

ПОДІЛЬСЬКИЙ НАУКОВИЙ ВІСНИК
ПОДОЛЬСКИЙ НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК
PODOLSKY SCIENTIFIC HERALD

НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ
№ 1(21) / 2022

Вінниця

Редакційна колегія журналу «Подільський науковий вісник»

Головний редактор: *Ткаченко І.С.* д.е.н., професор (Хмельницький національний університет, Україна)

Заступник головного редактора (педагогічний напрямок): *Давиденко Г.В.* д.пед.н., к.філол.н., професор (Вінницький інститут Університету «Україна», Україна)

Заступник головного редактора (економічний напрямок): *Швед В.В.* к.е.н., доцент (Вінницький інститут Університету «Україна», Україна)

Технічний редактор: *Омельченко О.В.* (Вінницький інститут Університету «Україна», Україна)

Редакційна колегія:

Балахонова О.В. д.е.н., професор (Вінницький інститут Університету «Україна», Україна)

Ваколюк С.М. к.ю.н., полковник міліції (Вінницький інститут Університету «Україна», Україна)

Галгаш Р.А. д.е.н., професор (Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, Україна)

Даниленко Л.І. д.пед.н., професор (Київський національний університет ім. Т. Шевченка, Україна)

Доуцек Петер професор (Вища школа економіки у Празі, Чеська республіка)

Маршика Мілош PhD, доцент (Вища школа економіки у Празі, Чеська республіка)

Маркіна І.А. д.е.н., професор, академік Академії економічних наук України, академік Міжнародної академії кооперації (Полтавська державна аграрна академія, Україна)

Овчаренко Є.І. д.е.н., доцент (Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля, Україна)

Пригоцький В.А. к.ю.н. (Вінницький інститут Університету «Україна», Україна)

Прутська О.О. д.е.н., професор (Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ, Україна)

Сандіп Кумар. Гупта доктор філософії, професор (Університет Шарда, Індія)

Саранача І.Г. к.пед.н., доцент (Вінницький державний педагогічний університет, ім. М. Коцюбинського, Україна)

Сілаєва О.В. к.е.н., (Карагандинський індустріальний університет, Республіка Казахстан)

Сосницька Н.Л. д.пед.н., професор (Таврійський державний агротехнологічний університет, Україна)

Ткачук О.М. д.е.н., професор (Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ, Україна)

Чижевська Л.В. д.е.н., професор, академік Академії економічних наук України (Державний університет «Житомирська політехніка», Україна)

Чорна Л.О. д.е.н., професор (Міжрегіональна академія управління персоналом, Україна)

Подільський науковий вісник. – Науки: економіка, педагогіка. – 2022. – № 1(21). – 78 с.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet Вченою радою Вінницького соціально-економічного інституту Університету «Україна» (протокол №6 від 12.05.2022 року) та рішенням редакційної колегії.

Журнал розміщується у міжнародних наукометричних базах даних: Index Copernicus, Google Scholar, CiteFactor та Scientific Indexing Services

Науковий журнал «Подільський науковий вісник» зареєстровано Міністерством юстиції України (Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія КВ №22469-12369Р від 26.12.2016 року)

ISSN (Print): 2521-1390

Адреса редакційної колегії:

Україна, 21000, м. Вінниця
вул. Хмельницьке шосе, 23А
тел. (063)065-56-59
e-mail: pnv.in.ua@gmail.com
офіційний сайт: pnv.in.ua

ЗМІСТ

РОЗДІЛ I. ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

- Боковець В.В., Новак І.Г.* Стратегічний потенціал підприємства як фактор господарювання в сучасних умовах 4
- Жукова О.А., Борсолук О.В., Василишин О.О.* Методико-практичні аспекти оцінки фінансового стану підприємства 10
- Ткаченко І.С., Євась Т.В., Заярнюк В.О.* Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів малого підприємства 19

РОЗДІЛ II. УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

- Балахонова О.В., Коваль А.Д.* Фактори та умови впливу формування трудових ресурсів на підприємстві 25
- Балахонова О.В., Мохнатюк В.Р.* Класифікація заборгованості страхової компанії для цілей управління 29
- Євась Т.В., Ковалюк С.В., Нестерук О.В.* Особливості мотивації персоналу підприємства в кризових умовах 35
- Чорна Л.О., Воронова Ю.С.* Стратегічний менеджмент та його роль в системі менеджменту підприємства 39
- Швед В.В., Коротич О.С., Яковченко І.С.* Інтернет-маркетинг в умовах пандемії COVID-19 44

РОЗДІЛ III. СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ПЕДАГОГІЧНОЇ НАУКИ

- Рибак Т.М., Лазаренко І.С., Свисюк О.В.* Використання веб-квестів планувального типу в навчанні іншомовного писемного мовлення студентів економічних спеціальностей 49

РОЗДІЛ IV. ПРАВОВІ АСПЕКТИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

- Пригоцький В.А., Олійник О.М.* Щодо об'єктивної частини складу економічних правопорушень 55

РОЗДІЛ V. МІЖНАРОДНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

- Балахонова О.В., Дрозд Р.М.* Основні завдання підприємства-учасника зовнішньоекономічної діяльності 67
- Силаева О.В., Ромазанов Ж.К.* Проблемы индустрии Казахстана: мифы и предрассудки 72

РОЗДІЛ I. ЕКОНОМІКА ТА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Боковець В.В., доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

Новак І.Г., бакалавр
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ФАКТОР
ГОСПОДАРЮВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

**STRATEGIC POTENTIAL OF THE ENTERPRISE AS A FACTOR OF
MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS**

Анотація. У статті розглянуто теоретичні та методичні підходи до стратегічного управління потенціалом підприємства. Проаналізовано загальні підходи до процесу формування стратегічного потенціалу підприємства. Розглянуто методи аналізу й оцінки стратегічного потенціалу підприємства. Визначено основні правила формування системи управління потенціалом.

Ключові слова: стратегія, підприємство, потенціал, стратегічний потенціал, стратегічний набір, управління.

Abstract. The article describes the essence and main characteristics of the strategic potential of the enterprise. In today's world, strategic management of the enterprise means the process by which managers carry out long-term management of the enterprise, determine the main activities and goals, develop and implement strategies to address issues in the activities of enterprises, taking into account the most significant external and internal risks. The process of making strategic decisions always causes many risks that the company faces in the process of activity.

Key words: strategy, enterprise, potential, strategic potential, strategic set, management.

Постановка проблеми. Ринкове середовище характеризується нестабільністю і непередбачуваністю подій, недостатньо ефективним економічним законодавством, відсутністю розвиненої інфраструктури. В наукових дослідженнях недостатньо чітко визначені позиції стосовно створення теоретичного підґрунтя для побудови механізмів формування ефективного функціонуючого стратегічного потенціалу підприємства і технології їх застосування, а також можливості адаптації зарубіжного досвіду до умов вітчизняної економіки. Саме тому розгляд цієї тематики є надзвичайно актуальним і потребує подальшого дослідження.

Визначення стратегічного потенціалу ґрунтується на системному підході до розгляду умов і результатів функціонування підприємства як динамічної відкритої системи. Згідно з цим підходом підприємство розглядають як систему ресурсів, взаємодія яких зумовлює досягнення результатів. Потенціальні можливості підприємства при найбільш ефективному використанні ресурсів характеризують стратегічний потенціал підприємства. Формування стратегічного потенціалу – це важлива функція роботи будь-якого підприємства. Від

своєчасного та повного вирішення соціально-економічних та організаційних задач багато в чому залежить ефективність його роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі досить часто розглядаються проблеми, пов'язані із визначенням сутності, елементів стратегічного потенціалу та здійснення управління ним. Дослідженню цих питань присвячено праці таких науковців: В.В. Боковець, О.В. Березін, В.Н. Гавва, В.Б. Горбань, Л.Ю. Гордієнко, Е.А. Лапін, В.Д. Маркова, І.П. Отенко, В.В. Пастухова, О.А. Пробоїв, О.А. Сущенко, Р.В. Фещур, Л.С. Шеховцева, Є.В. Швець та ін.

Метою даного дослідження є аналіз особливостей формування системи управління стратегічним потенціалом в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. В загальному розумінні стратегічний потенціал підприємства – це гранична величина можливої участі працівників підприємства у його діяльності з урахуванням їх компетентності, психофізичних особливостей, інтересів, мотивацій. У сучасних умовах господарювання особливої актуальності набуває питання ефективності управління персоналом. Забезпеченість необхідними ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці безпосередньо впливає на якість надання послуг. Тому виникає необхідність у підвищенні ефективності системи управління персоналом на підприємстві. До основних дій щодо впровадження дієвої системи менеджменту на підприємстві є:

- впровадження системи управління якістю, яка відповідає стандартам ISO;
- вдосконалення системи оцінки персоналу;
- збільшення вимог до професійно-кваліфікаційного рівня працівників;
- забезпечення впровадження системного до управління персоналом підприємства;
- найм працівників на конкурсних засадах із залученням до складу конкурсних комісій представників профільних департаментів міської ради;
- систематично проведення семінарів та тренінгів з метою підвищення рівня знань та кваліфікації працівників;
- проведення стажування майбутніх випускників вищих та професійних навчальних закладів з можливим працевлаштуванням за результатами проходження практики;
- опрацювання можливості укладання договорів з навчальними закладами щодо підготовки відповідних фахівців;
- створення кадрового резерву на базі підприємства.

На сьогодні основні засади і підходи стратегічного управління до українських підприємств запозичені переважно з розробок зарубіжних вчених і практики американських, японських і європейських корпорацій, з огляду на те, що досвід України у цій сфері невеликий. Стратегічна проблематика підприємств в Україні повинна бути пов'язана не стільки з прискоренням віддачі інвестицій, з підвищенням вартості акцій чи з завоюванням нових ринків, скільки із загальною економічною кризою, критичним станом виробництва тощо. Тільки успішне оволодіння методами і підходами сучасного стратегічного управління з урахуванням ризику появи кризових ситуацій і його успішне впровадження дозволить підприємствам функціонувати стабільно та забезпечить їм позитивні перспективи щодо зростання [2, с. 83]. Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди, тобто їхня майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Тому потрібно розглядати не тільки взаємозв'язок кількісних та якісних

характеристик кадрів підприємства, але, передусім, їхні потенційні можливості забезпечувати досягнення завдань перспективного розвитку.

Стратегічне управління розглядають як динамічну сукупність взаємозв'язаних управлінських процесів. У його структурі виділяють основні етапи чи завдання, серед яких аналіз середовища вважається вихідним процесом.

Аналіз та узагальнення різноманітних підходів та визначень дає змогу зробити висновок, що стратегічний менеджмент – це постійний процес аналізу зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства, вибору стратегій, планування, реалізації планів організації. Виступаючи складною системою, яка спирається на людський потенціал як основу організації, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, вивчаючи зміни та постійно коригуючи процеси на підприємстві являється ефективним інструментом управління.

Варто зауважити, що стратегія – це взаємозв'язаний комплекс дій, які здійснює фірма для досягнення своїх цілей з урахуванням власного ресурсного потенціалу, а також факторів і обмежень зовнішнього середовища [1, с. 80].

Стратегічне управління розглядають як динамічну сукупність взаємозв'язаних управлінських процесів. У його структурі виділяють основні етапи чи завдання, серед яких аналіз середовища вважається вихідним процесом.

Проблема виміру стратегічних можливостей підприємства – досить важлива, як у теоретичному, так і в практичному плані. Знання потенціалу окремого підприємств надає можливість визначити сумарний потенціал галузі й національного господарства, створює основу для постановки, вибору й обґрунтування довгострокових цілей розвитку. Співвіднесення величини потенціалу з кінцевими результатами функціонування будь-якої господарської системи дає комплексне уявлення про ефективність її функціонування, тобто ступінь реалізації потенціалу. Це створює підстави для визначення напрямів структуризації потенціалу – оптимізації його структури. Оцінювання стратегічних можливостей підприємства як його потенціалу й окремих його елементів дозволяє усунути протиріччя при різноприскореному або різноспрямованому русі складових його елементів, певною мірою управляти характеристиками потенціалу [3, с. 196].

