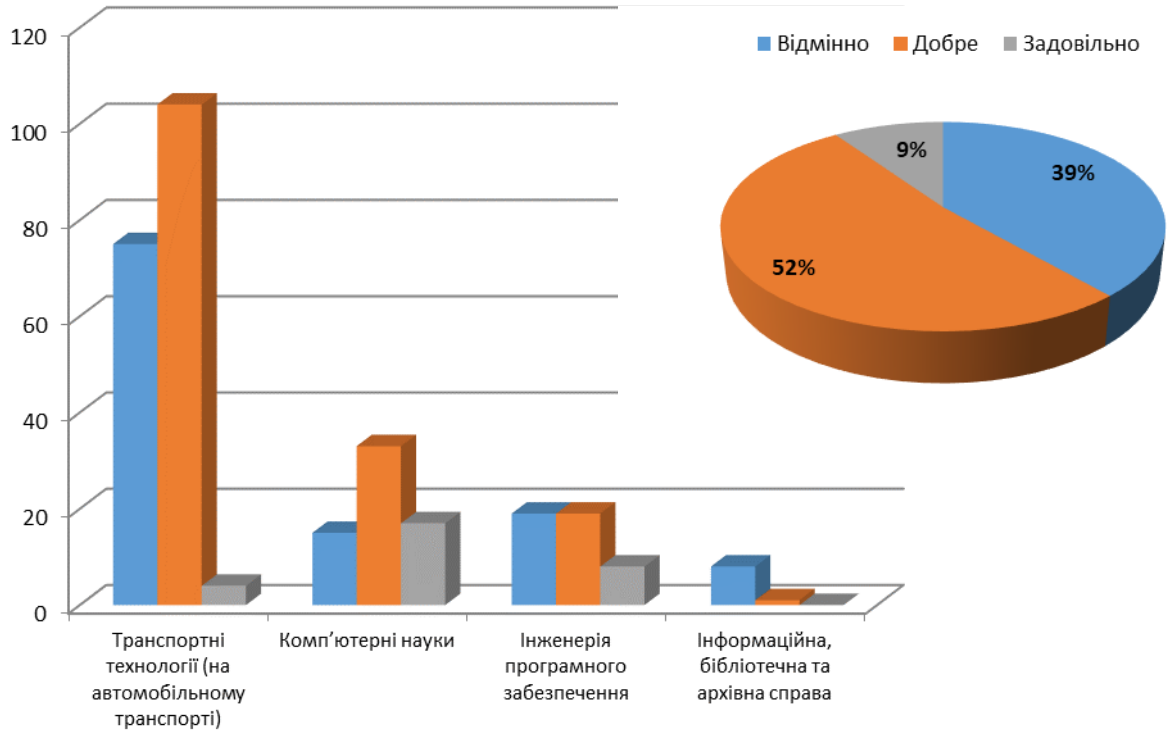


Рисунок 2 – Результати атестації бакалаврів факультету транспортних та інформаційних технологій
Figure 2 – Results of bachelors certification of the Faculty of Transport and Information Technologies

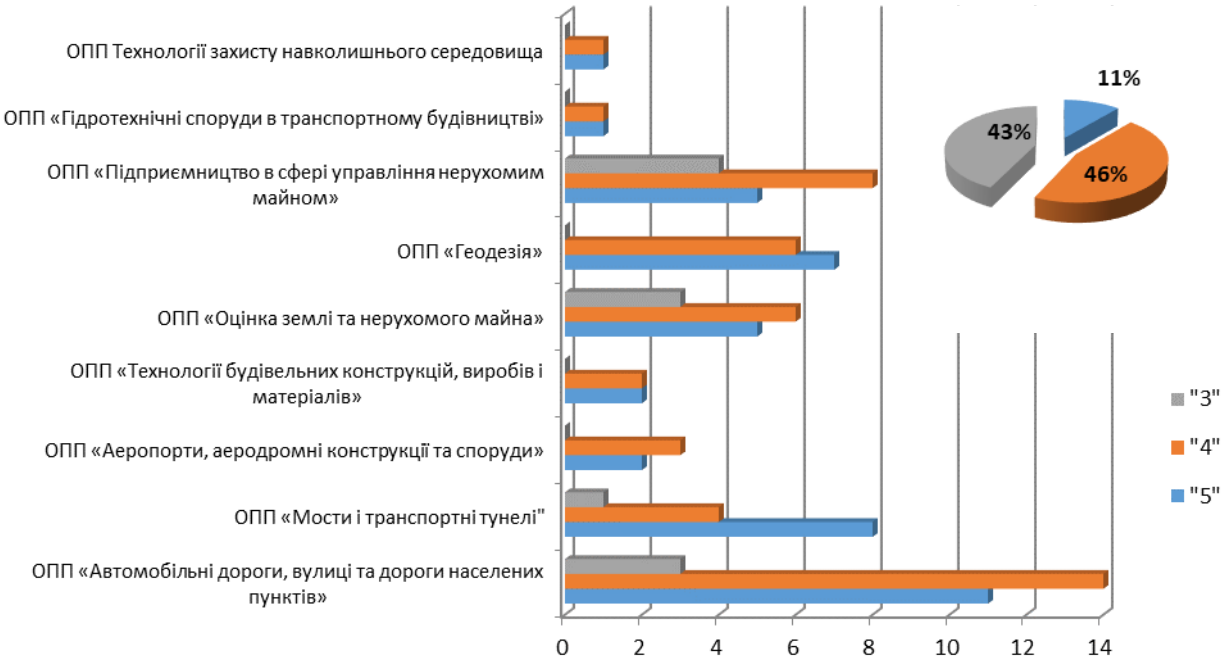


Рисунок 3 – Результати атестації бакалаврів факультету транспортного будівництва
Figure 3 – Results of bachelors certification of the Faculty of Transport Construction

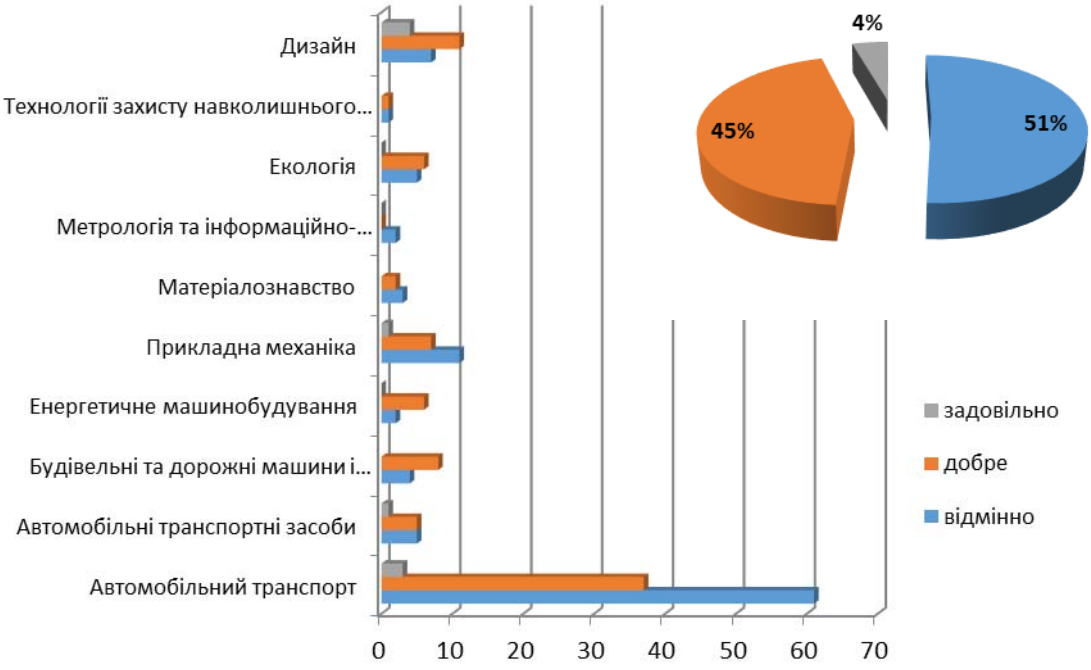


Рисунок 4 – Результати атестації бакалаврів автомеханічного факультету
Figure 4 – The results of bachelors certification of the Faculty of Automotive Engineering

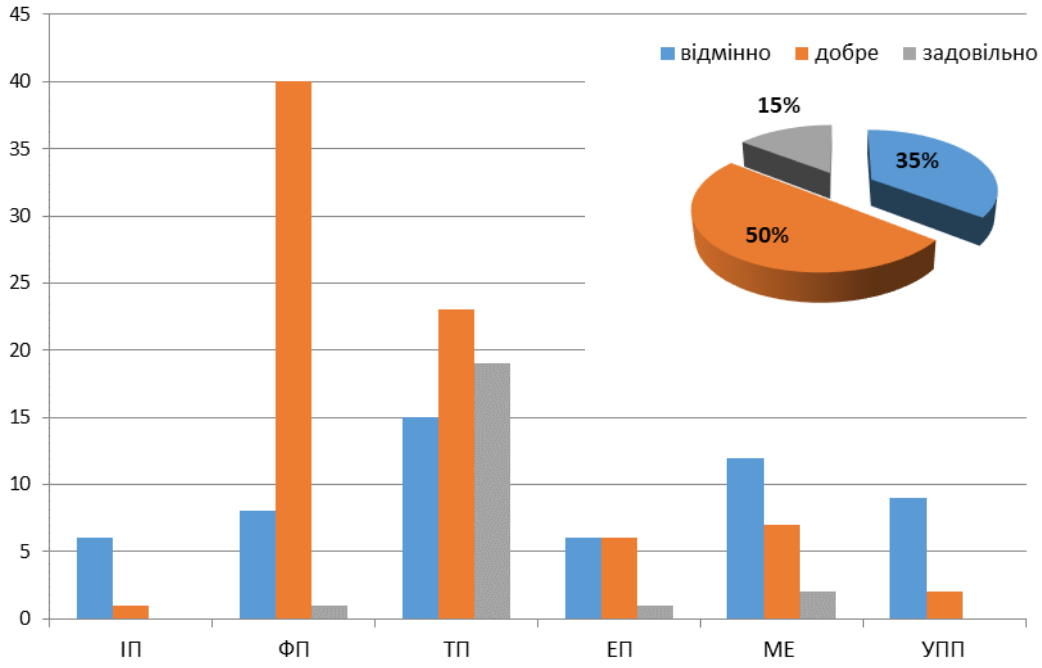


Рисунок 5 – Результати атестації бакалаврів факультету економіки та права
Figure 5 – Results of bachelors certification of the Faculty of Economics and Law

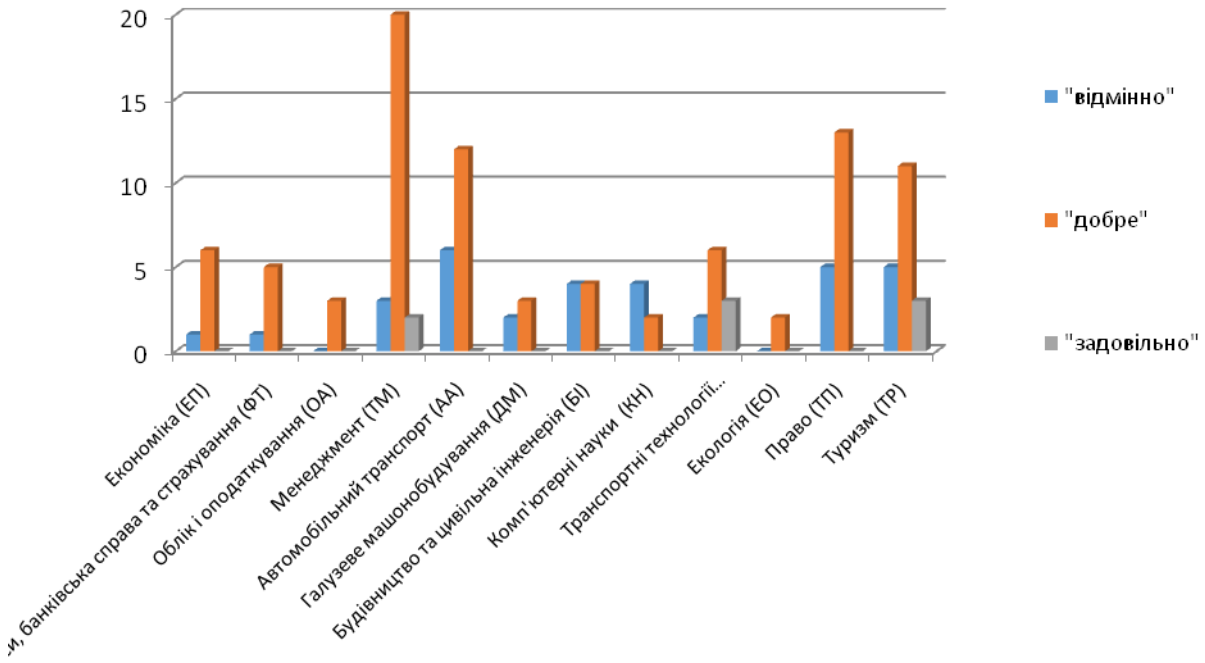


Рисунок 6 – Результати атестації бакалаврів Центру заочного та дистанційного навчання
Figure 6 – Results of bachelors certification of the Center of Correspondence and Distance Learning

Якість за заочною формою здобуття вищої освіти за першим (бакалаврським) рівнем складала (рис.6-10):

- Центр заочного та дистанційного навчання – 94%;
- Центр підвищення кваліфікації, перепідготовки, удосконалення керівних працівників і спеціалістів – 82%;
- Центр міжнародної освіти – 94%.

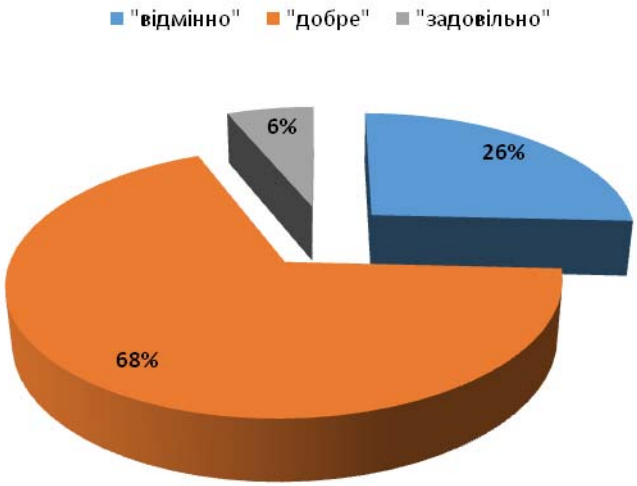


Рисунок 7– Якісні показники в цілому по Центру заочного та дистанційного навчання у відсотковому значенні
Figure 7 – Qualitative indicators in general for the Center of Correspondence and Distance Learning in percentage terms

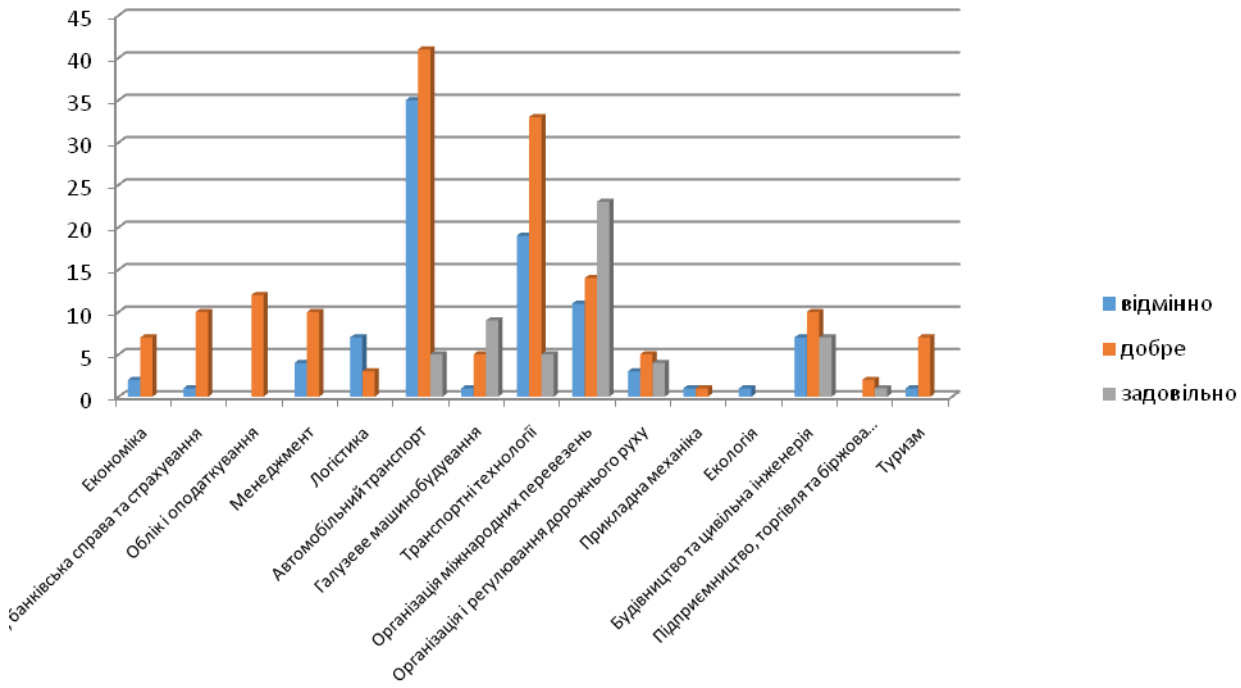


Рисунок 8 – Результати атестації бакалаврів Центру підвищення кваліфікації, перепідготовки, удосконалення керівних працівників і спеціалістів
Figure 8 – The results of the bachelors certification of the Center for Advanced Training, Retraining, Improvement of Managers and Specialists

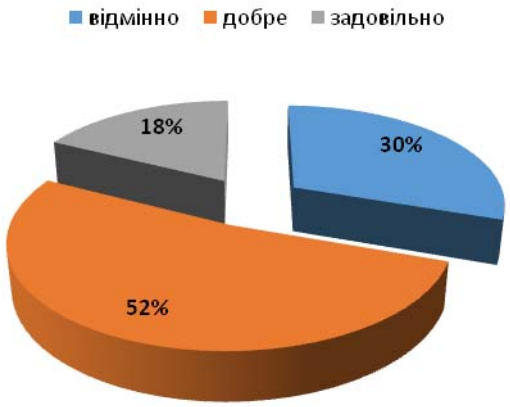


Рисунок 9 – Якісні показники в цілому по Центру підвищення кваліфікації, перепідготовки, удосконалення керівних працівників і спеціалістів у відсотковому значенні
Figure 9 – Qualitative indicators in general for the Center for Advanced Training, Retraining, Improvement of Managers and Specialists in percentage terms

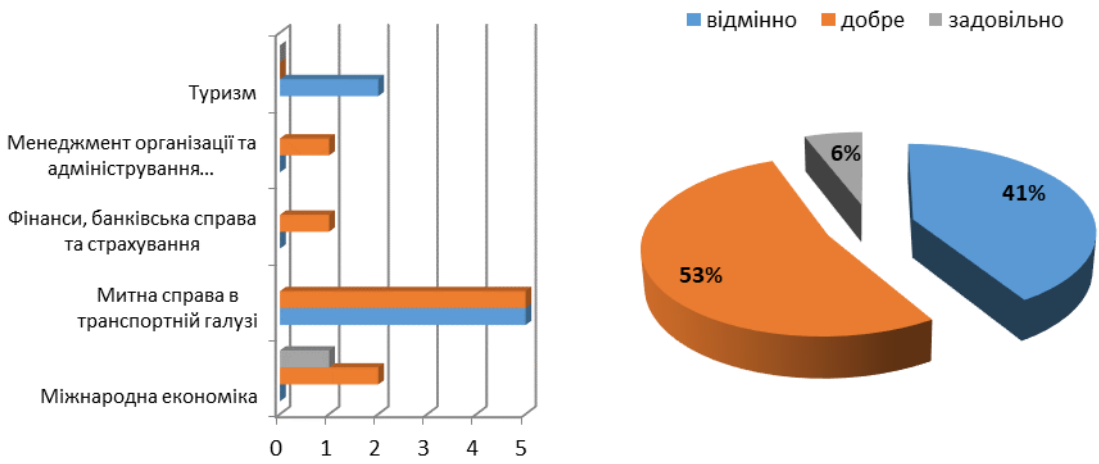


Рисунок 10 – Результати атестації бакалаврів Центру міжнародної освіти
Figure 10 – Results of bachelors certification of the Center for International Education

Агреговані результати захисту кваліфікаційних робіт бакалаврів та здачі кваліфікаційних екзаменів наведені на рис. 11-12.

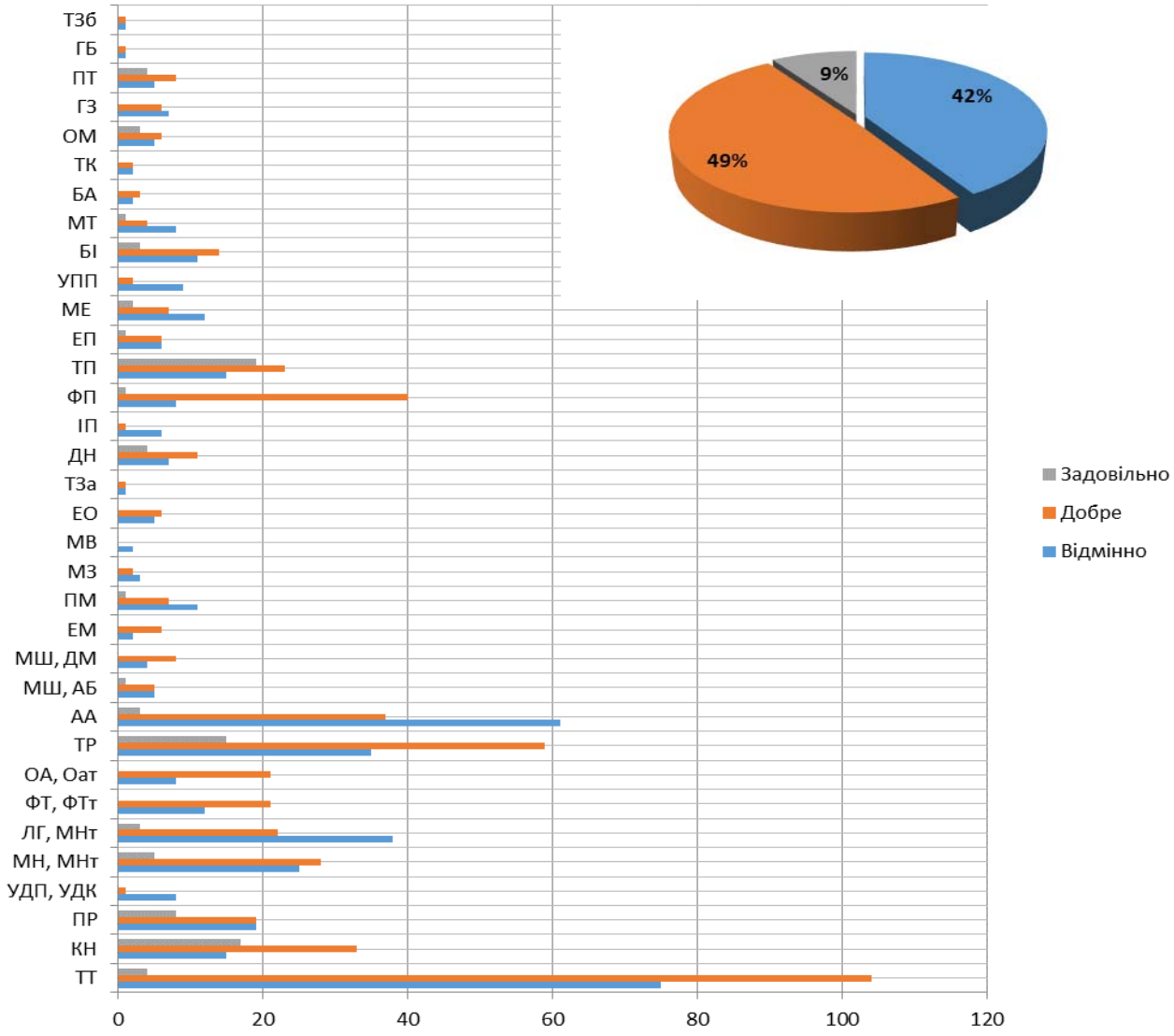


Рисунок 11 – Результати атестації бакалаврів (денна форма здобуття освіти)
Figure 11 – Bachelor certification results (full-time education)

Таким чином, встановлено, що усереднений показник якості за результатами атестації здобувачів за денною формою здобуття вищої освіти у Національному транспортному університеті у 2020-2021 навчальному році складав 91%, успішність – 98 % (рис.11).Усереднений показник якості підготовки здобувачів за заочною формою здобуття вищої освіти у Національному транспортному університеті у 2020-2021 навчальному році становив 85%, успішність – 98 % (рис. 12).

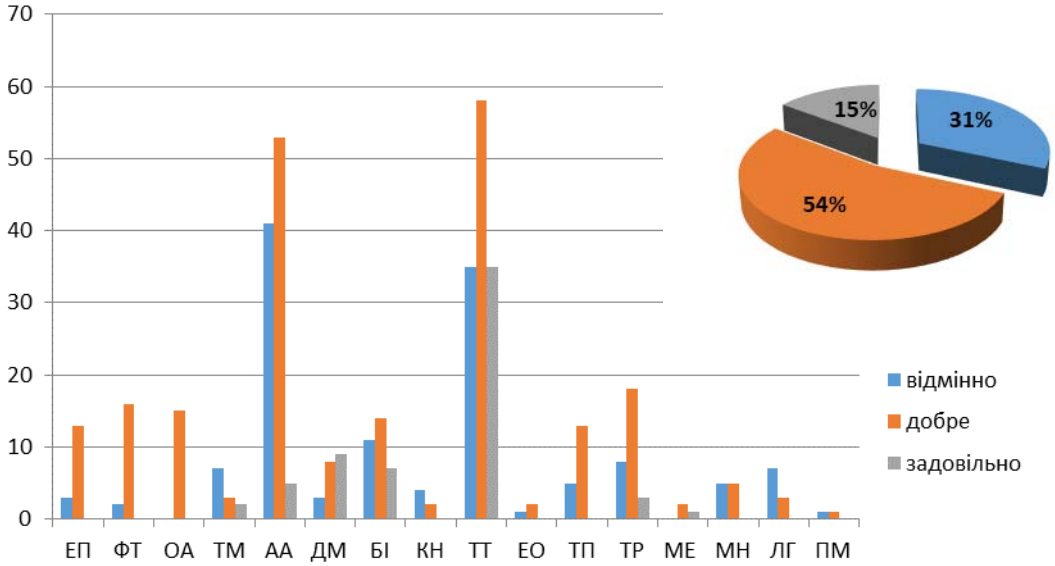


Рисунок 12 – Результати атестації бакалаврів (заочна форма здобуття освіти)
Figure 12 – Bachelor certification results (correspondence form of education)

Висновок. Моніторинг звітів голів екзаменаційних комісій щодо здійснення атестації здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти у Національному транспортному університеті в 2020-2021 навчальному році показав, що рівень якості підготовки здобувачів є достатньо високим. У звітах головами екзаменаційних комісій відзначено, що усі попередні зауваження та рекомендації щодо якості підготовки фахівців були враховані. Тим не менш, головами екзаменаційних комісій були надані рекомендації щодо удосконалення якості підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти в Національному транспортному університеті на 2021-2022 навчальний рік, які були систематизовані у наступні заходи:

1. Заходи на рівні університету:
- розшири об’єкти переддипломної практики, їх географію;
- підвищити обґрунтованість обраної тематики в розрізі конкретної освітньої програми;
- більше уваги приділяти підготовці студентів в умінні до ділового спілкування, представлення доповіді та ведення ділової дискусії;
- забезпечити відповідність рецензентів стосовно тематики кваліфікаційних робіт;
- розширити використання сучасних прикладних програм.

2. Заходи на рівні випускових кафедр:
- не допускати використання у виконані робіт застарілого програмного забезпечення;
- тематику кваліфікаційних робіт планувати з урахуванням можливості виконання комплексних проектів;
- більше уваги приділяти оформленню пояснювальної записки та ілюстративного матеріалу;
- посилити вимоги до змісту кваліфікаційних робіт. Кваліфікаційна робота повинна містити техніко-економічне обґрунтування запропонованих проектів (для інженерних спеціальностей). Необхідно більше приділяти увагу питанням захисту навколишнього середовища, охорони праці, енергозбереженню, безпеки руху, естетичних якостей об’єктів, що досліджуються;
- при оновленні екзаменаційних білетів посилити практичну складову питань, на які мають відповідати здобувачі освіти, дотримуватися інноваційного та креативного підходу.

Таким чином, наведений перелік заходів буде враховано в удосконаленні процесу підготовки здобувачів за освітніми програмами у 2021-2022 навчальному році.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Про освіту: Закон України (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017, № 38-39, ст.380) Редакція від 01.01.2021. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text
2. Положення про організацію освітнього процесу (далі – Положення) у Національному транспортному університеті, затверджене вченою радою НТУ, протокол №7 від 30.06.2018 р.
3. Про затвердження Національної рамки кваліфікацій: Постанова, Кабінет Міністрів України, від 23 листопада 2011 р. № 1341, Київ. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF#Text
4. Рекомендації Науково-методичної ради Національного транспортного університету з організації та здійснення освітнього процесу в умовах карантину (Затверджено на засіданні НМР 09.04.2020р., протокол №30).
5. Наказ МОН «Про організаційні заходи для запобігання поширенню коронавірусу COVID-19»від 16 березня 2020 р. № 406. URL:https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0406729-20#Text
6. Положення про репозитарій академічних текстів Національного транспортного університету. затверджене вченою радою НТУ, протокол №6 від 27.05.2021 р.

REFERENCES

1. Pro osvitu: Zakon Ukrainy (Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR), 2017, № 38-39, st.380) Redaktsiia vid 01.01.2021. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text
2. Polozhennia pro orhanizatsiiu osvitnoho protsesu (dali – Polozhennia) u Natsionalnomu transportnomu universyteti, zatverdzhene vchenoiu radoiu NTU, protokol №7 vid 30.06.2018.
3. Pro zatverdzhennia Natsionalnoi ramky kvalifikatsii: Postanova, Kabinet Ministriv Ukrainy, vid 23 lystopada 2011. № 1341, Kyiv. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF#Text
4. Rekomendatsii Naukovo-metodychnoi rady Natsionalnoho transportnoho universytetu z orhanizatsii ta zdiisnennia osvitnoho protsesu v umovakh karantynu (Zatverdzheno na zasidanni NMR 09.04.2020r., protokol №30).
5. Nakaz MON «Pro orhanizatsiini zakhody dlia zapobihannia poshyrenniu koronavirusu SOVID-19»vid 16 bereznia 2020 r. № 406. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0406729-20#Text
6. Polozhennia pro repozytarii akademichnykh tekstiv Natsionalnoho transportnoho universytetu. zatverdzhene vchenoiu radoiu NTU, protokol №6 vid 27.05.2021 r.

РЕФЕРАТ

Дмитриченко М.Ф. Аналіз якості підготовки бакалаврів у 2021 році в Національному транспортному університеті за результатами звітів голів екзаменаційних комісій / М.Ф. Дмитриченко, О.П. Токін, А.М. Харченко // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Стаття присвячена аналізу якості підготовки бакалаврів за результатами здобуття освітньої кваліфікації «бакалавр» у 2021 році в Національному транспортному університеті. Виконано повний моніторинг результатів звітів голів екзаменаційних комісій, визначено кількісні та якісні показники атестації здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти. Запропоновані шляхи до вдосконалення якості підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти в Національному транспортному університеті на 2021-2022 навчальний рік.

Об’єктом дослідження у статті є якість підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти в НТУ.

Мета дослідження – аналіз якості підготовки бакалаврів у 2021 році та розробка пропозицій щодо удосконалення освітнього процесу в Національному транспортному університеті.

В статті виконано аналіз якості підготовки бакалаврів у 2021 році. Встановлені показники за формами здобуття вищої освіти та у розрізі факультетів / центрів. Визначено, що усереднений показник якості за результатами атестації здобувачів за денною формою здобуття вищої освіти у

Національному транспортному університеті у 2020-2021 навчальному році складав 91%, успішність – 98 %. Усереднений показник якості підготовки здобувачів за заочною формою становив 85%, успішність – 98 %. Таким чином здійснений моніторинг звітів голів екзаменаційних комісій показав, що рівень якості підготовки здобувачів є достатньо високим. Крім того, у звітах голов екзаменаційних комісій відзначено, що усі попередні зауваження та рекомендації щодо якості підготовки фахівців були враховані. Запропоновано заходи щодо удосконалення процесу підготовки бакалаврів з метою підвищення якості на наступний навчальний рік. Зокрема, на рівні університету необхідно розшири об'єкти переддипломної практики, їх географію;підвищити обґрунтованість обраної тематики в розрізі конкретної освітньої програми;більше уваги приділяти підготовці студентів в умінні до ділового спілкування, представлення доповіді та ведення ділової дискусії;забезпечити відповідність рецензентів стосовно тематики кваліфікаційних робіт;розширити використання сучасних прикладних програм. На рівні кафедр необхідно не допускати використання у виконані робіт застарілого програмного забезпечення; планувати тематику кваліфікаційних робіт з урахуванням можливості виконання комплексних проектів;більше уваги приділяти оформленню пояснювальної записки та ілюстративного матеріалу;посилити вимоги до змісту кваліфікаційних робіт;при оновленні екзаменаційних білетів посилити практичну складову питань, на які мають відповідати здобувачі освіти, дотримуватися інноваційного та креативного підходу тощо.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ЯКІСТЬ ПІДГОТОВКИ, ВИЩА ОСВІТА, СТАНДАРТ, АТЕСТАЦІЯ, ЕКЗАМЕНАЦІЙНА КОМІСІЯ.

ABSTRACT

Dmytrychenko M.F., Tokin O.P., Kharchenko A.N. Analysis of bachelor's training quality in 2021 in the National Transport University according to the results of the examination commissions head reports. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K .: NTU, 2022. – Вип. 2 (52).

The article is devoted to the analysis of the quality of bachelor's training based on the results of obtaining the bachelor's degree in 2021 at the National Transport University. Full monitoring of the results of the reports of the chairmen of examination commissions was performed, quantitative and qualitative indicators of attestation of applicants of the first (bachelor's) level of higher education were determined. Ways to improve the quality of training of applicants for the first (bachelor's) level of higher education at the National Transport University for the 2021-2022 academic year are proposed.

The object of research in the article is the quality of training of applicants for the first (bachelor's) level of higher education at NTU.

The purpose of the study is to analyze the quality of bachelor's degree training in 2021 and to develop proposals for improving the educational process at the National Transport University.

The article analyzes the quality of bachelor's degree training in 2021. Indicators are established by forms of higher education and in terms of faculties / centers. It is determined that the average quality indicator according to the results of attestation of applicants for full-time higher education at the National Transport University in the 2020-2021 academic year was 91%, success rate – 98%. The average quality of training of applicants by correspondence was 85%, success rate – 98%. Thus, the monitoring of the reports of the chairmen of the examination commissions showed that the level of quality of training of applicants is quite high. In addition, the reports of the chairmen of the examination commissions noted that all previous remarks and recommendations on the quality of training were taken into account. Measures to improve the process of preparing bachelors in order to improve the quality of the next academic year are proposed. In particular, at the university level it is necessary to expand the objects of undergraduate practice, their geography; to increase the validity of the chosen topic in terms of a specific educational program; pay more attention to preparing students in the ability to do business communication, present a report and conduct a business discussion; to ensure compliance of reviewers on the subject of qualification works; expand the use of modern applications. At the level of departments it is necessary to prevent the use of outdated software; to plan the subject of qualification works taking into account the possibility of implementing complex projects; pay more attention to the design of the explanatory note and illustrative material; to strengthen the

requirements for the content of qualification works; when updating exam tickets, strengthen the practical component of the questions to be answered by students, follow an innovative and creative approach, etc.

KEY WORDS: QUALITY OF EDUCATION, HIGHER EDUCATION, STANDARD, CERTIFICATION, EXAMINATION COMMISSION.

АВТОРИ:

Дмитриченко Микола Федорович, доктор технічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри «Виробництво, ремонт та матеріалознавство», e-mail: dmitrichenko@ntu.edu.ua, тел. (044)2808203, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 318, orcid.org/0000-0003-4223-1838

Токін О.П., кандидат технічних наук, доцент, Національний транспортний університет, професор кафедри «Виробництво, ремонт та матеріалознавство», e-mail:a2atp@meta.ua, тел. (044) 280-42-59, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 322, orcid.org/0000-0002-7353-4228

Харченко Анна Миколаївна, доктор технічних наук, доцент, Національний транспортний університет, доцент кафедри транспортного будівництва та управління майном, e-mail: anna-x3@ukr.net, тел. +380442807909, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 323, orcid.org/0000-0001-8166-6389

AUTHOR:

Dmytrychenko Nykolay F., Doctor of Technical Science, Professor, National Transport University, Professor of Production, Repair and Materials Science Department, e-mail: dmitrichenko@ntu.edu.ua, tel. (044)2808203, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelyanovich Pavlenko str. 1, of. 318, orcid.org/0000-0003-4223-1838

Tokin Oleksndr P., Ph.D., Associate Professor, National Transport University, Professor of Production, Repair and Materials Science Department, e-mail:a2atp@meta.ua,tel (044) 280-42-59, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelyanovich Pavlenko str. 1, of. 322, orcid.org/0000-0002-7353-4228

Kharchenko Anna N., Doctor of Technical Science, Associate Professor, National Transport University, Associate Professor of Transport Construction and Property Management Department, e-mail: anna-x3@ukr.net, tel. +380442807909, Ukraine, 01010, Kyiv, OmelyanovichPavlenkostr. 1, of. 323, orcid.org/0000-0001-8166-6389

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Мельниченко О.І., кандидат технічних наук, професор, Національний транспортний університет, вчений секретар Національного транспортного університету, Київ, Україна.

Криворучко О.В., доктор технічних наук, професор, Завідувач кафедри інженерії програмного забезпечення та кібербезпеки Київського національного торговельно-економічного університету, Київ, Україна.

REVIEWER:

Melnichenko A., Candidate of technical science, professor, National Transport University, academic secretary of NTU, Kyiv, Ukraine.

Kryvoruchko O., Doctor of Technical Sciences, Professor, Head of the Department of Software Engineering and Cybersecurity, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine.

УДК 330:336.717.111
UDC 330:336.717.111
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-137-144

РОЗВИТОК ЦИФРОВИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ НА ЗАСАДАХ ІНКЛЮЗИВНОСТІ

Жулин О.В., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, olgazhulun@gmail.com, orcid.org/0000-0002-7247-3697

DEVELOPMENT OF DIGITAL FINANCIAL SERVICES BASED ON AN INCLUSIVNESS

Zhulyn O.V., Ph.D, National Transport University, Kyiv, Ukraine, olgazhulun@gmail.com, orcid.org/0000-0002-7247-3697

Постановка проблеми. Пандемія COVID-19 стала великим шоком для світу та й для України зокрема. Експерти МВФ зазначають, що коронавірус сприяє активному розширенню сфери надання цифрових фінансових послуг у банківських установах. Водночас небанківські кредитно-фінансові інститути суттєво відстають у цифровізації фінансових послуг. Пандемія стала тригером для зміни фінансової поведінки населення, а відповідно, і для розвитку нових форм розрахунків, розроблення та поширення нових фінансових послуг, які раніше не були популярними. Фінансова інклюзія від початку карантинних обмежень суттєво зросла і продовжує нарощувати свої обсяги. Проте серед нагальних задач натепер є збільшення доступності цифрових фінансових послуг та підвищення їх якості, посилення захисту прав споживачів та покращення фінансової грамотності населення в цілому. Відповідно, ці заходи робитимуть внесок у сталий та інклюзивний розвиток економіки України та сприятимуть підвищенню добробуту її громадян, що обумовило актуальність дослідження, проведеного у статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням цифрових фінансових послуг присвячено багато робіт вітчизняних науковців, наприклад, Дудинець Л. А., Верней О. Є., Дудинець Л. А., Верней О. Є., Фролової Т.О, Науменкової С., Міщенко С. Особливої уваги заслуговує наукове дослідження Науменкової С. та Міщенко С. у якому вони обґрунтовують необхідність системної цифровізації фінансового ринку України [4]. Корнівська В.О. підкреслює, що саме цифровий банкінг долає нині «просторово-часові перешкоди економічної діяльності, в режимі онлайн забезпечує доступ до фінансових послуг і реалізацію зростаючих фінансових потреб клієнта без фактичного фізичного доступу до банківської установи шляхом віддаленої ідентифікації [3]. Проте досі лишається актуальним питання щодо інклюзивності послуг саме небанківських кредитно-фінансових інституцій. Світовий банк фінансову інклюзію визначає як доступ до широкого кола фінансових продуктів та послуг, які якісно надаються за адекватною ціною, задовольняють потреби домогосподарств та підприємств, та базуються на принципах соціальної відповідальності [8, 9]. Дудинець Л. А., Верней О. Є. доповнили фактори фінансової інклюзивності (місце проживання, рівень доходів і фінансової грамотності, відсутності юридичної ідентичності) найважливішим – довірою [2], адже більшість українців через недовіру тримає свої заощадження поза банківською системою. Основними драйверами розвитку цифрових сервісів для фінансової інфраструктури Фролова Т.О визначає інновації, широкий доступ і прозорість [7]. Іноземні вчені стверджують у своїх наукових дослідженнях, що розвиток фінансової інклюзії можливий лише в умовах фінансової стабільності [10]. Д. Аджемоглоу та Д. Робінсон стверджують, що лише інклюзивні інституції, на відміну від екстрасивних, сприяють розвитку соціально-економічних систем [1].

Метою статті є обґрунтування передумов розвитку цифрових фінансових послуг, розроблення механізму удосконалення фінансових послуг з урахуванням інклюзивності, що дозволить сформувати ефективну систему розвитку цифрових фінансових послуг і залучити усіх членів суспільства на ринок фінансових послуг за рахунок доступності, високої якості, швидкості і безпеки.

Основний матеріал дослідження. Протягом останніх років більшість клієнтів фінансових інституцій перейшли в цифровий простір для отримання фінансових послуг в основному вимушено, саме через обмежений доступ до відділень банків на карантині, а також до банкоматів та терміналів самообслуговування. Частка клієнтів, що користуються Інтернет-банкінгом, зросла під час пандемії на 8%, а 55% користуються банківськими застосунками для оплати різних послуг, при значенні 47% до пандемії. Збільшилась частка користування чат-ботами під час коронавірусу з 15 до 21%. Ці тен-

денції, представлені на рис.1, демонструють покращення цифрової та фінансової обізнаності у населення, проте водночас вимагають розвитку фінансових послуг з урахуванням принципу інклюзивності, який передбачає доступ до фінансових послуг усіма членами суспільства на рівних умовах з мінімальними ризиками і високими гарантіями збереження і повернення власних коштів.

За час користування фінансовими послугами під час пандемії у населення виникло ряд незадоволень, пов'язаних з їх отриманням. Користувачі вважають, що раніше не помічали недоліки певних фінансових продуктів, оскільки користувались ними здебільшого у відділеннях банків чи за допомогою терміналів, де їм допомагали консультанти. До того ж після завершення карантинних обмежень частка користувачів не повернулись до користування певними видами послуг або перейшли до інших, більш доступних посередників. Для збереження клієнтів фінансових установ і залучення нових потрібно розробити такий механізм удосконалення послуги, який має вирішувати наявні проблеми, задовольняти потреби споживача послуг та зменшувати ймовірність прояву інших недоліків при користуванні конкретним фінансовим продуктом, аби потенційний споживач послуг не відчув себе «жертвою» банку чи іншої фінансової інституції. Саме тому у роботі запропоновано механізм розвитку фінансових послуг на засадах інклюзії (рис. 2). Його використання у процесі удосконалення фінансової послуги і розробці фінансового продукту, дозволить отримати вигоди не лише споживачам цих послуг, особливо населенню з низьким рівнем доходу та малими підприємцям, які в свою чергу переживають зниження доходів через пандемію, а й фінансовим посередникам, у зв'язку із збільшенням кількості залучених клієнтів.

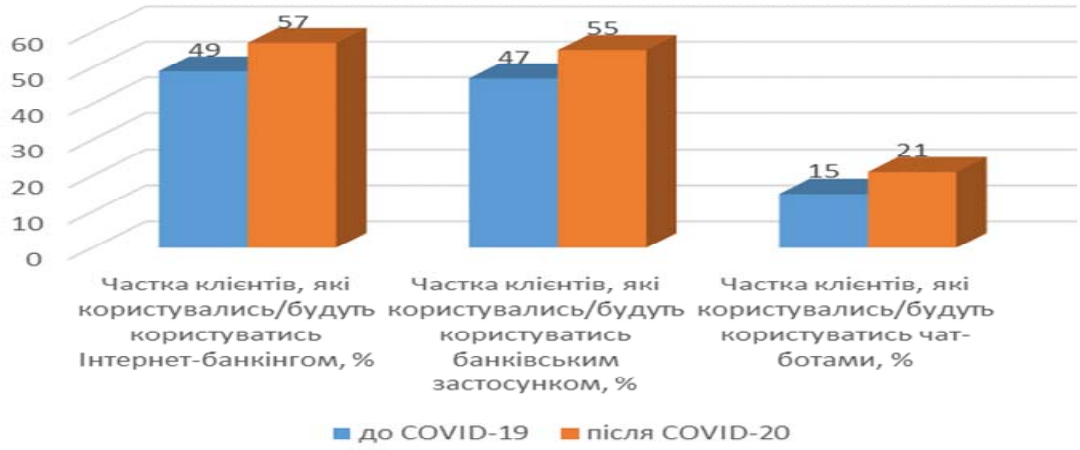


Рисунок 1 – Динаміка зміни вподобань користувачів банківських послуг під час пандемії COVID-19
Figure 1 – Dynamics of changing preferences for banking services during the COVID-19 pandemic [5]

Головним завданням механізму удосконалення фінансової послуги на засадах інклюзивності є створення відповідних можливостей та врахування побажань потенційних користувачів задля того, щоб збільшити охоплення користувачів даною послугою. Основними його принципами є довіра та інформаційна відкритість, взаємоузгодженість інтересів і взаємовигода фінансових посередників та їх клієнтів, а також на збалансованість інновацій та ризиків. Оскільки цифровізація фінансових послуг передбачає жорсткішу регламентацію, бо будь-яка транзакція може бути перевірена у будь-який момент, прозорість можна легко забезпечити. Водночас повинні бути задоволені всі характеристики інклюзивної послуги: доступність, зручність, прийнятність, саморегулювання, ефективність, швидкість надання, фінансова безпека. Саме технології сприяють інклюзивності фінансових послуг, бо покращують доступ до них завдяки зниженню витрат і розширенню послуг у тих місцях, де відділення фінансових посередників відсутні. Цифровізація фінансових послуг вирішує проблему їх доступності, але не завжди робить їх інклюзивними, бо частина населення є добровільно виключеною з ринку фінансових послуг, наприклад через релігійні міркування. Доступність також може бути відсутня через відсутність інтернет покриття або через відсутність смартфону, тобто є і конкретні технологічні бар'єри. Водночас саме технології дозволяють фінансовим посередникам зловживати низьким рівнем цифрової та фінансової грамотності населення та заохочувати до користування неприйнятними для них фінансовими продуктами, що ще більше поглиблює існуючу недовіру, яка є натепер.

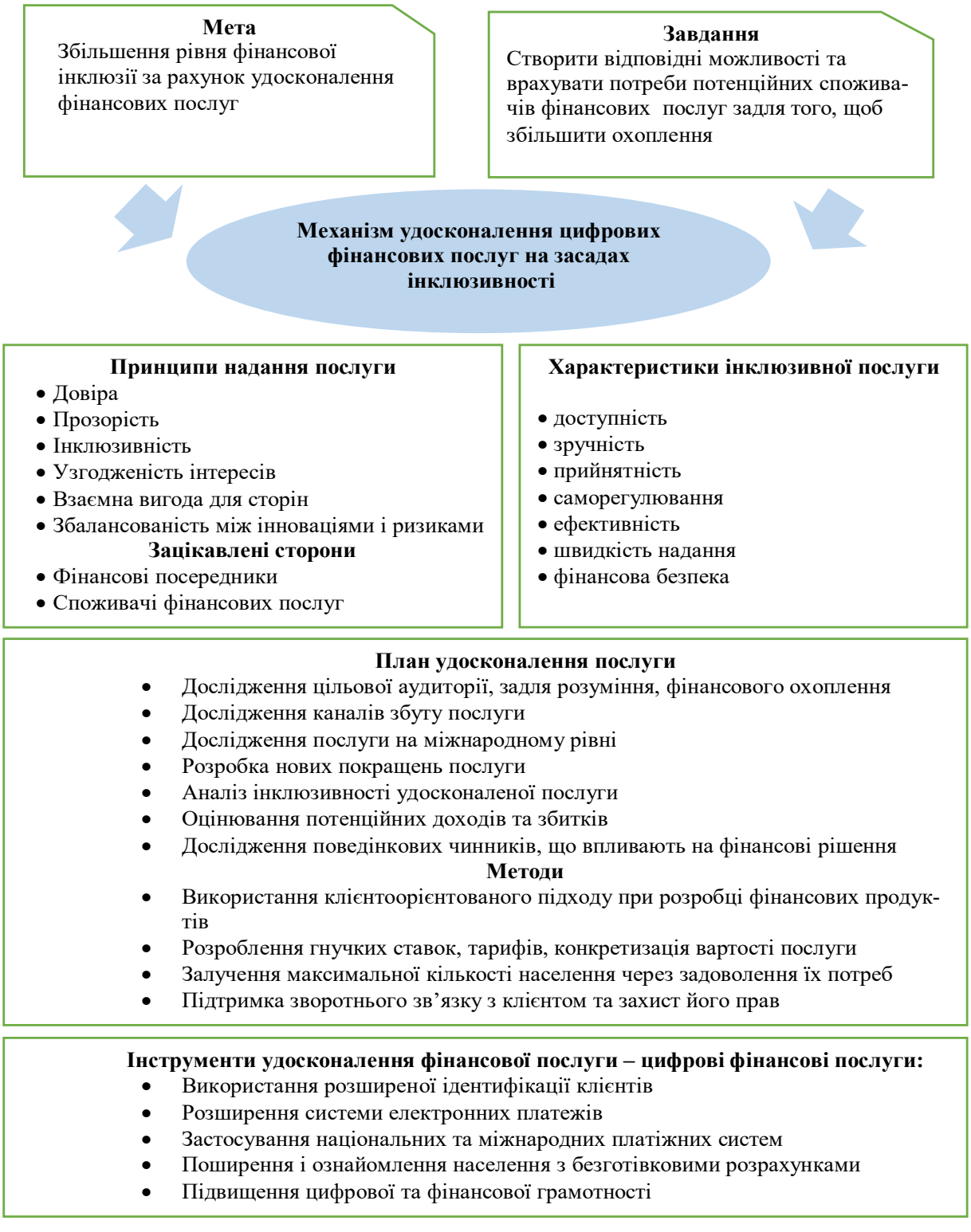


Рисунок 2 – Механізм удосконалення цифрових фінансових послуг на засадах інклюзивності
Figure 2 – The mechanism for improving digital financial services based on an inclusivness
Джерело: розроблено автором

Удосконалення фінансової послуги повинно відбуватись за такою схемою:
1) дослідження цільової аудиторії, задля розуміння фінансового охоплення;
2) дослідження каналів збуту послуги;
3) дослідження послуги на міжнародному рівні;

4) розробка нових покращень послуги;
5) аналіз інклюзивності удосконаленої послуги;
6) оцінювання потенційних доходів та збитків;
7) дослідження поведінкових чинників, що впливатимуть на фінансові рішення клієнтів.

Реалізація механізму відбуватиметься через використання таких методів сприяння: розроблення клієнтоорієнтованого підходу, розроблення гнучких ставок, тарифів, конкретизація вартості послуги, залучення максимальної кількості населення через задоволення їх потреб, підтримка зворотного зв'язку з клієнтом та захист його безпеки. Це можливо реалізувати за допомогою використання більш розширеної ідентифікації клієнтів, розширення системи електронних платежів, застосування національних та міжнародних платіжних систем, поширення і ознайомлення населення з безготівковими розрахунками, підвищення цифрової та фінансової грамотності. Головним інструментом удосконалення фінансової послуги є використання більш розширеної ідентифікації клієнта. У свою чергу це дасть можливість верифікуватись користувачам за допомогою Системи BankID НБУ; за допомогою КЕП; можливість здійснювати оплату платежів через рахунки в інших банках зі свого особистого рахунку користувача, при цьому вказавши лише прізвища, ім'я та по батькові клієнта; можливість дистанційно зчитувати інформацію клієнтом із токена свого біометричного паспорта за допомогою модуля NFC смартфона чи спеціального застосунку банку; верифікація даних з бюро кредитних історій, після підтвердження клієнтом паролю, який надійшов на номер телефону клієнта.

Для клієнта це вигідно та швидко, оскільки мінімізована бюрократія при отриманні послуги. Клієнту не потрібно бути фізично присутнім у відділенні банку, задля підтвердження своєї особи. Впровадження та використання даного інструменту допоможе користувачеві проводити та користуватись й іншими послугами, які до цього потребували ідентифікації та верифікації особи фізично, а при синхронізації цифрових застосунків це допоможе передбачити відмивання доходів, фінансувати тероризм чи фінансування зброї масового знищення. Для фінансових посередників це також вигідно, оскільки документи одразу надходять до бази даних клієнта оцифрованими та верифікованими. Окрім того, вигоди отримують і фінансові інституції, адже теж скорочують свої операційні витрати, наприклад, на папір. Розширення системи електронних платежів (СЕП) 23/7, а з 20 серпня 2022 року СЕП 24/7, дасть змогу у будь-який час доби, в пірінговому режим (P2P) проводити міжбанківські операції без затримок у часі. Цей інструмент буде позитивно сприяти фінансовій інклюзії, а також розширенню нових інноваційних інструментів та збільшення частки безготівкових рахунків. Вигода для користувача полягає у тому, що він сам зможе ухвалювати регламент взаємодії з платіжною системою у цілодобовому режимі. Він допоможе користувачеві проводити чутливі платежі у відповідний час, незважаючи на міжбанківські перекази. Для фінансових посередників вигода полягає у тому, що міжбанківські платежі зможуть швидше проводитись, не маючи затримки в часі, оскільки раніше СЕП могла проводити міжбанківські платежі декілька годин та днів.

Використання лише клієнтоорієнтованого підходу не враховує всі недоліки користування послугою і окремим фінансовим продуктом, які виявив користувач. У сучасних умовах фінансові послуги мають активно переходити в цифровий формат, вибудовуючи їх на принципі інклюзивності.

Розроблена нами система розвитку цифрових фінансових послуг (рис.3) вигідна, по-перше, для населення з низьким рівнем доходів та малих підприємств. Головними цифровими фінансовими послугами є Інтернет-банкінг, FinTech послуги, цифрові гаманці та цифрова валюта. Перспективами для користувачів цифрових фінансових послуг є покращення ідентифікації, підвищення рівня фінансової та цифрової грамотності, залучення більшого охоплення користувачів, зміцнення довіри до банків та системи зокрема, покращення рівня доходів, скорочення тіньової економіки. Водночас серед основних перешкод на шляху у розвитку екосистеми цифрових фінансових послуг в Україні є висока частка тінізації економіки, зокрема виплата заробітних плат у «конвертах» та приховування доходів малими підприємствами. Окрім того, низький рівень проникнення Інтернету, що гальмує розвиток Інтернет-банкінгу. Нині в Україні близько 40 % населення країни є користувачами Інтернету, а цифрові фінансові послуги стають популярними, коли цей рівень сягає 60 %, як показує закордонний досвід. Актуальним питанням лишається протидія кіберзлочинності, бо саме сумніви у безпеці, гальмують поширення цифрових фінансових послуг серед потенційних клієнтів.

Щодо встановлених мобільних фінансових додатків, то у 2021 році їх кількість порівняно з попереднім роком зросла на 20%, а лідером є – Індія, Бразилія, Індонезія, США і Росія. Дуже швидко зростають ринки фінансових мобільних додатків у Єгипті, Гонг Конзі, Туреччині, ПАР. У проміжку між 1 кв. 2019 і 1 кв. 2021 року всього встановлено 2,7 мільярдів фінансових мобільних додатків [11].



Рисунок 3 – Система розвитку цифрових фінансових послуг
Figure 3 – Digital financial services development system
Джерело: розроблено автором

Для ефективної взаємодії усіх суб'єктів системи насамперед потрібно зробити більш прозорою інформацію про надання послуги, саме недостатність інформації про тарифи, комісії, повну вартість користування послугою, виключила суттєву кількість клієнтів з ринку фінансових послуг. Бо недовіра сформувалась як наслідок невдалої взаємодії населення з фінансовими посередниками. Розроблення фінансових цифрових послуг на засадах інклюзивності сприятиме максимальному включенню населення у ринок фінансових послуг, через руйнування стереотипів і формування довірчих відносин, підвищення рівня фінансової грамотності населення, збільшення частоти користування даною послугою, прозорість інформації про вартість послуг, що призведе відповідно і до збільшення прибутковості фінансових посередників.

Висновки і пропозиції, перспективи подальших розробок. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна сказати, що Україна має усі можливості, щоб зробити ринок фінансових послуг максимально інклюзивним, оскільки має постійно зростаючий попит на цифрові фінансові послуги, розвинений ІТ-сектор, який може створити відповідні фінансові продукти. Водночас можна виокремити ряд перешкод, які нині потребують вирішення, а саме: невизначена фінтех-екосистема, низький рівень цифрової і фінансової грамотності населення, недостатній рівень мобільного та Інтернет покриття, тінізація економіки, зокрема малого і середнього бізнесу, низький рівень фінансової і цифрової грамотності. Розвиток кешлес-економіки можливий лише за рахунок підвищення доступності безготівкових операцій та зростання довіри до фінансових посередників, а також через розвиток

відповідної інфраструктури. Окрім цього, важливо впровадити соціально відповідальну цифрову фінансову практику шляхом оцінки всіх областей національного законодавства, що стосуються включення цифрових фінансових послуг, з метою виявлення і усунення областей дублювання або конфліктів, а також будь-яких прогалин, бар'єрів для доступу. Ці сфери повинні включати: фінансові послуги, платіжні системи, телекомунікації, конкуренцію, дискримінацію, ідентичність, бар'єри для виключених і незабезпечених груп споживачів. Всебічне сприяння розвитку цифрових фінансових послуг, як пріоритету для розвитку інклюзивних фінансових систем, передбачає баланс інновацій та ризиків для досягнення цифрового фінансового включення, через спрощення та впровадження спільної цифрової ідентифікації клієнтів. Постійна зміна цифрових фінансів і вдосконалення їх демонструє те, що звичайний користувач не в змозі, без сторонньої допомоги, пояснень та практик провести операцію з ними, а технологічні ризики з цифровими послугами можуть виникнути у будь-якому місці і у будь-який момент. Інфраструктура цифрових фінансових послуг відома своєю розгалуженою, безпечною, ефективною та широко доступною недорогою платіжною системою, тому повинна доходити до кожної сільської місцевості. Водночас необхідним є розроблення високоякісних цифрових програм з цифрової та фінансової грамотності (відео, соціальні мережі, бізнес, електронна пошта) та нецифрових (плакати, газети) каналів (пошта, будівлі, банки та банкомати та ін.) для охоплення добровільно виключених верств населення, малозабезпечених, зовсім незабезпечених, інших вразливих груп, для розуміння особливостей і вигоди користування цифровими фінансовими послугами та засобів фінансової безпеки. Важливо забезпечити якісну та безперебійну підтримку споживачів цифрових фінансових послуг, допомагати робити правильні дії у певній ситуації, включаючи механізм надання та подальшого обслуговування (цілодобовий он-лайн чат-бот, веб-сайт, месенджери, соціальні мережі). Перспективами подальших розробок може бути дослідження моделей розвитку цифрової фінансової інфраструктури та ризиків цифрових фінансових послуг.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Аджемоглоу Д. Чому нації занепадають / Д. Аджемоглоу, Д. Робінсон, пер. з англ. О.Дем'янчука. – 2-ге вид., випр. – К.: Наш формат, 2017. – 440 с.

2. Дудинець Л. А., Верней О. Є. Фінансова інклюзивність та її детермінанти // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2018. – Вип. 2. – С. 8 –13.

3. Корнівська В.О. Цифровий банкінг: ризики фінансової дигіталізації // Проблеми економіки, № 3, 2017. – С. 254 – 261.

4. Науменкова С., Міщенко С. Цифрова фінансова інклюзія: можливості та обмеження для України // Науковий вісник Одеського національного економічного університету, № 1–2 (274–275), 2020. – С. 133 – 149.

5. Національний банк України. [Офіційний сайт]. URL : http://www.bank.gov.ua/

6. Офіційний сайт МВФ. URL: http://www.imf.org/en/News/Articles/2016/09/20/sp092016-Financial-Inclusion-Bridging-Economic-Opportunities-and-Outcomes

7. Фролова Т.О. Трансформація фінансових послуг під впливом глобальної діджиталізації // Економіка і організація управління, № 1 (41), 2021. – С. 123 – 133.

8. Financial Inclusion Data. Global Findex. URL: http://globalfi ndex.worldbank.org

9. Financial inclusion is a key enabler to reducing poverty and boosting prosperity / The World Bank Group : website. URL: https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview

10. Thai-Ha Le, Anh Tu Chuc, Farhad Taghizadeh-Hesary. Financial inclusion and its impact on financial efficiency and sustainability: Empirical evidence from Asia Borsa Istanbul Review. Volume 19, Issue 4, December 2019, P. 310 – 322.

11. The state of finance app marketing [2021 report] URL: https://www.appsflyer.com/infograms/state-of-finance-2021/

REFERENCES

1. Acemoglu D., Robinson J. (2017) Chomu natsii zanepadaiut [Why nations fail]. Kyiv. Nash format, 440 [in Ukrainian]

2. Dudynets L.A. Verney O. Y. Finansova inkliuzyvnist ta ii determinanty. Sotsialno-ekonomichni problem suchasnoho period Ukrainy. 2018. Vol. 2. P. 8 –13 [in Ukrainian]

3. Kornivska V.O. Tsyfrovyi banking: ryzyky finansovoi dygitalizatsii. Problemy ekonomiky. № 3, 2017. P. 254 – 261 [in Ukrainian]

4. Naumenkova S., Mishchenko S. Tsyfova finansova inkliuzia: mozhlyvosti ta obmezhennia dlia Ukrainy. Naukovyi visnyk Odeskogo natsionalnogo economichnogo universytetu. № 1–2 (274–275), 2020. – P. 133 – 149 [in Ukrainian]

5. Natsionalnyi bank Ukrainy (2020). URL: http://www.bank.gov.ua/ [in Ukrainian]

6. Ofitsiinyi sait MVF. URL: http://www.imf.org/en/News/Articles/2016/09/20/sp092016-Financial-Inclusion-Bridging-Economic-Opportunities-and-Outcomes [in English]

7. Frolova T.O. Transformatsiia finansovyh posluh pid vplyvom globalnoi didgitalizatsii. Ekonomika I organizatsia upravlinnia. № 1 (41), 2021. – P. 123 – 133 [in Ukrainian]

8. Financial Inclusion Data. Global Findex. URL: http://globalfi ndex.worldbank.org [in English]

9. Financial inclusion is a key enabler to reducing poverty and boosting prosperity / The World Bank Group : website. URL: https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview [in English]

10. Thai-Ha Le, Anh Tu Chuc, Farhad Taghizadeh-Hesary. Financial inclusion and its impact on financial efficiency and sustainability: Empirical evidence from Asia Borsa Istanbul Review. Volume 19, Issue 4, December 2019, P. 310 – 322 [in English]

11. The state of finance app marketing [2021 report] URL: https://www.appsflyer.com/infograms/state-of-finance-2021/[in English]

РЕФЕРАТ

Жулин О.В. Розвиток цифрових фінансових послуг на засадах інклюзивності / О.В. Жулин // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

У статті досліджено особливості розвитку цифрових фінансових послуг, розроблено механізм за допомогою якого можна удосконалити будь-яку фінансову послугу, зробивши її інклюзивною та запропоновано систему розвитку цифрових фінансових послуг.

Об'єкт дослідження – процеси інклюзивного розвитку цифрових фінансових послуг.

Мета роботи – обґрунтування передумов розвитку цифрових фінансових послуг, розроблення механізму удосконалення будь-якої фінансової послуги з урахуванням інклюзивності, впровадження якого дозволить сформувати ефективну екосистему цифрових фінансових послуг, що залучить більшу кількість споживачів за рахунок доступності, високої якості, швидкості і безпеки.

Метод дослідження – методи економічного, системного та порівняльного аналізу.

Результати та їх новизна – у статті досліджено передумови розвитку цифрових фінансових послуг і їх вплив на ці процеси у часи пандемії COVID-19. Проаналізовано особливості надання основних послуг фінансовими посередниками і запропоновано механізм розвитку фінансових послуг на засадах інклюзії. Його використання, в процесі удосконалення фінансової послуги і розробці фінансового продукту, дозволить отримати вигоди не лише споживачами цих послуг, особливо населенням з низьким рівнем доходу та малими підприємцям, які в свою чергу переживають зниження доходів через пандемію, а й фінансовим інституціям, через збільшення кількості залучення клієнтів. Визначено, що інклюзивність фінансової послуги проявляється у доступності, зручності, прийнятності, саморегулюванні, ефективності, швидкості отримання, фінансовій безпеці. У статті також запропоновано систему розвитку цифрових фінансових послуг, яка сприятиме максимальному включенню населення у ринок фінансових послуг, через руйнування стереотипів і формування довірчих відносин, підвищення рівня фінансової грамотності населення, збільшення частоти користування даною послугою, прозорість інформації про вартість послуг. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна сказати, що Україна має усі можливості зробити ринок фінансових послуг максимально інклюзивним, оскільки має постійно зростаючий попит на цифрові фінансові послуги, розвинений ІТ-сектор, який може створити відповідні фінансові продукти.

Прогнозні припущення про розвиток об’єкту дослідження – дослідження моделей розвитку цифрової фінансової інфраструктури може дати потужний поштовх для побудови інклюзивної фінансової системи, водночас вимагає оцінювання усіх можливих ризиків, пов’язаних із цифровізацією.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ІНКЛЮЗІЯ, ФІНАНСОВА ПОСЛУГА, ЦИФРОВІЗАЦІЯ, РОЗВИТОК, ФІНАСНВОВИЙ ПОСЕРЕДНИК, ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ, ДОСТУПНІСТЬ, ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА

ABSTRACT

Zhulyn O.V. Development of Digital Financial Services Based on an Inclusivness. Visnyk National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – Kyiv: National Transport University, 2022. – Issue 2 (52).

The paper investigates the features of the development of digital financial services, a mechanism by which you can improve any financial service and making it inclusive is developed, and a system for the development of digital financial services is proposed.

Object of study – processes of inclusive development of digital financial services.

Purpose of the study – to substantiation of preconditions for development of digital financial services, development of a mechanism for improving any financial service taking into account inclusiveness, the implementation of which will create an effective ecosystem of digital financial services that will attract more consumers through affordability, high quality, speed and security.

Method of the study – methods of economic, systemic, comparative analysis.

Results and innovation of the study – in the paper investigates the preconditions for the development of digital financial services and their impact on these processes during the COVID-19 pandemic. The peculiarities of providing basic services by financial intermediaries was analyzed, and the mechanism of development of financial services based on inclusiveness is offered. Its use, in the process of improving financial services and developing a financial product, will benefit not only consumers of these services, especially low-income people and small entrepreneurs, who in turn are experiencing declining incomes due to the pandemic, but also financial institutions, due to the increase in customer engagement. It is determined that the inclusiveness of financial services is includes accessibility, convenience, acceptability, self-regulation, efficiency, speed of receipt, financial security. The paper also proposes a system for the development of digital financial services, which will promote maximum inclusion of the population in the financial services market through the destruction of stereotypes and trust, increase financial literacy of the population, increase the frequency of use of this service. Summarizing the results of the study, we can say that Ukraine has every opportunity to make the financial services market as inclusive as possible, as it has a constantly growing demand for digital financial services, developed IT sector that can create appropriate financial products.

Forecast assumptions about the object of study – a value-oriented approach can give a powerful impulse to build an inclusive finance system, which by its perfection did not yet exist in the world, because it allows involving all citizens in socio-economic processes due to modern technologies.

KEY WORDS: INCLUSION, FINANCIAL SERVICE, DIGITALIZATION, DEVELOPMENT, FINANCIAL INTERMEDIARY, FINANCIAL LITERACY, ACCESSIBILITY, FINANCIAL BEHAVIOR

АВТОР:

Жулин Ольга Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, Національний транспортний університет, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту, e-mail: OLGA1715@ukr.net, тел. +380965112929, Україна, 01010, м. Київ, вул. Суворова 1, к. 424, orcid.org/0000-0002-7247-3697

AUTHOR:

Zhulyn Olha V., PhD, associate professor, National Transport University, associate professor department of finance, accounting and auditing, e-mail: OLGA1715@ukr.net, tel. +380965112929, Ukraine, 01010, Kyiv, Suvorova str. 1, of. 424, orcid.org/0000-0002-7247-3697

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Бондаренко Євген Валентинович, доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, президент Української академії інвестицій в науку і будівництво, м. Київ, Україна.

Базилюк Антоніна Василівна, доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту, м. Київ, Україна

REVIEWER:

Bondarenko Yevhen, PhD., Economics (Dr.), Professor, National Transport University, President of the Ukrainian Academy of Investments in Science and Construction, Kyiv, Ukraine.

Bazilyuk Antonina V., PhD., Economics (Dr.), professor, National Transport University, Head of department of finance, accounting and auditing, Kyiv, Ukraine

УДК 336.1
UDC 336.1
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-145-153

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

Зеленюк-Джунь Л.В., Національний транспортний університет, Київ, Україна, dzhunlily@ukr.net, orcid.org/0000-0001-6801-3981

FINANCIAL SUPPORT OF THE COMMUNAL ENTERPRISES' ACTIVITIES IN THE TRANSPORT INDUSTRY

Zeleniuk-Dzhun L.V., National Transport University, Kyiv, Ukraine, dzhunlily@ukr.net, orcid.org/0000-0001-6801-3981

Постановка проблеми. Основним показником соціально-економічного розвитку регіонів України є ефективне та стабільне функціонування комунальних підприємств, оскільки їх діяльність спрямована на забезпечення комфортних та безпечних умов життя для всіх жителів. В сучасних економічних умовах стан комунальних підприємств має критичний рівень розвитку, який характеризується системним недофінансуванням, необґрунтованим встановленням тарифів на послуги з перевезення, недостатнім обслуговуванням інфраструктури та транспорту, технічною відсталістю, неефективністю використання власних фінансових, матеріальних та трудових ресурсів, недосконалістю нормативно-правової бази, що загрожує виконанню їх соціально-економічних функцій. Зокрема, комунальні підприємства – низькорентабельні або збиткові і, як правило, є дотаційними та стають фінансовим тягарем для місцевого бюджету. Тому реалізація функцій комунальних підприємств у повному обсязі вимагає відповідного фінансового забезпечення та ефективного механізму управління діяльністю комунальних підприємств, що давало б можливість їх стабільного розвитку на перспективу. Це зумовлює необхідність дослідження проблем фінансового забезпечення та пошуку нових підходів і шляхів підвищення ефективності діяльності комунальних підприємств, фінансового оздоровлення та удосконалення процесу їх управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості фінансового забезпечення діяльності комунальних підприємств різних сфер достатньо широко висвітлені у працях українських науковців та практиків, зокрема О.П. Кириленко [1], В.В. Рубльова [2], О.С. Журавка [3], С.М. Галенка [4], Ф.О. Журавка, О.В. Кравченко [5], Б. Прохорова [6] та інших. Дослідження основних проблем фінансового забезпечення у сфері дорожнього господарства та шляхів їх вирішення відображено у наукових працях О.В. Жулин [7]. Проте, незважаючи на значну увагу, яку приділяють дослідники розробкам теоретичних і практичних аспектів фінансового забезпечення діяльності підприємств, натепер залишається низка проблем та бракує всебічного та комплексного вивчення особливостей фінансового забезпечення діяльності комунальних підприємств, а також розроблення заходів для забезпечення їх стабільного розвитку.

Метою статті є дослідження теоретичних та практичних засад фінансового забезпечення діяльності комунальних підприємств, виділення ключових проблем їх функціонування та визначення основних перспективних завдань та напрямків підвищення ефективності фінансового забезпечення в сучасних умовах на прикладі комунальних підприємств транспортної галузі.

Основний матеріал дослідження. Рівень життя людей та їх добробут суттєво залежать від наявності фінансових ресурсів бюджетів та ефективної діяльності комунальних підприємств, бюджетних установ та організацій комунальної форми власності, які є одержувачами бюджетних коштів. Діяльність комунальних підприємств насамперед спрямована на отримання прибутку, частина якого у вигляді податкового збору відраховується до місцевого бюджету. Зокрема, місцеві ради, як власники комунальних підприємств, можуть прийняти рішення щодо часткового або повного звільнення від оподаткування у тій частині, в якій ці податки зараховуються до відповідної місцевої ради [8]. Підприємства самостійно розпоряджаються прибутком, що залишився в їх розпорядженні після сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів відповідно до чинного законодавства.

Чистий прибуток підприємства, який залишається після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат, залишається у повному його розпорядженні і спрямовується на придбання основних засобів, автотранспорту, поточний та капітальний ремонт будівель і споруд, виплату матеріальної допомоги, преміювання по результатам діяльності, удосконалення матеріально-технічної бази підприємства.

Згідно із статтею 75 Господарського кодексу України фінансовий план є основним плановим документом державного комерційного підприємства, згідно з яким воно отримує доходи і здійснює видатки, визначає обсяг та спрямування коштів для виконання своїх функцій протягом року відповідно до установчих документів [9]. Для прикладу, КП «Київський метрополітен» щороку складає та затверджує річний фінансовий план у порядку та формі, визначеними виконавчим органом Київської міської ради (КМДА) та звітує про стан його виконання Департаменту транспортної інфраструктури КМДА. Показники щодо системи оплати праці та її складових встановлюються підприємством самостійно. Крім того, підприємство розробляє, подає на затвердження середньостроковий стратегічний план розвитку, ключові показники ефективності та звітує про їх виконання.

Загалом фінансування діяльності комунальних підприємств може здійснюватись за рахунок власних (амортизаційні відрахування, прибуток тощо); залучених (бюджетні асигнування, благодійні внески, кредити банків тощо); та позикових коштів (кошти, які підприємство отримує на засадах платності, строковості та поверненості).

Важливим джерелом фінансування діяльності є власні кошти. Утім, для успішного функціонування вони мають використовувати усі інструменти фінансування. В ринкових умовах господарювання однією з потенційних її форм є кредитні ресурси, що дають змогу ефективно контролювати їх використання та спрямовувати у потрібне русло. Ще однією формою фінансування комунальних підприємств можуть бути інвестиції приватних структур та міжнародних фінансових організацій [10].

Але сучасні реалії в комунальному секторі свідчать, що на сьогодні джерелом поповнення власного капіталу комунальних підприємств є переважно бюджетні асигнування, а не чистий прибуток, як це має бути у підприємства, що функціонує на конкурентному ринку [11]. Комунальні підприємства часто діють неефективно, оскільки, на відміну від приватних, не бояться банкрутства чи конкуренції у зв'язку з тим, що перебуваючи у комунальній власності завжди можуть розраховувати на підтримку власника (громади), який може поповнити капітал комунального підприємства з місцевого бюджету (рис.1).

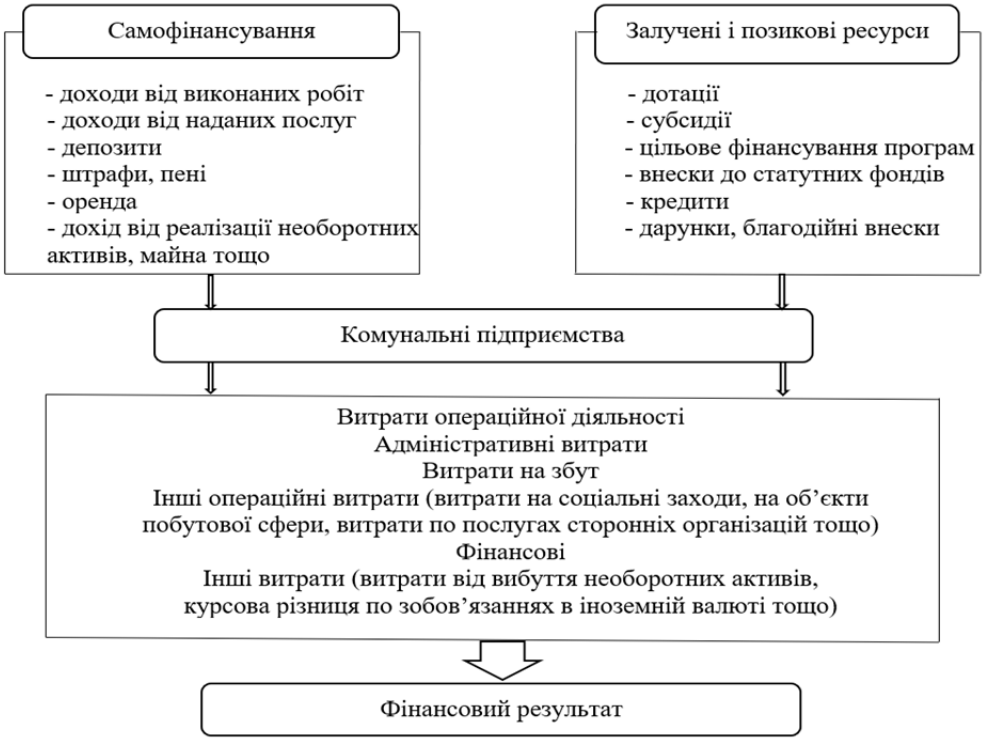


Рисунок 1 – Формування доходів та витрат комунальних підприємств
Figure 1 – Formation of revenues and expenses of communal enterprises

Не встановлюючи вимог до прибутковості комунальних підприємств, не заохочуючи їх до самоокупності та розвитку, місцева влада приречена фінансувати діяльність комунальних підприємств, що є ризикованим для них з огляду на те, що за умов дефіциту місцевого бюджету існує

висока ймовірність недоотримання фінансових ресурсів з місцевого бюджету. Так, протягом 2020 року частка рішень Антимонопольного комітету щодо розвитку сфери транспорту складала 19% (рис.2) [12].



Рисунок 2 – Структура прийнятих рішень Антимонопольного комітету, що стосуються комунальних та державних підприємств, у 2020 році за класифікаторами видів економічної діяльності
Figure 2 – Structure of the Antimonopoly committee decisions concerning communal and state enterprises in 2020 according to the types of economic activities classifiers

Зокрема, базуючись на аналізі рішень АМКУ за 2017-2020 роки, обсяг фінансової допомоги щодо функціонування транспортної галузі з кожним роком зростає та найбільша кількість рішень стосувалася саме підприємств, що надають послуги у сферах перевезення та обслуговування наземного транспорту (рис.3) [12].

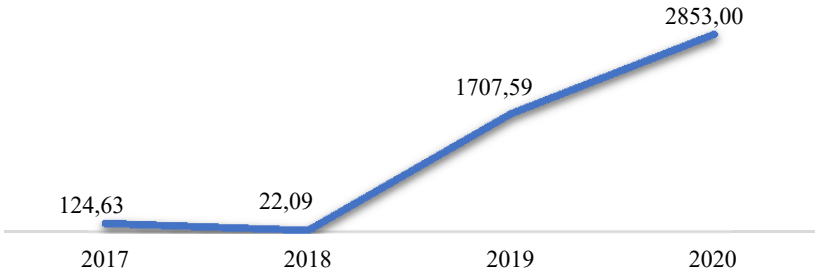


Рисунок 3 – Динаміка обсягу наданої державної допомоги щодо функціонування наземного і трубопровідного транспорту за 2017-2020 роки, млн грн
Figure 3 – Dynamics of the state aid amount provided for the overland and pipeline transport operation in 2017–2020, UAH million

Водночас у розвинутих країнах Південної Америки та Південно-Східної Азії відсутні дотації з боку держави чи місцевої влади для комунальних підприємств. Транспортні підприємства самі визначають рівень тарифів, розклад руху та маршрути перевезень, а місцева влада лише перевіряє професійну компетенцію перевізника, відповідність вимогам безпеки і технічної придатності рухомого складу.

Крім того, аналіз фінансового стану комунальних підприємств за 2017 – 2020 роки показав, що ті комунальні підприємства, які є прибутковими, не можна вважати ефективними, оскільки їх прибутки є незначними у порівнянні з рівнем залучених ресурсів, задіяних для отримання цих прибутків. Інша ж частка комунальних підприємств є збитковими. За результатами фінансово-господарської діяльності за 9 місяців 2021 року найзбитковішими у галузі транспорту виявилися КП «Київський метрополітен» та КП «Київтранспарксервіс». Негативна динаміка фінансових результатів досліджуваних підприємств відображає загрозливі ризики щодо скорочення їх прибутковості (зростання збитковості) та в кінцевому результаті поповнення переліку госпрозрахункових збиткових підприємств, організацій комунальної власності столиці (табл. 1) [13].

Таблиця 1 – Чистий фінансовий результат діяльності комунальних підприємств транспортної галузі, тис. грн

Table 1 – Net financial result of the activities of communal enterprises in the transport industry, UAH thousand

Назва комунальних підприємств	2017	2018	2019	2020	9 міс 2021
КП «Київський метрополітен»	-1465820	-6019	-635529	-1175337	-1694540
КП «Київпастранс»	155818	-145723	-83822	-52389	63053
КП «Київтранспарксервіс»	-17565	3437	-14266	103	-13407
КП «Центр організації дорожнього руху»	328	269	280	458	278
КК «Київавтодор»	13552	9190	4285	3778	-6362

Слід акцентувати увагу, що КП «Київпастранс» працює значно менше в порівнянні з приватним транспортом, рухомий склад якого, маючи неналежний санітарний та технічний стан, приносить значно більший дохід. Ситуацію ще ускладнює надмірна кількість пільговиків, в середньому це 6 з 10 пасажирів. Крім того, маса корупційних схем на комунальних підприємствах буде робити підприємства збитковими при будь-яких тарифах. Для прикладу, в 2019 році посадові особи КП «Київський метрополітен», у тому числі члени тендерного комітету по закупівлі послуг та товарно-матеріальних цінностей, для власного збагачення вступили в змову із чотирма комерційними структурами, які брали участь у процедурах публічних закупівель. Зокрема, КП «Київпастранс» протягом 2018−2020 років мав один з найвищих відсотків закупівель із висновками Держаудитслужби про наявність порушень. Для прикладу, в 2019 році Держаудитслужбою проведено моніторинг 4 процедур закупівель, замовником яких було комунальне підприємство «Київпастранс» та встановлено грубі порушення законодавства у сфері закупівель (обрання переможцем торгів або допущення до оцінки учасників, які не відповідали кваліфікаційним критеріям, обумовленими в тендерних документаціях) [14]. Встановлено, що діяльність КП «Київпастранс» непрозора і тінізована, що призводить до фактів та ризиків неефективного та неправомірного використання комунального майна, грошових та інших ресурсів, зловживань та значних недоотримань доходів. В червні 2021 року Державною фіскальною службою проведено обшуки в КП «Київпастранс» за фактами ухилення від сплати податків та привласнені бюджетних коштів. Встановлено, що службові особи відокремленого підрозділу КП «Київпастранс» протягом 2020 року привласнили бюджетні кошти при проведенні робіт з реконструкції трамвайної лінії шляхом зловживання службовим становищем. Загальна вартість робіт склала понад 80 мільйонів гривень, значна частина яких було привласнено [15].

До того ж найчастішим системним порушенням є невиконання планових фінансово-економічних показників. Так, фінансовий план КП «Київтранспарксервіс» за 2020 рік та перший квартал 2021 року виконаний на 55%. Дохід від реалізації послуг у 2020 році склав 102,2 млн грн при плані 183,4 млн грн, а за 1 квартал 2021 року – 17,1 млн грн при плані 31,7 млн грн. Чистий прибуток підприємства у 2020 році склав лише 10% від плану [13].

Слід додати, що недоотримання фінансових ресурсів обумовлені переважно діями або бездіяльністю керівництва, адже на сьогодні комунальні підприємства так і не мають досконалу управлінську систему. Близько третини комунальних підприємств упродовж 2017-2020 років змінювали директорів два чи більше разів [6]. У КП «Київтранспарксервіс» за період з 2017 року по січень 2022 року керівництво змінювалось аж сім разів. Така ситуація свідчить про невідповідність керівника займаній посаді або виконуваній роботі та відсутність прийняття стратегічних рішень щодо розвитку та ефективної діяльності підприємства.

Причиною поганої роботи комунальних підприємств, зокрема, є і невиправдано низькі заробітні плати. Така оплата праці не дозволяє залучати досвідчених фахівців, що в свою чергу не дає змоги досягнути позитивних результатів. Також непрозорим і сумнівним є підхід преміювання в підприємствах державного сектору. Зважаючи на це, при будь-яких змінах в діяльності комунальних підприємств, слід звернути увагу на заробітну плату відповідних спеціалістів, яка має бути на рівні не нижче ринкового. Кожен дев'ятий працює на компанію державної форми власності (в Словаччині працівників держкомпаній лише близько 2%). Так, заробітна плата у січні 2022 року у спеціалістів комунальних підприємств (юрист, головний інспектор з паркування, головний конструктор конструкторсько-технологічного відділу тощо) складала від 15 до 18 тис. грн, а заробітна плата керівників – від 44 до 79 тис. грн [16]. Водночас середня заробітна плата спеціалістів нижчої ланки у

приватних акціонерних товариствах, 100% акцій яких належить державі, складає 25 тис. грн з перспективою підвищення рівня оплати шляхом проведення оцінки професійної діяльності.

На підставі аналізу фінансового забезпечення комунальних підприємств транспортної галузі можна додатково виокремити ще наступні проблеми їх діяльності:

- порушення законодавства про бухгалтерський облік та фінансову звітність;
- тінізація орендних відносин;
- порушення обліку основних засобів підприємств;
- постачання неякісного пального;
- завищення сум бюджетного фінансування через маніпулювання показниками кількості перевезених пасажирів та сумами компенсації за пільговий проїзд;
- недостатній контроль за діяльністю паркувальних майданчиків;
- некваліфікована організація та контроль процесу погодження схем організації дорожнього руху;
- неналежний контроль за організацією та додержанням порядку ведення договірної роботи;
- нераціональне розподілення коштів;
- низька віддача та велика зношеність основних фондів;
- неефективне використання фінансових ресурсів та невміле управління ними;
- відсутність дієвого контролю з боку місцевої влади.

Окрім того, серед низки системних проблем варто зауважити, що місцева влада у сфері діяльності комунальних підприємств має передбачати напрями, які врахують не лише фінансово-економічну складову, а й враховувати соціальну. При тенденції тривалої збиткової діяльності, нестабільній кадровій політиці, високому рівні корупції, комунальні підприємства є суб'єктами, котрим необхідно проваджувати економічну діяльність та відкрито звітувати перед суспільством. Тому на сьогодні проблемою, яка потребує свого вирішення є спрямування місцевої влади на дотримання вимог щодо прозорості діяльності комунальних підприємств та визначення рівня їх соціальної відповідальності. Адже запорука всьому – прозорість і відкритість, що є необхідними умовами для побудови відносин, заснованих на довірі. Саме така позиція, надійно вкоренившись у повсякденну діяльність комунальних підприємств допоможе їм бути стійкими до будь-яких структурних змін, які на сьогодні ще й прискорила пандемія COVID-19.

З огляду на зазначені проблеми, для підвищення ефективності фінансового забезпечення та розвитку комунальних підприємств, слід імплементувати наступні дії:

– врегулювати конфлікт інтересів керівників комунальних підприємств та затвердити прозору та незалежну конкурсну процедуру їх обрання;

– розробити та впровадити процедуру щорічної оцінки професійної діяльності працівників з подальшою розробкою індивідуальних планів їх розвитку;

– залучити персонал, який володіє якостями і навичками, необхідними для реалізації поточних і довгострокових планів комунальних підприємств;

– враховуючи слабкі місця в діяльності підприємств, переглянути (розробити) та надати на затвердження ключові показники ефективності (KPI) діяльності підприємств та забезпечити їх досягнення;

– запровадити жорсткі критерії відповідальності працівників за недотримання ключових показників ефективності;

– проводити щорічну інвентаризацію всіх видів зобов’язань та всіх активів підприємства;

– посилити контроль за обліком та зберіганням матеріальних цінностей підприємств;

– посилити контроль за дотриманням законодавства при розрахунку вартості виконаних робіт чи наданих послуг, веденні обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками;

– проводити щорічний аудит фінансово-економічної діяльності;

– розробити короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий плани фінансування та розвитку комунальних підприємств з чіткими термінами їх реалізації;

– впровадити соціальні проєкти для активізування правопорядку у сфері надання транспортних послуг та підвищення репутації комунальних підприємств.

Висновки. У результаті проведеного дослідження розглянуто основні проблеми діяльності комунальних підприємств, зокрема підприємств транспортної галузі міста Києва. Незважаючи на те, що столиця – найзаможніше місто в Україні, комунальні підприємства столиці найбільш залежні від дотацій та у переважній більшості менш ефективні порівняно з підприємствами приватного сектору. Саме ця категорія підприємств характеризується низкою проблем, які не вирішуються роками та обумовлені відсутністю належної управлінської системи, неефективним використанням бюджетних

коштів, наявністю корупційних схем, неналежним контролем за дотриманням законодавства та іншими чинниками. Зазначені недоліки не дають можливості створити прозорі, економічно та фінансово ефективні комунальні підприємства. Тому пріоритетним напрямком дослідження є пошук основних перспективних завдань та напрямків підвищення ефективності фінансового забезпечення та розвитку комунальних підприємств. Запропоновані дії охоплюють широке коло управлінських та фінансово-економічних заходів, що сприятимуть підвищенню:

- прибутковості комунальних підприємств;
- якості надання соціальних послуг;
- репутації комунальних підприємств.

Окрім того, комунальним підприємствам необхідно навчитися використовувати бюджетні видатки як надійний інструмент забезпечення стійкого економічного зростання.

Перспективним питанням для подальших досліджень у зазначеній галузі може бути розроблення ефективної моделі фінансового забезпечення комунальних підприємств транспортної галузі та дослідження їх діяльності крізь призму соціальної відповідальності.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Кириленко О.П. Місцеві фінанси : підруч. / за ред. д.е.н., проф. О. П. Кириленко. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2014. – 448 с.
2. Рубльов В.В. Особливості управління комунальними підприємствами у сучасних умовах / В.В. Рубльов // Економіка та держава. – 2017. – №2. – С. 43-45.
3. Журавка О.С. Проблеми та шляхи удосконалення фінансового забезпечення комунальних підприємств / О.С. Журавка, Н.В. Марченко // Економіка. Фінанси. Право. – 2017. – № 12 (1). – С. 35-37.
4. Галенко С. М. Управління комунальними підприємствами: проблеми та шляхи їх вирішення/ С.М. Галенко // Економіка та держава. – 2011. – № 7. – С. 96–97.
5. Журавка Ф.О. Вдосконалення системи фінансування бюджетних установ в умовах зростання соціальної відповідальності [Текст] / Ф.О. Журавка, О.В. Кравченко // Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян : монографія : у 2-х т. / за заг. ред. Г. Г. Півняка. – Донецьк : НГУ, 2014. – Т. 2. – С. 98-104.
6. Прохоров Б. Що робити Києву з комунальними підприємствами? Дослідження. 15.06.2021 / Б. Прохоров, Г. Бабакішієва, К. Багацька, О. Зеленяк // Центр економічної стратегії [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://ces.org.ua/kyiv-municipal-enterprises-papers/
7. Жулин О. В. Фінансове забезпечення підприємств дорожнього господарства в умовах фінансової децентралізації / О. В. Жулин // Вісник [Національного транспортного університету]. – 2014. – № 30(2). – С. 57-65.
8. Комунальні підприємства, установи та організації. Офіційний сайт Інституту масової інформації. 17.05.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://imi.org.ua/advices/komunalni-pidpriemstva-ustanovi-ta-organizatsiji-i2365.
9. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text
10. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади / О.Кириленко, Б.Малиняк, В.Письменний, В.Русін/ Асоціація міст України – К., ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 396 с.
11. Багацька К. За крок до банкрутства. Чому більшість комунальних підприємств є неефективними та збитковими і як це можна змінити / К. Багацька // Економічна правда. 20.10.2020 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.epravda.com.ua/columns/2020/10/20/666444/
12. Портал державної допомоги [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://pdd.amc.gov.ua/portal/
13. Офіційний веб-сайт Департаменту внутрішнього фінансового контролю та аудиту Виконавчого органу Київської міської ради (КМДА) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: kyivaudit.gov.ua
14. Офіційний веб-сайт Державної аудиторської служби України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://dkrs.kmu.gov.ua
15. ДФС провела обшуки в КП «Київпастранс» за фактами ухилення від сплати податків та привласнені бюджетних коштів. Офіційний портал Державної фіскальної служби України. 23.06.2021 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/394143.html

16. Сайт пошуку роботи Work.ua [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.work.ua/

REFERENCES

1. Kyrylenko, O. P. (2014). *Mistsevi finansy [Local finances].* Ternopil: Ekonomichna dumka TNEU [in Ukrainian].

2. Rubliov, V.V. (2017). Osoblyvosti upravlinnia komunalnymy pidpryiemstvamy u suchasnykh umovakh [Features of communal enterprises management in modern conditions]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state, 2,* 43-45 [in Ukrainian].

3. Zhuravka, O.S., & Marchenko, N.V. (2017). Problemy ta shliakhy udoskonalennia finansovoho zabezpechennia komunalnykh pidpryiemstv [Problems and ways to improve the financial support of communal enterprises]. *Ekonomika. Finansy. Pravo – Economy. Finances. Law, 12 (1),* 35-37 [in Ukrainian].

4. Halenko, S. M. (2011). Upravlinnia komunalnymy pidpryiemstvamy: problemy ta shliakhy yikh vyrishennia [Utility management: problems and solutions]. *Ekonomika ta derzhava – Economy and state, 7,* 96-97 [in Ukrainian].

5. Zhuravka, F.O., & Kravchenko, O.V. (2014). Vdoskonalennia systemy finansuvannia biudzhetnykh ustanov v umovakh zrostannia sotsialnoi vidpovidalnosti [Improving the system of financing budget institutions in the context of growing social responsibility]. H. H. Pivniak (Eds.), *Sotsialna vidpovidalnist vlady, biznesu, hromadian – Social responsibility of government, business, citizens:* Monograph. (Vol.2), (pp.98-104). Donetsk: NMU [in Ukrainian].

6. Prokhorov, B., Babakishiieva, H., Bahatska, K., & Zeleniak, O. (June 15, 2021). Shcho robyty Kyievu z komunalnymy pidpryiemstvamy? [What should Kyiv do with communal enterprises?]. Tsentr ekonomichnoi stratehii. *ces.org.ua*. Retrieved from https://ces.org.ua/kyiv-municipal-enterprises-papers/ [in Ukrainian].

7. Zhulyn, O.V. (2014). Finansove zabezpechennia pidpryiemstv dorozhnoho hospodarstva v umovakh finansovoi detsentralizatsii [Financial support of road management enterprises in the conditions of financial decentralization]. *Visnyk [Natsionalnoho transportnoho universytetu] – Bulletin [of the National Transport University], 30(2),* 57-65 [in Ukrainian].

8. Komunalni pidpryiemstva, ustanovy ta orhanizatsii [Communal enterprises, institutions and organization]. (May 17, 2016). Ofitsiinyi sait Instytutu masovoi informatsii – Official website of the Institute of Mass Media. *imi.org.ua.* Retrieved from https://imi.org.ua/advices/komunalni-pidpriemstva-ustanovi-ta-organizatsiji-i2365 [in Ukrainian].

9. Hospodarskyi kodeks Ukrainy [Commercial Code of Ukraine]. (n.d.). *zakon.rada.gov.ua.* Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text [in Ukrainian].

10. Kyrylenko, O., Malyniak, B., Pysmennyi, V., & Rusin, V. (2015). *Planuvannia ta upravlinnia finansovymy resursamy terytorialnoi hromady [Planning and management of financial resources of the territorial community].* Asotsiatsiia mist Ukrainy – Association of Ukrainian Cities. Kyiv: TOV «PIDPRYIEMSTVO «VI EN EI» [in Ukrainian].

11. Bahatska, K. (October 20, 2020). Za krok do bankrutstva. Chomu bilshist komunalnykh pidpryiemstv ye neefektyvnymy ta zbytkovymy i yak tse mozhna zminyty [One step closer to bankruptcy. Why most communal enterprises are inefficient and unprofitable and how this can be changed]. Ekonomichna pravda. *epravda.com.ua.* Retrieved from https://www.epravda.com.ua/columns/2020/10/20/666444/ [in Ukrainian].

12. Portal derzhavnoi dopomohy [State aid portal]. *pdd.amc.gov.ua.* Retrieved from http://pdd.amc.gov.ua/portal/ [in Ukrainian].

13. Ofitsiinyi veb-sait Departamentu vnutrishnoho finansovoho kontroliu ta audytu Vykonavchoho orhanu Kyivskoi miskoi rady (KMDA) [Official website of the Department of Internal Financial Control and Audit of the Kyiv City State Administration]. *kyivaudit.gov.ua.* Retrieved from https://kyivaudit.gov.ua./ [in Ukrainian].

14. Ofitsiinyi veb-sait Derzhavnoi audytorskoi sluzhby Ukrainy [Official website of the State Audit Service of Ukraine]. *dkrs.kmu.gov.ua.* Retrieved from http://dkrs.kmu.gov.ua [in Ukrainian].

15. DFS provela obshuky v KP «Kyivpastrans» za faktamy ukhylennia vid splaty podatkiv ta pryvlasneni biudzhetnykh koshtiv [The SFS conducted searches in Kyivpastrans on the facts of tax evasion and misappropriation of budget funds]. (June 23, 2021). Ofitsiinyi portal Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby

Ukrainy – Official portal of the State Fiscal Service of Ukraine. *sfs.gov.ua*. Retrieved from http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/394143.html [in Ukrainian].

16. Sait poshuku roboty Work.ua [Job search site Work.ua.]. *work.ua.* Retrieved from https://www.work.ua/ [in Ukrainian].

РЕФЕРАТ

Зеленюк-Джунь Л.В. Фінансове забезпечення діяльності комунальних підприємств транспортної галузі / Л.В.Зеленюк-Джунь // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

У статті досліджено теоретичні та практичні засади фінансового забезпечення діяльності комунальних підприємств, проаналізовано фінансову та управлінську діяльність комунальних підприємств транспортної галузі. На основі даного аналізу виділено ключові проблеми функціонування комунальних підприємств транспортної галузі та визначені основні заходи щодо розв'язання даних проблем.

Об'єкт дослідження – фінансове забезпечення діяльності комунальних підприємств транспортної галузі.

Мета роботи – дослідження теоретичних та практичних засад фінансового забезпечення діяльності комунальних підприємств, виділення ключових проблем їх функціонування та визначення основних перспективних завдань та напрямків підвищення ефективності фінансового забезпечення в сучасних умовах на прикладі комунальних підприємств транспортної галузі.

Метод дослідження – метод узагальнення, аналізу, економіко-статистичні методи.

Основним показником соціально-економічного розвитку регіонів України є ефективне та стабільне функціонування комунальних підприємств, оскільки їх діяльність спрямована на забезпечення комфортних та безпечних умов життя для всіх жителів. В сучасних економічних умовах стан комунальних підприємств має критичний рівень розвитку, такі підприємства не можуть забезпечити себе власними доходами, потребуючи регулярних дотацій з міського бюджету. Тому реалізація функцій комунальних підприємств у повному обсязі вимагає відповідного фінансового забезпечення та ефективного механізму управління діяльністю комунальних підприємств, що давало б можливість їх стабільного розвитку на перспективу.

У статті розглянуто основні джерела фінансування комунальних підприємств, формування їх доходів та витрат, проаналізовано сучасний фінансово-економічний стан комунальних підприємств транспортної галузі, оцінено рівень державної фінансової допомоги та рівень корупційного впливу, досліджено управлінську систему.

За підсумками проведеного дослідження визначено існуючі причини скрутного фінансового стану комунальних підприємств транспортної галузі, які обумовлені недосконалістю управлінської системи, наявністю корупційних схем, неефективним використанням бюджетних коштів, неналежним контролем за дотриманням законодавства тощо; сформовано основні перспективні завдання та напрямки щодо підвищення ефективності фінансового забезпечення, удосконалення системи управління та розвитку комунальних підприємств транспортної галузі, що охоплюють широке коло управлінських та фінансово-економічних заходів, важливим підґрунтям яких є прозорість та відкритість. Саме така позиція, надійно вкоренившись у повсякденну діяльність комунальних підприємств допоможе їм бути стійкими до будь-яких структурних змін.

Результати даного дослідження допоможуть сформувати ефективну модель фінансового забезпечення комунальних підприємств транспортної галузі, що стане передумовою їх розвитку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, КОМУНАЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА, ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ, ФІНАНСОВИЙ СТАН, ПРИБУТКОВІСТЬ, РОЗВИТОК.

ABSTRACT

Zeleniuk-Dzhun L.V. Financial support of the communal enterprises' activities in the Transport Industry. Visnyk National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – Kyiv: National Transport University, 2022. – Issue 2 (52).

The article investigates the theoretical and practical principles of the financial support of the communal enterprises' activities, analyzes the financial and management activities of communal enterprises in the Transport Industry. Based on this analysis, the key problems of functioning of the communal enterprises in the Transport Industry are defined and the main measures to address these problems are identified.

The object of the study is the financial support of the communal enterprises' activities in the Transport Industry.

The purpose of the study is to research the theoretical and practical principles of the financial support of the communal enterprises' activities, highlight key issues of their operations and identify key long-term objectives and ways to improve the efficiency of the financial support in modern conditions on the example of communal enterprises in the Transport Industry.

Method of the study – method of generalization, analysis, economic and statistical methods.

The main indicator of socio-economic development of the regions of Ukraine is the efficient and stable functioning of communal enterprises, as their activities are aimed at providing comfortable and safe living conditions for all residents. In modern economic conditions, the state of the communal enterprises has a critical level of development, such enterprises can not secure the sufficient income, requiring regular subsidies from the city budget. Therefore, the full implementation of the functions of communal enterprises requires adequate financial support and an effective mechanism for managing the activities of communal enterprises, which would support their stable development in the future.

The article considers the main sources of financing of communal enterprises, the formation of their revenues and expenditures, analyzes the current financial and economic condition of communal enterprises in the Transport Industry, assesses the level of public financial assistance and corruption, explores the management system.

According to the results of the research, the existing reasons of difficult financial condition of the communal enterprises in the Transport Industry are identified, which are due to the imperfection of the management system, corruption schemes, inefficient use of budget funds, inadequate control over compliance with legislation, etc.; the main perspective tasks and directions for improving the efficiency of financial support, improving the management system and development of the communal enterprises in the Transport Industry, covering a wide range of management and financial and economic measures, an important basis for which are transparency and openness. It is this position, firmly rooted in the daily activities of the communal enterprises will help them be resilient to any structural changes.

The results of this study will help to form an effective model of financial support of the communal enterprises in the Transport Industry, which will be a prerequisite for their development.

KEY WORDS: FINANCIAL SUPPORT, COMMUNAL ENTERPRISES, SOURCES OF FINANCING, FINANCIAL STATUS, PROFITABILITY, DEVELOPMENT.

АВТОР:

Зеленюк-Джунь Лілія Вікторівна, Національний транспортний університет, аспірантка кафедри фінансів, обліку і аудиту, e-mail: dzhunlily@ukr.net, тел. +380977182873, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1, к.424, orcid.org/0000-0001-6801-3981.

AUTHOR:

Zeleniuk-Dzhun Liliia V., National Transport University, postgraduate student, department of finance, accounting and auditing, e-mail: dzhunlily@ukr.net, tel. +380977182873, Ukraine, 01010, Kyiv, M. Omelyanovich-Pavlenko str. 1, of. 424, orcid.org/0000-0001-6801-3981.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Бондаренко Євген Валентинович, доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, президент Української академії інвестицій в науку і будівництво, м. Київ, Україна.

Базилюк Антоніна Василівна, доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту, м. Київ, Україна.

REVIEWERS:

Bondarenko Yevhen, PhD., Economics (Dr.), Professor, National Transport University, President of the Ukrainian Academy of Investments in Science and Construction, Kyiv, Ukraine.

Bazilyuk Antonina V., PhD., Economics (Dr.), professor, National Transport University, head of department of finance, accounting and auditing, Kyiv, Ukraine.

УДК 656 (477)
UDC 656 (477)
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-154-160

РОЛЬ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ У СТІЙКОМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Кірічок О.Г., кандидат технічних наук, доцент, Відокремлений структурний підрозділ «Рівненський автотранспортний фаховий коледж Національного університету водного господарства та природокористування», Рівне, Україна, orcid.org/0000-0002-1596-1045

Маліченко В.І., Відокремлений структурний підрозділ «Рівненський автотранспортний фаховий коледж Національного університету водного господарства та природокористування», Рівне, Україна, orcid.org/0000-0002-3885-076X

ROLE AND IMPORTANCE OF INTERNATIONAL AUTOMOBILE PASSENGER TRANSPORTATION IN THE DEVELOPMENT OF THE COUNTRY'S ECONOMY

Kirichok O.G., Ph.D,, The Separate Structural Unit «Rivne Autotransport College The National University of Water and Environmental Engineering», Rivne, Ukraine, orcid.org/0000-0002-1596-1045

Malichenko V.I., The Separate Structural Unit «Rivne Autotransport College The National University of Water and Environmental Engineering», Rivne, Ukraine, orcid.org/0000-0002-3885-076X

Постановка проблеми. Стійкий розвиток будь якої країни неможливий без розвиненої її транспортної інфраструктури, чіткої і безперебійної роботи транспортної системи. За оцінками експертів геостратегічне положення України між країнами Європи, Азії та Близького Сходу дозволяє їй бути вигідним транзитним мостом для перевезень товарів та пасажирів, а коефіцієнт транзитності України є одним з найвищих в світі. Але щоб скористатися з цього ресурсу, потрібно мати добре розвинений транспортний комплекс, високий рівень розвитку транспортної мережі, високу якість транспортних послуг, регулярність перевезень, швидкість, збереження товару та провадити відповідну державну політику.

Тому аналіз транспортних процесів в контексті європейської інтеграції України є актуальним і потребує глибокого і всебічного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку транспортної галузі були висвітлені в працях вчених В.Є. Парунакяна, Ю.М. Цвєтова, І.Я. Аксенова, Л.М. Соколова, С.П. Артемьєва, О.С. Смирнова, В.А. Гудкова, В.К. Доля та ін.

Починаючи з 1990 року, обсяги перевезень вантажів та пасажирів на всіх видах транспорту (без трубопровідного) зменшились у 3-5 разів. Це пов’язано з глибокою економічною кризою в усіх країнах СНД та безпосередньо в Україні. Зменшення обсягів перевезень призвело до значного скорочення доходів та відповідного занепаду інфраструктури транспортної галузі.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз транспортної системи України з точки зору сталого розвитку її економіки та збільшення обсягів транзиту через територію України. Обсяг транзиту визначений нами як показник конкурентоздатності галузі у міжнародному масштабі. В статті проаналізований сучасний стан транспортного комплексу України, проблеми, які існують на даний час в галузі, та можливі шляхи їх вирішення.

Далі розглянуті стан і проблеми, що існують в цій галузі, а також можливі шляхи їх вирішення з точки зору забезпечення сталого розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна стратегія Уряду України визначає транспортну систему України як найважливішу складову частину виробничої інфраструктури, а її розвиток – як одне із пріоритетних завдань державної політики [1].

В умовах реформування економіки підсилюється взаємозв’язок розвитку транспорту з розвитком інших галузей господарства й соціальної сфери, що не тільки визначає вимоги до транспорту щодо напрямків, обсягів і якості перевезень, але й можливості його розвитку, оскільки від обсягів перевезень залежать доходи транспортних підприємств, що є в сучасних умовах основним джерелом інвестицій. Здешевлення й прискорення вантажних перевезень стимулюють розширення транспортно-економічних зв’язків, а здешевлення, прискорення й підвищення якості пасажирського обслуговування приводять до росту мобільності населення й поліпшення умов його життя.

Зменшення доходів транспортних підприємств через різкий спад обсягів перевезень при одночасному рості цін на необхідні їм технічні засоби й матеріали, паливо і енергію привели до істотного сповільнення відновлення основних фондів всіх видів транспорту й погіршенню їхнього стану.

Недостатній рівень міжгалузевої й міжрегіональної координації в розвитку транспортної інфраструктури призводить до нераціональної витрати ресурсів і зниження ефективності роботи.

Низький рівень інформатизації транспортних процесів й інформаційної взаємодії транспорту з іншими галузями економіки заважає інтеграції у світову комунікаційну систему.

Поряд з удосконалюванням перевізного процесу, що здійснюється за традиційною технологією, повинні набути широкого застосування нові прогресивні технології перевезень, що використовують останні досягнення науки й техніки.

Для забезпечення узгодженого функціонування всіх видів транспорту важливе значення має вдосконалювання інформаційного забезпечення транспортної галузі, у тому числі інформаційного забезпечення функцій державного управління транспортом, інформаційного супроводу перевезень, інформаційного обслуговування користувачів транспорту.

Заходи щодо підвищення технічного рівня транспорту повинні бути доповнені й підкріплені заходами організаційного, економічного й адміністративного характеру, що дозволяють поліпшити управління перевізним процесом й іншою діяльністю транспортних підприємств, для чого передбачається розробка відповідної нормативно-правової бази.

Значна роль у технічному переозброєнні й підвищенні ефективності транспортної системи належить науковому забезпеченню.

Таким чином, проблема модернізації транспортної системи України являє собою широке коло взаємозалежних технічних, економічних й організаційних питань, вирішення яких повинне спиратися на наукові розробки і враховувати:

- відповідність розвитку транспорту загальним напрямкам соціально-економічного розвитку країни, що необхідно для своєчасного задоволення попиту на перевезення пасажирів і вантажів;
- випереджальний розвиток транспортної галузі порівняно з іншими галузями економіки, що дозволить пом’якшити обмеження, що накладаються транспортом на виробництво, сферу обігу й соціальну сферу;
- погоджений розвиток всіх видів транспорту загального користування, що забезпечує їхнє гармонійне сполучення на ринку транспортних послуг і раціональна участь у перевезеннях, що має забезпечити зниження транспортних витрат;
- загальні закономірності формування транспортних систем (пропорційність розвитку транспортного господарства, раціональні схеми транспортної мережі, оптимальні режими роботи), що повинне забезпечити високу ефективність інвестицій.

Найбільш ефективно проблема модернізації транспортної системи може бути вирішена тільки за умови розгляду всіх видів транспорту загального користування як складових частин єдиної транспортної системи й визначення необхідних заходів для їхнього розвитку на основі єдиної методики й загальних вихідних даних [2].

При будь-якій системі ціноутворення собівартість продукції по своїй суті є базою для визначення тарифу й може розглядатися як нижня (допустима) границя ціни. Продаж послуг за ціною, що нижче собівартості, не дозволить підприємству повернути навіть вкладені кошти й тим більше не забезпечить можливості для розширення виробництва. Транспортні витрати складаються з витрат на операції, пов’язані з переміщенням вантажів чи пасажирів, витрат на вантажно-розвантажувальні роботи, складування, послуги з підвищення якості перевезень тощо. У собівартість транспортних послуг входять витрати на паливо, паливно-мастильні матеріали, шини й інші змінні витрати, необхідні для переміщення одиниці продукції на кожен кілометр шляху, а також для нормальної організації й управління процесом транспортування вантажів або пасажирів.

Податки, банківський кредит, внески також входять у собівартість. Податки можуть значно змінювати вартість транспортної продукції і встановлюються державою й місцевою владою, тобто є методом державного регулювання. Звичайно всі складові собівартості перевезень поділяються на витрати на операції, пов’язані з переміщенням вантажів чи пасажирів, тобто доводяться на 1 км пробігу, і початково-кінцеві операції, що залежать переважно від обсягу вантажів, вартості

вантажно-розвантажувальних й організаційних робіт і не пов'язані з довжиною маршруту. Собівартість залежить від довжини перевезення. При збільшенні відстані собівартість перевезення зменшується, але на різних видах транспорту по-різному.

Наприклад, при відстані перевезення на залізничному або морському транспорті 1000 км собівартість складе відповідно 3% й 1% від собівартості при відстані 100 км, а на автомобільному транспорті – 45%. Порівняння таких даних пояснює, чому залізничний і морський транспорт вигідно застосовувати при значних відстанях перевезення, тим більше, що собівартість перевезення залізничним транспортом на відстань 50-100 км в 4-5 разів вище середньої собівартості через більший вплив вартості початково-кінцевих операцій. На собівартість впливають тип і ступінь використання транспортного засобу, час проведення окремих операцій, швидкість доставки, відстань, технології робіт, структура вантажів, якість шляхів, організація дорожнього руху й інші фактори. Не останню роль відіграють дорожньо-кліматичні фактори.

Вартість транспортної продукції входить в остаточну вартість перевезеної продукції, тому що вантажовласники здійснюють оплату транспортних витрат, які вони потім, при продажу, додають до вартості своєї продукції. Вважається, що вартість вантажу не впливає на вартість транспортної продукції. Однак більш дорогий або з особливими властивостями товар (наприклад, швидкопсувні продукти харчування) вимагає при транспортуванні більших витрат, тому що необхідно використовувати спеціалізований транспорт, експлуатація й обслуговування якого коштують дорожче звичайного транспортного засобу. Прикладом подібного подорожчання може служити перевезення дорогоцінних металів або грошової маси, що повинна здійснюватися в спеціалізованих броньованих транспортних засобах з охороною в дорозі.

На транспорті предметами праці служать перевезені вантажі, які не є власністю транспорту, але на час перевізного процесу перевізник несе за них повну матеріальну відповідальність.

Транспортна продукція виробляється тільки в період руху транспортних засобів з вантажем, її кількість залежить від часу простоїв при вантажно-розвантажувальних операціях, тобто рівня механізації й автоматизації перевантажувальних і складських процесів, а також використання прогресивних технологій перевезення.

Особливістю транспортної продукції є також той факт, що її виробництво проходить поза транспортним підприємством. А оскільки транспортні засоби мають підвищену мобільність, то контроль за виробництвом транспортної продукції утруднений і не завжди є можливість здійснення зворотного зв'язку, тобто впливу на процес виробництва продукції.

Розглянемо стан та проблеми, що існують в цій галузі, більш детально. Транспортний комплекс України, як і будь-якої країни, складається із залізничного, автомобільного, морського, річкового, повітряного, космічного та трубопровідного транспорту.

Залізничний транспорт є найрозвинутішим в Україні. Залізницею здійснюється 46% від загальних перевезень, але закордонних перевезень – лише 14%. Перевагами цього виду транспорту є велика розгалуженість та низькі тарифи. Пропускна спроможність залізничної мережі значно перевищує поточні обсяги руху. Важливість залізничного транспорту в системі транспортних комунікацій України посилюється й тим, що через територію держави пролягають основні транспортні трансєвропейські коридори: Схід – Захід, Балтика – Чорне море. Зокрема, трансєвропейська залізнична магістраль Е-30, що бере початок в Берліні, перетинає Україну за маршрутом Мостиська – Львів – Київ і прямує далі до Москви. Вона ж на території Польщі перетинається з швидкісними магістралями Е-59 та Е-65 і створює можливість швидкісного залізничного сполучення практично між усіма державами Європи.

Проблемами галузі є:

- застарілість основних засобів;
- невідповідність ширини колії європейським стандартам;
- значна частина колій є неелектрифікованою (більше 70%);
- середня швидкість пересування становить всього 20 км/год.;
- неможливість встановлення рентабельних тарифів на перевезення пасажирів через соціальні причини.

Автомобільний транспорт переважає у перевезенні пасажирів і вантажів на короткі відстані «від дверей до дверей». Автотранспорт має розвинену інфраструктуру та непогану базу технічного

забезпечення [4]. Якщо брати до уваги лише географічне положення України, то обсяги транзитних перевезень мали б постійно зростати, але цього не відбувається. Можна виділити декілька проблем, які перешкоджають розширенню розмірів транзиту [5]:

- поганий стан доріг України;
- недостатня митна інфраструктура;
- недосконала тарифна політика;
- відсутність транспортних терміналів.

Морський транспорт займає незначне місце в структурі внутрішніх перевезень, але має великий транзитний потенціал. У 1999 році 95% товаропотоку через порти України становили транзитні перевезення. Через морські порти відбувається експорт російської нафти до Європи, а також контейнерні перевезення.

Комплекс морського транспорту складається з кораблів та морських портів.

Наразі морський флот України нараховує близько 240 суден, але всі вони є морально та фізично застарілими, потребують значних капіталовкладень [5].

Морських портів в Україні налічується 18, але прибутково з них діють не більше п'яти. Інші змушені майже щорічно скорочувати обсяги основних засобів виробництва . Проблеми цієї галузі такі:

- відсутність в Україні портів третього покоління;
- невикористання або погане використання в роботі останніх досягнень логістики;
- порти є державними підприємствами, тому до них досі застосовується практика «навішування» соціальних об'єктів (дитсадки, лікарні), що звичайно збільшує видатки підприємств та зменшує їх рентабельність;
- скорочення обсягів контейнерних перевезень;
- відсутність молодого менеджерського складу.

Річковий транспорт є найприбутковішим та постійно нарощує обсяги перевезень. Наразі компанія «Укррічфлот» здійснює перевезення по басейнах річок Дніпро та Дунай, а також вздовж берегів Чорного моря. Серед транзитних вантажів переважають вугілля та руда.

До проблем річкового виду транспорту належать:

- застарілість флоту;
- застаріле навантажувально-розвантажувальне обладнання;
- сезонність перевезень;
- обміління каналу Прірва, через що виникають проблеми з перевезенням вантажів з гирла Дніпра до Дунаю по території України;
- недостатні обсяги перевезень з використанням системи «буксир-штовхач/баржа».

Авіаційний транспорт. На теперішній час в Україні налічується понад 1,5 тис. повітряних суден, які об'єднано в 67 авіакомпаній. Літаки українських авіакомпаній виконують польоти до 35 країн світу за 105 маршрутами. 28 іноземних компаній здійснюють регулярні перевезення до 9 міст України. На території України функціонують 36 аеропортів, в 17 з яких відкрито міжнародні пункти перепуску.

Проблемами галузі наразі є:

- в останні роки експлуатаційна діяльність була збитковою;
- парк літаків морально та фізично застарів;
- погіршення стану аеродромної мережі;
- світова криза авіатранспорту;
- вартість перевезення літаками є набагато дорожчою порівняно з іншими видами транспорту.

Трубопровідний транспорт в Україні є одним з найрозвинутішим і складається з двох частин – газопроводу та нафтопроводу. На даний час потужності мережі газопроводів становлять 170 млрд метрів кубічних газу на рік. Україна є найбільшим постачальником російського газу в Європу, але з іншого боку – вся трубопровідна система України є залежною від одного замовника.

На сьогодні можливості системи на вході перевищують можливості на виході, тому планується розширення мережі трубопроводів, прокладання нових ниток, побудова нових компресорних станцій на вже існуючих нитках. Нафтопровідна система України представлена нафтопроводом «Дружба»,

довжина якого становить 4 тис. км. Він дозволяє не лише перекачувати російську нафту до Європи, а й створює унікальну систему подачі нафти до Кременчуцького, Одеського, Херсонського та Аксичанського нафтопереробних заводів.

На даний час в цій галузі існують певні проблеми: фізичне старіння трубопроводів та великі фіксовані витрати, зокрема, на підтримку системи в належному стані. Саме через фіксовані витрати загроза зменшення обсягів експорту майже рівнозначна загрозі припинення транзиту.

Висновки. Підсумовуючи результати аналізу конкурентоздатності транспортної галузі України як визначального фактору сталого розвитку країни, слід зазначити, що основним сприяючим фактором є вигідне геостратегічне положення країни. Це є необхідною та достатньою умовою для успішного розвитку транспортної галузі, але її сталий розвиток значною мірою залежить від державної підтримки, державної політики щодо розвитку транзиту [6]. Ця галузь потребує значних капіталовкладень, але інвестиції мають великий рівень прибутковості та відносно малий ступінь ризику через природній характер переваг України [7, 8].

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Киричок А. Транспортная отрасль Украины: проблемы и перспективы / А. Киричок, Н. Швец // Инновационная экономика в условиях глобализации: современные тенденции и перспективы: Материалы Международной научно-практической конференции. – Минск : МИТСО, 2015. С. 570-574.

2. Кірічок О. Роль і значення транспортної системи України в розвитку економіки держави / О. Кірічок // Державне управління і місцеве самоврядування: актуальні проблеми та шляхи їх вирішення: Збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції. – Рівне : НУВГП, 2014. С. 237-239.

3. Редзюк А. Актуальні питання державного регулювання на автомобільному транспорті / А. Редзюк // Автошляховик України. – 1998. – № 4. С. 5-6.

4. Сич Є. Механізм концесії в будівництві автомобільних шляхів прикордонних регіонів / Є. Сич, Є. Романенко // Економіка України. – 2000. – № 2. С. 52-56.

5. Деграусов А. Управління морськими портами України в умовах глобалізації економіки / А. Деграусов // Економіка України. – 2001. – № 11. С. 28-30.

6. Кірічок О. Транспортна система України: загальна характеристика та особливості розвитку / О. Кірічок, В. Маліченко // Науково-прикладні аспекти автомобільної і транспортно-дорожньої галузей: Матеріали Міжнародної науково-технічної конференції. – Луцьк, 2020. С. 72-75.

7. Хахлюк А. Україна – транзитна держава / А. Хахлюк // Економіка України. – 2001. – № 1. С. 26-33.

8. Легенький Г. Проблеми розвитку транзитних перевезень та шляхи їх вирішення / Г. Легенький, А. Новикова // Економіка України. – 2000. – № 7. С. 8.

REFERENCES

1. Kirichok A., Shvets N. (2015). Transportnaya otrasl Ukrainy: problemy i perspektivy: materialy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii, 570-574.

2. Kirichok O. (2014). Rol i znachennia transportnoi systemy Ukrainy v rozvytku ekonomiky derzhavy. Derzhavne upravlinnya i mistseve samovriaduvannya: aktualni problemy ta shliahy yih vyrishennya: zbirnyk tez Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, 237-239.

3. Redziuk A. (1998). Aktualni pytannia derzhavnogo rehuliuvannia na avtomobilnomu transporti. Avtoshliahovyk Ukrainy, 4, 5-6.

4. Sych E. (2000). Mekhanizm koncesii v budivnytstvi avtomobilnyh shliakhiv prykordonnyh rehioniv. Ekonomika Ukrainy, 2, 52-56.

5. Dehrausov A. (2001). Upravlinnia morskymy portamy Ukrainy v umovakh hlobalizatsii ekonomiky. Ekonomika Ukrainy, 11, 28-30.

6. Kirichok O., Malichenko V. (2020). Transportna systema Ukrainy: zahalna kharakterystyka ta osoblyvosti rozvytku: materialy Mizhnarodnoi naukovo-tehnichnoi konferentsii, 72-75.

7. Khakhliuk A. (2001). Ukraina – tranzytna derzhava. Ekonomika Ukrainy, 1, 26-33.

8. Legenkyi G. (2000). Problemy rozvytku tranzytnykh perevezen ta shliahy yih vyrishennya. Ekonomika Ukrayiny, 7, 8.

РЕФЕРАТ

Кірічок О.Г. Роль транспортної галузі у стійкому розвитку економіки України / О.Г. Кірічок, В.І. Маліченко // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

В статті проведений критичний аналіз організації автомобільних пасажирських перевезень, досліджено систему пасажирських перевезень, запропоновано шляхи вдосконалення і покращання транспортного обслуговування населення на автобусних маршрутах.

Об'єкт дослідження – автомобільні пасажирські перевезення.

Мета роботи – запропонувати шляхи удосконалення організації системи автомобільних пасажирських перевезень, розкрити роль державних органів в забезпеченні ефективного її функціонування відповідно до законодавства України.

Метод дослідження – багатофакторний аналіз умов функціонування об'єкта дослідження.

Аналіз пасажирських маршрутних систем показує, що ефективне функціонування транспорту в сучасних умовах визначає не тільки економічний розвиток країни, але й задоволення нагальних потреб мільйонів людей і сприяє розвитку співробітництва та зв'язків.

В організації системи автобусних маршрутів накопичено певний досвід і порівняно з іншими видами транспорту мають місце давні традиції. Супроводження пасажирів автобусів кваліфікованими стюардами та гідами дозволяє спростити процедуру митного та прикордонного контролю.

Таким чином, вирішення нагальних проблем автомобільного транспорту безпосередньо впливає на перевезення пасажирів. Розвиток туризму, ділових, культурних, спортивних, науково-технічних та інших видів міжнародних зв'язків, кількісне і якісне збільшення транспортних засобів, удосконалення шляхів сполучення і організації перевезень сприяють зростанню їх обсягів.

Результати статті можуть бути впроваджені у роботу пасажирських автобусних маршрутів, а також державного регулятора Міністерства інфраструктури України.

Прогнозні припущення щодо розвитку об'єкта дослідження – пошук оптимальної системи організації автомобільних пасажирських перевезень.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: МІЖНАРОДНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ, ПАСАЖИРСЬКИЙ ТРАНСПОРТ, АВТОБУС, ЕКОНОМІКА КРАЇНИ, АВТОБУСНЕ СПОЛУЧЕННЯ.

ABSTRACT

Kirichok O.G., Malichenko V.I. The role and importance of international automobile passenger transportation in the development of the country's economy. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The critical analysis of the organization of international automobile passenger transportation was conducted in the article. The organization of international automobile passenger transportation was analyzed. The system of international passenger transportation was investigated in the article. Ways of improving the transport services of the population on the international bus routes were proposed.

The object of the research is international automobile passenger transportation.

The purpose of the work is to recommend ways to improve the organization of the international automobile passenger transportation system. The role of state bodies in ensuring its effective functioning in accordance with the legislation of Ukraine is revealed.

The method of research is a multifactorial analysis of the conditions of operation of the research object.

The analysis of passenger route systems of international communication shows that the effective functioning of transport in modern conditions determines not only the economic development of the country but also meets the urgent needs of millions of people and contributes to the development of international cooperation and relations.

In the organization of the system of international bus routes accumulated some experience and in comparison with other types of transport have long traditions. Accompanying passengers of international

buses by qualified stewards and guides makes it possible to simplify the procedure of customs and border control.

Thus, the urgent problems' solution of motor transport directly affects the international transportation of passengers. The development of international tourism, business, cultural, sports, scientific and technical and other types of international relations, a quantitative and qualitative increase of vehicles, improvement of the ways of communication and organization of transportation contributes to the growth of their volumes.

The results of the article can be applied to the work of international passenger bus routes Autobus and Europabus, as well as the state regulator Ministry of Infrastructure of Ukraine.

Foreseeable assumptions about the development of the research object – the search for an optimal system for organizing international passenger transport.

KEYWORDS: INTERNATIONAL TRANSPORTATION, PASSENGER TRANSPORTATION, BUSINESS, ECONOMY OF THE COUNTRY, BUSINESS CONNECTION.

АВТОРИ:

Кірічок Олександр Георгійович, кандидат технічних наук, доцент, викладач, Відокремлений структурний підрозділ «Рівненський автотранспортний фаховий коледж Національного університету водного господарства та природокористування», тел. +380673627152, Україна, 33028, м. Рівне, вул. Відінська, 31, к. 33, email: k@at.rv.ua, orcid.org/0000-0002-1596-1045.

Маліченко Володимир Ілліч, викладач, Відокремлений структурний підрозділ «Рівненський автотранспортний фаховий коледж Національного університету водного господарства та природокористування», тел. +380972667356, Україна, 33018, м. Рівне, вул. Відінська, 31, к. 30, email: vova-mal@ukr.net, orcid.org/0000-0002-3885-076X.

AUTHORS:

Kirichok Oleksandr G., Ph.D., teacher, The Separate Structural Unit «Rivne Autotransport College The, National University of Water and Environmental Environmental Engineering, email: k@at.rv.ua, tel. +380673627152, Ukraine, 33018, Rivne, Vidinska str., 31, of. 33, orcid.org/0000-0002-1596-1045.

Malichenko Volodimir I, teacher, The Separate Structural Unit «Rivne Autotransport College The National University of Water and Environmental Engineering», email: vova-mal@ukr.net, tel. +380972667356, Ukraine, 33018, Rivne, Vidinska str., 31, of. 30, orcid.org/0000-0002-3885-076X.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Налобіна О.О., доктор технічних наук, професор, Національний університет водного господарства та природокористування, професор кафедри будівельних, дорожніх, меліоративних, сільськогосподарських машин та обладнання, Рівне, Україна.

Веремчук О.І., кандидат технічних наук, викладач спецдисциплін Відокремленого структурного підрозділу «Рівненський автотранспортний фаховий коледж Національного університету водного господарства та природокористування», Рівне, Україна.

REVIEWER:

Nalobina O.O., Engineering (Dr.), professor, National University of Water and Environmental Engineering, professor of building, road, reclamation, agricultural machinery and equipment department, Rivne, Ukraine.

Veremchuk A.A., Candidate of Technical Sciences, Lecturer of Special Disciplines of the Separate Structural Subdivision «Rivne Motor Transport Professional College of the National University of Environmental Engineering», Rivne, Ukraine,

УДК 658.3:338.1
UDC 658.3:338.1
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-161-171

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СУЧАСНИХ РЕАЛІЯХ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Козак Л.С., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, lskozak1@gmail.com, orcid.org/0000-0003-3995-172X
Федорук О.В., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, olesiavfedoruk@gmail.com, orcid.org/0000-0002-7402-4174

ECONOMIC AND LEGAL SUPPORT OF ANTI-CRISIS PERSONNEL MANAGEMENT IN THE MODERN REALITIES OF BUSINESS DEVELOPMENT

Kozak L.S., Ph.D., National Transport University, Kyiv, Ukraine, lskozak1@gmail.com, orcid.org/0000-0003-3995-172X
Fedoruk O.V., Ph.D., National Transport University, Kyiv, Ukraine, olesiavfedoruk@gmail.com, orcid.org/0000-0002-7402-4174

Постановка проблеми. Сучасний рівень розвитку економіки України визначається наявністю значної кількості підприємств, що знаходяться в кризовому стані. Тому виникає нагальна необхідність використання засобів антикризового менеджменту для прогнозування та попередження негативних явищ з метою уникнення можливої кризи. Заходи з антикризової діяльності повинні, насамперед, враховувати людський фактор, бо саме завдяки цілеспрямованій діяльності персоналу можна досягти успіху як у запланованих заходах щодо уникнення або подолання кризи, так і в діяльності підприємства в цілому. Разом з тим, через дії або бездіяльність працівників, підприємство може зазнати глибокої кризи й навіть збанкрутіти. Тому для забезпечення ефективної антикризової діяльності сучасним підприємствам доцільно приділяти пильну увагу процесу управління персоналом.

У теперішніх умовах актуальними є питання, пов'язані з урахуванням особистісних якостей працівників підприємства в процесі управління з огляду на індивідуальність їх поведінки. Тому стає очевидною обмеженість використання класичних методів вирішення проблем управління персоналом, що передбачають лише традиційне моральне та матеріальне стимулювання в рамках антикризової діяльності підприємства. Водночас для сучасного етапу характерна активізація дестабілізуючих чинників та розгортання кризових явищ, що вимагає формування людського фактора, здатного виконувати завдання антикризового управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження особливостей управління персоналом в процесі антикризової діяльності підприємства займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема, М. Армстронг, Г. Бірман, В. Василенко, Е. Коротков, В. Костецький, А. Райзберг, О. Терещенко, О. Федорова, Дж. Фіннері, Ф. Хедоурі, Д. Шелдер. Узагальнення наукових праць цих вчених дозволило зробити висновок про те, що недостатньо дослідженим є процес врахування особливостей поведінки персоналу підприємства в рамках антикризової діяльності. Тому виникає об'єктивна необхідність у подальшому поглибленні теоретичних і методичних положень щодо обґрунтування та виокремлення основних аспектів антикризової діяльності працівників підприємства, розробки методичного забезпечення визначення виду кризового стану персоналу підприємства, що дозволить розробити ефективний комплекс антикризових заходів управління персоналом.

Постановка завдання. Основними цілями статті є: дослідження підходів до антикризового менеджменту персоналу; обґрунтування антикризових принципів управління персоналом; з'ясування кризових тенденцій у зовнішньому середовищі підприємств та виявлення впливу кризи персоналу на їх внутрішнє середовище; дослідження системи економіко-правового забезпечення антикризового управління персоналом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід переконує, що вирішальним чинником стабільного й тривалого функціонування підприємств, їхнього поступального розвитку є високоякісний менеджмент у широкому розумінні й менеджмент персоналу зокрема. Суттєво змінюється роль працівника, який з пасивного виконавця перетворюється на активного учасника виробництва, може й бажає брати участь в управлінні, прийнятті рішень не лише тактичного, а й перспективного значення. Людський чинник стає головним фактором виробництва, а витрати на персонал, на його розвиток вважаються першочерговими інвестиціями підприємців. Стратегія

менеджменту персоналу стала ключовою в стратегічному управлінні підприємством. Зростають вимоги до організаційно-економічного забезпечення менеджменту персоналу й обґрунтованого планування чисельності працівників, оптимізації професійно-кваліфікаційної структури персоналу, нормування праці, розроблення прогресивних систем стимулювання праці, обґрунтування витрат на розвиток персоналу тощо.

Необхідно також враховувати значний пласт проблем, які має вирішувати нормативно-правове забезпечення менеджменту персоналу в Україні.

По-перше, це дотримання на всіх рівнях відносин не лише норм трудового законодавства України, але й міжнародних норм і правил у сфері управління персоналом (трудових відносин), що обумовлено загальними глобалізаційними процесами, а також інтеграцією України до європейського та світового співтовариства. Адже Україна, як незалежна суверенна держава, є повноцінним учасником міжнародних відносин і членом ряду міжнародних організації, які розробляють дієві механізми взаємодії, координують і забезпечують виконання норм міжнародного права в сфері праці, а відповідно наша країна має брати на себе усі зобов'язання, передбачені умовами міжнародної співпраці, які не суперечать положенням головного закону – Конституції України.

По-друге, це врахування значної кількості сфер, які має охоплювати нормативно-правове забезпечення. Причиною цього є багатоелементність системи управління персоналом, як сукупності прийомів, методів і технологій роботи з кадрами, які передбачають кадрове планування, найм працівника, його адаптацію, мотивацію, оцінку та розвиток. У зв'язку з цим вона включає такі підсистеми: загального та лінійного управління; маркетингу персоналу; обліку персоналу; розвитку персоналу; оцінки персоналу; мотивації персоналу; нормативно-методичного забезпечення; соціального захисту та організаційної взаємодії; забезпечення нормальних умов праці та охорони праці.

По-третє, це врахування не лише правових аспектів, пов'язаних із забезпеченням ефективного функціонування системи управління персоналом підприємства, але й організаційних, організаційно-методичних, технічних, технічно-методичних, економічних тощо. Іншими словами нормативно-правове забезпечення спрямоване на вирішення таких завдань: правове регулювання соціально-трудових відносин між роботодавцем, найманим працівником і державою; захист прав та інтересів усіх учасників соціально-трудових відносин; забезпечення прозорості соціально-трудових відносин між учасниками; встановлення правил і норм поведінки учасників соціально-трудових відносин; моніторинг та оперативне усунення норм і правил, які втратили свою актуальність та перешкоджають ефективному управлінню персоналом на підприємстві.

В умовах стрімких інноваційних змін, які охоплюють усі сторони господарської діяльності підприємства, на перший план висуваються завдання підвищення адаптаційної здібності систем управління, що дає змогу розпізнавати сигнали зовнішнього середовища, швидко реагувати на них, а також передбачати появу нових викликів і збурень. За таких обставин траєкторія руху організації визначається стратегією, спрямованою на реалізацію довгострокових цілей за допомогою їх гнучкого коригування у повсякденній практиці [1].

Управління організацією стає стратегічним, зумовлюючи потребу адекватної зміни в усіх своїх підсистемах. Насамперед вимога стратегічних перетворень постає перед підсистемою управління людськими ресурсами, роль яких надзвичайно зростає. Саме від конкурентоспроможного компетентного персоналу залежить діловий успіх організації. Управління ним набуває стратегічних функцій, що поступово починають превалювати над традиційними тактичними й оперативними. Служба управління персоналом перетворюється на стратегічного партнера бізнесу, агента організаційних змін, фактор створення нової прогресивної корпоративної культури.

Стратегічне управління людськими ресурсами організації формується як новий етап розвитку управління персоналом із урахуванням далекоглядного прогнозу її майбутнього, на основі якого, а не навпаки, здійснюються актуальні управлінські дії. Необхідність теоретичного осмислення стратегічного управління людськими ресурсами організації активізувала науковий інтерес зарубіжних і вітчизняних фахівців, спонукала їх до проведення спеціальних досліджень. Проте багато суто теоретичних питань і таких, що наразі ставить практика, залишаються нез'ясованими та дискусійними.

Сьогодні криза управління персоналом проявляється в збільшенні кількості конфліктів, плинності кадрів, зниженні продуктивності праці і, як правило, є результатом неефективного управління. Криза управління персоналом тісно пов'язана з іншими локальними кризами на підприємстві, може сформуватися як результат розвитку кризових явищ в інших підсистемах підприємства, зокрема підсистемі збуту, постачання, виробництва, фінансовій підсистемі. Також криза управління персоналом може бути наслідком конфліктів в організації, а також за її межами. На розвиток конфліктів і, як наслідок, на формування кризи персоналу впливають стресори в

зовнішньому середовищі. При цьому кризоутворювальні чинники зовнішнього та внутрішнього середовища виводять зі стану рівноваги фізіологічні і психологічні функції працівника.

Криза управління персоналом являє собою вид локальної кризи, яка формується на основі розвитку однієї або декілька кризових ситуацій, що формується як у самій підсистемі управління персоналом, так й у решті підсистем організації, проявляється в зміні норм, прийнятих для формування та реалізації управлінських рішень, вибору моделі побудови та функціонуванні організаційної структури управління, принципів організаційної поведінки тощо, що створює передумови для розвитку системної та стратегічної криз підприємства.

Симптоми кризи управління персоналом – це кількісні та якісні показники, які свідчать про наявність кризових ситуацій в управлінні персоналом. Основними симптомами кризи управління персоналом на підприємстві можуть бути: збільшення кількості конфліктів; високий рівень плинності кадрів; погіршення соціально-психологічного клімату; зниження продуктивності праці; збільшення кількості неявок на роботу; ігнорування вказівок керівництва; погіршення організаційної культури; погіршення дисципліни тощо. Основними джерелами інформації для визначення перелічених симптомів є дані статистичної звітності підприємства, табельного обліку та інформація підрозділу управління персоналом.

Основними причинами кризи управління персоналом можуть бути:

– неефективна система управління персоналом є однією з головних причин виникнення кризи, коли одночасно можна спостерігати всі перелічені симптоми, або більшість з них;

– відсутність або неефективність мотивації негативно впливає на результати діяльності, що може проявлятися, в першу чергу, у зниженні продуктивності праці;

– недостатній рівень навчання може спричини невідповідність професійно-кваліфікаційного складу необхідному рівню;

– конфлікти або неефективний стиль розв’язання конфліктів, призводить до погіршення соціально-психологічного клімату в колективі;

– застарілість організаційних структур, тобто спрямованість їх на діяльність, що втратила свою актуальність;

– недостатній рівень забезпечення ресурсами та соціальними умовами праці;

– незадовільне забезпечення людей інформацією, відсутність прозорої інформаційної системи всередині організації;

– відсутність або неправильна оцінка результатів діяльності – неадекватна оцінка діяльності працівників, як правило негативно впливає на мотивацію, що, у свою чергу, може вплинути на погіршення основних показників.

Для своєчасного виявлення кризи управління персоналом на підприємстві необхідно проводити аналітичну оцінку кадрового потенціалу підприємства. Під кадровим потенціалом розуміють здатність працівників підприємства якісно та вчасно вирішувати проблеми, які виникають на шляху досягнення цілей організації. Визначення рівня кадрового потенціалу передбачає проведення кадрового аудиту. Кадровий аудит являє собою перевірку відповідності персоналу підприємства цілям, цінностям підприємства та вимогам до нього з боку зовнішнього середовища [2].

До основних методів, які використовуються для оцінювання кадрового потенціалу підприємства, належать:

– аналіз анкет, автобіографій та резюме є досить простими, дешевими і ефективними методами, проте вони є досить приблизними в оцінці потенціалу працівників, оскільки орієнтовані на факти з минулого;

– усні та письмові характеристики, у тому числі незалежних експертів, можна використовувати для додаткової перевірки інформації, що міститься в анкетах, автобіографії та резюме;

– метод «еталона» передбачає порівняння характеристик працівника з характеристиками «ідеального» працівника;

– оцінка рівня якості виконання робіт – порівняння якості робіт, виконаних працівником, з нормативними показниками;

– метод інтерв’ю – можливо використовувати групові інтерв’ю та віч-на-віч: групове інтерв’ю дає більш об’єктивну оцінку, хоча і створює психологічно складні ситуації, при бесіді віч-на-віч результати можуть бути досить суб’єктивними;

– аналіз внутрішніх нормативних документів (штатний розпис, посадові інструкції, положення про відділи тощо) дозволяє визначити яка саме робота передбачена для виконання, яка дійсно виконується, а яка вважається непотрібною;

– методи прямого спостереження за діяльністю працівників (методи фотографій робочого дня, моментних спостережень, спостереження за проведенням нарад тощо);

– методи експертних оцінок є достатньо ефективними при оцінюванні кадрового потенціалу, проте, як правило, потребують певних витрат, особливо при залученні зовнішніх експертів;

– методи сумарних оцінок персональних якостей працівника передбачають застосування інтегральних коефіцієнтів оцінки якостей персоналу;

– тестування є достатньо надійним методом оцінки психологічних та професійних характеристик працівників при умові, що тести є валідними (відповідають своєму призначенню) та надійними (забезпечують такі результати при повторному тестуванні).

Збільшення коефіцієнта плинності кадрів, або коефіцієнта абсентизму, у даному періоді в порівнянні з минулими може свідчити про наростання кризових явищ в підсистемі управління персоналом. Розрізняють такі основні етапи розвитку кризи персоналу у процесі сприйняття персоналом кризових явищ на підприємстві (табл. 1).

Таблиця 1 – Загальна характеристика основних етапів розвитку кризи персоналу підприємства
Table 1 – General characteristics of the main stages of the crisis of the personnel of the enterprise

Етапи розвитку кризи Параметри кризи	*Шок*	*Відступ*	*Адаптація*	*Оволодіння ситуацією*
1. Цілевстановлення та планування	Відсутнє	Короткострокове в рамках окремого дня або тижня	В рамках конкретних цілей	Всеохоплююче, інтегроване
2. Стиль керівництва та прийняття рішень	Неефективний, неспроможний	Авторитарний (жорстко централізований)	Партисипативний	Орієнтований за цілями
3. Міжособистісні контакти та відносини	Розрив контактів, їх фрагментарний характер	Перевага захисних реакцій	Пошук контактів	Спільна робота
4. Міжгрупові відносини	Припинення	Відчуження	Заснована на взаємодопомозі	Координація, синергія
5. Ділове спілкування	Випадкове	Дотримання формальних контактів	За необхідністю	Узгоджені, свідомі

I етап «Шок» – негативна реакція персоналу на прояв кризових явищ, що характеризується неготовністю та небажанням визнати прорахунки у визначенні перспектив розвитку підприємства. Для цього етапу характерний ескапізм, тобто втеча від реальності; може тривати досить довго, залежно від ситуації що склалася, та оцінок щодо можливості впливу на неї.

II етап «Відступ» – необґрунтовані дії щодо подолання кризи, які характеризуються, як правило, спробою «повернення до старих добрих часів», тобто до попередніх форм та методів діяльності. Цей етап не несе в собі раціональної активної реакції та кризу, означає зволікання часу та небезпечний щодо подальшого розвитку параметрів кризових явищ.

III етап «Адаптація» – визнання кризи, як об'єктивного явища, усвідомлення необхідності впливу на кризу. Цей етап – початок антикризових дій.

IV етап «Оволодіння ситуацією» – перехід до активної антикризової діяльності.

Партисипативне управління засноване на участі найманих працівників в управлінні підприємством, один із сучасних методів управління в менеджменті. Партисипативне управління реалізується в таких основних напрямках:

1) працівники, отримують можливість приймати самостійні рішення, такі як: вибір засобів здійснення трудового процесу; режим роботи і відпочинку; вдосконалення старих або запровадження нових методів роботи;

2) залучення працівників до постановки мети, цілей і завдань підприємства;

3) працівники можуть перевіряти якість продукції і контролювати отримані результати

4) мають можливість створювати робочі групи (бригади) із працівників організації одного або декількох відділень;

5) працівники можуть залучатися до творчих груп, спільно створювати проєкти, та контролювати як на нижчому рівні так і на рівні організації.

Для того, що не допустити розвитку кризи персоналу і переростання її в системну кризу на підприємстві необхідно розробити і реалізувати комплекс заходів тактичного та стратегічного характеру. Тактичні заходи можуть мати захисний та наступальний характер [3].

До захисних тактичних заходів можна віднести:

– надання групі антикризового управління повноважень рекомендаційного характеру;

– скорочення витрат на оплату праці працівників основного допоміжного та адміністративно-управлінського персоналу;

– розширення «горизонтального набору» операцій, виконуваних одним працівником;

– впровадження нового механізму мотивації та стимулювання праці персоналу з посиленням трудової відповідальності;

– здійснення ситуаційного навчання персоналу шляхом проведення інструктажу;

– рівномірне завантаження роботою персоналу шляхом здійснення балансування «піків» напруженості і спаду в діяльності тощо.

Активними тактичними заходами можуть бути:

– надання групі антикризового управління повноважень визначення напрямів реструктуризації персоналу для виходу з кризи;

– проведення перенавчання персоналу;

– перегляд чисельності персоналу і доведення до оптимального значення;

– ефективне використання кадрового потенціалу;

– здійснення досліджень зовнішніх і внутрішніх ринків праці;

– здійснення роз'яснень працівникам підприємства прийнятих заходів з метою зняття стану внутрішньої напруженості тощо.

Ефективність менеджменту персоналу слід розуміти як характеристику якості, корисності управління людськими ресурсами на підприємстві; як здатність забезпечувати потрійний ефект у вигляді економічної вигоди для підприємства, удосконалення організації виробництва, праці та соціальної вигоди для працівників. Усі три складники ефективності менеджменту персоналу (економічний, організаційний і соціальний) тісно пов'язані та взаємодіють, хоча деяка перевага належить організаційній ефективності. Це пояснюється тим, що управлінські рішення насамперед трансформуються в конкретні організаційні заходи. Завдяки чіткій організації виробництва та праці, а отже, кращому використанню всіх виробничих ресурсів, поліпшуються економічні показники діяльності підприємства. Цим створюються кращі фінансові можливості для підвищення якості трудового життя персоналу (зростання трудових доходів, поліпшення умов праці тощо), що є проявом соціальної ефективності менеджменту персоналу. А якщо матеріальні, організаційні, соціально-психологічні, морально-етичні та інші умови роботи персоналу поліпшуються, то це обов'язково віддзеркалюється на подальшому зростанні і організаційної, і економічної ефективності менеджменту персоналу (рис. 1) [4].

Важливою передумовою досягнення прийнятного рівня економічної ефективності менеджменту персоналу є забезпечення адекватного організаційного рівня менеджменту персоналу. Серед найважливіших показників організаційної ефективності менеджменту персоналу варто виокремити:

– стан забезпечення потреб підприємства в персоналі за професіями, спеціальностями, посадами працівників;

– ефективність використання робочого часу, кваліфікації та творчого потенціалу всіх категорій персоналу;

– рівень ритмічності виробництва;

– якість продукції та послуг.

Організаційна ефективність менеджменту персоналу досягається повсякденною наполегливою роботою в таких напрямах:

– високоякісне інформаційне забезпечення (нормативно-правові акти, стандарти, організаційно-розпорядчі документи, норми, ліміти, правила, положення, інструкції, плани, графіки, договори, угоди, методичні рекомендації, довідкова література);

– поділ і кооперування праці, делегування повноважень;

– організація й обслуговування робочих місць;
– створення сприятливих умов праці;
– ефективний моніторинг ритмічності виробництва;
– звітність, облік і контроль результатів виробництва в усіх структурних підрозділах.

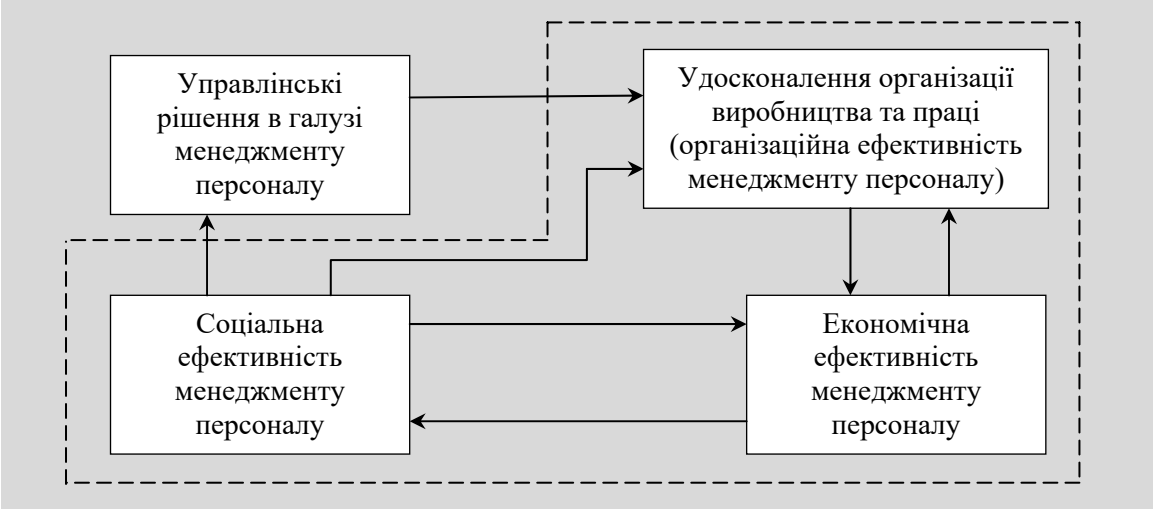


Рисунок 1 – Модель взаємодії складників ефективності менеджменту персоналу
Figure 1 – Model of interaction of components of efficiency of personnel management

Ефективність стратегічного управління людськими ресурсами визначається ступенем досягнення стратегічних цілей бізнесу, здатних забезпечити його рух на перспективу в умовах жорсткої конкуренції. Ключовими факторами конкурентної переваги стають не стільки ефективність фінансового менеджменту та інвестицій у фізичні активи, скільки здатність бізнесу мобілізувати і ефективно використовувати свої нематеріальні активи. Серед останніх – стратегічне управління, ефективність бізнес-процесів, інтелектуальний капітал компанії, здатність організації утримувати і залучати нових клієнтів, корпоративна культура, що заохочує інновації та організаційні зміни, інвестиції в інформаційні технології та людський капітал. Активаторами цих факторів є співробітники компанії, що виступають як об'єкт та суб'єкт стратегічного управління. Для того щоб забезпечити ефективність управління сучасним бізнесом та його людськими ресурсами, необхідно розробити комплекс стратегічних цілей і відповідних ключових показників, а також збалансовану систему вимірювання економічних та соціальних результатів стратегічної діяльності компанії. Це дозволить подолати розрив між сформульованою та реалізованою стратегією, який є головною проблемою сучасної управлінської практики [5].

Система вимірювання економічних та соціальних результатів стратегічної діяльності компанії повинна оцінювати, по-перше, загальні показники ефективності діяльності організації, які сукупно характеризують досягнення її стратегічних цілей і продуктивність використання ресурсів. По-друге, вона повинна вимірювати внесок відділу управління людських ресурсів та його окремих працівників у досягнення загальних результатів. По-третє, система має визначати індивідуальні результати трудової діяльності працівників в аспекті їх внеску у досягнення стратегічних цілей. З іншого боку, система показників ефективності стратегічного управління людськими ресурсами має охоплювати економічні та соціальні, кількісні й якісні аспекти діяльності, враховувати часові та просторові горизонти бізнесу організації. Нарешті, важливою вимогою до системи стратегічного вимірювання результатів діяльності компанії є можливість їх порівняння з аналогічними показниками діяльності інших компаній, що оперують в тому ж бізнесі, тим самим оцінити свою конкурентоспроможність на ринку.

Основними результатами стратегічного розвитку організації є одержаний прибуток, продуктивність компанії загалом і живої праці зокрема, частка принципово нової продукції у товарному асортименті, обсяг зайнятої ринкової ніші, рейтинг компанії за індексом конкурентоспроможності, додана вартість, ринкова вартість компанії, курс її акцій на ринку. Крім кількісних параметрів стратегічних результатів діяльності компанії, до системи оцінювання слід включати якісні, до яких можна віднести якість праці та продукції з точки зору відповідності вимогам споживачів, якість трудового життя працівників організації.

Проте обмежувати стратегічні досягнення організації лише економічними показниками не є правильним. Коли пріоритетними стають нематеріальні активи компанії, ефективність її розвитку насамперед визначається ефективністю соціальних інвестицій, стійкістю та інноваційністю корпоративної культури, іміджем та репутацією компанії на ринку, ступенем її соціальної відповідальності. Узагальненими соціальними показниками ефективності стратегічного управління людськими ресурсами є задоволеність працівників роботою в компанії, ефективність стратегічного лідерства, ступінь умотивованості до творчої та інноваційної діяльності, ефективність внутрішніх комунікації тощо [6].

На рівні всієї організації ефективність стратегічного управління людськими ресурсами можна оцінити за такими напрямами (оцінними параметрами):

– пріоритетність людського та інтелектуального потенціалів у роботі з людьми, про що свідчать річні сумарні вкладення компанії в облаштування робочих місць, навчання співробітників, у систему соціальної та матеріальної підтримки, заходи корпоративної культури, поліпшення житлових умов, розвиток спорту й інших форм здорового способу життя, які перевищують суму коштів, що виділяються на розвиток виробничих потужностей, організацію збуту продукції та інші технологічні й технічні процеси;

– ступінь виконання кадрової стратегії та політики компанії, використання ресурсів, виділених під цільові завдання, наприклад, зростання інвестицій у людський капітал і віддача від них;

– увага до кадрової стратегії та політики з боку найвищих органів компанії – ради директорів, правління, зокрема кількість розглянутих питань, ухвалені рішення та їх виконання;

– ступінь інформаційного забезпечення роботи з людьми (надійність обліку, обробки аналітичної корпоративної кадрової інформації, наявність виданих компанією засобів інформування працівників, забезпечення службовою, професійною, соціальною інформацією безпосередньо співробітників та їх робочих місць, надходження інформації про практику кадрової роботи у фірмах-конкурентах та інших організаціях;

– стиль управління в компанії: регулярність зустрічей з HR-менеджерами та іншими співробітниками, порядок розгляду скарг і претензій працівників, увага до знаменних дат (ювілеї, свята, дні народження, нагороди тощо) як своїх співробітників і членів своєї управлінської команди, так і партнерів, постачальників, клієнтів компанії;

– ступінь згуртованості і кваліфікація команди керівників у питаннях управління персоналом, зокрема навчання керівників, видання монографій, книг, статей з кадрової тематики.

Ефективність стратегічного управління людськими ресурсами визначається ступенем його відповідності цілям організації. Щоб досягти такої відповідності, необхідно проводити періодичний контроль наявних систем управління персоналом з погляду їх відповідності цілям організації; залучати співробітників служби управління людськими ресурсами до розроблення й перегляду стратегічних та короткотермінових планів організації; інформувати відділ управління людськими ресурсами про цілі організації і прогрес в їх реалізації; забезпечити постійну участь вищого керівництва організації в розробленні й перегляді систем управління персоналом; оцінювати, включаючи матеріальну винагороду, роботу з управління людськими ресурсами за результатами діяльності організації. Розгорнутий перелік чинників формування якості людського капіталу наведено в табл. 2.

Пошук найбільш раціональних моделей управління персоналом у розвинутих країнах приводить до підвищення ролі людського фактора у виробничій діяльності та збільшення інвестицій в його використання. Стратегічні концепції управління людськими ресурсами визначають працівників як вирішальний фактор збереження конкурентоспроможності та націлені на їх підготовку відповідно до мінливих вимог ринку та з урахуванням введення нових технологій. Основним предметом дослідження у сфері управління персоналом в Японії є здібності людини, оскільки, на думку японських фахівців, потрібно підбирати не людину для роботи, а роботу для людини. У цій країні керівник управляє на основі формальної влади, проте неформальними методами, і провідне місце у підвищенні ефективності праці посідає організаційна ідеологізація працівників, формування їх відданого ставлення до власного місця роботи [7].

Особливість функціонування японської системи управління персоналом полягає в тому, що вона створюється в рамках діючої організаційної структури і гнучкої системи групової відповідальності, горизонтальних зв’язків і стимулів. Крім цього, важливою умовою є забезпечення тісних ділових зв’язків між керівниками різного рівня у межах компанії, що досягається завдяки:

– широкій мережі консультативних та інших органів, що полегшують прийняття рішень;

– спеціально розробленій і постійно діючій системі переміщення керівників на різні посади усередині компанії для виховання в них універсалізму;

– постійному процесу підвищення кваліфікації персоналу у рамках різних семінарів, робочих груп тощо, до яких залучаються представники різних функціональних служб і рівнів управління.

Таблиця 2 – Чинники формування якості людського потенціалу
Table 2 – Factors for the formation of the quality of human potential

Процеси	Виконавці	Результати
1. Планування потреби в персоналі	Керівники підрозділів, відділ організації праці та заробітної плати	Оптимальна чисельність і професійно-кваліфікаційна структура персоналу
2. Аналіз робочих місць і формулювання вимог до претендентів на вакантні робочі місця	Керівники підрозділів, фахівці відділу кадрів	Точні характеристики вимог, яким мають відповідати новоприйняті працівники
3. Професійний добір працівників на вакантні робочі місця	Керівники підрозділів, фахівці відділу кадрів	Забезпечення робочих місць компетентними, ініціативними працівниками
4. Укладання трудових договорів	Фахівці відділу кадрів	Юридичне оформлення трудових відносин новоприйнятих працівників з організацією
5. Професійна і соціально-психологічна адаптація новоприйнятих працівників	Керівники підрозділів, наставники, психолог	Закріплення працівників в організації, оптимізація змінюваності персоналу
6. Підготовка, підвищення кваліфікації, перепідготовка працівників	Керівники підрозділів, відділ розвитку персоналу, кваліфікаційна комісія	Забезпечення підрозділів конкурентоспроможним персоналом
7. Навчання працівників за програмами сертифікації, підготовки кадрового резерву та управління діловою кар'єрою	Керівники підрозділів, відділ розвитку персоналу, корпоративні органи сертифікації	Формування кадрової еліти, здатної вирішувати найскладніші питання функціонування і розвитку організації в конкурентному середовищі

На відміну від методів, застосовуваних американськими фірмами (ефективні системи заробітної плати, аналіз організації праці та робочих місць, атестація службовців), японські корпорації більшою мірою використовують відданість компанії, у якій служать працівники. Досягається це за рахунок ототожнення інтересів службовців з інтересами корпорацій, що створює здорову моральну атмосферу в колективах і дає змогу підвищити ефективність їхньої роботи. Крім того, важливе місце приділяється системі довічного найму працівників, врахуванню тривалості стажу в компанії у системі оплати праці, просуванню і ротації кадрів, навчанню працівників. Ключовим принципом стратегічного управління є повага і довіра до людей. Усі співробітники від вищих посадових осіб до рядових виконавців вважають себе представниками корпорації, ідентифікують себе з нею. Організаційні рішення щодо системи пільг, премій у разі одержання компанією великого прибутку, оплати більшої частини лікарняних витрат, продажу і здавання в оренду працівникам житлових будинків за нижчою ціною, позички на придбання житлових будинків за нижчим відсотком, ніж у комерційних банків дозволяють забезпечувати унікальний психологічний клімат на всіх рівнях великих ієрархічно побудованих систем і уникнути апатії та безвідповідальності.

Для трансляції стратегічних цілей на нижчі щаблі керівники часто звертаються до працівників з викладенням стратегії та політики компанії, її культури та етики бізнесу. Поширені ранкові «мітинги», цехові збори, зібрання різних груп працівників, на яких окреслюються завдання компанії та надається інформація, необхідна для роботи. Для стимулювання інноваційності та відданості японські корпорації часто проводять церемонії святкування відкриття нових виробництв, різноманітні корпоративні заходи, половину витрат на які сплачує компанія, заохочують неформальні зв'язки між керівниками і службовцями.

Вивчення японського досвіду дозволило США та європейським країнам розробити моделі управління, в центр уваги яких поставлено людину. Як правило, ці моделі містять такі блоки:

– персонал організації;

– детальний облік компетенцій працівників у разі призначення їх на ключові посади в організації;

– стиль і культура ділових взаємовідносин в організації;

– довгострокові цілі розвитку компанії.

Заслуговує на увагу досвід Великої Британії з розроблення й запровадження стандарту Investors in People, який дозволяє всебічно оцінити ефективність стратегії та політики управління людськими ресурсами, а також істотно удосконалити систему управління загалом. Програма Investors in People зосереджена на цілях і завданнях організації; реалізації етапів стратегічного й оперативного планування; поліпшенні внутрішніх комунікацій; підвищенні мотивації для поліпшення персональної результативності; процесах навчання й розвитку персоналу; оцінюванні ефективності менеджменту та інвестицій у програми навчання; постійному удосконаленні підходів у системі управління.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, антикризове управління персоналом має передбачати як організацію роботи з персоналом, так і сукупність факторів соціально-психологічного, морального характеру. Сутність діяльності антикризового типу керівника передбачає наявність певних умінь та навичок, а також реалізацію цілої низки функцій при антикризовому управлінні персоналом підприємства. Ефективна антикризова стратегія націлена на своєчасну ідентифікацію ознак і усунення ключових причин кризи. При цьому необхідно пам’ятати про безперервну систематичну роботу на різних рівнях управління, що забезпечує постійний контроль над емоційним станом працівників, ступенем їх задоволеності роботою, плинністю кадрів, що визначають не тільки внутрішньофірмові відносини й внутрішня організація професійної діяльності, але й фінансовий стан організації, рівень безпеки праці, співвідношення попиту і пропозиції на локальному ринку, обсяг і якість продукції тощо.

Сучасне динамічне середовище потребує від учасників максимально скоординованих точних дій і швидких рішень з метою оптимального використання часових, фінансових і людських ресурсів. З іншого боку повинно забезпечуватися дотримання та захист прав усіх учасників соціально-трудових відносин незалежно від ступеня їх участі та вагомості. Тобто має зберігатися баланс інтересів, як найманих працівників, так і роботодавців, а також інших залучених у трудові правовідносини осіб і держави. Нормативно-правове регулювання управління людськими ресурсами відіграє важливу роль у розвитку підприємств, забезпеченні їх стабільного функціонування та досягненні стратегічних цілей і задач, реалізація яких неможлива без ефективного використання трудових ресурсів.

Варто додати, що успішне антикризове управління персоналом залежить від здатності вищих посадових осіб організації розробляти й впроваджувати багатоцільові стратегії запобігання потенційних проблем і усунення наслідків кризи. Виважений підхід до розробки стратегії антикризового управління персоналом забезпечить своєчасну діагностику та реагування на виникнення кризових явищ в сфері управління персоналом, сприятиме зростанню конкурентоспроможності підприємства на ринку у довгостроковій перспективі. Антикризове управління персоналом передбачає цілеспрямовано направлені дії менеджменту підприємства для забезпечення соціального захисту працівників, створення належних умов трудової діяльності та розвитку кадрового потенціалу підприємства.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Загородня Н.П., Кучеренко Д.Г. Управління персоналом: теорія і практика: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2021. 269 с.

2. Калініченко Л.Л., Устіловська А.С. Інноваційні методи управління персоналом транспортних підприємств: монографія. Харків: Панов А.М., 2020. 268 с.

3. Климчук А.О. Управління підприємством в системі оцінки, мотивації та стимулювання персоналу: монографія. Хмельницький: ХНУ, 2018. 283 с.

4. Управління персоналом: підручник / Шубалий О.М. та ін. Луцьк: ІВВ Луцького НТУ, 2018. 403 с.

5. Дяків О.П., Островерхов В.М. Управління персоналом: навч.-метод. посіб. Тернопіль: ТНЕУ, 2018. 287 с.

6. Управління персоналом в умовах децентралізації / В.М. Олуйко та ін. Київ: Юстон, 2018. 502 с.

7. Муромець Н.Є., Мирошниченко Ю.В., Савченко І.Г. Управління персоналом в системі менеджменту організації: монографія. Харків: Панов А.М., 2019. 192 с.

REFERENCES

1. Zahorodnia, N.P., Kucherenko, D.H. (2021). Upravlinnia personalom: teoriia i praktyka [Personnel management: theory and practice]. Kyiv, Tsentr uchbovoi literatury Publ. 269 p. [in Ukrainian].
2. Kalinichenko, L.L., Ustilovska, A.S. (2020). Innovatsiini metody upravlinnia personalom transportnykh pidpryiemstv [Innovative methods of personnel management of transport enterprises]. Kharkiv, Panov A.M. Publ. 268 p. [in Ukrainian].
3. Klymchuk, A.O. (2018). Upravlinnia pidpryiemstvom v systemi otsinky, motyvatsii ta stymuliuvannia personalu [Enterprise management in the system of evaluation, motivation and incentives of personnel]. Khmelnytskyi, KhNU Publ. 283 p. [in Ukrainian].
4. Shubalyi, O.M. et al. (2018). Upravlinnia personalom [Personnel management]. Lutsk, IVV Lutskoho NTU Publ. 403 p. [in Ukrainian].
5. Diakiv, O.P., Ostroverkhov, V.M. (2018). Upravlinnia personalom [Personnel management]. Ternopil, TNEU Publ. 287 p. [in Ukrainian].
6. Oluiko, V.M. et al. (2018). Upravlinnia personalom v umovakh detsentralizatsii [Personnel management in the context of decentralization]. Kyiv, Yuston Publ. 502 p. [in Ukrainian].
7. Muromets, N.Ie., Myroshnychenko, Yu.V., Savchenko, I.H. (2019). Upravlinnia personalom v systemi menedzhmentu orhanizatsii [Personnel management in the management system of the organization]. Kharkiv, Panov A.M. Publ. 192 p. [in Ukrainian].

РЕФЕРАТ

Козак Л.С. Економіко-правове забезпечення антикризового управління персоналом в сучасних реаліях розвитку бізнесу / Л.С. Козак, О.В. Федорук // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К. : НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

У статті досліджено підходи до антикризового менеджменту персоналу; обґрунтовано антикризові принципи управління персоналом; з'ясовано кризові тенденції у зовнішньому середовищі підприємств та виявлено вплив кризи персоналу на їх внутрішнє середовище; досліджено систему економіко-правового забезпечення антикризового управління персоналом.

Об'єкт дослідження – антикризове управління персоналом підприємства.

Мета дослідження – підвищення ефективності механізму економіко-правового забезпечення антикризового управління персоналом в сучасних реаліях розвитку бізнесу.

Методи дослідження – абстрагування, аналіз і синтез, індукція та дедукція, системний підхід.

Заходи з антикризової діяльності повинні, насамперед, враховувати людський фактор, бо саме завдяки цілеспрямованій діяльності персоналу можна досягти успіху як у запланованих заходах щодо уникнення або подолання кризи, так і в діяльності підприємства в цілому. Для сучасного етапу характерна активізація дестабілізуючих чинників та розгортання кризових явищ, що вимагає формування людського фактора, здатного виконувати завдання антикризового управління.

Сучасне динамічне середовище потребує від учасників максимально скоординованих точних дій і швидких рішень з метою оптимального використання часових, фінансових і людських ресурсів. З іншого боку повинно забезпечуватися дотримання та захист прав усіх учасників соціально-трудових відносин незалежно від ступеня їх участі та вагомості. Тобто має зберігатися баланс інтересів, як найманих працівників, так і роботодавців, а також інших залучених у трудові правовідносини осіб і держави. Нормативно-правове регулювання управління людськими ресурсами відіграє важливу роль у розвитку підприємств, забезпеченні їх стабільного функціонування та досягненні стратегічних цілей і задач, реалізація яких неможлива без ефективного використання трудових ресурсів.

Антикризове управління персоналом передбачає цілеспрямовано направлені дії менеджменту підприємства для забезпечення соціального захисту працівників, створення належних умов трудової діяльності та розвитку кадрового потенціалу підприємства.

Прогнозні припущення щодо розвитку об'єкта дослідження – удосконалення механізму забезпечення антикризового управління персоналом.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ЕКОНОМІКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ, ПЕРСОНАЛ, ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ, РОЗВИТОК, БІЗНЕС, НОРМИ МІЖНАРОДНОГО ПРАВА, АНТИКРИЗОВІ ЗАХОДИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ІННОВАЦІЙНІ ЗМІНИ.

ABSTRACT

Kozak L.S., Fedoruk O.V. Economic and legal support of anti-crisis personnel management in the modern realities of business development. Visnyk National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – Kyiv: National Transport University, 2022. – Issue 2 (52).

The article examines approaches to anti-crisis personnel management; substantiates anti-crisis principles of personnel management; clarifies crisis trends in the external environment of enterprises and reveals the impact of the personnel crisis on their internal environment; examines the system of economic and legal support of anti-crisis personnel management.

Object of research – anti-crisis personnel management of the enterprise.

Purpose of study – advancing the efficiency of the mechanism of economic and legal protection of anti-crisis management of personnel in current realities development of business.

Methods of research – method of abstracting, analysis and synthesis, induction and deduction, system approach.

Anti-crisis measures must, first of all, take into account the human factor, because it is through the purposeful activities of staff can succeed in the planned measures to avoid or overcome the crisis, and in the activities of the enterprise as a whole. The current stage is characterized by the intensification of destabilizing factors and the deployment of crisis phenomena, which requires the formation of a human factor capable of performing the tasks of crisis management.

The modern dynamic environment requires from participants the most coordinated exact actions and fast decisions for the purpose of optimum use of time, financial and human resources. On the other hand, the observance and protection of the rights of all participants in social and labor relations should be ensured, regardless of the degree of their participation and importance. That is, the balance of interests of both employees and employers, as well as other persons involved in labor relations and the state must be maintained. Regulatory regulation of human resources management plays an important role in the development of enterprises, ensuring their stable operation and achieving strategic goals and objectives, the implementation of which is impossible without the efficient use of human resources.

Anti-crisis personnel management involves targeted actions of enterprise management to ensure social protection of employees, creating appropriate working conditions and development of human resources of the enterprise.

Forecast assumptions about the object of study – improving the mechanism for ensuring anti-crisis personnel management.

KEYWORDS: ECONOMIC AND LEGAL SUPPORT, ANTI-CRISIS MANAGEMENT, PERSONNEL, HUMAN POTENTIAL, DEVELOPMENT, BUSINESS, NORMS OF INTERNATIONAL LAW, ANTI-CRISIS MEASURES, EFFICIENCY, INNOVATIVE CHANGES.

АВТОРИ:

Козак Людмила Степанівна, кандидат економічних наук, професор, Національний транспортний університет, завідувач кафедри «Економіка», e-mail: lskozak1@gmail.com, тел. +380442803016, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1, к. 314, orcid.org/0000-0003-3995-172X.

Федорук Олеся Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, Національний транспортний університет, доцент кафедри «Економіка», e-mail: olesiavfedoruk@gmail.com, тел. +380442803016, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1, к. 314, orcid.org/0000-0002-7402-4174.

AUTHOR:

Kozak Liudmyla S., Ph.D., professor, National Transport University, head, department of Economics, e-mail: lskozak1@gmail.com, tel. +380442803016, Ukraine, 01010, Kyiv, M. Omelianovycha-Pavlenka str., 1, of. 314, orcid.org/0000-0003-3995-172X.

Fedoruk Olesia V., Ph.D., associate professor, National Transport University, associate professor, department of Economics, e-mail: olesiavfedoruk@gmail.com, tel. +380442803016, Ukraine, 01010, Kyiv, M. Omelianovycha-Pavlenka str., 1, of. 314, orcid.org/0000-0002-7402-4174.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Гречан А.П., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри «Економіка», Київ, Україна.

Бондаренко Є.В., доктор економічних наук, професор, президент Української академії інвестицій в науку і будівництво, Київ, Україна.

REVIEWER:

Grechan A.P., Ph.D., Economics (Dr.), professor, National Transport University, professor, department of Economics, Kyiv, Ukraine.

Bondarenko Ye.V., Ph.D., Economics (Dr.), professor, President of Ukrainian Academy of Investment in Science and Construction, Kyiv, Ukraine.

УДК 338.48.6
UDC 338.48.6
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-172-180

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТРЕНДІВ В ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ НА ОСНОВІ СУЧАСНИХ ПОТРЕБ СПОЖИВАЧІВ

Компанець К.А., кандидат економічних наук, Київський національний торгово-економічний університет, м. Київ, Україна, e-mail: ket13@ ukr. net, orcid.org/0000-0002-7189-2355

Іванчук С.І., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, м. Київ, Україна, e-mail: lana - 50@ukr.net, orcid.org/0000-0002-7280-2344

Бондаренко В.А., Національний транспортний університет, м. Київ, Україна, e-mail: vladislawa.b@gmail.com, orcid.org/0000-0003-4712-1662

FEATURES OF FORMATION OF INNOVATIVE TRENDS IN THE TOURIST SPHERE ON THE BASIS OF MODERN CONSUMER NEEDS

Kompanets K.A., Candidate of Economic Sciences, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine, e-mail: ket13 @ ukr. no, orcid.org / 0000-0002-7189-2355

Ivanchuk S.I., Candidate of Economic Sciences, National Transport University, Kyiv, Ukraine, e-mail: lana - 50@ukr.net, orcid.org/0000-0002-7280-2344

Bondarenko V.A., National Transport University, Kyiv, Ukraine, e-mail: vladislawa.b@gmail.com, orcid.org/0000-0003-4712-1662

Постановка проблеми. Галузь туризму є однією з найбільш розвинутих сфер економіки і невід'ємним компонентом економічного потенціалу у світі. Завдяки інтенсивному темпу розвитку, цю галузь визнали економічним феноменом століття і цьому сприяли розширення економічних, політичних, культурних відносин між країнами та народами. Такий масовий розвиток туристичної діяльності дає змогу мільйонам розширювати свій кругозір, знайомитись з історією, традиціями різних країн, а також з надбаннями світової культури. Значення сфери туризму у світі постійно зростає, що пов'язано із важливістю його ролі у розвитку економіки регіонів та цілих країн, у розвитку міжнародних зв'язків, а також у валютних надходженнях. Внаслідок проведення правильної культурної та економічної політики, туризм є фактором стабільності та зміцнення міждержавних зв'язків, а також має сприятливе значення у формуванні іміджу та престижу країни на світовій арені.

Аналіз і огляд останніх досліджень. Питання розвитку та інноваційних перетворень в туристичній сфері турбують науковий світ. На сьогодні, дослідженням туристичної діяльності присвячені роботи таких вчених, як: Балюк С.[6], Городецькій М.[3],. Клаунінг Н.[6],Коваль-Гончар М.[6], Ковальов Б.[4], Кубатко О.[4], Міска В.[3], Смакоуз А.[4], Четвертухіна Л.[6], Яременко А.[6] та інші. Автори Городецькій М.Я,. Міска В.Г. в своїй роботі приділили увагу стратегічному та інноваційному розвитку підприємств готельного бізнесу спираючись на дослідження причин і наслідків пандемії Covid19. Смакоуз А.М., Яременко А.Г., Ковальов Б.Л., Кубатко О.В. – Трансформації туристичної галузі як наслідок COVID-19. В роботі «Екологічні тренди в Україні: погляд громадян. фонд імені Фрідріха Еберта – екологічні тренди в Україні» авторами Балюк С., Клаунінг Н., Четвертухіной Л., Коваль-Гончаровой Л. проведено комплексне дослідження поведінкових змін споживачів послуг гостинності та на підставі цього виділено екологічні тренди в розвитку туристичної галузі України. Незважаючи на високий рівень проведених авторських досліджень залишаються нерозкритим питання особливості формування інноваційних трендів в туристичній сфері на основі сучасних потреб споживачів, що стало і головним напрямком подальшого дослідження.

Мета дослідження. Метою даної наукової статті є аналіз особливостей формування інноваційних трендів в туристичній сфері на основі сучасних потреб споживачів

Основна частина. Сучасний туристичний сектор набув іншої форми. Три логдауни спричинили критичні наслідки. Вплив COVID-19 на туристичний бізнес та роботу готелів в Україні:

У 2019 році надходження від туристичної галузі склали 1,4 млрд. дол, а в цьому році сума зменшилася на 70-85%. Глава Держагентства з розвитку туризму в Україні Мар'яна Олеськів розповіла, що економіка недоотримала в цьому році близько 1 мільярда доларів через зменшення попиту на туризм. За її словами, за минулий календарний рік від цієї статті в казну надійшло 1,4 мільярда доларів, тоді як за 2020 рік, за спостереженнями НБУ, ця сума стала менше на 70-85%[1]. Всесвітня туристична організація ООН заявила, що в 2020 році пандемія коронавируса повернула рівень світового туризму до стану 1990 року. Повідомляється, що туристична галузь втратила 935 млрд доларів за перші 10 місяців 2020 року через низку карантинних обмежень[2].

Але останні дані аналітичної служби Державного агентства розвитку туризму свідчать про позитивні зміни в туристичному секторі за 2021рік. Проаналізувавши дані за перше півріччя 2021 року, можна зауважити ріст кількості відвідувачів до України на 9% в порівнянні з другим півріччям 2020 року. За цей рік країна прийняла півтора мільйони осіб з різних країн, однак цей показник на 31% менше в порівнянні з аналогічним періодом минулого року (тоді кількість іноземців в Україні становила 2 млн) та на 75% менше за показник аналогічного періоду 2019 року, коли кількість іноземних гостей досягла майже 6 мільйонів. Спостерігаємо значний приріст відвідувачів за другий квартал 2021 року, їхня кількість в 4 рази перевищила кількість осіб, прийнятих за відповідний період 2020 року і сягнула 3,4 млн[2]. Тобто можемо стверджувати, що всі сектори українського туризму починають набирати темпи до підняття і виходу з кризисного стану. Але Covid19 приніс в сферу гостинності суттєві інноваційні зміни, що стало поштовхом для диджиталізації та формування нових напрямків туризму.

Зацікавленість у туристичних диджитал-рішеннях цього року зросла. За даними Lufthansa Innovation Hub у середині 2021 року існувало понад 2800 стартапів (+5% проти 2020-го) у шести великих кластерних групах Travel and Mobility Tech[3]. Інноваційні процеси є невід'ємною особливістю сучасного бізнесу, які допомагають вижити в постковідних умовах. Стратегічний підхід до розвитку підприємств дозволяє вчасно реагувати на нові потреби ринку та потребу у відповідних змінах, дозволяє вибрати нововведення, впровадження якого дасть перевагу на ринку і тим самим ефективно змінювати підприємства та забезпечувати соціальний вплив[4]. Для формування подальшого розвитку туристичного сектору України на базі Київського національного – торгівельного університету проведено SWOT аналіз для визначення критичних змін в туризмі Україні.

Основними перепонами, що до 2019р перешкоджали розвитку туристичного сектору в Україні, були переважно чинники політичного, управлінського, економічного, екологічного та культурного характеру. Наразі затримку розвитку туризму в світі стали карантині обмеження, що пов’язані з Covid 19 Зведені матриці порівняльних переваг та недоліків розвитку туристичної сфери України представлено на рис 1–3.

Розташування країни в безпосередній близькості до діючих та перспективних залізничних і автомобільних міжнародних коридорів може надати поштовх розвитку транспортно-логістичних хабів. Це є причиною і формування та зміцнення відносин між Україною та країнами ЄС, зокрема збільшення зовнішньоекономічних зв’язків України та країнами ЄС, а це є однією з факторів розвитку в’їзного (іноземного) туризму. На рисунку 2 представимо дослідження викликів. Як саме визначені наші можливості можуть зменшувати слабкі сторони України.

В свою чергу розвиток транспортної інфраструктури дає можливість розвитку не тільки внутрішнього але і в’їзного туризму. Близьке розташування України до кордонів ЄС у поєднання із сприятливим середовищем для розвитку малого і середнього бізнесу є порівняльною перевагою регіону в умовах активізації транскордонного співробітництва.

Транспортний комплекс України достатньо розвинений, має розгалужену мережу залізниць, автомобільних доріг, аеропортів, що визначає його місце і надає певної ваги серед інших регіонів країн ЄС. Подальше зближення України та ЄС і пожвавлення інвестиційного середовища зможуть активізувати процес залучення зовнішніх інвестицій в економіку країни, спираючись на цілу низку сильних сторін регіону, таких як: інвестиційна привабливість, наявність промислової інфраструктури для створення індустріальних, технологічних, інноваційних парків, наявність трудових та природних ресурсів.

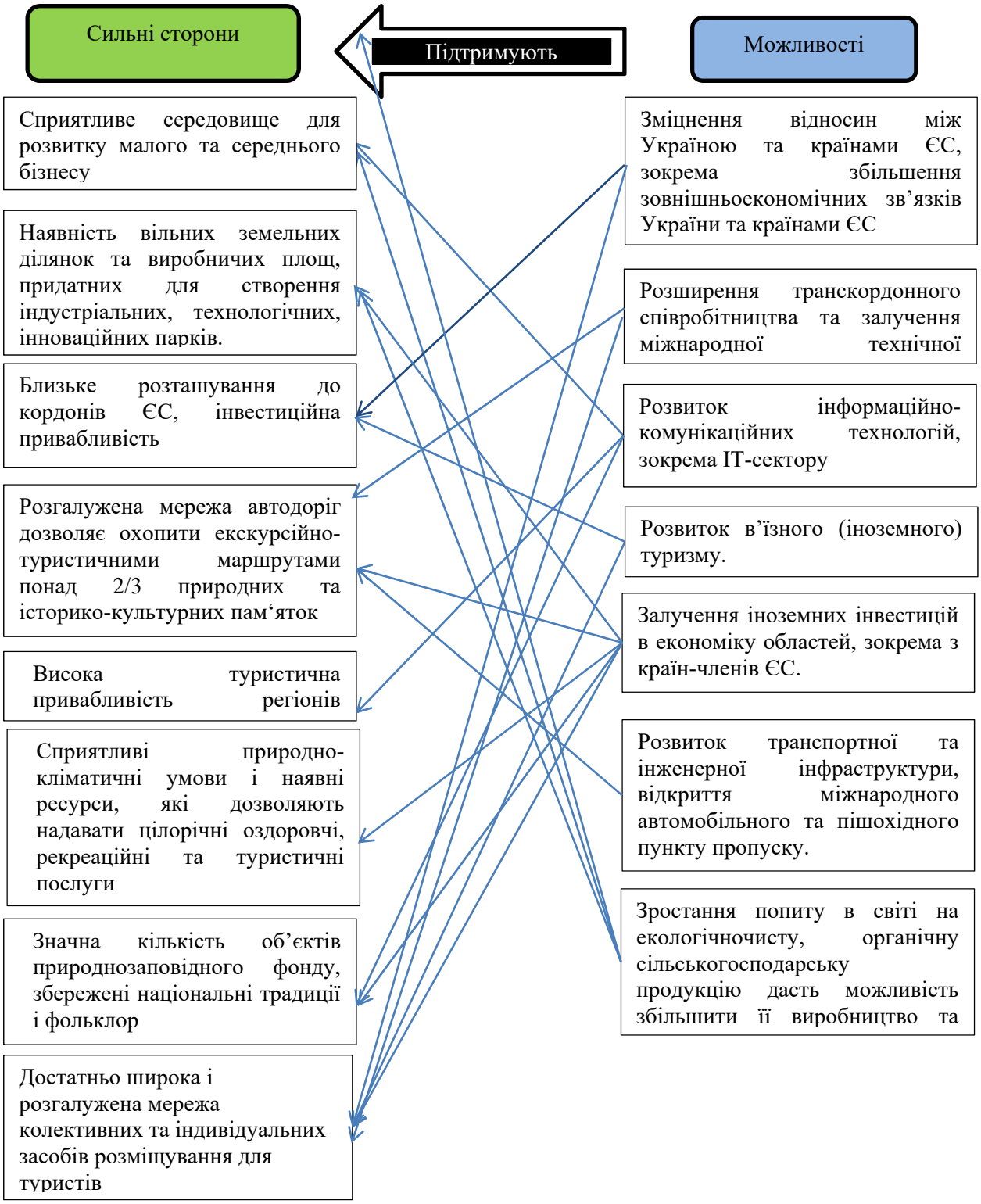


Рисунок 1 – SWOT-матриця порівняльних переваг туристичної сфери України
Figure 1 – SWOT-matrix of comparative advantages of the tourism sector of Ukraine
Джерело: сформовано авторами



Рисунок 2 – SWOT-матриця викликів туристичної сфери України
Figure 2 – SWOT-matrix of challenges in the tourism sector of Ukraine
Джерело: сформовано авторами



Рисунок 3 – SWOT-матриця загроз в туристичній сфері України
Figure 3 – SWOT-matrix of threats in the tourism sector of Ukraine

Потенційні глобальні наслідки у 2021 році (порівняно з 2019 роком):

• зменшення кількості прибуттів міжнародних туристів із 850 мільйонів до 1,1 млрд;

• втрата експортних надходжень від туризму на суму від 910 мільярдів до 1,2 трильйона доларів США;

• ризик втрати від 100 до 120 мільйонів робочих місць у сфері туризму[4].

Існуючий потенціал країни, як свідчать останні дані статистики України, а саме: природний, культурний та історична спадщина дає підстави для формування турів вихідного дня та ділового туризм (MICE), гастротуризму, спортивного, сільський туризм та оздоровчого. Тобто, виходячи з проведеного дослідження нами сформовано інноваційні тренди, що стали популярні за останні роки та сприяли під час карантинів розвитку туристичного сектору України (табл 1).

Таблиця 1 – Інноваційні постковідні тренди туристичного сектору України
Table 1 – Innovative post-lead trends in the tourism sector of Ukraine

Сектор туризму	Тренди	Характеристика
Сектор тур продуктів	Мікротуризм	Відвідування туристичних заходів та об'єктів і майстер класів неподалік місця проживання туриста. виїзд на пару днів для знайомства з якоюсь садибою, музеєм, участю в ремісничому або кулінарному майстер-класі, що організується місцевими виробниками.
	Медичний	Пов'язаний із турботою про здоров'я, як профілактичною, так і відновлювальною.
	Bleisure – англійський неологізм	Напрямок передбачає поєднання роботи та відпустки, де єдина умова – це, по суті, наявність швидкого та стабільного інтернету. Особливо близька ця ідея тим, хто працює віддалено
	Slow-туризм	Тренд передбачає відчути час відпустки, насолоджуючись кожним моментом. Для цього важливо відмовитися від перегонів із відвідуванням усіх «обов'язкових» місць, взявши за основу девіз: дивись менше, але краще.
	Авторські тури	Перехід від класичного пакетного туризму до індивідуалізованого авторського.
	Віртуальні подорожі	Завдяки фото- та відеотурам відправитися в будь-яку точку на карті можна прямо з дому. Сервіси віртуальних подорожей дозволяють зробити це безкоштовно, а деякі з них імітують спілкування з супутниками та відтворюють звуки
Сектор гостинності	Глемпінг	Проживання в природній середі в комфортних умовах. Відпочинок в важкодоступних локаціях, не вимагаючи прокладання комунікацій та складних будівельних робіт. Комфортний та екологічний форматом відпочинку майбутнього.
	Чемпінг	Тенденція до проживання у нестандартних об'єктах. Напрямок має на увазі ночівлю в покинутих історичних церквах. В оренду входить спальне місце, свічки та ліхтарі, а за додаткову плату можна замовити навіть сніданок.

Джерело: сформовано авторами [5]

Проведений аналіз сучасного стану соціально-економічного розвитку країни дозволив виділити низку викликів, основними з яких є: низька ефективність виробництва, в основі якої лежить технічна застарілість та високий рівень зношеності основних засобів та недосконалі технології. Це зумовлює низьку продуктивність праці та не конкурентоспроможність на світовому та вітчизняному ринках багатьох видів продукції в тому числі і наданню якісних туристичних послуг. Невисокий рівень якості життя населення, що є прямим результатом недостатньої ефективності виробництва та недоотримання коштів на соціальні потреби, які повинні були б у прямій або опосередкованій формі надходити від реалізації виробленої продукції. Значні територіальні диспропорції у рівні соціально-економічного розвитку міст та інших населених пунктів, насамперед, у соціальній сфері тощо.

Наразі туристичний сектор України знаходиться на стадії відновлення, це свідчить формування нових інноваційних рішень. Постійні карантині обмеження змінили світогляд сучасного споживача туристичних послуг. З представлених інноваційних трендів простежується мета зменшення туристичного накопичення (щільності туристів в одному місці) і саме це сприяло к застосування стратегії диверсифікації туристичних послуг.