Управління стратегічним потенціалом розглядається нами як процес, що охоплює:

- стратегії розвитку підприємств;
- систему підприємницьких можливостей;
- тип поведінки підприємств;
- типологію потенціалу;
- механізми управління потенціалом;
- алгоритми формування потенціалу;
- технологію управління потенціалом;
- правила формування потенціалу підприємства та системи управління ним [2, с. 96].

Потенційні можливості підприємства за найсприятливішим використанням його ресурсів характеризує стратегічний потенціал підприємства. Головними складовими, які повинні міститися в стратегічному потенціалі підприємства та визначають його можливості є: здатність до проведення макроекономічного аналізу в регіоні; прогнозування кон'юнктури ринку послуг, а також, ринку ресурсів та капіталу; реалізація ефективних стратегій та розроблення правильного плану дій; можливість ефективно використовувати інвестиційне фінансування щодо розвитку підприємства; передбачення змін в обсязі споживчого попиту.

Рівень засвоєння можливостей підприємства визначає конкурентний статус підприємства, адже саме він обумовлює конкурентоспроможність та переваги на ринку товарів та послуг. Для того, щоб оцінити та удосконалити стратегічний потенціал будь-якого підприємства, потрібно провести певну систему дій:

1. Сформувані та дослідити значення основних показників на підприємстві протягом років та відібрати ті показники, що мають відношення до внутрішніх перспектив зростання конкуренції на ринку послуг;
2. За допомогою методу виставлення балів, оцінити можливості розвитку окремих складових стратегічного потенціалу;
3. Визначити рівень важливості та значення окремих складових стратегічного потенціалу для розвитку комунального підприємства;
4. Узагальнити індивідуальні оцінки перспектив розвитку стратегічного потенціалу та зробити відповідні висновки.

Перевірка на забезпеченість стратегічного потенціалу підприємства є одним із основних етапів стратегічного управління. Аналіз зовнішніх та внутрішніх умов функціонування підприємства дозволить конкретизувати напрямок розвитку потенціалу та дій механізму управління підприємством взагалі. Для формування позитивного та ефективного стратегічного потенціалу підприємства потрібно здійснити певні необхідні процеси:

- для початку потрібно здійснити синтез структури стратегічного потенціалу підприємства, щоб визначити основні його складові, а також показники-індикатори – з допомогою яких можна виміряти фактичний стан стратегічного потенціалу підприємства;
- далі необхідно провести діагностику фактичного стану стратегічного потенціалу, який існує;
- та в кінці, необхідно спрогнозувати можливі тенденції структурних змін стратегічного потенціалу на підприємстві.

Але для ефективного удосконалення стратегічного потенціалу підприємств в умовах не стабільного зовнішнього середовища, необхідно врахувати:

1. Політичні фактори – для того, щоб зменшити їх вплив на діяльність підприємства та вивчити діючі політичні сили;
2. Соціальні фактори - приділити увагу таким показникам, як зміна суспільних цінностей, відносин, інтересів та сподівань;
3. Державні фактори, адже лише держава ухвалює та встановлює систему нормативних актів, що регулює діяльність на ринку послуг;
4. Ринкові фактори – що допомагають підприємству удосконалити та встановити правильну тактику для виконання стратегії, щоб зміцнити свої позиції на ринку послуг;
5. Фактори конкуренції – які здійснюють контроль з боку комунального підприємства за діями своїх конкурентів на ринку товарів та послуг.

Процес формування стратегічного потенціалу підприємства здійснюється під безпосереднім впливом чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, які суттєво відбиваються на структурних складових стратегічного потенціалу. Аналіз та оцінка такого впливу означених чинників на процес формування стратегічного потенціалу підприємства надає можливість виявлення зовнішніх загроз та потенційно вигідних можливостей для підприємства, прогнозування тенденцій розвитку його стратегічного потенціалу, а також

розробки адекватних управлінських рішень в умовах нестабільності. Управління стратегічним потенціалом підприємства повинне включати наступні етапи:

1) формування інформаційного забезпечення та виявлення структури потенціалу підприємства: виділення процесів і ресурсів, що входять до складу стратегічного потенціалу, а саме: загальної системи управління, служби маркетингу, інноваційних змін та складових виробництва продукції; встановлення місії та цілей організації; оперативне управління ресурсами на основі ситуаційного ресурсно-функціонального підходу;

2) аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища з метою виявлення конкурентних переваг та слабких сторін підприємства;

3) формування методики діагностики стратегічного потенціалу: кількісна оцінка складових стратегічного потенціалу, аналіз помилок і похибок, аналіз життєвого циклу підприємства та його продукції;

4) виявлення синергетичного впливу елементів один на одного та проведення інтегральної оцінки конкурентоздатності підприємства (продукції, конкурентних переваг та споживчої цінності);

5) формування загальної та локальних стратегій підприємства (планування поточної діяльності, стратегічне планування виробничої програми);

6) використання механізму контролінгу з метою коригування поставлених цілей;

7) моніторинг використання стратегічного потенціалу з метою забезпечення економічної стабільності підприємства.

Методологічною основою формування результативної системи управління потенціалом є правила створення такої системи (табл. 1) [4, с. 93].

Таблиця 1

Основні правила формування системи управління потенціалом

Правила формування потенціалу підприємства	Правила формування системи управління потенціалом підприємства
1. Альтернативність потенційних можливостей	1. Стратегічна цільова спрямованість управління потенціалом підприємств як основа забезпечення його системної цілісності.
2. Динамічний характер потенційних можливостей	2. Головна концептуальна основа системи управління потенціалом – формування можливостей та управління ними.
3. Динамічна збалансованість потенціалу підприємств.	3. Первинність стратегій, стратегічних цілей і вторинність можливостей.
4. Динамічна зміна структурних елементів потенціалу як розвиваючої системи.	4. Стратегічний ефект – сновний критерій оцінки результативної системи управління потенціалом підприємств.
5. Динамічна відповідальність потенціалу темпом і напрямку розвитку підприємств.	5. Системно – комплексний підхід до формування управління потенціалу підприємств.
6. Синергетичний ефект в динамічно збалансованій системі потенціалу підприємницьких структур	6. Забезпечення динамічної конкурентоспроможності потенціалу підприємств.
7. Упереджувальний розвиток потенціалу підприємств по відношенню до стратегічних системних змін в організаціях.	7. Система управління потенціалу підприємств повинна розвиватися на принципах упереджувальної адаптивної дії по відношенню до стратегічних змін у зовнішньому середовищі

Управління стратегічним потенціалом підприємств слід розглядати як систему, яка здійснює реалізацію функцій при досягненні цілей стратегічного, поточного та оперативного характеру. Це річні напрямки дій з неадекватною цільовою програмою та механізмами управління, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності підприємств та синергічного ефекту. В цьому зв'язку виникає проблема формування цілісної системи управління потенціалом підприємств, яка забезпечила б єдність стратегічного управління. В системі управління стратегічним потенціалом підприємств, важливим процесом є обґрунтування стратегій розвитку потенційних можливостей [6, с. 245-260].

ТОВ «Вінницька птахофабрика» – одна з найбільших птахофабрик в Європі, устаткована сучасним обладнанням з використанням новітніх технологій. Вже наприкінці 2016 року підприємство вийшло на 100% виробничих потужностей.

За 2019 рік «Вінницька птахофабрика» вийшла на новий рівень та отримала гарні позиції на вітчизняному та Європейському ринках що дозволило дійти до таких показників: виробництво м'яса птиці на рік : 257 тис. тонн; кількість голів: 142 млн. голів.

Вдосконалення управління стратегічним потенціалом ТОВ «Вінницька птахофабрика» в умовах нестабільності зовнішнього середовища потребує загального вирішення та пошуку постійно нових видів досягнення кращого управління існуючим потенціалом підприємства. Стратегічне управління як діяльність підприємства підтримується тим потенціалом фірми, що їй притаманний. Тобто стратегія спирається на сукупність ресурсів та можливостей, котрі забезпечують реалізацію як місії, так і конкретних цілей підприємства.

Стратегічний розвиток підприємства та розроблення стратегії як такової залежить від висококваліфікованих кадрів, які можуть надати дієві рекомендації на основі подій що відбулися чи відбуваються, для того щоб оцінити можливість розвитку подій у майбутньому, та як саме потрібно реагувати, щоб вчасно використати можливості, які надаються з урахуванням сильних та слабких сторін підприємства. Звідси виникає необхідність у стратегічному контролі, ціль якого полягає у безперервному спостереженні за діяльністю робітників та надання оцінки їх можливостям. Складність визначення компетенції робітників та відповідності тим задачам які перед ним стоять визначає необхідність збалансованого розподілу прав між керівниками відділів, які можуть якісно оцінити роботу в рамках своїх компетенцій[7, с. 390].

Таким чином, для формування системи управління стратегічним потенціалом підприємства потрібно використовувати не просто комплексний підхід, що дозволить забезпечити конкурентоспроможність, а використовувати ряд правил для безперервного та динамічного розвитку потенціалу. Об'єктивне оцінювання стратегічного потенціалу підприємств надасть можливість визначити стратегічні пріоритети їх розвитку, а в перспективі – зайняти гідне місце на ринку.

Управління процесом формування стратегічного потенціалу підприємства в умовах нестабільності та непередбачуваності подій є надзвичайно важливим, оскільки сприяє комплексному аналізу впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та передбачити наявність потенційних загроз і можливостей їх усунення. Стан стратегічного потенціалу підприємств є результатом впливу не окремих факторів, а взаємодії усієї сукупності факторів, що створюють умови його розвитку.

Висновки. Отже, узагальнивши всю інформативну базу, можна сказати що впровадження програми щодо реалізації успішного та ефективного стратегічного потенціалу призведе до:

1. Покращенню якості товарів та послуг;
2. Забезпеченню прибутковості підприємства;
3. Збільшенню надходжень до бюджету міста;
4. Оновленню матеріально-технічної бази;
5. Забезпеченню підприємств висококваліфікованими кадрами;
6. Формуванню позитивного іміджу міського комунального підприємства.

Список використаних джерел

1. Боковець В.В. Стратегічне управління підприємства в кризових умовах на прикладі цукрової галузі. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки"*. 2014. Вип. 9(3). С. 79-82.
2. Боковець В.В., Швед В.В. Стратегічне управління: Навчальний посібник. Вінниця: ВФЕУ, 2012. 149с.
3. Кібук Т.М. Методичне упорядкування управління стратегічним потенціалом підприємства. *Економічний простір*. 2018. Вип. №23. С. 194-203.
4. Маслак О.І. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства. *Регіональна економіка*. 2019. Вип. №1. С. 91-97.
5. Сидяга Б. Методологічні аспекти формування результативної системи управління стратегічним потенціалом підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2017. Вип. №3(28). С. 169-173.
6. Смолін, І.В. Стратегічне планування розвитку організації: монографія. Київ: КНТЕУ, 2014. 344 с..
7. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник. Київ: КНЕУ, 2014. 700 с.

Жукова О.А., старший викладач

кафедри бізнесу і права

Вінницький інститут Університету «Україна»

Борсолюк О.В., магістрант 2-го року

підготовки, спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»

Вінницький інститут Університету «Україна»

Василишин О.О., здобувач вищої освіти 4-го

року підготовки, спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування»

Вінницький інститут Університету «Україна»

МЕТОДИКО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

METHODOLOGICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF EVALUATION OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE

Анотація. У статті досліджено методичні та практичні підходи щодо оцінки фінансового стану підприємства. Обґрунтовано необхідність оцінки фінансового стану як

базової складової прийняття управлінських рішень на підприємстві. На підставі уточненої методики проведено комплексну оцінку фінансового стану підприємства. Окреслено коло проблем та надані певні пропозиції щодо їх розв'язання та покращення фінансових позицій підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, фінансова діяльність, фінансовий менеджмент, оцінка фінансового стану, комплексний аналіз фінансового стану.

Abstract. The article examines the methodological and practical approaches to assessing the financial condition of the enterprise. The necessity of assessing the financial condition as a basic component of management decisions at the enterprise is substantiated. On the basis of the specified technique the complex estimation of a financial condition of the enterprise is carried out. The range of problems is outlined and some suggestions are given to solve them and improve the financial position of the company.