Можемо стверджувати, що в туризмі відбувається сталий розвиток, що направлений на екологолізацію, що простежується в інноваційних трендах. Так Інститутом Горшеніна на замовлення Фонду Фрідріха Еберта проведено дослідження в рамках програми «Екологічні тренди в Україні: погляд громадян», довела, що українських громадян питання екології турбує і становить 25,6% з

11588 тис. респондентів. Водночас більшість респондентів вважають, що екологічний стан у світі покращився, у світі – 8,8% , в Україні – 5,4%. [6]. Тобто, інноваційність трендів і полягає в розвитку екологічних напрямків, культури помірного споживання, єднання з природою. В рамках цього можна пропонувати туристам заходи екологічного та природоохоронного направлення, а саме:

- висадження дерев;
- виходження та догляд за дикими тваринами;
- брати участь у будівництві екологічних інфраструктурних об'єктів;
- ділитись своїм досвідом та знаннями у певній області і т.д.

Формування таких івент – заходів може підвищити як іноземних так і внутрішні туристичні потоки.

Висновки та пропозиції. Отже, туристична галузь перебуває в режимі відновлення після логдаунів і закриття кордонів від Covid19. Проведений аналіз перспектив, можливостей, ризиків та проблем сьогодення свідчить, що Україна має туристичну привабливість і має досить високий рекреаційний потенціал. Саме місце розташування країни дає підстави для розвитку міжнародного туризму. Загрози які наразі існують в туристичному секторі є вирішальними і основні ризики пов'язані з екологічністю та станом природоохоронного сектору. Дослідження інноваційних трендів, що з'явились в секторі туризму України під час пандемії несуть саме характер відокремленості від великих інфраструктурних об'єктів. Сучасний споживач прагне єднання з природою, тому і головний тренд теперішнього туриста – це екологічно безпечне, здорове суспільство. Запропоновані туристичні продукти та івент – заходи за рахунок збільшення туристичних потоків допоможуть сектору туризму вийти на високий соціально-економічний рівень.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Пресконференції на тему «Оцінка впливу COVID-19 на готельну індустрію України». Дарт. URL: https://www.tourism.gov.ua/blog/preskonferenciyi-na-temu-ocinka-vplivu-covid-19-na-gotelnu-industriyu-ukrayini(дата звернення: 18.01.2022).

2. Міжнародний туризм у 2020 році втрати в понад 900 млрд доларів. Слово і дія. URL: https://www.slovoidilo.ua/2020/12/18/novyna/finansy/mizhnarodnyj-turyzm-2020-roczi-vtratyv-900-mlrd-dolariv(дата звернення: 8.01.2022).

3. Компанець К.А.,Городецькій М.Я,. Міска В.Г. Strategies of innovative development of hotel business in the convention of the Covid pandemic 19. Modern Science . Moderni veda. 2021. № 3. P.5-17 Issm 2336-498X URL: https://drive.google.com/file/d/15FP6aVr0ZR47iX2USDtRmUl3BoQFKrBq/view(дата звернення: 28.12.2021).

4. Смакоуз А.М., Яременко А.Г., Ковальов Б.Л., Кубатко О.В., Трансформації туристичної галузі як наслідок Covid-19. Вісник СумДУ. Серія «Економіка», № 1' 2021 DOI: 10.21272/1817-9215.2021.1-2(дата звернення: 18.01.2022).

5. Докладніше на «Чемпіонаті». URL: https://www.championat.com/lifestyle/article-4493587-trendy-turizma-2021-glempingi-slow-turizm-virtualnye-tury-i-drugie-trevel-tendencii.html?utm_source=copypaste(дата звернення: 26.01.2022).

6. Балюк С., Клаунінг Н., Четвертухіна Л., Коваль-Гончар М. Екологічні тренди в Україні: погляд громадян. Фонд імені Фрідріха Еберта – екологічні тренди в Україні: Погляд громадян. URL: http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/17805.pdf(дата звернення: 26.01.2022).

REFERENCES

1. Preskonferentsii na temu «Otsinka vplyvu COVID-19 na hotelnu industriiu Ukrainy». [Press conferences on «Assessment of the impact of COVID-19 on the hotel industry of Ukraine.»] Darth. Retrieved from: https://www.tourism.gov.ua/blog/preskonferenciyi-na-temu-ocinka-vplivu-covid-19-na-gotelnu-industriyu-ukrayini (access date: 18.01.2022). [in Ukrainian].

2. Mizhnarodnyi turyzm u 2020 rotsi vtraty v ponad 900 mlrd dolariv. [International tourism in 2020 losses of more than $ 900 billion]. Word and action. Retrieved from: https://www.slovoidilo.ua/2020/12/18/novyna/finansy/mizhnarodnyj-turyzm-2020-roczi-vtratyv-900-mlrd-dolariv (access date: 8.01.2022). [in Ukrainian].

3. Kompanets K.A., Gorodetsky M.Ya., Miska V.G.(2021) Strategies of innovative development of hotel business in the convention of the Sovid pandemic 19. [Strategies of innovative development of hotel business in the convention of the Covid pandemic 19]. Modern Science. Modern science. No. 3. P.5-17 Issm 2336-498X Retrieved from: https://drive.google.com/file/d/15FP6aVr0ZR47iX2USDtRmUl3BoQFKrBq / view (access date: 28.12.2021). [in Czech Republic].

4. Smakouz A.M., Yaremenko A.G., Kovalev B.L., Kubatko O.V.(2021) Transformatsii turystychnoi haluzi yak naslidok Covid-19. [Transformations of the tourism industry as a consequence of Covid-19]. Bulletin of SSU. Economics Series, No 1. Retrieved from: DOI: 10.21272 / 1817-9215.2021.1-2 (access date: 18.01.2022). [in Ukrainian].

5. Dokladnishe na «Chempionati». [More details on the «Championship»] Retrieved from: https://www.championat.com/lifestyle/article-4493587-trendy-turizma-2021-glempingi-slow-turizm-virtualnye-tury-i-drugie-trevel-tendencii. html? utm_source = copypaste (access date: 26.01.2022). [in Ukrainian].

6. Balyuk S., Clowning N., Chetvertukhina L., Koval-Gonchar M.(2021) Ekolohichni trendy v Ukraini: pohliad hromadian. Fond imeni Fridrikha Eberta – ekolohichni trendy v Ukraini: Pohliad hromadian. [Environmental trends in Ukraine: the view of citizens. Friedrich Ebert Foundation – Environmental Trends in Ukraine: Citizens' Perspective]. Retrieved from: http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/17805.pdf (access date: 26.01.2022). [in Ukrainian].

РЕФЕРАТ

Компанець К.А. Особливості формування інноваційних трендів в туристичній сфері на основі сучасних потреб споживачів / К.А. Компанець, С.І. Іванчук, В.А. Бондаренко // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Метою даної наукової статті є аналіз особливостей формування інноваційних трендів в туристичній сфері на основі сучасних потреб споживачів.

Методи дослідження: теоретико-методичний – для встановлення наукової думки про напрямки розвитку туристичного сектору України; аналітичний – для визначення поведінкових змін споживачів послуг гостинності; метод SWOT-аналізу – для формування загальних детермінант можливості, ризиків та перспектив розвитку туристичного сектору України.

Результати. В статті проведено комплексний аналіз сучасного ринку гостинності. Наразі всі сектори українського туризму починають набирати темпи до підняття і виходу з кризисного стану. Основними перепонами, що до 2019 р. перешкоджали розвитку туристичного сектору в Україні, були переважно чинники політичного, управлінського, економічного, екологічного та культурного характеру. Наразі затримку розвитку туризму в світі стали карантині обмеження, що пов’язані з Covid 19 Визначено вплив пандемії Covid19 на поведінку споживачів послуг гостинності. Пандемія суттєво вплинула на сферу гостинності і стала поштовхом для інноваційні зміни і розвитку диджиталізації та формування нових напрямків туризму.

Встановлені головні детермінанти можливостей, загроз, ризиків та перспектив туристичного сектору України. Проведений аналіз сучасного стану соціально-економічного розвитку країни дозволив виділити низку викликів, основними з яких є: низька ефективність виробництва, в основі якої лежить технічна застарілість та високий рівень зношеності основних засобів та недосконалі технології. Невисокий рівень якості життя населення, що є прямим результатом недостатньої ефективності виробництва та недоотримання коштів на соціальні потреби, які повинні були б у прямій або опосередкованій формі надходити від реалізації виробленої продукції. Значні територіальні диспропорції у рівні соціально-економічного розвитку міст та інших населених пунктів, насамперед, у соціальній сфері тощо.

Досліджено головні пріоритетні напрямки туристичного сектору України, що в сучасних умовах задовольняють потреби споживачів послуг гостинності. Встановлено, що сучасні туристичні продукти несуть в собі екологічний характер та тісний зв'язок туриста з природними ресурсами країни. Тому в статті запропоновано інноваційні тренди, що стали популярні за час пандемії і сформували новій напрямок в розвитку туристичного сектору України.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ТУРИСТИЧНИЙ СЕКТОР, СФЕРА ГОСТИННОСТІ, ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧІВ, ІННОВАЦІЯ, ЕКОЛОГІЗАЦІЯ, ДИДЖИТАЛІЗАЦІЯ.

ABSTRACT

Kompanets K.A., Ivanchuk S.I., Bondarenko V.A. Peculiarities of formation of innovative trends in the tourist sphere on the basis of modern needs of consumers. Visnyk National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – Kyiv: National Transport University, 2022. – Issue 2 (52).

The purpose of this scientific article is to analyze the peculiarities of the formation of innovative trends in the tourism sector based on modern consumer needs.

Research methods: theoretical- methodical – to establish scientific opinion on the development of the tourism sector of Ukraine; analytical – to determine the behavioral changes of consumers of hospitality services; SWOT analysis method – for the formation of general determinants of opportunities, risks and prospects for the development of the tourism sector of Ukraine.

Results. The article presents a comprehensive analysis of the modern hospitality market. Currently, all sectors of Ukrainian tourism are beginning to gain momentum before rising and overcoming the crisis. The main obstacles that hindered the development of the tourism sector in Ukraine until 2019 were mainly political, managerial, economic, environmental and cultural factors. Covid quarantine restrictions have been delayed in the world's tourism industry. The impact of the Covid19 pandemic on the behavior of hospitality consumers has been identified. The pandemic has significantly affected the hospitality industry and has given impetus to innovative changes and the development of digitalization and the formation of new areas of tourism.

The main determinants of opportunities, threats, risks and prospects of the tourism sector of Ukraine have been identified. The analysis of the current state of socio-economic development of the country has identified a number of challenges, the main of which are: low production efficiency, which is based on technical obsolescence and high level of depreciation of fixed assets and imperfect technologies. The population of Ukraine has a low level of income. It has an inefficient sphere of production and has no funds for social needs. Factors affect the development of the tourist product. Significant territorial disparities in the level of socio-economic development of cities and other settlements, primarily in the social sphere and so on.

The main priority areas of the tourism sector of Ukraine, which in modern conditions meet the needs of consumers of hospitality services, are studied. It is established that modern tourist products have an ecological character and a close connection of the tourist with the natural resources of the country. Therefore, the article proposes innovative trends that became popular during the pandemic and formed a new direction in the development of the tourism sector of Ukraine.

KEYWORDS: TOURIST SECTOR, HOSPITALITY, CONSUMER BEHAVIOR, INNOVATION, ECOLOGIZATION, DIGITALIZATION.

АВТОРИ:

Компанець К.А., кандидат економічних наук, доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу, Київський національний торгово-економічний університет, Україна, 02156, м. Київ, вул. Кіото, 19. тел.: 067-888-37-91, e-mail: ket13@ ukr. net, https//orcid.org/0000-0002-7189-2355

Іванчук С.І., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри туризму, Національний транспортний університет, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1 тел.: (044) 2808438, e-mail: lana - 50@ukr.net, https// orcid.org/0000-0002-7280-2344

Бондаренко В.А., старший викладач, кафедра туризму, Національний транспортний університет, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1 тел.: (044) 2809055, e-mail: vladislawa.b@gmail.com, https// orcid.org/0000-0003-4712-1662

AUTHORS:

Kompanets K.A., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Hotel and Restaurant Business, Kyiv National University of Trade and Economics, Ukraine, 02156, Kyiv, st. Kyoto, 19. tel .: 067-888-37-91, e-mail: ket13 @ ukr. no, https // orcid.org / 0000-0002-7189-2355

Ivanchuk S.I., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of Tourism, National Transport University, Ukraine, 01010, Kyiv, st. M. Omelyanovich-Pavlenko, 1 tel .: (044) 2808438, e-mail: lana - 50@ukr.net, https // orcid.org/0000-0002-7280-2344

Bondarenko V.A., Senior Lecturer, Department of Tourism, National Transport University, Ukraine, 01010, Kyiv, st. M. Omelyanovich-Pavlenko, 1 tel .: (044) 2809055, e-mail: vladislawa.b@gmail.com, https // orcid.org/0000-0003-4712-1662

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Роскладка Н.О, доктор економічних наук, проф., професор кафедри туризму та рекреації. Київський національний торгово-економічний університет, Київ, Україна.

Ложачевська О.М. доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, Київ, Україна.

REVIEWERS:

Roskladka N.O., Doctor of Economics, Professor, Professor of Tourism and Recreation. Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine.

Ложачевська О.М. Doctor of Economics, Professor, National Transport University, Kyiv, Ukraine.

УДК 330.341.1:656
UDC 330.341.1:656
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-181-188

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ В УПРАВЛІННІ ЛАНЦЮГОМ ПОСТАЧАННЯ

Комчатних О.В., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, komchatnykh@ntu.edu.ua, orcid.org/0000-0003-4755-904X
Редько Н.О., Національний транспортний університет, Київ, Україна, redko_natasha@ukr.net, orcid.org/0000-0002-3411-6218

THE ROLE OF INNOWATIONS IN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Komchatnykh O.V., Ph.D., National Transport University, Kyiv, Ukraine, komchatnykh@ntu.edu.ua, orcid.org/0000-0003-4755-904X
Redko N.O., National Transport University, Kyiv, Ukraine, redko_natasha@ukr.net, orcid.org/0000-0002-3411-6218

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Глобалізація та розвиток інформаційних та комунікаційних технологій змінили та ускладнили матеріальні та інформаційні потоки між підприємствами. Управління такою складною та динамічною структурою, як ланцюг постачання, потребує постійної взаємодії багатьох підприємств. Підприємства повинні бути готовими швидко реагувати на зміни. У період «економіки знань» та стрімкого розвитку інформаційних технологій підприємці почали шукати нові методи зниження витрат і поліпшення обслуговування споживачів, в тому числі за рахунок логістики. Логістика є важливим елементом в конкурентній боротьбі на основі вартості. Інновації в логістиці набувають все більшого значення для підприємств, які мають за мету посилити свої позиції на ринку, випередити конкурентів і створити додану споживчу вартість, дозволяючи підвищити ефективність постачання продукції до кінцевого споживача. Важливою ланкою у ланцюгу постачання є логістичні оператори, вони забезпечують безперервність матеріальних потоків, приймають логістичні рішення, здійснюють управління всією структурою ланцюга. В контексті ефективного управління ланцюгом постачання інноваційність логістичних підприємств, їх здатність і прагнення до інновацій є особливо важливими та актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інновацій у ланцюгу постачання та на транспортно-логістичних підприємствах не розкрито в достатньому обсязі в науковій літературі. В 2008 році С. Вагнер [1] опублікував результати свого дослідження, згідно яких за 40 років лише 6 праць було присвячено інноваціям в логістиці. Тобто можна сказати, що увагу на це питання звернули лише в останнє десятиліття. Питаннями інноваційної діяльності транспортних підприємств займалися такі вчені, як Т. В. Гринько та О. С. Максімчук [2], які досліджували проблеми інноваційного розвитку транспортних підприємств; В. Г. Шинкаренко та О. В. Клепікова [3], які розглядали системи управління інноваційною діяльністю на автотранспортних підприємствах; Є. М. Сич та В. П. Ільчук [4], які досліджували методологію формування та розвитку інноваційно-інвестиційних комплексів транспортної галузі; О. М. Парубець та Д. О. Сугоняко [5], які розглядали інноваційні підходи до розвитку транспортної логістики в Україні тощо. Одним з найгрунтовніших досліджень в цьому напрямі вважаємо працю [6], в якій автори з використанням математичного моделювання і бінарних регресійних моделей аналізують статистичні дані логістичних підприємств Турції.

Мета дослідження. Метою статті є поглиблення теоретичних основ щодо загальних питань, що пов'язані з роллю інновацій в управлінні ланцюгом постачання.

Виклад результатів дослідження. Визначення сутності інновацій можна знайти в багатьох літературних джерелах. Термін «інновація» відноситься до міждисциплінарних категорій, і сутність цього терміну було описано і розглянуто з багатьох точок зору з використанням різноманітних методів наукового аналізу. Так згідно з лінгвістично-етимологічним аналізом термін «інновація» (лат. innovatio; нім., англ. innovation) за своєю продуктивною словоутворюючою моделлю побудований як віддієслівний іменник. В його значенні містяться не тільки стан (результат), але й процес, дія [7]. В перекладі з німецької та англійської мови поняття «інновація» означає «введення новацій» або «відновлення новацій». Першим поняття інновації у науковий обіг ввів австрійський та

американський економіст, політолог, соціолог Дж. Шумпетер. Він розглядав інновації як вивід на ринок нового продукту або продукту з новими якостями, впровадження нового або поліпшеного методу виробництва, відкриття нового ринку збуту, отримання нової вихідної сировини або напівфабрикатів, впровадження нової організації будь-якої галузі [8]. Тобто невід'ємною рисою інновацій є їх новизна. В своїх працях [8, 9] Дж. Шумпетер також робив наголос на необхідності практичного застосування інновацій. Отже, інновації пов'язані з необхідністю їх впровадження.

Впровадження інновацій є важливим фактором розвитку підприємства. Впровадження інновацій потребує утилізації застарілих матеріальних ресурсів і використання нематеріальних, особливо інформаційних. В умовах обмеженості ресурсів підприємства вступають у різні типи відносин, що дозволяють реалізувати інноваційні проекти. Згідно результатів останніх досліджень [6], тісна співпраця з конкурентами, постачальниками та замовниками, закладами вищої освіти, науковими установами тощо є важливою детермінантою для впровадження інновацій на підприємстві.

Інновації в логістиці пов'язані з впровадженням нових послуг та/або процесів. Логістика орієнтується на клієнта і отримання максимально можливої споживчої вартості. Низький рівень обслуговування неодмінно призводить до зменшення кількості клієнтів. Таким чином, сутність інновацій в логістиці полягає у впровадженні нових рішень для максимального задоволення очікувань клієнтів.

У науковій літературі існують різні підходи до класифікації інновацій. Згідно з рекомендаціями «Керівництва Осло» [10], розрізняють технологічні (продуктові і процесні) та нетехнологічні (маркетингові і організаційні) інновації. Технологічні інновації стосуються продуктів, послуг та технологій виробничого процесу. Нетехнологічні інновації пов'язані зі зміною організаційної структури, відносин «постачальник-споживач» (особливо кінцевий споживач), з реалізацією бізнес-процесів [11] та маркетинговими рішеннями. В логістиці інновації можуть приймати форму як технологічних, так і нетехнологічних інновацій. Логістичний оператор може досягнути більш високої ефективності за рахунок впровадження нових послуг у сфері продуктів та послуг, які пропонує своїм клієнтам.

Слід зазначити, що крім базової базова система категоризації інновацій, згідно якої розрізняють продуктові, процесні, маркетингові та організаційні інновації, існують також додаткові класифікації, які слугують засобом розширення їх визначень. Так, за причинами виникнення інновації поділяють на: поточні (впроваджуються для певних змін на підприємстві і направлені на збереження ефективності його діяльності), примусові (виникають у відповідь на кризові ситуації) і випадкові (виникають при появі можливості а не необхідності); за масштабом змін, до яких вони приводять: радикальні (проривні зміни, що повністю трансформують методи функціонування підприємства чи логістичної системи) та інкрементні (засновані на поліпшенні вже існуючого, здебільшого це модифікації у відповідь на зміни в середовищі); за отриманим результатом: автономні (якщо отримане рішення не було результатом пошуку) та індуктивні (створені як відповідь на існуючий попит в результаті досліджень); в залежності від діапазону: стратегічні (стосуються довгострокових інноваційних проектів і забезпечують досягнення стратегічних цілей) і тактичні (стосуються всіх поточних змін в наданні транспортно-логістичних послуг, використанні технологій та організації діяльності, які допомагають здійснювати ефективне управління і дотримуватися сучасних тенденцій); в залежності від інноваційного процесу: безперервні (виникають при постійному інноваційному процесі) і дискретні (виникають за періодичної інноваційної діяльності підприємства); за оригінальністю: новаторські (оригінальні результати, які ще не були впроваджені і не використовувалися при наданні транспортно-логістичних послуг) та адаптивні (результати, що дублюють і адаптують рішення, які вже застосовуються); за масштабом інновації бувають: світові, регіональні, національні, галузеві, на рівні підприємства; за місцем розробки: зовнішні та внутрішні; за отриманим ефектом: прибуткові, беззбиткові та неприбуткові (збиткові).

Інновації в інтегрованому ланцюгу постачання мотивують менеджерів до пошуку нових рішень для більш ефективного управління всіма його ланками. Інновації в ланцюгу постачання можуть бути досягнуті діями в трьох сферах [12]: нові технології, нові форми співробітництва, нові знання та навички.

Нові технології в ланцюгу постачання є найбільш динамічним аспектом інновацій. У цій сфері є можливість впровадження нових рішень, що пов'язані з технологіями ідентифікації, обміну та збору даних. Впровадження та використання цих технологій приносить велику кількість переваг всім

учасникам ланцюга постачання. Найбільш важливим результатом таких рішень є зниження витрат на інформаційний потік і поліпшення якості послуг.

Нові форми співробітництва – це зміни, які відбулися в результаті визнання ефективності перетворення трансакційних відносин у партнерство [13]. Довготермінові відносини між ланками у ланцюгу постачання, особливо між клієнтами і логістичним оператором, необхідні для забезпечення високої ефективності. Впровадження таких рішень надає багато переваг, зокрема зниження витрат, поліпшення якості, збільшення гнучкості всього ланцюга постачання.

Але інновації перш за все пов'язані з доступом до ресурсів, особливо до нематеріальних. Серед них визначальне місце належить знанням. Тому для досягнення максимальної ефективності необхідно використовувати спільно з партнерами здобуті знання та навички. Обмін знаннями та навичками впливає на ефективність впровадження послуг та процесів, і навіть створення нових продуктів, які в свою чергу призведуть до збільшення доданої вартості і зміцнення конкурентних переваг на ринку.

Кожна з цих трьох сфер інновацій має однакову цінність і недоцільно розраховувати на ефективність, діючи лише в одній з них. Сутність управління інноваціями в ланцюгу постачання полягає у стимулюванні стійкого росту в кожній сфері, оскільки саме це повинно призвести до підвищення ефективності всього ланцюга.

Планування, організація та контроль ланцюгів постачання забезпечуються системою управління ланцюгами постачання (SCM – Supply Chain Management). Управління ланцюгами постачання включає в себе наступні етапи: планування, закупівля, виробництво, доставка, повернення. SCM процеси можна також підрозділити на дві великі групи: планування ланцюга постачання (SCP – Supply Chain Planning) і управління ланцюгом постачання (SCE – Supply Chain Execution). SCP включає в себе стратегічне планування ланцюга постачання або бізнес-процесів в окремих його ланках. SCE – реалізацію планів і оперативне управління ланками ланцюга постачання, такими як транспорт або складське господарство [14].

В результаті аналізу структури ланцюга постачання можна виділити чотири функціональні сфери, відповідно до етапів логістики (табл. 1):

Таблиця 1 – Систематизація інновацій за етапами ланцюга постачання

Table 1 – Systematization of innovations in the stages of the supply chain

Етапи	Інноваційні рішення	
	Вертикальні	Горизонтальні (для всіх етапів ланцюга постачання)
Логістика закупівлі	• E-замовлення / E-закупівлі • Запаси керовані постачальником (VMI – Vendor Managed Inventory) • Спільне управління запасами (CMI – Co-managed Inventory) • Аутсорсинг • Біржі B2B	• Управління ланцюгами постачання (SCM – Supply Chain Management) • Автоматична ідентифікація (в т.ч. RFID) • Технологія EDI (Electronic Data Interchange) • Телематичні технології • Трекінг вантажів (Track & Trace) • GPS • Система WMS (Warehouse Management System) • BI-система (Business Intelligence) • Електронна логістика (EDI – Electronic Data Interchange)
Логістика виробництва	• Швидкий відгук (QR – Quick Response) • Стратегія CPFR (Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment) • Якраз вчасно (Just In Time), Канбан (Kanban) • Точно в послідовності (Just in Sequence) • Ощадливе виробництво (Lean Manufacturing)	
Логістика розповсюдження	• Ефективне реагування на клієнта (Efficient Consumer Response) • Система управління взаємовідносин з клієнтами (CRM – Customer Relationship Management) • Борт-до-борту (Cross-docking) • Електроні ринки та аукціони • Нові канали розповсюдження	
Зворотня логістика	• Обмін відходами виробництва • Сучасні станції переробки сміття • Інтегроані системи збору та сортування відходів • Стійкі ланцюги постачання	

- етап закупівлі, в який включають всі ланки і потоки, що забезпечують сировиною і матеріалами виробництво. Сюди відносяться процеси, пов'язані з отриманням матеріалів, як то: придбання, отримання, транспортування, контроль, постановка на зберігання до оприбуткування і прибуткування;

- етап виробництва, де сировина та матеріали перетворюються у готову продукцію. До цього процесу відносяться виробництво, виконання і керування структурними елементами виробництва, що передбачають контроль за технологічними змінами, управлінням виробничими потужностями (обладнанням, будівлями і т.п.), виробничими циклами, якістю виробництва, графіком виробничих змін і т.д. Визначаються також і специфічні процедури виробництва: власне виробничі процедури та цикли, контроль якості, упаковка, зберігання і випуск продукції;

- етап розповсюдження, де зосереджені суб'єкти, що відповідають за доставку продуктів на ринок покупцям. Також сюди відносять продавців оптової та роздрібної торгівлі, брокерів. Даний процес складається з управління замовленнями, складом і транспортуванням. Управління замовленнями включає створення і реєстрацію замовлень, формування вартості, вибір конфігурації товару, а також створення і ведення клієнтської бази, поряд з підтриманням бази даних по товарах і цінах. Управління складом припускає набір дій з підбору та комплектації, упаковки, створення спеціальної упаковки та/або ярлика для клієнта і відвантаження товарів. Інфраструктура управління транспортуванням і доставкою визначається правилами управління каналами і замовленнями, регулюванням товаропотоками для доставки та управлінням якістю доставки;

- етап зворотної логістики, де відбуваються процеси рекуперації, рециклінгу, відтворення та повторного використання. Його основна задача – управління продуктами після того, як вони втрачають здатність задовольняти потреби клієнтів, тобто після завершення життєвого циклу. У контексті цього процесу визначаються структурні елементи повернень товару (дефектних, зайвих, що вимагають ремонту) як від виробництва та закупівлі, так і від розповсюдження: визначення стану продукту, його розміщення, запит на авторизацію повернення, складання графіку повернень, направлення на знищення і переробку. До цих процесів також включають певні елементи післяпродажного обслуговування.

Етап логістики закупівлі як для окремого підприємства, так і для всього ланцюга постачання вважається одним з найважливіших, оскільки саме тут підприємство несе найбільші витрати, що пов'язані з закупівлями сировини та/або напівфабрикатів. До прикладів нововведень, що можуть вплинути на організацію логістичних процесів на цьому етапі, слід віднести: е-закупівлі; використання системи «Запаси керовані постачальником» (VMI – Vendor Managed Inventory); нові методи управління взаємовідносинами з постачальниками; аутсорсинг процесу замовлення зовнішньому постачальнику логістичних послуг тощо. Однією з переваг впровадження нових рішень в закупівлях є автоматизація, що передбачає використання інформаційної системи для полегшення і спрощення процесів подання замовлень, вона дозволяє скоротити кількість співробітників служби закупівель, виключає помилки в замовленнях і доставках, підвищує точність та рівень обслуговування з точки зору доступності продукції. Використання інформаційно-комунікаційних технологій у сфері постачання сприяє впровадженню VMI, що дозволяє скоротити інвентар і більш точно планувати закупівлі. Впровадження інноваційних рішень також впливає на розвиток стратегічного співробітництва між ланками ланцюга постачання, що призводить до зниження витрат і диверсифікує ризики.

«Швидкий відгук» (QR – Quick Response) – визначальний елемент у всіх ланках ланцюга постачання, що дозволяє в режимі реального часу повідомляти про свої потреби, і в значній мірі є результатом прийняття гнучких рішень щодо матеріальних та інформаційних потоків окремими ланками ланцюга постачання. Переважна роль тут належить логістиці виробництва. QR як стратегія управління запасами у фазі логістики виробництва дозволяє: виготовляти вироби за індивідуальним замовленням по собівартості і ціні товарів широкого вжитку; розширити асортимент продукції, не втрачаючи якість; підвищити вартість продукції для споживача за рахунок пропозиції додаткових послуг (наприклад, участь у дизайні продукту, швидка доставка, вибір місця і дати доставки).

Логістика виробництва включає планування потоків і управління потоками у процесі виробництва. Інноваційним інструментом у цьому випадку є співпраця на основі стратегії CPFR (Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment). Цей інноваційний інструмент спрямований на

підвищення ефективності процесів у логістиці виробництва, оскільки дозволяє взаємодіючим ланкам ланцюга постачання обмінюватися докладною інформацією про прогнози, виробничі плани та наявні запаси.

Серед інноваційних рішень в логістиці виробництва повинна бути вказана концепція «Якраз вчасно» (Just In Time) та відповідний інструмент «Канбан» (Kanban), оскільки саме вони найбільш активно визначають зміни у матеріальних потоках. Kanban – це інформаційна система, система планування, розподілу і контролю виробничої діяльності і задач, що дозволяє організувати виробничий процес таким чином, щоб кожна виробнича ланка виробляла стільки, скільки необхідно на даний момент. Необхідно також враховувати і складський облік, що значно полегшує управління матеріальними потоками.

Рішення, що використовують в логістиці виробництва, знаходяться у тісному взаємозв'язку з логістикою розповсюдження. Це важливо для виконання замовлення і синхронізації потоків попиту та пропозиції. Доставка продукту замовнику може включати декілька посередників: представників оптової та роздрібної торгівлі, брокерів, агентів і т.п. Координувати потоки між цими учасниками в ланцюгу постачання особливо складно з точки зору охоплення ринку, що обслуговується. Необхідно враховувати різні операційні стратегії, різні очікування клієнтів щодо своєчасності доставки тощо. У логістиці розповсюдження важливими є процеси транспортування, зберігання і економії засобів виробництва. Реалізація поставлених задач у цій сфері потребує використання системи управління взаємовідносин з клієнтами (CRM – Customer Relationship Management) і ефективного реагування на запити споживачів (ECR – Efficient Consumer Response). CRM – це управління взаємовідносинами з клієнтами, що спрямоване на оптимізацію їх життєвого циклу. Його мета – збір максимально повної інформації про клієнтів, що впливає в свою чергу на ефективність задоволення їх очікувань і потреб. ECR – це операційна стратегія ланцюга постачання, яка полягає у тому, щоб краще і ефективніше реагувати на потреби клієнтів і у той самий час максимально використовувати можливості зниження витрат по всьому ланцюгу. Це стає можливим за рахунок взаємодії всіх ланок ланцюга, направленої на підвищення ефективності продаж, ефективне управління запасами і потоками продукції, на підвищення якості обслуговування клієнтів.

В логістиці розповсюдження не менш важливими є перевантажувальні операції «Борт-до-борту» (Cross-docking). Cross-docking – це перевантаження і відправка товару отримувачу одразу після доставки його на склад без необхідності його зберігання.

З точки зору управління матеріальними потоками, важлива роль у зворотної логістики, яка все частіше розглядається як джерело доданої вартості і формування конкурентних переваг. Інноваційні рішення в зворотній логістиці пов'язані з системою збору відходів, переробкою відходів (вторинне використання), вторинного використання частини продукту (переробка) або регенерацією матеріалів та енергії шляхом вторинної переробки. У центрі уваги проблем зворотної логістики є забезпечення безпечних і екологічно чистих методів утилізації і зберігання відходів. Інновації у зворотній логістиці можуть приймати різні форми. Насамперед, вони пов'язані з розробкою і впровадженням нових технологічних рішень будівництва об'єктів переробки. У зворотній логістиці створюються процедури і алгоритми повернення коштів, що витрачаються на розробку і впровадження інноваційних рішень та проектів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проблема інновацій у логістиці не досить широко розглядається і аналізується у науковій літературі, у той час, як саме інновації відіграють ключову роль у реалізації логістичних процесів, функціонуванні ланцюга постачання, а у випадку з логістичними операторами – вони є характеристикою сучасності та конкурентоздатності підприємства. В даному дослідженні були розглянуті питання, що пов'язані з інноваціями в ланцюгу постачання. А саме: досліджено сутність і значення інновацій в логістиці; розглянуто класифікацію інновацій і окремі інноваційні рішення в логістиці. Додатково була зроблена спроба систематизувати ці рішення за етапами ланцюга постачання. Розглянуті рішення частково відомі і використовуються логістичними операторами як джерело підвищення ефективності ланцюга постачання, але для окремих ланок ланцюга постачання розглянуті рішення можуть стати радикальними чи інкреметними інноваціями.

Сильне та ефективне управління є необхідною умовою розробки і впровадження інновацій, забезпечення ресурсами (особливо фінансовими), налагодження тісного співробітництва у ланцюгу постачання. Якість і кількість інновацій, що реалізовані у ланках ланцюга постачання, залежать від

вірного підбору і поєднання різних інноваційних рішень. Не існує стандартних рішень, які допоможуть ефективно і дієво реалізувати цей процес. Для вирішення цього завдання підприємство має адаптуватись до потреб клієнтів і ситуації на ринку, розробити власну стратегію.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Wagner S.M. Innovation management in the German transportation industry. *Journal of Business Logistics*. 2008. Vol. 29. No. 2. p. 215-231.

2. Гринько Т. В., Максімчук О. С. Проблеми та перспективи інноваційного розвитку вітчизняних підприємств сфери послуг. *Проблеми економіки*. 2015. № 1. С. 255-260.

3. Шинкаренко В. Г., Клепікова О. В. Система управління інноваційною діяльністю в АТП. *Економіка транспортного комплексу*. 2010. Вип. 16. С. 73-82.

4. Сич Є. М., Ільчук В. П. Інноваційно-інвестиційні комплекси транспортної галузі: методологія формування та розвитку. Київ: Логос, 2006. 264 с.

5. Парубець О. М. Сугоняко Д. О. Інноваційні підходи до розвитку транспортної логістики в Україні. Перспективи економіки та управління: науковий журнал. 2019. № 4 (20). С. 147-156.

6. Burmaoğlu S., Şeşen H., Kazançoğlu Y. Determinants of Logistic Sector Innovation Creating Common Value Nodes in Supply Chain. LAÜ Sosyal Bilimler Dergisi. 2015. Vol. 6. No. 2. p. 37–58.

7. Лапко О. Інновації як предмет економічного дослідження. *Вісник Української Академії державного управління при Президентові України*. 1999. № 4. С. 186 - 190.

8. Schumpeter J. A. Business cycles. Vol. 1-2. New York: McGraw-Hill, 1939. 385 p.

9. Schumpeter J. A. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Berlin: Dunker & Humblot, 1912. 53 p.

10. OECD Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data / OECD, Eurostat. Paris: OECD Publishing, 2005. 163 p.

11. Mena C., Christopher M., Johnson M. et al.: Innovation in logistics services. Cranfield School of Management, Bedford 2007. 39 p.

12. Chapman R.L., Soosay C., Kandampully J. Innovation in logistic service and the New business model: a conceptual Framework. *Managing Service Quality*. 2002. Vol. 12(6). p. 358-371.

13. Wong A., Tjosvold D., Zhang P. Developing relationship in strategic alliances: Commitient to quality and cooperative interdependence. *Industrial Marketing Management*. 2005. Vol. 34(7). p. 722-731.

14. Овчаренко Г. С., Рудківський О. А. Управління ланцюгами постачання підприємства на основі системи SCM. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 3. Т. 1. С. 138-142.

REFERENCES

1. Wagner, S.M. (2008). Innovation management in the German transportation industry. *Journal of Business Logistics*. Vol. 29. No. 2. p. 215-231.

2. Grynko, T. V., Maksimchuk, A. S. (2015). Problemy ta perspektyvy innovatsiinoho rozvytku vitchyznianykh pidpryiemstv sfery posluh [The Issues and Prospects for the Innovative Development of Domestic Service-Oriented Companies]. *The Problems of Economy*. Vol. 1. p. 255–260. [in Ukrainian]

3. Shinkarenko V. G, Klepikova, O. V. (2010). Systema upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu v ATP [System of Innovative Activity Management at a Motor-Transport Enterprise]. *Economics of the transport complex*. Vol. 16. p. 73-82. [in Ukrainian]

4. Sych, Ye. M., and Ilchuk, V. P. (2006) Innovatsiino-investytsiini kompleksy transportnoi haluzi: metodolohiia formuvannia ta ro-zvytku [Innovation and Investment Complexes of the Transport Industry: Methodology of Formation and Development]. Kyiv: Lohos, 2006. 246 p. [in Ukrainian]

5. Parubets, O. M., Suhoniako D. O., (2020). Innovatsiini pidkhody do rozvytku transportnoi lohistyky v Ukraini [Innovative Approaches to Transport Logistics Development in Ukraine]. *Problems and Prospects of Economics and Management*. No. 4(20). p. 147-156. [in Ukrainian]

6. Burmaoglu, S., Sesen, H., Kazancoglu, Y. (2015). Determinants of Logistic Sector Innovation Creating Common Value Nodes in Supply Chain. *EUL Journal of Social Sciences*. Vol. 6. No. 2. p. 37–58.

7. Lapko, E. (1999). Innovatsii yak predmet ekonomichnoho doslidzhennia [Innovations as a subject of economic research]. *Bulletin of the Ukrainian Academy of Public Administration under the President of Ukraine*. No. 4. p. 186 - 190. [in Ukrainian]

8. Schumpeter, J. A. (1939). Business cycles. Vol. 1-2. New York: McGraw-Hill. 385 p.

9. Schumpeter, J. A. (1912). Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung [Theory of economic development]. Berlin: Dunker & Humblot. 53 p. [in German]

10. OECD (2005). OECD Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. Eurostat. Paris: OECD Publishing. 163 p.

11. Mena, C., Christopher, M., Johnson, M., & Jia, F. (2007). Innovation in logistics services. Cranfield School of Management, Bedford. 39 p.

12. Chapman, R.L., Soosay, C. & Kandampully, J. (2002). Innovation in logistic service and the New business model: a conceptual Framework. *Managing Service Quality*. Vol. 12(6). p. 358-371.

13. Wong, A., Tjosvold, D. & Zhang, P. (2005). Developing relationship in strategic alliances: Commitient to quality and cooperative interdependence. *Industrial Marketing Management*. Vol. 34(7). p. 722-731.

14. Ovcharenko, H. S., Rudkivskyi, O. A. (2011). Upravlinnia lantsiuhamy postachannia pidpryiemstva na osnovi systemy SCM [Supply chain management enterprise based on the SCM system]. *Bulletin of Khmelnitsky National University*. No. 3. T. 1. p. 138-142. [in Ukrainian]

РЕФЕРАТ

Комчатних О.В. Роль інновацій в управлінні ланцюгом постачання / О.В. Комчатних, Н.О. Редько // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Об’єкт дослідження – процеси управління ланцюгом постачання.

Мета дослідження – поглиблення теоретичних основ щодо загальних питань, що пов’язані з роллю інновацій в управлінні ланцюгом постачання.

Методи дослідження – аналіз та синтез.

Інновації є обов’язковим елементом управління ланцюгом постачання, особливо для логістичних операторів. Інновації в логістиці набувають все більшого значення для підприємств, які мають за мету посилити свої позиції на ринку, випередити конкурентів і створити додану споживчу вартість, дозволяючи підвищити ефективність постачання продукції до кінцевого споживача. Питання інновацій у ланцюгу постачання та на транспортно-логістичних підприємствах не розкрито в достатньому обсязі в науковій літературі. Зазвичай науковці займаються дослідженням продуктових, процесних, організаційних та маркетингових інновацій. І це викликає певні труднощі при спробах пов’язати наявні результати досліджень з ланцюгом постачання.

В даному дослідженні були розглянуті питання, що пов’язані з інноваціями в ланцюгу постачання. А саме: досліджено сутність і значення інновацій в логістиці; розглянуто класифікацію інновацій і окремі інноваційні рішення в логістиці. Додатково була зроблена спроба систематизувати ці рішення за етапами ланцюга постачання – закупівля, виробництво, доставка, повернення. Розглянуті рішення частково відомі і використовуються логістичними операторами як джерело підвищення ефективності ланцюга постачання, але для окремих ланок ланцюга розглянуті рішення можуть стати радикальними чи інкреметними інноваціями.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ІННОВАЦІЇ, КЛАСИФІКАЦІЯ ІННОВАЦІЙ, ЛАНЦЮГ ПОСТАЧАННЯ, ЛОГІСТИЧНИЙ ОПЕРАТОР, УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГОМ ПОСТАЧАННЯ

ABSTRACT

Komchatnykh O. V., Redko N. O. The Role of Innowations in Supply Chain Management. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – Kyiv: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The object of the study is the processes of supply chain management.

The purpose of the study – to deepen the theoretical foundations on the general issues of the role of innovation in supply chain management.

Methods of research – analysis and synthesis.

Innovation is an indispensable element of supply chain management, especially for logistics operators. Innovations in logistics are becoming more and more important for enterprises that strive to strengthen their position in the market, to be ahead of competitors and to create added customer value. Innovations allow to increase the efficiency of product delivery to the final consumer. The issue of innovation in the supply chain and transport and logistics enterprises is not sufficiently disclosed in the

scientific literature. Usually scientists are engaged in the study of product, process, organizational and marketing innovations. And this causes certain difficulties when trying to connect the available research results with the supply chain.

In this study, issues related to innovation in the supply chain were considered. The essence and meaning of innovations in logistics were investigated, the classification of innovations was carried out and individual innovative solutions in logistics were considered. In addition, an attempt was made to systematize these solutions on the stages of the supply chain – source, make, deliver, return. The solutions considered are partly known and used by logistics operators as a source of improving supply chain efficiency, but for individual links in the chain, the solutions considered can become radical or incremental innovations.

KEYWORDS: INNOVATION, INNOVATION CLASSIFICATION, SUPPLY CHAIN, LOGISTICS OPERATOR, SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

АВТОРИ:

Комчатних Олена Вікторівна, кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, доцент кафедри економіки, e-mail: komchatnykh@ntu.edu.ua, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1.

Редько Наталія Олександрівна, Національний транспортний університет, старший викладач кафедри економіки, e-mail: redko_natasha@ukr.net, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1.

AUTHOR:

Komchatnykh Olena V., Ph.D., National Transport University, Associate Professor, Department of Economics, e-mail: komchatnykh@ntu.edu.ua, Ukraine, 01010, Kyiv, M. Omelyanovich-Pavlenko str., 1.

Redko Nataliia O., National Transport University, Senior Lecturer, Department of Economics, e-mail: redko_natasha@ukr.net, Ukraine, 01010, Kyiv, M. Omelyanovich-Pavlenko str., 1.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Бондар Н. М., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, декан факультету економіки та права, Київ, Україна.

Бондаренко Є. В., доктор економічних наук, професор, директор ПрАТ «УКРАКАДЕМІНВЕСТБУД» Київ, Україна.

REVIEWER:

Bondar N. M., Doctor of Economics Sciense, Professor, National Transport University, Dean of the Faculty of Economics and Law, Kyiv, Ukraine.

Bondarenko E. V., Doctor of Economics, Professor, Director of PrJSC «UKRAKADEMINVESTBUD», Kiev, Ukraine.

УДК 658.11.330.341.1 DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-189-196
UDC 658.11.330.341.1

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЙНИМ МЕХАНІЗМОМ РОЗВИТКУПЕРСОНАЛУ

Лаврик І.Ф., кандидат технічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, ivanlavryk19@gmail.com, orcid.org/ 0000-0002- 5384-3840

Омельянович О. Р., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, omeljar@ukr.net, orcid.org/0000-0001-8082-1092

Гончар Т.М., Національний транспортний університет, Київ, Україна, tetgonchar@ukr.net, orcid.org/ 0000-0002-3724-3490

FORMATION OF STRATEGY FOR MANAGEMENT OF MOTIVATIONAL MECHANISM OF PERSONNEL DEVELOPMENT

Lavrik Ivan, candidate of technical sciences, National Transport University, Kyiv, Ukraine, ivanlavryk19@gmail.com, orcid.org/ 0000-0002- 5384-3840

Omelyanovych Oleksiy, candidate of Economic Sciences, National Transport University, Kyiv, Ukraine, omeljar@ukr.net, orcid.org / 0000-0001-8082-1092

Honchar Tatiana, National Transport University, Kyiv, Ukraine, tetgonchar@ukr.net, orcid.org/ 0000-0002-3724-3490

Постановка проблеми. Зарубіжна практика та власний досвід України доводять, що ефективності будь-якої управлінської діяльності можна досягти лише за умови наукового забезпечення управлінської діяльності, практичної реалізації управлінських напрацювань, постійного вдосконалення форм і методів управління. Управління персоналом в умовах глобалізації економічної діяльності зумовлює розвиток нових підходів до управління. Це питання набуває особливої актуальності на сучасному етапі та зумовлює необхідність проведення наукових досліджень у цій галузі. Не зважаючи на численні дослідження вітчизняних та закордонних науковців на сучасному етапі є питання, які висвітлені не повною мірою і потребують доопрацювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорії управління й регулюванню найважливіших суспільних процесів в мотивуванні персоналу приділяли значну увагу такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Балабанова Л.В.[5], Волкову А. Є.[4], Даниленко О. А [9], Крушельницька О.В.[1], Мельничук Д.П.[1], Сардак О.В.[5] та ін.

Дослідженню теоретико-методологічних засад та вдосконаленню практики застосування управлінських стратегій у сучасних умовах розвитку персоналу присвячені роботи таких українських та зарубіжних учених: Артемчук В. О[7], Балдинюк А. Г.[3],Болотова О. О.[8], Бондарчук Л. В.[3], Компанець К. А.[7], Лаже М.В.[2], Литвишко Л. О.[7], Позднякова В. Д.[6], Судакова О.І [2], Щеглова О. Ю.[2], та ін.

Основним завданням, поставленим у науковому дослідженні, є розгляд концептуальних підходів до управління людськими ресурсами. Але в сучасних умовах глобалізаційного перетворення кадрового потенціалу доцільно застосовувати комплексний підхід до управління персоналом – ураховувати організаційно-економічні, техніко-технологічні, соціально-психологічні, правові та інші фактори в усій сукупності, які впливають на поведінку працівників у процесі трудової діяльності.

Метою даної наукової статті є узагальнення існуючих положень та обґрунтування напрямів стратегічного управління мотиваційним механізмом персоналу.

Виклад основного матеріалу. Основним елементом системи управління є персонал, який має певний рівень освіти, досвід та майстерність. Основні його ознаки, це трудові взаємовідносини з роботодавцем, які оформляються трудовими договором, володіння певними якісними характеристиками, поєднання особистих та організаційних цілей [1, с 50-52].

Сьогодні механізми мотивації праці в Україні залишаються застарілими і неефективними та не відповідає сучасним потребам, стратегічним завданням соціально-економічного розвитку держави. Найчастіше виникають такі проблеми: підбір кадрів із сучасним економічним мисленням, забезпечення ефективності праці робітників, збереження сприятливого клімату у колективі тощо. Слід пам'ятати, що управління людськими ресурсами має відповідати методам розвитку підприємства, захищати права і обов'язки працівників, забезпечувати дотримання правил при формуванні та використанні людських ресурсів. Першим кроком до досягнення таких цілей є підбір персоналу шляхом самостійного наймання персоналу або звернення до служб зайнятості. Завдання

керівника при цьому полягає у створенні дружніх відносин у колективі, пошуку таких методів та підходів, які сприятимуть більшій ефективності роботи. Дуже важливу роль при цьому відіграє працездатність працівників, їх кваліфікованість. Використання різноманітних форм заохочень підвищить мотивацію працівників.

Німецькі вчені Й. Хентце, А. Каммел, К. Ліндерт [2], розглядаючи ефективність роботи персоналу як досягнення цілі або вирішення завдання з найменшими витратами, відчутно диференціюють економічну та соціальну ефективність. Згідно з їхнім трактуванням, економічна ефективність означає реалізацію персоналом цілей організації, і передусім продуктивності праці та рентабельності, за рахунок економічного використання обмежених ресурсів. Соціальна ефективність проявляється у досягненні індивідуальних цілей працівників і характеризує задоволення в процесі керівництва очікувань, бажань, потреб та інтересів співробітників. Крім того, соціальна ефективність має два основні виміри: орієнтацію на роботу і орієнтацію на відносини з іншими людьми.

Враховуючи різні аспекти управління персоналом, характеристика загальної моделі ефективності цього роду діяльності повинна включати, на думку німецьких учених, наступні три параметри:

1) реалізацію завдань (економічна ефективність): виробничу діяльність та внесок у загальний успіх організації;

2) сприйняття праці (соціальна ефективність): задоволення працею, низьку плинність кадрів та втрати робочого часу;

3) партиципацію, або участь (соціальна ефективність): групову ідентифікацію, готовність до вирішення спільних завдань та до співробітництва[3].

Теоретичних поглядів на методику оцінки ефективності використання персоналу існує багато. Об'єднує різні точки зору спроба визначити на початку проведення досліджень, що таке об'єкт і суб'єкт дослідження. Так М. Гриньова, О. Даниленко, О. Крушельницька, Л. Михайлова, Л. Балабанова суб'єктом оцінювання вважають підприємство, об'єктом оцінювання – персонал. Окремі вчені за об'єкт приймають управлінські рішення щодо управління персоналом. Наприклад, Ю. Г. Одегова, Л. В. Карташова, О. А. Даниленко об'єктами оцінювання у сфері управління персоналом вважають кадрові рішення, діяльність служби управління персоналом і працівників даної організації.

Після визначенням з об'єктом і суб'єктом дослідження, складають план майбутнього аналізу, а саме визначають етапи, критерії та рівні дослідження. Тут також не має єдності у поглядах. М. Гриньова, О. Даниленко, О. Крушельницька, Л. Михайлова додержуються тієї точки зору, що персонал (об'єкт дослідження) це сукупний працівник, тому ефект від його діяльності вимірюється трьома етапами, кожний з яких охоплює собою попередній та доповнює його. Для кожного передбачається свій набір кількісних та якісних критеріїв. Перший етап визначається кінцевими результатами виробництва, тому критеріями ефективності управління персоналом слугують критерії діяльності підприємства (прибуток, об'єми випуску продукції, об'єми реалізованої продукції, рівень рентабельності і т.д.). На другому етапі до результативності праці сукупного працівника додаються якість, складність живої праці (частка заробітної плати у собівартості продукції, коефіцієнт складності робіт, рівень виробничого травматизму, чисельність персоналу тощо). Третій етап охоплює форми і методи організації роботи персоналу, мотивації праці, соціально-психологічний клімат в колективі. Критеріями на цьому етапі є рівень кваліфікації, частка порушників дисципліни, надійність роботи персоналу. Всі виміри проводяться на рівні працівників підприємства.

Одегова Ю. Г., Карташова Л. В., Даниленко О. А. у дослідженнях систематизують та формулюють завдання оцінювання для кожного з перелічених об'єктів, розрізняють етапи оцінювання та, дотримуючись думки, що оцінювання – це процес порівняння із стандартом, з еталоном, виводять певну низку критеріїв для оцінювання. Етапи, які виділяють автори для здійснення процесу оцінювання, такі: на першому визначається об'єкт оцінювання, предмет та завдання аналізу й оцінки ефективності управління персоналом; на другому визначають певні критерії для оцінки; потім іде саме процес вимірювання та порівняння фактичних результатів з очікуваними, обговорення результатів з управлінським персоналом та прийняття необхідних коригуючи дій та управлінських рішень.

Інші автори, наприклад Власова Н. М. та Трегулова І. П., виділяють тільки два етапи – теоретичний, або описовий та практичний, або прикладний чи технологічний. Перший – це виникнення ідеї, визначення понять, дослідження проблеми, власне опис, аналіз формулювання висновків та рекомендацій. Другий – це загальна постанова задачі, способи вирішення, деталізація рішень, визначення засобів рішення, втілення, опис технології, використання [4. С. 31-32]. Власова Н. М. та Трегулова І. П. більш детально вивчають практичну, прикладну сторону питання та вважають, що головне на цьому етапі диференціювати основні структурні компоненти. В цій структурі вони

вбачають три рівня в залежності від трьох рівнів керівництва в межах підприємства: рівень керівників вищої ланки, середньої та нижчої. Відповідно перший рівень передбачає аналіз ринку праці, розробляє стратегію управління персоналом, проводе оцінку діючої стратегії управління персоналом. Другий рівень – це організація ефективного управління на рівні лінійного менеджера. Він включає найм та відбір персоналу, професійне навчання, підготовку кадрів тощо. Третій рівень розподіляє обов'язки у відповідності з поставленими завданнями, здійснює контроль за виконанням поставлених завдань [4].

Щеглова О. Ю., Судакова О.І, Лаже М.В. визначили підходи до оцінювання ефективності управління, які виникають шляхом поєднання кількох простих підходів, здебільшого визначаються складністю такої оцінки [2]. На думку авторів крім стандартного загальноприйнятого принципу розподілу персоналу за категоріями: робітники, спеціалісти (службовці) та обслуговуючий персонал, всіх робітників підприємства умовно можна віднести до однієї з трьох вертикалей влади: найнижча ланка, середня та верхня. Управління здійснюється в три етапи та в основному за рахунок управлінців, керівників, менеджерів однієї з трьох ланок.

Нижча ланка управління персоналом підприємства представлена майстрами, виконробами, начальниками незначних за розмірами цехів, а також керівниками підрозділів всередині функціональних відділів та служб. Відповідно середня ланка – це начальники великих цехів, департаментів, виробничих об'єднань, а вища ланка – вище керівництво підприємств.

Ця точка зору цікава тим, що досліджується система управління всередині самого підприємства, чітко розкладають функції кожної ланки, методи втілення стратегій, визначається відповідальність тощо. Але підприємство не може існувати у вакуумі, воно існує в галузі, серед подібних собі, воно конкурує тощо. Тобто, кожне підприємство і його методи управління персоналом не можна розглядати окремо від йому подібних. Іншими словами: не може підприємство, яке на ринку веде політику зменшення витрат застосовувати стратегію розвитку персоналу. І навпаки, не може підприємство, яке стрімко розвивається на ринку дотримуватися стратегії скорочення щодо персоналу. Принципи стратегії управління персоналом повинні прийматися керівниками всіх трьох ланок управління, а кадрова концепція – розроблятися з урахуванням побажань усіх членів однієї спільної команді – персоналу підприємства.

Балабанова Л. В.[5] та прихильники її теорії додержуються думки, що суб'єктом управління є саме підприємство, а об'єктом управління персонал. Відповідно система заходів щодо забезпечення процесу управління буде складатися з організаційних (формування колективу, комунікаційних зв'язків між працівниками, інформаційного забезпечення персоналу), соціально-економічних (соціальний розвиток, стимулювання персоналу, забезпечення сприятливих умов праці, соціальної рівності працівників) та культурних заходів (розвиток корпоративної культури, формування системи цінностей персоналу, естетичне та етичне виховання працівників) щодо забезпечення процесу управління. А результативність цього процесу залежатиме від складу трудового потенціалу його працівників.

Тобто перевірка ефективності полягатиме у визначенні результативності методів управління персоналом – способам впливу на колектив та окремих працівників з метою здійснення координації їхньої діяльності в процесі функціонування підприємства. Визначається відповідність встановленим стратегічним цілям у сфері управління персоналом та рівня їх досягнення, результативності кадрової політики, власне методам управління, ефективності роботи кадрових служб, якості комплектування цієї служби персоналом необхідного рівня кваліфікації та досвіду.

Балабанова Л. В. та Стельмашенко О. В. у процесі формування підходів до оцінювання персоналу додержуються думки, що персонал оцінюється з кількісної та якісної сторіни [5].

Для характеристики персоналу з кількісного погляду використовують такі показники: чисельність промислово-виробничого персоналу та персоналу непромислових підрозділів; кількість робочого часу (межі можливої участі працівника в роботі).

Якісна характеристика управління персоналом зорієнтована на оцінювання:

– фізичного і психологічного потенціалу працівників підприємства (здатність і схильність працівника до роботи, стан здоров'я, фізичний розвиток, витривалість);

– обсягу загальних і спеціальних знань, робочих навичок, вмінь, які зумовлюють здатність виконувати роботу певної якості;

– якості членів колективу як учасників господарської діяльності (відповідальність, цікавість, ставлення до економічної діяльності підприємства).

Автори, які більш детально зосереджуються на вивченні та вимірюванні людського капіталу, наприклад Позднякова В.Д. [6] виділяє мікро-, макро- та індивідуальний рівень управління персоналом. Макрорівень, на її думку, це державні інвестиції в людський капітал. Мікрорівень,

передбачає перш за все розвиток людського капіталу, який втілюється у розвитку професійної підготовки, професійного досвіду, підвищення кваліфікації та заохочення самоосвіти [6].

З точки зору автора кожен з представлених рівнів формується за допомогою інвестицій зі сторони держави, підприємства та самого індивіду (персональні інвестиції).

Компанець К.А. Литвишко Л.О. Артемчук В.О. впираються на розроблення стратегії управління для всіх підприємств, що є важливою необхідністю і має безперечну практичну цінність, оскільки сучасні умови призводять до реально кризисного стану суб'єктів бізнесу. Пошук у сучасних умовах необхідної стратегії вітчизняних автотранспортних підприємств є актуальним у зв'язку з тим, що планова економіка боролася за одне з перших місць у світі за рівнем спеціалізації виробництва і створила величезні монопродуктові об'єкти діяльності. На автомобільному транспорті такими об'єктами є передусім комплексні автотранспортні підприємства, які показали свою неспроможність ефективно працювати у сучасних ринкових умовах. Необхідність пристосування до нових економічних умов змушує шукати напрями додаткового використання наявного виробничого потенціалу[7]. Автори виділяють найбільш доцільні та можливі для реалізації інноваційної стратегій управління: стратегія, пов'язана з розвитком системи перевезень; стратегія, спрямована на розвиток виробничо-технічної бази і пов'язана з наданням послуг із забезпечення працездатності автомобілів і особливо увагу прибіляють саме мотиваційному механізму так як персонал є головним інструментом отримання прибутку підприємства. Кожна з наведених стратегій містить безліч різних варіантів, які мають спільні риси, тобто ми можемо під час їх вибору користуватися одними формулами та економічними залежностями для визначення прибутку.

Такі дослідники, як Єкімова О. О., Даниленко О. А., Адізес І. К. та інші вважають, що після визначення з усіма критеріями, що дадуть повну характеристику використання персоналу на підприємстві та методам управління з ним, якості функціонування служб з управління персоналом, треба оцінити соціально-економічні наслідки прийнятих рішень в галузі управління персоналом[8].

Болотова О.О. провела аналіз існуючих підходів до тлумачення менеджменту персоналу як процесу, управлінської діяльності, наукового напрямку та системи та виокремлення її ключових складових дозволив визначити найбільш розповсюджені концепції менеджменту персоналу які об'єднують використання трудових ресурсів, концепцію управління персоналом, управління людськими ресурсами, соціальний менеджмент та соціально-економічну парадигму менеджменту персоналу. Шляхом узагальнення було визначено, що менеджмент персоналу доцільно розглядати в контексті системного підходу та кібернетичного уявлення про характер управлінського впливу керуючої системи на керовану, що передбачає прийняття відповідних управлінських рішень, що базується на науково-теоретичних та методологічних засадах [8].

Даниленко О. А. виділяє такі критерії: задоволення потреб клієнтів, прибуток, рентабельність, продуктивність, частка організації на ринку товарів і послуг, здатність адаптуватися до змін конкретного середовища, виживання в критичних умовах, упущена вигода від прийняття нераціональних рішень в галузі управління персоналом, дисципліна, плинність персоналу, задоволення роботою, частка заробітної плати у загальних витратах на персонал тощо [9].

Є така група вчених, яка дотримується думки, що ефективність роботи персоналу напряму залежить від ефективності роботи відділів з управління персоналом, тому тут перш за все розроблені критерії для оцінки роботи таких служб та самого персоналу. Критерії оцінювання, виведені групою вчених, поділяються на дві великі групи – кількісні та якісні критерії оцінювання роботи служби управління персоналом та критерії оцінки персоналу.

Перша група поділяється на три підгрупи. Перша підгрупа детально вивчає, наскільки якісно працює служба управління персоналом. Оцінюється: якісна відповідність працівників служби управління персоналом внутрішнім стандартам організації; якість інформації, що надається службою управління персоналом; якість бюджетного процесу. Друга група – це критерії, що характеризують досягнення результатів і поставлених завдань управління службою управління персоналом: якість підбору персоналу; плинність персоналу; показник абсентеїзму (від лат. absentia – відсутність – прояв байдужості до виконання людиною своїх прав та обов'язків); управлінське навантаження (чисельність робітників, професіоналів, фахівців і службовців на одного керівника); коефіцієнт навчання персоналу; частка витрат на оплату праці у витратах на персонал; середньомісячна заробітна плата одного працівника та за категоріями. Третя підгрупа група – якісні критерії ефективності функціонування служби управління персоналом: оцінка задоволеності умовами праці, задоволеність рівнем матеріального стимулювання, задоволеність соціальними програмами.

Отже існує багато методів вимірювання ефективності управління персоналом, багато критеріїв, кількісних та якісних показників, на меті яких найточніше виміряти якість роботи персоналу, віддачу, яку має підприємство від персоналу. Сьогодні відбувається трансформація

розуміння того, що кращим та стабільнішим буде не те підприємство, де від персоналу вимагають постійно збільшувати обсяги виробництва, а те, де для персоналу створюють найбільш комфортні, прийнятні умови роботи і він сам починає прагнути віддячити своєму підприємству найбільш корисливішою працею та відданістю (рис. 1.).

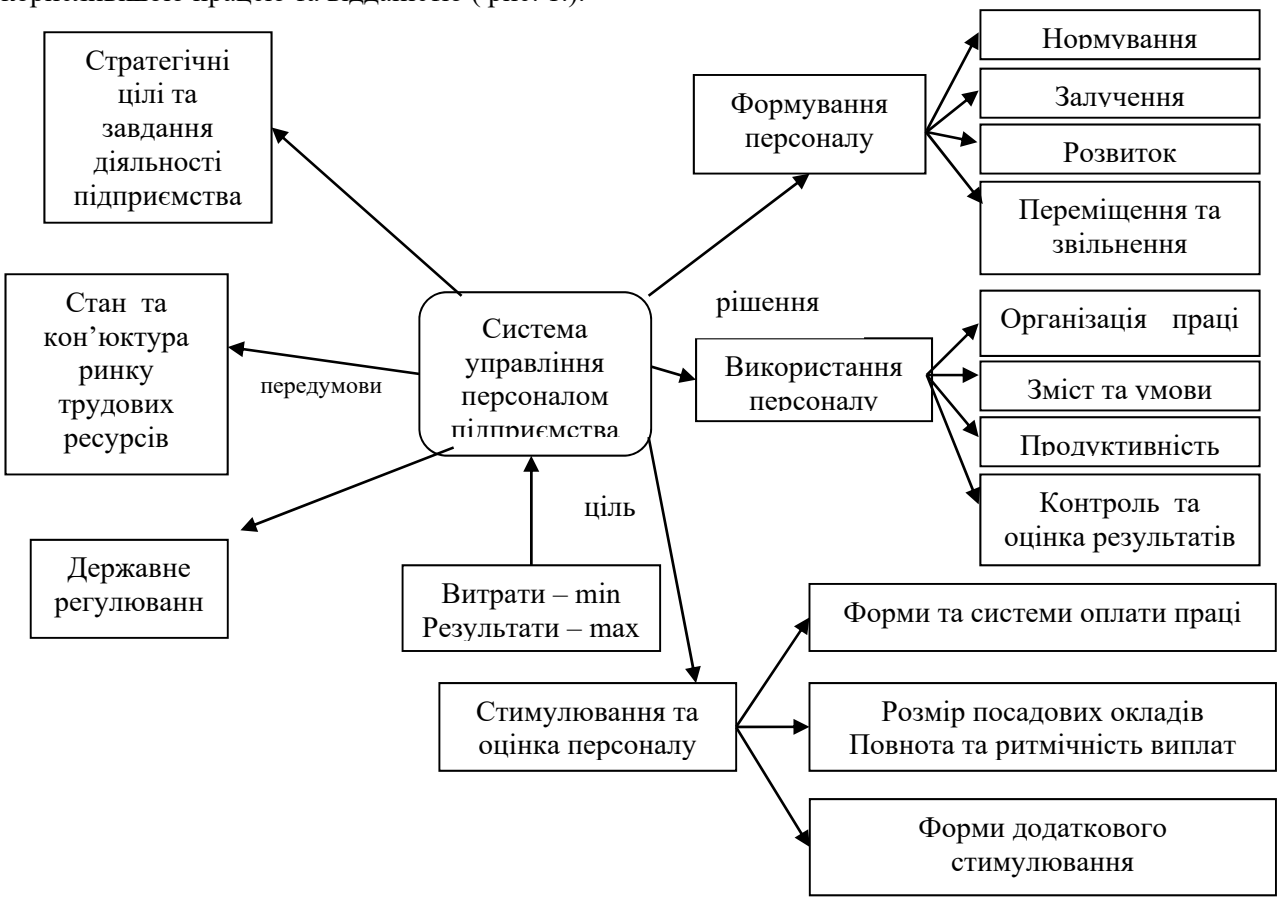


Рисунок 1 – Етапи ефективного стратегічного управління мотиваційним механізмом персоналу підприємства

Figure 1 – Stages of effective strategic management of the motivational mechanism of enterprise personnel

Джерело: сформовано авторами

Ефективність роботи персоналу залежить як від зовнішніх факторів положення компанії на ринку збуту в конкурентному середовищі серед таких же виробників, впливу державних чинників – законів та підзаконних актів цієї тематики, стану ринку праці; розвитку техніки і технологій, політичної та макроекономічної ситуації тощо) та внутрішніх факторів (стратегії, яку обрало підприємство для свого розвитку, цілей, які ставить перед собою підприємство, внутрішньо організаційної структури, настрою у колективі, рівнем розвитку корпоративної культури, підтримці нововведень з боку персоналу та інших). Звідси стає зрозумілим, що кращі показники в роботі та стабільність праці в майбутньому дасть те підприємство, яке зможе створити гармонійне середовище, згуртований колектив однодумців

Розв'язання поставлених завдань здійснюється в процесі формування, використання та мотивації персоналу підприємства. Методи управління персоналом – вирішують завдання по керуванню персоналом відповідно до певних принципів. Методи підрозділяються на три основні групи: економічні, організаційно-розпорядницькі або адміністративні, а також соціально-психологічні. Система даних методів спрямована на забезпечення підприємства або фірми кадрами необхідної кваліфікації і їхнє ефективне використання.

До економічних методів відносяться прогнозування і планування кадрової роботи, розрахунок балансу робочих місць і трудових ресурсів. Адміністративні методи являють собою різні методи впливу на працівників і ґрунтуються на використанні встановлених організаційних зв'язків, правових положень і норм. До них ставляться підбор, розміщення, атестація і просування кадрів; розробка і впровадження стандартів якості роботи, положень і посадових інструкцій, техніко-економічних нормативів; накази, вказівки, розпорядження адміністрації; інструктування і контроль над їхнім використанням.

Соціально-психологічні методи управління персоналом являють собою конкретні прийоми і способи впливу на процес формування і розвитку трудового колективу і окремих працівників, у зв'язку, із чим підрозділяються на соціальні і психологічні підрозділяються на соціальні і психологічні

Висновки та пропозиції. Отже, управління персоналом – свідома діяльність по забезпеченню позитивного і запобіганню негативної взаємодії між людьми усередині підприємства, застосовне до всіх сфер зайнятості і спрямовано на досягнення ефективності і справедливості, що спонукує кожного члена підприємства діяти в ім'я здійснення загальних цілей всієї організації. Визначено методи, що в визначені в сучасних міжнародних ринках праці і формують наразі ефективне управління персоналом організації. Визначені етапи оцінки ефективної роботи персоналу. Етап передбачають розуміння поточного стану підприємства, характеристику персоналу та системи управління персоналом. Ця оцінка відбувається за певними критеріями та в певній послідовності шляхом порівняння отриманих результатів з еталоном, стандартом або положенням, до якого хоче прийти підприємство, або шляхом порівняння результатів із попередніми або з подібними, що є у підприємства (для цього формується та накопичується банк даних).

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом. Навч. посібник. Бібліотека економіста. Київ. Кондер. 2015. С. 308 URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/l_623_99319263.pdf (дата звернення: 25.12.2021).
2. Щеглова О.Ю., Судакова О.І, Лаже М.В. Ефективність управління підприємством та підходи до її визначення. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2017. Випуск 12, частина 2. 186 – 189 с.

3. Бондарчук Л. В., Балдинюк А. Г. Особливості системного стратегічного управління персоналом. Ефективна економіка. 2017. № 12 URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5929 (дата звернення: 28.12.2021).
4. Волкову А. Є. Управління кадровим потенціалом ТОВ «Морська» з метою підвищення його ефективності. Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського». 2020. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/41955/1/Volkov_magistr%20.pdf (дата звернення: 25.12.2020).
5. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом. Підручник. Київ. Центр учбової літератури. 2018. С. 468 URL: https://www.studmed.ru/balabanova-lv-sardak-ov-upravlnnya-personalom_5b3719c6af1.html (дата звернення: 28.12.2021).
6. Позднякова В. Д. Дослідження особливостей управлінських бізнес-процесів банку. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2017. Вип. 26(2). С. 111-115. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_26%282%29__24(дата звернення: 28.12.2021).
7. Компанець К. А., Литвишко Л. О., Артемчук В. О. Особливості інноваційного стратегічного управління підприємствами під час пандемії COVID-19. Науковий економічний журнал «Інтелект XXI». 2021. № 1. С. 82-86. URL: http://www.intellect21.nuft.org.ua/index.php/archive (дата звернення: 28.12.2021).
8. Болотова О. О. Організаційно-економічне забезпечення ефективності менеджменту персоналу підприємства. Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності). – Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, Харків, 2018.
9. Даниленко О. А Використання HR-аналітики в діагностиці системи управління персоналом. Бізнес Інформ. Видавничий ДІМ «Інжек». – Харків. 2021. Випуск 7. С. 252-259

REFERENCES

1. Krushelnytska O.V., Melnychuk D.P. (2015) Upravlinnia personalom [HR] Navch. posibnyk. Biblioteka ekonomista. Kyiv. Konder – Teaching manual. Economist Library. Kyiv. Conder. P. 308 URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/l_623_99319263.pdf [in Ukraine] (access date: 25.12.2021).
2. Shcheglova O.Y., Sudakova O.I, Lazhe M.V (2017) Efektyvnist upravlinnia pidpryiemstvom ta pidkhody do yii vyznachennia. [The effectiveness of enterprise management and approaches to its definition]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu -Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Issue 12, part 2. 186 – 189 p. [in Ukraine]

3. Bondarchuk L.V., Baldynyuk A.G. (2017) Osoblyvosti systemnoho stratehichnoho upravlinnia personalom [Features of system strategic personnel management]. Efektyvna ekonomika -Efficient economy. No12 URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5929 [in Ukraine] (access date: 28.12.2021).

4. Volkova A.E. (2020) Upravlinnia kadrovym potentsialom TOV «Morska» z metoiu pidvyshchennia yoho efektyvnosti. [Management of human resources of LLC «Sea» in order to increase its efficiency]. Natsionalnyi tekhnichnyi universytet Ukrainy «Kyivskyi politekhnichnyi instytut imeni Ihoria Sikorskoho». – National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute named after Igor Sikorsky». 2020. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/41955/1/Volkov_magistr%20.pdf [in Ukraine] (access date: 25.12.2020).

5. Balabanova L.V., Sardak O.V. (2018) Upravlinnia personalom. [HR]. Pidruchnyk. Kyiv. Tsentr uchbovoi literatury. – Textbook. Kyiv. Center for Educational Literature. S. 468 URL: https://www.studmed.ru/balabanova-lv-sardak-ov-upravlnnya-personalom_5b3719c6af1.html [in Ukraine] (access date: 28.12.2021).

6. Pozdnyakova V.D. (2017) Doslidzhennia osoblyvostei upravlinskykh biznes-protsesiv banku. [Research features of management business processes of the bank]. Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriia : Ekonomika i menedzhment. – Scientific Bulletin of the International Humanities University. Series: Economics and Management. Vip. 26 (2). Pp. 111-115. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_26%282%29__24 [in Ukraine] (access date: 28.12.2021).

7. Kompanets K.A., Litvyshko L.O., Artemchuk V.O. (2021) Osoblyvosti innovatsiinoho stratehichnoho upravlinnia pidpryiemstvamy pid chas pandemii COVID-19. [Features of innovative strategic management of enterprises during the COVID-19 pandemic]. Naukovyi ekonomichnyi zhurnal «Intelekt XXI». – Scientific economic journal «Intellect XXI». No 1. pp. 82-86. URL: http://www.intellect21.nuft.org.ua/index.php/archive [in Ukraine] (access date: 28.12.2021).

8. Bolotova OO (2018) Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia efektyvnosti menedzhmentu personalu pidpryiemstva. [Organizational and economic support for the effectiveness of personnel management of the enterprise. – Qualifying scientific work on the rights of the manuscript]. The dissertation on competition of a scientific degree of the candidate of economic sciences on a specialty 08.00.04 – «Economics and management of the enterprises» (on kinds of economic activity). Kharkivskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet imeni Semena Kuznetsia – Semyon Kuznets Kharkiv National University of Economics, Kharkiv [in Ukraine]

9. Danilenko OA (2021) Vykorystannia HR-analityky v diahnostytsi systemy upravlinnia personalom.. [The use of HR-analytics in the diagnosis of personnel management system. Business Inform]. Biznes Inform. Vydavnychyi DIM «Inzhek» – Inzhek Publishing House. Kharkiv. Issue 7. pp. 252-259 [in Ukraine]

РЕФЕРАТ

Лаврик І.Ф. Формування стратегії управління мотиваційним механізмом розвитку персоналу / І.Ф. Лаврик., О.Р. Омельянович, Т.М. Гончар // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Мета статті є узагальнення існуючих положень та обґрунтування напрямів стратегічного управління мотиваційним механізмом персоналу.

Методи дослідження аналітичний – для визначення понятійного апарату ефективності стратегічного управління персоналом; теоретико-методичний – для дослідження наукової думки, щодо питань мотиваційного механізму і впливу його на ефективне управління персоналу.

Результати. При дослідження наукової думки було встановлено зв'язок між мотиваційним механізмом та ефективним управлінням підприємства. Аналітичний огляд теоретичних положень, щодо використання стратегії управління персоналом, дав можливість встановити основний вектор мотиваційного механізму персоналу. Визначено методи вимірювання ефективності управління персоналом, критеріїв, кількісні та якісні показники, на меті яких найточніше виміряти якість роботи персоналу, віддачу, яку має підприємство від персоналу. Встановлено, що сьогодні відбувається трансформація розуміння того, що кращим та стабільнішим буде не те підприємство, де від персоналу вимагають постійно збільшувати обсяги виробництва, а те, де для персоналу створюють найбільш комфортні, прийнятні умови роботи. Досліджено, що ефективність роботи персоналу залежить як від зовнішніх факторів положення підприємства на ринку в конкурентному середовищі, впливу державних чинників – законів та підзаконних актів цієї тематики, стану ринку праці; розвитку техніки і технологій, політичної та макроекономічної ситуації тощо) та внутрішніх факторів (стратегії, яку обрало підприємство для свого розвитку, цілей, які ставить перед собою підприємство, внутрішньо організаційної структури, настрою у колективі, рівнем розвитку корпоративної культури, підтримці нововведень з боку персоналу та інших). На підставі проведеного теоретико – методичного

огляду в статті розроблено етапи формування стратегії розвитку мотиваційного механізму персоналу автотранспортного підприємства. Застосовані та скомпоновані в єдиний механізм досліджені методи та принципи управління персоналом підприємства.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: МЕНЕДЖМЕНТ, СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ, ПЕРСОНАЛ, МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ, УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

ABSTRACT

Lavrik I.F., Omelyanovich O.R., Honchar T.M. Formation of management strategy of motivational mechanism of personnel development. Visnyk National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – Kyiv: National Transport University, 2022. – Issue 2 (52).

The purpose of the article is to summarize the existing provisions and substantiate the directions of strategic management of the motivational mechanism of personnel.

Research methods: analytical – to determine the conceptual apparatus of the effectiveness of strategic personnel management; theoretical – methodical – for the study of scientific thought on the issues of motivational mechanism and its impact on effective personnel management.

Results. In the study of scientific thought, a link was established between the motivational mechanism and effective management of the enterprise. Analytical review of theoretical positions established the main vector of the motivational mechanism of staff. Methods for measuring the effectiveness of personnel management, criteria, quantitative and qualitative indicators, which aim to most accurately measure the quality of staff, the impact that the company has from staff. It is established that today the transformation of the understanding that the best and more stable will be not the company where staff are required to constantly increase production, but where the staff creates the most comfortable, acceptable working conditions. It is investigated that the efficiency of staff depends on external factors of the enterprise in the market in a competitive environment, the influence of state factors – laws and regulations on this topic, the state of the labor market; development of machinery and technology, political and macroeconomic situation, etc.) and internal factors (strategy chosen by the company for its development, goals set by the company, internal organizational structure, team mood, level of corporate culture, support for innovation by staff and others). On the basis of the conducted theoretical and methodical review in the article the stages of formation of strategy of development of the motivational mechanism of the personnel of the motor transport enterprise are developed. The methods and principles of personnel management of the enterprise are applied and arranged in a single mechanism.

KEYWORDS: MANAGEMENT, DEVELOPMENT STRATEGY, STAFF, MOTIVATIONAL MECHANISM, PERSONNEL MANAGEMENT

АВТОРИ:

Лаврик І.Ф., кандидат технічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту, Національний транспортний університет, Київ, Україна, ivanlavryk19@gmail.com, orcid.org/ 0000-0002- 5384-3840

Омельянович О. Р., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, Національний транспортний університет, Київ, Україна, omeljar@ukr.net, orcid.org/0000-0001-8082-1092

Гончар Т.М., асистент кафедри менеджменту, Національного транспортного університету, Київ, Україна, tetgonchar@ukr.net, orcid.org/ 0000-0002-3724-3490

AUTHOR:

Lavrik Ivan, candidate of technical sciences, Associate Professor, Professor of Management, National Transport University, Kyiv, Ukraine, ivanlavryk19@gmail.com, orcid.org/ 0000-0002- 5384-3840

Omelyanovych Oleksiy, candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management, National Transport University, Kyiv, Ukraine, omeljar@ukr.net, orcid.org / 0000-0001-8082-1092

Honchar Tatiana, assistant of the department of management, National Transport University, Kyiv, Ukraine, tetgonchar@ukr.net, orcid.org/ 0000-0002-3724-3490

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Роскладка Н.О, доктор економічних наук, проф.., професор кафедри туризму та рекреації. Київський національний торгово-економічний університет, Київ, Україна.

Ложачевська О.М. доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, Київ, Україна.

REVIEWERS:

Roskladka NO, Doctor of Economics, Professor, Professor of Tourism and Recreation. Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine.

Lozhachevska O.M., Doctor of Economics, Professor, National Transport University, Kyiv, Ukraine.

УДК 336.14.338 (477)
UDC 336.14.338 (477)
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-197-203

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ

Левковець Н.П., кандидат економічних наук Національний транспортний університет, Київ, Україна, nlp08@ukr.net, orcid.org/0000-0001-5382-5418
Ковальчук К.С., Національний транспортний університет, Київ, Україна, katya_kovalchuk@ukr.net, orcid.org/0000-0002-6338-1950

ASSESSMENT OF THE CURRENT STATE AND IMPROVEMENT OF THE FINANCING OF THE BUDGET DEFICIT

Levkovets N.P., PhD in Economics National Transport University, Kyiv, Ukraine, nlp08@ukr.net, orcid.org/0000-0001-5382-5418
Kovalchuk K.S., National Transport University, Kyiv, Ukraine, katya_kovalchuk@ukr.net, orcid.org/0000-0002-6338-1950

Постановка проблеми. Протягом багатьох років державний бюджет України стикається з такою великою проблемою, як дефіцит, що виникає внаслідок нераціонального розподілу коштів. Успішне вирішення даного питання є дуже важливим для бюджетної системи та населення країни. Саме тому варто робити дослідження у цьому напрямку та проаналізувавши данні, розробляти нові підходи до управління процесом балансування бюджету.

Аналіз основних досліджень і публікації. Тема дефіциту дискутується багато років, вчені аналізують та розробляють нові підходи, але поки через неефективність дій та впроваджень, тема залишається актуальною і потребує більших досліджень і сучасних підході до її вирішення.

Серед відомих вчених варто звернути увагу на праці. І. Луніної, С. Льовочкіна, В. Опаріна, К. Павлюк, Ю. Пасічника, М. Савлука, В. Бабіченко, С. Бойко, С. Булгакова, Н. Бурлачук, М. Матвійчук, Л. Маршук, А. Машко, І. Нечаюк. В. Суторміної, В. Федосова, О Фрадинського, В. Шевчука, С. Юрія та ін. Серед зарубіжних науковців необхідно виділити дослідження економістів світового рівня: Ш. Бланкарта, Дж. Б'юкенена, А. Вагнера, Б. Гербера, Е. Кардосо

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри велику кількість досліджень проблематики дефіциту бюджету, причин виникнення та методів фінансування, дане питання не досліджено в повній мірі, та потребує більшої кількості досліджень у створенні комплексних підходів щодо механізму вирішення бюджетного дефіциту

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у аналізі наявних проблем дефіцитності державного бюджету України, розкриття сутність наявних проблем та причини їх виникнення, розробці комплексних підходів для ефективності розподілу коштів та запобіганню дефіциту.

Виклад основного матеріалу. Бюджетний дефіцит є досить поширеним явищем, яке за своєю суттю представляє перевищення видатків над постійними доходами бюджету. Бюджетний дефіцит складається з дефіциту Державного бюджету України та дефіциту місцевих бюджетів. Дані табл. 1 дають змогу визначити стрімке падіння дефіциту Зведеного бюджету України в 2015 р. порівняно з 2014 р. на 30 898,2 млн. грн., це становить 42,3% від загального обсягу дефіциту в 2014 р. Але в 2016 р. він знову зріс на 77,40%. У 2017 р. дефіцит знизився, а на 01.01.2018 р. становив 42 125,7 млн. грн. Проаналізувавши динаміку дефіциту Зведеного бюджету України з 2017 р. можемо спостерігати постійне його зростання: 2017 р. – 60,93%, 2018 р. – 28,72%, 2019 р. – 156,63% табл. 1.

Відповідно до значень відношення бюджетного дефіциту до ВВП України, який аналізується у рис. 1, починаючи з 2015 року спостерігається певна стабілізація та показник відповідає оптимальному значенню (не більше 3%). При цьому суттєвим недоліком даного індикатора є те, що він не тільки не відображає наявність та обсяги квазіфіскального державного дефіциту, він також не скоригований на квазіфіскальні доходи бюджету (на інфляційний податок), що у результаті призводить до його, іноді значного, відхилення від реальних показників у бік більш позитивних значень та у відповідне формування ілюзії щодо досягнення балансу між доходами та видатками державного бюджету [3,4]. Але головна проблема, і навіть певною мірою загроза, полягає не у кількісних обсягах дефіциту державного бюджету, а в тому, що він безпосередньо не спрямований на інвестиційно-інноваційний розвиток та конкретні програми економічного розвитку у державі.

Таблиця 1 – Бюджетний дефіцит в Україні у 2015-2020 рр., млн. грн.
Table 1 – Budget deficit in Ukraine in 2015-2020, UAH million

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Дефіцит «-» / профіцит «+» Зведеного бюджету України	-30 898,2	-54 813,9	-42 125,7	-67 791,8	-87 264,2	-223 944,3
в тому числі:						
Державного бюджету України	-45 167,5	-70 262,1	-47 882,1	-59 251,1	-80 993,7	-217 096,1
місцевих бюджетів	14 269,3	15 448,2	5 756,4	-8 540,6	-6 270,5	-6 848,2

Таким чином, для Зведеного бюджету України прийнято вважати бюджетний дефіцит не тимчасовим явищем, а хронічним, оскільки у всіх роках присутній дефіцит. Хронічність притаманна для дефіциту Державного бюджету України, тоді як профіцит місцевих бюджетів був присутній лише у 2015, 2016, 2017 рр., з 2018 рр. місцеві бюджети також дефіцитні.

Згідно з Протоколом 12 до Договору про функціонування Європейського Союзу, контрольними показниками, що фігурують у ст. 126, є:

– 3-відсоткове відношення планованого чи фактичного бюджетного дефіциту до ВВП у ринкових цінах;

– 60-відсоткове відношення державного боргу до ВВП у ринкових цінах. [1, С. 27]

Відношення дефіциту/профіциту бюджету до ВВП в динаміці дозволяє оцінити, наскільки досконалою є фінансово-економічна система держави загалом та наскільки сталим є процес збалансування доходів і видатків. [9, С. 112].



Рисунок 1 – Відношення бюджетного дефіциту до ВВП України, %
Figure 1 – The ratio of budget deficit to GDP of Ukraine,%

Стрімке розгортання спалаху захворюваності на COVID-19, спричиненого коронавірусом SARS-CoV-2, його затяжна тривалість і негативний ефект на всі сфери життєдіяльності обумовлювали Уряд оперативно реагувати, докладати всіх зусиль і вживати необхідних заходів задля забезпечення стабілізації макроекономічної ситуації. Як результат, протягом 2020 року Верховна Рада України неодноразово приймала зміни до Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік».

Також було створено у складі держбюджету Фонд боротьби з гострою респіраторною хворобою COVID-19, спричиненою коронавірусом SARS-CoV-2, та її наслідками в обсязі 64,7 млрд. грн., кошти якого протягом 2020 року спрямовувалися на першочергові та пріоритетні напрями з протидії поширенню коронавірусу. Крім того, окремо було передбачено додаткові видатки в обсязі 15,8 млрд. грн. для доплат до заробітної плати медпрацівникам.

За період з 2015 по 2020 роки Державний бюджет України жодного разу не приймався з профіцитом чи без дефіциту, тому дефіцит слід вважати свідомим та плановим табл. 2.

Таблиця 2 – Дефіцит Державного бюджету України у 2015-2020 рр.
Table 2 – Deficit of the State Budget of Ukraine in 2015-2020

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік
1	2	3	4	5	6	7
Планові показники						
Дефіцит Державного бюджету України під час прийняття закону, млн. грн.	-63669,6	-83694,0	-77547,0	-80649,4	-89989,3	-94275,7
Дефіцит Державного бюджету України під час внесення змін до закону, млн. грн.	-75820,0		-77647,0		-91134,3	-96275,7
						-298404,3
Фактичні показники						
Фактичний дефіцит Державного бюджету України, млн. грн.	-45 167,5	-70 262,1	-47 882,1	-59 251,1	-80 993,7	-217096,1
Відношення фактичного дефіциту Державного бюджету до планового (під час прийняття закону), %	-70,94	-83,95	-61,75	-73,47	-90,00	-230,28
Відношення фактичного дефіциту Державного бюджету до планового (під час внесення змін до закону), %	-59,57		-61,67		-88,87	-225,49
						-72,75

Фактично державний бюджет у 2020 р. виконано з дефіцитом у сумі 217096,1 млн. грн., що відповідає 72,2 % річного планового показника зі змінами. Загальний фонд державного бюджету у 2020 р. виконано з фактичним дефіцитом у сумі 216,5 млрд. грн., що знаходиться в межах затвердженого річного показника дефіциту в сумі 274,5 млрд. грн..

Як свідчать наведені дані у табл. 2, починаючи з 2015 р., граничні показники дотримувалися щороку та фактичний обсяг дефіциту державного бюджету не перевищував граничний.

Основною причиною виникнення бюджетного дефіциту є випереджаюче зростання бюджетних видатків порівняно зі зростанням доходів бюджету [5, С. 216]

Загальне за 2015-2020 рр. зростання доходів Державного бюджету України становило 2,0 рази, коли видатки зросли у 2,2 рази, а темпи приросту доходів та видатків – рис. 2.

Дані рис. 2 вказують на перевищення темпів приросту видатків у 2019 р. (9,06% темпи приросту видатків проти 7,57% темпи приросту доходів; різниця – 1,49%).

У 2020 р. зростання доходів Державного бюджету України становило 7,78%, коли видатки зросли на 19,80%. Суттєві показники граничного та фактичного дефіцитів державного бюджету, непропорційне збільшення доходів і видатків державного бюджету є результатом реагування на негативні наслідки пандемії COVID-19 та враховують першочергове забезпечення фінансування скоригованих пріоритетів державної політики, зокрема створення Фонду боротьби з COVID-19, додаткових видатків на охорону здоров'я, освіту, надання соціальної підтримки населенню під час запровадження обмежувальних заходів.

Щоб уникнути таких розбіжностей надходжень і видатків у бюджеті, кожна країна мусить з'ясовувати причини їх виникнення та методи подолання. Нераціональний розподіл отриманих коштів є головною причиною утворення дефіциту [7, С. 160].

Другорядними причинами дефіциту державного бюджету можуть виступати:

– планування бюджету з дефіцитом, щоб стимулювати розвиток економіки;

– хронічний бюджетний дефіцит, подолання якого вже потребує залучення великих грошових коштів;

– надзвичайні події (війна, аварії, природні катастрофи);

– політична нестабільність в країні, яка призводить до падіння ВВП;

– відсутність достатніх резервних фондів у країні;
– старіння, міграція нації; корупція в державній структурі;
– не кваліфікованість або низький рівень знань працівників державної служби;
– фінансування економічної діяльності на перспективу.

Серед основних причини перевищення видатків над доходами бюджету також виділяють:
– неефективний механізм оподаткування суб'єктів господарювання, п
– посилення фіскальної функції податкової системи;
– невпорядковану систему соціальних та економічних пільг;
– низьку якість бюджетного планування;
– нераціональну структуру бюджетних витрат;
– значний обсяг тіньової економічної діяльності;
– недосконаліть і часту зміну фінансового законодавства тощо[2,6]

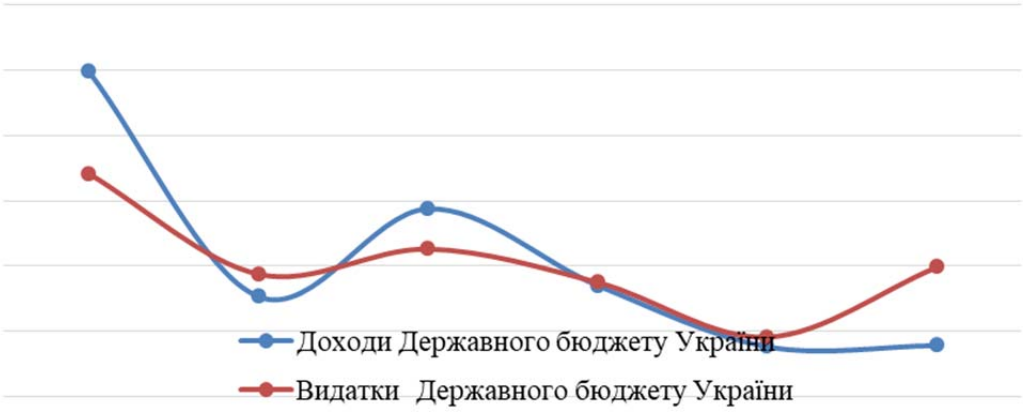


Рисунок 2 – Динаміка темпів зміни доходів та видатків Державного бюджету України за 2015-2020 рр., %
Figure 2 – Dynamics of changes in revenues and expenditures of the State Budget of Ukraine for 2015-2020,%

Аналізуючи наведені причини для України, можна виокремити політичні, військові та економічні чинники. Але в найближчий час їх буде важко усунути, так як дефіцит бюджету вже довгі роки знаходиться в хронічному становищі та країна перебуває у нестабільному політичному стані з проведенням АТО. [8, С. 39].

Джерелами фінансування дефіциту державного бюджету є:

1) кошти від державних внутрішніх та зовнішніх запозичень;

2) кошти від приватизації державного майна (включаючи інші надходження, безпосередньо пов'язані з процесом приватизації) – щодо державного бюджету;

3) повернення бюджетних коштів з депозитів, надходження внаслідок продажу/пред'явлення цінних паперів;

4) вільний залишок бюджетних коштів з дотриманням умов, включаючи залишок коштів державного бюджету, сформований за рахунок понадпланових державних запозичень, здійснених у попередньому бюджетному періоді; 5) тимчасово вільні кошти єдиного казначейського рахунка.

Джерелами фінансування дефіциту державного бюджету відповідно до Наказу Мінфіна України «Про бюджетну класифікацію» від 14.01.2011 № 11 є внутрішнє (код бюджетної класифікації – 200000) та зовнішнє фінансування.

Як бачимо з рис. 3, фінансування дефіциту Державного бюджету України відбувалося за різних умов та можна виокремити умовні спільні характеристики протягом 2015-2020 рр.: 2019 р. – фінансування лише внутрішнє з переважанням фінансування за рахунок випуску цінних паперів (ОВДП), 2020 р. – фінансування одночасно за рахунок внутрішнього та зовнішнього фінансування з переваженням зовнішнього фінансування через фінансування за рахунок випуску цінних паперів, позик, наданих міжнародними фінансовими організаціями.

Станом на 31 грудня 2020 року державний борг становив 2259,2 млрд. грн. (79,9 млрд. дол. США), у тому числі державний зовнішній борг становив 1258,5 млрд. грн. (44,5 млрд. дол. США),

державний внутрішній борг — 1000,7 млрд. грн. (35,4 млрд. дол. США). Гарантований державою борг на кінець 2020 року становив 292,6 млрд. грн. (10,4 млрд. дол. США), в тому числі: гарантований державою зовнішній борг — 260,4 млрд. грн. (9,2 млрд. дол. США); гарантований державою внутрішній борг — 32,2 млрд. грн. (1,1 млрд. дол. США).