Key words: financial condition, financial activity, financial management, assessment of financial condition, comprehensive analysis of financial condition.

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування вимагають своєчасного та якісного аналізування фінансового стану підприємств, оцінки їх ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості та пошуку шляхів покращення і зміцнення фінансової стабільності. Потенційні можливості збільшення прибутку (доходу), є пріоритетом кожного підприємця, а виявлення їх можливе за своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємства. Достовірні, якісні та своєчасні результати оцінки фінансового стану дозволяють прийняти вірні управлінські рішення щодо ефективного використання ресурсів підприємства, здійснювати фінансові інвестиції або залучити інвесторів, укласти вигідні контракти, визначати резерви які дозволять не лише не втратити свої позиції але й розвиватися. Саме тому оцінка фінансового стану є необхідною складовою фінансового менеджменту на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія та методика оцінки фінансового стану підприємства є об'єктом дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як: Азаренкова Г.М., Баканов М.І., Барнгольц С.Б., Бланк І., Бутинець Ф.Ф., Єфімова О.В., Зав'ялова З.М., Кірейцева Г.Г., Ковальов В.В., Коробов М.Я, Лахтіонова Л.А., Мец В.О., Поддєрьогін А.М., Савицька Г.В., Шеремет А.Д. та ін.

Значущість досліджень залишається актуальною, адже зміни у законодавчому полі, вимоги сьогодення потребують адаптації та удосконалення методики та механізмів оцінки фінансового стану і висвітлюються у публікаціях науковців: Денисенко М.П., Коломієць Н.О., Крючко Л.С., Паянок Т.М., Райковська І.Т., Савченко А.М. та ін..

Метою дослідження є вивчення теоретико-методичних та практичних засад оцінки фінансового стану підприємства в Україні.

Теоретико-методичною основою дослідження є концептуальні положення фундаментальних і прикладних наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених в галузі економічної теорії, фінансового аналізу, загальної теорії фінансів, фінансів підприємств і фінансового менеджменту. У процесі дослідження були використані підручники, початкові посібники, монографії, статті періодичних видань, фінансова звітність ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт».

Виклад основного матеріалу. Фінансовий стан підприємства значною мірою характеризує його успіх як у основній сфері діяльності, так і у відносинах із партнерами, банками, інвесторами.

Стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі економічної діяльності. Визначення його на певну дату допомагає дізнатися, наскільки ефективним, протягом періоду, було використання майна, джерел фінансування та виробничий потенціал підприємства.

Узагальнюючи погляди науковців можна зазначити що, фінансовий стан підприємства це сукупність фінансово-господарських процесів, які характеризують здатність суб'єкта господарювання до функціонування та розвитку.

Результати аналізу фінансового стану є складовою інформаційного забезпечення фінансового прогнозування та планування. Вони використовуються в аналітичній роботі для оцінювання рівня фактичного досягнення господарюючим суб'єктом поставлених цілей та пошуку резервів їх реалізації.

З метою розкриття практичного дослідження використання методів оцінки фінансового стану обрано Приватне підприємство ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт».

ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» є юридичною особою: має відокремлене майно, право від свого імені вчиняти правочини, набувати майнові та немайнові права, нести обов'язки, виступати в суді в якості позивача, відповідача, третьої особи, а також інші ознаки юридичної особи.

Головна мета ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт»: одержання прибутку для задоволення соціально-економічних потреб засновників (учасників) та трудового колективу товариства, здійснення виробничої та комерційної діяльності з метою задоволення суспільних потреб шляхом найбільш ефективного використання майна товариства.

Джерелами формування майна підприємства є: грошові та матеріальні внески власника; доходи одержані від реалізації продукції, а також від інших видів господарської діяльності; доходи від цінних паперів; кредити банків та інших кредиторів; придбання майна іншого підприємства, організації; безоплатні або благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян; інші джерела не заборонені законодавчими актами України.

Проаналізуємо фінансово-майновий стан підприємства використовуючи баланс підприємства. Результати аналізу представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз динаміки складу майна та джерел його формування
ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» за 2018-2020 рр.

Актив	Роки			Відхилення 2020 від	
	2018	2019	2020	2018	2019
1	2	3	4	5	6
I. Необоротні активи					
Основні засоби:					
первісна вартість	18,9	18,9	18,9	0	0
знос	18,9	18,9	18,9	0	0
Усього за розділом I	0	0	0	0	0
II. Оборотні активи					
Запаси:	130,5	126,8	126,8	-3,7	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	2,2	1,5	1,7	-0,5	0,2
Гроші та їх еквіваленти	96,0	143,6	603,4	507,4	459,8

Усього за розділом II	228,7	271,9	731,9	503,2	460
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття					
Баланс	228,7	271,9	731,9	503,2	460
Пасив					
I. Власний капітал					
Зареєстрований (пайовий) капітал	10,1	10,1	10,1	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	163,8	191,2	675,1	511,3	483,9
Усього за розділом I	173,9	201,3	685,2	511,3	483,9
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення					
III. Поточні зобов'язання					
Поточна кредиторська заборгованість за:					
розрахунками з бюджетом	42,4	51,1	37,9	-4,5	-13,2
розрахунками зі страхування	0	0	8,7	8,7	8,7
розрахунками з оплати праці	12,4	14,3	0	-12,4	-14,3
Інші поточні зобов'язання	0	5,2	0,1	0,1	-5,1
Усього за розділом III	42,3	70,6	46,7	4,4	-23,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття					
Баланс	228,7	271,9	731,9	503,2	460

Дослідження складу майна та джерел його формування показали, що за період дослідження вартість капіталу Товариства зросла на 503,2 тис. грн..

Особливістю формування майна є відсутність у його вартості необоротних активів. Це пов'язано зі зношення основних засобів на величину їх первісної вартості 18,9 тис. грн..

Оборотні активи ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» становлять 100% вартості майна.

Запаси підприємства у 2020 році становлять 126,8 тис. грн., що на 3,7 тис. грн. менше ніж у 2018 році. Але в порівнянні з 2019 роком залишилися на такому самому рівні.

Важливим напрямком аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства є дослідження його заборгованості.

Як видно з даних таблиці 1 та рисунку 1 розмір дебіторської заборгованості не значний і за період 2018 року до 2020 року знизився з 2,2 тис. грн. до 1,7 тис. грн. відповідно. Щодо кредиторської заборгованості, то вона також знижується з 54,8 тис. грн. у 2018 році до 46,7 тис. грн. у 2020 році. Найвищою сума зобов'язань була у 2019 році і становила 70,6 тис. грн., а це більше ніж у 2018 році на 15,8 тис. грн. та на 23,9 тис. грн. ніж у 2020 році.



Рис. 1 Динаміка зміни дебіторської та кредиторської заборгованості ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» за 2018 – 2020 р.р.

Грошові кошти та їх еквіваленти на дослідному підприємстві зростають з 96 тис. грн. у 2018 році до 603,4 тис. грн. або на 507,4 тис. грн.. Питома вага грошових коштів у складі оборотних активів також зростає з 42% до 82%. Найбільший приріст даної статті балансу відбувся у 2020 році і склав 459,8 тис. грн. в порівнянні з 2019 роком, або зріс з 143,6 тис. грн. до 603,4 тис. грн.

Джерела формування майна відбуваються за рахунок власних і залучених фінансових ресурсів. Найбільша частка впродовж усього періоду дослідження припадає на власний капітал (76% у 2018 році, 74% у 2019 році, 93,6% у 2020 році).

Власний капітал в ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» сформований з зареєстрованого капіталу у розмірі внеску його власника 10,1 тис. грн. та нерозподіленого прибутку, який зростає з 163,8 тис. грн у 2018 році до 191,2 тис. грн. у 2019 році та до 675,1 тис. грн. у 2020 році.

Основним джерелом зміцнення матеріально-технічної бази Товариства, соціального забезпечення його трудового колективу, матеріального стимулювання працівників є прибуток.

Аналіз основних показників діяльності ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт», представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Аналіз основних показників діяльності ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» за 2018-2020 роки

Показники	Абсолютна величина			Відхилення в абсолютних величинах		
	2018	2019	2020	'19/'18	'20/'19	'20/'18
1. Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	2572,0	3489,4	2493,1	917,4	-996,3	-78,9
2. Собівартість реалізованої продукції, тис.грн.	2059,4	2670,3	1446,1	610,90	-1224,20	-613,30
3. Частка собівартості у доході від реалізації, %	80,07	76,53	58,00	-3,54	-18,53	-22,07

4. Прибуток від реалізації, тис. грн.	512,6	819,1	1047,0	306,50	227,90	534,40
5. Затрати на виробництво і реалізацію, тис. грн.	2766,3	3462,7	2056,7	696,4	-1406	-709,6
6. Чистий прибуток, тис. грн.	-194,3	27,4	483,9	221,7	456,5	678,2
7. Середньооблікова чисельність персоналу, чол.	24	30	15	6	-15	15
8. Вартість активів, тис. грн.	228,7	271,9	731,9	43,2	460	503,2
9. Продуктивність праці, тис. грн./чол.	107,17	116,31	166,21	9,14	49,9	59,04
10. Рентабельність (збитковість) діяльності, %	(7,02)	0,79	23,53	7,81	22,74	30,55

Чистий дохід від реалізації характеризується зростанням показника (з 2572 тис. грн. у 2018 р. до 3489,4 тис. грн. у 2019 р.) на суму 917,4 тис. грн.. У 2020 році відбувається спад доходу в порівнянні з 2019 роком на 996,3 тис. грн.. Негативна тенденція спостерігається і за весь період дослідження. Зменшення чистого доходу Товариства з 2572 тис. грн. до 2493,1 тис. грн., або на 78,9 тис. грн..

Собівартість реалізованої продукції за період дослідження також як і чистий дохід у 2019 році 2670,3 тис. грн., що є вищим ніж у 2018 році на 610,9 тис. грн.. Це пов'язано, в першу чергу, зі збільшенням обсягів продажу, але сутність даного показника є оберненою і має негативний вплив на кінцевий результат. У 2020 році собівартість реалізованої продукції зменшується до 1446,1 тис. грн., що є позитивним впливом на фінансовий результат. Позитивним є поступове зменшення частки собівартості у реалізованій продукції. Так у 2018 році вона становила 80,07%, у 2019 році – 76,53%, а у 2020 році скоротилась до 58%, що на 22,07% нижче ні у 2018 році.

Відповідно зниження частки собівартості у доході привело до зростання прибутку від реалізації продукції з 512,6 тис. грн. у 2018 році до 1047 тис. грн. у 2020 році.

Затрати на виробництво та реалізацію готової продукції за період дослідження скоротились з 2766,3 тис. грн. у 2018 році до 2056,7 тис. грн. у 2020 році. Найвища сума витрат зафіксована у 2019 році і становить 3462,7 тис. грн., але й сума чистого доходу також найвища у 2019 році.

Показник рентабельності діяльності підприємства залежить від величини прибутку, товарної продукції та витрат виробництва. Так у 2018 році підприємство отримало чистий збиток у сумі 194,3 тис. грн. відповідно рівень збитковості склав 7,02%. З 2019 року спостерігається зростання рентабельності яке у відповідний період склало 0,79%, а у 2020 році зріс до 23,53%.

Отже, ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» за період дослідження має позитивну динаміку у результативності своєї діяльності зі збиткового у 2018 році до прибуткового у 2020 році. В прямій залежності і рівень рентабельності діяльності який також зріс. Але одночасно, ми бачимо, уповільнення оборотності активів і збільшення періоду їх повернення, що може негативно позначитись у майбутньому періоді.

Для визначення ліквідності та платоспроможності ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» використовувалась методика коефіцієнтного аналізу. Інформаційним джерелом проведення аналізу є Баланс «Звіт про фінансовий стан». Результати розрахунків згруповано у табл. 3.

Таблиця 3

Аналіз показників ліквідності та платоспроможності ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» за 2018-2020 роки

№	Показник	Роки			Абсолютне відхилення		Темпи приросту, %	
		2018	2019	2020	19/18	20/18	19/18	20/18
1	Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	4,14	3,85	15,67	-0,29	11,53	93,00	378,50
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,79	2,06	12,95	0,27	11,16	115,08	723,46
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,75	2,03	12,92	0,28	11,17	116,00	738,29
4	Коефіцієнт фінансової залежності	0,24	0,26	0,06	0,02	-0,18	108,33	25,00
5	Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу)	0,76	0,74	0,94	-0,02	0,18	97,37	123,68
6	Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів (фінансування)	0,32	0,35	0,07	0,03	-0,25	109,38	21,88

Із табл. 3 видно, що за досліджуваний період показники ліквідності та платоспроможності ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» мають позитивну динаміку та знаходяться вище меж нормативно допустимих значень.

Показники ділової активності (табл.4) ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» знаходяться на високому рівні і мають позитивну динаміку. Значення дебіторської заборгованості є незначними (2,2 тис. грн. у 2018р. до 1,7 тис. грн. у 2020 році) тому оборотність дебіторської заборгованості за період дослідження є високою з 1169,09 до 1466,53 оборотів на рік, тобто період інкасації становить 0,31 днів у 2018 році та 0,25 днів у 2020 році відповідно декілька раз на день. Прискорення оборотності відбулося і за кредиторською заборгованістю з 46,93 оберти і у 2018 році до 53,38 оберти у 2020 році.

За показниками оборотності власного та загального капіталу відбулося уповільнення оборотності. Це пов'язано зі збільшенням розміру капіталу у 3,2 рази (228,7 тис. грн. до 731,9 тис. грн.) (табл. 1), а чистий дохід від реалізації продукції на підприємстві знизився з 2572 тис. грн. до 2493,1 тис. грн. у періоді що досліджується.

Ефективність використання активів характеризується коефіцієнтом та періодом оборотності. За даними фінансової звітності розраховані показники свідчить про уповільнення оборотності з 11,25 до 3,41 раз на рік та відповідно зростанню періоду оборотності з 32,46 до 107,15 днів. Така тенденція є небезпечною тому що для забезпечення операційного циклу виникає потреба у додатковому залученні фінансових ресурсів.

Показники рентабельності завжди засвідчували реальний стан та слугували орієнтиром діяльності підприємства. Перелік показників рентабельності може бути достатньо широким. Деякі з показників було розраховано нами на основі даних фінансової звітності ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт».

Таблиця 4

Аналіз показників ділової активності ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт»
за 2018-2020 роки

Показник	Роки			Абсолютне відхилення		Темпи приросту, %	
	2018	2019	2020	19/18	20/18	19/18	20/18
1. Оборотно́сть дебіторської заборгованості, обороти	1169,09	2326,27	1466,53	1157,18	297,44	198,98	125,44
2. Оборотно́сть кредиторської заборгованості, обороти	46,93	49,42	53,38	2,49	6,45	105,31	113,74
3. Оборотно́сть власного капіталу, обороти	14,79	17,33	3,64	2,54	-11,15	117,17	24,61
4. Оборотно́сть загального капіталу, обороти	11,25	12,83	3,41	1,58	-7,84	114,04	30,31
5. Період оборотності активів, дні	32,46	28,44	107,15	-4,02	74,69	87,62	330,10
6. Рентабельність (збитковість) власного капіталу, %	(84,96)	10,07	66,11	95,03	151,07	-11,85	-77,81
7. Рентабельність (збитковість) активів, %	(84,96)	10,07	66,11	95,03	151,07	-11,85	-77,81
8. Рентабельність продукції, %	24,89	30,67	72,40	5,78	47,51	123,22	290,88
9. Рентабельність (збитковість) продажу, %	(7,55)	0,79	19,41	8,34	26,96	-10,46	-257,09

Показники рентабельності капіталу підприємства є високими у 2019 році – 10,07% та зростають у 2020 році до 66,11%. Але у 2018 році Товариство отримало збиток і мало рівень збитковості 84,96%.

Рентабельність продукції ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» за період дослідження була достатньо високою та зросла майже в три рази з 24,89% до 72,40% або темпи приросту у 2020 році склали 290,88% в порівнянні з 2018 роком. В першу чергу це пов'язано зі зниженням собівартості продукції підприємства. Що стосується результативності продаж, то даний показник у 2018 році мав негативне значення, адже ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» отримало збиток. Але вже у 2019 році діяльність підприємства була ефективною і рентабельність продажу зросла до 0,79%, а у 2020 році значення досягло 19,41%.

Отже, дослідивши показники ділової активності та рентабельності ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» можна відзначити позитивну динаміку фінансово-господарської діяльності, але й необхідність спрямувати увагу на підтримку конкурентних позицій, адже обсяги продажу у 2020 році значно нижчі ніж у 2018 та 2019 роках.

Сучасний етап розвитку підприємства характеризується негативним впливом значної кількості чинників, зумовлених кризовими явищами в економіці, посиленням глобальної конкуренції підприємств на регіональних ринках, що висуває підвищені вимоги до управління фінансами підприємств, зокрема в частині фінансової стійкості, рентабельності та сталості економічного зростання. Визначимо тип фінансової стійкості ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» (табл. 5)

З вище наведених розрахунків, бачимо, що найбільший вплив на фінансову стійкість спричиняє розмір власного капіталу. На ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» за три роки він зріс з 173,9 тис. грн. до 685,2 тис. грн..

Таблиця 5

Оцінка типу фінансової стійкості ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт»
2018 - 2020 роках

№ п/п	Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік
1	Власний капітал	173,9	201,3	685,2
2	Необоротні активи	0	0	0
3	Власні оборотні кошти (р.1 – р.2)	173,9	201,3	685,2
4	Довгострокові зобов'язання	0	0	0
5	Наявність власних і довгострокових джерел покриття запасів (р.3 + р.4)	173,9	201,3	685,2
6	Короткострокові кредити та позики	54,8	70,6	46,7
7	Загальний розмір основних джерел покриття запасів (р.5 + р.6)	228,7	271,9	731,9
8	Запаси	130,5	126,8	126,8
9	Надлишок (нестача) власних оборотних коштів (р.3 – р.8)	43,4	74,5	558,4
10	Надлишок (нестача) власних і довгострокових джерел покриття запасів (р.5 – р.8)	43,4	74,5	558,4
11	Надлишок або нестача основних джерел покриття запасів (р.7 – р.8)	98,2	145,1	605,1
12	Тип фінансової стійкості	АС	АС	АС

Власні оборотні кошти забезпечують необоротні активи і боргові зобов'язання підприємства в повному обсязі продовж періоду дослідження.

Отже, у 2018 - 2020 роках ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» перебувало у стані абсолютної фінансової стійкості. А це свідчить про те, що для оновлення основними засобами та забезпечення запасів у підприємства достатньо власних оборотних коштів, а платоспроможність підприємства гарантована.

Аналіз фінансового стану ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» дозволив виявити фактори що впливають на стабільність функціонування підприємства. Одним з таких факторів є відсутність планування і контролю за показниками фінансового стану. Дана ситуація пояснюється тим, що штат підприємства є невеликим лише 15 осіб і фахівця на якого можуть бути покладені функції фінансового менеджера не має. Загалом підприємство має задовільний фінансовий стан та рівень платоспроможності.

Висновки. Проблема управління фінансовим станом ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» є актуальною оскільки з одного боку, він є ототожненим результатом діяльності підприємства, а з іншого - дає зрозуміти підприємству, чи має воно шанс на подальший розвиток.

Головним із шляхів покращення фінансового стану ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» є мобілізація внутрішніх резервів підприємства – явних та прихованих. Пошук резервів, які можуть бути використані для покращення фінансового стану підприємства, проводиться шляхом ґрунтовної оцінки всіх складових його діяльності.

Вдосконалення фінансового стану підприємства ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків. Підвищення розмірів вхідних потоків ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт» можливе за рахунок збільшення виручки від реалізації.

Щоб збільшити обсяги реалізації, треба максимально активізувати збутову діяльність підприємства ТОВ «Ювелірна фабрика «Еліт». Стимулювати збут можна різними методами. Бажаний результат можна отримати наданням знижок покупцям, помірним зменшеннями цін, застосуванням масової реклами. Не існує для всіх підприємств єдиного рецепту збільшення обсягів реалізації. Тип заходів залежить від особливостей конкретного підприємства та обраної ним стратегії маркетингу.

Список використаних джерел

1. Яблочников С.Л., Жукова О.А., Борсолук О.В. Оцінка фінансового стану підприємства: теоретико-методичні підходи. *Подільський науковий вісник*. 2021. №3(19) 4(20). С.55-59. URL: http://pnv.in.ua/images/Magazine/3-4_2021.pdf
2. Жукова О.А., Озоліна А.О. Теоретичні підходи щодо фінансової стійкості підприємства *Подільський науковий вісник*. 2020. №1(13). С.59-64. URL: http://pnv.in.ua/images/Magazine/1_2020.pdf
3. Паянок Т.М., Савченко А.М., Морозюк А.М. Загальна оцінка фінансового стану підприємства: теоретичні та практичні підходи. *Економіка та держава*. 2020. № 12. С. 88-94. URL: 10.32702/2306-6806.2020.12.88
4. Іщенко Н.А. Управління фінансовим станом підприємства та напрямки його удосконалення. *Економіка і фінанси*. 2015. № 1. С. 56-61.
5. Швед В.В., Дробязко О.О. Фінансове планування на підприємствах. *Подільський науковий вісник*. Вінниця. 2017. №1. С. 112-114.
6. Швед В., Свиридчук Я. Теоретико – методичні засади визначення фінансової ефективності на підприємстві. *Матеріали VII Міжнародної науково - практичної інтернет - конференції.: Наука і життя: сучасні тенденції, інтеграція у світову наукову думку*. 2011. С. 83-85

Ткаченко І.С., доктор економічних наук,
професор, професор кафедри інформаційних
систем та моделювання в економіці
Хмельницького національного університету
Євась Т.В., старший викладач
кафедри бізнесу і права,
Вінницький інститут Університету «Україна»
Зяярнюк В.О., магістрант 2-го року
підготовки, спеціальність «Фінанси, банківська
справа та страхування»
Вінницький інститут Університету «Україна»

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА

THE EVALUATION OF EFFICIENCY OF USING FINANCIAL RESOURCES OF THE SMALL ENTERPRISE

Анотація. У статті досліджено сутність та особливості фінансів малого підприємництва. Розглянуто принципи організації фінансових ресурсів. Визначено фактори та критерії ефективності використання фінансових ресурсів малого підприємства. Запропоновано методику оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства.

Ключові слова: фінанси, фінансові ресурси, мале підприємство, критерії ефективності, коефіцієнти економічної ефективності.

Abstract. The article examines the essence and features of small business finance. The principles of organization of financial resources are considered. Factors and criteria of efficiency of use of financial resources of the small enterprise are defined. The method of estimation of efficiency of use of financial resources of the enterprise is offered.

Key words: finance, financial resources, small enterprise, efficiency criteria, economic efficiency coefficients.

Постановка проблеми. В економічно розвинутих країнах мале підприємство є базою економіки, її основною складовою та найдинамічнішим елементом. Малий бізнес забезпечує зайнятість населення, продукує різноманітну продукцію (роботи, послуги), розв'язує багато соціальних та економічних проблем, впливає на формування добробуту в суспільстві. Для виконання вказаних вище функцій мале підприємство потребує певного обсягу фінансових ресурсів, що є основою належного фінансового забезпечення їх господарської діяльності. При цьому однією з важливих проблем у процесі управління фінансовими ресурсами підприємства є оцінка ефективності їх використання.

Стабільне та ефективне функціонування малого підприємства значною мірою забезпечується високим рівнем загального управління фінансами та оптимізацією формування та використання фінансових ресурсів, що в кінцевому результаті повинно сприяти зростанню прибутку, мінімізації підприємницьких ризиків, забезпеченню платоспроможності та ліквідності.

Тому в умовах сьогодення оцінка ефективності використання фінансових ресурсів малого підприємства, як одного з інструментів досягнення їх стійкого та стабільного розвитку є надзвичайно актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти забезпечення ефективності використання фінансових ресурсів досліджуються значною кількістю науковців. Зокрема: Бондарчук І.С., Вареник В.М., Варналій З.С., Вінницька О.А., Гвоздей Н.І., Гринюк, Н.А., Дідур С.В., Кравцова А.М., Крот Л.М. та інші.