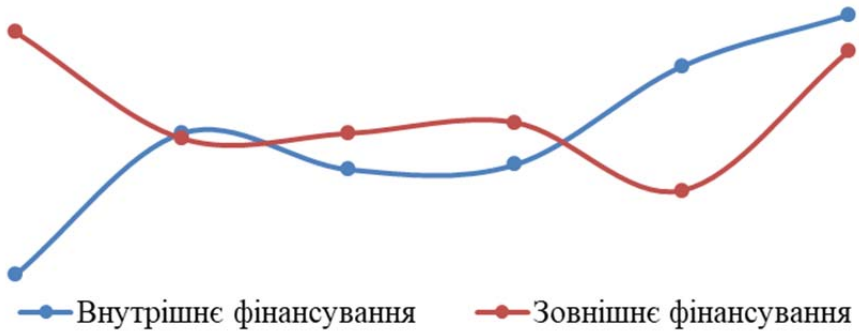


Рисунок 3 – Фінансування дефіциту Державного бюджету України за типом кредитора у 2015-2020 рр., млн. грн.
Figure 3 – Financing the deficit Ukraine by type of lender in 2015-2020. Mln. USD.

Фінансування дефіциту Державного бюджету України за типом боргового зобов'язання наведено у табл. 3.

Таблиця 3 – Фінансування дефіциту Державного бюджету України за типом боргового зобов'язання у 2015-2020 рр., млн. грн.
Table 3 – Financing the deficit of the State Budget of Ukraine by type of debt in 2015-2020, UAH million

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Фінансування за борговими операціями	117507,3	177262,9	120436,8	52105,1	80483,9	245101,5
Надходження від приватизації державного майна	151,5	188,9	3376,8	268,8	549,5	2248,2
Фінансування за активними операціями	-72491,3	-107189,7	-75931,4	6877,3	-39,7	-29738,7
Зміни обсягів депозитів і цінних паперів, що використовуються для управління ліквідністю	-74601,0	-129215,5	-70703,0	1000,0	9117,6	-4839,9
Зміни обсягів бюджетних коштів	2109,8	22025,8	-5228,4	5877,3	-9157,4	-24898,8
Фінансування за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Всього дефіцит Державного бюджету України	45167,5	70262,1	47882,1	59251,1	80993,7	217611,0

Висновки. Основним джерелом отримання фінансових ресурсів, необхідних для покриття дефіциту державного бюджету у 2015-2020 рр., слугували державні внутрішні запозичення (позики НБУ, випуску внутрішніх цінних паперів) та зовнішні запозичення (позики, надані міжнародними фінансовими організаціями; позики, надані органами управління іноземних держав; випуску зовнішніх цінних паперів).

У цілому за 2020 рік державних запозичень здійснено на суму 639,6 млрд. грн. Всього державні внутрішні запозичення становили 389,2 млрд. грн., у тому числі від розміщення облігацій внутрішніх державних позик (ОВДП) на фінансування державного бюджету було залучено 382,4 млрд. грн., а також відповідно до статті 16 Закону України «Про Державний бюджет України на 2020 рік» та постанови Уряду від 23 вересня 2020 року № 881 для збільшення статутного капіталу акціонерного товариства «Державний експортно-імпортний банк» було здійснено випуск ОВДП в обмін на акції додаткової емісії банку на суму 6,8 млрд. гривень.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Закон України «Про Державний бюджет України на 2021 рік» від 29.01.2021р.

2. Белей С. І. Зарубіжний досвід управління бюджетним дефіцитом / С. І. Белей, А. В. Дембіцька // Молодий вчений. – 2018. – № 11(2). – С. 1060-1062.

3. Дем'янишин В. Бюджетний дефіцит та його вплив на кризову ситуацію в Україні. Вісн. Терноп. держ. екон. ун-ту. 2015. № 5. С. 120–123.

4. Коляда Т. А. Джерела фінансування дефіциту бюджету: тенденції у застосуванні та виклики для стабільності державних фінансів України. Економічний часопис–XXI. 2019. № 15-16. С. 79-86.

5. Коляда Т.А. Управління державним боргом у контексті стабілізації державних фінансів України. Економічний часопис–XXI. 2015. № 7–8(1). С. 82–85.

6. Коноваленко Д. В. Фіскальні правила та регулювання дефіциту сектору загального державного управління / Д. В. Коноваленко // Наукові праці НДФІ. – 2019. – Вип. 1. – С. 18-31.

7. Мацедонська Н.В. Проблема дефіциту бюджету України та шляхи його збалансування / Н.В. Мацедонська, В.К. Вовк // ефективна економіка та менеджмент: теорія і практика: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. дніпропетровськ, 14-15 листопада 2014 р.). – дніпропетровськ: видавничий дім «гельветика», 2014. – с. 89-92

8. Мацедонська, Н. В. Зарубіжний досвід управління бюджетним дефіцитом [Електронний ресурс]/ Н. В. Мацедонська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 732-735

9. Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2019 – 2022 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://mof.gov.ua/uk/osnovna-informacija

REFERENCES

1. Law of Ukraine «On the State Budget of Ukraine for 2021» of January 29, 2021.

2. Beley SI Foreign experience of budget deficit management / S.I. Beley, A.V. Dembitska // *Young scientist. – 2018. – № 11 (2). – P. 1060-1062.*

3. Demyanyshyn V. Budget deficit and its impact on the crisis in Ukraine. *Visn. Ternopil. state econ. un-tu. 2015. № 5. S. 120–123.*

4. Kolyada T.A. Sources of financing the budget deficit: trends in the application and challenges to the stability of public finances in Ukraine. *Economic Journal-XXI. 2015. №15-16. Pp. 79-86.*

5. Kolyada T.A. Public debt management in the context of stabilizing public finances in Ukraine. *Economic Journal-XXI. 2015. № 7–8 (1). Pp. 82–85.*

6. Konovalenko D.V. Fiscal rules and regulation of the general government deficit / D.V. Konovalenko // Scientific works of NDFI. – 2019. – Vip. 1. – P. 18-31.

7. Macedonian N.V. The problem of the budget deficit of Ukraine and ways to balance it / N.V. Macedonska, V.K. // *effective economics and management: theory and practice: materials International. scientific-practical conf. (Dnepropetrovsk, November 14-15, 2014). – Dnepropetrovsk: Helvetica Publishing House, 2014. – p. 89-92.*

8. Macedonska, N.V. Foreign experience of budget deficit management [Electronic resource] / N.V. Macedonska // *Global and national problems of economy. – 2015. – Issue. 3. – P. 732-735.*

9. Medium-term strategy of public debt management for 2019 – 2022 [Electronic resource]. – Access mode: https://mof.gov.ua/uk/osnovna-informacija

РЕФЕРАТ

Левковець Н.П. Оцінка сучасного стану та удосконалення фінансування дефіциту бюджету / Н.П. Левковець, К.С. Ковальчук // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Статтю присвячено проблемі сучасного стану та удосконаленню фінансування дефіциту бюджету.

Актуальність теми пояснюється тим, що вирішення проблеми дефіцитності бюджету в України та розробці нових підходів до управління процесом балансування бюджету є одним з важливих питань сьогодення, оскільки недостатня ефективність розподілу коштів, що пропонується та реалізується в Україні на даний час, може привести до збільшення боргів, та не платоспроможності держави.

Об'єкт дослідження – фінансовий дефіцит бюджету.

Мета дослідження – аналіз наявних проблем дефіцитності державного бюджету України, розкриття сутність наявних проблем та причини їх виникнення, розробці комплексних підходів для ефективності розподілу коштів та запобіганню дефіциту.

В ході дослідження виділено основні проблеми, які залишаються невирішеними: нераціональний розподіл отриманих коштів від інших держав; хронічний бюджетний дефіцит, подолання якого вже потребує залучення великих грошових коштів; політична нестабільність в країні, яка призводить до падіння ВВП; відсутність достатніх резервних фондів у країні; старіння, міграція нації; корупція в державній структурі; не кваліфікованість або низький рівень знань працівників державної служби; неефективний механізм оподаткування суб'єктів господарювання; нераціональну структуру бюджетних витрат; значний обсяг тіньової економічної діяльності.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ДЕФІЦИТ БЮДЖЕТУ, МЕХАНІЗМ ЗМЕНШЕННЯ ДИФІЦИТУ КОШТІВ, ПРИЧИНИ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ

ABSTRACT

Levkovets N.P., Kovalchuk K.S.. Features of the implementation of monetary policy in modern conditions. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The article is devoted to the problem of the current state and improvement of budget deficit financing.

Relevance is explained by the fact that solving the problem of budget deficit in Ukraine and development of new approaches to the management of the budget balancing process is one of the most important issues nowadays, Because the lack of efficacy of distribution of funds that is currently being offered and implemented in Ukraine may result in the increase of debts, and the state is not able to pay.

The object of the research is financial deficit in the budget.

The research task – analysis of existing problems of deficit of the state budget of Ukraine, disclosure of the essence of existing problems and causes of their occurrence, development of complex approaches for efficiency of distribution of funds and prevention of deficit.

In the course of the research identified the main problems that remain unresolved: irrational distribution of received funds from other countries; chronic budget deficit, the solution of which already requires large cash contributions; political instability in the country, which leads to a drop in GDP; lack of sufficient reserve funds in the country; Ageing, migration of the nation; corruption in the state structure; unqualified or low level of knowledge of the civil service employees; inefficient taxation mechanism for state enterprises; unrealistic structure of budget expenditures; significant volume of economic activity.

KEYWORDS: BUDGET DEFICIT, MECHANISM OF REDUCTION OF DEFICIT, CAUSES OF BUDGET DEFICIT

АВТОРИ:

Левковець Наталія Петрівна, Національний транспортний університет, доцент, кандидат економічних наук, e-mail: nlp08@ukr.net, тел. +380442809917, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 424, orcid.org/0000-0001-5382-5418

Ковальчук Катерина Сергіїна , Національний транспортний університет, студентка групи ОА-ІІ-1т факультету менеджменту, логістику та туризму, e-mail: katya_kovalchuk@ukr.net, тел. +380991534002, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, orcid.org/0000-0002-6338-1950

AUTHORS:

Levkovets Natalia P., National Transport University, Associate Professor, Candidate of Economic Sciences, e-mail: nlp08@ukr.net, tel. +380442809917, Ukraine, 01010, Kyiv, str. Omelyanovich-Pavlenka, 1, room 424, orcid.org/0000-0001-5382-5418

Kovalchuk Kateryna S., National Transport University, student of the OA-II-1t group of the Faculty of Management, Logistics and Tourism, e-mail: katya_kovalchuk@ukr.ne, тел. +380991534002, Ukraine,01010, Kyiv, str. Omelyanovich-Pavlenka, 1, orcid.org/0000-0002-6338-1950

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Базилюк А.В., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри фінансів, обліку і аудиту, Київ, Україна.

Кунцевський І.В., заступник директора виконавчого регіональної філії «Південно-Західна залізниця» з фінансово-економічних питань.

REVIEWER:

Bazilyuk A.V., Ph.D., Economics (Dr.), Professor, National Transport University, Professor of Department of Finances, Account and Audit, Kyiv, Ukraine.

Kuntsevsky I.V., Deputy Director of the Executive Regional Branch of the South-Western Railway for financial and economic issues.

УДК 331.101.3:338.47:658.3
UDC 331.101.3:338.47:658.3
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-204-214

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЙ

Левченко О.О., Національний транспортний університет, Київ, Україна, olga_levhenko@ukr.net, orcid.org/0000-0001-6292-0660

THEORETICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF PERSONNEL MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS

Levchenko O., National Transport University, Kyiv, Ukraine, olga_levhenko@ukr.net, orcid.org/0000-0001-6292-0660

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ефективність функціонування будь-якої організації визначається не наявними матеріальними ресурсами, способами фінансування її діяльності, а ефективністю роботи її персоналу. В умовах зростання конкурентної боротьби все більше підприємств звертає увагу на якості, фаховості та віддачі роботи свого персоналу. В той же час, кожна організація є унікальною, що зумовлено особливостями її галузевої належності, корпоративною культурою, історією бізнесу, стратегією ринкової поведінки тощо. Це означає, що не існує єдиної «ідеальної» моделі управління людськими ресурсами. Однак, можна виокремити загальні підходи до оцінки ефективності використання персоналу. З іншого боку, підприємство повинно проводити відповідну політику, спрямовану на розвиток персоналу. Дотримання цих рекомендацій дозволить кожному підприємству розробити власну систему оцінки персоналу, яка враховує особливості його діяльності, а й визначати напрямки подальшого розвитку персоналу. Отже, існує потреба у систематизації теоретичних підходів до оцінки персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язаним даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питання оцінки персоналу досліджуються як зарубіжними, так й вітчизняними науковцями: Догадіної В.Ю. [17], Зось-Кіор М.В. [19], Yang, L., McMahon, K., Zhen, J. [11], Szmitka, S. [9]. Інструменти розвитку персоналу представлені у працях Іванової М.І., Яшкіної Н.В., Трифонової О.В. [20], Коваленко В.С., Маркової С.В., Олійник О.М. [21]. Ефективність заходів у розвиток персоналу досліджують Онокало В.Г. [23], Гончар В.В. [15], Albert J. R. G.; Mendoza R. U.; Cuenca. J. S.; Vizmanos J.F. V.; Muñoz M. S. [1], Kampkötter P. та Maier P.], Kumar P., Padhi N. [5]. В той же час, зміни у розумінні важливості персоналу, необхідності його постійного розвитку та потребі визначення ефективності здійснених заходів потребують систематизації теоретичних засад розроблення підходу до оцінки персоналу, ефективності заходів у його розвиток.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Цілями статті є: 1) виокремлення етапів розвитку роботи кадрової служби організацій; 2) формулювання завдань кадрової служби сучасної організації та з'ясування значення оцінювання персоналу в управлінні організацією; 3) систематизація складових елементів системи оцінювання персоналу організації.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Персонал будь-якого підприємства виконує основну функцію – виробляє продукцію, виконує роботи або надає послуги, необхідбні суспільству. Персонал є невід'ємною складовою організації. За хронологією розуміння ролі персоналу в організації та напрямів роботи за персоналом, представленого у науковій літературі, можна виокремити такі основні етапи розвитку функцій кадрової служби:

1) Операційний етап (1900-1945 рр). У цей період відділ кадрів на підприємствах виконували лише адміністративні функції, що зводилися до обліку працівників, тобто фіксації типу трудового договору, видачі довідки про заробіток, фіксації прогулів, можливих нещасних випадків тощо;

2) Тактичний етап (1945-1980 рр.), також відомий як управлінський етап. До функції відділу кадрів починають включати обробку справ, підтримку добрих відносин з організаційним середовищем та ринком праці, вирішення «особистих» питань працівників, у тому числі: організація підбору персоналу і підбір співробітників, навчання, організація звільнень, аналіз даних щодо працівників (наприклад, стаж роботи, винагорода, прогули) та створення заяв, статистичні дані, необхідні для керівництва компанії;

3) Стратегічний етап (з 1980 р. до сьогоднішнього часу). Він пов'язаний з атрибуцією управління персоналом як важливої функції для отримання конкурентної переваги на ринку. Тепер відділ кадрів перебуває не тільки на центральному рівні, а стає більше децентралізованим. Натомість відділу кадрів передається відповідальність не тільки за чітке формулювання кадрової стратегії, що ефективно інтегрується до стратегії організації, але й впливає на загальний розвиток стратегія організації [3, с. 106-107].

Управління персоналом у сучасних організаціях базується на договірних засадах і залежить від таких факторів, як розмір підприємства, його організаційна структура і розташування, економічний виді діяльності, філософія управління, що прийнята керівництвом.

Персонал, який перебуває у полі зору відділу кадрів, можна розподілити на: працівників, що приймаються на роботу; працівників, що вже працюють в організації; працівників, які звільняються з організації. У зазначених процесах виокремлюються підпроцеси з відповідними цілями та визначенням осіб, що відповідають за їх досягнення. Також встановлюються показники ефективності зазначених процесів, визначити пов’язані з ними витрати, тривалість та якість процесів [6, с 36].

Організація управління персоналом залежить від розміру організації. На малих підприємствах виконання завдань, пов'язаних з обговорюваними процесами, зазвичай забезпечується їхніми власниками, які водночас виконують функції менеджерів. У випадку організацій більш великих розмірів створюються відповідні посади, що спеціалізуються на управління людськими ресурсами, які потім об'єднуються в організаційні підрозділи. При цьому існує також і практика, коли окремі або всі завдання з управління персоналом передаються на засадах аутсорсингу зовнішнім спеціалізованим компаніям.

У великих організаціях створюються спеціалізовані підрозділи, які займаються управлінням існуючих людських ресурсів. Вони виконують низку таких завдань, як:

– аналіз існуючої роботи, метою якого є визначення робочих місць, що передбачає виявлення обов'язків, повноважень та відповідальності працівників;

– планування людських ресурсів, тобто визначення майбутніх потреб організації щодо людських ресурсів та шляхи задоволення цих потреб;

– набір кандидатів на роботу, тобто набір потрібної кількості людей, які мають відповідні фахові компетентності та бажають працювати в організації;

– відбір кандидатів на роботу, тобто відбір працівників з числа кандидатів, зібраних під час набору;

– введення в роботу, метою якої є залучення новоприйнятого співробітника у процес та робоче середовище для забезпечення безперебійного функціонування організації;

– оплата праці працівників з урахуванням участі працівників у формуванні доходу організації;

– оцінка співробітників, спрямована на визначення досягнутих результатів окремими співробітниками та можливості їх розвитку;

– навчання працівників, пов'язане з підвищенням їх професійної кваліфікації;

– переведення працівників, що полягає у призначенні нових працівників на робочі місця, вмінні правильно використовувати потенціал праці;

– звільнення працівників, що здійснюється з метою коригування кількості та якості людських ресурсів для потреб організації.

Зазначені завдання повинні бути підпорядковані розробленій стратегії управління людськими ресурсами, яке розробляється в тісному зв'язку із загальною стратегією організації.

Слід зазначити, що під час реалізації окремих функцій в управлінні людськими ресурсами використовуються методи, прийоми та інструменти, що є суміжними з такими сферами діяльності як соціологія праці, психологія праці, фізіологія праці, ергономіка. До найбільш часто використовуваних інструментів управління персоналом належать: аналіз виконаної роботи; методи планування зайнятості; методи та прийоми набору та відбору працівників; система періодичної оцінки працівників; системи мотивації співробітників і керівників; внутрішньоорганізаційні комунікаційні системи; оцінка роботи; облік витрат на оплату праці; методики навчання; форми організації робочого часу; аналіз факторів ефективності роботи; програми розвитку співробітників; центр оцінювання; кадровий аудит; аналіз співвідношення; соціометрія; тематичні дослідження; колективні договори; регламент роботи; положення про оплату праці та премії; системи пенсійного забезпечення по пенсії та інвалідності; системи соціального забезпечення; підтримка звільнених

працівників; форми участі працівників; системи моніторингу громадського настрою в організації; інформаційні системи управління персоналом [12, с 25].

Ефективне управління ресурсами, наявність стратегії розвитку кадрового потенціалу має серйозний вплив на результати діяльності компанії. Некоректний підхід до планування людських ресурсів може призвести до надлишку або дефіциту трудових ресурсів. Це зумовлює необхідність періодичного скорочення штатів або провалу , що є дуже дорогим з точки зору виплати допомоги по безробіттю, витрати на навчання та моральний дух, або зриву виконання поставлених завдань через брак працівників. Необґрунтована політика винагороди за виконану працю також може призвести до зростання витрат та, як наслідку, зниження ефективності [2, С. 441-447; 14, С. 201-230].

Рішення, що приймаються в процесі управління на підприємстві завжди мають наслідки для конкретних працівників. У системі управління персоналом люди є як суб'єктами, так і об'єктами управління. Люди привносять в організацію власний потенціал, маючи при цьому особистий досвід, прагнення і настрої, розвивають та формують його під впливом політики організації, прагнучи діяти таким чином, щоб захищати власні інтереси та відчувати належність до команди.

Людський потенціал є найбільшим багатством будь-якої організації. В той же час він може повноцінно використовуватися лише тоді, коли використовувані в організації методи впливу на людей враховують як можливості, так і обмеження так званого людського фактору [7, С. 3].

У процесі управління людьми слід враховувати всі ролі, які він відіграє в якості працівника, а також різні обставини, в яких він перебуває. Нехтувати цим є помилкою.

Кожен співробітник організації володіє якостями, відомими як особисті ресурси і вони становлять унікальний людський потенціал. Вони можуть включати [9, С.212-213]:

• Компетенції, кваліфікація та навички. Вони визначаються конкретною галуззю знань, освітою, рівнем професійних і спеціалізованих знань, попереднім досвідом роботи у певній сфері, сімейні, екологічні та культурні моделі та традиції;

• Особиста ситуація. Відображається такими характеристиками працівника, як: вік, стать, сімейний стан, кількість дітей та їхній вік, стан здоров'я, психофізичний стан, соціальні відносини з навколишнім середовищем;

• Розумові ресурси. Втілюються у мотивації, самосвідомості, вмінні бути наполегливим, відкритості до людей, самокритиці, впертості, послідовності, діяльності, творчості, стійкості до стресів.

Людські ресурси є чутливими до будь яких змін в організації, у тому числі в інших ресурсах організації (наприклад, фінансових, технологічних, організаційних тощо). Оцінювання людських ресурсів є елементом управління і вважається системою атестації персоналу, яка використовується в тій чи іншій модифікації в організації [24]. Водночас воно є необхідним засобом для вивчення якості, переваг та недоліків людських ресурсів в організації, а також є основою для підвищення особистої працездатності та навичок працівників.

Оцінювання персоналу – це процес визначення ефективності працівників у виконанні своїх посадових обов’язків та досягненні організаційних цілей, або процес визначення якісних характеристик працівника (здібностей, навичок, мотивації) вимогам, необхідним для посади чи робочого місця, підрозділу, організації у цілому. Оцінка діяльності працівників має три основні цілі: адміністративну (тобто прийняття кадрових рішень щодо розміщення, переміщення, підвищення, винагороди тощо, що передбачаються на об’єктивній і регулярній основі); інформативну (надання керівникам необхідної інформації про кількісний та якісний склад персоналу; мотиваційну (орієнтація співробітників на покращення діяльності в організації [22, С.233 – 234; 9, С. 216]. В той же час є й інші погляди на цілі оцінювання персоналу: залучення нових працівників; виявлення потенціалу працівників; організація навчання співробітників [16, С.111].

Розглянемо процес оцінювання персоналу в організації. Таке оцінювання відбувається під час входу у виробничий процес, під час виробничого процесу, і на виході виробничого процесу. Оцінка має велике значення, оскільки неможливо ефективно управляти жодним ресурсом, поки не буде систематичних даних про його вартість або цінність. Це ж стосується й оцінювання персоналу, яке відбувається на кожному етапі управління персоналом: планування зайнятості, підбору працівників на посади, мотивація та винагорода, планування розвитку та визначення потреб у навчанні, планування кар’єри та просування працівників по службі, підвищення по службі, скорочення робочих місць і здійснення скорочень. Крім того, проведення оцінювання персоналу дозволяє визначати рівень компетентності спеціалістів, обґрунтовувати рішення щодо перестановки кадрів з врахуванням компетентності та потенціалу працівників; отримувати психологічні портрети працівників організації; проводити ефективний підбір кадрів; вивчати специфіку міжособистісних відносин та

психологічний клімат у колективі; визначати міру задоволення та зацікавленості працівників в організації; знаходити засоби для закріплення в організації потрібних фахівців; розробляти ефективну систему мотивації трудової діяльності; раціоналізувати методи роботи з персоналом [22, С. 234-235]

Також, слід зазначити, що потреба в оцінці співробітників також є основою багатьох управлінських функцій, які, зазвичай, поділяють на планування та організацію роботи, керівництво, координацію та контроль.

Система оцінювання являє собою систему свідомо і логічно відібраних, внутрішньо організованих прийомів, критеріїв та принципів оцінки, які вважаються відповідними для заданих цілей організації у цілому та групи посад; а також сприяють підвищенню ефективності управління людськими ресурсами в контекст місії та цілей організації. Ефективність системи оцінювання забезпечується, якщо:

цілі оцінки є чітко і точно визначені;

рейтингова система враховує специфіку даної організації;

система оцінювання є різною для різних груп посад;

правильно підібрані критерії оцінки;

оцінювання не повинно проводитися заради оцінювання, воно повинно мати певну мету і не призводити до марних втратою часу.

Слід зазначити, що єдиної універсальної системи оцінювання персоналу, яка підходить для всіх організацій не існує. Однак, можна виокремити елементи, які обов'язково повинні входити до системи оцінювання. На рисунку 1 показано такі обов'язкові елементи системи оцінювання персоналу.

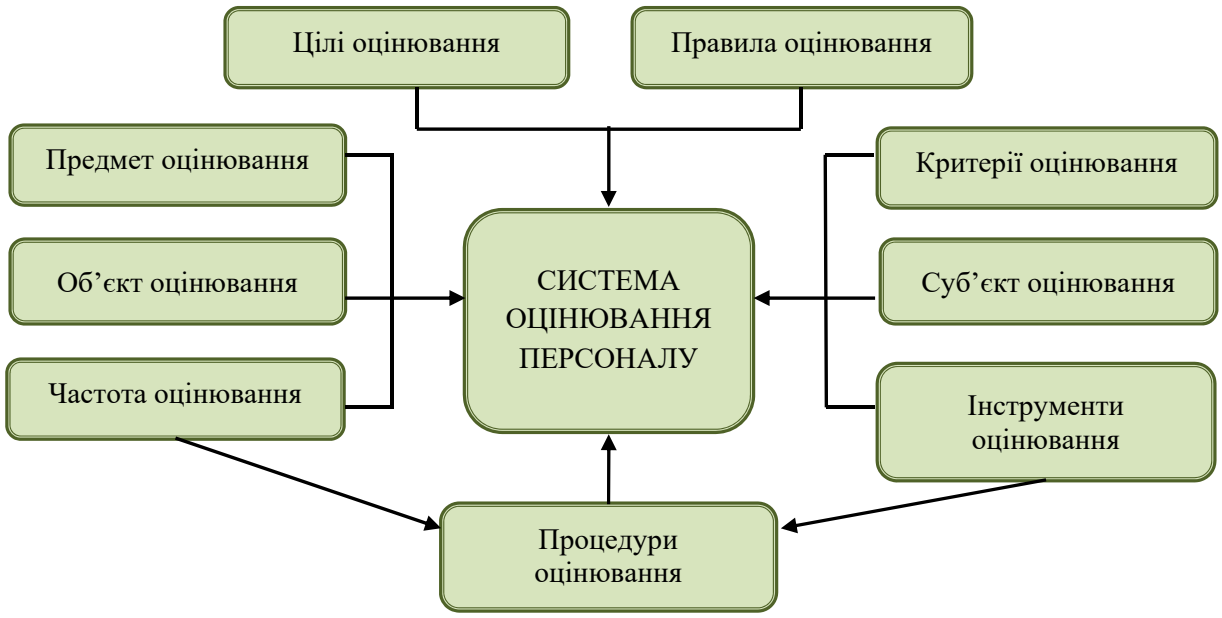


Рисунок 1 – Елементи системи оцінювання персоналу
Figure 1 – Elements of the personnel evaluation system
Джерело: [8, с.226]

Серед таких елементів є:

- об'єкт оцінювання – працівник або група працівників, діяльність яких оцінюється;
- суб'єкт оцінювання – фахівець або група фахівців, які здійснюють оцінювання;
- предмет оцінювання – аспект діяльності працівника або групи, що підлягає оцінюванню;
- критерії оцінки – ознаки, на основі яких проводиться оцінювання;
- інструменти (стандарти) оцінювання – опис або значення показника оцінки, ступінь відповідності якому ідентифікується в процесі оцінювання;
- методи оцінки – способи проведення оцінювання;
- процедура оцінки – послідовність кроків, реалізованих у процесі проведення оцінювання [13, С.279].

Обов’язковими вимогами до проведення оцінювання персоналу організації є:

- узгодженість з цілями та кадровою політикою організації;
- систематичність та загальна охоплюваність;
- спеціальна підготовка персоналу, що проводить оцінку;
- об’єктивність, оперативність, прозорість, єдність вимог оцінювання для усіх працівників однорідної посади;
- простота, чіткість і доступність процедури оцінювання;
- результативність, що передбачає вжиття заходів на основі отриманих оцінок [13, С.280].

Оцінювання персоналу може проводитися на постійній основі та періодично. Поточна оцінка, також відома як неформальна, може здійснюватися різними суб'єктами, у тому числі: керівництвом, клієнтами, колегами і ґрунтується на наданні зворотного зв’язку найчастіше за безпосереднього керівника підлеглих, про їхню поведінку, ставлення та результати роботи в різних формах протягом робочого дня, щоб працівники знали і відчували свою відповідальність.

Періодична оцінка є комплексною і може здійснюється через різні проміжки часу (квартал, півріччя, рік). Форма і спосіб використання результатів періодичної оцінки працівників залежить, насамперед, від стратегії управління та організаційної культури, яка діє в конкретній організації. Результати періодичного оцінювання є основою для прийняття рішень щодо: коригування планів діяльності, систем оплати праці, методів стимулювання, змін до організаційної структури, схвалення адміністративних та кадрових рішень.

У таблиці 1 представлено характерні ознаки постійного та періодичного оцінювання персоналу.

Таблиця 1 – Характерні ознаки постійного та періодичного оцінювання персоналу (систематизовано за [9, 13, 22,22, 24])

Table 1 – Characteristic features of continuous and periodic staff appraisal (systematized by [9, 13, 22,22, 25])

Поточне оцінювання	**Періодичне оцінювання**
Зазвичай неформальне	Передбачають використання формалізованих ібнтрсументів оцінки (критеріїв, масштабу, процедури оцінки, частота процедури, використання результатів оцінювання)
Поточна робота працівників, результати їхньої роботи оцінюються постійно	Оцінка проводиться періодично, зазвичай раз на півроку або раз на рік
Критерії постійно змінюються, часто випадково, мають суб’єктивний характер	Критерії стійкі, формалізовані, детально описані, відомі усім працівникам організації
Часто основою оцінки є випадкові ситуації, іноді пов’язані з особистим ставленням до працівника	Потребують спостереження за роботою і поведінкою працівника з точки зору очікувань, описаних системою оцінювання
Часто основою оцінки є трудова дисципліна, ефективність та якість роботи, виконання поточних завдань (пунктуальність), співпраця	Основою оцінки є комбіновані критерії, які враховують набори особистісних, поведінкових, ділових якостей працівника з точки зору відповідності завданням організації
Керівник постійно хвалить або критикує роботу, поведінку своїх підлеглих, його відгуки про підлеглих часто мають суб’єктивний характер	Частиною процедури оцінювання є співбесіда з вимогою до керівника про обґрунтування його думки відносно оцінки працівника
Поточні оцінки ефективні в короткостроковій перспективі співпраці між керівником та підлеглими, формуються під час процесу роботи	Періодичні оцінки ефективні у тривалій перспективі ля планування та розвитку кар’єри працівників

Крім поточної та періодичної оцінки окремі науковці виділяють разову оцінку персоналу, якої вважають достатньою для планування кар’єри або побудови кадрового прогнозу [18, С.60-61].

Оцінювання персоналу повинно базуватися на низці наступних принципів [22, С. 236; 13, С. 280]:

– узгодженість з цілями та кадровою політикою організації;

– систематичність та загальне охоплення персоналу;

– спеціальна підготовка працівників, які проводять оцінку персоналу;

– об’єктивність – використання достовірної інформаційної бази та повної системи показників для характеристики працівника, його діяльності, поведінки, з урахуванням періоду роботи та динаміки результатів протягом цього періоду;

– гласність – всебічне ознайомлення працівників організації з порядком і методикою проведення оцінки, доведення її результатів до всіх зацікавлених осіб через накази, розпорядження;

– оперативність – своєчасність і швидкість проведення оцінювання персоналу, регулярність його проведення;

– єдність вимог оцінки для всіх осіб, що займають однорідні посади;

– простота, чіткість і доступність процедури оцінки, обов’язковості, загальності (оцінюють кожного);

– результативність – обов’язкове та оперативне прийняття відповідних заходів за результатами оцінки;

– підтримка престижності оцінки за рахунок обов’язкового її використання при прийнятті відповідних рішень з питань персоналу.

Важливе значення мають критерії оцінювання персоналу. При цьому до уваги береться етап трудової діяльності працівника на підприємстві:

1) при допущенні кандидатів на роботу,

2) під час роботи,

3) коли працівники залишають підприємство.

У кожному із вищезгаданих періодів цілі, умови та відповідні критерії будуть різними судить. Важливо, щоб критерії оцінки були чітко і недвозначно визначені що забезпечить зниження суб'єктивізму в судженні.

На основі літератури з цього питання [10, С.78-79; 13, С.285; 22, С.237-240] можна виділити три основні концепції оцінки, зокрема:

1) за особистісними характеристиками,

2) за діяльністю,

3) за результатами.

З іншого боку, вищезгадані концепції оцінювання пов’язані з такими критеріями оцінки: особистісно-кваліфікаційні критерії – поняття оцінки за ознаками; поведінкові (поведінкові) критерії – поняття оцінки за діяльністю; критерії ефективності – концепція оцінки за результатами.

Розглянемо більш детально ці критерії.

Група особистісних критеріїв дозволяють визначити переважно психологічну схильність працівника до роботи на заданій посаді. Ця схильність може бути як вродженою, так і набутою в результаті навчання та досвіду. Важливість цих критерії оцінки є різною для різних робіт або професій. Там, де тип особистості впливає на спосіб виконання роботи у цілому, наприклад, у роботі керівництва, під час оцінювання такі критерії обов’язково повинні враховуватися.

Особистісні критерії включають: енергійність, надійність, відповідальність, творчість, уяву, самовладання, наполегливість, динамізм дії, стійкість, темперамент, стійкість до стресів.

Група кваліфікаційних критеріїв дозволяють врахувати знання, навички, отримані в школі, університеті, на курсах, під час набуття професіонального досвіду, що дозволяють належним чином, професійно виконувати конкретні завдань на займаних посадах. Серед кваліфікаційних критеріїв найчастіше виокремлюють: освіту, досвід, знання іноземних мов, знання законодавчої бази, знання етикету та звичаїв, навички роботи за комп'ютером, вміння працювати зі спеціальним офісним обладнанням, вміння вести переговори тощо.

Кваліфікаційні критерії є важливими, коли результати оцінювання використовуються для планування горизонтальних переміщень співробітників в організації, навчання та просування співробітників. Вони широко використовуються в тих організаціях, де очікується постійне підвищення кваліфікації.

Поведінкові критерії часто використовуються там, де виміряти продуктивність роботи неможливо або це становить складне завдання. Вони використовуються для оцінки поведінки співробітника або цілі команди. Прикладами поведінкових критеріїв є такі характеристики поведінки співробітників, як: наполегливість, систематичні дії, акуратність у виконанні доручених завдань, професіоналізм у діях, чесність, відданість організації, готовність до підвищення професійної кваліфікації, дотримання трудової дисципліни, ввічливе ставлення до клієнтів, начальства та колег.

У випадках, коли можна застосувати критерії ефективності під час оцінювання працівників, поведінкові критерії також слід брати до уваги, але як допоміжна інформація.

Критерії ефективності відображають результати (ефекти) праці працівника або колективу співробітників. Якщо ж вони стосуються організації в цілому, їх можна використовувати для оцінки роботи її вищого керівництва.

Окремі критерії ефективності персонал*у* включають, але не обмежуються:

а) обсягом продажів, досягнутим конкретним працівником;

б) ступенем виконання завдань, що встановлених для конкретної посаду діючими стандартами роботи з точки зору кількості, якості, вартості та своєчасності. Наприклад: кількість клієнтів, залучених до компанії; кількість здійснених операцій; кількість розроблених проектів; своєчасне виконання справ; акуратність співробітників у виконанні робіт; економія витрат сировини і матеріалів на робочому місці.

До критеріїв ефективності команди включають: вартість продажів, досягнуту певною групою працівників (наприклад, зайнятих у магазині); скорочення інвестиційного циклу конкретного проекту; укладання командою вигідного контракту з партнером; економне управління імпортними матеріалами; зниження витрат, пов'язаних з післягарантійним ремонтом і рекламаціями.

За критерії ефективності організації серед інших можна розглядати: зростання валового і чистого прибутку підприємства, рентабельності виробництва, норму прибутку, продуктивності праці, динаміка фінансових коефіцієнтів ліквідності, зміни у рівні і структурі дебіторської заборгованості та зобов'язань, зростання виручки від реалізації продукції, робіт, послуг.

У разі застосування критеріїв ефективності проблема полягає у пошуку шляхів вимірювання ефективності роботи окремих співробітників або команд. Критерії ефективності слід використовувати, якщо оцінка здійснюється для перевірки корисності працівника займаній ним посаді, преміювання і нагородження його, а також пониження в посаді та звільнення.

Як видно, всі зазначені критерії оцінювання спрямовані на вирішення сукупності таких важливих завдань організації, як:

- удосконалення розміщення кадрів шляхом підбору найбільш підходящих кандидатур;
- поліпшення використання кадрів, службово-кваліфікаційне просування;
- стимулювання ефективної роботи персоналу шляхом її тісного зв’язку з системою винагороди;
- удосконалення форм та методів роботи керівників;
- формування позитивного ставлення до роботи, відданості працівників організації, підвищення рівня задоволення від роботи в організації.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Оцінка персоналу є одним з важливіших елементів управління персоналом. На результатах отриманої оцінки базуються такі управлінські рішення, як: планування потреби та підбір необхідної кількості та якості персоналу; визначення ступеня відповідності працівника займаній посаді; поліпшення використання персоналу; з’ясування внеску персоналу у результати роботи організації; планування розвитку кар’єри, просування працівників, підвищення кваліфікації; удосконалення структури апарату управління; удосконалення методів та стилю управління персоналом. Подальшим напрямом досліджень бачиться вивчення та систематизація методів оцінки персоналу організації.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Albert J. R. G.; Mendoza R. U.; Cuenca. J. S.; Vizmanos J.F. V.; Muñoz M. S. (2020) : Evaluation of the effects of the performance-based bonus incentive scheme, PIDS Discussion Paper Series, No. 2020-34, Philippine Institute for Development Studies (PIDS), Quezon City. URL: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/241023/1/pidsdps2034.pdf

2. Griffin, R. (2004). Podstawy zarządzania organizacjami. WN PWN, Warszawa. Str.804.

3. Kamińska–Berezowska, S. (2002). Socjolog w zakładzie pracy – nowe wyzwania i perspektywy. Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice. Str.237. URL: https://docplayer.pl/2641016-Slawomira-kaminska-berezowska-socjolog-w-zakladzie-pracy-nowe-wyzwania-i-perspektywy.html

4. Kampkötter P.; Maier P. (2020) : The effect of appraisal interviews and target agreements on employee effort – New evidence using representative data, University of Tübingen Working Papers in Business and Economics, No. 136, University of Tübingen, Faculty of Economics and Social Sciences, http://dx.doi.org/10.15496/publikation-42849. 38 pp. URL: https://www.econstor.eu/handle/10419/221760

5. Kumar P., Padhi N. (2021) Development and validation of multi-factor employee engagement measuring instrument: a formative measurement model, Personnel Review, 2021, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. https://doi.org/10.1108/PR-01-2021-0014.

6. Pocztowski, A., Miś, A. (2010). Human Resource Management Practices in Polish Companies During the Economic Slowdown (December 1, 2010). Management Business Innovation, 2010, Vol. 6, p. 30-42, URL: https://ssrn.com/abstract=1841414

7. Ratyński, W. (2005). Psychologiczne i socjologiczne aspekty zarządzania. Warszawa, Wydawnictwo C. H. Beck, 2005, str.204.

8. Szaban J.M. (2011). Zarządzanie zasobami ludzkimi w biznesie i w administracji publicznej, Difin, Warszawa, str.400

9. Szmitka S. (2017). Teoretyczne i praktyczne uwarunkowania oceny okresowej w funkcjonowaniu współczesnego przedsiębiorstwa. Socio-Economic Problems and the State. 2017 (2), 208-229. http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2017/17ssofwp.pdf.

10. Ulrych W. (2011) Standardy jako odpowiedź na dysfunkcje w zarządzaniu zasobami ludzkimi, [w:] Dysfunkcje i patologie w sferze zarządzania zasobami ludzkimi, t. 4, red. Z. Janowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, 2011, s. 70-91.

11. Yang, L., McMahon, K., & Zhen, J. (2020). A Review of Quantitative Methods to Measure Workplace Affect. In L. Yang, R. Cropanzano, C. Daus, & V. Martínez-Tur (Eds.), The Cambridge Handbook of Workplace Affect (Cambridge Handbooks in Psychology, pp. 76-90). Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/9781108573887.007

12. Zając, C. (2007). Zarządzanie zasobami ludzkimi [HR management]. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań, str.225.

13. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Управління персоналом. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.

14. Бондар Н.М. Економіка підприємства: Навч. посібник — [2-ге вид., доп. і переробл.] — К. : Видавництво “А.С.К”, 2005. — 400 с.

15. Гончар В. В. Оцінка ефективності мотиваційного механізму інноваційної діяльності персоналу підприємства. Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Економічні науки. – 2017. – Вип. 33. – С. 101-108. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2017_33_15.

16. Гриб С.В., Шеруда В.Ю. Оцінка персоналу в контексті забезпечення людського розвитку на рівні підприємства. Бізнес-навігатор, 2018, Вип. 3-1 (46), С.110- 113.

17. Догадіна В. Ю. Сучасні методи оцінки праці персоналу підприємств сфери послуг. Соціальна економіка. 2016. № 1. С. 135-141.

18. Зос-Кіор М. (2020). Оцінка персоналу організацій в системі корпоративного тайм-менеджменту. Економічний форум , 1 (3), 57-63. https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-3-9

19. Зось-Кіор М. В., Семенюта М. В. Система оцінки персоналу підприємства в конкурентних умовах ведення бізнесу. Ефективна економіка. 2020. № 2. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7648. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.2.7

20. Іванова М. І. Яшкіна Н.В., Трифонова О.В. Оцінка персоналу як основа системи мотивації фінансових установ у кризових умовах. Академічний огляд. – 2021. – № 2. – С. 71-78. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2021_2_8.

21. Коваленко В. С., Маркова С. В., Олійник О. М. Розвиток та оцінка персоналу як системоутворюючий елемент поліпшення результатів діяльності підприємства в нестабільних умовах. Приазовський економічний вісник. Випуск 1(12). 2019. С. 82-89.

22. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: навч.посібник – 2-е вид., перероблене й доповнене. – К.: Кондор, 2005. – 308 с.

23. Онокало В. Г. Оцінка ефективності інвестицій у розвиток персоналу підприємства Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2018. – Вип. 19(2). – С. 130-132. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_19(2)__30.

24. Чевганова В. Я. Система оцінювання персоналу підприємства. Ефективна економіка № 4, 2014. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2906

REFERENCES

1. Albert J. R. G.; Mendoza R. U.; Cuenca. J. S.; Vizmanos J.F. V.; Muñoz M. S. (2020) : Evaluation of the effects of the performance-based bonus incentive scheme, PIDS Discussion Paper Series, No. 2020-34, Philippine Institute for Development Studies (PIDS), Quezon City. URL: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/241023/1/pidsdps2034.pdf

2. Griffin, R. (2004). *Podstawy zarządzania organizacjami [Fundamentals of organization management]*. Warszawa, WN PWN [in Polish].

3. Kamińska–Berezowska, S. (2002). *Socjolog w zakładzie pracy – nowe wyzwania i perspektywy [A sociologist in the workplace – new challenges and perspectives]*. Katowice: Publishing House of the University of Silesia. URL: https://docplayer.pl/2641016-Slawomira-kaminska-berezowska-socjolog-w-zakladzie-pracy-nowe-wyzwania-i-perspektywy.html [in Polish].

4. Kampkötter, P.; Maier, P. (2020) : The effect of appraisal interviews and target agreements on employee effort – New evidence using representative data, University of Tübingen Working Papers in Business and Economics, No. 136, University of Tübingen, Faculty of Economics and Social Sciences, http://dx.doi.org/10.15496/publikation-42849. 38 pp. URL: https://www.econstor.eu/handle/10419/221760

5. Kumar, P., Padhi, N. (2021) Development and validation of multi-factor employee engagement measuring instrument: a formative measurement model, *Personnel Review*, 2021, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. https://doi.org/10.1108/PR-01-2021-0014.

6. Pocztowski, A., Miś, A. (2010). Human Resource Management Practices in Polish Companies During the Economic Slowdown. Management Business Innovation, 2010, Vol. 6, p. 30-42, URL: https://ssrn.com/abstract=1841414.

7. Ratyński, W. (2005). *Psychologiczne i socjologiczne aspekty zarządzania [Psychological and sociological aspects of management]*. Warszawa, Wydawnictwo C. H. Beck [in Polish].

8. Szaban, J.M. (2011). *Zarządzanie zasobami ludzkimi w biznesie i w administracji publicznej [Human resource management in business and public administration]*, Warszawa, Difin, [in Polish].

9. Szmitka, S. (2017). Teoretyczne i praktyczne uwarunkowania oceny okresowej w funkcjonowaniu współczesnego przedsiębiorstwa [Theoretical and practical conditions of periodic evaluation in the functioning of a modern enterprise]. *Socio-Economic Problems and the State*. Vol.2, (pp.208-229). URL: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2017/17ssofwp.pdf. [in Polish].

10. Ulrych W. (2011) Standardy jako odpowiedź na dysfunkcje w zarządzaniu zasobami ludzkimi [Standards as a response to dysfunctions in human resource management]. *Dysfunkcje i patologie w sferze zarządzania zasobami ludzkimi – Dysfunctions and pathologies in the sphere of human resource management* (Vols. 4), (pp.70- 91). Lodz, Lodz University Press [in Polish].

11. Yang, L., McMahon, K., & Zhen, J. (2020). A Review of Quantitative Methods to Measure Workplace Affect. In L. Yang, R. Cropanzano, C. Daus, & V. Martínez-Tur (Eds.), The Cambridge Handbook of Workplace Affect (Cambridge Handbooks in Psychology, pp. 76-90). Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/9781108573887.007

12. Zając, C. (2007). *Zarządzanie zasobami ludzkimi [Human Resources management]*. Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu [in Polish].

13. Balabanova, L.V., Sardak, O.V. (2011), *Upravlinnia personalom [personnel management]*. K.: Center for Educational Literature [in Ukrainian]

14. Bondar, N.M. (2005), *Ekonomika pidpryiemstva [Economics of the enterprise]*. Kyiv. : Vydavnytstvo «A.S.K» [in Ukrainian]

15. Honchar, V. V. (2017). Otsinka efektyvnosti motyvatsiinoho mekhanizmu innovatsiinoi diialnosti personalu pidpryiemstva [Estimation of efficiency of the motivational mechanism of innovative activity of the personnel of the enterprise. *Visnyk Pryazovskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu. Seriia : Ekonomichni nauky. Bulletin of the Azov State Technical University. Series: Economic Sciences.* Vol. 33. (pp. 101-108). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2017_33_15 [in Ukrainian]

16. Hryb, S.V., Sheruda, V.Iu. (2018).. Otsinka personalu v konteksti zabezpechennia liudskoho rozvytku na rivni pidpryiemstva [Assessment of staff in the context of human development at the enterprise level]. *Biznes-navihator – Business Navigator*, Vol. 3-1 (46), (pp.110- 113) [in Ukrainian]

17. Dohadina V. Yu. (2016). Suchasni metody otsinky pratsi personalu pidpryiemstv sfery posluh [Modern methods of evaluating the work of staff of enterprises in the service sector]. *Sotsialna ekonomika – Social economy*. Vol. 1. (pp. 135-141) [in Ukrainian]

18. Zos-Kior, M. (2020). Otsinka personalu orhanizatsii v systemi korporatyvnoho taim-menedzhmentu [Evaluation of personnel of organizations in the system of corporate time management]. *Ekonomichnyi forum – Economic Forum, 1 (3), (pp.57-63). https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-3-9* [in Ukrainian]

19. Zos-Kior, M. V., Semeniuta, M. V. (2020). Systema otsinky personalu pidpryiemstva v konkurentnykh umovakh vedennia biznesu [The system of evaluation of the personnel of the enterprise in the competitive conditions of doing business]. *Efektyvna ekonomika – Efficient economy. Vol. 2. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.2.7 URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7648* [in Ukrainian]

20. *Ivanova M. I. Yashkina N.V., Tryfonova O.V. (2021). Otsinka personalu yak osnova systemy motyvatsii finansovykh ustanov u kryzovykh umovakh [Personnel evaluation as the basis of the system of motivation of financial institutions in crisis conditions.]. Akademichnyi ohliad – Academic review. Vol.2 (pp. 71-78). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ao_2021_2_8* [in Ukrainian]

21. *Kovalenko, V.S., Markova, S.V., Oliynyk, O.M. (2019). Rozvytok ta otsinka personalu yak systemoutvoriuiuchyi element polipshennia rezultativ diialnosti pidpryiemstva v nestabilnykh umovakh [Personnel development and evaluation as a system-forming element improving the results of the enterprise in unstable conditions]. Pryazovs'kyj ekonomichnyj visnyk – Priazovsky Economic Bulletin,* Vol. 1 (12) (pp. 82–89) [in Ukrainian].

22. Krushelnytska, O.V., Melnychuk, D.P. (2005) *Upravlinnia personalom [Personnel management]*. 2nd edition. Kyiv: Kondor [in Ukrainian].

23. Onokalo, V. H. (2018). Otsinka efektyvnosti investytsii u rozvytok personalu pidpryiemstva [Estimation of efficiency of investments in development of the personnel of the enterprise] *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia : Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo – Scientific Bulletin of Uzhgorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy*. Vol. 19(2). (pp. 130-132). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2018_19(2)__30 [in Ukrainian].

24. Chevhanova V. Ya. (2014). Systema otsiniuvannia personalu pidpryiemstva [Enterprise personnel evaluation system]. Efektyvna ekonomika – Efficient economy, Vol.4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2906 [in Ukrainian].

РЕФЕРАТ

Левченко О.О. Теоретичні підходи до оцінки управління персоналом організацій / О.О. Левченко // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К. : НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Об'єкт дослідження – існуючі теоретичні підходи до оцінювання персоналу організацій. Цілями статті є: 1) виокремлення етапів розвитку роботи кадрової служби організацій; 2) формулювання завдань кадрової служби сучасної організації та з'ясування значення оцінювання персоналу в управлінні організацією; 3) систематизація складових елементів системи оцінювання персоналу організації. Метод дослідження – монографічний.

Стаття присвячена вивченню становлення сучасної системи оцінювання персоналу організації. Представлені етапи розвитку кадрової служби організації, розкрито еволюцію змісту її завдань у контексті розуміння сутності організації та погляду на персонал як визначальний ресурс організації. Розкрито значення управління персоналом у реалізації стратегії розвитку організації. З'ясовано, що під час реалізації окремих функцій в управлінні людськими ресурсами використовуються методи, прийоми та інструменти, що є суміжними з такими сферами діяльності, як соціологія праці, психологія праці, фізіологія праці, ергономіка.

Розглянуто процес оцінювання персоналу в організації. З'ясовано, що не існує єдиної універсальної системи оцінювання, яка підходить всім організаціям. Сформульовано вимоги до формування ефективної системи оцінювання. Наведено обов'язкові елементи системи оцінювання персоналу організації. Представлено характерні ознаки поточного та періодичного оцінювання.

Систематизовано принципи оцінювання персоналу організації. Наведено зміст концепцій оцінювання персоналу: за особистісними характеристиками, за діяльністю, за результатами. Наведено перелік завдань управління персоналом, вирішення яких можливо шляхом оцінювання персоналу організації. Подальшим напрямом досліджень бачиться вивчення та систематизація методів оцінки персоналу організації.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: КАДРИ, ПЕРСОНАЛ, УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, ОРГАНІЗАЦІЯ

ABSTRACT

Levchenko O.O. Theoretical approaches to the assessment of personnel management of organizations. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The object of research is the existing theoretical approaches to the evaluation of personnel of organizations. The purposes of the article are: 1) to identify the stages of development of the personnel service of organizations; 2) formulation of tasks of personnel service of the modern organization and clarification of value of an estimation of the personnel in management of the organization; 3) systematization of the constituent elements of the personnel evaluation system of the organization. The research method is monographic.

The article is devoted to the study of the formation of a modern system of personnel evaluation of the organization. The stages of development of the personnel service of the organization are presented, the evolution of the content of its tasks in the context of understanding the essence of the organization and the view of staff as a defining resource of the organization is revealed. The importance of personnel management in the implementation of the organization's development strategy is revealed. It was found that in the implementation of certain functions in human resource management using methods, techniques and tools that are related to such areas of activity as sociology of labor, psychology of labor, physiology of labor, ergonomics.

The process of personnel evaluation in the organization is considered. It was found that there is no single universal evaluation system that suits all organizations. Requirements for the formation of an effective evaluation system are formulated. Mandatory elements of the organization's personnel evaluation system are given. Characteristic features of current and periodic evaluation are presented.

The principles of evaluation of the personnel of the organization are systematized. The content of the concepts of personnel evaluation is given: by personal characteristics, by activity, by results. The list of personnel management tasks, the solution of which is possible by evaluating the personnel of the organization. A further direction of research is the study and systematization of methods of evaluating the personnel of the organization.

KEY WORDS: PERSONNEL, STAFF, PERSONNEL MANAGEMENT, PERSONNEL EVALUATION, EFFICIENCY, ORGANIZATION

АВТОР:

Левченко Ольга Олегівна, Національний транспортний університет, аспірант кафедри економіки, e-mail: olga_levhenko@ukr.net, тел. +380678005148, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 311, orcid.org/0000-0001-6292-0660

AUTHOR:

Levchenko Olha Olehivna, National Transport University, post-graduate student of the Department of Economics, e-mail: olga_levhenko@ukr.net, tel. +380678005148, Ukraine, 01010, Kyiv, ul. Omelyanovich-Pavlenko, 1, of. 311, orcid.org/0000-0001-6292-0660.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Бондар Н.М., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, декан факультету економіки та права

Бондаренко Є.В., президент Академії інвестицій в науку і будівництво України, доктор економічних наук, професор

REVIEWERS:

Bondar N. N., Doctor of Economics Science, Professor, National Transport University, Dean of the Faculty of Economics and Law,

Bondarenko E.V., president of the Academy of Investments in Science and Construction of Ukraine, Doctor of Economics, Professor

УДК 338:27
UDC 338:27
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-215-223

РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ УКРАЇНИ

Назаренко Я.Я., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, iaroslavanazarenko@gmail.com, orcid.org/0000-0002-2343-6988

DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF FUNCTIONING OF NON-STATE PENSION FUNDS OF UKRAINE

Nazarenko I.I., Ph.D., National Transport University, Kyiv, Ukraine, iaroslavanazarenko@gmail.com, orcid.org/0000-0002-2343-6988

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть пенсійна система України зазнала значних трансформацій. Нині система загальнообов'язкового державного пенсійного забезпечення містить всі внески, що сплачуються роботодавцями на користь працюючих. Розмір пенсійних виплат залежить від рівня заробітної плати, з якої вони сплачувались, та від терміну їх сплати. Великим здобутком для України є впровадження третього рівня пенсійної системи – недержавного пенсійного забезпечення, основу яких складають недержавні пенсійні фонди, що підлягають регулюванню з боку держави. Однак, незважаючи на запровадження пенсійної реформи, багато проблем залишаються все ще не вирішеними: перший рівень пенсійної системи не здатен повністю забезпечити людей пенсійного віку гідними пенсіями, другий рівень – досі не впроваджений і знаходиться у стані розробки, третій рівень – не відіграє вагомої ролі у житті громадян країни, а тому не може виконувати своє основне призначення – соціальний захист працюючих у майбутньому і розвиток вітчизняного фондового ринку та економіки загалом.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питання пенсійного забезпечення та реформування пенсійної системи України висвітлені у працях вітчизняних вчених: Н. Ю. Баланюк [4], Л. Л. Гевлич [3], Л.В. Діденко [5], Н.В. Жмурко [8], А.В. Калачик [3], А.Ю. Левкевич [8], І.В. Фисун [7], К.П. Штепенко [6] та ін. Однак, питання розвитку та формування ефективного організаційно-економічного механізму функціонування недержавних пенсійних фондів і досі потребують подальшого вивчення та дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання запровадження в Україні дієвої системи пенсійного забезпечення є актуальними задля забезпечення соціально-економічних реформ та сталого розвитку країни в цілому та для гарантування соціального захисту громадян. Тому, для забезпечення економічного розвитку України важливе місце займає завершення трансформаційних процесів в системі пенсійного забезпечення, а саме запровадження ефективного функціонування другого та третього рівня пенсійної системи через систему недержавних пенсійних фондів, що надають відносно новий вид послуг для населення з метою підвищення добробуту через додаткові пенсійні виплати.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження організаційно-економічного механізму функціонування недержавних пенсійних фондів, виявлення проблем та перспектив розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Специфіка функціонування недержавних пенсійних фондів в Україні полягає у формуванні різноманітних елементів фінансових механізмів фондів. У ролі основного інструмента фінансового механізму функціонування фондів недержавного пенсійного забезпечення виступають пенсійні внески громадян України, що здійснюються до фондів за їх власним бажанням. Вагомий вплив на розмір майбутніх пенсійних виплат осіб, що є учасниками недержавних пенсійних фондів, має діяльність фінансових інституцій, які здійснюють вкладення коштів, що є у розпорядженні фонду, в визначені об'єкти інвестування.

Нині в Україні питання старіння населення стоїть надзвичайно гостро і є серйозною проблемою, з якою стикаються всі пенсійні системи світу. Частка людей пенсійного віку збільшується, а народжуваність зменшується. Це все призводить до зменшення внесків, що сплачує працездатне населення, і ця тенденція з року в рік зберігається і набирає обертів. Якщо держава не вживатиме відповідні заходи в сфері недержавного пенсійного забезпечення щодо мотивації

населення працювати після досягнення пенсійного віку, в майбутньому можлива загроза колапсу усієї пенсійної системи.

Світова фінансова криза та, як результат, поглиблений економічний спад в більшості держав світу досі мають свій відбиток у економіці цих країн. Це викликає загрозу скорочення пенсійних внесків до системи пенсійного забезпечення, а також підвищення кількості громадян пенсійного віку. Тому, актуальним питанням для держав є уникнення демографічного старіння населення, яке підштовхує Уряди країн до прийняття відповідної пенсійної реформи, яка б зменшила навантаження на працездатне населення і забезпечила гідне майбутнє своїм пенсіонерам. Рівень розвитку пенсійної системи в країні відіграє важливу роль не тільки у громадському житті населення, а й у фінансово-бюджетній системі держави. Реформи, що були здійснені раніше, не подолали наслідки кризи пенсійного забезпечення, а тому й не було сформовано дієвого механізму функціонування пенсійної системи. Однак, слід відмітити, що вітчизняна пенсійна система має не лише недоліки та слабкі сторони, але й ряд переваг та сильних сторін (рис. 1). До основних сильних соціальних гарантів наявної в Україні пенсійної системи можна віднести здійснення пенсійних виплат довічно та здійснення державного регулювання у сфері державного пенсійного страхування.



Рисунок 1 – Аналіз сильних та слабких сторін пенсійної системи України
Figure 1 – Analysis of strengths and weaknesses of the pension system of Ukraine

Основні можливості формування ефективної пенсійної системи України представлені на рис. 2. Таким чином, визначено, що в теперішніх умовах найкращим варіантом для підвищення ефективності сучасної пенсійної системи є впровадження повноцінної трирівневої системи, яка включає в себе солідарне пенсійне забезпечення, накопичувальну та добровільну системи пенсійного страхування.

Рівень розвитку пенсійної системи в країні відіграє важливу роль не тільки у громадському житті населення, а й у фінансово-бюджетній системі держави. Реформи, що були здійснені раніше, не подолали наслідки кризи пенсійного забезпечення, а тому й не було сформовано дієвого механізму функціонування пенсійної системи. Тому, виникає необхідність прийняття вдосконаленої пенсійної реформи, яка зможе подолати труднощі, які досі стоять перед вітчизняною системою пенсійного забезпечення. Зовнішні чинники, які впливають на розвиток пенсійної системи та повинні безпосередньо регулюватися з боку держави можна виокремити у наступні групи:

– у сфері макроекономіки – підвищення рівня заробітної плати, зниження рівня інфляції, ліквідація тіньової економіки, збільшення продуктивності праці;

– на ринку праці – скорочення рівня безробіття, створення нових робочих місць, впровадження заходів щодо запобігання приховуванню заробітної плати;

– у галузі демографії – підвищення якості охорони здоров’я, збільшення народжуваності, зниження смертності в дитячому та працездатному віці, контроль зовнішньої трудової міграції.



Рисунок 2 – Аналіз можливостей та загроз пенсійної системи України
Figure 2 – Analysis of opportunities and threats of the pension system of Ukraine

До основних проблем, які постають перед недержавними пенсійними фондами при залученні фінансових ресурсів, що є необхідними для провадження їх діяльності, належать:

- низький ступінь довіри громадян країни до фінансових інституцій такого типу;
- територіальна неоднорідність функціонування фондів недержавного пенсійного страхування.

Для вирішення даних проблем необхідно вжити наступні заходи:

1) передбачити на законодавчому рівні додаткові гарантії учасникам недержавних пенсійних фондів для підвищення їх довіри,

2) встановити гарантійні виплати; даний фінансовий інструмент набуває нині особливої актуальності, та, наприклад, на рівні солідарної системи виступає у вигляді виплати мінімальної пенсії населенню. На рівні недержавного пенсійного забезпечення цей інструмент досі не впроваджено, тобто такі гарантії є відсутніми. В Законі України “Про недержавне пенсійне забезпечення” прописано, що “держава не несе відповідальності за зобов’язаннями недержавних пенсійних фондів” [2].

3) здійснювати державну підтримку щодо створення в різних регіонах країни для працівників бюджетних інституцій недержавних пенсійних фондів, що дозволить збільшити кількість учасників фондів і, як наслідок, призведе до зростання величини пенсійних внесків.

4) впровадити схеми пільгового оподаткування, що є дієвим інструментом економічного стимулювання. На сьогодні, в Україні передбачено вирахування суми сплачених внесків до пенсійного фонду з бази оподаткування. Якщо, розглянути досвід інших країн, то, наприклад, у Польщі сума пенсійних виплат обкладається лише податком на прибуток, а утримання на соціальне страхування не здійснюються [9]. Загалом, у більшості країн, оподаткування коштів відбувається на етапі їх вкладення, а при здійсненні пенсійних виплат використовується пільгове оподаткування.

Безумовним стимулом підвищення рівня капіталізації вітчизняних фондів недержавного пенсійного забезпечення є використання схем пільгового оподаткування. Таким чином забезпечується розширення можливостей інвестування, зменшення ступеню тінізації економіки, гарантування захисту учасникам недержавних пенсійних фондів.

Поява пенсійного страхування на ринку фінансових послуг призвело до збільшення кількості фінансових інституцій, які здійснюють діяльність у сфері недержавного (додаткового) пенсійного забезпечення, надаючи відповідні послуги застрахованим учасникам накопичувальної системи

пенсійного страхування. До їх числа належать: недержавні пенсійні фонди, банки, компанії-адміністратори, компанії з управління активами, банки-зберігачі та страхові компанії.

Узагальнюючи вищезазначене, можна зробити висновок, що фінансовий механізм функціонування недержавних пенсійних фондів, який діє сьогодні в Україні, повністю відповідає існуючим умовам становлення та розвитку пенсійного забезпечення в державі, але, в нормативному та правовому планах необхідно здійснити деякі зміни, які сприятимуть ефективному функціонуванню існуючих фінансових механізмів.

Основна мета здійснення пенсійної реформи в нашій країні полягає у вирішенні питання щодо підвищення життєвого рівня людей, які досягли пенсійного віку. Протягом останніх років у вітчизняній пенсійній системі відбувся прорив, було прийнято багато законів та нормативно-правових документів щодо системи пенсійного забезпечення, що дало поштовх до реалізації пенсійної реформи. Сьогодні, перед Урядом України постає декілька проблем, а саме:

1. Складна демографічна ситуація.
2. Нерозвиненість недержавного пенсійного страхування.
3. Питання зростання величини базової «соціальної» пенсії до рівня прожиткового мінімуму.

Наразі, сучасний стан розвитку недержавних пенсійних фондів не дає можливості повністю реалізувати своє призначення та фінансові можливості. Основними причинами цього є низька фінансова обізнаність населення, що відображається у низькому рівні участі населення у добровільній системі пенсійного забезпечення, низький рівень доходів, неналежна мотивація громадян та недовіра до пенсійних фондів.

Узагальнюючи пропозиції науковців і фахівців з питань пенсійного забезпечення можна сформулювати наступні рекомендації щодо поліпшення сучасного стану системи пенсійного забезпечення України та перспектив її розвитку (рис. 3):

- Вдосконалення вітчизняного законодавства у сфері пенсійного забезпечення, спираючись на зарубіжний досвід функціонування недержавних пенсійних фондів.
- Запровадження на законодавчому рівні основних положень щодо управління фінансовими ризиками інвестиційних портфелів недержавних пенсійних фондів.
- Передача функції управління активами недержавних пенсійних фондів до недержавних компаній для підвищення рівня ефективності управління системою недержавного пенсійного забезпечення загалом.
- Встановлення регуляторами обмежень на інвестування, що передбачають дозвіл на здійснення інвестицій тільки в ті активи, до яких можливо застосовувати єдину систему оцінювання вартості, а також встановлення гранично допустимих обсягів інвестицій, які визначаються на основі середньомісячних значень інвестування пенсійних активів.
- Запровадження неухильного використання міжнародних стандартів фінансової звітності усіма суб’єктами недержавного пенсійного забезпечення для підвищення рівня прозорості діяльності фондів на ринках України.
- Здійснення державної підтримки щодо створення в різних регіонах країни недержавних пенсійних фондів, що дозволить збільшити кількість учасників фондів і, як наслідок, призведе до зростання величини пенсійних внесків.
- Підвищення рівня інформаційно-роз'яснювальної роботи серед громадян України, в тому числі роботодавців, юридичних осіб, об'єднань громадян та профспілок, зокрема:

а) розповсюдження інформації серед громадян про переваги здійснення вкладів до недержавних пенсійних фондів та гарантії отримання додаткових пенсійних виплат при досягненні пенсійного віку для учасників фондів;

- б) впровадження єдиної системи публічної оцінки стану фінансово-господарської діяльності фондів недержавного пенсійного забезпечення, що визначається на законодавчому рівні у відповідних нормативно-правових документах, та зобов’язує фонди розкривати інформацію про результати своєї діяльності відкрито і прозоро.

Посилення захисту прав споживачів шляхом введення обов’язку до недержавних пенсійних фондів розкривати повну інформацію про пенсійні продукти, щоб учасники мали можливість порівняти їх між собою, в тому числі і з продуктами інших пенсійних фондів та прийняти самостійний вибір фонду, який буде розпоряджатися їх вкладами, забезпечуючи максимальний прибуток і нести відповідальність за свій вибір самостійно. Таким чином буде вирішено питання наявності непрозорої конкуренції на ринку.

- Створення єдиного контролюючого державного органу за діяльністю суб’єктів фондів недержавного пенсійного забезпечення.

➢ Досягнення оптимального співвідношення між рівнями фінансових ризиків та прибутковістю в інвестиційних портфелях недержавних пенсійних фондів. Це можливо за умови впровадження змін до регуляторної бази, проведення комплексної програми щодо розвитку вітчизняного ринку капіталів.

➢ Скасування обмежень на проведення операцій з валютою з можливістю подальшого регулювання інвестування, передбачаючи здійснення інвестицій в найбільш ліквідні інструменти з мінімальним ризиком, що є в обігу на розвинутих фінансових ринках.

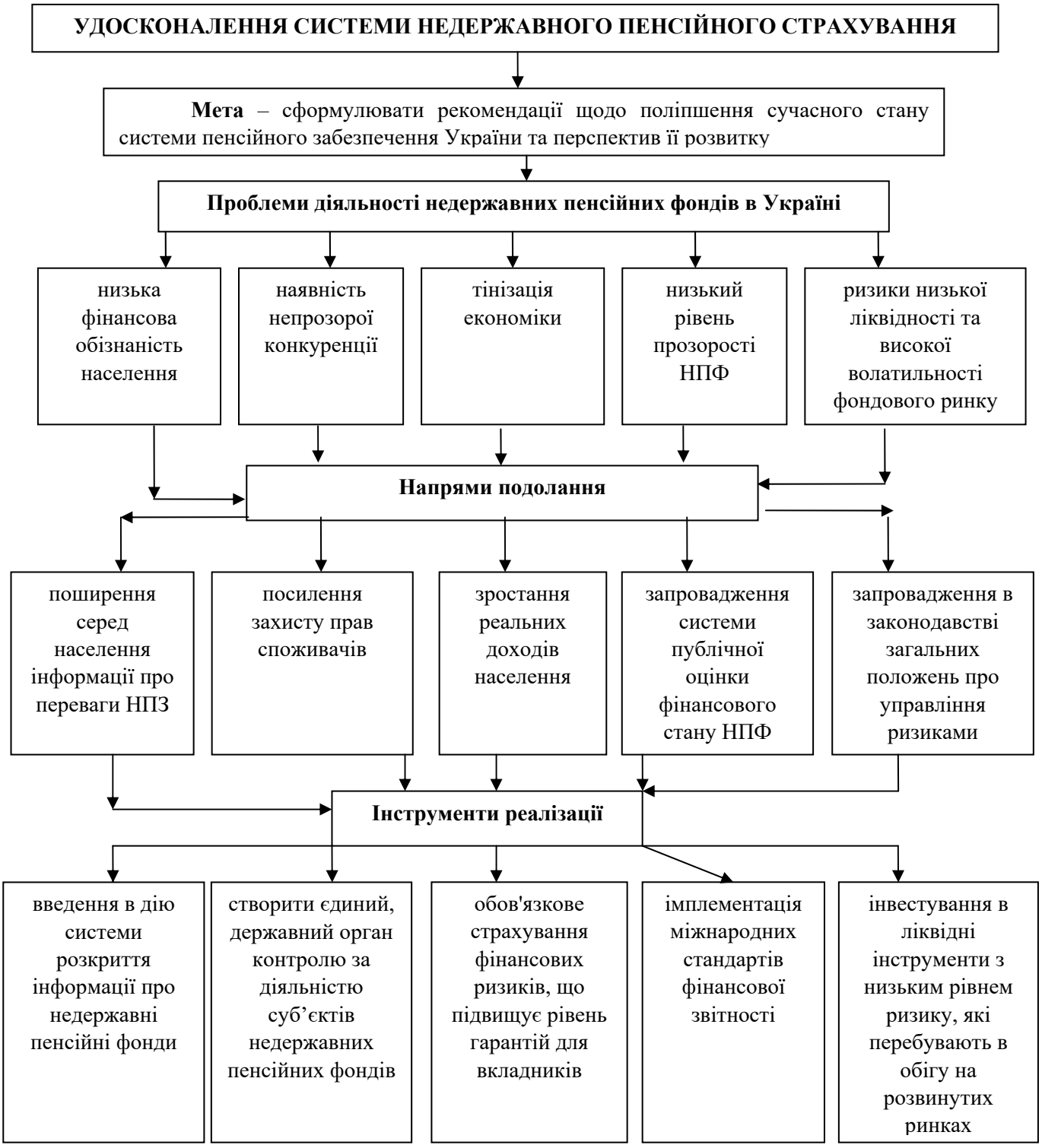


Рисунок 3 – Механізм реалізації вдосконалення функціонування системи недержавного пенсійного страхування
Figure 3 – The mechanism for implementing the improvement of the functioning of the private pension insurance system

Окрім цього, для розвитку третього рівня пенсійної системи в Україні необхідно забезпечити такі умови:

– підвищити рівень реальних доходів населення (застрахованих осіб) та їх детінізація. Це матиме позитивний вплив, оскільки внески до пенсійних фондів здійснюються безпосередньо із заробітної плати працюючих;

– ефективно стимулювати населення здійснювати пенсійні заощадження та створювати для цього визначені передумови, поширюючи серед населення інформації про переваги участі у недержавних пенсійних фондах;

– здійснювати ліцензування постачальників послуг, введення конкретних вимог до аудиту установ недержавного пенсійного забезпечення та інших постачальників послуг, моніторинг дотримання вимог і забезпечення виконання зобов'язань численними регуляторами для підвищення рівня довіри громадян до таких фондів;

– впровадження системи персоніфікованого обліку пенсійних вкладів, автоматизованого звітування про їх стан на банківському рахунку, системи акумуляції й обліку внесків, сумісної із системою електронних переказів банків на основі інформаційних технологій.

Додатково до вищезазначених напрямів вдосконалення системи недержавного пенсійного забезпечення слід виділити важливість розробки Пенсійного кодексу України для уніфікації пенсійного законодавства. Нині це є досить актуальним, оскільки юристи у сучасному правовому полі часто стикаються з проблемами, які не мають юридичного пояснення у сфері пенсійного забезпечення. Не дивлячись на велику кількість законодавчих документів, прозорість пенсійної системи не досягнута і це ставить справедливість диференціації пенсій під сумнів. Таким чином, перед Урядом стоїть завдання зведення різнопланових та розрізнених пенсійних норм у логічно побудовану та чітко структуровану схему, яка в повній мірі забезпечить справедливий та прозорий розподіл пенсійних коштів. Однак, перед цим необхідно переглянути основні моменти вітчизняної моделі пенсійної системи і визначитися, яким чином здійснити кодифікацію. Це стосуються не лише пенсійного забезпечення, а й сфери соціального захисту, частиною якої воно є [10].

Висновки. Пенсійна система в Україні є важливою складовою соціального захисту громадян, а, отже, відіграє вагому роль у добробуті та безпеці людей пенсійного віку, частка яких в загальному обсязі населення є значною, а умови життя яких впливають на загальний життєвий стандарт в державі. Окрім цього, пенсійне забезпечення виступає важливою частиною фінансової системи, яка забезпечує економічне зростання, відтворення і розвиток населення, а також конкурентоспроможність країни у світовому масштабі. Пенсійна система має бути організована таким чином, щоб пенсіонери не відчували себе тягарем для працездатних осіб. Саме такий підхід є запорукою здорового та довгого життя, що сприймається кожною людиною як найвище благо. Таким чином, реалізувавши дані пропозиції, активізується процес формування та розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення, процес діяльності фізичних та юридичних осіб, покращиться фінансова стабільність вітчизняної пенсійної системи, відбудеться детінізація трудових відносин та заробітної плати населення, а життєвий рівень пенсіонерів збільшиться, що буде позитивно відображатися у соціально-економічного розвитку нашої держави.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Закон України «Про загальнообов'язкове пенсійне страхування» від 09.07.2003 № 1058-IV / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua

2. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 № 1057-IV / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua

3. А. В. Калачик, Л. Л. Гевлич. Сучасний стан та тенденції розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/8453/8452

4. Баланюк Н. Ю. Адміністративно-правовий нагляд та контроль за діяльністю недержавних пенсійних фондів / Н. Ю. Баланюк, К. В. Галян // Інформація і право. – 2015. – № 1. – С. 120-126. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Infpr_2015_1_18

5. Діденко Л. В. Система недержавного пенсійного забезпечення і розвиток фінансового посередництва в Україні / Л. В. Діденко, І. П. Головенко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2016. – № 1. – С. 30-44. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2016_1_5

6. Штепенко К. П. Аналіз діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні / К. П. Штепенко, А. В. Деркаченко // Молодий вчений. – 2016. – № 12.1. – С. 106-110. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_12.1_239

7. Фисун І. В. Перспективи розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні / І. В. Фисун, І. І. Смішко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 23–30.

8. Жмурко Н.В. Роль недержавного пенсійного забезпечення як елементу фінансового ринку України. / Н.В. Жмурко, А.Ю. Левкевич // Регіональна економіка та управління – 2017. – № 2 (15) – С. 54-57.

9. Postupalska-Bożek Joanna. Korzyści podatkowe i oszczędzanie na przyszłość / Moja emerytura. – 30 stycznia 2015 [Elektroniczne źródło]. – Режим доступу: https://www.pekaopte.pl/informacje/aktualnosci/korzysci_podatkowe_i_oszczedzanie_na_przyszlosc

10. Ткаченко Л. Г. Кодифікація пенсійного законодавства: передумови та проблеми / Л. Г. Ткаченко // Тенденції розвитку науки трудового права та права соціального забезпечення : зб. наук. праць. Матеріали І міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 25-26 квіт. 2013 р.) ; за ред. проф. М. І. Іншина, проф. Н. М. Хуторян, доц. В. І. Щербини. – К. : Ніка-Центр, 2013. – С. 634-638.

REFERENCES

1. Zakon Ukrainy Pro zagalnoobov`iazkove pensiyne strahuvannia vid 09.07.2003№ 1058-IV [Law of Ukraine about compulsory pension insurance from 09.07.2003, № 1058-IV] Retrieved from http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=1058-15 [in Ukrainian].

2. Zakon Ukrainy Pro nederzhavne pensiyne zabezpechennia vid 09.07.2003№ 1057-IV [Law of Ukraine On private pension provision from 09.07.2003, № 1057-IV] Retrieved from http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=1057-15 [in Ukrainian].

3. A.V.Kalachyk, L.L. Hevlych suchasnyy stan ta tendenzii rozvytku nederzhavnyh pensiynyh fondiv v Ukraini [Current state and trends in the development of private pension funds in Ukraine] Retrieved from http://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/8453/8452 [in Ukrainian]

4.N. Yu.Balaniuk (2015) Administratyvno-pravoviy nagliad ta control za dialnistiu nederzhavnyh pensiynyh fondiv [Administrative and legal supervision and control over the activities of non-state pension funds] *Informatsiia i pravo- Information and law,* 1, 120-126. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Infpr_2015_1_18 [in Ukrainian]

5. L.V.Didenko (2016) Systema nederzhavnogo pensiynogo strahuvannia I rozvitok finansovogo poserednytstva v Ukraini [The system of private pension provision and the development of financial intermediation in Ukraine] *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy – Collection of scientific works of the National University of the State Tax Service of Ukraine,* 1, 30-44 Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2016_1_5 [in Ukrainian]

6. K.P. Shtepenko (2016) Analiz diialnosti nederzhavnykh pensiinykh fondiv v Ukraini [Analysis of the activities of private pension funds in Ukraine] *Molodyi vchenyi – Young scientist*, 12.1, 106 – 110. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2016_12.1_239 [in Ukrainian]

7. I.V.Fisun (2016) Perspektyvy rozvytku systemy nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia v Ukraini [Prospects for the development of the private pension system in Ukraine] *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Ser.: Ekonomichni nauky.- Scientific Bulletin of Poltava University of Economics and Trade. Series: Economic Sciences*, 1, 23-30. [in Ukrainian]

8. N.V. Zhmurko (2017) Rol nederzhavnoho pensiinoho zabezpechennia yak elementu finansovoho rynku Ukrainy [The role of private pension provision as an element of the financial market of Ukraine] *Rehionalna ekonomika ta upravlinnia – Regional economy and management*, 2(15), 54-57. [in Ukrainian]

9. Postupalska-Bożek Joanna. Korzyści podatkowe i oszczędzanie na przyszłość / Moja emerytura. – 30 stycznia 2015 [Elektroniczne źródło]. – Режим доступу: https://www.pekaopte.pl/informacje/aktualnosci/korzysci_podatkowe_i_oszczedzanie_na_przyszlosc

10. L.H.Tkachenko Kodyfikatsiia pensiinoho zakonodavstva: peredumovy ta problem [Codification of pension legislation: preconditions and problems] Tendentsii rozvytku nauky trudovoho prava ta prava sotsialnoho zabezpechennia : zb. nauk. prats. Materialy I mizhnar. nauk.-prakt. Konf. Kyiv: Nika-Tsentr[in Ukrainian]

РЕФЕРАТ

Назаренко Я.Я. Розвиток організаційно-економічного механізму функціонування недержавних пенсійних фондів України / Я.Я. Назаренко // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

В статті досліджені механізм функціонування недержавних пенсійних фондів в Україні, виявлені проблеми та перспективи розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення.

Об'єкт дослідження – механізм функціонування недержавних пенсійних фондів в Україні.

Мета роботи – Метою статті є дослідження організаційно-економічного механізму функціонування недержавних пенсійних фондів, виявлення проблем та перспектив розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення.

Метод дослідження – узагальнення фундаментальних робіт вітчизняних та зарубіжних учених економістів в системі формування фінансових ресурсів, діалектичний підхід, фундаментальні положення економічної теорії, системно-логічний підхід до дослідження економічних явищ і процесів.

Протягом останніх десятиліть пенсійна система України зазнала значних трансформацій. Нині система загальнообов'язкового державного пенсійного забезпечення містить всі внески, що сплачуються роботодавцями на користь працюючих. Розмір пенсійних виплат залежить від рівня заробітної плати, з якої вони сплачувались, та від терміну їх сплати. Великим здобутком для України є впровадження третього рівня пенсійної системи – недержавного пенсійного забезпечення, основу яких складають недержавні пенсійні фонди, що підлягають регулюванню з боку держави. Однак, незважаючи на запровадження пенсійної реформи, багато проблем залишаються все ще не вирішеними: перший рівень пенсійної системи не здатен повністю забезпечити людей пенсійного віку гідними пенсіями, другий рівень – досі не впроваджений і знаходиться у стані розробки, третій рівень – не відіграє вагомої ролі у житті громадян країни, а тому не може виконувати своє основне призначення – соціальний захист працюючих у майбутньому і розвиток вітчизняного фондового ринку та економіки загалом. В Україні недержавні пенсійні фонди виступають у ролі фінансових інституцій, які за рахунок пенсійних внесків громадян формують довгострокові фінансові ресурси та трансформують їх в інвестиційний капітал, що в майбутньому забезпечує отримання учасниками фондів пенсійних внесків. Відповідальність за результати своєї діяльності недержавні пенсійні фонди несуть самостійно. Діяльність недержавних пенсійних фондів спрямована на залучення коштів від фізичних та юридичних осіб у вигляді пенсійних внесків з метою їх захисту від інфляційних процесів та примноження, а при досягненні учасниками пенсійного віку здійснення їм пенсійних виплат. Таким чином, формування портфеля інвестицій здійснюється в інтересах учасників фондів з метою отримання максимальної дохідності при мінімальних ризиках та гарантування захисту пенсійних активів.

Пенсійна система в Україні є важливою складовою соціального захисту громадян, а, отже, відіграє вагому роль у добробуті та безпеці людей пенсійного віку, частка яких в загальному обсязі населення є значною, а умови життя яких впливають на загальний життєвий стандарт в державі. Окрім цього, пенсійне забезпечення виступає важливою частиною фінансової системи, яка забезпечує економічне зростання, відтворення і розвиток населення, а також конкурентоспроможність країни у світовому масштабі. Пенсійна система має бути організована таким чином, щоб пенсіонери не відчували себе тягарем для працездатних осіб. Саме такий підхід є запорукою здорового та довгого життя, що сприймається кожною людиною як найвище благо.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: МЕХАНІЗМ, СТРАХУВАННЯ, ПЕНСІЙНА СИСТЕМА, НЕДЕРЖАВНИЙ ПЕНСІЙНИЙ ФОНД

ABSTRACT

Nazarenko I.I. Development of organizational and economic mechanism of functioning of non-state pension funds of Ukraine. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The article examines mechanism of functioning of non-state pension funds in Ukraine, identified problems and prospects for the development of the non-state pension system.

Object of study – mechanism of functioning of non-state pension funds in Ukraine.

Purpose – research of organizational and economic mechanism of functioning of non-state pension funds, identification of problems and prospects of development of the system of non-state pension provision.

Method study – generalization of fundamental works of Ukrainian and foreign scientists of economists is in the internal checking system, dialectical going, fundamental positions of economic theory, system-logical approach near research of the economic phenomena and processes.

Ukraine's pension system has undergone significant transformations in recent decades. At present, the system of compulsory state pension provision contains all the contributions paid by employers for the benefit of employees. The amount of pension benefits depends on the level of wages from which they were paid and the term of their payment. A great achievement for Ukraine is the introduction of the third level of the pension system – private pension provision, which is based on non-state pension funds that are subject to state regulation. However, despite the introduction of pension reform, many problems remain unresolved: the first level of the pension system is not able to fully provide people of retirement age with decent pensions, the second level – not yet implemented and under development, the third level – does not play a significant role. life of the country's citizens, and therefore cannot fulfill its main purpose – the social protection of workers in the future and the development of the domestic stock market and the economy as a whole. In Ukraine, private pension funds act as financial institutions that form long-term financial resources through citizens' pension contributions and transform them into investment capital, which in the future ensures that pension fund participants receive pension contributions. Non-state pension funds are responsible for the results of their activities. The activities of non-state pension funds are aimed at attracting funds from individuals and legal entities in the form of pension contributions in order to protect them from inflation and increase, and when participants reach retirement age to make them pension payments. Thus, the formation of the investment portfolio is carried out in the interests of fund participants in order to obtain maximum profitability with minimal risk and guarantee the protection of pension assets.

KEYWORDS: MECHANISM, INSURANCE, PENSION SYSTEM, NON-STATE PENSION FUND

АВТОРИ:

Назаренко Ярослава Ярославівна, кандидат економічних наук, доцент, Національний транспортний університет, доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту, e-mail: serrena@ukr.net, тел. +380679479956, Україна, 01010, м. Київ, вул. Суворова 1, к.424.

AUTHOR:

Nazarenko Iaroslava I., Ph.D., associate professor, National Transport University, associate professor department of finances, account and audit, e-mail: serrena@ukr.net, tel. +380679479956, Ukraine, 01010, Kyiv, Suvorova str. 1, of 424.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Бондаренко Є.В., доктор економічних наук, професор, ЗАТ «УКРАКАДЕМІНВЕСТБУД», директор, м. Київ, Україна

Базилюк А.В., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри фінансів, обліку та аудиту, Київ, Україна.

REVIEWER:

Bondarenko E.V., Ph.D., Economics (Dr.), Professor, CJSC «UKRAKADEMINVESTBUD», director, Kyiv, Ukraine

Bazylyuk A.V., Ph.D., Economics (Dr.), professor, National Transport University, professor department of finances, account and audit, Kyiv, Ukraine.

УДК 656.1/.5
UDC 656.1/.5
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-224-233

ТРАНСПОРТ МЕГАПОЛІСІВ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ, РЕІНЖИНІРИНГ ТА ЕКОЛОГІЧНЕ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Порфіренко В.І., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, porfirenko@gmail.com, orcid.org/0000-0003-0329-6217
Дехтяренко Д.П., Національний транспортний університет, Київ, Україна, mr.dima2304@gmail.com, orcid.org/0000-0003-3902-5996
Гребельник М.М., Національний транспортний університет, Київ, Україна, niknik0229@gmail.com, orcid.org/0000-0001-8385-8261
Хобта М.О., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, e-mail: mohobta1957@gmail.com, orcid.org/0000-0002-6505-9092

TRANSPORT OF MEGOPOLIS: CURRENT STATE, PROBLEMS, REENGINEERING AND ENVIRONMENTAL IMPROVEMENT

Porfirenko V.I., Ph.D, National Transport University, Kyiv, Ukraine, porfirenko@gmail.com, orcid.org/0000-0003-0329-6217
Dekhtiarenko D.P., National Transport University, Kyiv, Ukraine, mr.dima2304@gmail.com, orcid.org/0000-0003-3902-5996
Grebelnik M.M., National Transport University, Kyiv, Ukraine, niknik0229@gmail.com, orcid.org/0000-0001-8385-8261
Khobta M.O., Ph.D, National Transport University, Kyiv, Ukraine, mohobta1957@gmail.com, orcid.org/0000-0002-6505-9092

Постановка проблеми. Бурхливий розвиток автомобільної промисловості наприкінці 70-х - на початку 80-х рр. XX ст. призвів до занепаду наземного громадського транспорту та виникнення масового поняття «автомобілізація» у Європі, Північній та Південній Америці. Ліквідація трамвайних систем та розширення доріг призвело до вибору людей, у пересуванні містами, на користь особистих автомобілів. Хоча ця тенденція охопила країни пострадянського простору лише у 90-ті – на початку 2000-х років, але й нині є актуальною для усього світу, оскільки основного дієвого рецепту як прибрати автомобілі з доріг і переконати людей користуватися громадським транспортом поки не існує.

Автомобілізація охоплює не лише екологічні аспекти, які є одними з найважливіших у вирішенні глобального потепління на планеті, але й впливає на корисний час кожної особистості, яка могла б витратити свої інтелектуальні та фізичні можливості на створення внутрішнього національного продукту, перебуваючи на своїх робочих місцях, замість того, щоб проводити його в заторах. То ж вирішити цю проблему, замінивши автомобілі з двигуном внутрішнього згорання на електричні, не є кінцевим результатом, бо з одного боку ми отримаємо не вирішене, у короткостроковій перспективі, питання утилізації акумуляторних батарей, а з іншого – затори нікуди не зникнуть.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням проблеми заторів займаються як окремі вчені так і дослідницькі інститути по всьому світу, в тому числі й в Україні. Спершу потрібно зібрати інформацію, а вже потім її опрацьовувати. Одним із таких центрів збору інформації є TomTom Traffic Index, які вже понад 5 років аналізують рівень заторів у містах світу та складають відповідний рейтинг, за допомогою якого країни можуть робити відповідні висновки та розробляти план дій щодо оптимізації руху та розвитку міського транспорту.

Дослідженням міської мобільності, реорганізацією маршрутів громадського транспорту, аналізом пасажиропотоків, плануванням транспортно-пересадкових вузлів, розробкою велоконцепції, моделюванням паркінгів і загалом створенням транспортних моделей міст у нашій країні займається німецька філія компанії «A+C», яка спільно зі Світовим банком у 2014 р розробило транспорту модель для Києва, а пізніше для Вінниці, Дніпра, Житомира, Івано-Франківська, Маріуполя, Миколаєва, Полтави, Львова та Чернівців. Практично всі перелічені міста не входять до сотні рейтингу TomTom, оскільки користуються порадами спеціалістів у організації дорожнього руху.

Мета дослідження.

Проаналізувати:

– показники рівня автомобілізації у найбільших містах України,
– вплив багатоповерхової забудови (хмарочосів) на місця виникнення заторів,
– чинники, які впливають на якість повітря.

Запропонувати важелі впливу, що зменшать попит на користування автомобілями.

Виклад основного матеріалу дослідження. За підсумками 2020 року столиця України опинилася на сьомому місці за рівнем заторів у світі, показує дослідження рейтингу TomTom.

На превеликий жаль ми випередили навіть місто-гігант Нью-Делі з населенням у 27,75 млн жителів, яке опинилось на восьмому місці. Попереду нас ще одне індійське місто Бангалур з 8,4 млн жителів. Головною особливістю правил дорожнього руху Індії – відсутність будь-яких правил, але незважаючи на це Київ, де такі правила існують, хоча і не завжди працюють правильно, у рейтингу саме між ними.

У Європі Київ третій за рівнем заторів, поступаючись Москві та Стамбулу. Протягом 2020 року завантаженість київських доріг зменшилась на 2 %. За підрахунками авторів рейтингу, щодня кияни та гості столиці втрачають на дорогах близько пів години. Загалом завантаженість доріг автомобілями в українській столиці сягає 51%.

Київські дороги нині перевантажені у 3-4 рази, свідчать дані Київської міської адміністрації. Згідно з ними, у 2020 році в столиці були зареєстровані 1,2 млн автівок, з яких 20 % – вантажівки. При цьому Київ розрахований на користування 300-400 тис. авто щоденно.

У 2020 році автомобілів у місті побільшало на 30%. Це стало наслідком не лише того, що столиця розростається. Різке збільшення кількості авто відбулося, зокрема через масову реєстрацію так званих «євроблях», власникам яких влада надала тимчасові пільги на розмитнення [1].

Відобразимо першу десятку міст світу та Європи за рівнем завантаженості доріг за 2020 рік на гістограмах (рис. 1, рис. 2)

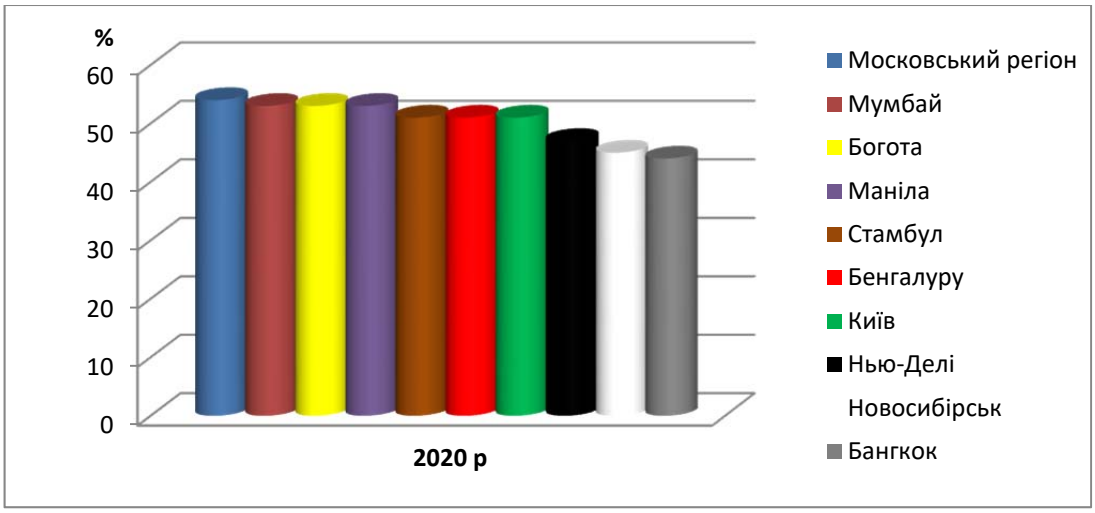


Рисунок 1 – Рейтинг завантаженості доріг міст світу за 2020 р, % [2]
Figure 1 – Rating of road congestion in world cities in 2020, % [2]

Проаналізуємо показники завантаження доріг Києва протягом останніх чотирьох років (2017 – 2020 рр), інших великих міст України: Харкова, Дніпра та Одеси за 2 роки (2019 – 2020 рр), на основі даних сайту TomTom Traffic Index, коли проводились дослідження.

У 2020 р для столиці найгіршим днем за трафіком стала п'ятниця, 18 грудня, зі 101% через густий ранковий туман, що спричинив низьку видимість, до 50 м, та ожеледиця. Найкращих днів у році за трафіком було аж 48 - 1, 7, 22 січня, 9, 21, 22, 24 - 31 березня, 1 - 25 квітня, 1, 2, 3, 9, 10, 11 травня, 8 червня, 14 жовтня, 25 грудня. Більшість цих днів були вихідними, інші – період жорстких карантинних заходів у боротьбі з COVID-19, коли більша частина людей перейшла на дистанційну роботу або тимчасово її втратило. Щоб дістатися до пункту призначення у ранкові години пік люди витрачали на 25 хв більше, а у вечірні – на 29 хв, за рік це склало 207 год або 8 днів 15 год, що на 20 год менше ніж у попередньому, з розрахунку якщо поїздка триває в середньому до 30 хв. Найгіршим днем тижня за трафіком став вівторок, коли завантаження доріг коливалося від 89 % до 107 %. У ранкові пікові години дороги були перевантажені на 82%, у вечірні – на 98 %, що менше на 12 % і 6 % відповідно, у порівнянні з 2019 р [4].