Проте, окремі питання, що стосуються специфіки використання фінансових ресурсів у малому підприємстві висвітлені ще недостатньо.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розгляд сутності та специфіки фінансових ресурсів малого підприємства, а також оцінки ефективності їх використання.

Виклад основного матеріалу. Нехтування або приділення недостатньої уваги оцінки ефективності використання фінансових ресурсів малого підприємства негативно відображається на результатах його виробничо-господарської та комерційної діяльності,

викликає виникнення та зростання заборгованості перед партнерами, працівниками, державою, і, як наслідок, призводить до зменшення можливості фінансового забезпечення подальшого розвитку.

Фінанси малого підприємництва – це певна сукупність грошових фондів, що забезпечують процес виробництва та відтворення в рамках цього суб'єкта малого підприємництва, а також сукупність форм і методів формування та використання їх.

Фінанси суб'єктів малого підприємництва мають наступні принципи організації:

- жорстка централізація фінансових ресурсів, що забезпечує швидку маневреність ними, їхню концентрацію на головних напрямках підприємницької діяльності;
- фінансове планування, що визначає на перспективу всі надходження грошових коштів суб'єктів господарювання та основні напрями використання їх;
- формування фінансових резервів, що забезпечують сталу (стійку) роботу в умовах можливих коливань ринкової кон'юнктури;
- безумовне використання фінансових зобов'язань перед партнерами [2, с. 72].

На даному етапі розвитку вітчизняної економіки фінансові ресурси малого підприємства мають такі особливості: у сумі первісного капіталу часто спостерігається дефіцит власних коштів; малий бізнес має обмежений доступ до банківських кредитів; значний рівень собівартості продукції при сильній конкуренції, що зменшує можливості самофінансування; нестабільність реальних джерел додаткових фінансових та інвестиційних ресурсів.

Таким чином, розглянута вище специфіка фінансових ресурсів малого підприємництва визначає певні особливості оцінки ефективності їх використання.

Ефективність функціонування суб'єктів малого бізнесу, підвищення їх конкурентоспроможності, темпи їх розвитку значною мірою визначаються рівнем управління фінансовими ресурсами. Управління фінансовими ресурсами суб'єкта малого бізнесу відповідає загальним принципам управління економічними (виробничими) системами.

Усі компанії розміщують фінансові ресурси в активах, а також залучають кошти. Різниця полягає в акцентах. Проблеми малих підприємств не схожі на проблеми, з якими стикаються великі підприємства, крім того, доступ малих підприємств на фінансові ринки обмежений.

Управління фінансовими ресурсами вітчизняних малих підприємств має низку особливостей, таких як кваліфікаційний бар'єр суб'єктів малого підприємництва, обмеженість ресурсів і залежність від внутрішніх джерел фінансування, простота організаційно-фінансової структури підприємства, іноді елементарність здійснюваних операцій.

На підставі дослідження управління фінансовими ресурсами в секторі малого бізнесу можна зробити висновок про те, що створення на малому підприємстві зрозумілої та логічної схеми організації цього процесу, що припускає підвищення ефективності використання ресурсів за рахунок мобілізації внутрішніх резервів, є реальним чинником підвищення ефективності його фінансово-господарської діяльності [5, с. 540-541].

У науковій літературі основним критерієм ефективності використання фінансових ресурсів підприємства визначають максимальне зростання доходу від залучених у виробництво наявних ресурсів визначеного призначення, за умови найбільш повного їх використання й оптимального співвідношення.

При цьому ступінь використання фінансових ресурсів підприємства формується під впливом таких факторів:

- зовнішні фактори: політичні (ступінь монополізації виробництва, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків); економічні (рівень розвитку виробництва, наявність платоспроможного попиту); соціально-правові форми власності, система оподаткування, соціальні гарантії; територіальні (джерела сировини, ринки збуту, розвиток інфраструктури); демографічні (чисельність населення, міграційні процеси); екологічні (стан навколишнього природного середовища);

- внутрішні фактори: організаційно-технічні (технічна озброєність підприємства, ступінь використання передових технологій, механізм управління, продуктивність праці, маркетингова діяльність та інші); фінансово-економічні (обсяг реалізованих послуг, їх конкурентоздатність, обсяг фінансових ресурсів та їхню структуру, дохід та інші [3, с. 218-219; 4, с. 213].

Узагальнено етапи проведення оцінки фінансових ресурсів малого підприємства можна представити таким чином:

1) здійснення класифікації фінансових ресурсів підприємства з урахуванням особливостей діяльності;

2) аналіз структури фінансових ресурсів підприємства;

3) виявлення особливостей наявних видів фінансових ресурсів підприємства;

4) оцінка існуючих підходів до використання фінансових ресурсів підприємства;

5) оцінка ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства;

6) аналіз виконання доходної та витратної частини фінансового плану підприємства;

7) аналіз формування прибутку підприємства та його розподілу;

8) оцінка ймовірності настання банкрутства підприємства;

9) оцінка фінансової рівноваги підприємства;

10) оцінка величини фінансового левериджу;

11) здійснення узагальнення отриманої за результатами проведеної оцінки інформації з метою формування рішень щодо удосконалення існуючих підходів до управління фінансовими ресурсами підприємства [1, с. 130].

Для комплексної оцінки ефективності використання фінансових ресурсів, що є у розпорядженні малого підприємства, доцільно використовувати систему критеріїв, яка складається з трьох показників, а саме:

1. Коефіцієнт економічної ефективності використання фінансових ресурсів:

$$(\text{ЧП} / \text{ФР}) > 0, \quad (1)$$

де ЧП – середньорічний розмір чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і інших платежів у звітному періоді;

ФР – середньорічний обсяг фінансових ресурсів підприємства у звітному періоді.

2. Коефіцієнт підвищення економічної ефективності використання фінансових ресурсів:

$$(\text{ЧП} / \text{ФР}) > (\text{ЧП}_n / \text{ФР}_n), \quad (2)$$

де $ЧП_{п}$ – середньорічний розмір чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і інших платежів у попередньому періоді;

$ФР_{п}$ – середньорічний обсяг фінансових ресурсів підприємства в попередньому періоді.

3. Коефіцієнт оптимальної ефективності використання фінансових ресурсів [3, с.220-221; 7, с. 48]:

$$(ЧП / ФР) \rightarrow \max, \quad (3)$$

Отже, саме така система критеріїв оцінки дозволить більш обґрунтовано та комплексно оцінювати ефективність використання фінансових ресурсів підприємства.

Висновки. На сучасному етапі розвитку економіки України у більшості вітчизняних малих підприємств спостерігається дефіцит фінансових ресурсів, відсутність доступних та дешевих зовнішніх джерел їх формування, нераціональний розподіл капіталу між сферами виробництва та обігу. Тому проблема оцінки рівня забезпеченості підприємств фінансовими ресурсами, пошук джерел їх формування, оцінки ефективності їх використання та запровадження адекватного управління фінансовими ресурсами залишається складною та актуальною. Розглянуті вище фактори, методика та критерії оцінки фінансових ресурсів малого підприємства дозволять вдосконалити наявну систему управління фінансовими ресурсами у малому бізнесі та створити науково-практичну основу для прийняття ефективних управлінських рішень у сфері фінансового менеджменту малого підприємства.

Список використаних джерел

1. Вареник В.М., Хорошилов С.К. Формування методики оцінки фінансових ресурсів підприємства за сучасних умов функціонування. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип.1 (12). С. 129-134. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/12_2018/24.pdf
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. Київ : Т-во «Знання», КОО, 2008. 302 с.
3. Гвоздей Н.І., Бондарчук І.С., Вінницька О.А. Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. *Збірник наукових праць «Економічний аналіз»*. 2018. Том 28. № 1. С. 216-221.
4. Гринюк Н.А. Критерії оптимальності управління структурою фінансових ресурсів торговельного підприємства. *Економіка і підприємництво: стан та перспективи*. 2003. №7. С. 204-213.
5. Дідур С.В., Крот Л.М. Управління формуванням фінансових ресурсів малого бізнесу. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2018. Вип.6 (17). С. 538-541. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/17_2018/95.pdf
6. Євась Т.В., Шидловський О.О. Механізм формування ліквідності та платоспроможності підприємства. *Подільський науковий вісник*. 2017. №1. С. 24-26. URL: https://pnv.in.ua/images/Magazine/2018_3.pdf
7. Кравцова А.М. Оцінка ефективності процесу використання фінансових ресурсів підприємства. *Економіка Криму*. 2006. №16. С. 47-50.
8. Ткаченко М.І., Євась Т.В., Свідерська У.Ю. Фінансовий менеджмент на підприємствах в умовах невизначеності. *Подільський науковий вісник*. 2018. №3. С. 82-88. URL : https://pnv.in.ua/images/Magazine/2018_3.pdf

9. Яблочков С.Л., Євась Т. В., Свідерська У.Ю. Формування фінансових ресурсів підприємства та управління ними. *Подільський науковий вісник*. 2018. №2. С. 26-34. URL : https://pnv.in.ua/images/Magazine/2_2018.pdf

10. Швед В.В., Ільницький М.С. Принципи фінансового менеджменту громадських організацій. *Подільський науковий вісник*. 2020. №3-4. С. 84-87. URL: <http://www.pnv.in.ua/images/Magazine/3-4-2020.pdf#page=84>

РОЗДІЛ II. УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Балахонова О.В., доктор економічних наук,
професор, професор кафедри бізнесу і права
Вінницький інститут університету «Україна»
Коваль А.Д., магістрант 2-го року підготовки,
спеціальність «Менеджмент»,
Вінницький інститут університету «Україна»

ФАКТОРИ ТА УМОВИ ВПЛИВУ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

FACTORS AND CONDITIONS OF INFLUENCE ON THE FORMATION OF LABOR RESOURCES AT THE ENTERPRISE

Анотація. В статті відмічено, що процес формування трудових ресурсів, як соціально-економічне явище дозволяє здійснити ефективний розподіл, обмін та використання кількісних та якісних характеристик трудових ресурсів на підприємстві. Процес формування трудових ресурсів являється основним етапом їх відтворення, що ґрунтується на демографічних процесах, які забезпечують природний приріст населення, забезпечує формування якісних характеристик трудового потенціалу підприємства. формування трудових ресурсів є кінцевим етапом відтворення, що обумовлює використання трудового потенціалу в процесі виробництва, характеризується зростанням прибутковості підприємства, продуктивності, ефективності та оцінкою витраченої праці. Основними факторами, що впливають на процес формування трудових ресурсів є демографічні, соціально-економічні, природні, екологічні, міграційні, соціально-психологічні та інші. Досліджено основні структурні компоненти трудових ресурсів, а саме: природно-біологічного характеру; освітньо-професійного характеру; соціально-мотиваційного спрямування. Наведено основні фактори та умови впливу формування трудових ресурсів на підприємстві, які забезпечують їх ефективну реалізацію в економічній діяльності.

Ключові слова: трудові ресурси, формування трудових ресурсів, фактори формування трудових ресурсів, умови впливу на формування трудових ресурсів.

Abstract. The article notes that the process of formation of labor resources as a socio-economic phenomenon allows for effective distribution, exchange and use of quantitative and qualitative characteristics of labor resources in the enterprise. The process of formation of labor resources is the main stage of their reproduction, based on demographic processes that provide natural population growth, provides the formation of qualitative characteristics of the labor potential of the enterprise. the formation of labor resources is the final stage of reproduction, which determines the use of labor potential in the production process, characterized by increasing profitability, productivity, efficiency and evaluation of labor expended. The main factors influencing the process of formation of labor resources are demographic, socio-economic, natural, environmental, migration, socio-psychological and others. The main structural components of labor resources, namely: natural and biological nature; educational and professional nature; social and motivational orientation. The main factors and conditions of influence of formation of labor

resources at the enterprise which provide their effective realization in economic activity are resulted..

Keywords: labor resources, formation of labor resources, factors of formation of labor resources, conditions of influence on the formation of labor resources.

Постановка проблеми. В умовах впливу сучасної економіки на результати виробничо-господарської діяльності підприємства, та динаміку виконання планів виробництва, актуальним постає питання формування трудових ресурсів. Процес оптимального формування трудових ресурсів дозволяє виявити резерви для підвищення ефективності виробництва, збільшення продуктивності праці, раціональнішого використання трудових ресурсів.

Процес формування трудових ресурсів, як соціально-економічне явище дозволяє здійснити ефективний розподіл, обмін та використання кількісних та якісних характеристик трудових ресурсів на підприємстві. Модернізація етапів процесу формування трудових ресурсів на підприємстві та розробка нових методичних підходів створюють умови для більш ефективного використання трудових ресурсів та стимулювання економічного зростання на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню факторів та умов впливу формування трудових ресурсів на підприємстві присвячені праці багатьох видатних вчених. Теоретичні дослідження факторів та умов впливу формування трудових ресурсів наведені у працях: Ф. Кене, Дж. Ст. Мілля, Д. Рікардо, А. Сміта, Р. Сміта, А. Теєра, І. Тюнена, Р. Еренберга та інших.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження факторів та умов впливу формування трудових ресурсів на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Процес формування трудових ресурсів являється основним етапом їх відтворення, що ґрунтується на демографічних процесах, які забезпечують природний приріст населення, забезпечує формування якісних характеристик трудового потенціалу підприємства. Разом з тим, формування трудових ресурсів є кінцевим етапом відтворення, що обумовлює використання трудового потенціалу в процесі виробництва, характеризується зростанням прибутковості підприємства, продуктивності, ефективності та оцінкою витраченої праці.

Основними факторами, що впливають на процес формування трудових ресурсів є демографічні, соціально-економічні, природні, екологічні, міграційні, соціально-психологічні та інші. Серед наведених факторів, головним ми можемо виділити демографічний фактор, оскільки він впливає на чисельність, віково-статеву структуру трудових ресурсів у вузькому сенсі, і на сферу виробництва та споживання, формування і розподіл внутрішнього валового продукту у широкому розумінні.

Демографічні проблеми, які спостерігаються в сучасному суспільстві, а саме, зниження народжуваності та збільшення смертності, проблеми зайнятості та безробіття, а також проблеми, що погіршують якість трудового потенціалу, мають бути компенсовані підвищенням ефективності формування трудових ресурсів. Процес формування трудових ресурсів є ще одним етапом та складовою відтворювального процесу у діяльності підприємств. Зазвичай, ефективне формування трудових ресурсів досягається при повній зайнятості та максимальному обсязі виробництва. При цьому важливо не застосовувати

екстенсивні фактори, а ефективно та раціонально використовувати інтенсивні, наприклад такі, як напруженість на ринку праці, продуктивність.

Ефективне формування трудових ресурсів дозволяє збільшити обсяги виробництва, забезпечити зростання прибутку та рентабельність підприємства. Крім того, висока рентабельність трудових ресурсів сприяє збільшенню заробітної плати, відповідно, підвищується мотивація праці та зацікавленість працівників у праці.

Отже, трудові ресурси є складним комплексним суспільно-економічним явищем, мають відповідну не тільки просторову але й часову орієнтацію, та відокремлену компонентну структуру.

Також, на нашу думку, бажано провести визначення та проаналізувати основні структурні компоненти трудових ресурсів, а саме:

- природно-біологічного характеру, які характеризують фізично-психологічний стан працівників підприємства;
- освітньо-професійного характеру, які відображають ступінь спроможності працівника до виконання роботи певного рівня складності;
- соціально-мотиваційного спрямування, які відмічають певний рівень соціальної зрілості, ступінь мотивації та потреби у праці, з'ясування їх змін в сучасних перманентних економічних умовах.

До основних факторів та умов впливу формування трудових ресурсів на підприємстві, які забезпечують їх ефективну реалізацію в економічній діяльності, можна віднести наступні:

1) Фактори національного плану (макрорівень), які призначені для визначення відповідних умов процесу формування національного ринку праці, закріплення його загальних соціально-економічних умов:

- процесів становлення взаємозв'язків системи ринкових взаємовідносин;
- процесів подальшого розвитку установленної системи ринкових взаємовідносин;
- процесів приватизації;
- набуття подальшого розвитку новітніх форм господарювання;
- актуальності здійснення переорієнтації інвестиційної та структурної політики держави;
- перманентності структурних зрушень в економіці.

2) Фактори регіонального плану, які мають суттєвий вплив на формування відповідних умов відтворення робочої сили на регіональному рівні:

- демографічного напрямку (склад населення по статеві-віковій структурі, динаміка природного руху населення, загальний стан здоров'я населення, сімейний стан);
- соціально-економічного спрямування (рівня вищої освіти, наявності професійно-кваліфікаційної підготовки, належних умов праці, рівня ефективності організації праці, відповідного рівня оплати праці, нагальності потреби в робочій силі);
- соціально-психологічного спрямування (динаміки мобільності робочої сили, ступеню підприємницької мотивації, наявності само установки на певний режим праці);
- техніко-економічного розвитку (застосування досягнень науково-технічного прогресу, рівня ступеню розвитку гнучких форм організації виробничої діяльності, відсотка зайнятості населення).

3) Внутрішньо-галузеві фактори:

- видова спрямованість господарської спеціалізації регіону;

- рівня обсягів випущеної продукції (або кількості виконаних послуг);
- загального рівня промислового розвитку даного регіону;
- рівня механізації (комп'ютеризації) виконання праці.

4) Фактори внутрішньовиробничого плану:

- спеціалізованої спрямованості підприємства;
- встановленої структури підприємства;
- наявної кількості робочих місць;
- динаміки темпів росту продуктивності праці;
- рівня конкурентоспроможності продукції (послуг).

Отже, всі перелічені фактори являються є регіональними, а саме тими, що мають кардинальний вплив на процес реалізації трудового потенціалу в сучасних економічних умовах.

Застосування наведених факторів та умов впливу формування трудових ресурсів на підприємстві, дозволить розробити на методичні підходи аналізу та прогнозування зміни чисельності зайнятих працівників, незалежно від галузі економіки, розбудувати економіко-математичні моделі чисельності зайнятих на підприємстві, що надасть можливості визначати та враховувати силу впливу основних чинників, які у комплексному підході чинять позитивний вплив на реалізацію трудового потенціалу за умов формування регіонального ринку праці.

Висновки. Узагальнюючи вищенаведене, можна виокремити характерні риси формування трудових ресурсів, до яких відноситься перш за все той факт, що процес управління трудовими ресурсами відбувається за допомогою впливу досить багатьох чинників, але їх умовно можна узагальнити на три основні групи: економічного впливу, соціального характеру, демографічної спрямованості. Що стосується факторів ефективності управління трудовими ресурсами, то до них відноситься процес належного формулювання чітко організованої методології оцінки процесу їх управління.

Список використаних джерел

1. Балахонова О.В. Узагальнення складових економічного потенціалу підприємства і механізм його розвитку. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2021. Том 20. № 2 (48). С. 98-115.
2. Балахонова О.В. Формування багаторівневої системи планування розвитком економічного потенціалу підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гумані-тарного університету: зб. наук. праць*. 2021. № 47. С. 4-13.
3. Балахонова О.В. Логістичне забезпечення безпекоорієнтованого розвитку інноваційно-активних суб'єктів господарювання. Одеса: Фенікс. 2021. С. 30-33.
4. Балахонова О.В. Фактори впливу на витрати підприємства. *Подільський науковий вісник*. 2021. № 1. С. 5-10.
5. Балахонова О.В. Формування власного капіталу підприємства в сучасних умовах господарювання. *Подільський науковий вісник*. 2021. № 1. С. 10-14.
6. Балахонова О.В. Удосконалення підходів в дослідженнях саморозвитку виробничо-господарських систем. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2020. Том 19. № 3 (46). С. 146-159.

7. Балахонова О.В. Побудова бізнес-структури промислового підприємства на інноваційній основі. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2020. Том 19. № 2/45. С. 115-127.
8. Балахонова О.В. Характер інноваційності сучасних економічних систем. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2020. № 43. С. 4-12.
9. Балахонова О.В. Сучасна інноваційно-інвестиційна діяльність підприємства на основі науково обґрунтованого бізнес-планування. *Освіта, економіка, управління: сучасний стан та інновації*. 2020. № 5. С.4-11.
10. Гріщенко І.В., Білецька Н.В., Циганчук В.А. Фактори активізації інвестиційної привабливості підприємств. *Підприємництво і торгівля*. Львів, 2017. № 22. С. 64-76.
11. Балахонова О.В., Леухін К.К. Методика аналізу структури власного капіталу підприємства. *Подільський науковий вісник*. 2020. № 2. С. 14-18.
12. Балахонова О.В., Леухін К.К. Генезис основних етапів розвитку власного капіталу. *Подільський науковий вісник*. 2020. № 1. С. 14-18.
13. Гріщенко І.В., Білецька Н.В., Циганчук В.А. Виявлення порушень у процесі аудиту фінансової звітності підприємств. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Сер. Економічні науки*. 2018. Вип. 54. С. 133-138.
14. Гріщенко І.В., Гринчук Т.П. Основні аспекти фінансового планування в системі фінансової безпеки підприємства. *Економіка та суспільство*. Вип. № 22/2020. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-14>.
15. Гріщенко І.В., Білецька Н.В., Циганчук В.А., Мазур О.В. Методи забезпечення ефективності інвестиційно-інноваційних проєктів. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. 2020. Вип. 60. С. 30-34.
16. Гріщенко І.В., Балахонова О.В., Кравець В.В. Фінансовий контроль в системі управління трудовими ресурсами підприємства. *Подільський науковий вісник*. 2017. №4. С. 118-122.

Балахонова О.В., доктор економічних наук,
професор, професор кафедри бізнесу і права
Вінницький інститут університету «Україна»
Мохнаток В.Р., магістрант 2-го року
підготовки, спеціальність «Менеджмент»,
Вінницький інститут університету «Україна»

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАБОРГОВАНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ДЛЯ ЦІЛЕЙ УПРАВЛІННЯ

CLASSIFICATION OF INSURANCE COMPANY'S DEBT FOR MANAGEMENT PURPOSES

Анотація. Досліджено, що в діяльності страхової компанії вагома роль приділяється заборгованості, оскільки вона може виступати не тільки у якості юридичної форми майнового обороту страховика, але й в як каральний захід за певних порушень особисто-майнових прав. Етапи формування заборгованості піддавалися різноманітним факторам

впливу, які доцільно об'єднати у три наступних блоки: макросередовища; факторів безпосереднього (мезо-) оточення страхової компанії; факторів її внутрішнього середовища. Рекомендовано доповнити існуючу в науковій літературі класифікацію заборгованості додатковими класифікаційними ознаками, які дозволяють розглядати заборгованість з точки зору джерела фінансування розвитку страхової компанії: за терміном виконання, за можливістю реструктуризації, за методом реструктуризації, за періодом погашення, за можливістю передбачення, за методом погашення, за наслідками невчасного виконання, за ризикованістю невиконання, за можливістю управління, за впливом на ефективність.

Ключові слова: страхування, страхова діяльність, страхові компанії, заборгованість страхової компанії.

Abstract. It is investigated that in the activities of the insurance company a significant role is given to debt, as it can act not only as a legal form of property turnover of the insurer, but also as a punitive measure for certain violations of personal property rights. The stages of debt formation have been subjected to various factors of influence, which should be combined into the following three blocks: macro-environment; factors of the immediate (meso-) environment of the insurance company; factors of its internal environment. It is recommended to supplement the existing classification of debts in the scientific literature with additional classification features that allow to consider debts from the point of view of the source of financing the insurance company: by maturity, restructuring, restructuring method the consequences of late implementation, the risk of non-compliance, the ability to manage, the impact on efficiency.

Keywords: insurance, insurance activities, insurance companies, insurance company debt.

Постановка проблеми. Систематичне реформування фінансової системи в Україні, практикування міжнародних стандартів менеджменту та управління обумовлюють потребу у вдосконаленні організації і методики управління заборгованістю страхової компанії як одного з найважливіших напрямків економічної науки та господарської практики. Це являється особливо актуальним для страхових компаній що працюють на українському ринку, оскільки в умовах глобалізаційних процесів ринкової економіці характерні риси накопичення, концентрації та зростанням капіталу. В зв'язку з цим вагомо збільшується роль страхування як складової української економічної системи, а також як одного із інструментів суспільних взаємовідносин у стратегічному секторі розвитку економіки нашої держави.