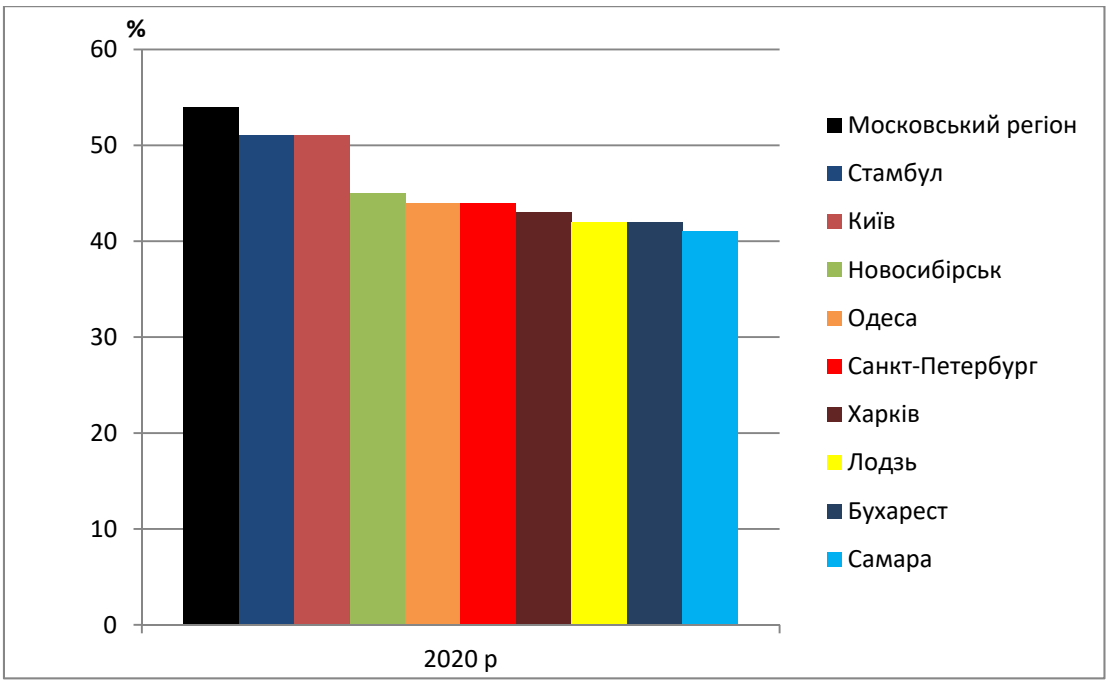


Рисунок 2 – Рейтинг завантаження доріг європейських міст за 2020 р, % [3]
Figure 2 – Rating of road congestion in European cities in 2020, % [3]

У 2019 р Київ перебував на дванадцятій сходинці рейтингу. У порівнянні з 2018 р трафік зріз на 7 % і складав 53 %. Найгіршим днем за трафіком стала середа, 23 січня, зі 132 %. У цей день затори оцінювали у 9 балів. Вони були спричинені погодними явищами у вигляді снігопаду та ожеледиці. Шар снігового покриву сягав 10 – 22 см. Найкращим за трафіком була неділя, 28 квітня, з завантаженістю 7 % під час святкування Великодня, коли традиційно всі виїхали за межі міста або залишилися вдома у колі сім'ї. В середньому автомагістралі були завантаженими на 43 %, дороги іншого призначення на 55 %. Щоб дістатися до пункту призначення у ранкові години пік люди витрачали на 28 хв більше, у вечірній – на 31 хв, за рік це 227 год або 9 днів 11 год, що на 25 год більше ніж у 2018 р. Варто уникати ранкові пікові періоди між 8 та 10 год та між 18 та 20 год, коли затори найбільші та користуватися громадським транспортом, що є доцільним у всіх містах України. Найгіршим днем тижня за трафіком був четвер, коли рівень трафіку коливався між 91 % та 112 % завантаження доріг. Ранковий трафік сягав 94 %, вечірній – 104 %, що на 8 % і 15 % відповідно більше ніж у 2018 р.

За показниками 2018 р столиця України опинилася на тринадцятому місці з середнім рівнем заторів – 46 %. У порівнянні з 2017 р трафік зріс на 2 %. Найгіршим днем за показником трафіку став четвер, 1 березня, зі 107 % через снігопад. Найкращим за трафіком була неділя, 8 квітня, з 6 % завантаження, традиційний Великодній вікенд. У ранкові години пік люди витрачали на 26 хв більше, а у вечірні – на 27 хв, використовуючи особистий транспорт, за рік це склало 202 год або 8 днів 10 год. Автомагістралі були завантажені на 37 %, дороги іншого значення – на 48 %. Найгіршим днем тижня по завантаженню доріг стала середа, коли трафік сягав від 87 % до 95 %. Зранку та ввечері дороги були завантажені на 86 % і 89 %, що на 6 % і 5 % відповідно більше у порівнянні з 2017 р [4].

2017 року Київ у рейтингу опинився на чотирнадцятій сходинці. Середній показник завантаження доріг складав 44 %. Найгіршим днем за трафіком став понеділок, 18 грудня, зі 104 % через снігопад. Найкращим днем виявилась неділя, 16 квітня, зі 2 % завантаженням доріг, на Великдень. У ранковий піковий період люди, що користувались власними автомобілями витрачали на 24 хв більше, у вечірній – на 25 хв, щоб дістатися у пункт призначення, а це 188 год або 7 днів 20 год, що на 14 год більше ніж у 2017 р, які можна витрати на інші людські потреби. Навантаження на автомагістралі склало 33 %, на дороги іншого призначення – 46 %. Найгіршим днем тижня за трафіком став четвер з показником завантаження від 78 % до 89%. У ранкові та вечірні пікові періоди трафік складав 80 % та 84 % [4].

Довжина заторів становить близько 107,1 км, а місць, де вони постійно виникають – 22.

Відобразимо рівень завантаженості доріг Києва за останні 4 роки (2017-2020 рр) на гістограмі.

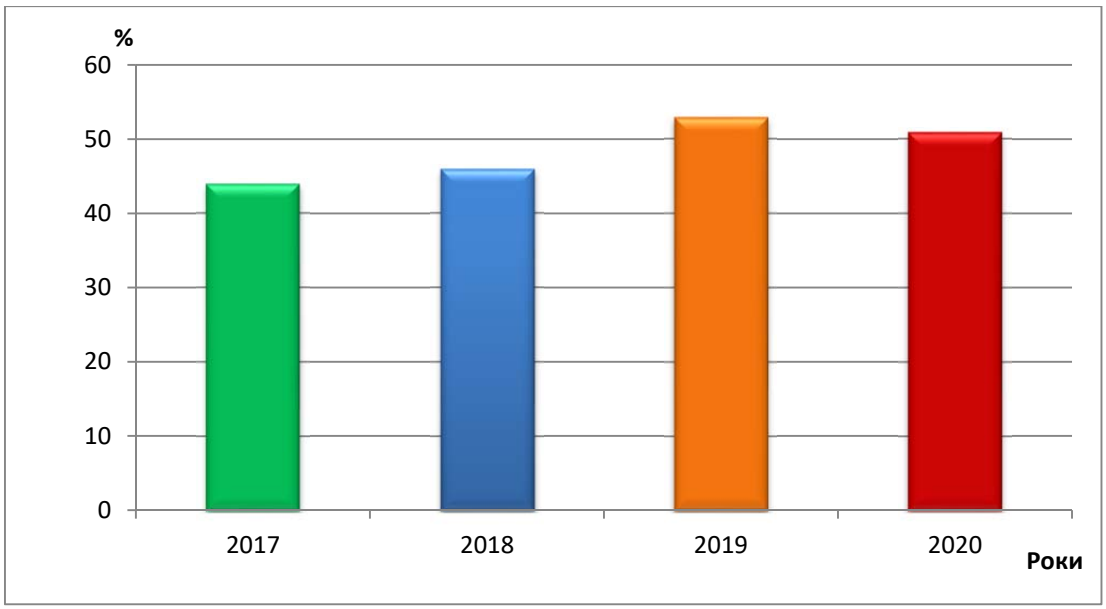


Рисунок 3 – Рівень завантажності доріг міста Києва за 2017 – 2020 рр, % [4]
Figure 3 – The level of traffic congestion in the city of Kiev for 2017 - 2020, % [4]

Щодо інших українських міст, то Одеса та Харків входять у двадцятку, посідаючи одинадцяте та тринадцяте місце відповідно, за 2020 рік.

У 2020 р середній показник завантаження доріг Одеси становив 44 %, що на 3 % менше, ніж у 2019 р. Найгіршим днем за трафіком став вівторок, 29 грудня, зі 91 % завантаження через обледеніння дерев та дротів, найкращих днів було 47 – 1, 7 січня, 9, 20 – 31 січня, 1 – 24 квітня, 1, 2, 5, 6, 9, 10, 11 травня, 8 червня, що пояснюється введенням в Україні жорстких карантинних обмежень у боротьбі з COVID-19, коли люди перейшли на дистанційну форму роботи або тимчасово її втратили, а також на ці дні припадали святкові вихідні. У ранковий піковий період жителям та гостям міста довелося витрачати на 19 хв більше, а у вечірній – на 24 хв, якщо вони користувалися особистим автомобілем, а це за рік становило 167 год або 6 днів 23 год (на 17 год менше ніж у 2019 р), які вони могли витрати на інші справи, в тому числі для створення ВВП країни. Найгіршим днем тижня по завантаженості доріг була п'ятниця, коли трафік коливався від 58 % до 85 %. У ранкові та вечірні пікові години трафік сягав 63 % та 81 %, що на 11 % і 3 % відповідно менше ніж у 2019 р [5].

У 2019 р Одеса посіла вісімнадцяту сходинку у рейтингу із середньою завантаженістю доріг 47 %. Найгіршим днем за трафіком став вівторок, 24 грудня, зі 88 %, через ДТП та повалені дерева унаслідок обледеніння, а найкращим стандартно виявився Великдень, у неділю 28 квітня, всього з 9 % завантаженістю. Зранку людям на автівках довелось витрачати на 22 хв більше, а увечері на 25 хв, за рік це склало додаткових 184 год або 7 днів 16 год, які можна було витратити на інші суспільно важливі справи. Найгіршим днем тижня по завантаженістю доріг став вівторок з трафіком від 79 % до 88 %. Автомагістралі були завантажені на 49 %, дороги іншого значення – на 47 %. У ранкові та вечірні пікові періоди трафік складав 74 % та 84 % [5].

Довжина заторів складає близько 49,5 км, місць де вони постійно виникають – 14.

Харків у 2020 р мав середню завантаженістю доріг 43 %. У порівняні з минулим 2019 р цей показник не змінився, але місто втратило аж шістнадцять позицій у рейтингу. Найгіршим днем за трафіком став четвер, 24 грудня, з 88 % завантаженості через те, що у цей день більшість робочих колективів підприємств, установ та організацій проводили святкові заходи в честь Нового року. Найкращих днів виявилось 19, хоча й не так багато, у порівнянні з Києвом та Одесою, це можна пояснити тим, що на харківчан карантинні обмеження вплинули лише частково, у виборі автомобіля у такі дні: 29 березня, 2, 4, 5, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 15, 18, 19, 20 квітня, всі інші дні – 1, 7 січня, 9 березня, 1, 11 травня були святковими. У ранковий пік на автомобілі люди витрачали на 22 хв більше, а у вечірній – 21 хв, що за рік вилилось у 163 год або 6 днів 19 год, які можна було скоротити частково скориставшись громадським транспортом і використати їх на важливі події. У ранковий пік завантаження доріг складало 72 %, що на 1 % менше, а у вечірні – 71 %, що на 2 % більше, у порівнянні з 2019 р.

У 2019 р Харків перебував ще у ТОП-30 міст світу по завантаженню доріг, посівши двадцять дев'яту сходинку. Найгіршим днем за трафіком стала середа, 23 січня, з 83 %, а найкращим все та ж неділя, 28 квітня, з 13 %. Автомобілісти витратили у ранковий час на 22 хв, а у вечірні на 21 хв більше. За рік це склало 163 год або 6 днів 19 год. Дороги були найзавантаженішими у вівторок, на 70 % – 80 %. Автомагістралі були завантажені на 25 %, дороги іншого значення на 43 %. У ранковий пік трафік був на рівні 73 %, а у вечірній – 69 % [6].

Довжина заторів в середньому складає близько 30,6 км. Вони виникають у 12 місцях.

Дніпро має значно кращі показники від вище згаданих міст, хоча стрімко втрачає позиції. У 2019 р входило в ТОП-50 міст по завантаженістю доріг, опинившись на 47 місці, а вже наступного 2020 р у ТОП-30, де зайняло 22 місце.

2020 р середній показник завантаженості доріг сягав 38 %, що на 1 % більше ніж у 2019 р. Найгіршим днем у році по завантаженості доріг виявився четвер, 24 грудня, з 72 %, найкращих було дев'ять: 7 січня, 9 березня, 13, 18, 19, 20 квітня, 1, 11 травня, тобто COVID-обмеження суттєво не вплинули на вибір людей у користуванні власним транспортом. Дорожні затори сковували місто найбільше щовівторка від 65 % до 67 %. На 19 хв більше автомобілістам доводилось витрачати зранку та ввечері на поїздки, які в середньому можна завершити за 30 хв. За рік ця кількість сягнула 147 год або 6 днів 3 год, що на 2 год менше ніж у 2019 р. Завантаження доріг в ранкові години пік сягало 63 %, а у вечірні – 64 %, що на 2 % та 1 % відповідно менше, ніж у порівнянні з 2019 р.

2019 р середній показник завантаженості доріг сягав 37 %. Найгіршим по завантаженості доріг стала п'ятниця, 29 листопада, з 71 %, а найкращим неділя, 25 серпня, з 14 %, наступний день після відзначення Дня Незалежності України. У заторах найбільше люди проводили час щовівторка, коли трафік коливався від 65 % до 68 %. На 20 хв більше людям на авто доводилось витрачати у ранкові та вечірні години пік на поїздки, які в середньому тривають по 30 хв. За рік це склало додаткових 149 год або 6 днів 5 год. Завантаження автомагістралей сягало 21 %, доріг іншого призначення – 39 %. У ранкові і вечірні години пік дороги були завантажені на 65 % [7].

Довжина заторів сягає близько 29,7 км, а місць, де вони постійно виникали – 4.

На рівень скупчення автомобілів у містах впливає також кількість та щільність забудови. Чим більша поверховість спальних районів та зосередження місць праці в центрі або інших ділових частинах міста тим більша ймовірність виникнення заторів на виїздах з цих районів.

Портал SkyscraperPage складає рейтинг міст за кількістю хмарочосів, де такими вважається висотні будівлі, в якій мінімум 12 поверхів або 35 м висоти. Київ у цьому списку входить у ТОП-10 міст світу, де посідає сьому сходинку з 1258 хмарочосами та 1 місце серед європейських міст. Найвищим будинком у столиці та загалом в Україні вважається БЦ Carnegie Center + Tower на Кловському узвозі , який складається з 47-поверхового житлового комплексу та 18-поверхового офісного центру, що сполучаються 8-поверховим переходом. Висота - 168 м. На другому місті ТРЦ «Гулівер», який складається з 16-поверхового торгово-розважального простору та 35-поверхового бізнес-центру. Висота – 160 м. Третє місце – БЦ «Парус», який складається з 31 поверху, висота – 149,6 м. Ці будівлі знаходяться в центрі міста і мають чимало робочих місць, а працівники здебільшого користуються автомобілями, які створюють затори.

Потрапили у рейтинг й інші великі українські міста. Зокрема, Харків посів 4 сходинку у Європі та 30 у світі - там збудовано 422 хмарочоси, а Одеса опинилася на 25 місці та 116 у світі зі 161 висотною будівлею.

Зважаючи на те, що нового житла у великих містах стає більше, то і поступово зростає населення. Згідно досліджень, на основі мобільного зв'язку, проведених 2015 р, у Києві проживає 3,7 млн людей, з яких 3,4 млн офіційно, ще 300 тис щоденно приїздить з сусідніх міст області на роботу або навчається у столиці, що також призводить до заторів на в'їздах до міста зранку та з міста ввечері [8].

Якість повітря – один з головних чинників, що пливають на здоров'я людей та якість їх життя. У міжнародній доповіді про якість повітря за 2020 рік Київ посів 39 місце серед світових столиць за забрудненістю повітря дрібними частинками. Також за даними порталу IQAir, протягом цього та минулого року столиця України неодноразово потрапляла у першу десятку рейтингу міст світу з найбільш забрудненою атмосферою.

Якість атмосферного повітря залежить від двох основних джерел забруднення: пересувних і стаціонарних. Забруднення атмосферного повітря міста Києва до 85% спровоковано викидами від пересувних джерел – транспорту, 15% становлять забруднення від стаціонарних джерел, зокрема промислового комплексу міста.

Лише 4% забруднення від пересувних джерел припадає на авіа, залізничний та водний транспорт. Решта – на автомобільний транспорт. Близько 70% від загальної кількості викидів автотранспортних засобів здійснюють приватні авто. За прогнозами, кількість приватних авто в столиці збільшиться на 60 % до 2025 року.

Викиди від автомобілів особливо небезпечні тому, що здійснюються в безпосередній близькості від пішохідних зон. Найбільша кількість токсичних речовин виділяється за під час пуску й зупинки двигуна, а також під час його роботи в холостому режимі. Тобто максимальна концентрація токсичних речовин у містах спостерігається на перехрестях та біля світлофорів. Близько 50% викидів в межах міста припадає на траси з малою швидкістю руху і менше 25% – на швидкісні траси [9].

Причиною викидів також є те, що Київ та інші великі міста залишаються транзитними, тобто щоб потрапити з пункту А в пункт Б люди змушені їхати через мегаполіси.

Відсутність парковок на в'їздах до міст змушує гостей їхати далі, хоча вони могли б залишити свої автомобілі і далі користуватися громадським транспортом.

Наразі людям вигідніше користуватися власним автомобілем, ніж муніципальним транспортом, то ж варто зробити реінжиніринг транспорту, застосувавши ряд економічних, адміністративних, соціальних та екологічних важелів.

Економічні важелі мають на меті:

– регулярність та сприятливість руху громадського транспорту;

– впровадження інтервального руху на маршрутах;

– доцільність створення умов, коли 1 людина – 1 власник автомобіля витрачає значно більше коштів, ніж при користуванні міським транспортом;

– створення системи зниження вартості проїзду в громадському транспорті при довгостроковій оплаті, наперед (на постійній основі)

– створення мережі парковок за межами міста з метою можливості зміни власного автомобіля на міський транспорт;

– суттєве збільшення вартості паркування в денні години робочих днів для власного транспорту.

Адміністративні важелі включають:

– створення платної мережі підземних доріг через центр міста, що з'єднують спальні райони;

– створення мережі підземних парковок в центрі та прилеглих до нього районів міста;

– поділ центру міста на платні зони в'їзду з метою зменшення трафіку;

– суттєве збільшення штрафів за неналежне паркування в центрі та прилеглих районах;

– перенос діючих міністерств та відомств, що розташовані в центрі та прилеглих районах на периферії з метою очищення центру від відомчого та корелюючого з ним транспорту;

– створення та підтримку системи експрес-перевезень за принципом від кінцевої (спальний район) до кінцевої (місце прилягання праці) громадським транспортом.

Соціальні важелі передбачають:

– створення такої системи пасажирських перевезень, при якій використання власного автомобіля є невигідним і клопітливим;

– створення системи дисконтування при постійному використанні громадського транспорту;

– розширення мережі метрополітену, швидкісних ліній трамваю, оновлення міських електропоїздів та створення швидкісних систем BRT та TrRT;

– створення системи єдиного проїзного квитка при користуванні різних видів транспорту (автобус, тролейбус, трамвай, метро).

Екологічні важелі:

– масовий перехід від використання двигунів внутрішнього згорання (далі – ДВЗ) на електричний рухомий склад;

– розвантаження трафікових зупинок перед світлофорами з метою зменшення роботи ДВЗ на холостих обертах (режим «зеленої хвилі», коли автомобілі рухаючись при вказаній швидкості, не потрапляють у період показань червоного сигналу світлофорів);

– організація без світлофорного та без перехресного режиму руху на основних дорогах міста.

Альтернативою вирішення проблеми заторів на в'їздах до мегаполісів повинно стати приміське залізничне сполучення човникового типу, яке має сполучити міста супутники з робочими і навчальними місцями. Це дозволить пришвидшити мобільність громадян, зменшити викиди CO_2 та зняти навантаження на автомобільну інфраструктуру, що призведе до зменшення експлуатаційних витрат.

Державна екологічна інспекція України для вирішення проблем загазованості пропонує впровадити наступні заходити:

– використовувати на автотранспорті спеціальні моторні мастила, присадок до них та паливо, модифікаторів кінематичних вузлів автомобілів, впровадження каталітичних перетворювачів палива та ін., що приведе до зменшення витрат пального, зменшення викидів забруднюючих речовин та збільшення моторесурсів двигунів (дозволить зменшити об'єми викидів у атмосферу оксидів азоту, угарного газу та вуглеводнів більш ніж на 75%) ;

– жорсткий контроль за якістю пального, що постачається і реалізується автозаправними станціями, його відповідністю державним стандартам [10].

До вирішення проблеми забруднення повітря від автомобілів Європа підходить комплексно. Наприклад, у багатьох районах із високим рівнем забруднення повітря від транспорту створюють зони з низьким рівнем викидів та впроваджують податки на затори.

На рівні автовиробництва теж введені обмеження. Середній рівень викидів CO_2 для нових автомобілів не має перевищувати 95 г на 1 км пробігу. А кожен зайвий грам CO_2 коштуватиме виробнику 95 євро.

А нещодавно Європейська Комісія представила новий пакет пропозицій у рамках European Green Deal. І тут заплановані ще жорсткіші кроки на захист екології. Глобальна мета – скоротити викиди на 55% у порівнянні з рівнем 1990 року, а до 2050 року звести їх до нуля. Цілком зрозуміло, що це неможливо без декарбонізації транспорту. Тож для трансформації автомобільного сектору передбачено свій сценарій. За діючими екологічними нормами, з 2030 року викиди CO_2 від нових легкових автомобілів мають знизитися на 37,5% в порівнянні з 2021 роком. Для автофургонів – на 31%. І для обох груп викиди мають скоротитися на 15% до 2025 року.

І навіть це не межа. Адже у планах ЄС – майбутнє з транспортом без викидів або з мінімальною їх кількістю. Тож Європейська комісія запропонувала більш амбітний план. Середні викиди нових автомобілів мають знизитися на 55% з 2030 року та на 100% з 2035 року в порівнянні з рівнем 2021 року. Як результат – з 2035 року усі продані нові автомобілі мають бути без викидів.

Екологічні амбіції ЄС в транспортній сфері не зупиняються на цих нововведеннях. Зміни також чекають і інфраструктурну політику. До 2025 року передбачається забезпечити понад 1 мільйон пунктів зарядки для електромобілів та приблизно 3.5 мільйони – до 2030 року.

До речі, відмова від продажів автомобілів із викопним паливом і перехід на електротранспорт знаходить підтримку і в суспільстві. Дослідницька організація YouGov провела онлайн-опитування жителів з 15 європейських міст. І виявилося, що майже дві третини опитаних виступили за заборону продажів нових бензинових та дизельних автомобілів у Європі після 2030 р.

Не всім автовиробникам вдається пройти цей челендж щодо зменшення викидів самотужки, тому вони вирішили об'єднатись. Адже у такому випадку регулятор розраховує середній показник CO_2 не за окремою компанією, а всередині такого об'єднання.

І як наслідок, з'явилося багато автомобільних альянсів та партнерств. Наприклад, FCA об'єдналась з Tesla і Honda, Mazda – з Toyota, Ford – з Volvo і Polestar, а група VW створила альянс серед менших виробників, орієнтованих на EV – MG, Aiways, LEVC.

Результати такої екологічної політики вже помітні. Середні викиди CO_2 від нових легкових автомобілів, зареєстрованих у Європі, зменшились на 12% порівняно з 2019 роком. Цьому значно сприяв швидкий розвиток ринку електромобілів. Адже частка продажів такого транспорту за рік зросла аж втричі – від 3,5% у 2019 році до понад 11% у 2020 році.

Але ми не були б до кінця об'єктивними, якби не згадали про викиди від електромобілів на рівні виробництва та споживання електроенергії. І навіть з урахуванням цього фактору електричний транспорт створює в середньому у три рази менше викидів CO_2, ніж аналогічні дизельні чи бензинові автомобілі.

А тепер саме час згадати про плани ЄС досягти кліматичної нейтральності до 2050 року. Зокрема, за рахунок декарбонізації енергетичного сектору, тобто переходу на «чисту» енергетику. Тож поступово такі викиди від виробництва електромобілів та акумуляторів в ЄС будуть зменшуватися і вже через кілька десятиліть сягнуть нуля [11, 12].

Висновки.

Епоха автомобілів має завершитися початком ери зручної транспортної інфраструктури, починаючи зі зручних і безпечних пішохідних зон та веломаршрутів, закінчуючи екологічно чистим, очікуваним громадським транспортом. Автомобілізація як частина процесів економічної кризи не вирішується лише переходом від двигунів внутрішнього згорання на електричні, а й включає

політику держави у стримуванні популярності особистого транспорту за рахунок появи швидкісного міського транспорту (трамваїв, тролейбусів, електробусів, електропоїздів), які фізично виділені від потоків іншого транспорту і тому не залежать у часі від нього, а лише від власної пропускної спроможності. Тому широкого вжитку мають набути метробуси – автобуси довжиною понад 22 м, які рухаються відокремленими смугами та мають власні станції для пасажирів, також легкий рейковий транспорт у вигляді швидкісних трамвайних ліній і міські електропоїзди, що з'єднуватимуть мегаполіси з прилеглими містами за 40 – 50 хв. Зменшення забруднення атмосфери викидами CO_2 стане можливим після затвердження цільової програми поступової відмови від продажу вживаних автомобілів з ДВЗ до 2027 р, а нових – до 2030 р.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Баркар. Д. (2021, 31 травня). «9 днів у заторах: дороги Києва перевантажені у кілька разів». Радіо Свобода. https://www.radiosvoboda.org/a/zatory-kyiv-transport-optymizatsiya/31282821.html

2. Traffic index ranking 2020. Full ranking 2020. TomTom Traffic Index. TomTom. https://www.tomtom.com/en_gb/traffic-index/ranking/

3. Traffic index ranking 2020. Full ranking 2020. Europe. TomTom Traffic Index. TomTom. https://www.tomtom.com/en_gb/traffic-index/ranking/?country=AT,BE,BG,CZ,DK,EE,FI,FR,DE,GR,HU,IS,IE,IT,LV,LT,LU,NL,NO,PL,PT,RO,RU,SK,SI,ES,SE,CH,TR,UA,UK

4. Kyiv traffic report | TomTom Traffic Index. TomTom. https://www.tomtom.com/en_gb/traffic-index/kiev-traffic/

5. Odesa traffic report | TomTom Traffic Index. TomTom. https://www.tomtom.com/en_gb/traffic-index/odessa-traffic/

6. Kharkiv traffic report | TomTom Traffic Index. TomTom https://www.tomtom.com/en_gb/traffic-index/kharkiv-traffic/

7. Dnipro traffic report | TomTom Traffic Index. TomTom. https://www.tomtom.com/en_gb/traffic-index/dnipro-traffic/

8. Europe - SkyscraperPage.com. SkyscraperPage.com. https://skyscraperpage.com/cities/?10=3

9. Яловий, К. (2021, 9 серпня) «Обережно: повітря! 12 фактів про те, чим дихають мешканці Києва». Інтерфакс-Україна. https://ua.interfax.com.ua/news/blog/760604.html

10. Павленко О. (2021, 26 квітня) «Актуальні питання забруднення атмосферного повітря». Державна екологічна інспекція. https://www.dei.gov.ua/posts/1563

11. Прес-служба ФАУ. «Викиди від транспорту і як з ними боротися». Федерація роботодавців автомобільної галузі. https://fra.org.ua/uk/an/publikatsii/analitika/vikidi-vid-transportu-i-iak-z-nimi-borotisia

12. Порфіренко В.І., Гребельник М.М., Дехтяренко Д.П. Аналіз парку електричних автомобілів та ефективність модульного застосування електробусів в мегаполісах. Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. Серія «Економічні науки». 2019. Вип. 3. С. 146-154. URL: http://econom-ejournal.cdu.edu.ua/article/view/3551/3842

REFERENCES

1. Barkar, D. (2021, May 31). «9 days in traffic jams: the roads of Kyiv are congested several times». Radio Svoboda. https://www.radiosvoboda.org/a/zatory-kyiv-transport-optymizatsiya/31282821.html

2. Traffic index ranking 2020. Full ranking 2020. TomTom Traffic Index. TomTom. https://www.tomtom.com/en_gb/traffic-index/ranking/

3. Traffic index ranking 2020. Full ranking 2020. Europe. TomTom Traffic Index. TomTom. https://www.tomtom.com/en_gb/traffic-index/ranking/?country=AT,BE,BG,CZ,DK,EE,FI,FR,DE,GR,HU,IS,IE,IT,LV,LT,LU,NL,NO,PL,PT,RO,RU,SK,SI,ES,SE,CH,TR,UA,UK

4. Kyiv traffic report | TomTom Traffic Index. TomTom | Startseite. https://www.tomtom.com/en_gb/traffic-index/kiev-traffic/

5. Odesa traffic report | TomTom Traffic Index. TomTom | Startseite. https://www.tomtom.com/en_gb/traffic-index/odessa-traffic/

6. Kharkiv traffic report | TomTom Traffic Index. TomTom | Startseite. https://www.tomtom.com/en_gb/traffic-index/kharkiv-traffic/

7. Dnipro traffic report | TomTom Traffic Index. TomTom | Startseite. https://www.tomtom.com/en_gb/traffic-index/dnipro-traffic/

8. Europe - SkyscraperPage.com. SkyscraperPage.com. https://skyscraperpage.com/cities/?10=3

9. Yalovyi, K. (2021, August 9). «Caution: air! 12 facts about what Kyiv residents breathe». Interfaks-Ukraina. https://ua.interfax.com.ua/news/blog/760604.html

10. Pavlenko O. (2021, April 26) «Current issues of air pollution». State Ecological Inspectorate. https://www.dei.gov.ua/posts/1563

11. FAU Press Office. «Emissions from transport and how to deal with them.» Federation of Automotive Employers. https://fra.org.ua/uk/an/publikatsii/analitika/vikidi-vid-transportu-i-iak-z-nimi-borotisia

12. Porfirenko V., Grebelnik M., Dekhtiarenko D., (2019) Analysis of the fleet of electric cars and the effectiveness of modular use of electric buses in megacities. Visnyk of Cherkasy National University named after Bohdan Khmelnytsky. Economic Sciences Series. Vol. 3 C. 146-154. URL: http://econom-ejournal.cdu.edu.ua/article/view/3551/3842

РЕФЕРАТ

Порфіренко В.І. Транспорт мегаполісів: сучасний стан, проблеми, реінжиніринг та екологічне вдосконалення / В.І. Порфіренко, Д.П. Дехтяренко, М.М. Гребельник, М.О. Хобта // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

В роботі був проведений аналіз завантаженості транспортних мереж міст: Києва, Одеси, Харкова та Дніпра автомобілями та їхній вплив на забруднення повітря і запропоновані шляхи вирішення проблем, які з цим пов'язані.

Об'єкт дослідження – міський громадський транспорт.

Мета роботи – на основі аналізу показників рівня автомобілізації, забрудненості повітря та багатоповерхової забудови (хмарочосів) запропонувати методи покращення якості повітря та зменшення попиту на користування власним транспортом.

Методи дослідження – статистичні та загальнонаукові.

Київ займає 7 місце у світі та 3 у Європі за рівнем перезавантаженості транспортної мережі і кількості часу, який люди додатково витрачають через затори. Одеса на 11 сходинці у світі та 5 у Європі, Харків на 13 та на 7, Дніпро на 22 та на 12 відповідно. Перезавантаженість мережі автомобільним транспортом веде за собою не тільки до заторів, а й до погіршення екологічної ситуації у містах.

Автори статті наголошують на тому, що проблема вирішення заторів і загалом екологічної безпеки є комплексним питанням і залежить не лише від того, що потрібно переходити на автомобілі з електродвигунами, але й від розвитку швидкого, очікуваного громадського транспорту, який їде, а не стоїть у заторах разом з автомобілями.

Створення систем BRT та LRT, а також міських електропоїздів з комбінованою оплатою проїзду змусить людей пересісти з власного транспорту і діставатися з дому на роботу і навпаки швидше, а це дозволить збільшити вироблення національного внутрішнього продукту, що веде до росту економіки і соціального забезпечення країни.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ЗАТОРИ, МЕГАПОЛІС, ЕКОЛОГІЯ, МІСЬКИЙ ТРАНСПОРТ, ЯКІСТЬ ПОВІТРЯ.

ABSTRACT

Porfirenko V.I., Dekhtiarenko D.P., Grebelnik M.M., Khobta M.O. Transport of megacities: current status, problems, reengineering and environmental improvement. Visnyk National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – Kyiv: National Transport University, 2022. – Issue 2 (52).

The article analyzes the congestion of transport networks of Kyiv, Odessa, Kharkiv and Dnipro by cars and their impact on air pollution and suggested ways to solve related problems.

The object of research is public transport.

The aim of the work is to propose methods of improving air quality and reducing the demand for the use of own transport on the basis of the analysis of indicators of the level of motorization, air pollution and multi-storey buildings (skyscrapers).

Research methods - statistical and general scientific.

Kyiv ranks 7th in the world and 3rd in the Europe in terms of traffic congestion and the amount of time that people spend extra due to congestion. Odessa is 11th in the world and 5th in Europe, Kharkiv is 13th and 7th, Dnipro is 22nd and 12th, respectively. Congestion of the network with road transport leads not only to congestion, but also to the deterioration of the environmental situation in cities.

The authors of the article emphasize that the problem of solving congestion and environmental safety in general is a complex issue and depends not only on the need to switch to cars with electric motors, but also on the development of fast, expected public transport. together with cars.

The creation of BRT and LRT systems, as well as urban electric trains with combined fares will force people to change from their own transport and get home to work and vice versa faster, which will increase national domestic production, leading to economic growth and social security.

KEY WORDS: CONGESTION, MEGALOPOLIS, ECOLOGY, URBAN TRANSPORT, AIR QUALITY.

АВТОРИ:

Порфіренко В.І., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, доцент кафедри менеджменту, e-mail: porfirenko@gmail.com, тел.: +380675034433, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омельяновича-Павленка, 1, к. 242.

Дехтяренко Д.П., Національний транспортний університет, аспірант кафедри менеджменту, e-mail: mr.dima2304@gmail.com, тел.: +380671451579, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омельяновича-Павленка, 1, к. 242.

Гребельник М.М. Національний транспортний університет, старший викладач кафедри менеджменту, e-mail: niknik0229@gmail.com, тел.+380976572803, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка 1, к.242.

Хобта М.А., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, доцент кафедри менеджменту, Киев, Украина, e-mail: mohobta1957@gmail.com, тел.: +380672593000, Украина, 01010, г. Киев, ул. М. Омельяновича-Павленко, 1, к.242.

AUTHORS:

Porfirenko V.I., Ph.D., National Transport University, Associate professor of management, e-mail: porfirenko@gmail.com, tel .: +380675034433, Ukraine, 01010, Kyiv, st. M. Omelyanovich-Pavlenko, 1, room 242.

Dekhtyarenko D.P., National Transport University, graduate student of the department of management, e-mail: mr.dima2304@gmail.com, tel .: +380671451579, Ukraine, 01010, Kyiv, st. M. Omelyanovich-Pavlenko, 1, room 242.

Grebelnik M.M., National Transport University, Senior Lecturer, department of management, e-mail: niknik0229@gmail.com, tel. + 380976572803, Ukraine, 01010, Kyiv, st. M. Omelyanovich-Pavlenko 1, room 242.

Khobta M.A., Ph.D., National Transport University, Associate professor of management, Kyiv, Ukraine, e-mail: mohobta1957@gmail.com, tel .: +380672593000, Ukraine, 01010, Kyiv, st. M. Omelyanovich-Pavlenko, 1, room 242.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Бондар Н.М., доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки та права, Національний транспортний університет, Київ, Україна

Карпенко О.О., доктор економічних наук, професор, перший проректор, Міжнародний науково-технічний університет ім. Юрія Бугая, Київ, Україна

REVIEWER:

Bondar NM, Doctor of Economics, Professor, Dean of the Faculty of Economics and Law, National Transport University, Kyiv, Ukraine

Karpenko OO, Doctor of Economics, Professor, First Vice-Rector, International University of Science and Technology. Yuri Bugay, Kyiv, Ukraine

УДК 658.8
UDC 658.8
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-234-244

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ І ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ФУНДАМЕНТАЛЬНИМИ ПОНЯТТЯМИ ЛОГІСТИКИ ТА УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК

Севост'янова А.В., доктор філософії, Національний транспортний університет, Київ, Україна, sevostianova1607@gmail.com, orcid.org/0000-0002-7693-0648
Турчик О.О., Національний транспортний університет, Київ, Україна, sasha2017pk@gmail.com, orcid.org/0000-0002-2848-9456

IDENTIFICATION AND ANALYSIS OF FEATURES AND RELATIONSHIPS BETWEEN THE FUNDAMENTAL CONCEPTS OF LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Sevostianova A.V., Doctor of Philosophy, National Transport University, Kyiv, Ukraine, sevostianova1607@gmail.com, orcid.org/0000-0002-7693-0648
Turchyk O.O, National Transport University, Kyiv, Ukraine, sasha2017pk@gmail.com, orcid.org/0000-0002-2848-9456

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кожна нова економічна парадигма потребує вдосконалення існуючих методів та інструментів управління та формування нових методів та інструментів управління. Тому поява логістики як науки є відповіддю на необхідність впровадження маркетингово-орієнтованої економічної парадигми. Подальший розвиток логістичної науки відображається у формуванні концепції управління ланцюгом поставок. У зв'язку з цим можна припустити, що формування клієнтоорієнтованої економічної парадигми призвело до появи концепції управління ланцюгом поставок, яка найбільш повно відображає системність, взаємозв'язок та взаємозалежність ділових партнерів у ланцюжку поставок.

Зростаюче значення управління ланцюгами поставок пов'язане з розвитком аутсорсингу, посиленням конкуренції й появою нових форм конкурентної боротьби в умовах глобалізації та інтеграції, а також розвитком інформаційних технологій, логістики, розширенням спектру логістичних послуг і зростанням ролі логістичних провайдерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи концепцій логістики й управління ланцюгами поставок викладені в численних роботах, серед яких особливої уваги заслуговують роботи Анікіна Б.А., Гаджинського А.М., Гіменець К., Джонса Т., Крикавського Є.В., Кристофера М., Кротова К.В., Купера М., Ламберта Д., Луммуса Р., Міротіна Л.Б., Ніколса Е., Окландера М.А., Пономарьової Ю.В., Портера М., Рудзки Р.Є., Стівенса Дж., Стока Дж., Тишбєва І.Е., Трента Р., Тяпухіна О.П., Уварова С.О., Уотерса Д., Хендфилда Р., Харланда С. і інші [6].

Управління ланцюгом поставок охоплює планування, проектування, контроль та впровадження всіх бізнес-процесів, пов'язаних із закупівлями, виробництвом, розподілом та виконанням замовлень на продаж бізнесу. Усі ці види діяльності включають численні мережі постачальників і постачальників послуг, які об'єднані та координовані експертами з ланцюга постачання організації для переміщення сировини та готової продукції з усіх віддалених місць по всьому світу.

Логістика є основою, на якій керуються ланцюги постачання. Під логістикою розуміється управління потоком товарів і поставок, що включає інформацію, дані та документацію між двома об'єктами або пунктами. Логістика відіграє важливу роль у постзакупівельній функції доставки сировини від постачальника до місця виробництва та управління ланцюгом постачання готової продукції від точки відправлення від фабрики до точки доставки замовнику.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є визначення термінологічного й логічного співвідношення термінів логістики й SCM. Також розглянуто еволюцію концепції SCM у сучасних умовах. Узагальнити підходи вчених до етапів еволюції концепції SCM. Та визначено перспективи ринку логістики в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найбільших галузей економіки будь-якої країни є торгівля, а підприємства цієї галузі є найбільш масовими.

У зв'язку з цим виникає гостра необхідність у плануванні, виконанні та контролі, з метою зниження витрат, оптимізації потоків матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції,

сервісу і пов'язаної з цим інформацією, включаючи імпорт, експорт, внутрішні і зовнішні переміщення.

Однією з найважливіших складових виробничо-господарської діяльності будь-якого підприємства є логістична діяльність, яка містить в собі безпосередньо виконання логістичних функцій, протікання логістичних процесів і здійснення логістичних операцій. В сучасній вітчизняній господарській практиці відсутнє відображення у формах статистичної звітності підприємств показників і характеристик логістичної діяльності внаслідок відсутності відповідного її визначення у нормативно-правовій базі. Вказана обставина ускладнює визначення ефективності логістичної діяльності та оцінити вплив останньої на промислове підприємство. Розмір логістичних витрат не встановлюється у існуючих формах бухгалтерського обліку, у діючому сьогодні національному класифікаторі видів економічної діяльності суб'єктів господарювання логістична діяльність представлена у вигляді окремих функцій та операцій за різними секціями, підсекціями та групами економічної діяльності, тобто не існує зосередженості досліджуваного виду діяльності.

Важливою ланкою, що забезпечує необхідну інтенсивність і прискорення процесу товароруху в умовах переходу до ринкових відносин, є логістика. Організовуючи рух товарів каналами розподілу, логістика сприяє синхронізації виробництва і споживання товарів.

Значення і роль логістики в бізнесі за останні два десятиліття зазнали істотних змін. Логістика піднялася до рівня специфічної парадигми у веденні підприємницької діяльності. У зв'язку з наростанням конкуренції, глобалізацією і індивідуалізацією ринків збуту, ростом і утворенням нових все розширюються мереж зі створення вартості, логістика продовжує розвиватися, перетворюючись на стратегічний ресурс, який потребує від персоналу компаній високого рівня різноманітних і глибоких знань [3].

Управління ланцюгами поставок (Supply Chain Management) сформувалося як природне продовження інтегрованої логістики.

Управління ланцюгами поставок представляє бізнес-стратегію, що дозволяє прогнозувати продажу товару; оптимізувати планування гарантійного запасу, поточного запасу та іншого з урахуванням обраної моделі управління запасами для кожної товарної категорії; оптимізувати планування поставок всередині логістичної мережі компанії з урахуванням планованих продажів, поставок від виробника, наявності залишків, транспортних потужностей, різних обмежень і бізнес-правил.

У сучасній науковій літературі не існує єдиного й універсального визначення поняття «ланцюг поставок». Ми б скоріше говорили про принаймні кількох інтерпретаціях цього поняття, які характеризуються взаємозамінністю та взаємодоповнюваністю. Ланцюг поставок також розглядається як стратегічна концепція, яка включає визначення та управління всією системою процесів, щоб додати цінність доставленому продукту. Ланцюг поставок пов'язаний з інтегрованим управлінням руху товарів та інформації від збуту основних постачальників до кінцевих споживачів. Він охоплює перетворення будь-яких логістичних дій і процедур, матеріалів і послуг, необхідних для виробництва продукції або надання послуг [1].

Розвиток ринкових відносин та інтеграційний рух в Україні вимагають формування нових методів регулювання діяльності торговельних підприємств. Одночасно з розвитком роздрібної торгівлі в нашій країні спостерігається посилення ролі дотичної галузі – логістики.

Логістичні компанії працюють на стику багатьох галузей, тому відразу відчують унікальні тенденції в тій чи іншій сфері бізнесу, які інновації впроваджені, і змушені найшвидше реагувати на зміни.

Вважається, що ланцюг поставок – це насамперед сукупність певних організацій і бізнес-одиниць, які організовані відповідно до процесів і потоків, підкреслюючи просторові виміри ланцюга поставок (табл. 1).

Хоча логістика є молодою наукою, вона має широкі перспективи розвитку та застосування в діловій практиці. Хоча визначення цього поняття не може повністю розкрити економічну природу логістики, напрямок її розвитку та науково-практичне застосування залежать від того, у який зміст вкладатиме поняття «логістика».

Основною метою логістичного управління є реалізація й узгодження економічних інтересів безпосередніх і опосередкованих учасників підприємницьких процесів через найефективніше використання ресурсів в існуючих на поточний момент умовах господарювання. Реалізація такої мети передбачає забезпечення «доступності», тобто координацію та синхронізацію попиту і пропозиції реципієнтів на продукцію та послуги підприємства при найменшій вартості.

Таблиця 1 – Об’єктно-просторове представлення ланцюга поставок
Table 1 – Object-spatial representation of the supply chain

Автор	***Визначення ланцюга поставок***
Дж. Сток, Д. Ламберт	Логістичний ланцюг можна розуміти як загальний процес, який характеризується власним частковим процесом з певною структурою, яка конкретно охоплює [7]: виконання замовлень; обслуговування клієнтів; управління складами та запасами; підготовка збуту продукції; цільове узгодження та переміщення.
І. Наконечний	Ланцюг поставок є проявом складності, а також складності створення вартості, він починається з етапу отримання сировини і закінчується, коли кінцевий продукт передається замовнику. [5]
Д. Іванов, В. Дибська	Ланцюг поставок – це низка процесів і процесів, що відбуваються між різними контрагентами в ланцюгу, які об’єднані для задоволення попиту споживачів на товари та послуги [7].
Є. Зайцев	Поняття «ланцюг поставок» трактується як сукупність процесів, що виконуються при доведенні продукції конкретного виробника до споживачів/груп споживачів, та набору лінійно впорядкованих учасників, які здійснюють вищезазначені процеси [5].

Виходячи із зазначеного, основними цілями управління логістичною діяльністю є наступні:

1. Підпорядкування особливостей організації логістичної діяльності вимогам обслуговування та запитам споживачів (тобто система логістики функціонує для забезпечення високого рівня задоволення потреб клієнтів).

2. Мінімізація логістичних витрат (економічно ефективне функціонування логістичної системи). Важливою характеристикою логістичного управління є системний та комплексний підхід до організації та здійснення переміщень матеріальних ресурсів на всьому шляху від постачання і виготовлення до кінцевого споживання.

Одним з ключових компонентів логістичної системи підприємства, що значною мірою визначає її ефективність, є транспортна діяльність.

Основне завдання логістики – досягнення фірмою найбільшого прибутку. На жаль, логістика розглядається крізь призму досягнення фірмою стратегічних цілей і оптимізації її основних оперативних процесів. У зв'язку з цим розрізняють загальні та підпорядковані їм локальні завдання логістики. Для виконання загального завдання необхідно забезпечити з найменшими витратами максимальну пристосованість фірм до мінливої ринкової ситуації, збільшення їх частки товару на ринку та переваги перед конкурентами. Одним із загальних завдань логістики є створення ефективної інтегрованої системи регулювання матеріальних та інформаційних потоків і контролю за ними, що забезпечувало б високу якість постачання продукції. З цим завданням тісно пов'язані такі проблеми, як забезпечення взаємної відповідності матеріальних та інформаційних потоків, контроль матеріального потоку та передача даних до єдиного центру, визначення стратегії і технології фізичного переміщення товарів, розробка способів управління операціями їх руху, встановлення форм стандартизації напівфабрикатів та пакування, визначення обсягу виробництва, транспортування і складування, розбіжностей між бажаними та можливими закупівлями і виробництвами.

Прикладом локального завдання логістики є оптимізація виробничих запасів та максимальне скорочення часу зберігання і транспортування вантажів. Недостатній зв'язок концепції логістики з активною ринковою стратегією часто призводить до того , що сама по собі закупівля сировини, напівфабрикатів, комплектуючих стає мотивом для початку випуску тієї чи іншої продукції без належного попиту на неї. Однак у нинішній ринковій ситуації такий підхід до випуску продукції може призвести до комерційного провалу. Орієнтація на мінімізацію витрат, безперечно, необхідна, але за оптимального рівня поєднання витрат і рентабельності основного та оборотного капіталу, задіяного в межах ринкової стратегії.

Цілями сучасної логістики є :

1)надходження всіх матеріалів у відповідних кількостях, якості й асортименті до місця споживання;

2) зміни запасів матеріалів у відповідь на інформацію про можливості їх швидкого придбання;

3) зміна політики продажу вироблюваних товарів на політику виробництва товарів, що продаються;

4 зменшення оптимального розміру партії постачання та обробки до одиниці;

5) якісне виконання усіх замовлень у мінімальні строки.

Досягнення сукупності поставлених цілей – це ідеал, до якого слід прагнути. І чим вищий виробничий та інфраструктурний потенціал, тим легше досягти цього ідеалу. Успішній реалізації даної концепції логістики окремими фірмами сприяє створення ними системи оперативної доставки вантажів.

Визначення поняття «логістика» провідних вітчизняних та зарубіжних науковців наведені в табл. 2.

Таблиця 2 – Різні тлумачення поняття «логістика»

Table 2 – Different interpretations of the concept of the term "logistics"

Автор	***Визначення***
Б. Анікін	Наука про планування, організацію, управління, контроль і регулювання потоків матеріалів та інформації в просторі та часі від основного джерела до кінцевого споживача [2].
А. Смєхов	Новий науковий напрямок теорія планування, управління та спостереження під час руху матеріальних та інформаційних потоків у виробничо-енергетичних системах [2].
Є. Крикавський	Наука про оптимізацію управління матеріальними, інформаційними та капітальними потоками в узгодженій системі економічної адаптації [3].
Дж. Хескетт	Серія заходів для управління потоком продукції, координації виробництва та ринку з фіксованим рівнем обслуговування за найнижчими витратами [3].
Д. Джонсон та ін.	Потік матеріалів і послуг, а також зв'язки, необхідні для управління цим потоком [2].

Основна концепція логістики є досить простою, хоча її впровадження у реалії функціонування промислових підприємств може здаватися все складнішим. Особливості поводження з матеріалами, транспортування, управління запасами, упаковки та складування стають все більш технічними, а крім того всі ці особливості потрібно інтегрувати в єдине узгоджене середовище. Для цього потрібно отримати точну інформацію від кожної окремої функції. У даний час найефективнішим способом отримання та збору цієї інформації є комп’ютерне програмне забезпечення, а наука про координацію різних функцій відома як управління логістикою. Терміни управління логістикою та управління ланцюгами поставок часто використовуються взаємозамінно, хоча точніше управління логістикою – лише одна складова управління ланцюгом поставок.

Логістична діяльність є досить важливою складовою на всіх підприємствах. Процес організації логістичної діяльності є складним та потребує чималих зусиль зі сторони керівництва. Саме організація логістичної діяльності повинна охоплювати всі гілки кожного підприємства та мати тісний взаємозв’язок із ними. З кожним роком організація логістичної діяльності набуває нових обертів та в значному розумінні автоматизується. Стрімкий розвиток та запровадження інформаційно-комунікаційних технологій перетворює усі економічні процеси підприємства у своєрідну ланку визначення та виконання завдань.

Сьогодні поняття управління ланцюгом поставок зазвичай асоціюється з логістикою, хоча доречно підкреслити деякі відмінності між ними.

Логістичні характеристики :

1) Як правило, логістика відноситься до поведінки, яка відбувається в організації.

2) Логістика включає одержання товарів і зберігання товарів всередині і за межами підприємства.

3) Традиційна логістика зосереджується на таких видах діяльності, як закупівлі, розподіл, обслуговування та управління запасами.

4) Основна мета логістики – зробити клієнтів повністю задоволеними.

5) Питаннями логістики займається лише одна організація.

Характеристики SCM :

1) Ланцюг поставок належить до мережі підприємств, які працюють разом і координують свої дії для поставок товарів на ринок.

2) Рух та інтеграція ланцюга поставок належать до управління ланцюгом поставок.

3) Управління ланцюгом постачання визнає всі види діяльності, про які піклується логістика.

4) Основною метою управління ланцюгом поставок є отримання значної конкурентної переваги.

5) Декілька організацій беруть участь в управлінні ланцюгом поставок одночасно.

Провівши порівняння систематизації характеристик понять «логістика» та SCM, зрозуміло, що ці дві концепції не є тотожними. Відповідно до CSCMP Glossary, SCM – це дещо більше, ніж логістика: «Логістика – це частина процесу ланцюга постачання, що…».

Еволюцію концепцій логістики й SCM цікаво простежити на прикладі Ради професіоналів в області управління ланцюгами поставок. Вона була створена в січні 1963 р. за назвою Національної Ради з фізичного розподілу і поєднувала науковців, консультантів і менеджерів – прихильників ідеї інтеграції функцій транспортування, складування й управління запасами. У той час термін «фізичний розподіл» тільки входив в обіг і вплинув на розвиток бізнес – співтовариства. Еволюція понять логістики й SCM представлена в таблиці 3.

Тому поняття SCM ширше за поняття логістики. Спільним у цих концепціях є систематичний розгляд ланцюга поставок від першого постачальника до кінцевого споживача та процесний підхід, який розглядає управління як серію взаємозалежних безперервних функцій управління.

Таблиця 3 – Еволюція понять логістики та SCM

Table 3 – Evolution of the concepts of logistics and SCM

Джерело	***Рік***	***Визначення***
Національна рада з фізичного розподілу, США	1967	Логістика – це термін, який використовується у виробництві та торгівлі для опису широкого кола діяльності, пов'язаної з ефективним рухом готової продукції від кінця виробничої лінії до споживачів [6].
Національна рада з фізичного розподілу, США	1976	Логістика — це інтеграція двох або більше видів діяльності для планування, реалізації та контролю ефективності потоків сировини, незавершеного виробництва та готової продукції від місця походження до місця споживання [6].
Асоціація операційного менеджменту	1994	Логістика — організація планування, контролю та виконання потоку товарів від проектування та закупівлі до виробництва та розподілу до кінцевого споживача з метою задоволення ринкового попиту з найнижчими операційними та капітальними витратами [6].
Купер М. і ін.	1997	Концепція SCM – це комплексна концепція, яка керує загальним процесом від початкового постачальника сировини до кінцевого споживача та іншими каналами, включаючи процес утилізації [6].

Головна відмінність цих понять полягає в тому, що логістика є частиною SCM. Логістика — це інтегрована функція управління логістикою, включаючи постачання, підтримку виробництва та розподіл, і SCM ідеально поєднує всі бізнес-процеси в ланцюжку поставок.

Концепція управління ланцюгом поставок повинна включати такі базові складові (рис. 1).

Іншими словами, концепцію управління ланцюгом поставок можна розглядати як планування, управління та розвиток усіх рівнів ланцюга поставок, створення матеріальної цінності та вигод: від постачання сировини, матеріалів до обслуговування споживачів.

А саме:

- планування ланцюга поставок як єдиної системи повинне бути спрямовано на виконання завдань, управління бізнес-процесами і збереження його якостей у часі;
- для аналізу й оцінки ефективності процесів в ланцюзі поставок потрібен постійний контроль;
- розвиток ланцюга поставок можливий тільки як постійний процес поступального покращання, якісних перетворень і змін.

Термін SCM широко використовується у країнах вже з більш 15 років, проте до нашого часу серед фахівців із логістиці і загальному менеджменту немає єдиної думки з приводу визначення цього поняття. Чимало людей розглядають SCM з операційній погляду, розуміючи під SCM матеріальні потоки. Інші – вважають SCM концепцією управління, і, нарешті, треті розуміють під SCM впровадження концепції для підприємства. Нижче наведені найпопулярніші визначення SCM:

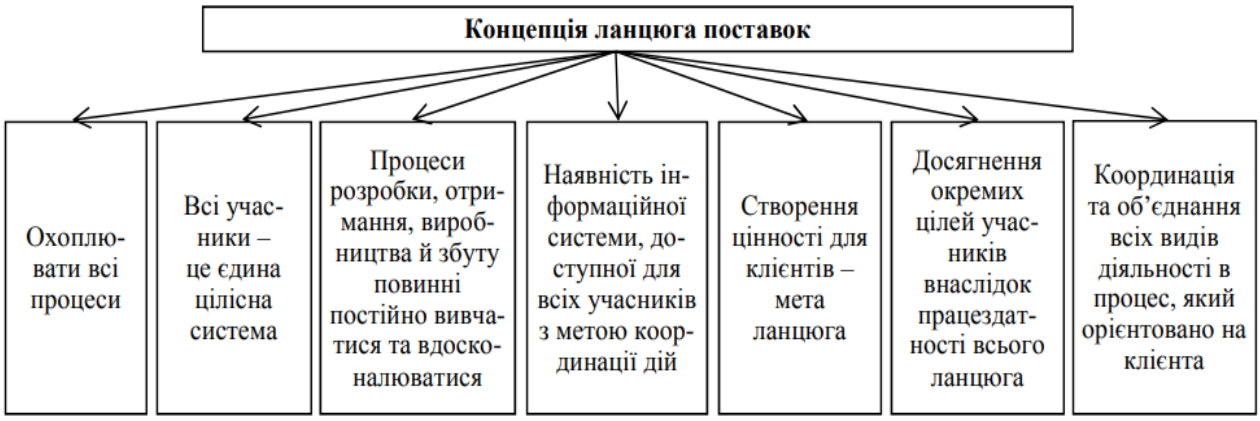


Рисунок 1 – Концепція ланцюга поставок [4]
Figure 1 – Supply chain concept [4]

SCM – це комплекс підходів, допомагає ефективної інтеграції постачальників, виробників, дистриб'юторів і продавців. SCM, враховуючи сервісні вимоги клієнтів, дозволяє налагодити безперебійне постачання потрібного продукту потрібний час у потрібному місці з мінімальними витратами.

SCM є процес організації планування, виконання й контролю потоків сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції, і навіть забезпечення ефективного та швидкого сервісу з допомогою отримання оперативної інформації про переміщеннях товару. З допомогою SCM вирішуються завдання координації, планування та управління процесами постачання, виробництва, складування і доставки товарів та послуг.

Ланцюжок поставок представляє безліч ланок, пов'язаних між собою інформаційними, грошовими і товарними потоками. Ланцюжок поставок починається з придбання сировини в постачальників і закінчується продажем готових товарів та послуг клієнту. Одні ланки можуть повністю належати однієї організації, інші – компаниям-контрагентам (клієнтам, постачальникам і дистриб'юторам). Отже, в ланцюжок поставок зазвичай входять кілька організацій.

Системи управління ланцюгами поставок призначені для автоматизації та управління усіма етапами постачання підприємства міста і контролю всього товароруху для підприємства.

Система SCM дозволяє набагато краще задовольнити попит продукції компанії та значно знизити видатки логістику та закупівлі. SCM охоплює весь цикл закупівлі сировини, виробництва й розповсюдження товару.

Управління ланцюгами поставок (УЛП) охоплює всі необхідні інструменти, що використовуються, насамперед, для:

- ефективної інтеграції постачальників, виробників, дистриб'юторів і безпосередніх точок продажів товарної продукції;
- ефективного розподілу продукції, що виробляється, тобто спрямування її в потрібне місце і в необхідній кількості, а також в указаний час;
- зменшення вартості продукту в межах ланцюга з гарантією високого рівня послуг.

Управління ланцюгами поставок розглядає всі можливі фактори, що мають вплив на собівартість товару і відповідність його вимогам споживачів. Головною метою управління ланцюгом поставок є підвищення ефективності функціонування ланцюга по всій його довжині і ширині: вартість в межах ЛП (постачальники → виробники → споживачі) повинна бути якомога нижчою. Основними завданнями управління ЛП слід визнати:

1) підвищення рентабельності організації за умов акцентування уваги на: підвищенні доходів, використанні реклами, зменшенні собівартості;

2) за рахунок достатньої координації всіх логістичних видів діяльності в межах ланцюга поставок створити для клієнта цінний товар, а для кожної ланки ЛП – підвищити прибутковість;

3) на основі аналізу вимог клієнтів і координації зусиль всіх ланок (фрагментів) Л П найкращим чином, швидше і ефективніше покращити організацію послуги клієнтам, а також підвищити власний фінансовий рівень.

Управління ланцюгами поставок охоплюють всі види діяльності організації: від стратегічного до тактичного і оперативного. На стратегічному рівні приймаються рішення, які можуть мати довгостроковий вплив на діяльність організації в цілому.

Наприклад, це рішення, що стосуються кількості, місцезнаходження і ємності виробничих приміщень та складів, потоку сировини і готової продукції через логістичний ланцюг.

На тактичному рівні розглядаються пропозиції і приймаються рішення на кожний квартал або рік:

- планування на довгостроковий або короткостроковий період виробництва і постачання;
- управління запасами;
- стратегія розподілу готової продукції і розширення кола потенціальних клієнтів.

Основні методи управління ланцюгом поставок наведено на рис. 2.

Управління ланцюгом постачання включає наступні кроки [9]:

1.PLAN (Планування). У рамках цього процесу з'ясовується джерело постачання, узагальнюються та визначаються пріоритети потреб споживачів, визначаються планування запасів, вимоги до системи розподілу, а також постачання обсягів виробництва, сировини та готової продукції.

2.SOURCE (Закупівля). Ця категорія визначає ключові елементи управління поставками, оцінки та вибору постачальників, контролю якості поставок та підписання контрактів з постачальниками.

3.MAKE (Виробництво). Цей процес включає виробництво, впровадження та управління виробничими структурними елементами, а також забезпечує контроль технічних змін, управління виробничим приміщенням, виробничим циклом, якістю продукції, планами зміни виробництва тощо. Він також визначає конкретні виробничі процедури: фактичні виробничі процедури та цикли, контроль якості, пакування, зберігання та виробництво.



Рисунок 2 – Методи управління ланцюгом поставок [4]
Figure 2 – Supply chain management methods [4]

4.DELIVER (Доставка). Цей процес включає управління замовленнями, складування та транспортування. Управління замовленнями включає створення та реєстрацію замовлень, формування вартості, вибір конфігурації продукту, створення та обслуговування груп клієнтів, а також ведення баз даних товарів і цін.

5.RETURN (Повернення). У контексті цього процесу структурні елементи повернення продукції визначаються від виробництва до джерела та від доставки: визначення статусу продукту, його розміщення, запит на дозвіл на повернення, організація повернення, рекомендація щодо знищення та утилізації.

Ринок логістики в Україні нещодавно почав формуватися, перші оператори з'явилися в 2000-х роках. Це свідчить про незрілість вітчизняної логістики, яка, хоча й вчиться на досвіді європейських країн, все ще розвивається та вдосконалюється. Як теоретичні, так і практичні дослідження та вдосконалення потребують постійного дослідження цього ринку [10].

В Україні наразі є всі передумови для розвитку логістичних процесів. Залучення інвестицій та впровадження інновацій дає змогу вітчизняним логістичним операторам створити гідну конкуренцію транснаціональним компаніям, вийти на міжнародний ринок логістичних послуг та збільшити дохід від експорту послуг [8].

Підсумовуючи розвиток логістичних послуг в Україні, варто також відзначити, що основні перешкоди, що гальмують розвиток ринку є: дефіцит терміналів, транспортно-логістичних та висококласних складських комплексів; недостатнє забезпечення комплексними транспортно-логістичними послугами для міжнародних та міжрегіональні перевезення, складність поєднання власної логістики з послугами постачальника, недостатня кількість кваліфікованого персоналу у сфері логістики.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальшого дослідження даної теми. В результаті проведених досліджень ми досягли наступних позитивних результатів: виявили причини відмінностей у плані логістики та SCM; розглянули сучасний стан наукового мислення в логістиці та теорії та практиці управління ланцюгом поставок; розглянуто еволюцію концепцій логістики й SCM протягом останніх десятиліть; наведено думки різних вчених про склад бізнес-процесів, що входять до SCM; висновок полягає в тому, що поняття управління ланцюгом поставок ширше за поняття логістики, а логістика є найбільш важлива частина управління ланцюгом поставок.

Проведення морфологічного аналізу поняття ланцюга поставок дозволило виявити відсутність в існуючих трактуваннях зв'язку цього поняття з такою метою формування підприємствами ланцюгів поставок, як підвищення ефективності логістичної діяльності підприємств.

Успішне управління ланцюгом поставок вимагає деяких основних вимог: наявність необхідної логістичної інфраструктури, наявність високоякісного персоналу, управлінська підтримка, присутність керівників команд, співпраця в логістичному ланцюжку має базуватися на партнерстві. Управління ланцюгом постачання — це комплексний і системний підхід, і багато операцій з постачання та маркетингу необхідно враховувати одночасно. Тому необхідно додатково вивчати пов'язані з цим питання формування та управління ланцюгом поставок, окреслювати перспективи подальшого розвитку.

Ринок логістичних послуг в Україні знаходиться на стадії розвитку, і його ефективність з кожним роком підвищується. Розвиток українського логістичного ринку є перспективним, але особливу увагу слід приділити спрощенню організації постачання та прозорості митних послуг за конкурентною ціною, покращенню якості інфраструктури, пов'язаної з торгівлею та транспортуванням. Підвищення ефективності логістичного ринку призведе до появи більш спроможних інтегрованих постачальників логістичних послуг та залучення іноземних учасників до виходу на ринок, що позитивно вплине на загальну економіку.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Крикавський Є. В. Логістичне управління : [підручник] / Уотерс Д. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
2. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії. – Львів: Інтелект-Захід, 2004. – 414 с.
3. Логістика / Под ред. Б.А.Аникина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2002. – 367 с.
4. Междибовська Н. С. Сучасні тенденції управління ланцюгами поставок. Праці Одеського політехнічного університету. 2011.
5. Наконечний І. Управління закупівельною діяльністю у ланцюгу поставок / І. Наконечний // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007.
6. Окландер М.А. Логістика: Підручник / М.А. Окландер. – К.: Центр учбової літератури, 2008.
7. Таньков К. М. Методичні підходи до визначення і класифікації ланцюгів поставок промислових підприємств / К. М Таньков, О. В. Бахурець – 2015.
8. Чорнописька Н. В., Шандрівська О. Є. Тенденції та перспективи ринку логістичних послуг України. Вісн. нац. ун-ту «Львівська політехніка». Логістика. 2012.
9. Чухрай Н. І. Логістичне обслуговування : [підручник] / Чухрай Н. І. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2006.
10. Шандарівська О. Є., Шевців Л. Ю. Комплексний аналіз ринку логістичних послуг в Україні. Актуальні проблеми економіки. 2016.

REFERENCES

[1] Krykavsky EV Logistic management: [textbook] / Waters D. – Lviv: Nat. Lviv Polytechnic University, 2005. – 684 p.

[2] Krykavsky EV Logistics. Fundamentals of theory. – Lviv: Intellect-West, 2004. – 414 p.

[3] Logistics / Ed. BA Anikina. – 3rd ed., Reworked. and ext. – M .: Infra-M, 2002. – 367 p.

[4] Mezhdibovskaya NS Modern trends in supply chain management. Proceedings of Odessa Polytechnic University. 2011

[5] Nakonechny I. Management of procurement in the supply chain / I. Nakonechny // Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic». – 2007

[6] Aucklander MA Logistics: Textbook / MA Aucklander. – Kyiv: Center for Educational Literature, 2008.

[7] Tankov KM Methodical approaches to the definition and classification of supply chains of industrial enterprises / KM Tankov, OV Bakhurets – 2015.

[8] Chornopyska NV, Shandrivska OE Trends and prospects of the market of logistics services of Ukraine. Visn. nat. Lviv Polytechnic University. Logistics. 2012

[9] Chukhrai NI Logistic service: [textbook] / Chukhrai NI – Lviv: Nat. Lviv Polytechnic University, 2006.

[10] Shandarivska OE, Shevtsiv L. Yu. Comprehensive analysis of the logistics services market in Ukraine. Current problems of the economy. 2016

РЕФЕРАТ

Севост'янова А.В. Ідентифікація та аналіз особливостей і взаємозв'язків між фундаментальними поняттями логістики та управління ланцюгами поставок / А.В. Севост'янова, О.О. Турчик // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Актуальність теми. Управління ланцюгом поставок охоплює планування, проектування, контроль та впровадження всіх бізнес-процесів, пов'язаних із закупівлями, виробництвом, розподілом та виконанням замовлень на продаж бізнесу. Усі ці види діяльності включають численні мережі постачальників і постачальників послуг, які об'єднані та координовані експертами з ланцюга постачання організації для переміщення сировини та готової продукції з усіх віддалених місць по всьому світу.

Метою даної статті є визначення термінологічного й логічного співвідношення термінів логістики й SCM. Також розглянуто еволюцію концепції SCM у сучасних умовах. Узагальнити підходи вчених до етапів еволюції концепції SCM. Та визначено перспективи ринку логістики в Україні.

У даній статті розглянуто термінологію та логічний зв'язок термінів логістика та управління ланцюгом поставок. Розглянуто спільні та відмінні риси цих понять. Також визначено еволюцію концепції SCM в сучасних умовах. Узагальнено підходи вчених до етапів еволюції концепції SCM. Проаналізовано стан розвитку ринку логістичних послуг, сучасний напрямок впровадження та реалізації логістичних методів у практиці управління бізнесом. Висвітлено проблему впровадження логістики в підприємницьку діяльність та причини її повільного розвитку в Україні. Визначено перспективи українського логістичного ринку.

Кожна нова економічна парадигма потребує вдосконалення існуючих методів та інструментів управління та формування нових методів та інструментів управління. Тому поява логістики як науки є відповіддю на необхідність впровадження маркетингово-орієнтованої економічної парадигми. Подальший розвиток логістичної науки відображається у формуванні концепції управління ланцюгом поставок. У зв'язку з цим можна припустити, що формування клієнтоорієнтованої економічної парадигми призвело до появи концепції управління ланцюгом поставок, яка найбільш повно відображає системність, взаємозв'язок та взаємозалежність ділових партнерів у ланцюжку поставок.

У сучасній науковій літературі не існує єдиного й універсального визначення поняття «ланцюг поставок». Ми б скоріше говорили про принаймні кількох інтерпретаціях цього поняття, які характеризуються взаємозамінністю та взаємодоповнюваністю. Ланцюг поставок також розглядається як стратегічна концепція, яка включає визначення та управління всією системою процесів, щоб додати цінність доставленому продукту. Ланцюг поставок пов'язаний з інтегрованим управлінням руху товарів та інформації від збуту основних постачальників до кінцевих споживачів. Він охоплює перетворення будь-яких логістичних дій і процедур, матеріалів і послуг, необхідних для виробництва продукції або надання послуг.

Ринок логістики в Україні нещодавно почав формуватися, перші оператори з'явилися в 2000-х роках. Це свідчить про незрілість вітчизняної логістики, яка, хоча й вчиться на досвіді європейських країн, все ще розвивається та вдосконалюється. Як теоретичні, так і практичні дослідження та вдосконалення потребують постійного дослідження цього ринку [10].

Підсумовуючи розвиток логістичних послуг в Україні, варто також відзначити, що основні перешкоди, що гальмують розвиток ринку є: дефіцит терміналів, транспортно-логістичних та висококласних складських комплексів; недостатнє забезпечення комплексними транспортно-логістичними послугами для міжнародних та міжрегіональні перевезення, складність поєднання власної логістики з послугами постачальника, недостатня кількість кваліфікованого персоналу у сфері логістики.

Успішне управління ланцюгом поставок вимагає деяких основних вимог: наявність необхідної логістичної інфраструктури, наявність високоякісного персоналу, управлінська підтримка, присутність керівників команд, співпраця в логістичному ланцюжку має базуватися на партнерстві. Управління ланцюгом постачання — це комплексний і системний підхід, і багато операцій з постачання та маркетингу необхідно враховувати одночасно. Тому необхідно додатково вивчати пов'язані з цим питання формування та управління ланцюгом поставок, окреслювати перспективи подальшого розвитку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ЛОГІСТИКА, УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК, SCM, БІЗНЕС-ПРОЦЕСИ, ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ SCM, ЛОГІСТИЧНІ ПОСЛУГИ, ЕФЕКТИВНІСТЬ.

ABSTRACT

Sevostianova A.V., Turchyk O.O. Identification and analysis of features and relationships between the fundamental concepts of logistics and supply chain management. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

Actuality of theme. Supply chain management covers the planning, design, control and implementation of all business processes related to the procurement, production, distribution and execution of business sales orders. All of these activities include numerous networks of suppliers and service providers, which are brought together and coordinated by experts in the organization's supply chain to move raw materials and finished products from all remote locations around the world.

The purpose of this article is to determine the terminological and logical relationship between the terms logistics and SCM. The evolution of the SCM concept in modern conditions is also considered. To generalize the approaches of scientists to the stages of evolution of the SCM concept. And the prospects of the logistics market in Ukraine are determined.

This article discusses the terminology and logical connection between logistics and supply chain management. The common and distinctive features of these concepts are considered. The evolution of the SCM concept in modern conditions is also determined. The approaches of scientists to the stages of evolution of the SCM concept are generalized. The state of development of the logistics services market, the current direction of implementation and realization of logistics methods in the practice of business management are analyzed. The problem of logistics implementation in business activity and the reasons for its slow development in Ukraine are highlighted. Prospects of the Ukrainian logistics market are determined.

Each new economic paradigm requires the improvement of existing management methods and tools and the formation of new management methods and tools. Therefore, the emergence of logistics as a science is a response to the need to implement a marketing-oriented economic paradigm. Further development of logistics science is reflected in the formation of the concept of supply chain management. In this regard, it can be assumed that the formation of a customer-oriented economic paradigm has led to the concept of supply chain management, which most fully reflects the system, interconnectedness and interdependence of business partners in the supply chain.

In the modern scientific literature there is no single and universal definition of «supply chain». We would rather talk about at least a few interpretations of this concept, which are characterized by interchangeability and complementarity. The supply chain is also seen as a strategic concept that involves defining and managing the entire process system to add value to the delivered product. The supply chain is linked to the integrated management of the movement of goods and information from the sale of major suppliers to end users. It covers the transformation of any logistical actions and procedures, materials and services required to produce products or provide services.

The logistics market in Ukraine has recently begun to take shape, with the first operators emerging in the 2000s. This indicates the immaturity of domestic logistics, which, although learning from the experience of European countries, is still developing and improving. Both theoretical and practical research and improvement require constant research of this market .

Summing up the development of logistics services in Ukraine, it should also be noted that the main obstacles to market development are: lack of terminals, transport and logistics and high-end warehouses; insufficient provision of comprehensive transport and logistics services for international and interregional

transportation, the difficulty of combining its own logistics with the services of the supplier, insufficient number of qualified personnel in the field of logistics.

Successful supply chain management requires some basic requirements: the availability of the necessary logistics infrastructure, the availability of high quality staff, management support, the presence of team leaders, cooperation in the logistics chain should be based on partnership. Supply chain management is a comprehensive and systematic approach, and many supply and marketing operations need to be considered at the same time. Therefore, it is necessary to further study the related issues of supply chain formation and management, to outline prospects for further development.

KEY WORDS: LOGISTICS, SUPPLY CHAIN MANAGEMENT, SCM, BUSINESS PROCESSES, ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF SCM, LOGISTICS SERVICES, EFFECTS.

АВТОРИ:

Севост'янова Аліна Валеріївна, доктор філософії, доцент кафедри транспортного права та логістики, Національний транспортний університет, e-mail: sevostianova1607@gmail.com, тел.: (+38 044) 254-43-26, 01010, Україна, Київ, вул. М. Омельяновича-Павленко, 1, оф. 439, orcid.org/0000-0002-7693-0648

Турчик Олександр Олександрович, здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти, Національний транспортний університет, e-mail: sasha2017pk@gmail.com, тел.: +380(63) 523 04 80, 01010, Україна, Київ, orcid.org/0000-0002-2848-9456

AUTHORS:

Sevostianova Alina, Doctor of Philosophy, Associate Professor of the Department of Transport Law and Logistics, National Transport University, e-mail: sevostianova1607@gmail.com, tel .: (+38 044) 254-43-26, 01010, Ukraine, Kyiv, street M. Omelyanovich-Pavlenko, 1, of. 439, orcid.org/0000-0002-7693-0648

Turchyk Oleksandr, candidate of the second (master's) level of higher education, National Transport University, e-mail: sasha2017pk@gmail.com, tel .: +380 (63) 523 04 80, 01010, Ukraine, Kyiv, orcid.org/0000-0002-2848-9456

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Данченко О.Б., доктор технічних наук, професор, професор кафедри комп'ютерних наук та системного аналізу, Черкаський державний технічний університет, Черкаси, Україна

Хрутьба В.О., доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри екології та безпеки життєдіяльності, Національний транспортний університет, Київ, Україна

REVIEWER:

Danchenko O.B., Doctor of Technical Sciences, Professor, Professor of the Department of Computer Science and Systems Analysis, Cherkasy State Technical University, Cherkasy, Ukraine

V.O. Khrutba, Doctor of Technical Sciences, Professor, Head of the Department of Ecology and Life Safety, National Transport University, Kyiv, Ukraine

УДК 625.7/.8
UDC 625.7/.8
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-245-256

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ МЕРЕЖІ АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ ЗАГАЛЬНОГО КОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Славінська О.С., доктор технічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, elenaslavin9@gmail.com, orcid.org/0000-0002-9709-0078
Бубела А.В., доктор технічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, bubelaandrey@ukr.net, orcid.org/0000-0002-5619-003X
Загорняк О.В., кандидат технічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, zagornyakoleg@gmail.com, orcid.org/0000-0003-3830-4520
Руженський М.М., кандидат технічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, max.ruzhensky@gmail.com, orcid.org/0000-0002-8034-1790

PROBLEM ISSUES OF STRATEGIC PLANNING OF DEVELOPMENT OF THE PUBLIC ROAD NETWORK IN UKRAINE

Slavinska O.S., Doctor of Technical Sciences, National Transport University, Kyiv, Ukraine, elenaslavin9@gmail.com, orcid.org/0000-0002-9709-0078
Bubela A.V., Doctor of Technical Sciences, National Transport University, Kyiv, Ukraine, bubelaandrey@ukr.net, orcid. org//0000-0002-5619-003X
Zagornyak O.V., PhD, Candidate of Technical Sciences, National Transport University, Kyiv, Ukraine, zagornyakoleg@gmail.com, orcid.org/0000-0003-3830-4520
Ruzhenskyi M.M., PhD, Candidate of Technical Sciences, National Transport University, Kyiv, Ukraine, max.ruzhensky@gmail.com, orcid.org/0000-0002-8034-1790

Постановка проблеми.

Розвиток дорожньо-будівельної галузі є найважливішою умовою функціонування економічних систем сучасних держав. Фінансування розвитку і утримання автомобільних доріг загального користування є сьогодні одним з визначальних питань для розвитку усієї української економіки, адже інвестиції в дорожню інфраструктуру є стратегічними – тільки при існуванні дорожньої інфраструктури належної якості Україна зможе повністю використовувати свій експортний та логістичний потенціал, розвивати віддалені території, заохотити зовнішнього і внутрішнього інвестора вкладати капітал у різноманітні промислові і сільськогосподарські проекти.

В таких умовах особливої актуальності набувають питання вдосконалення існуючої системи управління автомобільними дорогами загального користування, а саме – управління розподілом фінансових ресурсів та збільшення ефективності використання бюджетних коштів, мінімізуючи можливі негативні наслідки.

Вище розглянуті обставини висувають актуальну наукову проблему для дорожньої інфраструктури, а саме - питання стратегічного планування (20 - 25 років), здійснення та визначення головних цілей та формування стратегії їх досягнення, формулювання ключових завдань розвитку, з'ясування потреб у ресурсах, необхідних для реалізації обраної стратегії, розподіл ресурсів за стратегічними напрямками.

Розглянуті в статті підходи до управління розподілом фінансових ресурсів за терміном та змістом віднесені до тактичного планування. Приведені розрахунки свідчать, що повне відновлення дорожньої інфраструктури при запланованому рівні фінансування можливе протягом не менш, ніж 25 років, а якісний скачок можливий тільки при залученні приватного капіталу зацікавленого та мотивованого.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Основними базовими документами щодо регулювання планування та розподілу фінансових ресурсів на рівні держави є вищезгаданий Закон України «Про джерела фінансування дорожнього господарства» [1].

Закон про джерела фінансування дорожнього господарства визначає правові основи забезпечення фінансування витрат, пов'язаних з будівництвом, реконструкцією, ремонтом і утриманням автомобільних доріг загального користування та сільських доріг України.

Основні положення цього Закону визначають автомобільні дороги щодо яких він застосовується, порядок визначення та розподілу витрат, пов'язаних з їх будівництвом, ремонтами та утриманням.

Одним із двох нормативно-правових документів, що регламентують специфічні питання розподілу фінансових ресурсів є Порядок спрямування коштів державного дорожнього фонду, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 20 грудня 2017 року № 1085 [2].

Цей Порядок визначає механізм спрямування коштів державного дорожнього фонду, який створюється у складі спеціального фонду державного бюджету згідно із статтею 24-2 Бюджетного кодексу України [3] та статтею 3 Закону України "Про джерела фінансування дорожнього господарства України".

Правові основи забезпечення фінансування витрат, пов'язаних з будівництвом, реконструкцією, ремонтом і утриманням автомобільних доріг загального користування, визначає Закон України "Про джерела фінансування дорожнього господарства України". Такі витрати здійснюються за рахунок бюджетних та інших коштів для реалізації програм розвитку дорожнього господарства України, стаття 2 цього Закону.

Фактично основними джерелами фінансування дорожнього господарства є кошти спеціального фонду Державного бюджету України, сформованого за рахунок акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції) в частині нафтопродуктів і транспортних засобів та з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) в частині нафтопродуктів і транспортних засобів; ввізного мита на нафтопродукти і транспортні засоби та шини до них; плати за проїзд автомобільними дорогами транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, вагові або габаритні параметри яких перевищують нормативні.

У 2015 році, згідно із Законом України "Про Державний бюджет України на 2015 рік" [4], а також змінами до Бюджетного кодексу України, було започатковано можливість додаткового фінансування видатків дорожнього господарства із загального фонду держбюджету (за винятком залучених на такі цілі під державні гарантії коштів, які відображаються у складі спеціального фонду Державного бюджету України).

Для збільшення видатків на дорожню галузь Україною та Державним агентством автомобільних доріг України під гарантії Кабінету Міністрів України укладалися кредитні угоди з банками і міжнародними фінансовими організаціями (ЄБРР, МБРР, ЄІБ) [5].

В листопаді 2016 року Верховною Радою були прийняті три закони, які визначили юридичний статус Державного дорожнього фонду – цільового фонду у складі спеціального фонду Державного бюджету України, який акумулює кошти на будівництво, реконструкцію, ремонт і утримання автомобільних доріг державного та місцевого значення:

• Про внесення змін до Закону України «Про джерела фінансування дорожнього господарства України» щодо удосконалення механізму фінансування дорожньої галузі [6];

• Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо удосконалення механізму фінансового забезпечення дорожньої галузі [7];

• Про внесення змін до деяких законів України щодо реформування системи управління автомобільними дорогами загального користування [8].

Перший із цих законів [6] визначав статус Дорожнього фонду як джерела фінансування дорожнього господарства України; другий [7] – визначав його місце в бюджетному процесі; третій [8] – децентралізував підпорядкування українських автошляхів і вніс нові вимоги до виконання ремонтно-будівельних робіт та експлуатації доріг. Завдяки останньому, місцева мережа доріг, яка нараховує близько 120 тисяч км доріг, перейшла у сферу управління місцевих органів влади, а в Укравтодорі залишилося близько 50 тисяч км.

З метою відновлення і розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення для інтеграції їх до європейської транспортної системи та підвищення на них рівня безпеки руху, швидкості, комфортності та економічності перевезень Кабінет Міністрів України своєю Постановою від 21 березня 2018 р. № 382 затвердив Державну цільову економічну програму розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення на 2018-2022 роки [9].

Виклад основного матеріалу дослідження.

Метою даної роботи є формування підходів до стратегічного планування розвитку автомобільних доріг загального користування, визначення головних цілей та формування стратегії їх досягнення, формулювання ключових завдань розвитку, з'ясування потреб у ресурсах, необхідних для реалізації обраної стратегії, розподіл ресурсів за стратегічними напрямками.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні задачі:

– провести дослідження підходів до управління розподілом фінансових ресурсів за терміном та змістом віднесених до тактичного планування;

– дослідити основні принципи та закордонний досвід розроблення стратегічного законодавчого документу щодо планування розвитку дорожньої галузі на найближчі 20-25 років;

– визначити необхідні умови та потребу у залученні кредитів міжнародних фінансових організацій та коштів приватних інвесторів для будівництва нових автомобільних доріг.

В основі представлених наукових досліджень лежить аналіз фінансових показників та організаційних підходів Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення на 2018-2022 роки, результати розрахунків кількісних та якісних показників та детальних розрахунків необхідних прогнозних обсягів фінансування заходів програми.

Для базових досліджень використовувались фінансові результати ремонтно-будівельного на автомобільних дорогах сезону 2019-2021 років, співставлення їх із запланованими показниками [10-12] та перспективні розрахунки фінансових ресурсів дорожньої галузі викладені в проекті Державного бюджету України на 2022 рік [13].

В процесі визначення принципів стратегічного планування в дорожньому будівництві застосовувалися різні кількісні і якісні методи, які опирались на інформацію, із вказаних вище джерел, аналізу тенденцій зміни показників та експертної оцінки щодо очікування споживача користувача доріг, а також з використанням різних кількісних і якісних характеристик на підставі прогнозу економічної кон'юнктури, міжнародної торгівлі, розвитку інфраструктури, в основному виходячи з приведених даних Національної економічної стратегії на період до 2030 року, як на проміжних прогнозах різних процесів [14].

Крім того, у дослідження використовувалась інформація стосовно європейської практики стратегічного планування транспортної інфраструктури, що базується на одному з двох основних підходів – орієнтації на попит (бажана ступінь мобільності) чи мету (політичні та соціально-економічні цілі) [15-16].

За показниками Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення на 2018-2022 роки вдасться досягнути:

- завершення об’єктів незавершеного будівництва з високими показниками ступеня готовності та соціально-економічної ефективності;
- реалізацію проектів за схемою “проектування-будівництво” (“Design and Build”);
- впровадження довгострокових контрактів (на п’ять - сім років) на експлуатаційне утримання автомобільних доріг загального користування державного значення (насамперед міжнародних) з використанням нової системи оцінки результатів роботи підрядника на підставі кількісних показників транспортно-експлуатаційного стану, що корелюються з рівнем безпеки та споживчими якостями автомобільних доріг;
- активізацію співпраці з міжнародними фінансовими організаціями для оптимізації раніше залучених кредитних коштів на розвиток автомобільних доріг;
- впровадження незалежної системи контролю якості через забезпечення контролю прозорості та підзвітності будівництва згідно із стандартами та поетапного переходу до організації виконання дорожньо-будівельних робіт із залученням інженера-консультанта на основі міжнародно визнаних типових форм контрактів;
- активізацію інноваційної та науково-технічної діяльності в дорожньому господарстві, впровадження сучасних ефективних, енерго- та ресурсозберігаючих матеріалів і технологій, що забезпечують високу якість та довговічність дорожніх та мостових конструкцій, недопущення шкідливого впливу дорожнього будівництва на навколишнє природне середовище (встановлення протишумових споруд, збереження шляхів міграції тварин, режиму охорони територій і об’єктів природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення);
- запровадження геоінформаційної системи управління автомобільними дорогами загального користування державного значення та розвитку існуючих базових інформаційно-аналітичних комплексів (система управління стану покриття, аналітично-експертна система управління мостами, база даних дорожньо-транспортних пригод).

Прогнозний обсяг фінансування Програми становить 390855,45 млн гривень, у тому числі за рахунок коштів спеціального фонду державного бюджету (державний дорожній фонд) – 253851,64 млн гривень, із них на погашення зобов’язань за кредитами - 40678,55 млн гривень, за рахунок коштів загального фонду – 34956,32 млн гривень, за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій - 25547,87 млн гривень, за рахунок коштів інвесторів – 76499,62 млн гривень.

Це було серйозним досягненням для дорожньої галузі в межах тактичного планування розвитку операційної системи дорожнього господарства, оскільки Програма включала визначені рішення щодо річних обсягів робіт, матеріально-технічного та фінансового забезпечення.

У Програмі ставились конкретні терміни, описані обсяги фінансування та види робіт щодо реалізації намічених цілей розвитку автомобільної мережі на п’яти річний період, тобто короткострокове управління, за якого на базі наявної інформації відбувається постійне порівняння показників за рік до попереднього року.

Зазначена інформація доступна із відкритих джерел і шляхом розкриття інформації та публікації відповідних наборів даних відповідно до рішення Уряду [17] можна отримати наступні дані щодо планів та фактичного використання фінансових ресурсів у дорожній галузі:

Таблиця 1 – Статті витрат на розвиток дорожньої інфраструктури.
Table 1 – Expenditure items for road infrastructure development.

Обсяг коштів на розвиток дорожньої інфраструктури, млрд грн	2019 рік	2020 рік	2020 до 2019, %	2021 рік	2021 до 2020, %	Середньо зважений, 2021 / 2019, %
Кошти спеціального та загального фонду державного бюджету	34,9	65,5	87	78,1	19	53
Субвенція на дороги місцевого значення та комунальні	14,7	22,2	51	31,4	41	46
Кошти місцевих бюджетів	11,2	12,1	8	12,5	3	6
Кошти міжнародних фінансових організацій	4,5	5,5	22	5,5	0	11
Всього на дорожні роботи	65,3	105,3	61	127,5	21	41

Головними недоліками Програми було відсутність обґрунтованих розрахунків кількісних та якісних показників та детальних розрахунків необхідних прогнозних обсягів фінансування заходів програми.

У результаті, щорічно декілька разів здійснюється коригування окремих показників Програми, переглядаються об’єкти, обсяги фінансування, види робіт, тощо. Це відбувається за умови, якщо виявляється вплив або безпосередня дія раніше не врахованих факторів.

Таблиця 2 – Корегування статей витрат на розвиток дорожньої інфраструктури.
Table 2 – Adjustment of cost items for road infrastructure development.

Обсяг коштів на розвиток дорожньої інфраструктури, млрд грн	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Початкові показники Програми станом на 2018 рік, в тому числі:			
Кошти спеціального та загального фонду державного бюджету	30,7	41,9	41,9
Кошти міжнародних фінансових організацій	12,6	19,1	15,8
Інші джерела, в тому числі інвесторів	1,8	8,9	15,0
Всього за Програмою	45,1	69,9	72,2
Фактичне виконання Програми станом на 2021 рік, в тому числі:			
Кошти спеціального та загального фонду державного бюджету	34,9	65,5	78,1
Кошти міжнародних фінансових організацій	4,5	5,5	5,5
Інші джерела, в тому числі інвесторів	0	0	0
Фактично витрати всього	65,3	105,3	127,5
Відсоток виконання Програми станом на 2021 рік, в тому числі:			
Кошти спеціального та загального фонду державного бюджету, %	114	156	186
Кошти міжнародних фінансових організацій, %	36	29	35
Інші джерела, в тому числі інвесторів, %	0	0	0
Всього за Програмою, %	145	150	177

Слід відмітити, про достатньо чітко налагоджене з боку Укравтодору оперативне управління, яке покликане вирішувати поточні або такі, що виникають у результаті небажаних відхилень, виробничі проблеми. При цьому ставляться конкретні, кількісно вимірювані орієнтири і використовується ситуаційний підхід, за якого обирається прийнятний варіант дій, виходячи зі сформованих умов.

Це дозволило за рахунок коштів Державного дорожнього фонду виконати ремонтно-будівельних робіт в 2019-2021 роках більше в 1,6 рази, ніж було передбачено Програмою.

Однак, це не можна сказати про проекти, які є також частиною Програми і реалізуються за кошти міжнародних фінансових організацій (далі – МФО). Питання реалізації проектів, що підтримуються за рахунок фінансових ресурсів МФО регулюється Порядком ініціювання, підготовки та реалізації проектів економічного і соціального розвитку України, що підтримуються міжнародними фінансовими організаціями, де виконання Програми за останні три роки на рівні 30%, і в цьому напрямку тактичне та оперативне планування потребує суттєвого покращення.

А кошти інвесторів як одне із передбачених Програмою джерел її фінансування взагалі не залучалися.

Щорічна потреба у фінансуванні автодоріг в країні оцінювалася у Програмі щонайменше у 60 млрд грн. В той же час, досвід 2020 та 2021 років показав, що можливе суттєве збільшення бюджетного фінансування з різних джерел за умови співфінансування з місцевих бюджетів, можливе суттєве збільшення обсягів робіт, але внутрішні можливості Держави не безмірні і без широкого залучення коштів МФО та приватних інвесторі якісний стрибок у дорожньому будівництві в Україні не можливий.

Таблиця 3 – Обсяги фінансування Державного дорожнього фонду.
Table 3 – Volumes of financing of the State Road Fund.

Фінансовий показник, млрд грн	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Валовий внутрішній продукт	3974,6	4194,1	4361,8
Видатки Державного бюджету України	1093,0	1270,7	1345,1
Витрати на дорожні роботи	65,3	105,3	127,5
Відсоток витрат на дороги до ВВП, %	1,6	2,5	2,9
Відсоток витрат на дороги до видатків Державного бюджету, %	5,9	8,3	9,5

Судячи із даних наведених в табл. 3, в Україні Державний дорожній фонд за обсягами фінансування, не зважаючи, що він в 11 разів менший від Дорожнього Бюджету Німеччини, впевнено рухається в показнику відсотку витрат на дороги в загальних видатках бюджету до показників цієї країни.

Так, Сумарний Дорожній і Шкільний Бюджет Німеччини в 2020 році був 42,9 млрд євро (1373 млрд грн) для розвитку і ремонту транспортної інфраструктури, а також на капітальний ремонт дитячих садків і інформатизацію шкільної освіти. В той час, як сумарна видаткова частина Бюджету Німеччини в 2020 році була на рівні в 362 млрд євро. (11584 млрд грн). Тобто, в Німеччині відсоток витрат на дороги до видатків Державного бюджету складає 11,9 %, при тому, що Німеччина за площею така ж як Україна, а за довжиною доріг Німеччина в 4 рази випереджає Україну.

Упродовж останніх чотирнадцяти років проблеми фінансування дорожнього господарства вирішувалися переважно за рахунок внутрішніх державних резервів, при тому, що приватні інвестиції не залучаються, а кошти МФО становлять від 5 до 10% витрат на дорожнє господарство.

На сьогодні розвиток автошляхів відстає від темпів автомобілізації країни.. Майже всі автошляхи України проходять через населені пункти і мають обмеження швидкості руху транспорту, середня швидкість на вітчизняних автошляхах у 2–3 рази нижча, ніж у розвинутих європейських країнах. Протяжність швидкісних доріг в Україні становить 280 км, а у Німеччині – 12,5 тис км, Франції –7,1 тис кілометрів.

Латвійська національна стратегія розвитку автомобільних доріг передбачає створення дорожньої мережі (через 20 років), яка дозволить дістатися до інших міст з Риги протягом двох годин. В даний час максимальна швидкість на основних шосе в Латвії становить 90 кілометрів на годину. Її планується збільшити до 130 кілометрів на годину. Планована довжина мережі автомагістралей складе близько 1 055 кілометрів.

Сьогодні ж в Китаї будують понад 700 метрів доріг на годину. За 10 років КНР побудували стільки кілометрів доріг, скільки знадобилося раніше країнам Європи та США побудувати за півстоліття, і все за допомогою сучасни високотехнологічних процесів.

У Китаї і не думають зменшувати обороти і темпи будівництва доріг, у 2001 році загальна довжина швидкісних автомагістралей склала 10 тис км, у 2002 - 20 тискм., у 2008 - 60 тискм. У 2014 році загальна протяжність автомагістралей складала понад 4 мільйони кілометрів, з яких понад 100 тисяч кілометрів - це швидкісні автотраси. У державній Програмі закладено проект, згідно з яким швидкісні дороги повинні зв'язати все китайські міста, в яких проживає мінімум 200 тисяч чоловік.

За оцінками експертів Світового економічного форуму, Україна посідає 132 місце у світі за рівнем розвитку автомобільних доріг. Окрім того, понад 9,6 тис мостів за технічними параметрами не відповідають вимогам сучасних норм і фактичному навантаженню, 1 923 мости потребують термінового ремонту, а 86 - перебувають в аварійному стані.

Такий стан автомобільних доріг загального користування і мостів не забезпечує повною мірою швидке, комфортне, економне та безпечне перевезення пасажирів і вантажів, розвиток транзитних перевезень, створює соціальну напругу в суспільстві, знижує конкурентоздатність вітчизняної економіки, ставить під загрозу подальший соціально-економічний розвиток держави та її інтеграцію до європейської спільноти.

Територією України проходять три міжнародні і чотири національні транспортних коридори. Однак через поганий стан доріг транзит спрямовується в обхід її території, і економіка України щороку втрачає чималі суми. Існують ризики повної втрати конкурентоспроможності національної транспортної системи України.

Суспільно-економічне прогнозування визначає параметри майбутнього за умови, що основні фактори та тенденції збережуться або за минулим можна обґрунтувати напрямок їх змін у майбутньому. Іншими словами, гіпотеза прогнозування ґрунтується на подібності та наступності глобальних умов відтворення в минулому, дійсному і майбутньому. Головною задачею прогнозування є розробка і аналіз стратегії суспільно-економічного розвитку. Система управління має ґрунтуватися на прогнозуванні відповідного рівня та повинна забезпечити перетворення ресурсів у продукцію згідно з вимогами суспільства.

Система управління функціонуванням і розвитком мережі автомобільних доріг може бути охарактеризована наявністю різних кроків, що мають робитися у визначеному порядку. Ці кроки називаються «факторами розміщення»: встановлення цілей; планування; прийняття рішення; реалізація (упровадження); моніторинг. Вони є засобом ефективної організації або управління системою. Отримана на цій підставі організаційна діаграма пов’язана із системою управління функціонуванням і розвитком мережі автомобільних доріг та визначає фактори, що є найважливішими для прийняття рішення. Цикл забезпечує низку кроків, які виконують процес управління, що повторюється, і закінчується кожного фінансового року.

Прийняття рішення на рівні функціонування мережі автомобільних доріг є проблемою, пов’язаною з економікою у цілому (на макроекономічному рівні), але не менші проблеми існують і на рівні функціонування автомобільних доріг (на мікроекономічному рівні).

Істотне покращення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг загального користування можливе тільки у результаті забезпечення розвитку мережі і утримання автомобільних доріг обсягами фінансових ресурсів за науково-обґрунтованими нормами.

Джерелами фінансових ресурсів можуть бути:

– видатки державного і місцевих бюджетів;

– кредитні кошти, у т.ч. міжнародних фінансових організацій (МФО), вітчизняних та зарубіжних комерційних банків тощо;

– кошти інвесторів на умовах державно-приватного партнерства, у т.ч. на умовах концесії.

На даному етапі розвитку мережі автомобільних доріг України гостро постає питання стратегічного планування, здійснення та визначення головних цілей та формування стратегії їх досягнення, формулювання ключових завдань розвитку, з’ясування потреб у ресурсах, необхідних для реалізації обраної стратегії, розподіл ресурсів за стратегічними напрямками.

Стратегічне управління в широкому значенні визначає довготермінову (20-25 років) орієнтацію у питаннях розвитку суспільства у цілому або за окремими напрямами, сферами, об’єктами, територіями, визначає мету, завдання, стратегію розвитку суспільства і задає напрями діяльності кожній ланці управління. Основою стратегічного управління є стратегічні плани, концепції розвитку та інші документи, що відображають постановку і методи досягнення довгострокових цілей. Без цих параметрів неможливе залучення довгострокових приватних інвестицій у дорожнє будівництво.

На жаль, у України на сьогодні є єдина Стратегія сталого розвитку України до 2030 року та «Цілі сталого розвитку: Україна» [14], які визначає базові показники. Однак, термін такого стратегічного планування далекий від 20 до 40 років, а це значить, що обгрунтувати доходи можна тільки умовно, базуючись на експертних висновка та наявних вихідних даних.

Відповідно до даних вказаних у розділі 1 вищезгаданого документу цільові індикатори – 2030:

- зростання реального ВВП не менше ніж у два рази;
- зростання ВВП на душу населення не менше ніж до 10 тис доларів США;
- зростання продуктивності праці не менше ніж в 1,7 раза;
- збільшення чистого притоку прямих іноземних інвестицій не менше ніж до 15 млрд доларів США на рік починаючи з 2025 року;
- зростання обсягів експорту до 150 млрд доларів США.

Це ті макроекономічні показники, які повинні бути орієнтирами для стратегічного прогнозування любої галузі, в тому числі розвитку мережі автомобільних доріг держави.

Якщо опиратись на зазначені дані та використати наявну статистичну інформацію, щодо їх рівня за останні 10 років (2010-2021 роки) [18,19], то методом інтерполяції можна вирахувати, що для зростання реального ВВП не менше ніж у два рази до 2030 року, він повинен зростати щорічно протягом зазначеного періоду з 5% у 2021 році до 12% у 2030 році, після такого інтенсивного росут в період 2030-2040 років темпи росту повинні спадати і до 2040 року встановляться на рівні стабільного зростання у 5%. На рис. 1 показано діаграму отриману в результаті розрахунків.

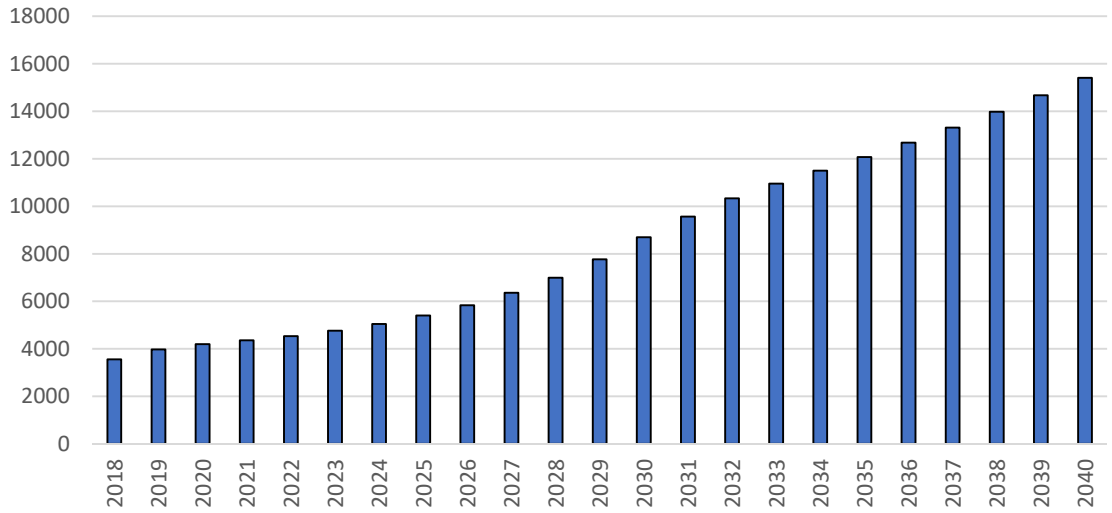


Рисунок 1 – Діаграма розрахунку валового внутрішнього продукту України, млрд грн
Figure 1 – Diagram of calculation of gross domestic product of Ukraine, billion UAH

Що стосується зростання ВВП на душу населення не менше ніж до 10 тис доларів США, то для досягнення такого рівня до 2030 року, його зростання щорічне повинно сягати від 7 до 14% щорічно з подальши деяким падіння темпів росту і встановленням у 2040 році стабільного показника росту у 5% аналогічно обсягам ВВП. Дані розрахунків показані ра рис. 2.

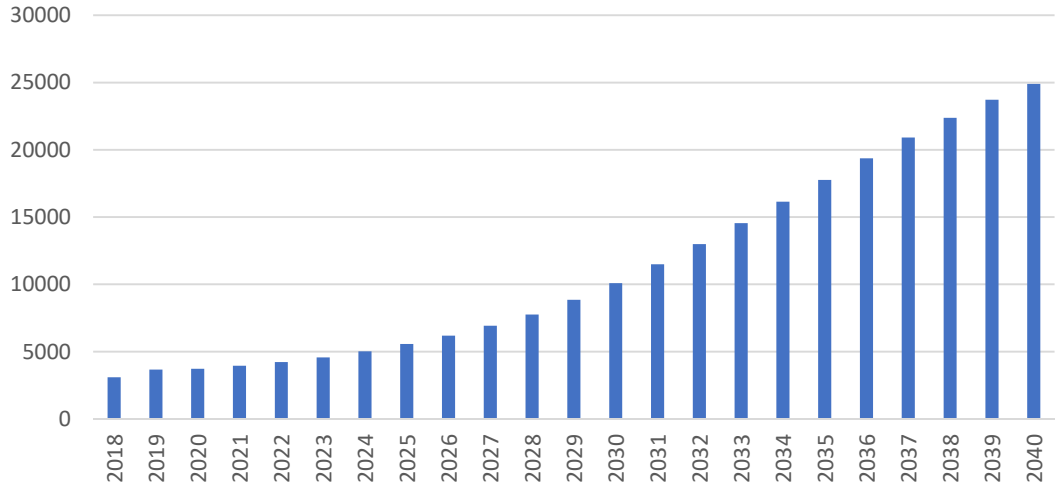


Рисунок 2 – Діаграма розрахунку валового внутрішнього продукту України на душу населення, долари США
Figure 2 – Diagram of calculation of gross domestic product of Ukraine per capita, dollars US

Ще одним із макроекономічних показників, який здається суттєвим для прогнозування можливостей та перспектив розвитку дорожньої мережі автомобільних доріг є збільшення чистого притоку прямих іноземних інвестицій не менше ніж до 15 млрд доларів США на рік починаючи з 2025 року. Це надто оптимістичний прогноз, однак у разі реалізації декількох великих інфраструктурних об'єктів протягом 2022-2025 років, в достатньо реальний. В прогнозі наведеному на рис. 3 прогнозується ріст до вказаного рівня у 2025 році саме із цих міркувань, та подальший щорічний приріст на 5%.

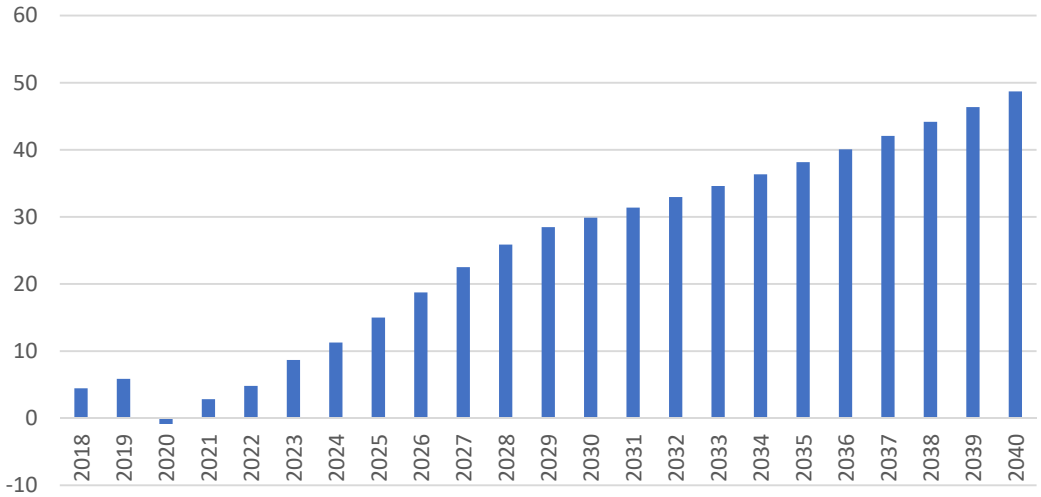


Рисунок 3 – Діаграма чистого притоку прямих іноземних інвестицій, млрд доларів США
Figure 3 – Diagram of net inflow of foreign direct investment, billion dollars US

Безумовно, такий показник як зростання обсягів експорту до 150 млрд доларів США також матиме вплив на висновки щодо прогнозування можливостей розвитку мережі автомобільних доріг, однак, детальне вивчення його впливу - предмет окремого дослідження.

На мікроекономічному рівні, тобто на рівні функціонування автомобільних доріг, для потреб стратегічного планування з урахуванням вищенаведеної інформації слід окремо розглянути підходи щодо визначення прогнозів на перспективу рівня фінансування дорожніх робіт з усіх джерел, темпів та розмірів автомобілізації, відповідно інтенсивності руху автомобільними дорогами загального користування, втрат і вигід національної економіки від погіршення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг чи навпаки його покращення. Вивчення, як окремих складових, потребують підходи до визначення перспективних показників капіталовкладень в автомобільний транспорт, витрат на перевезення вантажів і пасажирів, втрат від збільшення часу перебування в дорозі, втрат від негативного впливу на навколишнє середовище.

Висновки

За результатами дослідження можна впевнено стверджувати, що повне відновлення дорожньої інфраструктури при запланованому рівні фінансування можливе протягом не менш, ніж 20 років, а якісний скачок можливий тільки при залученні приватного капіталу зацікавленого та мотивованого.

На державному рівні задекларовано Стратегію розвитку доріг, яка передбачає:

– ремонт і утримання існуючої мережі автомобільних доріг загального користування за рахунок коштів держбюджету;

– залучення кредитів міжнародних фінансових організацій для ремонту міжнародних транспортних коридорів;

– залучення коштів приватних інвесторів для будівництва нових автомобільних доріг на умовах концесії.

В даний час в Україні готується ряд концесійних угод на умовах державно-приватного партнерства. Але ці угоди не запрацюють без відповідних техніко-економічних обґрунтувань, які будуть базуватись на показниках соціально-економічного розвитку держави, регіонів, галузей економіки, в тому числі інфраструктури. Основна причина – відсутність гарантій доходу для концесіонерів у концесійних договорах. Введення плати за проїзд також виглядає сумнівним на поточний момент часу.

Крім того, незадовільний досвід впровадження державно-приватного партнерства, низькі темпи залучення інвестицій, технічних інновацій та технологічної модернізації галузі пов'язані у першу чергу із непрозорою системою планів розвитку, формування тарифів на природні монополії та інфраструктурні послуги, які впливають на ціноутворення в інших галузях економіки.

Першочергові кроки щодо вирішення цих завдань, це:

– розвиток інфраструктури ринків капіталу, зокрема оздоровлення банківської системи, яка має стати основним джерелом дешевих фінансових ресурсів

– розвиток сучасної надійної та доступної інфраструктури, включаючи інформаційно-комунікаційну, дорожньо-транспортну, енергетичну та інноваційну інфраструктуру, для підвищення ефективності діяльності бізнесу та якості життя населення

– поширення різних форм участі держави у реалізації інфраструктурних проектів, забезпечення проведення гнучкої тарифної політики для створення привабливих умов для бізнесу та інвесторів.

Нагальне питання стратегічного планування розвитку дорожньої галузі - розроблення стратегічного законодавчого документу щодо планування розвитку дорожньої галузі на найближчі 20-25 років, який визначить на цей період напрямки, пріоритети та гарантовані джерела необхідних ресурсів з урахуванням прогнозу зміни інтенсивності руху та складу транспортного потоку в залежності від розвитку економіки країни.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Закон України «Про джерела фінансування дорожнього господарства», Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 47, ст.648, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1562-12#Text
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 20 грудня 2017 року № 1085 «Про Порядок спрямування коштів державного дорожнього фонду», https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1085-2017-%D0%BF#Text
3. Бюджетний кодекс України, Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст.572, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text
4. Закон України "Про Державний бюджет України на 2015 рік", Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 5, ст.37, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80-19#Text
5. Звіт Державного агентства автомобільних доріг України за 2020 рік, https://ukravtodor.gov.ua/4489/zvity/zvit_derzhavnoho_ahentstva_avtomobilnykh_dorih_ukrainy_za_2020_rik
6. Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про джерела фінансування дорожнього господарства України" щодо удосконалення механізму фінансування дорожньої галузі», Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017, № 1, ст.4, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1762-19#Text
7. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо удосконалення механізму фінансового забезпечення дорожньої галузі», Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017, № 1, ст.5, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1763-19#Text
8. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо реформування системи управління автомобільними дорогами загального користування», Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017, № 1, ст.6, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1764-19#Text
9. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 березня 2018 р. № 382 «Про затвердження Державної цільової економічної програми розвитку автомобільних доріг загального користування державного значення на 2018-2022 роки», https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/382-2018-%D0%BF#Text
10. Закон України «Про Державний бюджет України на 2019 рік», Відомості Верховної Ради (ВВР), 2018, № 50, ст.400, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19#Text
11. Закон України «Про Державний бюджет України на 2020 рік», Відомості Верховної Ради (ВВР), 2020, № 5, ст.31, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20#Text
12. Закон України «Про Державний бюджет України на 2021 рік», Відомості Верховної Ради (ВВР), 2021, № 16, ст.144, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1082-20#Text
13. Проект Закону про Державний бюджет України на 2022 рік, http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=72775
14. Постанова Кабінету Міністрів України від 3 березня 2021 р. № 179 «Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року», https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-%D0%BF#Text
15. Європейський інформаційно-дослідницький центр. Європейський досвід організації та управління дорожніх систем. URL: http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28999.pdf

16. Міжнародний досвід законодавчого регулювання будівництва автомобільних доріг, а саме механізм фінансування будівництва цементобетонних доріг. URL: http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29305.pdf

17. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2015 р. № 835 “Про затвердження Положення про набори даних, які підлягають оприлюдненню у формі відкритих даних” (Офіційний вісник України, 2015 р., № 85, ст. 2850)

18. https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/

19. Постанова Кабінету Міністрів України від 31 травня 2021 р. № 586 “ Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2022-2024 роки”, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/586-2021-%D0%BF#Text

REFERENCES

1. Law of Ukraine "On Sources of Financing of the Road Economy", Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine (VVR), 1991, № 47, p.648, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1562-12#Text

2. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of December 20, 2017 № 1085 "On the Procedure for directing funds of the state road fund", https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1085-2017-%D0%BF#Text

3. Budget Code of Ukraine, Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine (VVR), 2010, № 50-51, p.572, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text4.

4. Law of Ukraine “On the State Budget of Ukraine for 2015”, Bulletin of the Verkhovna Rada (VVR), 2015, № 5, Article 37, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80-19# Text

5. Report of the State Agency of Motor Roads of Ukraine for 2020, https://ukravtodor.gov.ua/4489/zvity/zvit_derzhavnoho_ahentstva_avtomobilnykh_dorih_ukrainy_za_2020_rik

6. Law of Ukraine “On Amendments to the Law of Ukraine“ On Sources of Financing of the Road Economy of Ukraine ”on Improving the Mechanism of Financing the Road Industry”, Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR), 2017, № 1, p.4, https: //zakon.rada .gov.ua / laws / show / 1762-19 # Text7.

7. Law of Ukraine "On Amendments to the Budget Code of Ukraine to improve the mechanism of financial support of the road sector", Bulletin of the Verkhovna Rada (VVR), 2017, № 1, Article 5, https://zakon.rada.gov.ua/laws / show / 1763-19 # Text

8. Law of Ukraine "On Amendments to Certain Laws of Ukraine on Reforming the Management System of Public Roads", Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR), 2017, № 1, p.6, https://zakon.rada.gov.ua/laws / show / 1764-19 # Text

9. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of March 21, 2018 № 382 "On approval of the State target economic program for the development of public roads of state importance for 2018-2022", https://zakon.rada.gov.ua/laws/show / 382-2018-% D0% BF # Text

10. Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for 2019", Bulletin of the Verkhovna Rada (VVR), 2018, № 50, Article 400, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19# Text

11. Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for 2020", Bulletin of the Verkhovna Rada (VVR), 2020, № 5, Article 31, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20# Text

12. Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for 2021", Bulletin of the Verkhovna Rada (VVR), 2021, № 16, Article 144, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1082-20# Text

13. Draft Law on the State Budget of Ukraine for 2022, http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=72775

14. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of March 3, 2021 № 179 "On approval of the National Economic Strategy for the period up to 2030", https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-%D0% BF # Text

15. European Information and Research Center. European experience in the organization and management of road systems. URL: http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28999.pdf

16. International experience of legislative regulation of road construction, namely the mechanism of financing the construction of cement concrete roads. URL: http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29305.pdf

17. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of October 21, 2015 № 835 “On approval of the Regulations on data sets to be published in the form of open data” (Official Gazette of Ukraine, 2015, № 85, p. 2850)

18. https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/

19. Постанова Кабінету міністрів України від 31 травня 2021 р. № 586 "Про одобрения Прогнозу економічного и СОЦІАЛЬНОГО розвитку України на 2022-2024 роки", https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/586-2021-%D0%BF#Text

РЕФЕРАТ

Славінська О.С. Проблемні питання стратегічного планування розвитку мережі автомобільних доріг загального користування в Україні / О.С. Славінська, А.В. Бубела, О.В. Загорняк, М.М. Руженський // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022, – Вип. 2 (52).

Розвиток дорожньо-будівельної галузі є найважливішою умовою функціонування економічних систем сучасних держав. Фінансування розвитку і утримання автомобільних доріг загального користування є сьогодні одним з визначальних питань для розвитку усієї української економіки, адже інвестиції в дорожню інфраструктуру є стратегічними – тільки при існуванні дорожньої інфраструктури належної якості Україна зможе повністю використовувати свій експортний та логістичний потенціал, розвивати віддалені території, заохотити зовнішнього і внутрішнього інвестора вкладати капітал у різноманітні промислові і сільськогосподарські проекти.

Прийняття рішення на рівні функціонування мережі автомобільних доріг є проблемою, пов'язаною з економікою у цілому (на макроекономічному рівні), але не менші проблеми існують і на рівні функціонування автомобільних доріг (на мікроекономічному рівні).

На даному етапі розвитку мережі автомобільних доріг України гостро постає питання стратегічного планування, здійснення та визначення головних цілей та формування стратегії їх досягнення, формулювання ключових завдань розвитку, з'ясування потреб у ресурсах, необхідних для реалізації обраної стратегії, розподіл ресурсів за стратегічними напрямками.

Стратегічне управління в широкому значенні визначає довготермінову (20-25 років) орієнтацію у питаннях розвитку суспільства у цілому або за окремими напрямами, сферами, об'єктами, територіями, визначає мету, завдання, стратегію розвитку суспільства і задає напрями діяльності кожній ланці управління. Основою стратегічного управління є стратегічні плани, концепції розвитку та інші документи, що відображають постановку і методи досягнення довгострокових цілей. Без цих параметрів неможливе залучення довгострокових приватних інвестицій у дорожнє будівництво.

Розглянуті підходи до управління розподілом фінансових ресурсів за терміном та змістом віднесені до тактичного планування. Як відмічено у статті, повне відновлення дорожньої інфраструктури при запланованому рівні фінансування можливе протягом не менш, ніж 25 років, а якісний скачок можливий тільки при залученні приватного капіталу зацікавленого та мотивованого.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ДОРОЖНЯ ІНФРАСТРУКТУРА, СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ, ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ, ПРИВАТНІ ІНВЕСТИЦІЇ, ДОВГОСТРОКОВІ ЦІЛІ, АВТОМОБІЛЬНА ДОРОГА.

ABSTRACT

Slavinska O.S., Bubela A.V., Zagornyak O.V., Ruzhenskyi M.M. Problem issues of strategic planning of development of the public road network in Ukraine. Visnyk of National Transport University. Series «Economical sciences». Scientific journal. – Kyiv: National Transport University, 2022. – Issue 2 (52).

The development of the road construction industry is the most important condition for the functioning of economic systems of modern states. Financing the development and maintenance of public roads is today one of the key issues for the development of the entire Ukrainian economy, because investments in road infrastructure are strategic - only if there is road infrastructure of good quality Ukraine will be able to fully use its export and logistics potential, develop remote areas, encourage external and domestic investor to invest in various industrial and agricultural projects.

Decision-making at the level of the road network is a problem related to the economy as a whole (at the macroeconomic level), but there are no less problems at the level of the road (at the microeconomic level).

At this stage of development of the road network of Ukraine the question of strategic planning, implementation and definition of the main goals and formation of strategy of their achievement, formulation of key tasks of development, clarification of needs in resources necessary for realization of the chosen strategy, distribution of resources on strategic directions sharply arises.

Strategic management in a broad sense determines the long-term (20-25 years) orientation in the development of society as a whole or in individual areas, spheres, objects, territories, determines the purpose, objectives, strategy of society and sets the direction of each management. The basis of strategic management is strategic plans, development concepts and other documents that reflect the formulation and methods of achieving long-term goals. Without these parameters, it is impossible to attract long-term private investment in road construction.

The considered approaches to management of distribution of financial resources on term and the maintenance are carried to tactical planning. As noted in the article, the full restoration of road infrastructure at the planned level of funding is possible for at least 25 years, and a qualitative leap is possible only with the involvement of private capital interested and motivated.

KEY WORDS: ROAD INFRASTRUCTURE, STRATEGIC MANAGEMENT, DEVELOPMENT FINANCING, PRIVATE INVESTMENTS, LONG-TERM OBJECTIVES, ROAD.

АВТОРИ:

Славінська Олена Сергіївна., доктор технічних наук, професор, Національний транспортний університет, Проректор з наукової роботи, e-mail: elenaslavin9@gmail.com, тел.: +380442808448, Україна, 01010, Київ, вул. Омеляновича – Павленка 1, http://orcid.org/0000-0002-9709-0078

Бубела Андрій Володимирович, доктор технічних наук, доцент, Національний транспортний університет, професор кафедри транспортного будівництва та управління майном, e-mail: bubelaandrey@ukr.net, тел.: +380505535594, Україна, 01010, Київ, вул. Омеляновича – Павленка 1, http://orcid.org/0000-0002-5619-003X.

Загорняк Олег Васильович, кандидат технічних наук, Національний транспортний університет, доцент кафедри транспортного будівництва та управління майном, zagornyakoleg@gmail.com, тел. +380632335399, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1, к. 206., http://orcid.org/0000-0003-3830-4520

Руженський Максим Миколайович, кандидат технічних наук, доцент, Національний транспортний університет, доцент кафедри транспортного будівництва та управління майном, max.ruzhensky@gmail.com, , тел. +380679633808, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1, к. 206., http://orcid.org/0000-0002-8034-1790

AUTHOR:

Slavinska Olena S., Doctor of Technical Sciences, Professor, National Transport University, Vice-Rector for Research, e-mail: elenaslavin9@gmail.com, tel.: +380442808448, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelianovych-Pavlenko str. 1, of. 327 http://orcid.org/0000-0002-9709-0078

Bubela Andrii V., Doctor of Technical Sciences, Associate Professor, National Transport University, Professor of the Road Construction and Property Management Department, e-mail: bubelaandrey@ukr.net, tel.: +380505535594, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelianovych-Pavlenko str. 1, http://orcid.org/0000-0002-5619-003X

Zagornyak Oleg V., PhD, Candidate of Technical Sciences, National Transport University, Associate Professor of the Road Construction and Property Management Department, e-mail: zagornyakoleg@gmail.com, tel. +380632335399, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelianovych-Pavlenko str. 1, of. 206, http://orcid.org/0000-0003-3830-4520

Ruzhenskyi Maxim M., PhD, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, National Transport University, Associate Professor of the Road Construction and Property Management Department, e-mail max.ruzhensky@gmail.com, tel. +380679633808, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelianovych-Pavlenko str. 1, of. 206, http://orcid.org/0000-0002-8034-1790

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Ковальська Л.Л., доктор економічних наук, професор, Луцький національний технічний університет, завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та логістики, Луцьк, Україна.

Бондар Н.М., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, декан факультету економіки і права, Київ, Україна.

REVIEWER:

Kovalska L.L., Doctor of Economical Sciences, Professor, Lutsk National Technical University, Head of the Department of Entrepreneurship, Trade and Logistics, Lutsk, Ukraine

Bondar N.M., Doctor of Economical Sciences, Professor, National Transport University, Head of Faculty of Economics and Law, Kyiv, Ukraine.

УДК 330.3
UDC 330.3
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-257-268

ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В НЕРІВНОВАЖНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ

Смагін В.Л., доктор економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, vlsmagin50@gmail.com, orcid.org/0000-0002-9292-6892

Ільченко В.Ю., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, nika-ivg@ukr.net, orcid.org/0000-0003-4318-0999

Малахова Ю.А., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, yu.malakhova@ntu.edu.ua, orcid.org/0000-0002-8769-7597

Заплітна Т.В., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, ztv2000ztv@gmail.com, orcid.org/0000-0002-6880-8511

STUDY OF INSTITUTIONAL REGULARITIES OF FINANCIAL MARKET DEVELOPMENT IN NON-EQUILIBRIUM ECONOMIC SYSTEMS

Smagin V.L., Economics (Dr.), National Transport University, Kyiv, Ukraine, vlsmagin50@gmail.com, orcid.org/0000-0002-9292-6892

Ilchenko V.J., Ph.D, National Transport University, Kyiv, Ukraine, nika-ivg@ukr.net, orcid.org/0000-0003-4318-0999

Malakhova Yu.A., Ph.D., National Transport University, Kyiv, Ukraine, yu.malakhova@ntu.edu.ua, orcid.org/0000-0002-8769-7597

Zaplitna T.V., Ph.D, National Transport University, Kyiv, Ukraine, ztv2000ztv@gmail.com, orcid.org/0000-0002-6880-8511

Постановка проблеми. Фінансовий ринок є одним із найважливіших складових економічної системи, який інтегрує економічні та фінансові відносини у єдине ціле. Досвід країн із трансформаційною економікою 90-х рр. XX ст. показав, що при слабкій керованості процесів, що відбуваються на фінансовому ринку, економіка виявляється неспроможною вирішити гострі проблеми розбалансованості системи фінансових відносин. З урахуванням нових умов і реальної ситуації в українській економіці, теоретичні проблеми фінансового ринку, закономірності його функціонування і державного регулювання, пошуку оптимальної для даного етапу його теоретичної моделі вимагають нових досліджень і вироблення науково-обгрунтованих практичних рекомендацій.

На сьогоднішній день ця проблема є актуальною з початку зародження товарно-грошових відносин і аж до появи сучасної цілісної національної економічної системи, що функціонує на ринкових принципах з урахування світового досвіду.

В центрі уваги статті – дослідження базових інституціональних засад фінансового ринку як економічної категорії, що розвивається в умовах загальних закономірностей перехідної економіки крізь призму фінансових інститутів і їх впливу на розвиток державного управління, організаційно-економічних форм господарювання, економічної культури і менталітету.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження теоретичних і практичних аспектів фінансового ринку знайшли відображення у працях таких зарубіжних вчених, як: Д. Б'юкенен, Дж. Гелбрейт, Д. Норт, Г. Марковиц, А. Маршалл, Ф. Модильяни, А. Пігу, П. Самуєльсон, Ж. Стігліц, Дж. Хікс, В. Шарп та інші. Серед вітчизняних вчених слід відзначити О. Василика, А. Гриценка, А. Даниленка, Б. Кваснюка, В. Корнєєва, В. Лагутіна, І. Лютого, О. Мозгового, В. Опаріна, В. Шелудька та інших.

Аналіз досліджень показав, що в сучасній економічній науці бракує наукових досліджень, які комплексно розкривають соціально-економічні закономірності становлення та розвитку фінансового ринку в нерівноважних економічних системах. Вельми часто, не має єдності думок з питань не тільки теоретичних тлумачень щодо фінансового ринку, але і практичних рекомендацій щодо вдосконалення його функціонування. Відповідно їхня вивченість і опрацьованість обумовили вибір напрямку дослідження.

Мета статті. Розкрити закономірності фінансового ринку в контексті дослідження інституціональної теорії в умовах нерівноважної економічної системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування фінансового ринку – дуже складний інституціональний процес, який є досить тривалим за часом. Фінансовий ринок неможливо ввести політичним шляхом, видавши законодавчий акт; його можна лише поступово створювати. При цьому обов'язковою інституційною передумовою формування фінансового ринку є різноманіття форм власності, свобода підприємницької діяльності та інші компоненти повноцінної ринкової економіки.

Тому не випадково в останні роки в Україні все більша увага приділяється положенням і висновкам, напрацьованим інституціональною теорією. Положення цієї теорії безпосередньо відносяться до проблеми інституціоналізації фінансового ринку. Об'єктом інституціонального аналізу у цьому випадку є інституціональні зміни у фінансовому ринку, що залежать від стану його розвитку і полягають в удосконаленні діючих і формуванні нових ринкових інститутів.

З інституціональної точки зору фінансовий ринок передбачає наявність мережі фінансових інститутів. За їх відсутністю фінансовий ринок стає неефективним.

Інституціональна організація фінансового ринку – це система, взаємозв'язаних формальними і неформальними відносинами державних та ринкових інститутів, що визначає умови руху прав власності і фінансових активів.

Не можна протиставляти ринок інститутам. Йдеться, насамперед, про нібито існування своєрідної дихотомії, коли ринки вважаються «вільними», а інститути (ринок до їх числа нібито не відноситься) – «обмежувачами» вільного ринку. Не можна розглядати ринок як джерело мобільності на противагу інертності інститутів [1, с. 260-261].

Основні характеристики сучасного фінансового ринку пов'язані з інституціональними аспектами його розвитку – наявністю інститутів, ринкових суб'єктів і здійснення ними цілеспрямованої діяльності з ринковими об'єктами. Слід зазначити, що купівля-продаж фінансових активів здійснювалися людством у тій чи іншій формі протягом століть, що дозволяє говорити про еволюційний розвиток інститутів фінансового ринку, обумовлений правилами і нормами, що змінюються в міру розвитку ринкових відносин. Ці правила і норми є дуже важливими, їх сукупність складає інституціональне середовище функціонування фінансового ринку.

Застосування інституціонального підходу, який забезпечує належну основу вивчення сучасного механізму функціонування фінансового ринку дає можливість підкреслити значущість невизначеності на фінансовому ринку, проаналізувати не тільки економічні, але й зв'язані з ними соціальні, правові, морально-етичні чинники, вивчити фінансовий ринок у взаємозв'язку з цілями суспільного розвитку.

З точки зору інституціональної теорії, специфіка фінансового ринку полягає в тому, що основним елементом інституціонального середовища, у якому інвестори здійснюють свій вибір, є норми. Важливе значення при цьому має вплив рівня розвиненості інститутів фінансового ринку на трансформацію заощаджень в інвестиції [2].

Інституціональну структуру фінансового ринку складають: інститути, інституціональне середовище, ринкові організації. Необхідно розрізняти поняття «інституціональна структура» та «інституціональне середовище» фінансового ринку. З точки зору розвитку фінансового ринку важливе значення має інституціональна структура ринку (інститути, їх роль і вплив на обіг фінансових активів), як більш широке поняття ніж інституціональне середовище, яке включає взаємодію інститутів та організацій.

Взаємозв'язок між елементами інституціональної структури фінансового ринку представлено на рис. 1.

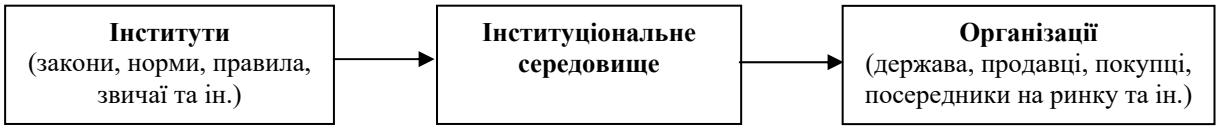


Рисунок 1 – Інституціональна структура фінансового ринку
Figure 1 – Institutional structure of the financial market

Під інститутами розуміються типи економічної культури, економічної поведінки, способи здійснення, а також регулювання економічних процесів [2, 3]. У цьому розумінні фінансові інститути, з одного боку, це сукупність інституціональних структур, які виконують певні функції на фінансовому ринку. З іншого боку, можна сказати, що це об'єктивно сформовані та стійко відтворювані норми, правила і регулятори фінансового ринку. Проблема виникнення і розвитку

інститутів фінансового ринку пов'язана, насамперед, із розвитком внутрішньо збалансованої системи самого фінансового ринку.

Інститути фінансового ринку – це структури, які включають в себе ринкових суб'єктів зі специфічними видами діяльності в їх взаємозв'язку та взаємодоповнюваності. «Інститути є структурою, яку люди накладають на свої взаємовідносини, визначаючи таким чином стимули, разом з іншими обмеженнями (бюджетними, технологічними і т.д.) окреслюючи межі вибору, а вони, у свою чергу, задають рамки функціонування економіки і суспільства протягом того чи іншого періоду часу» [4, с. 8]. Фінансові інститути стимулюють акумуляцію вільних грошових коштів для подальшого вкладення у фінансові активи.

Значну роль відіграє той факт, що інститути розширюють спектр доступних фінансових інструментів і тим самим підвищують ефективність функціонування фінансового ринку.

По різному впливають на функціонування фінансового ринку формальні і неформальні інститути. Внаслідок того, що неформальні правила більш сталі і змінюються значно повільніше формальних правил, вони стають, з одного боку, обмежувачами розвитку фінансового ринку, а, з іншого боку, створюють належну стійкість у його функціонуванні.

Інститути – це важливі елементи будь-якого ринку, у тому числі й фінансового ринку. Розуміння змісту поняття «інститут фінансового ринку» вимагає системного підходу, що передбачає використання сукупності методологічних принципів і теоретичних положень, які дозволяють розглядати кожний елемент системи в його взаємозв'язку і взаємодії з іншими елементами, прослідковувати зміни, які відбуваються в системі у результаті зміни окремих її ланок, вивчати специфічні системні якості фінансового ринку.

Відзначимо, що мають місце два підходи до поняття «інститут». З одного боку інститути «... є структурами, які люди накладають на свої взаємовідносини» з іншого ж боку інститути це «правила гри в суспільстві», які формують через сукупність формальних і неформальних норм економічну поведінку індивідів і організацій на ринку» [4, с. 10]. Відзначимо, що інституціональна теорія проводить фундаментальне розмежування між поняттями «інститут» і «організація». Інститути у концепції Д. Норта і його послідовників – це «правила гри», а організації – це «гравці» [4, с. 13]. На фінансовому ринку функціонує значна кількість організацій, від рівня розвитку яких залежить місце цього ринку в економічній системі.

На поведінку ринкових організацій безпосередній вплив здійснює інституціональне середовище, що забезпечує належні стимули фінансової діяльності. Інституціональне середовище будується на основі сукупності прав і обмежень з врахуванням динамічних змін, що впливають на вибір ринкової організації.

До інституціонального середовища фінансового ринку відносяться: інститути, що формують мережу взаємодій між суб'єктами ринку; формальні чи неформальні правила у вигляді звичаїв, традицій, обумовлені культурою ринкових суб'єктів; організації: фінансово-кредитні установи, комерційні банки, інвестиційні фонди і компанії, біржі, консалтингові й аудиторські фірми та ін., які формують інфраструктуру фінансового ринку [5].

В сучасній українській економіці існує багато компонентів інституціонального середовища, які стримують розвиток фінансового ринку. Найбільша перешкода на цьому шляху – це низька якість інститутів власності. Право власності в Україні недостатньо захищене законом. Як відомо, чітке розмежування й захист прав власності є обов'язковим для розвитку бізнесу, адже саме власність служить запорукою для залучення фінансових ресурсів з метою інвестування. Коли права власності не захищені, у ринкових суб'єктів відсутні стимули до здійснення інвестицій.

Ще одна важлива інституційна проблема – судова влада в Україні в багатьох випадках залишається залежною від політичних впливів. Це знижує стимули для інвестиційної й фінансової активності ринкових суб'єктів. Крім того, організована злочинність і корупція державної влади спричиняють значні трансакційні втрати бізнесу, що є ще однією очевидною інституційною перешкодою розвитку фінансового ринку в Україні. Результат корупції – неефективність функціонування ринку. Це вказує на те, яким складним є інституціональне середовище для розвитку фінансового ринку в Україні. Очевидно, для створення сприятливіших умов роботи на фінансовому ринку, необхідно підвищити ефективність та зробити прозорішим його інституціональне середовище. Отже, актуальними стають реформи, спрямовані на поліпшення інституціонального середовища, в якому працює український бізнес.

Стабільне інституціональне середовище дозволятиме ринковим суб'єктам менше покладатися на неформальні правила організації функціонування фінансового ринку.

1. З позицій інституціоналізму функцією інститутів, у тому числі фінансових, є зниження рівня трансакційних витрат (витрат на пошук інформації, ведення переговорів та укладення контрактів, моніторинг, захист прав власності) [5]. Змістовне наповнення поняття «трансакційні витрати», з точки зору ефективності фінансового сектора пов'язане із витратами на пошук і вибір контрагентів, включаючи неявні витрати (витрачений час) та інформаційні витрати (витрати на оцінку реальної інвестиційної вартості фінансового активу). На практиці до трансакційних витрат у фінансовому секторі відносять також витрати на юридичне забезпечення (Iegal enfarcement) виконання фінансових контрактів. Зростання трансакційних витрат негативно впливає на вартість послуг інститутів фінансового ринку, що проявляється у підвищенні рівня процентної ставки. Саме цей індикатор (процентна ставка) і є визначальним критерієм ефективності функціонування фінансового ринку з позицій інституціоналізму. На цей критерій звернув увагу Д. Норт, зазначивши: "рівень процентної ставки на ринках капіталу – чи не найяскравіший кількісний вимірник ефективності інституційної основи" [4, с. 92]. Трансакційні витрати на фінансових ринках, що формуються (до яких належить й Україна), набагато вищі, ніж на розвинутих ринках. Це пов'язано, насамперед, із кількістю фінансових трансакцій та угод, що здійснюються поза межами офіційного ринку. У свою чергу, високі трансакційні витрати обумовлюють високу вартість (ціну) фінансових послуг [6, с. 10-11]. Виходячи з цього, можна розуміти ефективний фінансовий ринок, як ринок, який забезпечує мінімізацію трансакційних витрат інвесторів. Ефективність фінансового ринку означає максимальну ефективність діяльності інвестора як головного суб'єкта цього ринку.

Мінімізація трансакційних витрат інвесторів означає, що фінансовий ринок є ефективним у ціновому (інформаційному) змісті (тобто забезпечує мінімізацію витрат інвесторів на трансформацію невизначеності в ризик і на управління ризиком) і в операційному змісті (тобто забезпечує мінімізацію витрат інвесторів на здійснення операцій з фінансовими активами з використанням послуг професійних учасників ринку).

Цей висновок дозволяє пов'язати міру ефективності функціонування фінансового ринку із трасакційними витратами інвестора, під якими в даному випадку розуміються усі витрати інвестора, як операційні, так і зв'язані з недоліками ринку (втрати від порушення прав інвестора, впливу кризових явищ та ін.). Чим ефективнішим є фінансовий ринок, тим з меншими трансакційними витратами зіштовхуються інвестори. Це положення є, по суті, головною рисою теорії інституціоналізації фінансового ринку, етапом аналізу якого став поділ ринку на операційну та інформаційну підсистеми, а етапом синтезу – доказ їх єдиної природи.

Економічна теорія власності формулює важливий висновок про необхідність захисту прав власника шляхом чіткої фіксації цього права (специфікації права). Як відомо, специфікація права власності – це створення режиму винятковості для окремого індивіду чи групи шляхом визначення суб'єкта й об'єкта права, набору правочинностей, якими володіє цей суб'єкт, а також механізму, що забезпечує їх дотримання. Можна вважати, що оберненим до процесу специфікації є розмивання прав власності. Цим терміном позначається практично порушення винятковості прав, що призводить до зниження цінностей об'єкта права для суб'єкта.

На фінансовому ринку фіксація прав власності забезпечується спеціальними інститутами, об'єднаними в інституціональну систему [7, с. 283]. Без захисту прав власності не може існувати сам ринок. Без інституціональної системи, що забезпечує необхідний рівень захисту інтересів інвесторів, фінансовий ринок не може бути ефективним.

Світовий досвід підтверджує необхідність точного визначення, або специфікації прав власності. Чим повніше визначені та надійніше захищені права власності, тим тісніше зв'язок між діями ринкових агентів та реалізацією їх інтересів. Тим самим специфікація прав власності обумовлює прийняття суб'єктами ринку економічно найбільш ефективних рішень. Навпаки, розмивання прав власності, їх неточне встановлення і поганий захист є економічно неефективним.

Як правило виділяють п'ять індикаторів захищеності прав власності і контрактів: 1) влада закону; 2) ризик експропріації власності; 3) відмова від виконання контрактів; 4) рівень корупції у владних структурах; 5) якість бюрократії в країні [8, с. 29]. Принципово важлива теза інституціональної теорії полягає в тому, що специфікація прав власності не є безкоштовною. Часом вона вимагає значних витрат. Міра точності специфікації прав власності залежить від балансу вигод і витрат, що супроводжують встановлення і захист цих прав.

Фінансовий ринок є в основному сферою здійснення цивільно-правових угод, пов'язаних з фінансовими активами. Це можуть бути договори, об'єктом яких є безпосередньо цінні папери (договори купівлі-продажу, міни, довірчого управління, комісії, доручення й ін.), або договори, предметом яких є надання послуг, без яких функціонування фінансового ринку неможливо (договори

про надання послуг депозитаріїв, реєстраторів, клірингових організацій, організаторів торгівлі фінансовими активами та ін.). Невиконання або неналежне виконання зобов'язань за угодами обумовлює застосування заходів цивільно-правової відповідальності.

Поява кожного нового для економіки інституту фінансового ринку супроводжується зазвичай великим масивом дозвільно-регуляторних норм. Це істотно утруднює подальший розвиток цих фінансових інститутів. Прикладом може слугувати УкраЇнське законодавство щодо недержавних пенсійних фондів, медичних страхових компаній та ін.

Розвиток фінансового ринку в Україні гальмує також низький рівень правових знань, поінформованості населення щодо особливостей його функціонування. Сьогодні населення (навіть та його частина, яка має заощадження) не має базових знань щодо можливої корисності вкладення коштів у фінансові активи, щодо процесів, які відбуваються на фінансовому ринку, а тому не може оцінити можливі переваги та втрати. Воно мало обізнане із законодавством, яке регламентує поведінку учасників фінансового ринку, із власними правами, що реалізуються у процесі купівлі – продажу фінансових активів. Це призводить до низької активності на фінансовому ринку фізичних осіб, які в розвинутих країнах є одним із головних інвесторів. До того ж в Україні відсутня торговельна інфраструктура для дрібних інвесторів.

Сучасний інституціоналізм активно використовує теорію ринку при розгляді природи ризику та його впливу на формування інститутів. Теоретично важливим є положення про можливість вираження ризику через трансакційні витрати, що передбачає врахування тенденції трансформації невизначеності у ризик [9, с. 17]. Під невизначеністю у цьому випадку розуміються такі умови, коли людина не здатна передбачати майбутнє і тому не в змозі виробити таку лінію поведінки, яка могла б запобігти настанню небажаної події. Ризик, напроти, припускає, що людина бачить можливість небажаної події і здатна діяти щодо зниження її ймовірності. Сучасні методи диверсифікації та страхування портфеля фінансових активів виступають саме як спосіб трансформації невизначеності у ризик і тим самим зменшення трансакційних витрат шляхом зниження набору ймовірностей.

Очевидним є висновок, що у зменшенні ризиків інвестицій у фінансові активи емітентів у країнах з перехідною економікою вагому роль відіграє стабільність (сила) інститутів, що регулюють фінансовий ринок. Високий рівень ризику інвестицій в економіку і, зокрема, у фінансові активи країн з перехідною економікою – прямий наслідок слабкості і нестабільності їхніх інститутів.

Операції з фінансовими активами здійснюються конкретними ринковими суб’єктами, які зазвичай організаційно оформлені. У Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» визначено поняття фінансової установи. «Фінансова установа» – юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг та яка внесена до відповідного реєстру у порядку, встановленому законом. До фінансових установ належать банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг [10].

Перевіреними і надійними організаціями фінансового ринку, що впродовж багатьох десятиліть витримали серйозний іспит часом, є фондові біржі. Фондова біржа – це організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому здійснюється торгівля цінними паперами. До основних функцій фондової біржі відносяться: мобілізація та концентрація вільних капіталів та заощаджень шляхом організації продажу цінних паперів; інвестування суб’єктів господарювання шляхом організації купівлі їх цінних паперів; забезпечення високого рівня ліквідності вкладень у цінні папери.

З перетворенням фондових бірж у розвинених країнах у відкриті акціонерні товариства змінилася їх бізнес-стратегія, організаційна структура і модель управління. Біржі перетворилися в бізнес-корпорації, орієнтовані на максимізацію прибутку, зросла їхня відповідальність перед акціонерами, управління перейшло в руки професійного менеджменту.

Важливою на сучасному фінансовому ринку є роль інституціональних інвесторів. У їхніх руках за останні десятиліття в розвинених країнах світу зосередився значний фінансовий капітал. Інституціональні інвестори нині займають лідируюче положення в торгівлі цінними паперами на всіх найбільших фондових біржах світу.

Інституціональні інвестори виконують не тільки економічні, але і соціальні функції – залучення масового інвестора в механізм ринкових процесів. Тому слід відзначити особливу значущість інституціональної організації заощаджень дрібних інвесторів у сучасній українській економіці. Банкрутство інституціональних інвесторів (справжні або штучні) – це серйозна соціальна проблема всього суспільства, наочний приклад – афера з інвестиційною групою «Еліта-центр».

Інституціональні інвестори в США володіють контрольними пакетами акцій багатьох великих американських корпорацій. Істотне зростання ролі інституціональних інвесторів у розвинених країнах світу почалося в 50-60-х рр. XX ст. і сьогодні саме вони забезпечують вирішальний вплив на корпоративний сектор світової економіки. Завдяки такому впливу інституціональних інвесторів в системі економічних відносин відбулися істотні зміни, насамперед, змінилася спрямованість відносин власності.

Ще одне положення інституціональної теорії фінансового ринку стосується ролі регулятора в досягненні належного рівня ефективності ринку. Депресія 1929-1933 рр. в США зробила необхідним регулювання фондового ринку як інституту**,** який забезпечує захист прав інвесторів і тим самим підтримує нормальне функціонування усього національного ринку. Усвідомлення необхідності такого регулювання втілилося в прийнятому у 1934 р. Законі про цінні папери і біржі (The Securities Exchange Act of 1934), відповідно до якого був заснований регулятор фінансового ринку – Комісія з цінних паперів і бірж США (Securities and Exchange Commission – SEC).

Тим самим фінансовий ринок у США став надійним джерелом перерозподілу фінансового капіталу в різні сфери економіки. Роль фінансового ринку у мобілізації капіталу залежить від стану розвитку усього національного ринку, розгалуженості кредитно-фінансової системи, масштабів грошових нагромаджень, їхнього впливу на відтворювальний процес, а також від ступеня інтеграції фінансового ринку в механізм загального економічного розвитку.

Фінансовий ринок – це структура, у рамках якої продавець і покупець одержують взаємну вигоду від торгівлі із мінімальними (або навіть нульовими) трансакційними витратами. Такий ринок створює необхідні конкурентні сили і стимулює появу ефективних інвесторів. Основна проблема інституціоналізації фінансового ринку за Д. Нортом, полягає у ефективності довірчих угод. Ефективний ринок має на увазі неперсоніфікований обмін у часі і просторі. Але як домогтися довіри в угодах неперсоніфікованих (“анонімних”) сторін? У інституціональній теорії загальновизнано, що стан виконання контрактів забезпечується третьою примусовою стороною – державою. Головна інституційна небезпека трансформаційних економік – виникнення інституціональних пасток. Вперше питання про те, чому в процесі ринкових реформ виникають інституціональні пастки, було поставлено і досліджено Д. Нортом [9, с. 154-156]. Російський економіст В.М. Полтерович розвинув інституціональну теорію перехідних економік, одним із перших в пострадянських країнах описавши ряд конкретних інституціональних пасток, характерних для економіки Росії 90-х років XX ст. В. М. Полтерович визначив інституціональну пастку як неефективну стійку норму (неефективний інститут) [11].

Неефективність того чи іншого інституту визначається невідповідністю певної норми критеріям суспільної корисності. Щодо фінансового ринку це означає, що інституціональні пастки виникають там і тоді, коли трансформація фінансових відносин відбувається з порушенням прав та інтересів інвесторів (або з недостатнім врахуванням цих прав та інтересів). Це випливає з того, що саме інтерес інвесторів (покупців) найбільшою мірою відображає на фінансовому ринку інтереси суспільства в цілому.

Стійкість неефективної інституційної норми обумовлена тим, що ринковим суб’єктам невигідно відхилятися від неї, адже їх трансакційні витрати виявляються нижчими за умови, якщо вони дотримуються цієї норми. Неефективна норма, що утвердилася, з часом стає все більш стійкою, закріплюється внаслідок того, що суб’єкти ринку навчаються виконувати її, удосконалюючи технологію її реалізації [11]. Перебороти неефективний інститут стає все складніше, тим самим фінансовий ринок попадає в інституціональну пастку.

Важливою і багато в чому вирішальною складовою інституціональної структури фінансового ринку є акціонерний капітал. У міру розширення пропозиції фінансових активів на ринку відбувається розвиток акціонерних товариств у різних секторах економіки. Прискорення розвитку акціонерного капіталу зазвичай проявляється у фазах пожвавлення і піднесення національної економіки. І, навпаки, кількість акціонерних підприємств зменшується в періоди економічного спаду і кризи. Це свідчить про високу еластичність даної форми організації щодо попиту на фінансові активи. Отже, акціонерний капітал характеризується високою мобільністю порівняно з іншими формами капіталу.

Інституціональні реформи не можуть вважатися завершеними без створення конкурентоспроможного фінансового ринку, здатного мобілізовувати і надавати економіці належні інвестиційні ресурси для її розвитку. Інституціоналізація – це, насамперед, процес зростання ролі на фінансовому ринку ефективних інститутів з метою здійснення дієвих фінансових інвестицій.

З точки зору інституціонального підходу обмін на фінансовому ринку є безособовим, тобто неперсоніфікованим. Внаслідок того, що фінансова угода не є персоніфікованою, необхідним стає інститут довіри, який обумовлений прагненням інвесторів до передбачуваності очікуваних інвестиційних результатів. Отже, довіра повинна стати інституційною нормою, що регулює відносини між суб'єктами на фінансовому ринку [12]. Чим більше можлива величина втрат, тим вище повинен бути рівень довіри між учасниками угоди. Нормою функціонування фінансового ринку є здатність інвестора достовірно оцінити свою ринкову позицію. Для цього інвестор повинен мати необхідну інформацію і можливість належним чином трактувати її. Це визначає необхідність свідомої діяльності інвестора: чим цілеспрямованіше його діяльність, тим успішніше він діє. Таке позитивне розуміння цілеспрямованості діяльності інвесторів є елементом інституціональної конструкції фінансового ринку. Ще однією нормою фінансового ринку є економічна відповідальність, яка теж має об'єктивний характер.

Таким чином, серед неформальних інститутів значну роль у функціонуванні фінансового ринку відіграє інститут довіри. З метою підвищення рівня довіри необхідно використовувати спеціальні процедури прийняття рішень при укладенні фінансових контрактів, а також розвивати систему гарантій, зокрема страхування. Фінансовий ринок – це ринок довіри. Чесність і відкритість посередників і емітентів, на яких базується довіра інвесторів, є самими значними цінностями на цьому ринку. Він швидко зростає й успішно розвивається тільки тоді, коли між його суб’єктами панує атмосфера довіри.

Так, в Америці рівень довіри до фінансового ринку сягає 50%, у Китаї – 60%, у Європі – близько 30%. В Україні відсоток довіри до ринку – 5%. За останні роки довіра в європейських країнах до ринку дещо зросла, бо етика фахівців з фінансів покращилась. Це сталося завдяки більш жорсткому регулюванню ринку, а також через загальне підвищення культури корпоративного управління [13].

Як збудувати фінансовий ринок в Україні, якщо відсутня довіра? Нині необхідно повернути довіру до вітчизняного фінансового ринку. При відповідній інституціональній організації фінансового ринку, при запровадженні в законодавство вимог дотримання етичних стандартів, при необхідному державному регулюванні і контролі роботи професійних учасників ринку й емітентів цей ринок буде переконливо демонструвати свою зручність (високу ліквідність, простоту оформлення угод), вигідність (доходи тут вище, ніж за будь-якими іншими операціями) і надійність вкладення коштів у формі інвестицій у реальний сектор економіки.

Слід відзначити, що за останні два роки відбулося кілька важливих революційних змін в організації фінансового сектору України. По-перше, з 01.07.2020 р. ліквідовано Національну комісію, що здійснювала державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, і її повноваження були перерозподілені між Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) і Національним банком України. Тобто, якщо раніше було три регулятора фінансового сектору, то зараз залишилося два [14].

По-друге, згідно Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів», який набрав чинності з 01.07.2021 р., поступово відбудеться фундаментальна перебудова ринку капіталу в країні. Замість фондової біржі тепер буде три нові форми ринку: регульований ринок, багатосторонній торговельний майданчик і організований торговельний майданчик, а замість торговців цінними паперами будуть функціонувати інвестиційні фірми [15]. Реалізація даних змін сприятиме фунціонуванню ринку капіталу України за правилами, максимально наближеними до європейських стандартів.

По-третє, у 2020 р. НКЦПФР надала дозвіл на обіг акцій іноземних ІТ-компаній в Україні, зокрема Facebook, Tesla, Netflix, Microsoft Corporation, Visa та AMD. Нині вона працює над спрощенням законодавчо визначеної процедури допуску іноземних цінних паперів до обігу на території України. Це дасть можливість найбільш ліквідним акціям, що входять в індекси найбільших бірж у світі (Нью-Йоркська, Лондонська, Франкфуртська біржі), за спрощеною процедурою потрапляти на український фондовий ринок [14].

Сучасні кроки інститутів держави створюють умови для покращення стабільності фінансового ринку, а розвиток системи фінансових інститутів – це підгрунтя для забезпечення сталого розвитку фінансового ринку. Стабільність фінансового ринку залежить від рівня розвитку фінансових інститутів у силу особливостей інвестиційної стратегії фінансових організацій. Інституціональні інвестори, як правило, орієнтовані на довгострокові вкладення. Інвестиційна стратегія інституціональних інвесторів меншою мірою змінюється під впливом зовнішніх причин. Тому

фінансовий ринок з високою часткою участі інституціональних інвесторів стає більш стійким стосовно зовнішніх впливів.

Напрями діяльності інституціональних інвесторів на фінансовому ринку зображено на рис. 2.

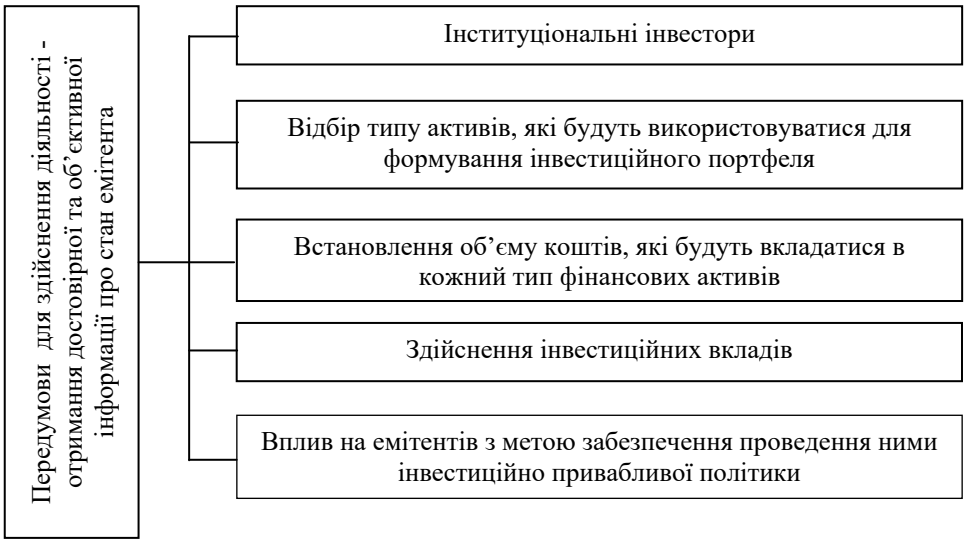


Рисунок 2 – Напрями діяльності інституціональних інвесторів
Figure 2 – Areas of institutional investors' activity

Фінансові організації отримують реальні можливості для структурування ризиків, розподіляючи ризики серед більшої кількості інвесторів. Таким чином, перспективи розвитку вітчизняного фінансового ринку невіддільні від розвитку сфери інституціональних інвестицій, інструментів інституціонального інвестування.

Фінансовий ринок функціонує в умовах постійної зміни зовнішнього середовища, що вимагає створення дієвого механізму інституційної координації, який забезпечує адекватне пристосування системи до макроекономічних збурень.

Непрозорий фінансовий ринок є імманентно недокапіталізованим тому, що механізм ціноутворення на ньому є істотно перекрученим. За малої кількості покупців у емітентів виявляється відсутнім стимул вказувати в заявках справжню оцінку активу (його продажну ціну). Таким чином, в умовах непрозорості і недостатньої місткості ринку ціна фінансових активів буде занижуватися.

Узагальнюючим критерієм зрілості та ефективності інституціоналізації фінансового ринку є такий його стан, коли наявні організації спроможні ефективно забезпечити самовідтворення усього фінансового середовища національної економіки.

Таким чином, формування фінансового ринку є досить тривалим в часі інстуціональним процесом, який неможливо прискорити політичним шляхом, прийнявши законодавчо необхідний правовий документ.

Висновки. Особливість інституціональної організації функціонування неврівноважених економічних систем об'єктивно потребують динамічного переходу фінансового ринку на якісно вищий рівень свого розвитку. Нова стимулююча модель ринку з якісно новими інститутами повинна забезпечити високі темпи економічного зростання та посилення інвестиційної активності суб'єктів господарювання, що, в свою чергу, збільшить обсяги фінансових ресурсів в реальний сектор економіки України.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Ходжсон, Дж. Экономическая теория и институты. – М.: Дело, 2003. – 464 с.
2. Поліщук, Є.А. Інституціональні аспекти у методології дослідження інвестиційного ринку [Електронний ресурс] / Є.А. Поліщук // Ефективна економіка. – 2015. – № 11. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4561. – Назва з екрану.
3. Стрижак, О.О. Поняття інституту: основні підходи до визначення суті та змісту / О.О. Стрижак // Економіка та держава. – 2016. – №8. – С. 38-43.
4. Норт, Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

5. Сіренко, Н.М., Боднар, О.А., Шишпанова, Н.О. Інституціональна інфраструктура фінансового ринку: теоретико-практичний аспект [Електронний ресурс] / Н.М. Сіренко, О.А. Боднар, Н.О. Шишпанова // Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». – 2021. – №25. – С. 130-135. Режим доступу: https://modecon.mnau.edu.ua/issue/25-2021/sirenko.pdf. – Назва з екрану.

6. Архієреєв, С.І. Трансакційні витрати в умовах ринкової трансформації : автореф. дис. д-ра екон. наук : 08.01.01 / С.І. Архієреєв. – Харів, 2002. – 34 с.

7. Эффективный рынок капитала. Экономический либерализм и государственное регулирование / Под общ. ред. Костикова И.В.: В. 2-х т. – М. : Наука, 2004. Т. 2. – 296 с.

8. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общей ред. А.А. Аузана. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 415 с.

9. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 190 с.

10. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [закон України : офіц. текст: за станом на 01 серп. 2021 р.]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text. – Назва з екрану.

11. Полтерович, В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы [Електронний ресурс] / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1999. – т. 35, №2. – Режим доступу: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/27257/1/MPRA_paper_27257.pdf. – Назва з екрану.

12. Пшик, Б.І., Неклюдова, Т.М. Формування довіри громадян у контексті зміцнення безпеки фондового ринку [Електронний ресурс] / Б.І. Пшик, Т.М. Неклюдова // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2016. – Випуск 2 (118). С. 28-31. – Режим доступу: http://ird.gov.ua/sep/sep20162(118)/sep20162(118)_028_PshykB,NekliudovaT.pdf – Назва з екрану.

13. Експерти назвали шляхи відновлення довіри українців до фінансового ринку [Електронний ресурс] // Укрінформ. 22 листопада 2019. – Режим доступу: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2823326-eksperti-nazvali-slahi-vidnovlenna-doviri-ukrainciv-do-finansovogo-rinku.html. – Назва з екрану.

14. Фондовому ринку найбільше заважає відсутність довіри [Електронний ресурс] // Юридична Газета. 20 січня 2021. – Режим доступу: http://yur-gazeta.com/interview/fondovomu-rinku-naybilshe-zavazhae-vidsutnist-doviri.html. – Назва з екрану.

15. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення залучення інвестицій та запровадження нових фінансових інструментів : [закон України : офіц. текст: за станом на 19 черв. 2020 р.]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-20#Text. – Назва з екрану.

REFERENCES

1. Hodgson J. *Ekonomicheskaya teoriya i instituty* [Economic theory and institutions]. Moscow, Delo Publ., 2003. 464 p.

2. Polishchuk E.A. Instytutsional′ni aspekty u metodolohiyi doslidzhennya investytsiynoho rynku (Institutional aspects in the methodology of investment market research). *Efektyvna ekonomika – Effective economy*, 2015, issue 11. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4561 (Accessed 25 January 2022).

3. Stryzhak O.O. *Ponyattya instytutu: osnovni pidkhody do vyznachennya suti ta zmistu* [The concept of the institute: the main approaches to determining the essence and content]. *Ekonomika ta derzhava* [Economy and state], 2016, issue 8, pp. 38-43.

4. North D. *Instytutsiyi, instytutsiyna zmina ta funktsionuvannya ekonomiky* [Institutions, institutional change and the functioning of the economy]. Kyiv, Osnovy Publ., 2000. 198 p.

5. Sirenko N.M., Bodnar O.A., Shishpanova N.O. Instytutsional′na infrastruktura finansovoho rynku: teoretyko-praktychnyy aspekt (Institutional infrastructure of the financial market: theoretical and practical aspect). *Elektronne naukove fakhove vydannya z ekonomichnykh nauk «Modern Economics» – Electronic scientific professional publication on economic sciences «Modern Economics»*, 2021, issue 25. – pp. 130-135. Available at: https://modecon.mnau.edu.ua/issue/25-2021/sirenko.pdf (Accessed 25 January 2022).

6. Bishops S.I. *Transaktsiyni vytraty v umovakh rynkovoyi transformatsiyi*. Dokt, Diss. [Transaction costs in the conditions of market transformation. Doct. Diss.]. Khariv, 2002. 34 p.

7. Kostikov I.V. *Effektivnyy rynok kapitala. Ekonomicheskiy liberalizm i gosudarstvennoye regulirovaniye* [Efficient capital market. Economic liberalism and state regulation]. 2 vols. Moscow, Nauka Publ., 2000. Vol. 2. 296 p.

8. Auzan A.A. *Institutsional'naya ekonomika: Novaya institutsional'naya ekonomicheskaya teoriya* [Institutional Economics: New Institutional Economics]. Moscow: INFRA-M Publ., 2005. 415 p.

9. North D. *Instituty, institutsional'nyye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki* [Institutions, institutional changes and the functioning of the economy]. Moscow: Foundation of the economic book «Beginnings» Publ., 1997. 190 p.

10. *Pro finansovi posluhy ta derzhavne rehulyuvannya rynkiv finansovykh posluh : zakon Ukrayiny* [On financial services and state regulation of financial services markets: Ukrainian law]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text (Accessed 25 January 2022).

11. Polterovich V.M. Institutsional'nyye lovushki i ekonomicheskiye reformy (Institutional traps and economic reforms). *Ekonomika i matematicheskiye metody – Economics and mathematical methods*, 1999, Volume 35, issue 2. Available at: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/27257/1/MPRA_paper_27257.pdf (Accessed 25 January 2022).

12. Pshyk B.I., Neklyudova T.M. Formuvannya doviry hromadyan u konteksti zmitsnennya bezpeky fondovoho rynku (Building public confidence in the context of strengthening stock market security). *Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrayiny – Socio-economic problems of the modern period of Ukraine*, 2016, issue 2 (118). pp. 28-31. Available at: http://ird.gov.ua/sep/sep20162(118)/sep20162(118)_028_PshykB,NekliudovaT.pdf (Accessed 25 January 2022).

13. Eksperty nazvaly shlyakhy vidnovlennya doviry ukrayintsiv do finansovoho rynku (Experts named ways to restore the confidence of Ukrainians in the financial market). *Ukrinform – Ukrinform*, November 22, 2019. Available at: https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2823326-eksperti-nazvali-slahi-vidnovlenna-doviri-ukrainciv-do-finansovogo-rinku.html (Accessed 25 January 2022).

14. Fondovomu rynku naybil′she zavazhaye vidsutnist′ doviry (The stock market is most hampered by a lack of trust). Yurydychna Hazeta – Legal Gazette. January 20, 2021. Available at: http://yur-gazeta.com/interview/fondovomu-rinku-naybilshe-zavazhae-vidsutnist-doviri.html (Accessed 25 January 2022).

15. *Pro vnesennya zmin do deyakykh zakonodavchykh aktiv Ukrayiny shchodo sproshchennya zaluchennya investytsiy ta zaprovadzhennya novykh finansovykh instrumentiv : zakon Ukrayiny* [On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine Concerning Simplification of Attracting Investments and Introduction of New Financial Instruments: Ukrainian law]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-20#Text (Accessed 25 January 2022).

РЕФЕРАТ

Смагін В.Л. Дослідження інституціональних закономірностей розвитку фінансового ринку в нерівноважних економічних системах / В.Л. Смагін, В.Ю. Ільченко, Ю.А. Малахова, Т.В. Заплітна // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К. : НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Стаття присвячена комплексному дослідженню теоретичних та практичних підходів щодо аналізу базових інституціональних засад фінансового ринку як особливого соціально-економічного механізму в нерівноважних економічних системах. У дослідженні пріоритетом є сутнісні проблеми економічних відносин, пов'язаних з розвитком інститутів фінансового ринку, які являють собою сукупність певних норм і правил, що обмежують діяльність суб'єктів ринку встановленими рамками економічної культури і поведінки.

На сьогоднішній день в нерівноважній економічній системі України фінансовий ринок продовжує перебувати на початковому етапі становлення і розвитку. Його темпи стримуються низьким рівнем державного управління, недосконалим законодавством, низьким рівнем культури і менталітету. Наявні інституційні передумови формують великі масштаби тіньової економіки, детермінують орієнтацію вітчизняного фінансового ринку на переважання спекулятивного капіталу. Перевага віддається фінансовим активам з позицій їх прибутковості в короткостроковому, а не довгостроковому періоді, що підтверджує об'єктивну необхідність реалізації інституціональних змін.

Об'єт дослідження – з'ясувати переваги і потенціал реалізації ринкових фінансових інститутів та інституціонального середовища в нерівноважній екоконічній системі України.

Методи дослідження. У статті використано історичний та логічний методи (для виявлення закономірностей еволюції вчення про фінансовий ринок, його ролі у суспільному відтворенні),

методи абстрактного і конкретного (для дослідження закономірностей розвитку економічної системи України). У роботі метод абстрагування поєднується з інституціональним аналізом фінансового ринку. Використано також статистичний метод – для оцінки рівня довіри до фінансових ринків зарубіжних країн та України.

Досліджено теорії, що безпосередньо стосуються проблем інституціоналізації фінансового ринку та інституціональних змін через вдосконалення діючих і новостворених ринкових інститутів.

Зазначено, що виникнення нових інститутів фінансового ринку в нерівноважній економічній системі паралельно супроводжується прийняттям великої маси нових дозвільно-регуляторних норм. Це ускладнює подальший розвиток фінансових інститутів, їх невідповідністю критеріям суспільної корисності і відповідно породжує інституціональні пастки.

З'ясована важлива роль сталого розвитку ринкової економіки, існування неформального інституту довіри під час укладання фінансових контрактів. Чесність і прозорість суб'єктів фінансового ринку є домінуючим позитивом довіри інвестора до вітчизняного ринкового середовища.

Надано пропозиції щодо створення відповідної інституціональної організації фінансового ринку з прозорим державним регулювання та контролем за роботою професійних учасників ринку.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: СТАЛИЙ РОЗВИТОК, ФІНАНСОВИЙ РИНОК, СИСТЕМНИЙ ПІДХІД, ФІНАНСОВІ ІНСТИТУТИ, ЕКОНОМІЧНІ СИСТЕМИ, СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ, ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ, РИНКОВІ РИЗИКИ, ІНСТИТУТ ДОВІРИ.

ABSTRACT

Smagin V.L, Ilchenko V.Yu, Malakhova Yu.A., Zaplitna T.V. Research of institutional laws of financial market development in nonequilibrium economic systems. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The article is devoted to a comprehensive study of theoretical and practical approaches to the analysis of the financial market's basic institutional principles as a special socio-economic mechanism in non-equilibrium economic systems. In the study, the priority is the essential problems of economic relations associated with the development of financial market institutions, which are a set of certain norms and rules that limit the activities of market participants within the established framework of economic culture and behavior.

Today in the unbalanced economic system of Ukraine the financial market continues to be at the initial stage of formation and development. Its pace is constrained by low levels of government, imperfect legislation, low levels of culture and mentality. The existing institutional preconditions form a large-scale shadow economy, determine the orientation of the domestic financial market to the predominance of speculative capital. Preference is given to financial assets from the standpoint of their profitability in the short term, rather than the long term, which confirms the objective need for institutional change.

The object of the research is to find out the advantages and potential of realization of market financial institutions and institutional environment in the non-equilibrium economic system of Ukraine.

Research methods. The article uses historical and logical methods (to identify patterns of evolution of the financial market doctrine, its role in social reproduction), abstract and concrete methods (to study the patterns of Ukraine's economic system development). The method of abstraction is combined with institutional analysis of the financial market. The statistical method was also used to assess the level of confidence in the financial markets of foreign countries and Ukraine.

Theories directly related to the problems of financial market institutionalization and institutional changes through the improvement of existing and newly created market institutions have been studied.

It is noted that the emergence of new financial market institutions in the non-equilibrium economic system is accompanied by the adoption of many new licensing regulations. It complicates the further development of financial institutions, their non-compliance with the criteria of public utility, and, accordingly, creates institutional traps.

The important role of sustainable development of the market economy, the existence of an informal institution of trust in the conclusion of financial contracts is clarified. Honesty and transparency of financial market participants are the dominant positive of investor confidence in the domestic market environment.

Proposals for the establishment of an appropriate institutional organization of the financial market with transparent state regulation and control over the work of professional market participants are provided.

KEY WORDS: SUSTAINABLE DEVELOPMENT, FINANCIAL MARKET, SYSTEM APPROACH, FINANCIAL INSTITUTIONS, ECONOMIC SYSTEMS, SYSTEM ANALYSIS, MARKET RISKS, INSTITUTION OF TRUST

АВТОРИ:

Смагін Володимир Леонтійович, Національний транспортний університет, доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту, e-mail: vlsmagin50@gmail.com, тел. +380672362722, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленко 1, к. 241.

Ільченко Вікторія Юліанівна, Національний транспортний університет, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, e-mail: nika-ivg@ukr.net, тел. +380674795543, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленко 1, к. 241.

Малахова Юлія Анатоліївна, Національний транспортний університет, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, e-mail: yu.malakhova@ntu.edu.ua, тел. +380677779337, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленка 1, к. 242.

Заплітна Тетяна Валентинівна, кандидат економічних наук, доцент, Національний транспортний університет, e-mail: ztv2000ztv@gmail.com, тел. +380673581825, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленко 1, к. 314.

AUTHORS:

Smagin Volodymyr, National Transport University, Economics (Dr.), professor department of management, e-mail: vlsmagin50@gmail.com, tel. +380672362722, Ukraine, 01010, Kyiv, Mykhaila Omelianovycha-Pavlenka Str. 1, of. 241.

Ilchenko Victoria, National Transport University, Ph.D, associate professor of management department, e-mail: nika-ivg@ukr.net, tel. +380674795543, Ukraine, 01010, Kyiv, Mykhaila Omelianovycha-Pavlenka Str. 1, of. 241.

Malakhova Yulia A., National Transport University, Ph.D., associate professor department of management, e-mail: yu.malakhova@ntu.edu.ua, tel. +380677779337, Ukraine, 01010, Kyiv, M. Omelyanovicha-Pavlenko Str. 1, of. 242.

Tatyana Zaplitna, National Transport University, Ph.D, associate professor department of economics, e-mail: ztv2000ztv@gmail.com, tel. +380673581825, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelyanovicha-Pavlenko Str. 1, of. 314.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Майорова Т.В., доктор економічних наук, професор, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, професор кафедри корпоративних фінансів і контролінгу, Київ, Україна.

Ложачевська О.М., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, завідувач кафедрою менеджменту, Київ, Україна.

REVIEWER:

Mayorova T.V., Ph.D., Economics (Dr.), professor, Kyiv National University of Economics named after Vadym Hetman, department of Corporate Finance and Controlling, Kyiv, Ukraine.

Lozhachevska O.M., Ph.D., Economics (Dr.), professor, National Transport University, head of department of management, Kyiv, Ukraine.

УДК 336
UDC 336
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-269-275

ЗНАЧЕННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ КОНКУРЕНЦІЇ

Спіцина А.Є. кандидат педагогічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, angel7a@ukr.net, orcid.org/0000-0001-9730-6249

THE IMPORTANCE OF PROFESSIONAL COMPETENCE OF STAFF IN COMPETITIVE CONDITIONS

Spitsyna Anhelina, Ph.D., National Transport University, Kyiv, Ukraine, angel7a@ukr.net, orcid.org/ 0000-0001-9730-6249

Постановка проблеми. Однією з основних категорій досягнення стратегічної мети розвитку підприємства є економічна ефективність, а її оцінювання є вагомим фактором майбутнього ефективного розвитку підприємства.

З розвитком ринкових відносин приділяється все більше уваги питанню ефективності функціонування підприємств транспортної галузі за умови зростання конкуренції, збільшення рівня ризику та необхідності пристосування до швидких економічних змін макро- та мікросередовища. З цією метою та за умов інтеграції до міжнародної мережі й ефективного функціонування підприємств транспортної галузі 30 травня 2018 року схвалена «Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року», що визначає концептуальні засади формування та пріоритети реалізації державної політики в галузі транспорту, спрямовані на інтеграцію національної транспортної мережі до міжнародної, задоволення потреб населення в перевезеннях та покращення умов ведення бізнесу задля створення конкурентоспроможної та ефективної національної економіки [8].

За останні десять років значно зріс інтерес роботодавців до проблем оцінювання, вимірювання та прогнозування ефективності роботи працівників. Саме тому, пріоритетними напрямами професійної підготовки у світовому контексті є професійна компетентність, як необхідна для сучасної людини здатність якісно здійснювати свою професійну діяльність. Значення професійної компетенції за умов невизначеності та світових викликів є актуальним питанням у всіх сферах діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Беручи до уваги глибину наукових розробок щодо дослідження управління персоналом як науки, зокрема: О.І. Амоша, Д.П. Богиня, Л.І. Михайлова, Г.І. Писаревська, А. В. Семенченко, М.В. Семикіна, Н.Л. Товкалова, є і певні напрацювання щодо формування професійної компетентності Н. Баловсяк, В. Черевко, Т. Фурман, Н. Болюбаш. Економічні проблеми, пов'язані з діяльністю автотранспортних підприємств, дослідили вітчизняні науковці, зокрема Є. Сич, Т. Здерева, Н. Іванова, І. Новак, В.Когденко, О. Головніна, В. Ребедайло, М. Гончаров, О. Жарова.

Проблемі професійної компетентності персоналу та її складових присвячено багато теоретичних напрацювань вітчизняних та зарубіжних вчених: В. Л. Балабанової, О. Грішнової, Д. МакКлеланда, Л. Скібіцької, Е. Шейна. Проте, аналізуючи роботи науковців, приходимо до висновку, що не існує чітко окресленого визначення терміну професійної компетентності персоналу в умовах конкуренції, що і обумовило проблематику нашого дослідження. Численні дослідження переконують, що дане питання є не новим, однак сьогоденні виклики суспільства, розвиток інформаційних технологій, цифровізації суспільства є передумовою вивчення сучасних професійних потреб та вимог до праці найманих працівників, пошуку альтернативних способів управління персоналом.

Мета та завдання статті – проаналізувати значення та зміст поняття професійної компетентності персоналу та її складових в умовах конкуренції на підприємствах транспортної галузі в умовах постійного ускладнення ведення бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Ефективність організації транспортного процесу і управління ним і, в кінцевому рахунку, подальший розвиток автомобільного транспорту значною мірою визначається підготовкою висококваліфікованих кадрів, які своєчасно вмотивовані на якісну працю.

У мінливих умовах ринкового середовища запорукою успішного функціонування підприємства є персонал. А накопичені ним знання, вміння, навички та досвід стають найголовнішим показником успіху в умовах конкуренції. Однак високого інтелекту, грунтовних знань виявляється не достатньо, оскільки зазначені якості визначають лише загальні професійні характеристики працівника. На сьогодні, поряд із традиційними кваліфікаційними, функціональними, стратегічними вимогами, до фахівців висувається низка особистісних, соціальних, моральних компетенцій, таких, як креативність,

контактність, стресостійкість, ініціативність, можливість протистояти тиску, емпатія, гуманність, швидка адаптація, емоційна зрілість, вміння пристосовуватися до швидких змін і нових потреб ринку праці, бути обізнаним щодо нової інформації, уміти її аналізувати, активно діяти, швидко приймати рішення й навчатися упродовж всього життя.

Клієнтами транспортних підприємств являються практично всі підприємства та організації національної економіки. Робітники транспортних підприємств беруть на себе відповідальність за строки доставки та збереження вантажів, забезпечуючи тим самим ефективність виробництва.

Під час відбору персоналу потрібно враховувати не тільки професійні якості кандидата на посаду, але і його фізичні та особисті характеристики, що особливо важливо для персоналу транспортних підприємств. Психологічна невідповідність працівника вимогам його професії особливо сильно проявляється у важких ситуаціях: чим важчий об'єкт управління та праця, тим ретельніше потрібно ставитися до вимог, які пред'являються до психіки та здоров'я людини.

Професійна компетентність персоналу є одним із найбільш важливих факторів інноваційного розвитку всіх підприємств, особливо це стосується підприємств сфери послуг, зокрема транспортуі.

Поняття професійної компетентності персоналу з'явилося в науковій літературі в англомовних країнах у середині 60-х років минулого століття. Вперше це поняття застосував американський вчений Д. МакКлеланд. Він охарактеризував певні якості особистості, які найтісніше пов'язані з успішним виконанням роботи і високою мотивацією персоналу. Д. К. МакКлеланд визначив компетентність як базову якість індивіда, яка впливає на ефективність виконуваної роботи. Саме мотиви, психофізіологічні особливості, Я-концепція, знання, навички є основними базовими характеристиками особистості. Д. К. МакКлеланд наголосив на важливості безперервного розвитку компетенцій. На думку автора, існують так звані поверхневі компетенції, а саме – знання та навички, які можна розвивати за допомогою певних тренінгів; і глибинні компетенції (цінності, мотиви), які вимагають особливих зусиль та ресурсів [12].

Опрацювавши низку фахових джерел, бачимо, що поняття компетентності персоналу трактується неоднаково, хоч більшість визначень багато в чому схожі. Окремі науковці обґрунтовують це поняття як суму спеціальних знань, умінь і навичок, необхідних для досконалого виконання своєї справи [9]. Інші автори вважають, що компетентність персоналу – це не тільки володіння певною сумою знань, а й можливості їх гнучкого застосування, які значною мірою залежать від творчих та практичних умінь і навичок працівника [4]. Фахівці Міжнародної комісії Ради Європи (програма Definition and Selection of Competencies) визначають поняття компетентності (competence) як здатність успішно задовольняти індивідуальні та соціальні потреби і виконувати поставлені завдання. Кожна компетентність побудована на комбінації взаємовідповідних пізнавальних ставлень та практичних навичок, цінностей, емоцій, поведінкових компонентів, знань і вмінь, всього того, що можна залучити для активної дії [2].

В основі концепції професійної компетентності лежить ідея виховання компетентного працівника, який не лише має необхідні знання, професіоналізм, але й уміє діяти адекватно у відповідних ситуаціях, застосовуючи ці знання, й бере на себе відповідальність за певну діяльність. В умовах конкуренції основними пріоритетами фахівця стосовно професійної компетентності з'являються вміння пристосовуватися до швидких змін і нових потреб ринку праці, бути освіченим щодо інформації, уміти її аналізувати, активно діяти, швидко приймати рішення й навчатися упродовж всього життя [1].

На думку зарубіжних дослідників, професійна компетентність персоналу – це набір моделей професійної поведінки, яку працівник повинен використовувати у межах своєї посади, дає можливість кваліфіковано проводити діяльність та компетентно виконувати свої завдання і функції спрямованих на досягнення певних стандартів у професійній галузі чи конкретній діяльності; це основна характеристика людини, яка може бути мотивом, рисою характеру, навичкою, уявленням про самого себе, соціальною роллю; це сукупність знань, навичок і особистих якостей, що дозволяє вирішувати поставлене завдання (чи набір завдань) [9,12].

Слід зазначити, що більшість формулювань з деякими незначними варіаціями, побудована на одному й тому ж самому засновнику – компетентність персоналу – це сукупність знань і моделі професійної поведінки працівника, які дозволяють йому успішно виконувати свою роботу. Компетентність – це набір компетенцій персоналу, що визначається в межах певної функції. Виокремлюється деякий інваріант визначення професійної компетентності, тобто професійна придатність, що складається із професійних та психофізіологічних особливостей індивіда, необхідних для здійснення ефективної діяльності. Однак успіх роботи працівника залежить не лише від належно набутих знань, але й від конкретної ситуації, креативності, вміння швидко адаптуватися до умов праці, приймати швидке рішення тощо. Тому професійна компетентність розглядається як комплекс

характеристик особистості, що виявляється в конкретній сфері діяльності, до якого належать знання, вміння, навички, досвід індивіда з обов'язковим урахуванням особистісних, психо-фізіологічних та соціальних характеристик (Рис.1).

Ефективна діяльність транспортного підприємства залежить не тільки від високого рівня конкурентоспроможності, достатнього економічного потенціалу, але й від компетентності персоналу.

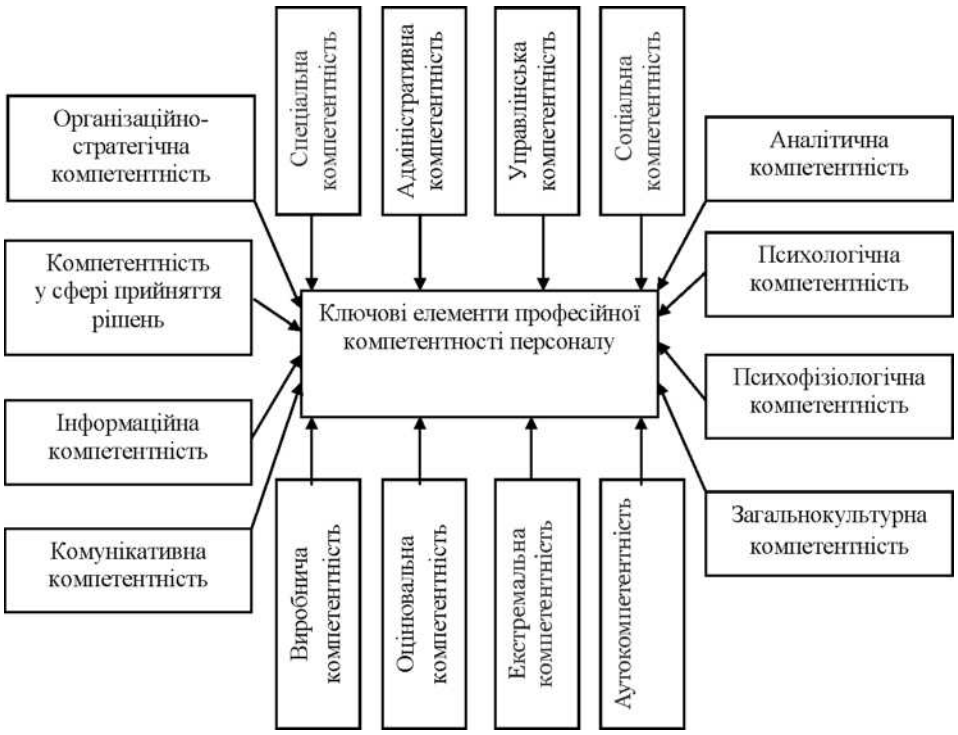


Рисунок 1 – Комплекс ключових елементів професійної компетентності персоналу транспортного підприємства

Figure 1 – A set of key elements of professional competence of staff transport company

Професійна компетентність персоналу транспортного підприємства характеризується наявністю професійно-ділових, інтелектуальних, особистісних, емоційно-вольових, психофізіологічних, соціальних особливостей (компетенцій) працівників, успішне поєднання яких забезпечує високу результативність та ефективність їхньої діяльності в умовах конкуренції. На нашу думку, компетентність персоналу обумовлюється безпосереднім ставленням працівника до посади, робочого місця, посадових вимог та інструкції, сфери професійної діяльності тощо.

В економічній літературі зустрічаємо два схожих поняття – «компетенція» і «компетентність». Деякі науковці ототожнюють ці слова, однак переважна більшість розмежовують їх. Враховуючи визначення, подані в економічному тлумачному словнику, слід розрізняти ці поняття, оскільки компетенція традиційно вживається у значенні кола повноважень, кола питань, а компетентність пов'язують із обізнаністю, авторитетністю, кваліфікованістю, вмінням застосовувати знання на практиці та використовувати власний досвід [3,4]. Тому, розглядаючи персонал, доцільно вживати термін компетентність. Компетентність тлумачиться науковцями у вузькому та широкому трактуванні. Власне у вузькому розумінні компетентність – це володіння знаннями. Це поняття стосується вміння компетентно висловлювати авторитетне судження, іншими словами бути обізнаним, кваліфікованим. Компетентність – це рівень досягнення компетенцій, тобто ключових питань, відповідно до яких працівник має певний досвід та знання [11].

Отже, щоб бути компетентним (вміти виконувати поставлені вимоги та завдання), потрібно володіти компетенціями (мати ділові, професійні та особистісні якості). Наявність широкого асортименту компетенцій визначають належний рівень професійної компетентності фахівця та є джерелом його розвитку й ефективності в умовах конкуренції [4].

Ширше компетентність розглядається як ступінь соціальної і психологічної готовності та здатності людини активно діяти у будь-якій сфері діяльності. Вона передбачає володіння особистістю відповідною компетенцією, яка передбачає її особистісне ставлення до предмета діяльності. Компетентність визначається як поглиблене знання предмета або освоєне уміння. Під компетенцією розуміють професійні навички працівника, комплекс індивідуальних якостей людини, які

забезпечують успіх. Однак, говорячи про персонал, доцільним буде вживати термін компетентність, оскільки нами буде з'ясовуваватись рівень необхідних питань, а саме – компетенцій, стосовно яких фахівець має належні знання і досвід і буде вміло використовувати їх на практиці.

Поняття професійної компетентності персоналу тісно пов'язане із поняттям кваліфікації спеціаліста, а деякі автори навіть ототожнюють їх [7]. Проте ми не погоджуємося, що ці слова є синонімічними. Оскільки компетентність – це ступінь кваліфікації працівника, який дозволяє успішно виконувати завдання, що стоять перед ним. Професійна компетентність персоналу транспортного підприємства – це уміння виконувати робочі функції відповідно до передбачених посадою стандартів. І власне компетентність показує вміння в реальних робочих умовах, а не лише теоретичні знання. Таким чином, поняття професійної компетентності. окрім професійних, функціональних знань, передбачає наявність практичних вмінь і навичок, які формуються в результаті певного досвіду і стають запорукою конкурентоспроможності фахівця [6,8].

Існує ще один термін, який вважають синонімічним до поняття професійна компетентність. У вітчизняній літературі знаходимо таке поняття, як професійно важливі якості працівника, які трактуються як психофізіологічні, психологічні характеристики та здатності, що формуються, розвиваються у процесі професійної підготовки й діяльності та є основою їх успішності. Професійно важливі якості розвиваються у процесі професійної підготовки та діяльності; є передумовою придатності до певного виду діяльності [1]. Однак у реальній дійсності, відповідно до конкретних умов та конкретного підприємства, працівник повинен мати первинний набір професійно-важливих якостей, який змінюється, удосконалюється під впливом умов професійної діяльності, набуває більш високого рівня розвитку, переходячи у ширше поняття – компетентність, яка передбачає професійно-важливі характеристики та якості, що впливають на ефективність роботи персоналу на конкретному транспортному підприємстві, та особистісні характеристики, які цінуються практично скрізь (комунікативні навички, організованість, швидка адаптивність, адекватність, захопленість своєю роботою, стресостійкість) [4].

Окремі якості, тобто найбільш суттєві, вважають ключовими компетенціями, які складають професійну компетентність працівника. Багато запропонованих науковцями класифікацій у дечому збігаються та доповнюють одна одну. Так Р. С. Гуревич порівнює різні рівні професійної компетентності, виокремлюючи мінімальний рівень, яким повинен володіти працівник. Однак автором не виокремлюються ключові компетенції, які впливатимуть на ефективність виконання поставлених завдань [4]. На наш погляд, найбільш вдалою є класифікація ключових компетенцій, здійснена Г. О. Ковальчук. Професійна компетентність фахівця містить певні складові, визначаючи таким чином модель компетентності: теоретичні знання, навички та їх практичне застосування, здатність до ефективної соціальної взаємодії і ефективного спілкування, здатність самостійно розв'язувати проблеми, здатність організувати свою роботу, особистісна компетентність, реальна самооцінка, відповідальність, культура праці, здатність до соціальної та професійної адаптації, саморозвиток, самонавчання тощо [6].