Страхування являється одним з основних видів підприємницької діяльності, яка в Україні виконується страховими компаніями, що представлені головним чином, у формі акціонерних товариств.

Потреба населення країни та юридичних осіб в інформації, яка висвітлює діяльність сфери страхового бізнесу, насамперед потрібна для впевненості у повноті та достовірності предоставленої інформації щодо фінансового стану страхової компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських дослідників проблеми теорії та практики страхування насамперед слід відмітити В.Д. Базилевича, К.С. Базилевича, В.А. Борисової, Н.М. Внукової, О.Д. Вовчак, О.Д. Заруби, М.С. Клапківа, М.В. Мниха, Т.А. Ротової, Л.С. Руденка, С.С. Осадця, К.В. Шелехова та ін.

Питанням організаційно-методологічних аспектів діяльності страхових компаній присвячені роботи таких вчених як Д.Г. Буханця, О.В. Бондаренко, О.О. Гаманкової, О.В. Заремби, В.С. Леня, Є.В. Мниха, В.С. Приходька, О.О. Сидоренка.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження класифікації заборгованості страхової компанії для цілей управління.

Виклад основного матеріалу. В діяльності страхової компанії вагома роль приділяється заборгованості, оскільки вона може виступати не тільки у якості юридичної форми майнового обороту страховика, але й в як каральний захід за певних порушень особисто-майнових прав. Головне місце заборгованість займає в грошовому обороті страховика, зокрема в сфері виплат, переміщення, розподілу і реалізації страхових програм.

Формування заборгованості у юридичному та економічному напрямках було передумовою страхової діяльності компаній, оскільки спонукало до чіткого формування грошових засобів страховиками, залучення яких здійснюється за рахунок капіталу. Також, етапи формування заборгованості піддавалися різноманітним факторам впливу, які на нашу думку доцільно об'єднати у три наступних блоки:

- макросередовища;
- факторів безпосереднього (мезо-) оточення страхової компанії;
- факторів її внутрішнього середовища.

Фактори макросередовища заборгованості страхової компанії можна розподілити на дві групи, а саме:

• економічних факторів, тобто стану економіки в Україні та світі загалом, рішення інфляції на даний момент, збалансованості грошової маси, кон'юнктури ринку страхових послуг, специфіки практикуючих видів страхування страховою компанією та рівня насиченості страхового сегменту;

• політико-правових факторів, тобто політики влади щодо розвитку страхової галузі, податкової системи в нашій державі та типу податкової політики, прийнятої державної регуляторної політики у сфері страхування, законодавчо-нормативного регулювання стосовно формування статутного капіталу страхової компанії, розподілення прибутків тощо.

Фактори безпосереднього оточення страхової компанії на нашу думку доцільно об'єднати за рівнем мезооточення:

- страховиків (їх кількості, фінансово-майнового стану, рівня економічної довіри тощо);
- страхувальників (їхня наявної та потенційної кількості, платоспроможності, характеру взаємовідносини страхової компанії з ними тощо);
- засновників, акціонерів, учасників (їх складу, платоспроможності тощо).

Фактори внутрішнього середовища страхової компанії, що мають вплив на її заборгованість, можна розподілити на наступні групи:

• фінансово-майнового плану, тобто обсягу і структури активів та пасивів, платоспроможності та ліквідності страхової компанії, видів розрахункових взаємовідносин, видів забезпечень заборгованості, які страхова компанія тощо;

• періоду життєвого страхування, обсягів страхової діяльності, видів страхування, страхових виплат тощо;

• кадрових факторів, чисельності та якісного складу страхових агентів, оплати праці тощо;

- ефективності контролю виплат, що спричинені страховими випадками.

Наведена класифікація факторів впливу на заборгованість страхової компанії надає змогу не тільки виявити причини її наявного стану, обсягів, величини і структури, але й здійснити розробку ефективних методів управління, що спрямовують як на усунення негативних наслідків у діяльності страхової компанії, так і на пристосування чи протидію їхньому впливу у майбутньому.

З урахуванням існуючих на сьогоднішній день класифікаційних ознак, нами рекомендовано доповнити існуючу в науковій літературі класифікацію заборгованості додатковими класифікаційними ознаками, які дозволяють розглядати заборгованість з точки зору джерела фінансування розвитку страхової компанії (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація заборгованості страхової компанії для цілей управління

Класифікаційна ознака	Класифікація заборгованості
1	2
За терміном виконання	- нормальна (поточна) - прострочена (заборгованість) - безповоротна фінансова допомога
За можливістю реструктуризації	- нереструктуризована - реструктуризована
За методом реструктуризації	- пролонгована - замінена
За періодом погашення	- довгострокова - короткострокова - забезпечення
За можливістю передбачення	- передбачувана - непередбачувана
За методом погашення	- така, що виконується у визначену дату - така, що виконується до вказаної дати
За наслідками невчасного виконання	- така, за невиконання якої застосовуються штрафні санкції - така, невиконання якої покривається активами (заставою майна) - така, при невиконанні якої використовується процедура судового розслідування
За ризикованістю невиконання	- така, при невиконанні якої виникає загроза майнової цілісності страхової компанії - така, при невиконанні якої виникає загроза погіршення ділової репутації страхової компанії
За можливістю управління	- та, якою можна управляти - та, якою не можна управляти
За впливом на ефективність	- та, яка впливає на ефективність діяльності страхової компанії - та, яка не впливає на ефективність діяльності страхової компанії

Особливої актуальності в сучасних умовах фінансової діяльності страховими компаніями набуває реструктуризація заборгованості, як спосіб урегулювання правових взаємовідносин, що дозволяє здійснювати тимчасове вивільнення грошових активів та шляхом направлення їх в високодохідні види діяльності страхової компанії забезпечувати зростання її ефективності.

Процес контролю за заборгованістю страхової компанії полягає в виконанні оцінки, визначення нормативних значень показників заборгованості, систематичному моніторингу кредиторської заборгованості, аналізу причин відхилень показників фактичної заборгованості від нормативних значень, а також розробки напрямків досягнення оптимального рівня рівноваги між потребами у фінансових ресурсах страхової компанії та джерелами їх покриття.

Також, відповідно до стану фінансового забезпечення, у страхових компаніях нами пропонується виконувати ідентифікацію стану її заборгованості. Така ідентифікація, перш за все, потрібна для цілей контролю за заборгованістю у страховій компанії з метою недопущення у подальшому кризи фінансових ресурсів.

Застосування єдиної методології у класифікації та відображенні заборгованості страхової компанії обумовлюється необхідністю застосування загального підходу до окремих її категорій, що характеризують та розглядають основні ознаки.

Висновки. Управління заборгованістю страхової компанії напряму впливає на її розвиток, оскільки являє собою цілісну систему принципів і методичних засад розробки та реалізації управлінських рішень, що пов'язані із визначенням типу та пріоритетів (моделі) розвитку у довгостроковій перспективі та на поточному періоді. Якщо брати до уваги стратегічний рівень управління заборгованістю страхової компанії, то вона являється основною складовою у системі розробки (з послідувочою реалізацією) корпоративної стратегії, а що стосується тактичного та оперативного рівнів, то управління заборгованістю виступає інструментарієм її реалізації, забезпечуючи цілеспрямований вплив на окремі фактори діяльності страховиків (основні елементи потенціалу компанії).

Список використаних джерел

1. Балахонова О.В. Удосконалення обліку поставчань на основі побудови моделі партнерства. Електронне наукове фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки». 2015. Вип. 3. С. 816-820.
2. Гріщенко І.В. Методи розвитку технологічної бази інноваційно-орієнтованих підприємств. *Розвиток освіти, науки, економіки в умовах інтеграційних процесів: зб. наук. праць.* 2017. Вінниця. Т 1. С. 47-49.
3. Гріщенко І.В., Балахонова О.В. Економічна сутність грошових коштів підприємства. *Розвиток освіти, науки, економіки в умовах інтеграційних процесів: зб. наук. праць.* 2017. Вінниця. Т 1. С. 25-27.
4. Гріщенко І.В., Балахонова О.В. Система забезпечення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств. *Шляхи активізації інноваційної діяльності в освіті, науці, економіці: зб. наук. праць.* 2016. Вінниця. Т 1. С. 145-147.
5. Гріщенко І.В., Балахонова О.В. Методологічні аспекти контролю грошових активів та дебіторської заборгованості. *Соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства: зб. наук. праць.* 2018. Вінниця. Т 1. С. 153-155
6. Гріщенко І.В., Балахонова О.В., Бондар І.М. Основні завдання аналізу та оцінки доходів підприємств. *Подільський науковий вісник.* 2017. № 4. С. 19-23.
7. Гріщенко І.В., Балахонова О.В., Васалатій О.М. Методика фінансового контролю запасів підприємств. *Подільський науковий вісник.* 2017. № 4. С. 23-26.
8. Гріщенко І.В., Балахонова О.В., Канівець С.В. Методика аналізу заборгованості підприємств. *Подільський науковий вісник.* 2017. № 4. С. 26-31.

9. Гріщенко І.В., Балахонова О.В., Кравець В.В. Фінансовий контроль в системі управління трудовими ресурсами підприємства. *Подільський науковий вісник*. 2017. № 4. С. 118-122.
10. Балахонова О.В. Обґрунтування соціально-економічних параметрів суспільного життя на регіональному рівні. *Науковий журнал «Економіка: реалії часу»*. 2015. № 6 (22). С. 24-31.
11. Балахонова О.В. Подвійність управлінського консультування: професійна діяльність і ділова активність. *Ринкова економіка : сучасна теорія і практика управління: зб. наук. праць*. 2018. Вип. 1/38. Т. 17. С.42-52.
12. Балахонова О.В. Сучасні тенденції в системі управлінської звітності в контексті євроінтеграційних процесів. *Матер. III міжнар. науково-практ. конф. «Фінансові та економічні аспекти підприємництва»* (12-13 грудня 2018). Ірпінь, 2018. С.113-115.
13. Балахонова О.В., Коломієць М.В. Ресурсна база сучасного розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. *Економіка. Фінанси. Право*. № 11/1. 2017. С.54-58.
14. Балахонова О.В., Захарченко Н.В. Теорія і практика регулювання економічних відносин у нестабільному середовищі. *Міжн. наук. вир. журнал «Сталий розвиток економіки»*. № 2. 2017. С.83-89.
15. Гріщенко І.В., Білецька Н.В., Циганчук В.А. Фактори активізації інвестиційної привабливості підприємств. *Підприємництво і торгівля*. 2017. № 22. С. 64-76.
16. Гріщенко І.В. Формування і розміщення статутного капіталу підприємства. *Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні: зб. наук. праць*. 2017. Київ. С. 270-273.
17. Балахонова О.В., Леухін К.К. Методика аналізу структури власного капіталу підприємства. *Подільський науковий вісник*. 2020. № 2. С. 14-18.
18. Балахонова О.В., Леухін К.К. Генезис основних етапів розвитку власного капіталу. *Подільський науковий вісник*. 2020. № 1. С. 14-18.
19. Гріщенко І.В., Балахонова О.В., Гуменюк Ю.В. Класифікація видів витрат в сучасних економічних умовах. *Подільський науковий вісник*. 2018. № 1. С. 5-8.
20. Гріщенко І.В., Балахонова О.В., Гуменюк Ю.В. Методичні підходи до фінансового аналізу витрат підприємства. *Подільський науковий вісник*. 2018. № 2. С. 4-8.
21. Гріщенко І.В. Шляхи удосконалення використання оборотних активів на підприємстві. *Соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства: зб. наук. праць*. 2018. Т. 1. С. 196-198.
22. Гріщенко І.В., Білецька Н.В., Циганчук В.А. Виявлення порушень у процесі аудиту фінансової звітності підприємств. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Сер. Економічні науки*. 2018. Вип. 54. С. 133-138.
23. Гріщенко І.В., Гринчук Т.П. Основні аспекти фінансового планування в системі фінансової безпеки підприємства. *Економіка та суспільство*. Вип. № 22/2020. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-14>.
24. Гріщенко І.В., Білецька Н.В., Циганчук В.А., Мазур О.В. Методи забезпечення ефективності інвестиційно-інноваційних проєктів. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. 2020. Вип. 60. С. 30-34.