Усі ключові компетентності вважаються однаково важливими: кожна з них сприяє успішному життю в суспільстві. Компетентності можуть застосовуватися у багатьох контекстах і в різних комбінаціях. Вони переплітаються та поєднуються: розвиваючи компетентності, важливі для однієї життєвої сфери, ми одночасно розвиваємо й пріоритетні для іншої [11].

Професійна компетентність персоналу транспортного підприємства виражається у здійсненні ним професійної діяльності в конкретних умовах, у тому числі у непередбачуваних, проблемних ситуаціях, відповідно до чинних професійних вимог і соціальних норм. Водночас рівень професійної компетентності фахівців повинен дозволяти їм не лише виконувати свої функціональні обов'язки, своєчасно і якісно, але й діяти творчо і продуктивно.

Правильно обраний підхід до управління персоналом дозволить транспортним підприємствам залучати компетентних, талановитих працівників та розкривати їх творчій потенціал; створювати умови для постійного розвитку персоналу та можливості саморозвитку особистості; підвищувати клієнтоорієнтацію і емоційну вмотивованість працівників; створювати партнерські відносини зі споживачами послуг, що за умов зростання конкуренції на ринку транспортних послуг є суттєвими конкурентними перевагами та передумовами на шляху стабільного розвитку, досягнення високого рівня прибутковості і забезпечення глобальної конкурентоспроможності

Висновки та перспективи подальших розвідок. Підвищення рівня професійної компетентності персоналу впливає на загальний стан трудового потенціалу, потенціалу підприємства і, таким чином, на забезпечення конкурентоспроможності загалом. Тому створення програм, тренінгів, безперервного підвищення рівня професійної компетентності персоналу є нагальною потребою розвитку підприємства на сучасному етапі.

Звичайно, що встановити перелік єдиних компетенцій ідеального персоналу неможливо, оскільки вони будуть різнитися відповідно до посад, до умов праці, до особливостей робочого місця. Структура та зміст професійної компетентності багато в чому визначається специфікою діяльності і відповідністю професії. Таким чином, формування професійної компетентності персоналу буде відрізнятися залежно від характеристик професії або посади, вимог конкретного підприємства. Проте, очевидно, що проблема створення загальноприйнятої моделі компетентності, її різновидів для різних категорій працівників та класифікації ключових компетенцій ще потребує подальшого дослідження та вирішення.

Отже, беручи до уваги вищесказане, приходимо до висновку, що професійна компетентність персоналу – це професійно-статутні можливості щодо здійснення людиною її повноважень у професійній діяльності; це широкий набір професійних знань, умінь та навичок, які можна використовувати в різних ситуаціях. Професійна компетентність персоналу обов'язково повинна містити особистісний та соціальний компонент, що визначається активністю особистості до спільної діяльності в команді та реалізації поставленої мети. Професійна компетентність фахівця формується на основі теоретичних знань, практичних умінь, значущих особистісних якостей та життєвого досвіду, що зумовлює його готовність до здійснення професійних обов'язків та забезпечення високого рівня його самореалізації та конкурентоспроможності. Основними складовими професійної компетентності персоналу є низка ключових компетенцій, що забезпечують ефективність праці та конкурентоспроможність фахівців.

За результатами дослідження можна зробити висновок, що професійна компетентність персоналу транспортного підприємства – це важливий аспект його професійної культури, здатність до здійснення стратегічних, аналітичних, організаційно-розпорядчих, консультативно-дорадчих, контрольних функцій та ефективної самореалізації в умовах практичної діяльності на підставі спеціальних знань, умінь, навичок, цінностей, необхідних для професійної діяльності у сфері транспортної галузі. В системі професійної компетентності необхідно розглядати спеціальну, адміністративну, управлінську, організаційно-стратегічну, соціальну компетентність, інформаційну, комунікативну, аналітичну, загальнокультурну компетентності та компетентність у сфері прийняття рішень. Формування професійно компетентного персоналу дозволяє підвищити якість виконуваної роботи та забезпечити високу трудову ефективність в умовах конкуренції.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1.Авраменко О. В. Лутченко Л. І. , Шлянчак С. О. Формування компетентностей особистості в сучасній школі: монографія. Кіровоград : КОД, 2010. 80 с.

2.Бондар С. Термінологічний аналіз понять «компетенція» і «компетеність» у педагогіці : сутність та структура / Л. Бондар // *Освіта та управління*. –2012. – Т. 10. – № 2. – С. 93-99.

3.Бучинська Т. В. Конкурентоспроможність персоналу як основний чинник підвищення ефективності діяльності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* 2016. № 10(1). С. 74-77.

4.Гуревич Р.С. Як визначити рівень професійної компетентності персоналу? *Теорія і практика управління соціальними системами*. 2011. № 1. С. 31–37.

5.Карта компетенцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – http://www.bidprice.ru/nabor–personala–v–organizatsiyu/karta–kompetentsiy.html.

6.Ковальчук, Г. О. Активізація навчання в економічній освіті [Текст] : навч. посіб. / Г. О. Ковальчук. Вид.2-ге, доп. К. : КНЕУ, 2003. 298с.

7.Луговий В. І. Компетентності та компетенції: поняттєво-термінологічний дискурс / В. І. Луговий // *Вища освіта України*. 2009. № 3 (Додаток 1). Київ : Гнозис, 2009. С. 8-14

8. Овчар П.А. Економічний розвиток автотранспортної галузі України в умовах глобальних викликів: [моногр.] П. А. Овчар. К.: ЦП «Компринт», 2018. 374 с.

9.Спенсер Л. Компетенции на работе / перевод с англ. Москва: Издательство ГИППО, 2005. 384 с. URL: http://www.hr-portal.ru/pages/book/ competition.php.

10.Стратегічне управління персоналом як фактор зростання конкурентоспроможності підприємства / О.А. Галич та ін. *Агросвіт.* 2019. № 6. С. 27–32. URL: http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/4573 (дата звернення: 10.02.2021).

11.Яценко О.М. Лідерські якості в структурі складових компетентностей менеджерів. *Молодий вчений*. 2016. № 6 (33). С. 496–501.

12.McClelland, D. C. Testing for competence rather than for intelligence [Text] / D. C. McClelland // American Psychologist. – 1973. – №28. – pp. 1- 14.

REFERENCES

1.Avramenko O. V. Lutchenko L. I. , Shlianchak S. O. (2010). Formuvannia kompetentnostei osobystosti v suchasnii shkoli: monohrafiia. Kirovohrad : KOD, 80 s. [in Ukrainian].

2.Bondar S. Terminolohichnyi analiz poniat «kompetentsiia» i «kompetenist» u pedahohitsi : sutnist ta struktura / L. Bondar // Osvita ta upravlinnia. –2012. – T. 10. – № 2. – S. 93-99. [in Ukrainian].

3.Buchynska T. V. (2016). Konkurentospromozhnist personalu yak osnovnyi chynnyk pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti pidpryiemstva. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo. № 10(1). S. 74-77. [in Ukrainian].

4.Hurevych R.S.(2011).Yak vyznachyty riven profes¬iinoi kompetentnosti personalu? Teoriia i prak¬tyka upravlinnia sotsialnymy systemamy. № 1. S. 31–37. [in Ukrainian].

5.Karta kompetentsii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu. – http://www.bidprice.ru/nabor–personala–v–organizatsiyu/karta–kompetentsiy.html. [in Ukrainian].

6.Kovalchuk, H. O. (2003). Activation of education in economic education. Kyiv: KNEU. [in Ukrainian].

7.Luhovyi V. I.(2009). Kompetentnosti ta kompetentsii: poniattievo-terminolohichnyi dyskurs / V. I. Luhovyi // Vyshcha osvita Ukrainy. № 3 (Dodatok 1). Kyiv : Hnozys, 2009. S. 8-14[in Ukrainian].

8. Ovchar P.A.(2018). Ekonomichnyi rozvytok avtotransportnoi haluzi Ukrainy v umovakh hlobalnykh vyklykiv: [monohr.] P. A. Ovchar. K.: TsP «Komprynt», 374 s. [in Ukrainian].

9.Spenser L. Kompetentsyy na rabote / perevod s anhl. Moskva: Yzdatelstvo HYPPO, 2005. 384 s. URL: http://www.hr-portal.ru/pages/book/ competition.php.

10.Stratehichne upravlinnia personalom yak faktor zrostannia konkurentospromozhnosti pidpryiemstva /O.A. Halych ta in. Ahrosvit. 2019. № 6. S. 27–32. URL: http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/4573 (data zvernennia: 10.02.2021). [in Ukrainian].

11.Iatsenko O.M. (2016). Liderski yakosti v strukturi skladovykh kompetentnostei menedzheriv. Molodyi vchenyi. № 6 (33). S. 496–501. [in Ukrainian].

12.McClelland, D. C. Testing for competence rather than for intelligence [Text] / D. C. McClelland // American Psychologist. – 1973. – №28. – pp. 1- 14.

РЕФЕРАТ

Спіцина А.Є.Значення професійної компетентності персоналу в умовах конкуренції // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К. : НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Мета дослідження полягає в розкритті сутності концептуальних вимог до професійної компетентності, виокремленні та дослідженні комплексу професійних компетентностей персоналу транспортного підприємства відповідно до вимог ринкового бізнес-середовища. У статті розглянуто основні вимоги, які сприяють нарощуванню якісного персоналу транспортного підприємства. Охарактеризовано можливі складові професійної компетентності персоналу підприємства. Значущість дослідження полягає в розумінні того, що персонал є найважливішою складовою частиною кінцевого продукту, одним з основних ресурсів конкурентних переваг та успіху транспортного підприємства. Якість обслуговування на підприємстві залежить від професійної компетентності персоналу. Це доводить, що професійна компетентність є своєрідним вимірювачем рівня професіоналізму. Результат діяльності та престижність транспортного підприємства залежить від ефективної системи управління персоналом. Правильно обраний підхід до управління персоналом дозволить підприємствам залучати компетентних, талановитих працівників та розкривати їх творчій потенціал; створювати умови для постійного розвитку персоналу та можливості саморозвитку особистості. Оскільки саме від професійності персоналу, його рівня компетентності залежить успішність та прибутковість транспортного підприємства.

Результати дослідження. Професійна компетентність повинна містити моральний, особистісний та соціальний компонент і формуватися на основі теоретичних знань та практичних вмінь. Основними складовими професійної компетентності персоналу є низка ключових компетенцій, що забезпечують ефективність та конкурентоспроможність фахівців. Професійно компетентний персонал забезпечує високу трудову ефективність в умовах конкуренції.

Висновки. Професійна компетентність персоналу – це професійно-статутні можливості щодо здійснення людиною її повноважень у професійній діяльності; це широкий набір професійних знань, умінь та навичок, які можна використовувати в різних ситуаціях. Професійна компетентність персоналу обов'язково повинна передбачати особистісний та соціальний компонент, що визначається активністю особистості до спільної діяльності в команді та реалізації поставленої мети. Професійна компетентність фахівця формується на основі теоретичних знань, практичних умінь, значущих особистісних якостей та життєвого досвіду, що зумовлює його готовність до здійснення професійних обов'язків та забезпечення високого рівня його самореалізаціїта конкурентоспроможності.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: КОМПЕТЕНТНІСТЬ; ПРОФЕСІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ; КОМПЕТЕНЦІЯ; КЛЮЧОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ; ПРОФЕСІЙНО ВАЖЛИВІ ЯКОСТІ; КВАЛІФІКАЦІЯ СПЕЦІАЛІСТА.

ABSTRACT

Spitsyna A.E. The value of professional competence of staff in competition. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The purpose of the study is to reveal the essence of the conceptual requirements for professional competence, to identify and study a set of professional competencies of the personnel of the transport company in accordance with the requirements of the market business environment. The article considers the main requirements that contribute to increasing the quality of personnel of the transport company. Possible components of professional competence of the enterprise staff are described. The significance of the study lies in the understanding that the staff is the most important part of the final product, one of the main resources of competitive advantage and success of the transport company. The quality of service at the enterprise depends on the professional competence of the staff. This proves that professional competence is a kind of measure of the level of professionalism. The result of the activity and prestige of the transport enterprise depends on an effective personnel management system. Properly chosen approach to personnel management will allow companies to attract competent, talented employees and reveal their creative potential; create conditions for continuous staff development and opportunities for personal self-development. Because it is the professionalism of staff, its level of competence depends on the success and profitability of the transport company.

Results of the research. Professional competence should contain a moral, personal and social component and be formed on the basis of theoretical knowledge and practical skills. The main components of the professional competence of staff are a number of key competencies that ensure the efficiency and competitiveness of professionals. Professionally competent staff ensures high work efficiency in a competitive environment.

Conclusions. Professional competence of staff is a professional and statutory opportunities for a person to exercise his powers in professional activities; it is a wide range of professional knowledge, skills and abilities that can be used in different situations. The professional competence of the staff must include a personal and social component, which is determined by the activity of the individual to work together in a team and achieve the goal. The professional competence of a specialist is formed on the basis of theoretical knowledge, practical skills, significant personal qualities and life experience, which determines his readiness to perform professional duties and ensure a high level of self-realization and competitiveness.

KEYWORDS: COMPETENCE; PROFESSIONAL COMPETENCE; COMPETENCY; CORE COMPETENCIES; PROFESSIONALLY IMPORTANT QUALITIES; QUALIFICATION OF THE SPECIALIST.

АВТОР:

Спіцина Ангеліна Євгенівна, кандидат педагогічних наук, доцент, Національний транспортний університет, доцент кафедри «Економіка», e-mail: angel7a@ukr.net, тел. +380442803016, Україна, 01010, м. Київ, вул. М. Омеляновича-Павленка, 1, к. 314, orcid.org/0000-0001-9730-6249

AUTHOR:

Spitsyna Anhelina, Ph.D., associate professor, National Transport University, associate professor, department of Economics, e-mail: angel7a@ukr.net, tel. +380442803016, Ukraine, 01010, Kyiv, M. Omelianovycha-Pavlenka str., 1, of. 314, orcid.org/0000-0001-9730-6249

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Гречан А.П., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри «Економіка», Київ, Україна.

Бондаренко Є.В., доктор економічних наук, професор, президент Української академії інвестицій в науку і будівництво, Київ, Україна.

REVIEWER:

Grechan A.P., Ph.D., Economics (Dr.), professor, National Transport University, professor, department of Economics, Kyiv, Ukraine.

Bondarenko Ye.V., Ph.D., Economics (Dr.), professor, President of Ukrainian Academy of Investment in Science and Construction, Kyiv, Ukraine.

УДК 334:338.2
UDC 334:338.2
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-276-285

МОДЕЛЮВАННЯ РИЗИКІВ ПРОЄКТІВ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Сукманюк В.М., Національний транспортний університет, Київ, Україна, ruslan050371@ukr.net, orcid.org/0000-0003-4202-8960

RISK MODELING OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS

Sukmaniuk V.M., National Transport University, Kyiv, Ukraine, ruslan050371@ukr.net, orcid.org/0000-0003-4202-8960

Постановка проблеми. Будь-який інвестиційний проєкт об'єктивно обтяжений ризиками, які можуть завдати негативних наслідків як для учасників проєкту (інвесторів, підрядників, субпідрядників, кредиторів), так й потенційних споживачів послуг (продукції), мешканців прилеглих територій, оточуючого природного середовища. Якщо мова йде про проєкт державно-приватного партнерства, ці ризики охоплюють більше учасників. Це зумовлено природою таких проєктів, що базуються на партнерських взаємодіях держави і бізнесу. Настання несприятливих подій може зумовити серйозні виклики як урядам країн (як це було наприкінці 1990-х років XX століття під час Південноазійської фінансової кризи), так й бізнесу і суспільству. Надмірні зобов'язання, які уряди брали на себе з метою прискорення реалізації суспільно значущих проєктів, призвели до необхідності різких скорочень навіть необхідних бюджетних видатків, а деякі уряди країн взагалі опинилися перед дефолтом. Така ситуація призводить до різкого скорочення рівня зайнятості в країні, зростання інфляції, погіршення соціально-економічної та політичної ситуації в країні.

Складність проєктів державно-приватного партнерства потребує ретельної уваги факторам ризику, систематизації методів оцінки ризиків. Ефективна реалізація проєктів державно-приватного партнерства залежить від того, чи враховано критичні ризики, чи розроблено заходи, спрямовані на зменшення їх руйнівного впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язаним даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Питання управління проєктами державно-приватного партнерства є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Так, методи оцінювання ризиків проєктів представлені у працях [5], [16], [17], [18], [19], обґрунтування розподілу ризиків між учасниками є предметом досліджень у працях [3], [9], [12], управління ризиками наведено у роботах [4], [7], [10], [14], [15], [20]. Також увагу привертають питання участі держави у підтримці партнерських відносин [8], фінансові ризики [1] та соціальні ризики [11].

В той же час відсутність успішного вітчизняного досвіду реалізації проектів на засадах державно-приватного партнерства потребують систематизації підходів до ідентифікації, оцінювання та управління ризиками не тільки самого проєкту, а й партнерських взаємодій держави і бізнесу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Цілями запропонованої статті є систематизація та узагальнення існуючих моделей оцінювання ризиків проєктів державно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основною передумовою, що визначає успішність проекту ДПП, є відповідна його оцінка та вибір правильної форми партнерської взаємодії у кожному конкретному випадку. Перед тим, як схвалювати рішення щодо реалізації проєкту на засадах ДПП, уряд повинен оцінити та обґрунтувати переваги, ефективність та можливі варіанти передбачуваної форми ДПП.

Перевагами реалізації проєктів на засадах ДПП є:

– залучення необхідних інвестицій до сфери державного сектору та забезпечення більш ефективного використання державних ресурсів;

– надання суспільству якісних та своєчасних послуг;

– реалізація інвестиційних проєктів в установлені строки без обтяження бюджету країни або місцевого органу влади додатковими витратами;

– приватний бізнес отримує можливість мати доходи протягом довгострокового періоду;

– під час реалізації проєктів ДПП використовуються досвід та підприємницька ініціатива приватного бізнесу;

– відповідний розподіл ризиків проєкту між учасниками проєкту ДПП дозволяє зменшити витрати кожного з них на управління ризиками;

– у більшості випадків створені за проєктами ДПП активи стають державною власністю.

В той же час проєкти ДПП мають й низку недоліків:

– створений об'єкт інфраструктури може бути дорожчим, аніж це було б за кошти уряду;

– зобов'язання уряду за проєктами ДПП, які відкладаються на наступні періоди, у подальшому можуть негативно вплинути на фіскальну політику країни;

– угоди за проєктами ДПП є довгостроковими, складними та відносно негнучкими через неможливість передбачити та оцінити всі події у майбутньому заздалегідь.

Як вже зазначалося, будь який проєкт ДПП пов'язаний із ризиками. Це означає, що успішність його реалізації залежить від ідентифікації критичних ризиків та розроблення сценаріїв управлінських дій у разі їх настання.

ДСТУ ISO 9000 дає наступне визначення: «Ризик – вплив невизначеності, яке виражається у відхиленні від очікуваного результату». Невизначеність – стан, пов'язаний з недоліком інформації, розуміння або знання про подію, його наслідки або ймовірності [13].

Ризики проєктів ДПП можна ідентифікувати за такими основними ознаками:

1) за системністю виникнення. Розрізняють: а) системні ризики, які виникають і діють за межами проєкта, учасники проєкту не мають впливу на фактори, що їх зумовлюють (наприклад, військові дії, пандемії, стихійні лиха, фінансові кризи тощо); б) несистемні ризики, які виникають на рівні проєкта і учасники проєкту можуть реалізовувати заходи щодо їх зниження або попередження (зростання вартості ресурсів, затримка строків будівництва об'єкту тощо);

2) за етапами реалізації проєкту. Розрізняють ризики: а) передінвестиційної стадії (недосяжність поставлених цілей, помилки в проєктних технологічних розрахунках, необґрунтованість сподівань щодо майбутніх доходів тощо); б) інвестиційної стадії (затримки під час будівництва об'єкту, перевищення фактичної вартості ресурсів над запланованою, зміни у вимогах щодо захисту оточуючого середовища; протести населення проти реалізації конкретного проєкту тощо); в) експлуатаційної стадії (нижчий, аніж очікувався попит на послуги об'єкта інфраструктури, вищі, аніж передбачалося, витрати на утримання, нижча якість послуг, розірвання контракту з боку держави тощо);

3) за функціями процесу управління проєктом. Розрізняють: а) при ініціації проєкту (помилки у проведенні маркетингових досліджень, в оцінці настроїв місцевої територіальної громади, вибору місця реалізації проєкту тощо); б) під час планування (помилки при плануванні вартості робіт, строків виконання робіт тощо); в) під час виконання проєкту (затримки у постачанні ресурсів, у виконанні робіт, у введенні в експлуатацію тощо); г) під час контролю (неправильні методи контролю, або відсутність системності у заходах контролю тощо); д) під час коригування (помилки у виборі засобів коригування, відсутність коригування тощо);

4) за об'єктами проєктного управління. Розрізняють ризики, пов'язані з: а) управління змістом (неврахування або помилки у врахування окремих аспектів змістовної сутності проєкту); б) управління якістю (невідповідний рівень якості послуг, що надаються суспільству в результаті реалізації проєкту); в) управління часом (ризики зриву строків постачання ресурсів, виконання робіт); г) управління вартістю (ризики збільшення вартості ресурсів, вартості робіт за проєктом); д) управління інтеграцією (порушення інтеграційних зв'язків між учасниками проєкту, невиконання зобов'язань окремим учасником проєкту тощо); е) управління персоналом (низька кваліфікація персоналу, відсутність дисципліни, безвідповідальне ставлення до посадових обов'язків тощо); ж) управління комунікаціями (ризик порушення комунікацій між учасниками проєкту, виникнення перешкод комунікацій між учасниками проєкту тощо); з) управління закупівлями (невиконання умов контракту, несвоєчасність постачання ресурсів тощо); і) управління ризиками (неповна ідентифікація ситуацій ризику, невідповідність розроблених заходів існуючим загрозам тощо).

5) за проєктними ресурсами. Розрізняють ризики, пов'язані з: а) матеріальними ресурсами (зростання вартості ресурсів, дефіцит окремих ресурсів (наприклад, енергетичних, паливних), втрати ресурсів тощо); б) управлінськими ресурсами (брак відповідних управлінських кадрів, схвалення неадекватних ситуації управлінських рішень); в) трудовими ресурсами (невідповідність кваліфікації працівника виконуваній роботі, відсутність дисципліни, дефіцит кадрів тощо); г) фінансовими ресурсами (недостатність фінансових ресурсів, висока вартість залучення зовнішніх джерел фінансування тощо); д) техніко-технологічні ресурси (застаріла технологія виробництва, відсутність потрібної техніки, несвоєчасність придбання необхідної техніки тощо); е) інформаційні ресурси (неповна або спотворена інформація, отримання інформації із затримками тощо).

Загальне оцінювання ризиків є процесом ідентифікації, аналізу та оцінювання ризику (рис.1). Спосіб застосування цього процесу залежить не тільки від оточення (середовища) керування ризиком, а й від методів та методик, що використовуються для загального оцінювання ризику.

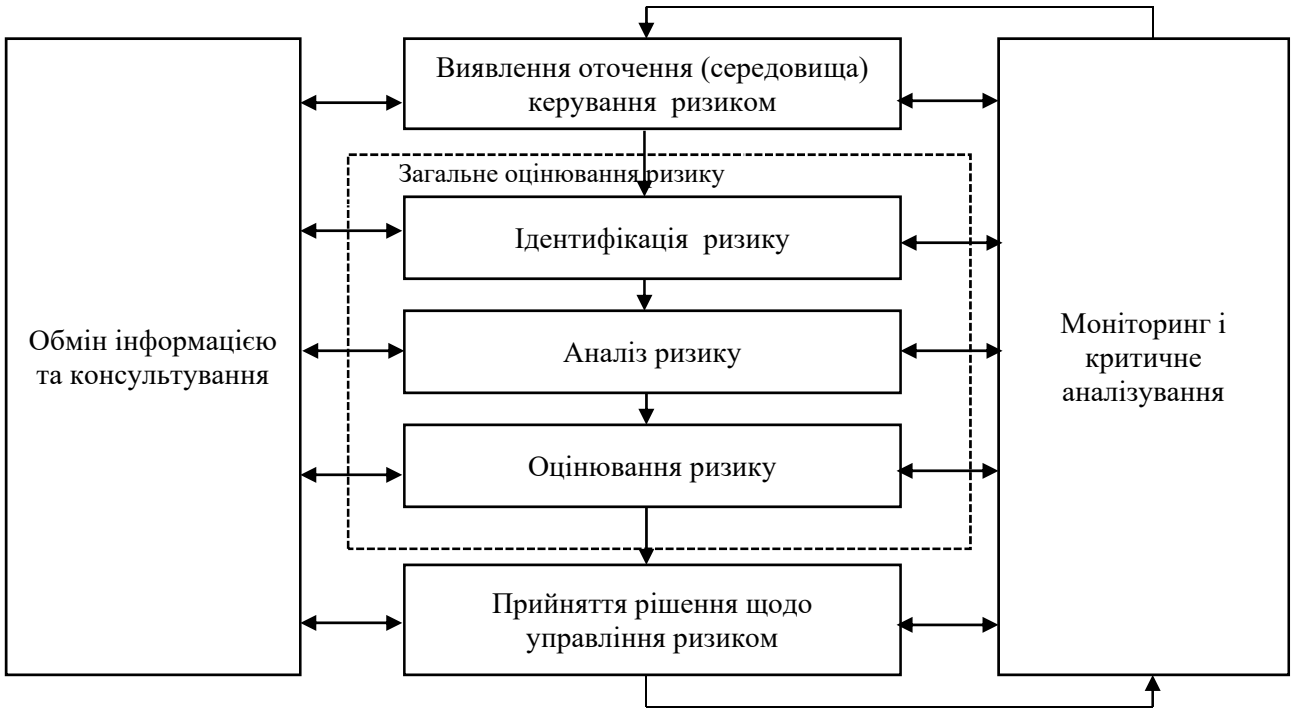


Рисунок 1 – Місце загального оцінювання ризику у процесі керування ризиком
Figure 1 – Place of overall risk assessment in the risk management process
Джерело: [13, С. 5]

У Національному стандарті України ДСТУ IEC/ISO 31010:2013 (IEC/ISO 31010:2009,IDT). Керування ризиком. Методи загального оцінювання ризику, що набув чинності згідно наказу Мінекономрозвитку від 11.12.2013 р. № 1469, вирізняються 31 потенційно можливі методи оцінки ризиків [13]. Їх доцільність при якісному та кількісному аналізі ризиків наведена у табл. 1.

Розглянемо зміст цих методів [13, С.14-17].

«Мозковий штурм» – це допоміжний метод, що використовується у ризик-менеджменті для збирання великої кількості ідей та оцінок від компетентних експертів. Застосовується переважно для ідентифікації потенційних ризиків та повязаних з ними чинників, а також формулювання критеріїв прийняття рішень. Часто використовують методи опитування «один на один» або «один з багатьма».

Структуроване або напівструктуроване опитування – це допоміжний метод, що використовується у ризик-менеджменті для збирання інформації від компетентних осіб (експертів) щодо ідентифікації потенційних ризиків за допомогою переліку наведених запитань. Застосовується у випадку, коли зібрати експертів для «мозкової атаки» неможливо або недоречно. Розглядається як засіб отримання вхідної інформації для подальшого загального оцінювання ризиків.

Метод Дельфі (або метод експертних оцінок) – це допоміжний метод, що використовується у ризик-менеджменті. Передбачає отримання консенсусної оцінки групи експертів, яка дозволить ідентифікувати джерело ризику та його очікуваний вплив, отримати кількісну оцінку ймовірностей й наслідків, оцінювання очікуваних втрат. Передбачає індивідуальну незалежну роботу експертів.

Переліки контрольних запитань – це метод пошуку, що дозволяє ідентифікувати ризики та скласти перелік типових невизначеностей для подальшого їх розгляду.

Попередній аналіз небезпечних чинників – це метод пошуку, призначений для ідентифікації небезпечних чинників та ситуацій або подій, що можуть завдати шкоду конкретним видам діяльності, технічному засобу чи системі.

Дослідження небезпечних чинників і працездатності – це метод функціонального аналізу, який дає змогу ідентифікувати ризики, щоб визначити можливі відхилення від передбачуваної/очікуваної діяльності, виявити критичність відхилів.

Таблиця 1 – Прийнятність методів оцінки ризиків для якісного та кількісного аналізу (систематизовано за [13, С.13-14])

Table 1 – Acceptability of risk assessment methods for qualitative and quantitative analysis (systematized by [13, p.13-14])

№ з/п	Методи аналізу ризику	Якісний аналіз	Кількісний аналіз
1	2	3	4
1	«Мозковий штурм»	+	-
2	Стурктуроване чи напівструктуроване опитування	+	-
3	Метод «Дельфі»	+	-
4	Переліки контрольних запитань	+	-
5	Попередній аналіз небезпечних чинників	+	-
6	Дослідження небезпечних чинників і життєздатності (або працездатності)	+	+
7	Аналіз небезпечних чинників і визначення критичних точок контролю	+	+
8	Загальне оцінювання екологічного ризику	+	+
9	Структурований метод «Що, якщо…»	+	+
10	Аналіз сценаріїв	+	+
11	Аналіз впливу на діяльність	+	+
12	Аналіз першопричини (аналіз конкретної втрати)	-	+
13	Аналіз видів і наслідків відмов	+	+
14	Аналіз дерева відмов	+	+
15	Аналіз дерева подій	+	-
16	Аналіз причин та наслідків	+	+
17	Аналіз причинно-наслідкових звязків	+	-
18	Аналіз рівнів захисту	+	-
19	Дерево рішень	-	+
20	Загальне оцінювання надійності людського фактору	+	+
21	Аналіз за схемою «краватка – метелик»	-	+
22	Технічне обслуговування, зорієнтоване на забезпечення безвідмовності	+	+
23	Аналіз паразитних схем (аналіз паразитних ефектів)	+	-
24	Аналіз Марківських ланцюгів	+	-
25	Імітаційне моделювання за методом Монте-Карло	-	+
26	Байєсова статистика та мережі Байєса	-	+
27	Оцінка групових ризиків за допомогою кривих FN	+	+
28	Показники ризику	+	+
29	Матриця «наслідок-імовірність»	+	+
30	Аналіз вигід та витрат	+	+
31	Багатокритеріальний аналіз рішень	+	+

Примітки: «+» – метод застосовується; «-» – метод не застосовується.

Аналіз небезпечних чинників і визначення критичних точок контролю – це метод функціонального аналізування, який є систематичним, проактивним і превентивним для забезпечення

якості продукції, надійності та безпечності процесів за допомогою вимірювання і моніторингу перебування визначених характеристик у встановлених межах.

Загальне оцінювання екологічного ризику – це метод аналізу сценарію, який дозволяє ідентифікувати та аналізувати небезпечні чинники, можливі способи впливу цього чинника на цільовий об'єкт задля встановлення ймовірності виникнення конкретної шкоди.

Структурований метод «що, якщо….» – це допоміжний метод ризик-менеджменту, що стимулює тематичні робочі групи експертів ідентифікувати ризики.

Аналіз сценаріїв – це метод, який забезпечує визначення уявленням або екстраполяцією на основі ризиків, зокрема – фактичних, за припущенням, що кожний із сценаріїв можна реалізувати.

Аналіз впливу на діяльність – це метод, який дає змогу аналізувати критичність і строки відновлення ключових бізнес-процесів, які постраждали внаслідок дестабілізації, пов'язаних з цими процесами ресурсів (персонал, устаткування, інформаційні технології), забезпечуючи досягнення цілей організації.

Аналіз першопричин – це метод аналізу сценарію, який забезпечує аналіз окремої втрати, що сталася з метою розуміння зумовлюваних чинників та того, як систему чи процес можна вдосконалити, щоб у подальшому уникнути аналогічних втрат.

Аналіз видів і наслідків відмов – це метод функціонального аналізу, який дає змогу ідентифікувати характер відмов і чинники їх виникнення, їхні впливи. Застосовуються до аналізування: 1) проекту (продукції); 2) системи, 3) виробничого чи складального процесу, 4) послуг, 5) програмних засобів. Може бути доповнений аналізування критичності із визначенням важливості кожного виду відмов за допомогою якісних, напівкількісних чи кількісних підходів.

Аналіз дерева відмов – це метод аналізування сценарію, за яким спочатку зазначають небажану кінцеву подію, а потім визначають усі способи за якими вона може відбутися. Елементи відображають графічно у формі деревоподібної схеми для подальшого аналізу способів послаблення/усунення потенційних небезпек.

Аналіз дерева подій – це метод аналізу сценарію, який забезпечує переведення ймовірностей різних першоподій у можливі результати.

Аналіз причин і наслідків – це метод аналізу сценарію, що поєднує аналізування дерева відмов і дерева подій, яке дає змогу враховувати затримки у часі.

Аналіз причино-наслідкових зв'язків – це метод аналізу сценарію, який забезпечує групування зумовлюваних чинників ризику у різні категорії. Результат відображається графічно у формі деревоподібної структури чи діаграми Ісікави.

Аналіз рівнів захисту – це метод загального оцінювання засобів контролювання, їх результативності (інша назва – метод бар'єрів)

Дерево рішень – це метод, що застосовують у керуванні проектними ризиками чи за інших обставин для вибору найкращого способу дій за наявністю невизначеності у формі деревоподібної діаграми.

Загальне оцінювання надійності людини (людського фактору) – це допоміжний метод ризик-менеджменту, який забезпечує оцінки впливу помилок персоналу на дієвість системи.

Аналізування за схемою «краватка-метелик» – це простий метод загального оцінювання засобів контролювання, який надає змогу описати та проаналізувати варіанти розвитку ризику з початку (визначення небезпечних чинників) до наслідків, поєднуючи у графічній формі дерево відмов (аналіз причин подій) і дерева подій (аналізування наслідків).

Технічне обслуговування, зорієнтоване на забезпечення безвідмовності – це метод функціонального аналізу, який дає змогу ідентифікувати політики, які треба запровадити для керування відмовами, щоб ефективно та результативно досягати необхідного рівня безпеки, готовності та економічності функціонування всіх типів устаткування.

Аналіз паразитних схем – це метод функціонального аналізу, який дає змогу ідентифікувати паразитні (приховані) стани технічного засобу, програмного засобу чи їх поєднання, які мають випадковий характер; станів, що можуть спричинити виникнення небажаної події чи перешкоджати виникненню бажаної події та не може бути спричинений відмовою якогось складника.

Аналіз Марківських ланцюгів – це статистичний метод, що зазвичай використовується для аналізування ремонтопридатності складних систем, які можуть бути у багатьох станах, зокрема – у стані справності (іноді називають аналізуванням «простору станів»).

Імітаційне моделювання за методом Монте-Карло – це статистичний метод, що використовують для виявлення сукупних змін в системі сукупності вхідних даних, які мають визначений розподіл та пов'язані з результатом визначеними взаємозв'язками.

Байєсова статистика і мережі Байєса – статистичний метод, що передбачає використання даних апріорного розподілу для оцінювання ймовірності результату.

Оцінка групових ризиків за допомогою кривих FN. Криві FN– спосіб графічного зображення ймовірності подій, які спричиняють рівень шкоди для популяції. Криві FN показують накопичену частоту (F), з якою N чи більше представників популяції зазнаватимуть впливу.

Показники ризику – це кількісна оцінка міри ризику, отриманою з використанням бальних оцінок на основі порядкових шкал, які дають змогу привести низки чинників, що впливають на рівень ризику, до єдиної числової бальної оцінки цього рівня.

Матриця «наслідок/ймовірність» – це засіб поєднання якісних та кількісних оцінок наслідків та ймовірностей для визначення рівнів ризику чи їх ранжування.

Аналіз витрат і вигід (CBA) – це метод оцінювання ризику, за яким загальні очікувані витрати порівнюються з загальними очікуваними вигодами з метою вибору найкращого/найрентабільнішого варіанту.

Багатокритеріальне аналізування рішень (MCDA) – це метод, що використовує низку критеріїв для оцінювання загальної цінності сукупності варіантів (формування матриці варіантів і критеріїв, ранжованих і агрегованих для отримання бальної оцінки варіантів).

Як видно з таблиці 1, моделі оцінки ризиків можуть застосуватися: 1) тільки для якісного аналізу ризиків; 2) тільки для кількісної оцінки ризиків; 3) одночасно для якісної та кількісної оцінки ризиків.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Як видно, не існує єдиного підходу та універсальної моделі, що можуть використовуватися для оцінювання ризику проєкту ДПП. Залежно від складності проєкту, особливостей галузі, де реалізується проєкт ДПП, стадії реалізації проєкту, склад ризиків, як і методи їх ідентифікації та оцінювання будуть відрізнятися. Подальші дослідження будуть проводитися з огляду ризиків, що виникають на конкретних стадіях реалізації проєкта ДПП.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Akomea-Frimpong, I., Jin, X., Osei-Kyei, R. (2021). Financial risk maturity model for public-private partnership infrastructure projects in Ghana: modelling and validation. Proceedings of the 44th AUBEA Conference, 27-29 Oct. 2021, Deakin University, Australia. URL: https://www.researchgate.net/publication/354208092_Financial_risk_maturity_model_for_public-private_partnership_infrastructure_projects_in_Ghana_Modelling_and_validation#fullTextFileContent
2. Bondar N., Gendek S., Karpenko O., Navrotskaya T., Sukmaniuk V. (2020). MODELING OF TRAFFIC FLOWS IN THE JUSTIFICATION OF PROJECTS OF ROAD CONSTRUCTION IN CONDITIONS OF CONCESSION. Eastern-European Journal of Enterprise Technologies. Vol 1, no 4 (103) (2020). Mathematics and cybernetics – applied aspects. p. 33–42. DOI: 10.15587/1729-4061.2020.193463 (http://journals.uran.ua/eejet/article/view/193463
3. Habib S. N., Ismail S., Khuzzan Sh. M. (2020). Risk factors towards public-private partnerships (PPP) projectsimplementing building information modelling (bim) in the united Kingdom (UK):a lesson learnt for Malaysia. Journal of the Malaysia Institute of Planners. VOLUME 18 ISSUE 4 (2020),Page340–351 . URL: www.planningmalaysia.org/index.php/pmj/article/view/836/622.
4. Hrytsenko, L., Boiarko, I., Tverezovska, O., Polcyn, J., & Miskiewicz, R. (2021). Risk-Management of Public-Private Partnership Innovation Projects. Marketing and Management of Innovations, 2, 155-165. http://doi.org/10.21272/mmi.2021.2-13
5. Jokar, E., Aminnejad, B., Lork A. (2021) Assessing and Prioritizing Risks in Public-Private Partnership (PPP) Projects Using the Integration of Fuzzy Multi-Criteria Decision-Making Methods. Operations Research Perspectives, Volume 8, 2021, 100190. https://doi.org/10.1016/j.orp.2021.10019

6. Keers, B. B.M., Paul C. van Fenema. Managing risks in public-private partnership formation projects. International Journal of Project Management. Volume 36, Issue 6, August 2018, Pages 861-875/ https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2018.05.001

7. Lewis, Mervyn K. Risk management in public private partnerships. (2001). University of Göttingen, Center for European, Governance and Economic Development Research (cege), Göttingen. Discussion Papers No. 12.

8. Lu, J. Zh., Chao, J.J., Sheppard, J. R. (2019) Government Guarantees for Mobilizing Private Investment in Infrastructure. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. URL: https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/government-guarantees-mobilizing-private-investment-infrastructure

9. Matsumoto, C., Monteiro, R., Rial, I., Sakrak, O.A. (2021) Mastering the Risky Business of Public-Private Partnerships in Infrastructure. International Monetary Fund. Volume 2021: Issue 010. https://doi.org/10.5089/9781513576565.087. URL: isni.org/isni/0000000404811396, International Monetary Fund

10. Бакуліч О. О., Кіфс І.Р., Занора В.О. Тенденції управління екологічними ризиками транспортних проектів. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2020. – Вип. 56. – С. 62-69. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2020_56_7.

11. Білик О. І., Блинда Ю. О., Крохмальна Н. М. Особливості управління соціальними ризиками в умовах розвитку дорожньої концесії. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія : Проблеми економіки та управління. – 2020. – Т. 4, № 2. – С. 115-124. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2020_4_2_14.

12. Бондар Н.М. Методологічні засади обґрунтування розподілу ризиків між учасниками проекту державно-приватного партнерства. Молодий вчений. – 2014. – №7 (10). – Частина 1. – С. 51-55.

13. ДСТУ IEC/ISO 31010:2013 «Керування ризиком. Методи загального оцінювання ризику». Національний стандарт. Мінекономрозвитку України, 2015.

14. Коваль В. В., Міхно І. С., Башинська М. І. Управління проектними ризиками в інвестиційній діяльності дорожнього господарства. Центральноукраїнський науковий вісник . Економічні науки. – 2019. – Вип. 3. – С. 274-283. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2019_3_29.

15. Ковтун Т. А. Ідентифікація ризиків як етап якісного аналізу ризиків інвестиційного проекту. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія : Стратегічне управління, управління портфелями, програмами та проектами. 2015. № 2. С. 125-130. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vntux_ctr_2015_2_25.

16. Комишова Г. І. Методи оцінки ризиків у проекті. Управління проектами та розвиток виробництва. – 2010. – № 3. – С. 97-100. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uprv_2010_3_17.

17. Сініцький М. Є. До питання оцінювання ризиків інвестиційних проектів з використанням нечітких множин. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2019. – № 4. – С. 109-120. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvhastat_2019_4_13.

18. Татусь В. В. Агрегативна імітаційна модель оцінки ризиків в управлінні проектами автомобільних доріг. Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. 2012. Вип. 9. – С. 192-197. – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal_2012_9_45.

19. Тригуба А., Тригуба І., Фтома О., Кондисюк І., Коваль Н. Системний підхід до оцінення ризиків несвоєчасного виконання робіт в інтегрованих проектах. Вісник Львівського національного аграрного університету. Агроінженерні дослідження. 2019. № 23. С. 123-130. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_agr_2019_23_19.

20. Яровенко Т. С. Економічний механізм управління ризиками інвестиційних проектів. Науковий вісник Національного гірничого університету. 2012. № 2. С. 145-153. URL:: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvngu_2012_2_27.

REFERENCES

1. Akomea-Frimpong, I., Jin, X., Osei-Kyei, R. (2021). Financial risk maturity model for public-private partnership infrastructure projects in Ghana: modelling and validation. Proceedings of the 44th AUBEA Conference, 27-29 Oct. 2021, Deakin University, Australia. URL: https://www.researchgate.net/publication/354208092_Financial_risk_maturity_model_for_public-private_partnership_infrastructure_projects_in_Ghana_Modelling_and_validation#fullTextFileContent
2. Bondar N., Gendek S., Karpenko O., Navrotskaya T., Sukmaniuk V. (2020). MODELING OF TRAFFIC FLOWS IN THE JUSTIFICATION OF PROJECTS OF ROAD CONSTRUCTION IN CONDITIONS OF CONCESSION. Eastern-European Journal of Enterprise Technologies. Vol 1, no 4 (103) (2020). Mathematics and cybernetics – applied aspects. p. 33–42. DOI: 10.15587/1729-4061.2020.193463 (http://journals.uran.ua/eejet/article/view/193463
3. Habib S. N., Ismail S., Khuzzan Sh. M. (2020). Risk factors towards public-private partnerships (PPP) projectsimplementing building information modelling (bim) in the united Kingdom (UK):a lesson learnt for Malaysia. Journal of the Malaysia Institute of Planners. VOLUME 18 ISSUE 4 (2020),Page340–351 . URL: www.planningmalaysia.org/index.php/pmj/article/view/836/622.
4. Hrytsenko, L., Boiarko, I., Tverezovska, O., Polcyn, J., & Miskiewicz, R. (2021). Risk-Management of Public-Private Partnership Innovation Projects. Marketing and Management of Innovations, 2, 155-165. http://doi.org/10.21272/mmi.2021.2-13
5. Jokar, E., Aminnejad, B., Lork A. (2021) Assessing and Prioritizing Risks in Public-Private Partnership (PPP) Projects Using the Integration of Fuzzy Multi-Criteria Decision-Making Methods. Operations Research Perspectives, Volume 8, 2021, 100190. https://doi.org/10.1016/j.orp.2021.10019
6. Keers, B. B.M., Paul C. van Fenema. (2018). Managing risks in public-private partnership formation projects. International Journal of Project Management. Volume 36, Issue 6, August, Pages 861-875. URL: https://doi.org/10.1016/j.ijproman.2018.05.001
7. Lewis, Mervyn K. (2001). Risk management in public private partnerships. University of Göttingen, Center for European, Governance and Economic Development Research (cege), Göttingen. Discussion Papers No. 12.
8. Lu, J. Zh., Chao, J.J., Sheppard, J. R. (2019) Government Guarantees for Mobilizing Private Investment in Infrastructure. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. URL: https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/government-guarantees-mobilizing-private-investment-infrastructure
9. Matsumoto, C., Monteiro, R., Rial, I., Sakrak, O.A. (2021) Mastering the Risky Business of Public-Private Partnerships in Infrastructure. International Monetary Fund. Volume 2021: Issue 010. https://doi.org/10.5089/9781513576565.087. URL: isni.org/isni/0000000404811396, International Monetary Fund
10. Bakulich O. O., Kifs I.R., Zanora V.O. (2020). Tendentsii upravlinnia ekolohichnymy ryzykamy transportnykh proektiv [Trends in environmental risk management of transport projects]. *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Seriia : Ekonomichni nauky – Collection of scientific works of Cherkasy State Technological University. Series: Economic Sciences.* – Vol. 56. (pp. 62-69). – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Znpchdtu_2020_56_7.
11. Bilyk O. I., Blynda Yu. O., Krokhmalna N. M. (2020). Osoblyvosti upravlinnia sotsialnymy ryzykamy v umovakh rozvytku dorozhnoi kontsesii [Features of social risk management in the conditions of road concession development]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». Seriia : Problemy ekonomiky ta upravlinnia. – Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic». Series: Problems of economics and management.* Vol. 4 / 2. (pp. 115-124). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2020_4_2_14. [in Ukrainian].
12. Bondar N.M. (2014). Metodolohichni zasady obgruntuvannia rozpodilu ryzykiv mizh uchasnykamy proektu derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Methodological bases of substantiation of risk distribution between participants of the public-private partnership project]. *Molodyi vchenyi – Young scientist.* Vol.7 (10). Part 1. (pp.51-55) [in Ukrainian]
13. DSTU IEC/ISO 31010:2013 «Keruvannia ryzykom. Metody zahalnoho otsiniuvannia ryzyku». Natsionalnyi standart. [*«Risk management. Methods of general risk assessment «. National standard*] (2015). Minekonomrozvytku Ukrainy. [in Ukrainian]

14. Koval V. V., Mikhno I. S., Bashynska M. I. (2019). Upravlinnia proektnymy ryzykamy v investytsiinii diialnosti dorozhnoho hospodarstva [Project risk management in road investment activities]. *Tsentralnoukrainskyi naukovyi visnyk . Ekonomichni nauky. – Central Ukrainian Scientific Bulletin. Economic sciences.* Vol. 3. (pp. 274-283). – URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2019_3_29. [in Ukrainian]

15. Kovtun T. A. (2015). Identyfikatsiia ryzykiv yak etap yakisnoho analizu ryzykiv investytsiinoho proektu. [Risk identification as a stage of qualitative risk analysis of an investment project]. *Bulletin of the National Technical University «KhPI». Series: Strategic Management, Portfolio Management, Programs and Projects.* Vol. 2. (pp. 125-130). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vntux_ctr_2015_2_25. [in Ukrainian]

16. Komyshova H. I. (2010). Metody otsinky ryzykiv u proekti [Methods of risk assessment in the project]. Upravlinnia proektamy ta rozvytok vyrobnytstva. – Project management and production development. Vol. 3. (pp.97-100). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uprv_2010_3_17.

17. Sinytskyi M. Ye. (2019). Do pytannia otsiniuvannia ryzykiv investytsiinykh proektiv z vykorystanniam nechitkykh mnozhyn [On the issue of risk assessment of investment projects using fuzzy sets]. Naukovyi visnyk Natsionalnoi akademii statystyky, obliku ta audytu – Scientific Bulletin of the National Academy of Statistics, Accounting and Auditing. Vol.4. (pp.109-120). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvhastat_2019_4_13. [in Ukrainian]

18. Tatus V. V. (2012). Ahrehatyvna imitatsiina model otsinky ryzykiv v upravlinni proektamy avtomobilnykh dorih [Aggregate simulation model of risk assessment in road project management]. Upravlinnia proektamy, systemnyi analiz i lohistyka. Tekhnichna seriia. – Project management, systems analysis and logistics. Technical series. Vol. 9. (pp. 192-197). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Upsal_2012_9_45. [in Ukrainian]

19. Tryhuba A., Tryhuba I., Ftoma O., Kondysiuk I., Koval N. (2019). Systemnyi pidkhid do otsinennia ryzykiv nesvoiechasnoho vykonannia robit v intehrovanykh proektakh [A systematic approach to assessing the risks of late performance of work in integrated projects]. *Visnyk Lvivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Ahroinzhenerni doslidzhennia – Bulletin of Lviv National Agrarian University. Agroengineering research.* Vol. 23. (pp. 123-130). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_agr_2019_23_19. [in Ukrainian]

20. Iarovenko T. S. (2012). Ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia ryzykamy investytsiinykh proektiv [Economic risk management mechanism of investment projects]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu. – Scientific Bulletin of the National Mining University*. Vol. 2. (pp. 145-153). – URL:: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvngu_2012_2_27. [in Ukrainian]

РЕФЕРАТ

Сукманюк В.М. Моделювання ризиків проєктів державно-приватного партнерства / В.М. Сукманюк // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К. : НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Об’єкт дослідження – існуючі теоретичні підходи до моделювання оцінювання ризиків. Цілями статті є систематизація та узагальнення існуючих моделей оцінювання ризиками проєктів державно-приватного партнерства. Метод дослідження – монографічний.

Державно-приватне партнерство дозволяє реалізувати великі суспільно значущі проєкти, які позитивно впливають на соціально-економічний розвиток регіону, підвищують рівень зайнятості населення, забезпечують надання суспільству необхідних послуг вже у найближчій перспективі. В той же час вони обтяжені більш високим рівнем ризику, ніж проєкти, що реалізуються на комерційних засадах. Це зумовлено як складністю завдань, на реалізацію яких спрямовані проєкти, так і вартістю проєктів та зобов’язаннями, що беруться його учасниками. Ефективна реалізація проєктів державно-приватного партнерства залежить від того, чи враховано критичні ризики, чи розроблено заходи, спрямовані на зменшення їх руйнівного впливу. Ризики проєктів ДПП можуть бути ідентифіковані за низкою ознак: системністю виникнення; етапами реалізації проєкту; функціями процесу управління проєктом; об’єктами проєктного управління; проєктними ресурсами. З’ясовано місце загального оцінювання ризику у процесі керування ризиком.

На основі Національного стандарту України ДСТУ IEC/ISO 31010:2013 (IEC/ISO 31010:2009,IDT) «Керування ризиком. Методи загального оцінювання ризику» систематизовано існуючі методи моделювання ризику, на три групи. Серед них такі, що можуть застосовуватися: 1)

для якісного аналізу ризику; 2) для кількісного аналізу ризику; 3) як моделі оцінки ризиків можуть застосуватися: 1) тільки для якісного аналізу ризиків; 2) тільки для кількісної оцінки ризиків; 3) одночасно для якісної та кількісної оцінки ризиків. Подальші дослідження доцільно проводити з огляду ризиків, що виникають на конкретних стадіях реалізації проєкта ДПП.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО, РИЗИК, МОДЕЛЮВАННЯ, ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКУ, МЕТОДИ ОЦІНКИ РИЗИКУ, КІЛЬКІСНИЙ АНАЛІЗ, ЯКІСНИЙ АНАЛІЗ

ABSTRACT

Sukmanyuk V.M. Risk modeling of public-private partnership projects. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The object of the study is the existing theoretical approaches to risk assessment modeling. The purpose of the article is to systematize and generalize the existing risk assessment models for public-private partnership projects. The research method is monographic.

Public-private partnership makes it possible to implement large socially significant projects that positively affect the socio-economic development of the region, increase the level of employment of the population, and ensure the provision of necessary services to society in the near future. At the same time, they are burdened with a higher level of risk than commercial projects. This is due both to the complexity of the tasks that the projects are aimed at, and the cost of the projects and the obligations assumed by its participants. The effective implementation of public-private partnership projects depends on whether critical risks are taken into account, whether measures are developed to reduce their destructive impact. The risks of PPP projects can be identified by a number of features: systematic occurrence; stages of project implementation; functions of the project management process; objects of project management; project resources The place of the general risk assessment in the process of risk management has been clarified.

Based on the National Standard of Ukraine DSTU IES/ISO 31010:2013 (IES/ISO 31010:2009,IDT) «Risk management. General risk assessment methods» systematizes the existing risk modeling methods into three groups. Among them can be used: 1) for qualitative risk analysis; 2) for quantitative risk analysis; 3) how risk assessment models can be used: 1) only for qualitative risk analysis; 2) only for quantitative risk assessment; 3) simultaneously for qualitative and quantitative risk assessment. It is advisable to carry out subsequent studies taking into account the risks arising at specific stages of the implementation of the DPP project.

KEY WORDS: PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP, RISK, MODELING, RISK ASSESSMENT, RISK ASSESSMENT METHODS, QUANTITATIVE ANALYSIS, QUALITATIVE ANALYSIS

АВТОР:

Сукманюк Вікторія Михайлівна, Національний транспортний університет, аспірант кафедри економіки, e-mail: ruslan050371@ukr.net, тел. +380669783065, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 243, orcid.org/0000-0003-4202-8960.

AUTHOR:

Sukmaniuk Viktoriia .M., National Transport University, post-graduate student of the Department of Economics, e-mail: ruslan050371@ukr.net, tel. +380669783065, Ukraine, 01010, Kyiv, ul. Omelyanovich-Pavlenko, 1, of. 342, orcid.org/0000-0003-4202-8960.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Бакалінський О.В., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри менеджменту, Київ, Україна

Бондар Н.М., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, декан факультету економіки та права, Київ, Україна

REVIEWERS:

Bakalinsky O.V., Doctor of Economics Science, Professor, National Transport University, Professor of the Department of Management, Kyiv, Ukraine

Bondar N. M., Doctor of Economics Science, Professor, National Transport University, Dean of the Faculty of Economics and Law, Kyiv, Ukraine

УДК 339/137 DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-286-291
UDC 339/137

УПРАВЛІННЯ БРЕНДАМИ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

Тарануха О.М., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, e.taranukha@ukr.net, orcid.org/0000-0001-6787-0877

BRAND MANAGEMENT OF INTERNATIONAL COMPANIES

Taranukha O. M., PhD, National Transport University, Kyiv, Ukraine, e.taranukha@ukr.net, orcid.org/0000-0001-6787-0877

Постановка проблеми.

В умовах нової економіки товарного достатку і посилення конкуренції, брендинг розглядається як один з важливих видів діяльності в організації, який надає безпосередній вплив на фінансові результати компанії. Інформація і знання поширюються миттєво, нові ідеї, технології, фізичні характеристики легко скопіювати. Все більшого значення організації набувають нові інструменти диференціювання, а саме унікальні, емоційні, невловимі характеристики об'єкта пропозиції, що досягається за допомогою бренду.

Бренди сучасності є не тільки важливими компонентами комерційної діяльності, а й чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства та своєрідним символом його комерційної активності. На відміну від товарів і послуг бренд не створюється на виробництві, він формується в свідомості людей, забезпечуючи емоційний зв’язок між функціональністю та сприйняттям продукту.

Для пошуку найбільш ефективного способу позиціонування бренду в свідомості потенційного покупця з урахуванням всих особливостей конкурентного середовища та факторів міжнародного середовища потрібно систематично вести діяльність по управлінню брендами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У роботах таких вчених як Д. Аакер, Ж.Н. Капферер, Ф. Котлер, Т. Нільсон, Е. Райс, Д. Траут, К. Келлер, Д. Огілві сформовано і досліджено розвиток брендингу, його роль в підвищенні конкурентоздатності компанії на міжнародному рівні.

Вагомий внесок у розроблення теоретичних і практичних засад брендингу зробили такі науковці, як А. Елвуд, М. Ліндсторм, О. Руда, В. Тамберг, Ш. Шварц, О. О. Власенко, А. В. Войчак, О. В. Зозульов, В. Я. Кардаш, Л. М. Шульгіна та інші.

Працями цих вчених охоплено більшість проблемних завдань аналізу та управління брендами, але разом з тим, зміни середовища господарювання вимагають подальших відповідних наукових розробок.

Виклад основного матеріалу. В умовах посилення ролі ведучих транснаціональних компаній, а також конкуренції між ними одним із ефективних заходів підвищення конкурентоспроможності компанії на світових ринках є ефективний брендинг. Різноманіття сфер бізнесу і товарів, необхідність вести конкурентну боротьбу на різнорідних ринках (часто – в цілому ряді країн) – все це робить брендинг більш складним і більш значущим з точки зору успіху компанії [4].

Слід відрізняти поняття «бренд» і «брендинг». Найчастіше в академічних виданнях зустрічається визначення брендингу як «комплексу заходів, що здійснює підприємство для оптимізації маркетинг-міксу свого бренда» [1]. Брендинг − це системний обґрунтований, виважений процес, який передбачає планування та впровадження маркетингового комплексу заходів щодо створення торговельної марки, розроблення плану перетворення торговельної марки на бренд, зокрема шляхом розроблення відповідного імені, корпоративного стилю та дизайну, рекламних кампаній, проведення акцій зі стимулювання збуту, цілеспрямованого PR, з метою формування бажаних асоціативних вражень у споживачів [3].

Сучасний світ все в більшій мірі піддається процесам глобалізації. При цьому все більше компаній виходять на міжнародний ринок. Компанії, які починають міжнародну діяльність, стикаються з низкою труднощів, адже існує необхідність враховувати ряд міжнародних чинників, відмінних від тих, які присутні на місцевому ринку компанії. Управління брендами міжнародної компанії має ряд особливостей, пов'язаних зі специфікою міжнародного середовища [4].

Парадокс теперішнього часу полягає в тому, що спостерігається одночасне посилення процесів інтеграції та дезінтеграції в самих різних сферах суспільного життя. З посиленням глобалізаційних процесів конкуренція на світовому ринку значно загострилася. Поряд з транснаціональними

компаніями з'являються нові гравці, які намагаються проникнути на ринки якомога більшого числа країн. Досягти цього можливо завдяки створенню бренду, відомого у всьому світі. Разом з тим в рамках соціокультурного середовища кожного народу існує своя, певним чином виражена система цінностей, відносин, норм поведінки. В таких умовах при реалізації заходів брендингу стає виключно важливим здійснювати адаптацію [4].

Управління брендом – це систематична діяльність яка направлена на пошук найбільш ефективного, з огляду на використовувані ресурси, способу позиціонування бренду в свідомості потенційного покупця. Правильне позиціонування вимагає розуміння як конкурентних відмінностей між брендами, так і конкурентних схожих рис. Компанія, яка визнає і створює точки конкурентної схожості, здатна нейтралізувати існуючі переваги конкуруючих з нею брендів. Разом з тим, використовуючи відмінності, підприємство робить свій бренд унікальним, таким, що запам'ятовується, особливим. У довгостроковій перспективі ефективне управління портфелем брендів вимагає більш ретельного вибору інвестицій. Воно також вимагає від брендменеджерів більш точного моделювання впливу коливань всередині портфеля на ключові економічні показники окремих брендів, включаючи частку ринку, цінову премію, масштаб виробництва та інші фінансові змінні.

Якщо товар виходить або в майбутньому вийде на міжнародний рівень, то для його успіху необхідно вносити ряд змін в політику управління брендами, до чого компанію змушують наступні причини:

– соціокультурне середовище різних ринків різна;

– різні ринки знаходяться в різній економічної ситуації і па різних рівнях розвитку;

– бренд на них знаходиться теж на різних рівнях розвитку;

– товари використовуються по-різному;

– реакція споживачів на одну і ту ж інформацію різна [2].

Разом з тим в ідеалі бренд повинен мати на кожному ринку одне і те ж ім'я, уніфіковану упаковку, одні і ті ж цільові групи в кожній країні, бути для населення легко вимовним і більш прийнятним. Наприклад, зубні пасти Colgate-Palmolive мають ті ж найменування, мотивацію, рекламу, упаковку майже в 80 країнах світу. Це корпорація, що зуміла реалізувати оптимальну для ефективного міжнародного брендингу формулу «Один продукт, одне звернення», отримала величезну економію коштів [2].

Таким чином, основною тенденцією в управлінні брендами міжнародної компанії в даний час є протиборство стратегій глобалізації та адаптації брендів на світовому ринку. Дана тенденція породжує ряд факторів, які необхідно враховувати в бренд-менеджменті міжнародних компаній.

Всі фактори міжнародного середовища бренд-менеджменту можна розділити на дві основні групи:

1. Фактори, зумовлені процесом глобалізації.

2. Фактори, що перешкоджають процесу глобалізації.

До першої групи належать фактори, які обумовлені глобалізаційними процесами. Одним з таких факторів є поява глобальних сегментів на ринку. Всі соціально-культурні дослідження наголошують на зближення стилів життя. Між керівниками вищої ланки в Японії і Німеччині існує менше відмінностей, ніж між керівниками і співробітниками усередині самої Німеччини. Крім того, ідентифікаційні моделі діють на загальносвітовий основі: деякі китайські жінки ідентифікують себе з американками, інші з француженками, а зараз зростає число тих, хто ідентифікує себе з корейським типом краси [4].

На управління брендами міжнародної компанії впливають організаційні чинники. Наприклад, централізація або децентралізація управління міжнародною компанією безпосередньо впливають на політику в області брендів. Той факт, що у всій Європі виробництво миючих засобів для компанії Procter & Gamble концентрується на одній фабриці, дозволяє всюди використовувати стандартну товарну пропозицію і одночасно поширювати технічні інновації на всі країни. На ринках, де товарна перевага – ключовий момент позиціонування бренду, подібна централізація виробництва, роботи в галузі досліджень і розробок обмежують можливості диференціації на місцевій основі [2].

До факторів, обумовлених процесом глобалізації, відноситься також наявність недосліджених сегментів на ринку. Нові, недосліджені сегменти не володіють успадкованою системою цінностей. Тут все має бути створене заново, і бренд здатний це зробити. Саме тому ніщо не може перешкодити глобальному маркетингу брендів високотехнологічних товарів, комп'ютерів, Інтернету, фотографічної апаратури, електронних товарів, а також телекомунікацій або послуг. На таких ринках

єдиний орієнтир – самі бренди. Зміна має торкатися лише теми рекламних кампаній, що пов'язано з необхідністю враховувати рівень економічного розвитку країни.

В цілому глобалізація можлива і, безсумнівно, бажана на ринках, що обертаються навколо мобільності. Це відноситься до різних засобів інформації, готельного бізнесу, оренди автомобілів, авіаліній, а також передачі зображень і звуку.

Крім чинників глобалізації, існують чинники, що перешкоджають глобалізаційним процесам. Такі фактори також роблять безпосередній вплив па управління брендами міжнародної компанії.

Основним з таких факторів є крос-культурні відмінності споживачів. У кожному національному середовищі існують певні, характерні тільки для даного середовища, звичаї, традиції, стереотипи і, відповідно, споживчі переваги. Цей фактор потрібно враховувати при виборі імені бренду, розробці упаковки, способу позиціонування і просування на ринок.

В сучасних умовах ім'я бренду перетворилося з простого способу ідентифікації товарів в певний комунікатор відмінних цінностей компанії взагалі і бренду зокрема. При виборі імені бренду, міжнародні компанії, як правило, прагнуть знайти оптимальну назву, яку можна використовувати по всьому світу. Однак часом при виборі оптимальної назви бренду виникають труднощі. У світовій практиці існує ряд прикладів невдалої назви бренду при виході на ринки тих чи інших країн [2].

Ось деякі з них:

– Mitsubishi Pajero в Іспанії співзвучно зі словосполученням «давати ляпаса»;

– Ford Pinto в Латинській Америці звучить як «підглядувач»;

– Fiat Uno в Фінляндії співзвучно зі словом «тюхтій»;

– Fiat Regatta в Швеції дуже схоже на слово «буркотун»;

– Fiat Marea в Іспанії схоже з виразом «морська хвороба»;

– Chevrolet Nova в Іспанії співзвучно з поєднанням «те, що не їздить» [7].

У різних культурах навіть основні кольори часто наділяються різними сенсами, що значно ускладнює завдання досягнення тотальної уніфікації колірних рішень. Тому при просуванні товару в різні країни, особливо при розробці упаковок, етикеток, доводиться знаходити компромісні рішення, що адекватно сприймаються споживачами та прийнятні для них в максимально широкому географічному просторі [7]. Поряд з крос-культурними відмінностями споживачів різних країн існує ще й такий аспект як економічна різнохарактерність. Рівень економічного розвитку різних країн може в значній мірі відрізнятися. Тому політика управління брендами компанії повинна приймати даний фактор до уваги. Існує кілька підходів для вирішення даної проблеми.

Перший підхід полягає в адаптації товарних ліній до ринків. Ніхто не продає одні й ті ж машини в Китаї і в Європі. Для китайського ринку автовиробники використовують більш прості моделі.

Другий підхід пов'язаний з сегментуванням товарної лінії. Наприклад, Arc International, провідна група в світі по виробництву скляного посуду, розділила весь асортимент на три підкатегорії – повсякденна, сучасна і офіційна, і кожне з сімейств має позитивну назву. У розвинених країнах багато людей не стануть купувати товари з повсякденного сімейства, однак у багатьох країнах, що розвиваються, цей же посуд купують як подарунок.

Третій підхід – поетапне введення інновацій. Так, група Danone повністю позиціонується по концепції «доброго здоров'я». Це досить широка концепція, і вона не може означати одне і те ж в Індії, і в Скандинавії. Насправді Danone розрізняє три етапи розвитку, що відповідають трьом рівням зрілості ринку: якість і безпеку, здоров'я і харчування, активне здоров'я. Ринкам, що знаходяться на кожному з цих етапів, пропонується запуск товарів, які відповідають існуючим на них розуміння такого широкого поняття, як «здоров'я».

Крім перерахованих вище міжнародних аспектів управління брендами існує ще такий фактор, як відмінності в категоріях. Хоча товари і можуть мати однакове ім'я, вони не означають одну і ту ж річ в тій чи іншій країні. Таким чином, в різних країнах один і той же очевидний товар необхідно позиціонувати відповідно до присутніх в них значеннях конкретної категорії.

Наприклад, на перший погляд здається можливим однаковим чином продавати простий йогурт Danone, будь то ароматизований Danone Kid або Danone Bio, всім покупцям в Європі. Однак, незважаючи на таку видимість, йогурт – типовий випадок непереносимості, пов'язаної з існуванням на кожному з ринків різних обставин в момент першого подання товару. Так, у Франції еталоном вважається простий йогурт – символ доброго здоров'я, тоді як фрукти і ароматизатори були додані в нього набагато пізніше. В англосаксонських країнах, де не було ніяких аптек по типу французьких, йогурт був спочатку представлений як продукт з низьким вмістом жиру і додаванням фруктів для задоволення, і в цьому сенсі він був товаром для дорослих. Отже, в різних країнах мотивація до

придбання товарів на ринку йогуртів формується абсолютно різними мотивами, що пов'язано з тим, як спочатку відбувалося створення даного ринку в цих країнах. Більш того, результатом існування цих відмінних мотивацій стало те, що в різних країнах один і той же товар сприймається в іншому світлі.

У різних країнах один і той же товар може належати до різних сегментів. У цьому випадку він має справу з різними конкурентами і орієнтований на різні цілі. Якщо говорити про автомобільну індустрію, наприклад, в Італії невеликий сімейний автомобіль, проте, залишається головним автомобілем, в якому можуть розміститися всі члени сім'ї. Це визначає появу структурних очікувань, що відрізняються від тих, які існують у Франції, де даний сегмент відповідає другому або навіть третьому автомобілю в сім'ї. Ще одна проблема виникає в зв'язку з Німеччиною: в цій країні подібного сегмента просто не існує.

Наступним фактором, що перешкоджає глобалізації, є проблема відмінностей в значенні. Іноді може створюватися враження однакового розуміння слів, коли справа йде зовсім інакше. Навіть такі прості слова, як «природа» і «благополуччя», в різних країнах означають не одне і те ж. Але навіть якщо вони розуміються однаково, все ще необхідно переконатися, що одне і теж уявлення концепції в різних країнах – кращий спосіб комунікації. Саме тому компанія Procter & Gamble створила в залежності від країни різні версії бренду Mr. Clean, залишившись, проте, в рамках загальної стратегії. Природно, символи поняття «сяйва» змінювалися відповідно до культури країни. У Франції воно знайшло своє відображення за допомогою ідеї дзеркала, а в США акцент був зроблений на відображенні світла від води.

Ще одним фактором, який неминуче доводиться враховувати компаніям, що виходять на зовнішні ринки, є відмінність в законодавстві і правових нормах різних країн. Закони, які говорять про визначення товарів, право на продаж, санкціонуванні реклами алкоголю і її виконанні, а також використанні дітей в рекламі, значно відрізняються. Так, жоден з йогуртів, що продаються компанією Danone USA, не може бути представлений як йогурт в країнах Європейського співтовариства – ці продукти містять дуже велику кількість крохмалю і стабілізаторів, що за законодавством не дозволяє відносити даний продукт до йогурту.

Крім того, існує такий фактор, як конкуренція з боку місцевих компаній. Більшість невдач у виведенні бренду на зовнішній ринок пов'язано з наявністю сильного місцевого конкурента. Тому одним з основних завдань управління брендами міжнародної компанії є боротьба проти укорінених регіональних забобонів, через які місцевим брендам віддається перевага перед міжнародними, що особливо характерно для Великобританії і США [7].

Існує ще ряд факторів міжнародного брендингу і кожен фактор впливає на діяльність тієї або іншої компанії по-різному. Все залежить від характеристик самої організації, особливостей бренду, географічного охоплення. Проте всі перелічені фактори в тій чи іншій мірі необхідно враховувати при управлінні брендами міжнародної компанії.

Дослідження підтверджують, що країни із сильними брендами здатні ефективніше будувати економічну вартість та експортувати власні продукти; залучати інвестиції, туристів і таланти; змінювати стереотипи й будувати власні конкурентні переваги. Наприклад, США та Китай позиціонують себе як країни з потужним валовим внутрішнім продуктом, Японія – це високотехнологічний бренд, Франція – бренд високої моди та вишуканого смаку, Швейцарія – «світовий сейф», Австрія – країна музики, Данія – країна «казки» тощо.

Основні переваги, які отримує країна в разі створення надійного та позитивного бренда в міжнародному середовищі: сприяння відновленню міжнародної довіри й упевненості інвесторів; зміна міжнародних рейтингів; збільшення міжнародного політичного впливу; зростання експорту товарів і послуг з брендами; збільшення обсягу в'їзного туризму та інвестицій; стимулювання утворення сильних міжнародних партнерств; розвиток каналів і полегшення поширення інформації про можливості країни; зміцнення нації (впевненість, гордість, злагода, національна рішучість); виграш у міжнародній конкуренції та захист власних ринків.

Для формування вітчизняними виробниками власних брендів необхідні великі зусилля і засоби, щоб змагатися із закордонними конкурентами, які присутні на ринку України. Використання західних технологій і методології брендингу передбачає проведення постійних маркетингових досліджень купівельних переваг, мотивів здійснення купівель.

Особливості застосування брендингу на вітчизняному ринку визначаються специфікою купівельної поведінки українців. Освоюючи дану концепцію, потрібно враховувати наступне:

1) загальний рівень розпізнавання брендів у споживачів невеликий, проте він постійно зростає, тому існує можливість для швидкого створення і розбудови нового бренду;

2) внаслідок стрімкого насичення вітчизняного ринку споживачі не встигають формувати лояльність до певної товарної марки у зв'язку з постійною появою нових, не відомих раніше товарів;

3) у споживачів спостерігається зростання недовіри до якості зарубіжних товарів, у першу чергу продовольчих, та однозначне надання переваги вітчизняним маркам продуктів харчування (за деяким винятком);

4) бренд в Україні набагато більше, ніж на Заході, сприймається як символ «автентичності товару» (відсутність підозр незаконної підробки марки);

5) для створення бренду необхідні потужна рекламна кампанія у засобах масової інформації та активне використання зовнішньої реклами, хоча на практиці можливості впливу реклами (в першу чергу телевізійної) будуть зменшуватися внаслідок зростання недовіри до неї споживачів;

6) у свідомості споживача поняття «бренд» наче «розколоте» між трьома чинниками: країна–виробник, привабливість упаковки і товарна марка; тому назва бренду повинна поповнюватися відомостями про країну–виробника;

7) існують різні національні традиції та особливості сприйняття рекламних звернень споживачами, тому потрібно формувати їх таким чином, щоб вони стали приємнішими, ніж рекламні повідомлення зарубіжних конкурентів, які розраховані на сприйняття населення, що звикло до специфічної мови реклами. Зокрема для споживачів важливою є «персоніфікованість» бренду, тобто використання відомих осіб для його просування.

Висновки.

Сильний бренд є найціннішим активом, яким може володіти компанія. Проте створення бренду і підвищення його цінності є тривалим і складним процесом. На управління брендами впливає безліч різноманітних факторів. Як і в інших функціональних сферах управління компанією, в бренд-менеджменті простежується вплив двох протилежних процесів – глобалізації та локалізації. Кожна компанія, що просуває свій бренд на зовнішньому ринку, стикається з вибором одного з цих двох напрямків і відповідно повинна виробляти певну стратегію бренд-менеджменту, яка б забезпечила правильне позиціонування бренду і формування його унікальної ідентичності.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Байрон Шарп. Як зростають бренди / Байрон Шарп // вид-во “Наш формат”. 2019. С. 240
2. Karen Ryan Branding & brand management. Arts University Bournemouth. 2016. P.44-45.
3. Котлер Ф. Персональный брендинг: технологии достижения личной популярности / М. Издательский дом «Гребенников». 2008. 397 с.
4. Тарануха О.М., Латюк М.М. Фактори впливу на управління брендами міжнародних компаній// Тези доповідей І Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Інноваційні рішення в сучасній науці, освіті та практиці», Київ : НТУ. 2020.
5. Рожков И.Я., Кисмерешкин В.Г. Брендинг. Москва: издательство Юрайт, 2019. 331 с.
6. Управление портфелем брендов [Електронний ресурс] Режим доступу: http://gbs.com.ua/ru/service/branding/ strategy-of-brand-portfolio/
7. Формування портфеля брендів сучасного підприємства [Електронний ресурс] Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09-1/70.pdf

REFERENCES

1. Byron Sharp. How brands grow / Byron Sharp // Nash Format Publishing House. 2019. S. 240[in Ukrainian].
2. Karen Ryan Branding & brand management. Arts University Bournemouth. 2016. P.44-45. [in Ukrainian].
3. Kotler F. Personal branding: technologies for achieving personal popularity / M.: Grebennikov PublishingHouse. 2008. 397 p. [in Ukrainian].
4. Taranukha OM, Latyuk MM Factors influencing the brand management of international companies // Abstracts of the First International Scientific and Practical Internet Conference "Innovative Solutions inModern Science, Education and Practice", Kyiv: NTU. 2020[in Ukrainian].
5. Rozhkov IY, Kismereshkin VG Branding. Moscow: Yurayt Publishing House, 2019. 331 p. [in Ukrainian].
6. Управление портфелем брендов [Electronic resource]. Access mode: http://gbs.com.ua/ru/service/branding/ strategy-of-brand-portfolio /[in Ukrainian].
7. Formation of a portfolio of brands of a modern enterprise [Electronic resource]. Access mode: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09-1/70.pdf[in Ukrainian].

РЕФЕРАТ

Тарануха О.М. Управління брендами міжнародних компаній. / О.М. Тарануха / Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Основною тенденцією в управлінні брендами міжнародної компанії в даний час є протиборство стратегій глобалізації та адаптації брендів на світовому ринку. Дана тенденція породжує ряд факторів, які необхідно враховувати в бренд-менеджменті міжнародних компаній.

Мета дослідження – узагальнення теоретичних підходів до управління брендами та визначення основних факторів впливу на успішне створення бренду, забезпечення ефективної діяльності міжнародних компаній в сучасних умовах господарювання з застосуванням концепції комплексного управління брендом.

Методи дослідження – теоретичне узагальнення, системний аналіз інноваційних підходів до управління брендами.

Встановлено основні підходи до управління брендами міжнародних компаній та визначено основні фактори, які необхідно враховувати в бренд-менеджменті міжнародних організацій для забезпечення ефективної діяльності в сучасних умовах господарювання.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: БРЕНД, МІЖНАРОДНИЙ БРЕНДИНГ, УПРАВЛІННЯ, ГЛОБАЛІЗАЦІЯ.

ABSTRACT

Taranukha O.M. Brand management of international companies. Visnyk National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – Kyiv: National Transport University, 2022. – Issue 2 (52).

The main trend in the management of brands of the international company today is the confrontation of strategies of globalization and adaptation of brands in the global market. This trend gives rise to a number of factors that must be taken into account in the brand management of international companies.

Purpose of the study – generalization of theoretical approaches to brand management and identification of the main factors influencing the successful creation of the brand, ensuring the effective operation of international companies in modern business conditions using the concept of integrated brand management.

Methods of research – theoretical generalization, systematic analysis of innovative approaches to brand management.

The main approaches to brand management of international companies are identified and the main factors that must be taken into account in the brand management of international organizations to ensure effective operation in modern business conditions.

KEYWORDS: BRAND, INTERNATIONAL BRANDING, GOVERNANCE, GLOBALIZATION.

АВТОР:

Тарануха Олена Миколаївна, к.е.н., доцент, Національний транспортний університет, доцент кафедри «Економіка», e-mail: kaf-ekonomika_ntu@bigmir.net, тел. . +380442803016, Україна, 01010, м. Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 314, orcid.org/0000-0001-6787-0877

AUTHOR:

Taranukha Olena M., PhD, National Transport University, associate professor,department of Economics , e-mail: kaf-ekonomika_ntu@bigmir.net, tel. . +380442803016, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelianovycha-Pavlenka str. 1, of. 314, orcid.org/0000-0001-6787-0877

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Бондаренко Є.В., доктор економічних наук, професор, президент Української академії інвестицій в науку і будівництво, Київ, Україна.

Гречан А.П., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, професор кафедри «Економіка» Національний транспортний університет, Київ, Україна.

REVIEWERS:

Bondarenko Ye.V., Doctor of Economics, professor, President of Ukrainian Academy of Investment in Science and Construction, Kyiv, Ukraine.

Grechan A.P., Doctor of Economics, professor, National Transport University, professor, department of Economics, Kyiv, Ukraine.

УДК 338
UDC 338
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-292-307

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ЦІЛЬОВИМИ ПРОГРАМАМИ ТА ПРОЕКТАМИ НА ОСНОВІ ПОРТФЕЛЬНОГО ПІДХОДУ

Червякова В.В., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, м. Київ, Україна, ChervyakovaV@bigmir.net, orcid.org/0000-0003-3568-3836

IMPROVEMENT OF STATE TARGET PROGRAMS AND PROJECTS MANAGEMENT BASED ON A PORTFOLIO APPROACH

Cherviakova V.V., Ph.D., National Transport University, Kyiv, Ukraine, ChervyakovaV@bigmir.net, orcid.org/0000-0003-3568-3836

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Відсутність цілісної системи планування та управління цільовими програмами та проектами в публічному секторі призводить до виникнення значної кількості проблем при їх реалізації, збільшення витрат часу та інших ресурсів, незадовільних результатів і небажаних наслідків. Дана обставина актуалізує застосування портфельного підходу до управління державними цільовими програмами та проектами на всіх рівнях. Сенс портфельного підходу до управління цільовими програмами і проектами полягає у забезпеченні оптимального розподілу та ефективного використання обмежених ресурсів, досягненні балансу між вирішенням поточних завдань та досягненням стратегічних цілей, а також диверсифікації ризиків. Однак, незважаючи на переваги такого підходу, в державному секторі він досі не використовується.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення даної проблеми. Фундаментальні положення теорії управління проектами і портфелями проектів на підприємствах викладено в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених: В.М. Аньшина, А.А. Муриновича, Ю.М. Теслі, В.М. Молоканової, О.Б. Данченко, В.В. Лепського, О.В. Лащенко, Н.К. Серьогіної, І. Кендалла, К. Роллінза та інших. Однак у зазначених роботах неповною мірою висвітлені аспекти управління державними цільовими програмами і проектами. Детального дослідження потребують і особливості їх реалізації в сучасних українських реаліях.

Цілі статті – проаналізувати стан виконання державних цільових програм і проектів в Україні та обґрунтувати необхідність удосконалення управління ними на основі портфельного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В Україні існують системні проблеми з розробкою, фінансуванням і реалізацією цільових програм і проектів. Так, Кабінетом Міністрів України затверджено 15 державних цільових програм зі значними обсягами фінансування переважно з державного бюджету, однак у 2020 році 5 програм не фінансувалися і фактично не реалізовувались (табл.1) [1].

Таким чином, державні цільові програми так і не стали дієвим та ефективним інструментом розв'язання найважливіших проблем розвитку України, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць. Вони виконують роль формального документу з декларацією про наміри щось зробити. В рамках планування та використання коштів державного бюджету не дотримуються в повному обсязі принципу пріоритетності вирішення проблем. Питання досягнення програмних цілей не є основним при розподіленні бюджетних коштів. Прогнозні обсяги фінансових ресурсів програми, у тому числі коштів державного бюджету, не узгоджуються з реальними можливостями їх фінансування. Деякі програми не містять методики оцінки ефективності її виконання, що повинна бути розроблена державним замовником з урахуванням специфіки програми та кінцевих результатів. З боку державних замовників, зокрема Міністерства інфраструктури України, має місце формальний підхід до виконання вимог чинного законодавства у сфері розроблення та виконання державних цільових програм. Крім того, має місце незадовільне звітування державних замовників: недотримання строків подання, інформація подається не в повному обсязі та не за всіма виконавцями. Також відсутня можливість для здійснення контролю з боку громадськості – державні замовники часто не розміщують на своєму веб-сайті інформації про хід виконання програми.

Таблиця 1 – Стан виконання державних цільових програм та джерела їх фінансування
Table 1 – The state of implementation of state target programs and sources of their funding

Державні замовники	Кількість ДЦП/ фактично виконувались	Загальний обсяг (млрд грн)		Державний бюджет (млрд грн)		Місцеві бюджети (млрд грн)		Залучення інших джерел (млрд грн)	
		План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Держенергоефективності	1	0,40	0,38	0,40	0,38	0,00	0,00	0,00	0,00
Мінінфраструктури	2	117,37	98,01	96,92	69,48	0,47	0,00	19,99	28,53
МОН	1	0,144	0,143	0,144	0,143	0,00	0,00	0,00	0,00
Мінмолодьспорт	2	9,57	8,08	3,75	2,45	5,70	5,57	0,122	0,051
Мінсоцполітики	1	2,83	1,67	2,83	1,67	0,00	0,00	0,00	0,00
Мінветеранів	1	0,51	0,21	0,20	0,21	0,31	0,00	0,001	0,00
Мінрегіон	1/0	1,16	-*	0,33	-*	0,00	0,00	0,83	-*
Міненерго	1/0	0,04	-*	0,04	-*	0,00	0,00	0,00	0,00
ДКА	1/0	0,04	-*	0,04	-*	0,00	0,00	0,00	0,00
Дніпропетровська ОДА	1	0,017	0,011	0,017	0,006	0,00	0,005	0,00	0,00
Міноборони	1/0	2,70	-*	2,70	-*	0,00	0,00	0,00	0,00
Міндовкілля	1	6,26	3,41	2,82	2,58	1,35	0,18	2,09	0,65
Мінреінтеграції	1/1**	0,84	-	0,50	-	0,15	-	0,19	-
УСЬОГО	15/10	141,9	111,9	110,7	76,9	8,0	5,8	23,2	29,2

** не фінансувалися, ** звіт не подано*

Відповідно до Державного реєстру інвестиційних проектів, станом на 01.01.2021 в Україні реалізується 77 інвестиційних проектів на загальну суму 162156919,77 тис. грн (табл.2). При цьому найбільша частка інвестицій – 103158792,593 тис. грн (63,62%) спрямовується на розробку та реалізацію 14 проектів в сфері транспортної інфраструктури [2].

Таблиця 2 – Стан реалізації державних інвестиційних проектів в Україні
Table 2 – The state of implementation of public investment projects in Ukraine

Сфера реалізації проектів	Загальна вартість проектів, тис. грн	Частка в державних капітальних вкладеннях, %	Профінансовано на 01.01.2020, тис. грн	Обсяг фінансування, передбачений державним бюджетом на 2020 рік, тис. грн	Потреба коштів для завершення реалізації проекту, всього (без урахування власних коштів), тис. грн	Витрати на розроблення (реалізацію) проекту відповідно до плану його реалізації та строку введення в експлуатацію основних засобів, тис. грн			
						Розподіл на 2021 рік	Залишок потреби на 2021 рік	2022 рік	2023 рік
УСЬОГО	162156919,77	100,00	16842453,12	16553054,27	127730498,39	4000000,00	26695064,57	20624023,47	16677355,56
Транспортна інфраструктура	103158792,59	63,62	9376298,96	10912045,27	82405448,36	247978,60	22928678,33	15300869,81	12301125,02
Функціонування органів влади та надання ними послуг	19210225,45	11,85	46434,40	4775001,10	14374388,95	68555,90	57360,40	92464,40	65164,80
Охорона здоров'я	14197269,44	8,76	4146955,82	701392,70	9347824,82	2524998,59	1685717,66	2055919,71	200000,00
Охорона навколишнього середовища	11428925,35	7,05	985453,61	121415,20	10322041,43	242404,00	492025,00	920138,71	1876781,67
Соціально-культурна сфера	6928643,37	4,27	1458754,51	0,00	4921829,16	211360,40	145115,70	796495,06	915742,10
Паливно-енергетична сфера	2929478,00	1,81	408825,00	10000,00	2510653,00	100000,00	637090,00	333350,00	0,00
Спортивна сфера	2567834,23	1,58	8230,42	0,00	2559603,81	275837,81	268310,00	852164,00	1163292,00
Сфера освіти	1449562,74	0,89	411500,39	33200,00	1002520,26	328864,70	319905,58	169955,28	155249,97
Забезпечення виробництва ракетно-космічної техніки	286188,600	0,18	0,00	0,00	286188,60	0,00	160861,90	102666,50	0,00

Як видно з табл. 2, пріоритетними сферами реалізації проектів в Україні є транспортна інфраструктура і функціонування органів влади та надання ними послуг, які фінансуються регулярно і в повному обсязі на відміну від інших сфер. Реалізація проектів часто ускладнюється недофінансуванням, недоліками управління, бюрократичними перешкодами та зловживаннями учасників. Так, незважаючи на значні інвестиції в транспортну інфраструктуру, її стан в Україні

залишається незадовільним. Відповідно до Global Competitiveness Report 2019, підготовленого Всесвітнім економічним форумом, за станом інфраструктури Україна посідає 57 місце серед 141 країни світу. Зокрема, за розвитком транспортної інфраструктури – 59, а за якістю і доступністю комунальної та енергетичної інфраструктури – 71. Результати реалізації проектів в інших сферах також не можна вважати задовільними. За розвитком державних інституцій Україна посідає 104 місце, за станом системи охорони здоров'я – 101, за рівнем освіти і професійних навичок населення – 44 [3].

У 2020 році Європейська Бізнес Асоціація вперше провела експертне дослідження загального стану розвитку транспортної інфраструктури в Україні – Інфраструктурний індекс – у партнерстві з юридичними фірмами Agreca та Sayenko Kharenko. Індекс складається з чотирьох рівнозначних компонентів: оцінка загального стану інфраструктури України, середня оцінка загального стану розвитку п'яти транспортних галузей, оцінка рівня інвестиційної привабливості України для реалізації інфраструктурних проектів, оцінка рівня виконання державою стратегій розвитку транспортної галузі. Для розрахунку індексу використано шкалу Лайкерта, яка має 5 градацій, де: 1 – це вкрай негативно, 3 – задовільно, 5 – вкрай позитивно. Участь у опитуванні взяли 104 фахівці сфери транспорту та логістики членських компаній Асоціації [4].

Так, інтегральний показник індексу склав 2,58 балів з 5-ти можливих. Фахівці членських компаній Асоціації доволі стримано оцінюють рівень розвитку інфраструктурної галузі. Більшість, а саме 54% опитаних вважають загальний стан інфраструктури в Україні задовільним, 35% стверджують, що він є негативним, і ще 11% оцінюють його позитивно.

Дещо гіршою виявилася оцінка рівня інвестиційної привабливості України для реалізації інфраструктурних проектів. Тільки 8% експертів вважають його високим, тоді як, на думку 47%, він є задовільним, і ще 45% вважають його низьким.

До головних викликів інфраструктурного ринку респонденти віднесли: недостатньо прозорий процес прийняття рішень щодо інфраструктурних проектів (43%), відсутність незалежного транспортного регулятора (39%), дефіцит кваліфікованих кадрів в органах влади (39%), законодавчу та регуляторну невизначеність (33%), часті кадрові зміни в уряді, непослідовну політику (29%), низький рівень політичної волі та задіяних ресурсів держави (24%) та дефіцит довгострокового державного фінансування інфраструктурного сектору (24%).

Основними причинами відсутності розвитку транзитних транспортних коридорів вважають недостатність інвестицій в інфраструктуру (61%), високі регульовані тарифи (46%), низький рівень взаємодії транспортних секторів у сфері логістики, тарифної політики та інвестицій (35%), пасивна міжнародно-економічна діяльність уряду у сфері торгівлі (31%), недосконалість законодавства (30%), низький рівень взаємодії державного і приватного секторів (26%).

Найгіршу оцінку серед складових індексу отримав рівень виконання державою стратегій розвитку транспортної галузі. Переважна більшість, а саме 53% переконані, що він є низьким, ще 40% вважають його задовільним, і тільки 7% схвально оцінили рівень виконання державою транспортних стратегій.

Найбільш ефективними формами партнерства та моделями інвестування в інфраструктурні проекти у майбутньому респонденти вважають державно-приватне партнерство/концесію (67%), приватизацію (19%), оренду (12%). Державно-приватне партнерство (ДПП) стає все більш популярним способом реалізації великих інфраструктурних проектів. Порівняно з традиційними підходами щодо закупівель товарів і послуг, ДПП демонструє значно вищий рівень участі приватного сектору з метою підвищення ефективності та результативності проекту протягом усього його життєвого циклу. ДПП також можуть розподілити вартість проекту на більш тривалий період і таким чином вивільнити державні кошти для інвестицій у сектори, в яких приватні інвестиції неможливі або недоцільні. Проте, ДПП не слід розглядати як інструмент вирішення проблем державного і місцевих бюджетів або дефіциту фінансування, а скоріше як інструмент для реалізації економічно ефективних проектів та супутніх послуг. Крім того, досвід ДПП в Україні є доволі суперечливим. Так, за даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні станом на 01.01.2021 на умовах ДПП укладено 192 договори, з яких реалізується лише 39 договорів (29 – концесійних договорів, 6 – договорів про спільну діяльність, 4 – інші договори). При цьому 153 договори не реалізуються (118 – не виконуються, 35 – розірвані / закінчився термін дії) (рис.1) [5].

Відтак перед Україною постала гостра потреба удосконалення управління державними цільовими програмами та проектами на основі портфельного підходу. Сенс портфельного підходу управління проектами на державному та місцевому рівнях полягає в тому, щоб досягти балансу між забезпеченням стійкого економічного розвитку і довгострокової конкурентоспроможності країни та

вирішенням поточних завдань окремих територій. Правильно побудований портфель проектів повинен включати як проекти з перспективами отримання високого доходу та наповнення бюджетів всіх рівнів в короткостроковому періоді, так і програми та проекти для досягнення довгострокових стратегічних цілей економічного розвитку країни та окремих адміністративно-територіальних одиниць [6].

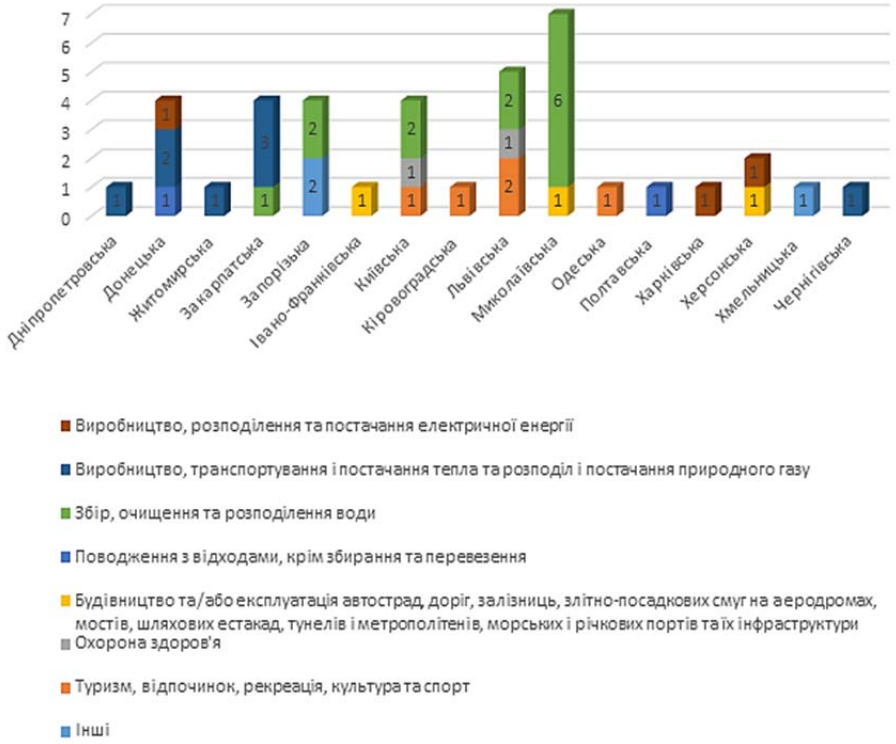


Рисунок 1 – Проекти ДПП, що реалізуються станом на 01.01.2021
Figure 1 – PPP projects implemented as of 01.01.2021

Формування ефективного портфеля проектів і програм – одне з ключових завдань, що стоять перед органами влади. У портфель повинні потрапити лише ті проекти, які мають найбільшу суспільну користь, відповідають ресурсним обмеженням та стратегічним цілям розвитку держави і конкретної території. Обмеженість бюджетних ресурсів вимагає максимального підвищення ефективності їх використання під час реалізації регіональної політики, ставить завдання зосередження ресурсів на найважливіших напрямах.

Управління портфелем проектів на державному та місцевому рівнях передбачає діяльність, спрямовану на досягнення стратегічних цілей держави та окремих адміністративно-територіальних одиниць шляхом формування, оптимізації, моніторингу та контролю, управління змінами портфеля проектів та державних цільових програм в умовах бюджетних обмежень. Управління портфелем проектів забезпечує зв'язок між рівнем стратегічного управління економічним розвитком та рівнем управління окремими проектами та програмами.

Управління портфелем проектів представляє сукупність таких груп процесів:

а) забезпечення управління портфелем, що включає процес збору інформації про умови, обмеження та вимоги до портфеля проектів; процес формалізації процедур управління та параметрів оцінки портфеля проектів.

б) формування портфеля проектів, що включає процес ідентифікації компонентів портфеля; процес оцінки компонентів портфеля; процес розміщення пріоритетів; процес оптимізації та балансування портфеля проектів; процес авторизації портфеля проектів.

в) моніторингу та контролю портфеля проектів, що включає процес контролю реалізації портфеля проектів; процес управління змінами.

Процеси керування портфелем проектів виконуються послідовно, з певною циклічністю. У табл. 3 наведено процеси управління портфелем проектів, їх цілі та виходи [7].

Таблиця 3 – Процеси управління портфелем проектів, їх цілі та виходи
Table 3 – Project portfolio management processes, their goals and outputs

Процес	Мета процесу	Виходи процесу
1	2	3
Процес збору інформації про умови, обмеження та вимоги до портфеля проектів	забезпечення команди управління портфелем достовірною інформацією, визначення структури і складу портфеля проектів, визначення принципів управління портфелем проектів	- дані про місію, стратегічні цілі та пріоритети організації в частині управління портфелем. - дані про обмеження портфеля (за бюджетом, людськими ресурсами та ін); - інформація, що впливає на стратегічні рішення управління організацією та портфелем проектів (ринкова кон'юнктура, вимоги законодавства, зміни політичної ситуації та ін.).
Процес формалізації процедур управління та параметрів оцінки портфеля проектів	встановлення єдиної системи формальних методик, процедур та критеріїв для управління портфелем проектів	- визначено та затверджено перелік категорій компонентів портфеля; - визначено та затверджено перелік параметрів оцінки компонентів для кожної категорії; - визначено та затверджено перелік методик оцінки та аналізу параметрів оцінки компонентів: - визначено та затверджено інтегральний показник, що відображає ступінь важливості та інвестиційної привабливості компонента; - визначено та затверджено перелік показників портфеля; - затверджено нормативно-регламентні документи (регламенти, положення тощо) з управління портфелем проектів.
Процес ідентифікації компонентів портфеля проектів	уніфікація, категоризація та структуризація інформації про існуючі пропозиції щодо ініціації нових проектів, а також проекти та програми, що реалізуються зараз, в рамках портфеля проектів	- визначено та документовано перелік усіх потенційних компонентів портфеля проектів, згрупованих за категоріями: - визначено та документовано перелік відхилених компонентів портфеля; - уточнено та документовано перелік реалізованих на даний момент компонентів портфеля, згрупованих за категоріями: - визначено та документовано перелік компонентів, за якими потрібна додаткова інформація для аналізу.
Процес оцінки компонентів портфеля проектів	збирання та підготовка об'єктивної та повної інформації про потенційні та поточні компоненти портфеля для прийняття обґрунтованого рішення щодо ранжування та пріоритизації компонентів	- визначено та документовано перелік потенційних компонентів портфеля з оцінками за всіма критеріями; - визначено та документовано перелік реалізованих компонентів портфеля з оцінками (за потреби).
Процес розміщення пріоритетів	ранжування та визначення пріоритетів компонентів за інтегральним показником та/або обґрунтованою потребою для організації	- визначено та документовано перелік усіх потенційних компонентів портфеля із загальною оцінкою (пріоритетом) компонента; - визначено та документовано перелік реалізованих компонентів портфеля з новим рейтингом та пріоритетом (за потреби).
Процес оптимізації та балансування портфеля проектів	формування оптимального переліку компонентів, які найкраще забезпечують досягнення стратегічних цілей організації з урахуванням існуючих обмежень	- визначено та документовано перелік компонентів, рекомендованих до реалізації у рамках портфеля; - визначено та документовано перелік компонентів, не рекомендованих до включення до складу портфеля (відхилені компоненти, компоненти, реалізацію яких необхідно зупинити, тощо); - визначено структуру портфеля; - визначено та документовано результати укрупненого розподілу бюджету та ресурсів для схвалених компонентів.

1	2	3
Процес авторизації портфеля проектів	формальне схвалення та затвердження складу поточного портфеля проектів, розподілу ресурсів та бюджету портфеля між компонентами, затвердженими до реалізації	- затверджено структуру портфеля проектів та перелік компонентів, що увійшли до складу портфеля; - затверджено перелік компонентів, які не увійшли до складу поточного портфеля (відхилені компоненти. компоненти, реалізацію яких необхідно зупинити, тощо); - затверджено розподіл бюджетів та ресурсів для схвалених компонентів.
Процес контролю реалізації портфеля проектів	оперативне виявлення відхилень поточних показників від планових показників портфеля та забезпечення коригувальних дій для їх усунення	- звіти про виконання компонентів портфеля та портфеля в цілому. - запити зміни портфеля проектів; - управлінські рішення, включаючи такі: 1) рішення щодо внесення змін до складу компонентів портфеля; 2) рішення щодо зміни пріоритетів компонентів портфеля проектів; 3) рішення щодо перерозподілу ресурсів між компонентами портфеля; 4) рішення щодо коригування окремих компонентів портфеля; 5) рекомендації щодо зміни методології управління портфелем.
Процес управління змінами портфеля проектів	внесення керованих змін до складу портфеля та перерозподіл ресурсів при зміні зовнішніх та внутрішніх умов	- запити на зміни для додаткового аналізу; - затверджені запити на зміни; - скоригований портфель/компонент портфеля відповідно до затвердженого запиту на зміну.

Найбільшою проблематикою відрізняється група процесів формування портфелів проектів та програм. Формування портфеля проектів та програм починається з розробки його цілей та завдань, де головною умовою виступає визначення оптимального поєднання та послідовності реалізації проектів для синергійного розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Перший крок полягає у визначенні пріоритетних напрямків розвитку регіону на перспективу, другий – у виборі проектів для фінансування як з позицій їхньої прибутковості та рівня ризику, так і з позицій можливості усунення «больових точок» у процесі їх реалізації. Під «больовими точками» слід розуміти ті галузі або ті об'єкти, які на даний момент мають незадовільні показники діяльності, але за умови направлення в них інвестицій здатні забезпечити кардинальне поліпшення цих показників протягом мінімального періоду часу.

Процес формування портфеля включає формалізацію стратегій розвитку держави та окремих регіонів, що полягає в ранжируванні (пріоритезації) цілей і завдань, а також у формуванні бачення кінцевого результату.

Етап визначення вимог до складу портфеля проектів є найбільш критичним для реалізації стратегії розвитку держави, оскільки в умовах обмежених ресурсів дуже важливо реалізовувати найбільш ефективні та стратегічно значущі проекти. Специфіка полягає і в тому, що доцільність реалізації окремих проектів оцінюється за декількома критеріями, однозначна оцінка проекту за якими не завжди можлива. В результаті даного етапу формуються вимоги до структури портфеля проектів, розподіляються пріоритети між проектами та прийняті стратегічні ініціативи доводяться до всіх зацікавлених осіб.

При ранжируванні проектів доводиться враховувати багато різнорідних за своєю суттю критеріїв. У разі неможливості прийняття однозначного рішення доводиться вдаватися до спеціальних методів вибору. Існує безліч моделей, методів та інструментів для підтримки прийняття рішень щодо відбору проектів у портфель. В основі існуючих підходів лежить широкий спектр різних дисциплін: від досліджень операцій та математичного аналізу до методів соціології. У кожному з них використовуються різні параметри проектів, і навіть різні принципи їх обліку [8].

Зазначимо, що немає «універсального» підходу для формування ефективного портфеля будь-яких типів проектів, виявлення та ранжування параметрів проектів, що включаються в портфель, і становлять "мистецтво" портфельного управління [9, 10, 11].

Подальший відбір проектів портфеля може здійснюватися на основі різних моделей. У табл. 4 узагальнено основні підходи та моделі до відбору проектів у портфель та розподілу ресурсів серед проектів та програм портфеля [8].

Висока невизначеність не дозволяє достатньо точно визначити кількісні показники проектів, тому при управлінні портфелем проектів необхідно орієнтуватися швидше на якісні характеристики та застосовувати експертно-аналітичні підходи. Сценарний аналіз дозволяє зменшити вплив невизначеності на проекти в рамках виділених сценаріїв, що уможливлює застосування економіко-математичних підходів для прийняття рішення [13]. З урахуванням вартості розробки моделей та проведення за ними розрахунків найкращі метод дорожнього картування та нелінійна модель – дерево рішень.

Таблиця 4 – Порівняльна характеристика підходів, методів і моделей відбору проектів в портфель

Table 4 – Comparative characteristics of approaches, methods and models of project selection in the portfolio

Підходи, методи і моделі		Особливості	Переваги	Недоліки
1		2	3	4
1. Економіко-математичний підхід		Використовується для встановлення пріоритетів проектів. В основу покладено оцінки експертів та/або економічні показники	Облік якісних та кількісних характеристик проектів, зрозумілість, можливість роботи з великою кількістю проектів, облік кількісних показників підвищує об'єктивність прийнятих рішень	Відсутність обліку взаємозалежності проектів (крім методу аналізу мереж), складність розробки моделей, складність обліку експертних оцінок та точних розрахунків грошових потоків в умовах невизначеності
1.1. Лінійні моделі	1.1.1. Моделі ранжування проектів	Ранг проекту визначається за одним із показників: чистий дисконтований дохід (NPV), внутрішня норма прибутковості (IRR), період окупності (PP), індекс рентабельності (PI), показник очікуваної комерційної вартості проекту (ECV)	Найбільш прості моделі, проекти ранжуються за одним або декількома показниками	Не відображають якісні характеристики проектів, не враховують ризики та думку експертів
	1.1.2. Однокритеріальні моделі	Цільова функція та обмеження лінійні за керуючими змінними. Здебільшого використовуються фінансові кількісно вимірні показники. Велика різноманітність моделей: задача про ранець, статистична модель Діна, одноступінчаста модель Альбаха, багатоступінчаста модель Хакса і Вайнгартнера, модель з декількома похідними ступенями Ферстнера – Хенна, модель з можливостями вибору установок та дезінвестицій Якоба та ін.	Врахування кількісних характеристик проектів, відносна простота моделей	Не відображають багатоцільової сутності проектів та портфелів проектів, не відображають синергетичного ефекту портфеля
1.2. Нелінійні моделі	1.2.1. Дерево рішень	Проведення розрахунків безлічі альтернативних варіантів (гілок на дереві рішень), що відображають включення в портфель різних комбінацій проектів	Наочність, облік впливу невизначеності на портфель проектів	Великий обсяг розрахунків безлічі альтернативних варіантів, застосовний для обмеженої кількості проектів
	1.2.2. Метод реальних опціонів	Мета методу – оптимізація часу запуску проектів. Проекти оцінюються за двома характеристиками: ступенем невизначеності та відношенню «віддача/вартість»	Дозволяє оптимізувати часові характеристики початку запуску проектів	Не враховує якісних характеристик проектів
	1.2.3. Багатокритеріальні моделі	Цільова функція або обмеження нелінійні за керуючими змінними. Види моделей: модель Радулеску, модель Буркова – Джавахадзе; модель Бадрі – Девіса та ін.	Можливість урахування взаємозалежності між проектами в портфелі	Висока трудомісткість розрахунків, застосування евристичних методів пошуку рішень

1	2	3	4
1.3. Динамічні моделі	Оптимізація цільової функції – виграшу (NPV) портфеля. Застосування багатокрокових алгоритмів розв'язання	Дозволяють враховувати велику кількість критеріїв системи, нелінійність зв'язку вхідних та вихідних параметрів, взаємодія проектів	Складності розв'язання задач великого обсягу, для кожного завдання розробляється власна методика розв'язання
2. Експертно-аналітичні підходи	Використовуються для встановлення пріоритетів проектів. В основу покладено оцінки експертів та/або економічні показники	Висока об'єктивність прийнятих рішень, швидкість формування портфеля, облік ефектів взаємозалежності між проектами (крім методу реальних опціонів та моделей лінійного програмування та ранжування), орієнтація на досягнення цілей організації, можливість роботи з великою кількістю проектів	Складність розробки моделей та розрахунків за ними
2.1. Скорингові моделі або моделі експертних бальних оцінок	В основі лежить перелік якісних та кількісних критеріїв відбору проектів. Визначення інтегральної оцінки для проекту та портфеля на основі критеріїв з урахуванням їхньої значущості через призначення вагомості	Отримання інтегральної оцінки проекту, можливість урахування взаємозв'язку проектів у портфелі	Висока складність розробки, необхідно враховувати галузеву специфіку, вид проектів та ін.
2.2. Опитувальні листи	Модифікація скорингової моделі. Експерти відповідають на запитання. Для кожного проекту підсумовується кількість позитивних відповідей, чим більше, тим проект краще	Відносна простота методу	Складність обліку ризиків та кількісних характеристик проектів
2.3. Метод зведених показників	Метод передбачає розробку системи індикаторів (критеріїв), шкали оцінки проектів за критеріями, принципів оцінки за шкалою, системи вагових коефіцієнтів визначення значущості індикаторів. Мета – отримання консолідованої оцінки проекту за системою ранжування	Дозволяє визначати відповідність проекту стратегічним цілям, більш важливі критерії отримують вищий коефіцієнт	Висока складність розробки, необхідно враховувати специфіку проектів
2.4. Модель "стадія-ворота" (stage-gate model) [12]	Процес відбору проектів розбивається кілька етапів-стадій. Перед кожною стадією проект проходить перевірку на відповідність певним вимогам («воротам»). У портфель потрапляють проекти, що пройшли усі «ворота»	Визначення основних критеріїв, яким мають відповідати проекти для включення в портфель	Складність вибору критеріїв, оскільки фази проектів відрізняються, та критерії прийняття рішень індивідуальні
2.5. Модель стратегічних кошиків	Після формулювання стратегії виділяються «кошики» на підставі стратегічних критеріїв та бюджетів на кожну. Проекти розподіляються по кошиках і ранжуються всередині них, потім із кожного «кошика» формується остаточний портфель проектів	Спрямованість для досягнення стратегічних цілей. Може використовуватись як елемент формування стратегії	Не визначає проекти, які мають бути включені до портфелю, а допомагає розподілити бюджет портфеля між групами проектів

1	2	3	4
2.6. Метод сортування	На першому етапі поділяються на три групи залежно від переваг (з високим, середнім, низьким пріоритетом). Якщо більше восьми проектів у групі, то проекти поділяються ще на три групи, якщо число менше восьми, то вони ранжуються в порядку зменшення переваг.	Застосовуються, коли цілі організації не формалізовані чи оцінки основних характеристик проектів відсутні	Рішення про склад портфеля ґрунтується на експертних думках і слабо піддається формалізації
2.7. Метод аналізу ієрархій	Призначений для ранжування проектів на основі ієрархії критеріїв відбору проектів у портфель – кожен із критеріїв розбивається на критерії наступного рівня. На нижньому рівні знаходяться потенційні проекти для включення до портфеля	Поширений метод вирішення багатокритеріальних завдань вибору та ранжування	Не враховує взаємовплив при розміщенні пріоритетів та альтернатив
2.8. Метод аналізу мереж	Розвиток методу аналізу ієрархій, де ієрархія не вибудовується. Для визначення ваги критеріїв їх спочатку порівнюють попарно, потім оцінюють рівень взаємовпливу. На основі отриманих оцінок розраховується відносна вага кожного з критеріїв	Вирішення багатокритеріальних завдань вибору проектів у портфель	Висока складність розробки моделей
2.9. Інтуїтивний метод	Інтуїтивний відбір та ранжування проектів здійснюється особою або особами, що приймають рішення, на основі своєї інтуїції як особливого бачення ринку, ситуації та ін.	Оптимальний підхід для малого бізнесу	Виникнення протиріч між потребами різних проектів, висока суб'єктивність
3. Графічний підхід	Застосовується для наочного представлення характеристик проектів, служить як для відбору проектів портфель, так і управління структурою портфеля проектів	Простота та звичність застосування, наочність, гнучкість у застосуванні, зручний для порівняння проектів за ключовими показниками	Не дозволяють формалізувати процес відбору проектів у портфель, ризик виникнення інформаційного навантаження, неможливість роботи з великою кількістю проектів
3.1. Матриці портфельного аналізу	Призначені для розподілу бюджету між напрямками бізнесу, проектами у портфелі, між портфелями проектів в організації. В основі матриця 2х2 та розподіл проектів за вибраними категоріями на 4 групи. Види: матриця БКГ та її модифікації: матриця GE McKinsey, матриця Arthur D. Little (ADL-LC), матриці Ансоффа та Абеля, матриця спрямованої політики компанії Shell та ін.	Можуть застосовуватися як елемент формування стратегії, що дозволяють порівнювати проекти за ключовими показниками	Не призначені для відбору проектів у портфель
3.2. Бульбашкові діаграми	Проекти на діаграмі позначають колами, параметри відображаються на осях діаграми та за допомогою розміру та кольору кола. Види діаграм: ризик – прибутковість, новизна, простота – привабливість, сильні сторони – привабливість проекту, витрати – час, стратегія – вигоди, витрати – вигоди, комерційний потенціал (NPV) – технічна складність проекту	Простота застосування, можливість зіставлення кількісних даних з якісними, застосовуються як формування проектів, так балансування портфеля проектів	Низька формалізація прийняття рішення, інформаційне навантаження при зіставленні безлічі проектів або їх характеристик ускладнює прийняття рішення, не показують деталі розрахунків, велика ймовірність у виникненні помилок в інтерпретації

1	2	3	4
3.3. Традиційні діаграми	Направлено порівняння співвідношення окремих показників проектів (тривалість, вартість, відсоток завершення та інших). Застосовують переважно для балансування портфеля, моніторингу реалізації проектів. Види діаграм: гістограми, павутинчасті, стрічкові, секторні	Простота застосування та швидкість побудови	Відсутня формалізація ухвалення рішення
3.4. Аналіз розривів (gap analysis)	За підсумками описового прогнозування оцінюються витрати на реалізації проектів, які входять у портфель. За допомогою нормативного прогнозування визначається «розрив» між запланованим бюджетом портфеля проектів та витратами на виконання поточних проектів. Далі до портфелю включаються проекти для заповнення «розриву»	Можливе застосування як інструмент як управління ресурсами портфеля, так формування стратегії	Найбільш ефективний при реалізації типових малих проектів
3.5. Метод дорожнього картування	Наочно відображають взаємозв'язки між ринком, продуктами, що розробляються, необхідними технологіями, ресурсами та ін. Для зниження невизначеності застосовується сценарний підхід. Види: дорожні карти, технологічні дорожні карти, регіональні дорожні карти та ін.	Наочність та облік ресурсів, вигод, результатів при реалізації портфеля проектів, управління портфелем проектів будь-якого виду та рівня складності	Складність розробки та управління

Для організаційного забезпечення формування портфеля проектів необхідно створити чітку формальну систему прийняття рішень, що дозволяє звести до мінімуму суперечності, що неминуче виникають у процесі прийняття рішень групою осіб, та враховує формальні критерії відбору проектів. У результаті має бути сформований портфель проектів та програм, що відповідає таким вимогам:

− програми та проекти відповідають стратегічним цілям розвитку держави, забезпечують конкурентоспроможність, мають високу фінансову ефективність та суспільну значущість;

− програми та проекти задовольняють ресурсним обмеженням, є найефективнішими за критичними критеріями (терміни виконання, вартість, рівень ризику, завантаженість стратегічно важливих ресурсів та ін.);

− сукупність всіх проектів портфеля дає найбільшу ефективність розвитку країни чи конкретного регіону.

Після затвердження складу портфеля проектів приймається рішення про ініціацію проектів та перехід до етапу планування реалізації. Планування процесу реалізації портфеля проектів полягає у: постановці цілей та визначенні способів їх досягнення на основі формування комплексу робіт (заходів, дій), які мають бути виконані; застосування методів та засобів реалізації цих робіт; постачання ресурсів, необхідних для їх виконання; узгодження дій учасників проектів.

Завдання планування вирішуються на початку реалізації проектів та програм і полягають у визначенні на підставі всієї наявної на даний момент інформації оптимальних планових значень управлінських параметрів, станів проектів на весь плановий період їх реалізації. На етапі планування визначаються всі необхідні параметри реалізації портфеля проектів: тривалість кожного з контрольованих елементів проектів, потреба у трудових, матеріально-технічних та фінансових ресурсах, терміни постачання сировини, матеріалів, комплектуючих та технологічного обладнання, терміни та обсяги залучення підрядних організацій.

Процеси та процедури планування портфеля програм та проектів повинні забезпечувати їх реалізацію у задані терміни з мінімальною вартістю, в рамках нормативних витрат ресурсів та з належною якістю. У загальному випадку планування процесу реалізації портфеля проектів зводиться до планування незалежних проектів, які входять до складу портфеля.

Модель ефективного управління портфелем проектів передбачає ефективний розподіл ресурсів, що тягне за собою як підвищення ефективності, так і скорочення термінів реалізації проектів портфеля. Механізми планування портфеля проектів представлені у табл. 5 [14].

На етапі планування здійснюється запуск проектів (призначення менеджерів проектів, формування організаційних структур, випуск статутів проектів), допланування (деталізація планів), виділення ресурсів. Специфіка етапу полягає в обліку ресурсів, що розділяються, тобто ресурсів, що споживаються декількома проектами, що призводить до необхідності вирішення ресурсних конфліктів.

Після завершення етапу планування і початку реалізації проектів починається етап оперативного управління, тобто управління проектами в процесі їх реалізації з урахуванням досягнутих результатів і зовнішніх та внутрішніх умов, що змінюються.

Таблиця 5 – Механізми планування портфеля проектів

Table 5 – Project portfolio planning mechanisms

Вид механізму планування	Завдання механізму планування
Механізми розподілу ресурсів	Розподіл ресурсів між проектами портфеля. Застосовуються різні моделі, у тому числі моделі з розподіленим контролем, моделі матричних та Х-структур. Підходи до побудови механізмів: розв'язання задач дискретної оптимізації, що дозволяють мінімізувати час виконання проекту або втрачену вигоду в ситуації, коли тривалість робіт проекту залежать від кількості ресурсів, що використовуються на них; моделі з повідомленням інформації, в яких кількість ресурсів, що виділяються агентам, залежить від їх заявок
Механізми активної експертизи	Отримання та обробка інформації про ключові характеристики проекту та його навколишнього середовища від експертів
Механізми внутрішніх цін	Перерозподіл робіт за проектом та результатів, отриманих від реалізації проектів, між учасниками проекту
Конкурсні механізми	Вибір учасників (підрядників) проекту
Механізми обміну	Вчинення найбільш вигідного обміну ресурсів із агентами
Механізми змішаного фінансування та кредитування	Забезпечення фінансування масштабних проектів, коли фінансування проекту з одного джерела неможливе через його масштабність. Бюджетні кошти або пільговий кредит видаються за умови, що компанія-учасниця зобов'язується виділити на проект власне фінансування
Механізми самоокупності	Залучення інвесторів шляхом надання різних пільг (пільгові умови роботи у регіоні, пільгове кредитування, бюджетне фінансування та ін.)
Механізми страхування	Мінімізація впливу невизначених та випадкових факторів на учасників проекту та безпосередньо на проект
Противитратні механізми	Максимальне підвищення ефективності діяльності кожного з учасників проектів

Основна мета оперативного управління цільовими програмами і проектами полягає у забезпеченні виконання планових показників та підвищенні загальної ефективності функцій планування та контролю проекту. Зміст оперативного управління проектами полягає у визначенні результатів діяльності на основі оцінки та документування фактичних показників і порівняння їх з плановими показниками. При будь-якому порушенні ходу виконання проектів формується вплив у відповідь, спрямований на зменшення відхилення від плану з урахуванням змін у навколишньому середовищі. Основними інструментами етапу оперативного управління портфелем проектів є моніторинг та прогнозування параметрів проектів у ході їх реалізації та прийняття на підставі цих прогнозів обґрунтованих управлінських рішень.

В управлінні державними цільовими програмами і проектами можна виділити три рівні прийняття рішень та управління, що дозволить максимально врахувати інтереси всіх зацікавлених сторін (табл. 6).

У процесі управління портфелем проектів належить розробити методики вирішення низки ключових завдань:

− Вибір правильного стратегічного спрямування розвитку держави, галузі та регіону, обґрунтованого як у сенсі довгострокових тенденцій зміни зовнішнього оточення, так і в сенсі практичної реалізації через виконання конкретних програм і проектів.

− Відбір проектів для формування «оптимального портфеля». Процес оцінки та відбору проектів є ключовим елементом стратегічної діяльності органів влади, від яких вимагається як наявність стратегічного бачення розвитку, так і формалізація стратегічних цілей та завдань. Єдиного алгоритму розробки рішення немає, оскільки у кожному випадку може превалювати своя група критеріїв. Виходячи з цього, система аналізу проектів з метою формування портфеля повинна відрізнятися множинністю застосовуваних методик.

− Економічна оцінка ефективності проектів. Існує безліч критеріїв економічної ефективності (чистий дисконтований дохід NPV, показник очікуваної комерційної вартості проекту ECV, економічна додана вартість EVA, показник повернення інвестицій ROI, рентабельність та ін.), кожен із них має свої недоліки. Для встановлення пріоритетів проектів необхідно визначити оптимальне співвідношення між економічними критеріями.

Таблиця 6 – Функції суб’єктів управління портфелями проектів
Table 6 – Functions of project portfolio management entities

Вид суб'єкта управління	Мета і завдання	Функції
Рівень 1. Загальнодержавний		
Кабінет міністрів України	Формування стратегії економічного розвитку держави	- стратегічне планування та прогнозування на рівні держави; - стратегічний моніторинг; - коригування стратегічних планів; - затвердження складу портфеля проектів
Міністерство економіки України	Формування стратегії економічного розвитку галузей та адміністративно-територіальних одиниць	- класифікація, оцінка, відбір, ранжування проектів; - планування проектів портфеля; - балансування портфеля; - затвердження та ініціація проектів/програм; - визначення пріоритетів розподілу бюджету, ресурсів, графіків за проектами/програмами; - виявлення відхилень та змін; - звіти про виконання портфеля програм і проектів
Рівень 2. Державні замовники та розпорядники коштів		
Державні замовники програм і проектів	Розробка тактичних заходів розвитку галузей та адміністративно-територіальних одиниць; Управління реалізацією проектів/програм на галузевому та регіональному рівні	- моніторинг виконання програм і проектів; - розробка пропозицій щодо нових компонентів портфеля; - тактичне планування та прогнозування на рівні галузі та регіонів; - вибір і залучення підрядників; - узгодження реалізації проектів/програм із зацікавленими сторонами; - управління операційною діяльністю проектів/програм; - збір даних про хід виконання програм та проектів; - формування звітності
Рівень 3. Місцевий		
Органи місцевого самоврядування	Формування стратегії розвитку адміністративно-територіальної одиниці; Управління реалізацією проектів/програм на місцевому рівні	- моніторинг виконання проектів/програм на відповідній території; - розробка пропозицій щодо нових компонентів портфеля та коригування існуючих; - стратегічне планування та прогнозування на місцевому рівні; - виконання і контроль проектів/програм; - збір даних щодо реалізації проектів/програм; - формування звітності

− Взаємне узгодження проектів, що дозволяє подолати можливу протилежність цілей, конкуренцію за ресурси, дублювання функцій та зосередити всі зусилля на значущих для реалізації обраної стратегії напрямках.

− Визначення попиту, що потребує проведення роботи з потенційними споживачами результатів проектів. В сучасних умовах дуже складно точно спрогнозувати попит на інноваційну продукцію.

− Диверсифікація портфеля з метою мінімізації ризиків. Портфель проектів повинен містити різноманітні проекти: великі та дрібні, довго- та короткострокові, різні за призначенням та принципами реалізації, що необхідно для успішної реалізації стратегії економічного розвитку. Портфель, складений лише з великих проектів, є ризикованим, оскільки знижується можливість їх ефективної реалізації. Дрібні проекти дозволяють генерувати більш високу норму прибутку, вимагають значно менше ресурсів, але більш чутливі до нестабільного зовнішнього середовища та вимогливі до якості виробничих фондів та технологій. Зміст портфеля повинен досить часто піддаватися ревізії, перегляду та оновленню.

− Раціональне об'єднання різноцільових портфелів з метою досягнення повного комплексу стратегічних цілей з урахуванням ризиків та обмежених ресурсів. Необхідне узгодження інтересів учасників як у рамках реалізації програм та проектів, так і в рамках реалізації стратегії розвитку територій.

− Зниження розбіжності інтересів органів влади, які відповідають за реалізацію проектів, та власників ресурсів, необхідних для реалізації проектів.

− Встановлення пріоритетності проектів для ефективного розподілу ресурсів між ними.

− Усунення нестачі ресурсів, від яких залежать ключові характеристики проектів – тривалість, вартість та якість. Нестача ресурсів може призвести до припинення виконання проектів. Технології забезпечення або розподілу ресурсів застосовують як на етапі формування портфеля, так і при оперативному плануванні на етапі виконання.

− Зниження залежності успіху управління портфелем проектів від рівнів кваліфікації як керівника портфеля проектів, так і керівників програм та проектів.

Створення та реалізація портфеля проектів та програм дозволять вирішити низку основних проблем реалізації проектів:

✓ значна кількість проектів, що одночасно виконуються, часто дублюють один одного.

✓ неправильний вибір проектів, які мають низьку соціальну цінність або не зміцнюють конкурентоспроможність.

✓ відсутність зв’язку між виконуваними проектами та стратегічними цілями галузі, територіальної одиниці та країни.

✓ відсутність пріоритетів серед проектів у бюджетному фінансуванні, а також низьке забезпечення ресурсами проектів, що мають стратегічне значення.

✓ незбалансованість складу портфеля проектів, що виражається у:

- надмірній кількості проектів, пов'язаних з виробничими та технологічними процесами та спрямованих на створення нових підприємств та продукції за недостатності проектів, що зачіпають як ринкові аспекти підвищення конкурентоспроможності, так і виконання дослідницьких проектів;

- надто великій кількості проектів з короткостроковими цілями за малої кількості проектів, націлених на довгострокову перспективу;

- невідповідності портфеля проектів як найважливішим активам, так і стратегічним ресурсам держави або території;

- недостатньому обліку наявних можливостей для отримання доходу, управління ризиками та ін [15].

Висновки. Вибір певної портфельної стратегії, а також конкретних інвестиційних стратегій по кожному з портфелів залежить від стратегії економічного розвитку, типу та цілей портфеля, стану ринків, наявності законодавчих пільг або обмежень, загальноекономічних факторів. Управління портфелем уможливлює досягнення стратегічних цілей шляхом вибору цільових програм та проектів для інвестування; їх взаємоузгоджену реалізацію для ефективного досягнення запланованих результатів, важливих для реалізації стратегії загалом; постійний моніторинг і оптимізацію складу та змісту програм та проектів під зміни зовнішнього середовища та можливе коригування самої стратегії розвитку.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=DerzhavniTsiloviPrograma.

2. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=854a0a66-60cc-4897-81df-acd4e098a1a0&tag=PerelikDerzhavnikhInvestitsiinikhProektiv.

3. Schwab, K. (2019). The Global Competitiveness Report 2019. World Economic Forum. https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf.

4. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації. URL: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2020/12/Infrastructure_2020.pdf.

5. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini.

6. Кендалл И., Роллинз К. Современные методы управления портфелями проектов и офис управления проектами: максимизация ROI: пер. с англ. – М.: ЗАО ПМСОФТ, 2004. – 576 с.

7. Муринович А.А., Логинов М.П. Особенности управления портфелем межрегиональных проектов и программ // Проблемы управления. – 2017. – № 3. – С. 26-36.

8. Аньшин В.М., Бархатов В.Д. Управление портфелем проектов: сравнительный анализ подходов и рекомендации по их применению // Управление проектами и программами. – 2012. – № 1. – С. 20-40.

9. Levine H.A. Project Portfolio Management: A Practical Guide to Selecting Projects, Managing Portfolios, and Maximizing Benefits. — San Francisco, CA: John Wiley & Sons, 2005.

10. Linton J.D., Walsh S.T., Morabito J. Analysis, ranking and selection of R&D projects in a portfolio // R & D Management. – 2002. – N 32 (2). – P. 139-148.

11. Martinsuo M., Korhonen T., Laine T. Identifying, framing and managing uncertainties in project portfolios // Intern. Journal of Project Management. – 2014. – N 32. – P. 732-746.

12. Cooper, R. (2008). Perspective: The Stage-Gate® Idea-to-Launch Process—Update, What's New, and NexGen Systems*. Journal of Product Innovation Management. DOI: https://doi.org/10.1111/j.1540-5885.2008.00296.x.

13. Грей К. Ф., Ларсон Э.У. Управление проектами. – М.: Дело и Сервис, 2007. – 2-е изд. – 608с.

14. Управління проектами : навч. посіб. / Т. В. Маматова, В. М. Молоканова, І. А. Чикаренко, О. О. Чикаренко. – Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2018. – 128 с.

15. Бакланова Ю.О. Управление портфелем инновационных проектов: стандарты, механизмы, технологии и процессы // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2012. – № 4. – С. 61-65.

REFERENCES

1. Ofitsiinyi sait Ministerstva ekonomiky Ukrainy. [Official site of the Ministry of Economy of Ukraine]. Retrieved from: https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=DerzhavniTsiloviProgrami. [in Ukrainian].

2. Ofitsiinyi sait Ministerstva ekonomiky Ukrainy. [Official site of the Ministry of Economy of Ukraine]. Retrieved from: https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=854a0a66-60cc-4897-81df-acd4e098a1a0&tag=PerelikDerzhavnikhInvestitsiinikhProektiv. [in Ukrainian].

3. Schwab, K. (2019). The Global Competitiveness Report 2019. World Economic Forum. Retrieved from: https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf.

4. Ofitsiinyi sait Yevropeiskoi Biznes Asotsiatsii. [Official site of the European Business Association]. Retrieved from: https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2020/12/Infrastructure_2020.pdf. [in Ukrainian].

5. Ofitsiinyi sait Ministerstva ekonomiky Ukrainy. [Official site of the Ministry of Economy of Ukraine]. Retrieved from: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9fc90c5e-2f7b-44b2-8bf1-1ffb7ee1be26&title=StanZdiisnenniaDppVUkraini. [in Ukrainian].

6. Kendall I., Rollinz K. (2004). Sovremennye metody upravleniya portfelyami proektov i ofis upravleniya proektami: maksimizaciya ROI. [Modern Project Portfolio Management and Project Management Office: Maximizing ROI]. – M.: ZAO PMSOFT, 2004. – 576 s. [in Russian].

7. Murinovich A.A., Loginov M.P. (2017). Osobennosti upravleniya portfelem mezhregionalnyih proektov i programm [Features of portfolio management of interregional projects and programs] // Problemy upravleniya. [Management problems]. – 2017. – № 3. – S. 26-36. [in Russian].

8. Anshin V.M., Barhatov V.D. (2012). Upravlenie portfelem proektov: sravnitelnyiy analiz podhodov i rekomendatsii po ih primeneniyu [Project portfolio management: comparative analysis of approaches and recommendations for their application] // Upravlenie proektami i programmami. [Project and program management]. – 2012. – № 1. – S. 20-40. [in Russian].

9. Levine H.A. (2005). Project Portfolio Management: A Practical Guide to Selecting Projects, Managing Portfolios, and Maximizing Benefits. – San Francisco, CA: John Wiley & Sons.

10. Linton J.D., Walsh S.T., Morabito J. (2002). Analysis, ranking and selection of R&D projects in a portfolio // R & D Management. – N 32 (2). – P. 139-148.

11. Martinsuo M., Korhonen T., Laine T. (2014). Identifying, framing and managing uncertainties in project portfolios // Intern. Journal of Project Management. – N 32. – P. 732-746.

12. Cooper, R. (2008). Perspective: The Stage-Gate® Idea-to-Launch Process—Update, What's New, and NexGen Systems*. Journal of Product Innovation Management. DOI: https://doi.org/10.1111/j.1540-5885.2008.00296.x.

13. Grey K.F., Larson E.U. (2007). Upravlenie proektami. [Project management]. – M.: Delo i Servis. [Business & Service]. – 608 s. [in Russian].

14. Mamatova T.V., Molokanova V.M., Chykarenko I.A., Chykarenko O.O. (2018). Upravlinnia proektamy [Project management]: navch. posib. – Dnipro : DRIDU NADU. – 128 s. [in Ukrainian].

15. Baklanova Yu.O. (2012). Upravlenie portfelem innovatsionnyih proektov: standartyi, mehanizmy, tehnologii i protsessy [Portfolio management of innovative projects: standards, mechanisms, technologies and processes] // Intellekt. Innovatsii. Investitsii. [Intelligence. Innovation. Investments]. – № 4. – S. 61-65. [in Russian].

РЕФЕРАТ

Червякова В.В. Удосконалення управління державними цільовими програмами та проектами на основі портфельного підходу / В.В. Червякова // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К. : НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

Стаття присвячена розробці механізму удосконалення управління державними цільовими програмами та проектами на основі портфельного підходу.

Об’єкт дослідження – управління портфелями державних цільових програм і проектів в Україні.

Мета роботи проаналізувати стан виконання державних цільових програм і проектів в Україні та обґрунтувати необхідність удосконалення управління ними на основі портфельного підходу.

Методи дослідження – аналіз, синтез, узагальнення, систематизація, графічні.

У статті досліджено поточний стан виконання державних цільових програм та інвестиційних проектів в Україні. Визначено ключові проблеми їх реалізації та обґрунтовано необхідність удосконалення управління ними на основі портфельного підходу. Управління портфелем державних цільових програм і проектів передбачає діяльність, спрямовану на досягнення стратегічних цілей держави та/або окремих адміністративно-територіальних одиниць шляхом формування, оптимізації, моніторингу, контролю, управління змінами портфеля проектів в умовах бюджетних обмежень. Розглянуто процеси управління портфелем проектів, їх цілі та виходи. Виконано порівняльну характеристику підходів, методів і моделей відбору проектів в портфель. Проаналізовано механізми планування реалізації портфеля проектів. Визначено три рівні прийняття рішень в управлінні державними цільовими програмами і проектами, що дозволить максимально врахувати інтереси всіх зацікавлених в їх реалізації сторін.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ПРОЕКТ, ЦІЛЬОВА ПРОГРАМА, ПОРТФЕЛЬ ПРОЕКТІВ, АНАЛІЗ ПРОЕКТІВ, ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ ПРОЕКТІВ, УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ПРОЕКТІВ.

ABSTRACT

Cherviakova V.V. Improvement of state target programs and projects management based on a portfolio approach. Visnyk National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – Kyiv: National Transport University, 2022. – Issue 2 (52).

The article is devoted to the development of a mechanism for the improvement of state target programs and projects management based on a portfolio approach.

Object of study – portfolio management of state target programs and projects in Ukraine.

Purpose – to analyze the state of implementation of state target programs and projects in Ukraine and to substantiate the need to improve their management based on a portfolio approach.

Methods of research – analysis, synthesis, generalization, systematization, graphic.

The article investigates the current state of target programs and investment projects implementation in Ukraine. The key problems of their implementation were identified and the need to improve their management based on a portfolio approach was substantiated. Portfolio management of state target programs and projects involves activities aimed at achieving strategic goals of the state and/or certain administrative-territorial units by forming, optimizing, monitoring, controlling, managing changes in the project portfolio under budgetary constraints. The processes of project portfolio management, their goals and outputs were considered. The comparative characteristic of approaches, methods and models of projects inclusion to the portfolio was executed. The planning mechanisms of project portfolio implementation were analyzed. Three levels of decision-making in the state target programs and projects management have been identified, which enables considering the interests of all stakeholders during their implementation.

KEY WORDS: PROJECT, TARGET PROGRAM, PROJECT PORTFOLIO, PROJECT ANALYSIS, PROJECT PORTFOLIO FORMATION, PROJECT PORTFOLIO MANAGEMENT.

АВТОР

Червякова Валентина Володимирівна, кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, доцент кафедри економіки, https://orcid.org/0000-0003-3568-3836, e-mail: ChervyakovaV@bigmir.net, тел.: +380679571074.

AUTHOR

Cherviakova Valentina V., National Transport University, Ph.D., Associate Professor, Department of Economics, https://orcid.org/0000-0003-3568-3836, e-mail: ChervyakovaV@bigmir.net, tel.: +380679571074.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Воркут Т.А., доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри транспортного права та логістики Національного транспортного університету, м. Київ, Україна.

Бондаренко Є.В., доктор економічних наук, професор, Президент академії інвестицій в науку і будівництво України, м. Київ, Україна.

REVIEWERS:

Vorkut T.A., PhD, Professor, Head of Department of Logistics and Transport Law, National Transport University, Kyiv, Ukraine.

Bondarenko E.V., PhD, Professor, President of the Academy of investment in science and construction of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

УДК 336.7:330.1
UDC 336.7:330.1
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-308-314

КРАУДФАНДИНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ

Швець Л.В., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, lvshvets202020@gmail.com, orcid.org/ 0000-0003-4545-4252

Дудка Т.В., Національний транспортний університет, Київ, Україна, Dudkatv255@gmail.com, orcid.org/0000-0001-7365-2403

Гайдай Г.Г., Національний транспортний університет, Київ, Україна, ania-gy@ukr.net, orcid.org/0000-0002-1731-9056

Перебийніс Л.В., Національний транспортний університет, Київ, Україна, liliaperebiynis@gmail.com, orcid.org/0000-0001-7197-8864

CROWDFUNDING AS A PROMISING MECHANISM FOR FINANCING INNOVATIVE BUSINESS

Shvets L.V., Professor Department of Economics, National Transport University, Kiev, Ukraine, lvshvets202020@gmail.com, orcid.org/ 0000-0003-4545-4252

Dudka T.V., National Transport University, Kiev, Ukraine, Dudkatv255@gmail.com, orcid.org/0000-0001-7365-2403

Gaidai G.G., National Transport University, Kyiv, Ukraine, ania-gy@ukr.net, orcid.org/0000-0002-1731-9056

Perebyinis L.V., National Transport University, Kyiv, Ukraine, liliaperebiynis@gmail.com, orcid.org/0000-0001-7197-8864

Постановка проблеми. На сучасному етапі становлення вітчизняної економіки розвиток суб'єктів економічної діяльності залежить від багатьох чинників. Важливе місце займає залучення фінансових ресурсів для розвитку інноваційних сфер економіки. Внаслідок розвитку інформаційних технологій створюються нові форми фінансування, які базуються на громадській участі. Потенційними інвесторами можуть бути пересічні громадяни, які через складну економічну ситуацію, недостатність коштів та ризикованість, поки що утримуються від інвестування. Розуміння того, що самофінансування є актуальним способом залучення ресурсів для власного розвитку компанії зумовлює розвиток краудфандингу, який на сьогодні потребує активізації свого поширення і в нашій країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти теорії та практики краудфандингу розглядались у працях як світових, так і вітчизняних вчених. до них належать П. Діамандіс, Ф. Котлер, У. Хенсон, М. Кришнан, А. Носик, В. Дудкіна, С. Кушнір, А. Рогова, які, в основному, підтримують думку, що краудфандинг може стати альтернативним способом інвестування.

Постановка завдання. Основною метою статті є характеристика краудфандингу як перспективного механізму фінансування інноваційного бізнесу та дослідження його переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу. Соціально-економічний розвиток кожної економічної системи в нинішніх умовах може бути описаний певними особливостями та характеристиками. Спільною та, мабуть, однією з таких ключових особливостей розвитку є недостатня забезпеченість усіх економічних суб'єктів фінансовими ресурсами.

Завдяки достатньому фінансовому забезпеченню господарської діяльності, правильному вибору способів та джерел мобілізації фінансових ресурсів та визначення найоптимальніших напрямів їх використання досягається зростання доходів підприємства. Отже, можна стверджувати, що успіх підприємницької діяльності знаходиться у безпосередній залежності від стану фінансових ресурсів суб'єкта господарювання та вибору стратегії їх фінансових ресурсів. Фінансові ресурси виступають одним із найбільш важливих для забезпечення діяльності суб'єктів господарювання

видом ресурсів. Важливість фінансових ресурсів у фінансово-господарській діяльності підприємства зумовлена їх здатністю швидко трансформуватися у інші види ресурсів: матеріальні, нематеріальні, технологічні, інноваційні тощо.

Проблема недостатньої забезпеченості фінансовими ресурсами продовжує бути одним із найважливіших викликів для більшості економічних суб'єктів, особливо для інноваційних стартапів та підприємств, що займаються соціальними ініціативами та екологічними проектами.

В економічно розвинутих країнах підприємства найчастіше застосовують краудфандинг, що є новим та ефективний методом акумулювання фінансових ресурсів. Крім цього варто зауважити, що технологічний розвиток також сприяє поширенню мережевих комунікацій та стимулює їх використання, адже такий процес завжди є швидшим та дешевшим.

Краудфандинг (англ. Crowdfunding, crowd – «громада, гурт, юрба», funding – «фінансування»), або народне фінансування – інструмент для залучення грошових коштів, завдяки якому люди, що часто живуть у різних регіонах, здатні фінансувати проєкт, в розвитку якого зацікавлені [1]. Краудфандинг є майданчиком для формування капіталу, спрямований на реалізацію певного проєкту сформованого з ідеї.

Особливість краудфандингу полягає в тому, що кошти, зібрані під час спільного фінансування, застосовуються для реалізації конкретного проєкту, такого як запис музичного альбому або створення нового пристрою, а не для фінансування самих організацій. Це повинно привернути увагу малих і нещодавно створених організацій, для яких використання традиційних фінансових джерел є неможливим, або невигідним. Метод формування капіталу, що реалізується в краудфандингу, відрізняється від традиційних тим, що формується за принципом «з миру по нитці, – голому сорочка». Тобто, велика кількість спонсорів діляться незначними інвестиціями. За свою підтримку, вони часто отримують бонуси: право раннього доступу до продукту, або ж символічну винагороду від проєкту.

Основною перевагою технології краудфандингу є його присутність виключно в діджитал сфері. [5]. Тобто виробники і потенційні споживачі взаємодіють без посередників, що знижує кінцеву вартість продукту. Це позитивно позначається на подальшій його реалізації. Також краудфандинг об'єднує учасників спільноти з різних країн, що допомагає в просуванні нових продуктів та ідей на міжнародному рівні, а також залучати більше фінансових надходжень від зарубіжних користувачів. Таким чином, технології краудфандингу виступають потужним фактором консолідації людей в усьому світі. Тобто сам принцип краудфандингу умовно нагадує демократичні вибори. Також серед переваг необхідно відзначити, що краудфандинг враховує думку рядових учасників інтернет-спільноти, яка може виявитися набагато ефективнішою, ніж думка певних експертів, оскільки фінансування проєктів здійснюється за рахунок неоднорідної спільноти, що переводить рівень аналізу продукту на кількісно вищі показники. [2]

Серед недоліків краудфандингу є необхідність у детальному викладі ідеї проєкту та її презентації, в тому числі викладаючи його тонкощі. Великі корпорації, маючи більше ресурсів, можуть вкрасти ідею та швидко реалізувати її, ошукавши стартаперів. Також процес збору коштів за допомогою краудфандингу є досить трудомістким і довгостроковим. Проте досвід неуспішних проєктів дає змогу передбачити витрати тимчасових і матеріальних ресурсів, а також узгодити подальшу взаємодію з інвесторами проєктів. Це дозволяє в подальшому вивчати досвід проведених компаній і вже самим майданчикам регулювати та консультувати учасників при розробці нових проєктів. Крім того, варто звернути увагу на потенційну небезпечність краудфандингу, оскільки часто майданчики не несуть відповідальності і не дають гарантій подальшої реалізації проєктів розміщених на них. Це створює простір для шахраїв. Але цього можна запобігти за рахунок відстеження подальшої реалізації і проведення проєктної експертизи. І як у будь-якого інтернет-ресурсу пов'язаного з онлайн платежами, майданчики схильні до ризиків кібератак з боку зловмисників.

Тінізація економіки загалом та фінансового сектора зокрема є важливим аспектом для розвитку краудфандингу. Тіньова економіка відома за різними назвами, такими як «прихована економіка», «сіра економіка», «чорна економіка», «готівкова або неформальна економіки». Всі ці синоніми стосуються деякого виду діяльності тіньової економіки. Проте, з одного боку, в економці із

високим рівнем тінізації є значний потенціал для фінансування проектів, адже значна частка заощаджень населення не є залученою до фінансового ринку та є неактивною. З іншої сторони, існує ризик «відмивання коштів». [4]

Рівень доходів населення є також важливим фактором, що впливає на стан та розвиток краудфандингової діяльності.(табл.1). Проте цей чинник можна вважати похідним, адже на нього суттєво впливають і стан економічного розвитку країни, і стан та особливості банківської системи, і тінізація економіки. Доходи населення крім заробітної плати враховують відсотки на депозитні вклади, інвестиційні доходи, розподіл прибутків тощо. Рівень доходів показує потенційну можливість населення в участі в краудфандингових проектах у якості донорів. Підтвердженням цього є те, що краудфандинг уже активно застосовується у всіх державах із високим рівнем доходів.

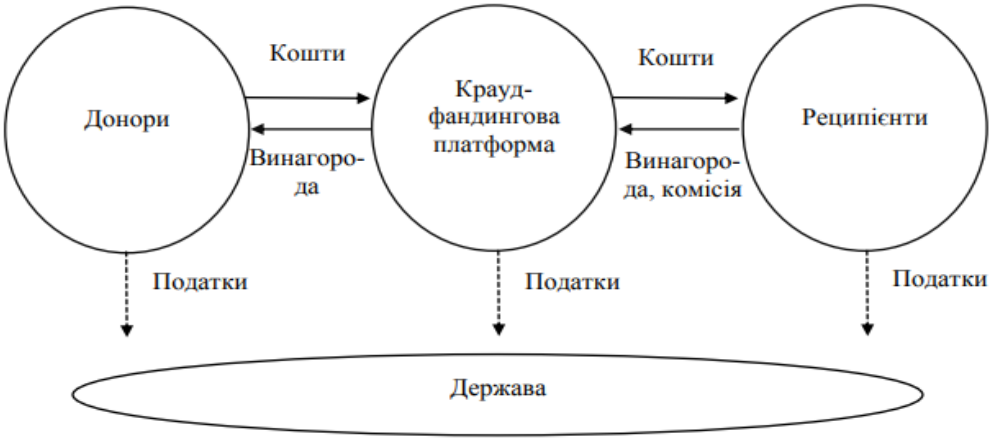


Рисунок 1 – Учасники краудфандингової діяльності
Figure 1 – Participants in crowdfunding activities

В Україні краудфандинг тільки починає входити у фазу енергійного розвитку, що пов'язано із стрімким поширенням Інтернету, тому законодавче регулювання відносин краудфандингу практично відсутнє. Діяльність на вітчизняних краудфандингових платформах відбувається на основі договору, укладеного між краудфандинговою платформою і автором проєкту.

Таблиця 1 – Чинники розвитку краудфандингової діяльності
Table 1 – Factors in the development of crowdfunding

Загальні чинники	Спеціальні чинники
1. Економічний розвиток країни	1. Активність та питома вага середнього класу в країні
2. Стан банківської системи	2. Довіра населення до інноваційних фінансових інструментів
3. Розвиненість ринку платіжних карток та електронних систем	3. Підприємницька активність
4. Доходи населення	4. Схильність населення до заощаджень
5. Тінізація економіки загалом та фінансового сектора зокрема	5. Фінансова та технічна грамотність громадян
6. Доступність кредитних продуктів для підприємців та новостворених підприємств	6. Наявність та поширення доступу до Інтернету
7. Наявність та якість нормативноправового забезпечення фінансової діяльності	7. Розповсюдженість смартфонів та інших гаджетів
8. Інноваційна інфраструктура	8. Активність населення у соціальних мережах

Ключовими учасниками системи краудфандингу є (рис.1):

– автори проекту або реципієнти – це люди, які мають необхідність в певній кількості фінансових ресурсів для реалізації проекту, що має на меті надання послуги, створення товару чи реалізацію якоїсь події;

– працівники краудфадингової платформи або медіатори – тобто люди, що відповідають за функціонування такої краудфандингової платформи;

– донори проєкту – особи, що бажають підтримати певний проект;

– держава – здійснює регуляторну діяльності та оподатковує доходи учасників краудфандингової діяльності.

В результаті дослідження краудфандингу під час фінансування інвестиційних проєктів виявлено, що в Україні відсутня система інформування потенційних інвесторів, донорів та осіб, які шукають кошти для реалізації своїх ідей, про можливість співпраці через глобальну мережу Інтернет. Використання вітчизняних та зарубіжних краудфандингових платформ для фінансування інвестиційних проектів створить передумови переведення національної економіки України на сучасну інноваційну модель розвитку, яка потребує залучення великих обсягів фінансових ресурсів, та активізує фінансові взаємовідносини, що буде сприяти економічному росту держави.

Дослідження свідчать, що краудфандинг активно розвивається упродовж останніх років в усьому світі.(рис.2) На сучасному етапі у світовій практиці малі та середні підприємства залучають значну частку фінансових ресурсів на ринку краудфандингу.

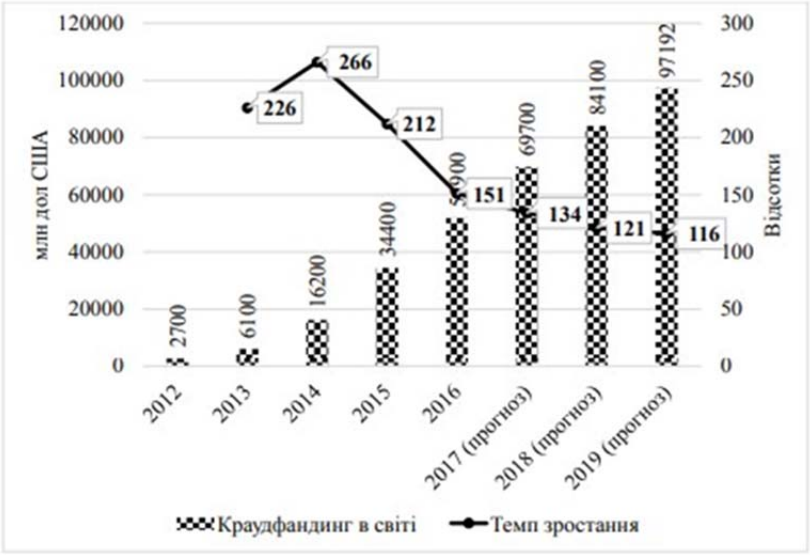


Рисунок 2 – Динаміка краудфандингу в світі
Figure 2 – Dynamics of crowdfunding in the world

Простота і ефективність краудфандинга дала імпульс до широкого застосування цієї технології в інших галузях, в тому числі у фінансуванні стартапів.

Очікується що темпи зростання обсягів краудфандінга в світі будуть рости, в середньому на 16% в рік і в 2025 році їх сумарний обсяг складе $ 28,8 млрд.(рис.3).

Визначаючи особливості краудфандингу, варто визначити його специфічні ознаки, що відрізняють дану модель від інших вже традиційних в наш час видів фінансування інвестиційних проєктів, а саме:

– прямий зв’язок між потенційними інвесторами та тими, що потребують інвестування (без фінансового впливу банків як посередників);

– процес мікрофінансування, тобто, вкладення невеликих сум в певні проєкти широким колом осіб;

– відсутність бар’єрів між донорами та об’єктами фінансування, які, наприклад, можуть виникнути через національне регулювання фінансової сфери, структуру національного та міжнародного фінансового ринку, особливості фінансової інфраструктури;

– залучення до процесу великої кількості як об’єктів соціального інвестування, що пропонують конкретні проєкти, так і суб’єктів, тобто, донорів, які фінансують ці проєкти;

– ризики можуть бути мінімальними через невеликі залучені суми, але це не змінює того факту, що краудфандинг, все ж, може виступати як зручний спосіб шахрайства;

– надання соціальним мережам особливої ролі через утворення нетрадиційної мережевої системи фінансування, де потенційний інвестор та автор проєкту знаходять один одного через соціальні мережі. [3]

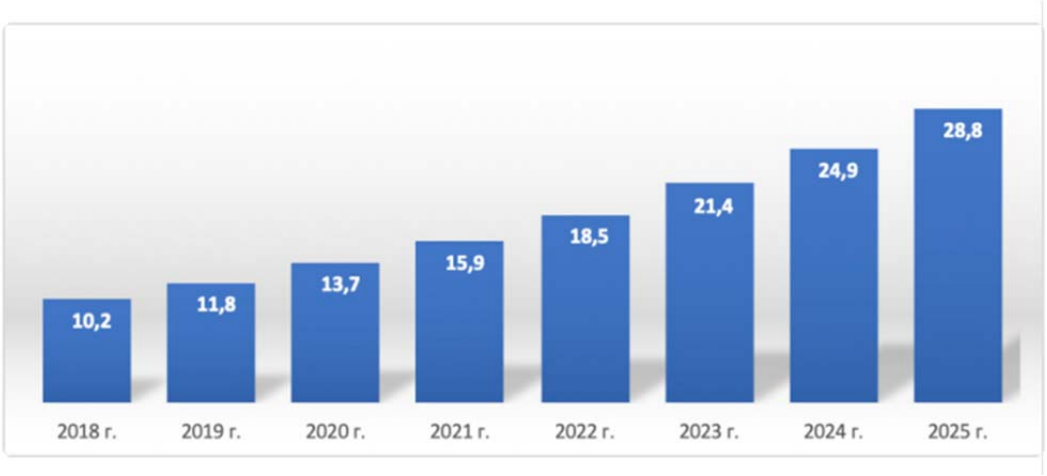


Рисунок 3 – Прогноз динаміки світового ринку краудфандинга, млрд.дол.США
Figure 3 – Forecast of the dynamics of the global crowdfunding market, billion USD

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Враховуючи постійний розвиток краудфандингу, появу нових цілей і форм фінансування, спроби дати завершене визначення цьому поняттю на сьогодні є передчасними. У найбільш загальному вигляді наразі краудфандинг можна визначити як колективну співпрацю людей, які добровільно об’єднують свої фінансові або інші ресурси разом (переважно за допомогою інтернет-технологій), щоб підтримати зусилля інших людей або організацій. Завдяки інноваційним характеристикам краудфандинг має всі підстави стати в найближчому майбутньому повноцінним гравцем на ринку фінансових ресурсів, потіснивши в конкурентній боротьбі банки та інших фінансових посередників.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Кулишова А. В. Роль краудфандинга в инновационной деятельности . Academy. – 2016. – №4. – С. 52–57.

2. Панова Е. А. Краудфандинг как альтернативный инструмент финансирования малого и среднего бизнеса. Финансы и кредит. 2018. – №4. – С. 238–250.

3. Рукавишников С.В. Краудфандинг в системе предпринимательства, его виды и используемые технологии.Сборник. Современная конкуренция. 2017. №3 (64). С. 189–193.

4. Красномовець В.А. Сучасний стан та перспективи розвитку краудфандингу в Україні / В.А. Красномовець, А.І. Рой // Збірник наукових праць «Сучасні підходи до управління підприємством». – 2016. – № 1 [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/72884

5. Джейсон Рич. Краудфандинг. Справочное руководствою 2015.

REFERENCES

1. Kulishova AV The role of crowdfunding in innovation. Academy. – 2016. – №4. – P. 52–57.

2. Panova EA Crowdfunding as an alternative tool for financing small and medium-sized businesses. Finance and credit. 2018. – №4. – P. 238–250.

3. Rukavishnikov SV Crowdfunding in the business system, its types and technologies used. Collection. Modern competition. 2017. №3 (64). Pp. 189–193.

4. Krasnomovets VA Current state and prospects of crowdfunding development in Ukraine / V.A. Krasnomovets, AI Roy // Collection of scientific works «Modern approaches to enterprise management». – 2016. – № 1 [electronic resource]. – Access mode: http://spu.fmm.kpi.ua/article/view/72884

5. Jason Rich. Crowdfunding. Background guide 2015

РЕФЕРАТ

Швець Л.В. Краудфандинг як перспективний механізм фінансування інноваційного бізнесу / Л.В. Швець, Т.В. Дудка, Г.Г. Гайдай, Л.В. Перебийніс// Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К.: НТУ, 2022. – Вип. 2 (52).

В статті розкриті різні аспекти теорії та практики краудфандингу. Об'єктом дослідження є господарська діяльність підприємств та проблеми які виникають у зв'язку з недостатньою забезпеченістю фінансовими ресурсами.

Цілями статті є: дослідження краудфандингу як перспективного механізму фінансування інноваційного бізнесу.

Метод дослідження – монографічний, аналітичний.

В сучасних умовах господарювання важливе місце в розвитку суб'єктів економічної діяльності займає залучення фінансових ресурсів для інноваційних сфер економіки. Внаслідок розвитку інформаційних технологій створюються нові форми фінансування, які базуються на громадській участі. Потенційними інвесторами можуть бути пересічні громадяни, які через складну економічну ситуацію, недостатність коштів та ризикованість, поки що утримуються від інвестування. Розуміння того, що самофінансування є актуальним способом залученя ресурсів для власного розвитку компанії зумовлює розвиток краудфандингу, який на сьогодні потребує активізації свого поширення і в нашій країні.

Краудфандинг (англ. Crowdfunding, crowd – «громада, гурт, юрба», funding – «фінансування»), або народне фінансування – інструмент для залучення грошових коштів, завдяки якому люди, що часто живуть у різних регіонах, здатні фінансувати проєкт, в розвитку якого зацікавлені. Основною перевагою технології краудфандингу є взаємодія виробників і потенційних споживачів без посередників, що знижує кінцеву вартість продукту. Краудфандинг об'єднує учасників спільноти з різних країн, що допомагає в просуванні нових продуктів та ідей на міжнародному рівні, а також залучати більше фінансових надходжень від зарубіжних користувачів; враховує думку рядових учасників інтернет-спільноти, яка може виявитися набагато ефективнішою, ніж думка певних експертів.

До недоліків краудфандингу можна віднести необхідність у детальному викладі ідеї проєкту та її презентації, в тому числі викладаючи його тонкощі. Крім того, варто звернути увагу на потенційну небезпечність краудфандингу, оскільки часто майданчики не несуть відповідальності і не дають гарантій подальшої реалізації проєктів розміщених на них, що створює простір для шахраїв. Але цього можна запобігти за рахунок відстеження подальшої реалізації і проведення проєктної експертизи.

Враховуючи інноваційний характер краудфандингу можна стверджувати, що в найближчому майбутньому він стане перспективним механізмом залучення фінансових ресурсів, потіснивши в конкурентній боротьбі банки та інших фінансових посередників.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: КРАУДФАНДИНГ, МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ, ДОНОРИ ПРОЕКТУ, РЕЦИПІЄНТИ, МЕДІАТОРИ, ІННОВАЦІЙНИЙ БІЗНЕС.

ABSTRACT

Shvets L.V., Dudka T.V., Gaidai G.G., Perebyinis L.V. Crowdfunding as a promising mechanism for financing innovative business. Visnyk of the National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – K.: NTU, 2022. – Issue 2 (52).

The article reveals various aspects of the theory and practice of crowdfunding. The object of the study is the economic activity of enterprises and the problems that arise due to insufficient financial resources.

The objectives of the article are: research of crowdfunding as a promising mechanism for financing innovative business.

Research method – monographic, analytical.

In modern economic conditions, an important place in the development of economic entities is the attraction of financial resources for innovative areas of the economy. As a result of the development of information technologies, new forms of financing based on public participation are being created. Potential investors may be ordinary citizens who, due to the difficult economic situation, lack of funds and risk, still refrain from investing. Understanding that self-financing is an important way to attract resources for the company's own development leads to the development of crowdfunding, which today needs to intensify its spread in our country.

Crowdfunding, crowd, or public funding is a fundraising tool that allows people who often live in different regions to fund a project in development. which are interested. The main advantage of crowdfunding technology is the interaction of producers and potential consumers without intermediaries, which reduces the final cost of the product. Crowdfunding brings together community members from different countries to help promote new products and ideas internationally, as well as attract more funding from overseas users; takes into account the opinion of ordinary members of the Internet community, which may be much more effective than the opinion of certain experts.

Disadvantages of crowdfunding include the need for a detailed presentation of the project idea and its presentation, including setting out its intricacies. In addition, it is worth paying attention to the potential dangers of crowdfunding, as often the sites are not responsible and do not guarantee the further implementation of projects hosted on them, which creates space for fraudsters. But this can be prevented by tracking further implementation and project expertise.

Given the innovative nature of crowdfunding, it can be argued that in the near future it will become a promising mechanism for attracting financial resources, pushing banks and other financial intermediaries in the competition.

KEY WORDS: CROWDFUNDING, FUNDING MECHANISM, PROJECT DONORS, RECIPIENTS, MEDIATORS, INNOVATIVE BUSINESS.

АВТОРИ:

Швець Людмила Василівна, кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, професор кафедри економіки, e-mail: lvshvets202020@gmail.com, тел. +380984497718 , Україна, 01010, м Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 313, orcid.org/ 0000-0003-4545-4252

Дудка Тамара Вікторівна, Національний транспортний університет, доцент кафедри економіки e-mail: Dudkatv255@gmail.com., тел . +380673783603, Україна, 01010, м Київ, вул. Омеляновича-Павленка, 1, к. 313, orcid.org/0000-0003-0548-2718.

Гайдай Ганна Григорівна, Національний транспортний університет, старший викладач кафедри економіки, e-mail:Ania-gy@ukr.net, тел.+380683274543, Україна, 01010, м.Київ, вул. Омеляновича-Павленка1., к. 313, orcid.org/ 0000-0002-1731-9056

Перебейнос Лилія Володимирівна., Національний транспортний університет, liliaperebiynis@gmail.com, тел .+380679430223, Україна, 01010, м.Київ, вул. Омеляновича-Павленка1., к. 313 orcid.org/0000-0001-7197-8864

AUTHORS:

Shvets L.V, Ph.D, National Transport University, Professor Department of Economics, e-mail: lvshvets202020@gmail.com, +380984497718, Ukraine, 01010, Kyiv, str. Omelyanovich-Pavlenko, 1, room 313, orcid.org/ 0000-0003-4545-4252

Dudka T. V., National Transport University, Associate Professor, Department of Economics, e-mail: Dudkatv255@gmail.com., +380673783603, Ukraine, 01010, Kyiv, str. Omelyanovich-Pavlenko, 1, room 313, orcid.org/0000-0003-0548-2718.

Gaidai G. G., National transport University,Department of Economics, senior lecturer, e-mail: Ania-gy@ukr.net, +380683274543, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelianov-Pavlenka str. 1, of. 313, orcid.org/0000-0002-1731-9056

Perebyinis L.V., National transport University, e-mail: liliaperebiynis@gmail.com, +380679430223, Ukraine, 01010, Kyiv, Omelianov-Pavlenka str. 1, of. 313, orcid.org/0000-0001-7197-8864

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Бондар Н.М., доктор економічних наук, професор, Національний транспортний університет, декан факультету економіки та права, Київ, Україна.

Бондаренко Є.В., доктор економічних наук, професор, Президент академії інвестицій в науку і будівництво України.

REVIEWER:

Bondar N. M., Doctor of Economics, professor, National Transport University, Dean of the Faculty of Economics and Law, Kyiv, Ukraine.

Bondarenko E. V., Doctor of Economics, professor, President of the Academy of investment in science and construction of Ukraine.

УДК 379.857
UDC 379.857
DOI: 10.33744/2308-6645-2022-2-52-315-322

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ СВІТОВОГО КРУЇЗНОГО ТУРИЗМУ

Щербакова Н.О., кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, Київ, Україна, Nadejde777@gmail.com, orcid.org/0000-0001-7214-5880
Козадаєва Д.С., Національний транспортний університет, Київ, Україна, dasha.kozadaeva3@gmail.com, orcid.org/0000-0002-3017-9377

FEATURES OF THE ORGANIZATION OF WORLD CRUISE TOURISM

Shcherbakova N.A., Ph.D., National Transport University, Kyiv, Ukraine, Nadejde777@gmail.com, orcid.org/0000-0001-7214-5880
Kozadaieva D.S., National Transport University, Kyiv, Ukraine, dasha.kozadaeva3@gmail.com, orcid.org/0000-0002-3017-9377

Постановка проблеми. Круїзний відпочинок займає вагоме місце серед найбільш перспективних галузей світового туристичного бізнесу. Круїзи є універсальним видом туризму, що поєднує практично всі його форми та види – рекреаційний, спортивний, оздоровчий, навчальний, пригодницький, археологічний тощо. Круїзи не тільки дозволяють мандрівникам подорожувати за декількома напрямками, але й роблять подорожі за кордоном доступними та менш складними для відпочиваючих, коли мандрівникам не потрібно турбуватися про авіаційне сполучення, трансфер, харчування, розважальну програму та багато чого іншого.

Круїзний ринок світу, до пандемії COVID-19, зростав. Щорічно, аж до 2010 року, бажаючих скористатися морськими подорожами збільшувалося на 10 %. У 2019 році світова круїзна індустрія надала послуги майже 30 мільйонам пасажирів. Але через появу пандемії COVID-19 плани на 2020 рік змінились. Пандемія зупинила індустрію морських пасажирських перевезень на 11 місяців, що суттєво вплинуло на фінансовий стан круїзних компаній по всьому світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням сутності круїзного туризму, дослідженням круїзних маршрутів займалися Олександрова А.Ю., Біржаков М.Б., Долматов Г.М., Надточій В.Г. Стан та перспективи розвитку круїзного туризму в світі та в Україні вивчали Данчик М.М., Кізілова Є.Ю., Тіщенко Є.А. Однак, в їх роботах викладено дослідження певної складової круїзних подорожей. Також ґрунтовно не досліджено питання впливу пандемії COVID-19 на стан круїзної індустрії та заходи, які вживаються, для відновлення круїзного відпочинку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Круїз- це подорож на водних видах транспорту, що включає берегові екскурсії, огляд пам'яток портових міст, а також різноманітні розваги на борту морських і річкових лайнерів.

Круїзний туризм поділяється на: морський (морська подорож, зазвичай по замкнутому колу з поїздками із портів у внутрішні райони країн) та річковий круїз (подорож водним транспортом по внутрішніх водних артеріях (річкам, озерам, каналам)) [1].

У 2019 році світова круїзна індустрія надала послуги майже 30 мільйонам пасажирів, створивши робочі місця для 1,8 мільйонів людей у всьому світі та принесла понад 154 мільярди доларів у глобальну економіку. Тому прогнози на майбутній попит круїзного відпочинку був оптимістичний.

Розподіл круїзного пасажиропотоку за регіонами приблизно розподілявся наступним чином (рис. 1). Найбільшу, левову частку (52%) за відвідуванням займає Північна Америка, потім Європа 26 %, на третьому місці з 13% – Азія. Менш відвідуваними стали Австралія, Нова Зеландія, Тихоокеанські острови (4%), Південна, Центральна Америка (3%) та інші місця (2%) [2].

Основні райони морських круїзів – це Карибський басейн і Середземне море. Головною перевагою Карибського басейну є те, що круїзний туризм можна здійснювати цілий рік. Тривалість круїзних турів коливається від 3 днів до 2 тижнів в залежності від маршруту подорожі.

Класичними морськими круїзами вважається подорож по Середземному морю. Круїзні маршрути охоплюють відразу декілька європейських країн – Іспанію, Францію, Італію, Грецію – і країни Північної Африки – Марокко, Туніс, Єгипет. Великою популярністю користуються круїзи уздовж берегів Британії, Скандинавії та Росії. Не так давно стали популярні круїзні маршрути до берегів Антарктиди і до Північного полюса. Круїзи до полюсів здійснюються цілий рік: влітку

маршрути пролягають в Арктику, взимку основним напрямом є Антарктида. Деякі круїзні компанії організовують навколосвітні подорожі тривалістю більше 120–140 днів. Останнім часом велику популярність отримали круїзи на поромах як різновид морських круїзів завдяки їх короткостроковості і економічності [3]. Найбільшими круїзними портами світу є: Майамі (США); Акапулько (Мексика); Генуя (Італія); Сінгапур; Марсель (Франція); Дубай (ОАЭ); Ванкувер (Канада); Гонолулу (Гаваї). Головним центром морського круїзного туризму в України є Одеса. Сьогодні для українських морських портів актуальним стає пошук нових видів діяльності, одним з яких, поза сумнівом, повинен стати морський в'їзний туризм.



Рисунок 1 – Розподіл круїзного пасажиропотоку за регіонами
Figure 1 – Distribution of cruise passenger traffic by regions

Найбільш популярними місцями під час круїзного відпочинку вважаються Карибські, Багамські, Бермудські острови (рис 2).



Рисунок 2 – Найбільш популярні місця під час круїзного відпочинку [2]
Figure 2 – The most popular places for a cruise

Основними мотивами вибору водних подорожей туристами є бажання відпочити на воді, відвідати нові міста, побачити цікаві туристичні об'єкти.

Символом круїзного флоту стали комфорт та комплексність обслуговування туристів. Сьогодні рівень забезпечення туристів різними послугами на лайнерах можна порівняти лише з

найдорожчими курортами. Асортимент послуг для відпочинку на борту відрізняється великою різноманітністю: харчування в ресторанах, постійне проведення спортивних та оздоровчих заходів для різних вікових груп, організація різноманітних анімаційних програм, наявність казино, можливість пляжного відпочинку під час стоянок, можливість проведення ділових переговорів та освітніх програм, організація виставок, наявність цікавих програм для дітей та підлітків. Для мандрівників працюють численні затишні ресторани та бари, магазини, кінозали, музичні салони та різноманітні служби сервісу.

Морський круїзний лайнер – це ціле плавуче місто в мініатюрі, яке приймає на свій борт від двохсот до п'ятисот-шістсот туристів і приблизно стільки ж осіб обслуговуючого персоналу та екіпажу. Існує загалом чотири основні типи розміщення: внутрішні каюти, каюти з вікном, каюти з балконом, сьют номери та міні сьюти. Деякі каюти розраховані на три та чотиримісне розміщення. Це може бути відкидна полиця або розкладний диван.

Безкоштовно на лайнерах зазвичай надаються такі види послуг як: медичне обслуговування, сейфи, читальні зали, кімнати для дітей, використання внутрішнього телефону, користування телевізорами в каютах та салонах, відвідування спортивних залів, басейнів, користування шезлонгами та рушниками. Додатковими платними послугами є: гральні автомати; спортивно-медичні тренажери; сауни; масаж; послуги перукарень, кравців, фотографів, пошти, пралень та хімчистки; продукти та товари, що придбані в магазинах, кіосках, буфетах, барах, роботу яких забезпечує судновласник; екскурсії на березі [4].

На всі дні круїзу передбачено різноманітну культурно-розважальну програму. Вона включає екскурсії в місцях швартування корабля, різноманітні розважальні заходи, свята та тематичні дні на борту судна. Протягом усього туру у відпочиваючих практично немає вільного часу – так щільно розроблений графік проведення різноманітних заходів згідно програми туру.

На лайнерах створюються всі умови для того, щоб морська подорож пройшла без інцидентів. Так, усі круїзні лайнери повинні бути спроектовані та експлуатуватися відповідно до суворих вимог міжнародного права та повинні відповідати встановленим нормам і правилам для захисту подорожуючих та екіпажу на борту.

За даними Міжнародна асоціація круїзних ліній (CLIA), типовий круїзний лайнер щорічно проходить понад 60 інспекцій з перевірки безпеки перебування пасажирів на борту та екологічності судна, що стосується питань забруднення навколишнього середовища [2].

Рівень безпеки включає облаштування навігаційного обладнання, новітніх сертифікованих систем сповіщення, які відповідають сучасним вимогам та стандартам. Особи, які відповідають за безпеку пасажирів у надзвичайних ситуаціях, повинні регулярно проходити затверджену підготовку з техніки безпеки у надзвичайних ситуаціях .

Так, в США, де круїзний туризм дуже популярний, з метою безпеки на круїзних лайнерах систематично проводять перевірки на кожному круїзному лайнері та регулярно здійснюють навчання екіпажу з техніки безпеки та евакуації з використанням рятувального обладнання. Кожен лайнер в необхідній кількості, в залежності від місткості судна та кількості екіпажу має рятувальні жилети та рятувальні шлюпки. Також, перед кожним відправленням із порту, для туристів, кількома мовами проводиться інструктажі з техніки безпеки [5].

Через глобальну пандемію у зв'язку з Covid-19, організовується додаткова безпека відпочиваючих та екіпажу судна під час подорожі. Під час карантину і вимушеної перерви в наданні послуг. Круїзні компанії організували навчання екіпажу, розробити нові протоколи гігієни, щоб посилити ефективність санітарно-гігієнічних заходів, що проводяться на борту лайнерів. Так, всі члени екіпажу мусять проходити температурний скринінг двічі на день, використовувати антибактеріальне мило для рук, відвідувати навчальні семінари, щоб більше дізнатися про заходи з охорони здоров'я пасажирів і безпеки круїзних подорожей. Екіпаж зобов'язаний носити маски та одноразові рукавички, а також має можливість при необхідності використовувати додатковий захисний одяг. На кожному лайнері передбачено обладнання ізольованих палат при медичному пункті, на випадок виявлення захворівши на ковід [6].

Нажаль ,через появу пандемії COVID-19, в усьому світі, плани на 2020 рік перевернулися з ніг на голову. Пандемія призвела до припинення круїзних подорожей у всьому світі з середини березня 2020 року.

Сьогодні існує безліч круїзних компаній, які можуть запропонувати різноманітний асортимент послуг за різною ціновою категорією. Найвідомішими круїзними компаніями є Royal Caribbean, Carnival, MSC. Компанії, які пропонують більш бюджетні варіанти круїзного відпочинку і зазвичай

обслуговують регіональні ринки є Norwegian Cruise Line, Celebrity, Disney, Star Cruises. Лакшері туризм можуть запропонувати такі круїзні компанії як Viking Ocean, Dream Cruises [7].

За даними сайту Cruise Mummy в табл.1 наведено кількість пасажирів перевезених круїзними компаніями за 2021 рік.

Таблиця 1 – Кількість пасажирів перевезених круїзними компаніями за 2021 рік [8]
Table 1 – Number of passengers transported by cruise companies in 2021 [8]

Круїзна компанія	Кількість пасажирів
Royal Caribbean	2657900
Carnival	2528100
MSC Cruises	1414700
Norwegian	1200300
Costa Cruises	862400
Princess	816300
AIDA	749300
Celebrity	540000
Holland America	384200
TUI Cruises	330100

Величезне значення під час подорожі має лайнер на якому здійснюється круїзна подорож. Круїзний лайнер – це судно, що рухається за певним маршрутом згідно з попередньо визначеною програмою туристичного обслуговування в портах за маршрутом руху.

Станом на 2021 рік для здійснення морських міжнародних перевезень експлуатувалося 323 круїзних лайнерів, пасажиромісткість яких становила 581 200 осіб. За 2021 рік круїзними лайнерами було перевезено 13,9 мільйона пасажирів, що на 96,2% більше порівняно з 2020 роком і на 49,4% менше порівняно з 2019 роком [9].

У період з 2019 по 2021 рік з морських міжнародних перевезень було виведено з експлуатації 31 лайнер, що зменшило пасажиромісткість круїзних компаній на 49 105 осіб. Натомість, в 2021 році було здано в експлуатацію 8 нових сучасних лайнерів із загальною пасажиромісткістю 34312 осіб.

За даними туристичної організації Cruise Market Watch, роботи по будівництву нових круїзних лайнерів, через COVID-19, в 2020 році сповільнилися, а деякі судна, такі як «Odyssey of the Seas» Royal Caribbean, які мали бути завершені в 2020 році, були здані в експлуатацію в 2021 році.

В 2021 робі було здано в експлуатацію 24 нових круїзних лайнери, що на 60 % більше в порівнянні з 2020 роком, коли в експлуатацію біло здано лише 15 лайнерів. Хоча в 2021 році планували добудувати 28 лайнерів, тобто здачу в експлуатацію чотирьох лайнерів було перенесено на 2022 рік [8].

За даними Cruise Industry News більшість круїзних компаній вже здійснили замовлення на будівництво нових круїзних лайнерів до 2027 року [10]. Кількісний розподіл замовлення на будівництво лайнерів по рокам наведено на рис. 3.

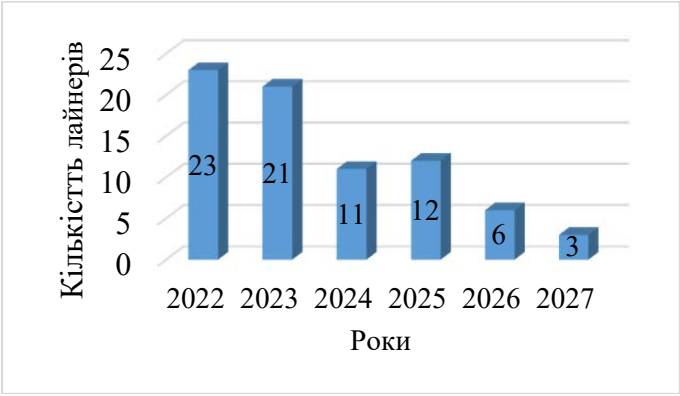


Рисунок 3 – Кількість замовлень на будівництво лайнерів до 2027 року
Figure 3 – Number of orders for the construction of liners until 2027

Загальний обсяг світової індустрії океанських круїзів у 2021 році оцінюється в 23,8 мільярда доларів (на 81,8% більше порівняно з 2020 роком і на 52,9% менше порівняно з 2019 роком) із 13,9 мільйонами перевезених пасажирів (на 96,2% більше порівняно з 2020 роком та на 49,4% менше порівняно з 2019 роком) [9]. Динаміка круїзного пасажиропотоку в XXI столітті наведено на рис. 4

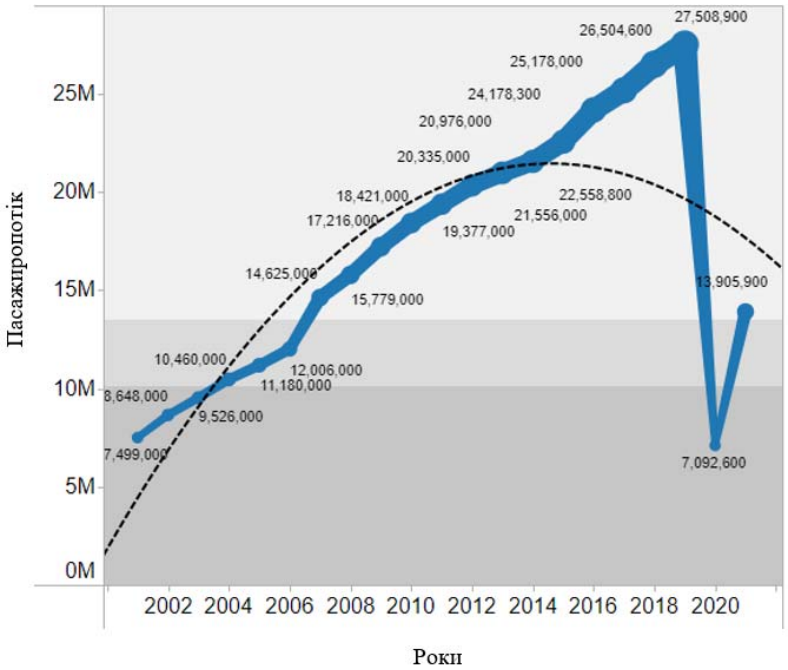


Рисунок 4 – Динаміка круїзного пасажиропотоку в XXI столітті [9]
Figure 4 – Dynamics of cruise passenger traffic in the XXI century [9]

Пандемія COVID-19 і призупинення круїзних подорожей мали руйнівний вплив на круїзну галузь. За оцінками експертів призупинення круїзних подорожей, в період з середини березня по вересень 2020 року призвела до втрат більше ніж:

- 77 млрд. доларів в світовій економічній діяльності
- 518 000 робочих місць
- 23 млрд. доларів – виплати зарплатної плати [2].

Більшість круїзних компаній після тривалого карантину розпочали свою діяльність з березня 2021 року на неповну потужність, поступово збільшуючи обсяги її надання.

Висновок. Отже, результати досліджень свідчать, що вся туристична галузь, в тому числі і круїзна, знаходяться на шляху відновлення та поступово нарощує темпи надання послуг з урахуванням нових санітарних вимог, з метою запобігання розповсюдження пандемії COVID-19 та нових штамів вірусу. Круїзна індустрія досить популярний вид туристичного відпочинку особливо серед мешканців Північної Америки. Це, в першу чергу, пов'язано з фінансовою спроможністю мешканців купувати недешеві морські круїзні тури. Наразі, різними круїзними компаніями пропонується різний асортимент круїзного відпочинку з диференційованими цінами на круїзі тури**.** Незважаючи на пандемію і тривалий простій з надання послуг більшість круїзних компанії продовжують вкладати кошти у будівництво нових круїзних лайнерів, які вражатимуть своєю величністю та оздобленням багатьох майбутніх подорожуючих. Однак, для нарощування більшої популярності круїзного відпочинку серед мешканців Земної кулі потрібно проводити маркетингове дослідження серед різних сегментів ринку, пропонуючи кожному ринку цільовий туристичний круїзний продукт, який задовільнить потреби відпочиваючих за доступними цінами.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Зацепіна Н. О. Історія виникнення та сучасний стан круїзного туризму в світі / Н.О. Зацепіна // Наукові праці історичного факультету Запорізького національного університету. – 2012. – №34. – С. 232-234

2. State of the cruise industry outlook. *Cruise Lines International Association*. Retrieved from https://cruising.org

3. Остах В.М. Популярные регионы круизного туризма / В.М. Остах // Вокруг света. – 2009. – № 19. – С. 15–19.

4. Организация круизных туров [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://vuzlit.ru/391382/organizatsiya_kruiznyh_turov

5. Site of journal «Forbes». Is cruising safe? Facts and figures to help you decide. Retrieved from https://www.forbes.com/sites/lealane/2019/03/24/is-cruising-safe-facts-and-figures-to-help-you-decide/?sh=16e3db0c5b58

6. Нові заходи безпеки в круїзі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: inflotcruises.com/ua/news/view/novye-mery-bezopasnosti-v-kruize

7. Largest cruise lines in the world. Retrieved from https://www.zippia.com/advice/largest-cruise-lines/

8. Cruise industry statistics and facts for 2022. Retrieved from https://www.cruisemummy.co.uk/cruise-industry-statistics-facts/

9. Site of journal *Cruise Market Watch*. Retrieved from https://cruisemarketwatch.com/

10. Cruise ship orderbook. Retrieved from https://www.cruiseindustrynews.com/cruise-news/cruise-ship-orderbook.html

REFERENCES

1. Zatsepina N. O. (2012) Istoriia vynyknennia ta suchasnyi stan kruiznoho turyzmu v sviti [History of origin and current state of cruise tourism in the world]. *Naukovi pratsi istorychnoho fakultetu Zaporizkoho natsionalnoho universytetu – Scientific works of the historical faculty of Zaporizhia National University*.34. 232-234 [in Ukrainian].

2. State of the cruise industry outlook (2021) .*Cruise Lines International Association*. Retrieved from https://cruising.org [in English]

3. Ostah V.M. (2009). Populyarnye regiony kruiznogo turizma [Popular cruise tourism regions]. *Vokrug sveta – Around the world.* 19. 15-19 [in Ukrainian].

4. Organizaciya kruiznyh turov [Organization of cruise tours] Retrieved from https://vuzlit.ru/391382/organizatsiya_kruiznyh_turov [in Russian].

5. Site of journal «Forbes». Is cruising safe? Facts and figures to help you decide. Retrieved from https://www.forbes.com/sites/lealane/2019/03/24/is-cruising-safe-facts-and-figures-to-help-you-decide/?sh=16e3db0c5b58 [in English]

6. Novi zakhody bezpeky v kruizi [New cruise safety measures] (2020). Retrieved from inflotcruises.com/ua/news/view/novye-mery-bezopasnosti-v-kruize [in English]

7. Largest cruise lines in the world (2021). Retrieved from https://www.zippia.com/advice/largest-cruise-lines/ [in English]

8. Cruise industry statistics and facts for 2022 (2022). Retrieved from https://www.cruisemummy.co.uk/cruise-industry-statistics-facts/ [in English]

9. Site of journal *Cruise Market Watch*. Retrieved from https://cruisemarketwatch.com/ [in English]

10. Cruise ship orderbook (2021). Retrieved from https://www.cruiseindustrynews.com/cruise-news/cruise-ship-orderbook.html [in English]

РЕФЕРАТ

Щербакова Н.О. Особливості організації світового круїзного туризму / Н.О. Щербакова, Д.С. Козадаєва // Вісник Національного транспортного університету. Серія «Економічні науки». Науковий журнал. – К. : НТУ, 2022. – Вип. 2 (52)

В статті проведено дослідження трактування сутності круїзного туризму, проаналізовано стан круїзної індустрії до, під час та після пандемії COVID-19, досліджено особливості організації безпеки при круїзних подорожах, визначено основні світові компанії, які займаються організацією круїзного туризму та проведено кількісний аналіз лайнерів на яких здійснюються дані подорожі.

Об’єктом дослідження є розвиток круїзного туризму у світі.

Предметом дослідження є круїзний туризм.

При написанні роботи використовувалися такі методи наукового дослідження: методи порівняння, групування, графічні методи, ряди динаміки та прогнозування.

Круїзи є універсальним видом туризму, що поєднує практично всі його форми та види – рекреаційний, спортивний, оздоровчий, навчальний, пригодницький, археологічний тощо. Основними мотивами вибору водних подорожей туристами є бажання відпочити на воді, відвідати нові міста, побачити цікаві туристичні об'єкти. Найпопулярнішими районами морських круїзів є Карибський басейн і Середземне море.

Символом круїзного флоту стали комфорт та комплексність обслуговування туристів. Рівень забезпечення туристів різними послугами на лайнерах можна порівняти лише з найдорожчими курортами.Сьогодні існує безліч круїзних компаній, які можуть запропонувати різноманітний асортимент послуг за різною ціновою категорією. Найвідомішими круїзними компаніями є Royal Caribbean, Carnival, MSC. Компанії Norwegian Cruise Line, Celebrity, Disney, Star Cruises – пропонують більш бюджетні варіанти круїзного відпочинку і зазвичай обслуговують регіональні ринки. Лакшері туризм можуть запропонувати такі круїзні компанії як Viking Ocean, Dream Cruises. Незважаючи на світову пандемію, тривалий простій і суттєві фінансові складності більшість круїзних компанії продовжують вкладати кошти у будівництво нових круїзних лайнерів, які вражатимуть своєю величністю та оздобленням багатьох подорожуючих.

Результати статті можуть використовуватися підприємствами туристичного бізнесу, робота яких пов'язана з організацією та обслуговуванням круїзного відпочинку.

Прогнозні припущення щодо розвитку об'єкта дослідження – пошук ділових партнерів та розробка нових маршрутів туроператорами різних країн.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: КРУЇЗНИЙ ТУРИЗМ, КРУЇЗ, ЛАЙНЕР, КРУЇЗНІ КОМПАНІЇ, ПОДОРОЖ, COVID-19.

ABSTRACT

Shcherbakova N.A., Kozadaieva D.S. Features of the organization of world cruise tourism. Visnyk National Transport University. Series «Economic sciences». Scientific journal. – Kyiv: National Transport University, 2022. – Issue 2 (52).

The article examined the study of the interpretation of the essence of cruise tourism, analyzed the state of the cruise industry before, during, and after the COVID-19 pandemic, examined the characteristics of the organization of safety at cruise trips, identified major global companies, which are involved in cruise tourism, and conducted the quantitative analysis of the liners on which these trips are carried out.

The object of the research is the development of cruise tourism in the world.

The subject of the research is cruise tourism.

During the writing of this work, such research methods were used as comparison methods, grouping, graphical methods, dynamic series, and forecasting.

Cruises are a universal type of tourism that combines almost all its forms and types – recreational, sports, sanative, educational, adventure, archeological, and others. The main motives to choose water journeys for tourists are desire to relax on the water, to visit new cities, to see fascinating touristic attractions. The most popular regions of sea cruises are the Caribbean and Mediterranean.

The comfort and complexity of tourist service have become a symbol of the cruise fleet. The level of provision of tourists with various services on liners can be compared only with the most expensive resorts. Today exist many cruise companies, which can offer a wide range of services at different price categories. The most famous cruise companies are Royal Caribbean, Carnival, and MSC. Norwegian Cruise Line, Celebrity, Disney, and Star Cruise – offer more budget cruise options and usually serve regional markets. Such cruise companies as Viking Ocean and Dream Cruises can offer luxury tourism. Despite the global pandemic, most cruise companies are still investing in the construction of new cruise liners, which will impress many travelers with their majesty and decorations.

The results of the article can be used by tourism businesses, whose work is related to the organization and service of cruises.

Predictive assumptions about the development of the object of study – the search for business partners and the development of new routes by tour operators located in different countries.

KEYWORDS: CRUISE TOURISM, CRUISE, LINER, CRUISE COMPANIES, TRAVEL, COVID-19.

АВТОРИ:

Щербакова Надія Олександрівна, кандидат економічних наук, Національний транспортний університет, доцент кафедри туризму, e-mail: Nadejde777@gmail.com, тел. +380950560703, Україна 01010, м. Київ, вул. Омельяновича-Павленка 1.

Козадаєва Дарина Сергіївна, Національний транспортний університет, студентка, e-mail: dasha.kozadaeva3@gmail.com, тел. +380685126269, Україна 01010, м. Київ, вул. Омельяновича-Павленка 1.

AUTHOR:

Shcherbakova Nadiia Oleksandrivna, National Transport University, associate professor of the Department of tourism, e-mail: Nadejde777@gmail.com, tel. +380950560703, 1, Mykhaila Omelianovycha – Pavlenka Str. Kyiv, Ukraine 01010.

Kozadaieva Daryna Serhiivna, National Transport University, student, e-mail: dasha.kozadaeva3@gmail.com, tel. +380685126269, 1, Mykhaila Omelianovycha – Pavlenka Str. Kyiv, Ukraine 01010.

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Васильчук Володимир Миколайович доктор історичних наук, професор, Київський національний лінгвістичний університет, професор кафедри психології і туризму, Київ, Україна.

Бакуліч О.О., кандидат технічних наук, професор, Національний транспортний університет, деканша факультету менеджменту, логістики та туризму, Київ, Україна.

REVIEWER:

Vasylchuk Volodymyr Mykolaiovych, Ph.D., History (Dr.), professor, Kyiv National Linguistic University, Professor of the Department of psychology and tourism, Kyiv, Ukraine.

Bakulich O.O., Candidate of technical science, professor, National Transport University, Dean of Faculty of Management, Logistics and Tourism, Kyiv, Ukraine.