Євась Т.В., старший викладач
кафедри бізнесу і права,
Вінницький інститут Університету «Україна»
Ковалюк С.В., здобувач 4-го року підготовки,
спеціальність «Менеджмент»
Вінницький інститут Університету «Україна»
Нестерук О.В., здобувач 4-го року підготовки,
спеціальність «Менеджмент»
Вінницький інститут Університету «Україна»

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В КРИЗОВИХ УМОВАХ

FEATURES OF PERSONNEL MOTIVATION OF THE ENTERPRISE IN CRISIS CONDITIONS

Анотація. У статті досліджено сутність та особливості мотивації персоналу в умовах кризи. Розглянуто принципи побудови системи мотивації. Визначено матеріальні та нематеріальні чинники мотивації персоналу в кризових умовах. Запропоновано актуальні підходи до мотивації під час антикризового управління.

Ключові слова: мотивація, мотивація персоналу, стимулювання праці, антикризове управління, чинники мотивації.

Abstract. The article examines the essence and features of personnel motivation in a crisis. The principles of building a motivation system are considered. Tangible and intangible factors of staff motivation in crisis conditions are determined. Current approaches to motivation during crisis management are offered.

Key words: motivation, personnel motivation, labor stimulation, anti-crisis management, motivation factors.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання, що характеризуються зміною зовнішніх та внутрішніх виробничих умов, нестабільністю економічного та соціального розвитку суспільства періодично призводять до виникнення кризових ситуацій у роботі будь-якого підприємства [5, с. 39]. При цьому одними із найголовніших завдань антикризового управління стають: збереження кваліфікованих кадрів, без яких неможливо подолати кризу; зменшення соціально-психологічної напруги в колективі; досягнення необхідної ефективності та продуктивності праці. Вирішити ці завдання можна за рахунок дієвої та адекватної кризовим умовам мотивації персоналу, яка є ключовим засобом мобілізації кадрів підприємства.

Тому, формування сучасної, ефективної та гнучкої системи мотивації як складової антикризового управління підприємством є надзвичайно актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти антикризового управління персоналом досліджуються значною кількістю науковців. Зокрема: Власенко О.С., Діденко Н.В., Касімова А.А., Ковбас Г.І., Лановська Г.І., Лях Ю.В., Плотнікова Н.В., Урманов Ф.Ш., Чарикова Ю.В., Шаманська О.І. та інші.

Проте, окремі питання, що стосуються особливостей мотивації персоналу в кризових умовах висвітлені ще недостатньо.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття сутності, особливостей та принципів мотивації персоналу підприємства, а також розгляд актуальних матеріальних та нематеріальних чинників мотивації в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу. Аналіз наукової літератури свідчить, що існує багато підходів до визначення мотивації. При цьому, всі визначення сходяться до того, що мотивація визначається як сукупність зовнішніх та внутрішніх чинників, які забезпечують процес спонукання працівника до діяльності, спрямованої на досягнення особистих і колективних цілей. Близьким до поняття мотивація є поняття «стимулювання праці», яке слід розглядати як систему засобів спрямованих на спонукання працівника до конкретних дій, формування матеріальної і моральної зацікавленості у своїй праці та підвищенні її ефективності [11].

Оскільки мотивації праці є складовою системи управління персоналом підприємства, то менеджерам під час антикризового управління, крім розуміння та вміння використовувати на практиці закони управлінської діяльності, необхідно також враховувати особливості управління, заснованого на взаємодії та впливі на працівників.

Управління під час взаємодії з підлеглими зводиться до обміну внесками між працівником та керівником, основою якого є продуктивність та винагорода за результат. Аби працівники досягли високої продуктивності, тобто виробничих цілей, застосовуються змістовні та процесуальні теорії мотивації. На основі специфічних стимулів, наприклад, через винагороди або збільшення особистої відповідальності та децентралізації компетенції прийняття рішень, працівники повинні плідно використовувати свободу автономії.

Основним принципом управління, що впливає на підлеглих, є емоційність. Керівник ідеалізується та дає працівникам можливість ідентифікації. В ідеальній ситуації управління, що впливає на підлеглих, звертається рівною мірою як до почуття, так і до розуму. Метою такого управління є підвищення мотивації учасників, отримання задоволення від співробітництва та посилення усвідомлення успіху. Відносини між керівником та працівниками базуються замість прямого контролю на взаємній довірі [9, с. 122-123].

Отже, управління персоналом повинно не тільки базуватися на загальних принципах та функціях менеджменту, традиційних підходах до управління, але й враховувати основні закони управлінської діяльності (закон невизначеності відгуку, закон неадекватності взаємного сприйняття, закон неадекватності самооцінки, закон спотворення інформації, закон самозбереження і закон компенсації), дія яких посилюється у кризовому стані господарювання [4, с. 32-33].

Узагальнивши особливості антикризового управління [1; 2; 8], можна зазначити, що під час кризових процесів на підприємстві ефективна система мотивації повинна ґрунтуватися не тільки на загальних принципах її побудови (індивідуальний підхід, належні умови та безпека праці, максимальна об'єктивність, збалансована система винагород, партисипативне управління, досягнення психологічно-емоційної стабільності в колективі), але й додатково впроваджувати принципи, удосконалені з урахуванням вимог антикризового управління:

1. Розмір мотиваційної складової винагороди за працю доцільно визначати з урахуванням фінансового стану підприємства, про який повідомлено працівників, а також на основі справедливої, прозорої та об'єктивної методики оцінки результатів їх роботи.

2. Зв'язок розміру винагороди та особистих результатів, а також внеску працівника у подолання кризових процесів на підприємстві.

3. Зв'язок винагороди з результатами діяльності колективу.

4. Управління часовими лагами винагород – у разі наявності фінансових можливостей винагорода має бути вручена одразу за досягненням очікуваного результату, якщо таких можливостей немає – слід передбачити нагородження працівників по завершенню кризи та надати певні гарантії.

5. Значущість винагороди – винагорода має задовольнити певну частку потреб працівника та визнаватись як цінна у колективі, чому сприятиме розбудована система корпоративних цінностей [7; 10].

Мотивація персоналу в умовах кризи вимагає змін як і в системі матеріального, так і нематеріального стимулювання.

Матеріальне стимулювання праці являє собою процес формування і використання систем матеріальних стимулів праці та розподілу заробітної плати відповідно до дії закону розподілу за кількістю і якістю праці [11].

Мотивуюча роль грошової винагороди за працю проявляється в тому, що вона складається не тільки з основної заробітної плати (винагороди за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці), але й містить додаткову заробітну плату, що є винагородою за працю понад встановлені норми, трудові успіхи, винахідливість і особливі умови праці та включає доплати, надбавки, гарантійні та компенсаційні виплати, премії.

У мотивації праці матеріальна винагорода має вирішальне значення яке для працівника не обмежується виключно компенсацією затрат часу, енергії, інтелекту, що витрачаються ним при досягненні цілей підприємства. Форми отримання грошової винагороди, її відносні та абсолютні розміри сприймаються працівником як свідчення його цінності для організації, впливають на самооцінку працівника, прямо говорять про його соціальний статус.

На більшості вітчизняних підприємств витрати на оплату праці персоналу є значною статтею витрат. У кризових умовах менеджери, як правило, шукають шляхи економії витрат на персонал. При цьому можуть виникати загрози необ'єктивної оцінки персоналу, її штучного заниження з метою скорочення мотиваційних виплат. Це, у свою чергу, породжує проблеми у кризовий період, а також сповільнює майбутнє відновлення нормального функціонування підприємства на посткризовому етапі, що пов'язано з втратою кадрів, зниженню лояльності та довіри до підприємства, погіршенням ділової репутації [7].

Саме нематеріальна мотивація спрямована на рівня лояльності та зацікавленості співробітників в життєдіяльності компанії одночасно зі зниженням витрат на компенсацію співробітникам їх трудовитрат. Складовими нематеріальної мотивації можуть бути: усна чи письмова подяка за виконану роботу; визнання особистого внеску працівника; присвоєння звання «кращий працівник»; надання більших повноважень на робочому місці; можливість брати участь в управлінні підприємством; гнучкий графік роботи тощо. Система нематеріальної мотивації повинна бути різностороння, тобто не тільки для працівників різних рівнів, а й враховувати соціальний статус, вік, стать працівника, а також його психологічні особливості [10; 11].

Таким чином, особливості мотивації в кризових умовах повинні враховуватись в загальній концепції управління персоналом підприємства, що ґрунтується не тільки на адміністративних методах, а й на економічних стимулах, соціальних гарантіях та нематеріальних чинниках мотивації, орієнтованих на зближення інтересів працівника з

інтересами підприємства за досягнення високої продуктивності праці, підвищення ефективності виробництва, одержання таких економічних результатів діяльності підприємства, які дозволять йому подолати кризу.

Висновки. Мотивація персоналу підприємства у несприятливих умовах господарювання повинна передбачати цілеспрямовані дії антикризового управління спрямованого на збереження, розвиток та мобілізацію його кадрового потенціалу; на забезпечення соціального захисту працівників та створення належних умов трудової діяльності. При цьому, основними мотиваторами для персоналу повинно стати розуміння того, що керівництво підприємства має програму виводу його з кризи, спроможне її реалізувати; впевненість у тому, що колектив здатний впоратись із кризою а підприємство здатне подбати про свій колектив.

Список використаних джерел

1. Власенко О.С., Чарикова Ю.В. Мотивація персоналу в умовах кризи. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 17. С. 224-229.
2. Діденко Н.В., Плотнікова Н.В. Система антикризового менеджменту персоналу в сучасних умовах. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. № 2. С. 44-51.
3. Євась Т.В. Управління персоналом на основі взаємодії та впливу на працівників. *Актуальні проблеми економіки та менеджменту: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 23 серпня 2018 року)*. Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2018. С. 82-85.
4. Євась Т.В., Вишневська А.Д. Управління персоналом медичної організації в сучасних умовах господарювання. *Подільський науковий вісник*. 2021. №1 (17). С. 31-55. URL: https://pnv.in.ua/images/Magazine/1_2021.pdf#page=31
5. Євась Т.В., Жукова О.А., Олійник М.А. Сучасні аспекти управління персоналом підприємства в умовах пандемії COVID-19. *Подільський науковий вісник*. 2021. №2 (18). С. 39-43. URL : http://www.pnv.in.ua/images/Magazine/2_2021.pdf#page=39
6. Євась Т.В., Огороднік А.О. Підходи до удосконалення управління персоналом закладів охорони здоров'я. *Подільський науковий вісник*. 2021. №1 (17). С. 35-40. URL: http://pnv.in.ua/images/Magazine/1_2021.pdf#page=35
7. Ковбас Г.І. Методика оцінки мотивації персоналу в умовах кризи. *Ефективна економіка*. 2019. №7. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/7_2019/37.pdf
8. Лановська Г.І., Лях Ю.В. Антикризове управління в розвитку малого та середнього бізнесу. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 491-495.
9. Ткаченко М.І., Євась Т.В., Жукова О.А. Актуальні підходи до управління персоналом підприємства. *Економічний вісник ЗДІА*. 2018. Вип. 4 (16). С. 121-124. URL: <https://dspace.znu.edu.ua/jspui/bitstream/12345/963/1/25.pdf>
10. Урманов Ф.Ш., Касімова А.А. Мотивація – основний чинник ефективності управлінської праці. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки*. 2017. № 4. С. 98-102.
11. Шаманська О.І. Мотиваційні чинники ефективного управління персоналом на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2019. №10. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/10_2019/72.pdf
12. Швед В.В., Колібабчук Ю.В. Мотиваційні механізми управління персоналом. *Подільський науковий вісник*. 2017. №1. С. 114-117.

13. Поліщук І. І., Швед В.В. Управління персоналом. Вінниця: ТОВ «Твори». 2019. 284 с.
14. Швед В.В., Омельченко О.В., Шеремета О.В. Теоретико-методологічні основи управління неформальними групами в організації. *Інфраструктура ринку*. 2022. № 65. С. 117-123.

Чорна Л.О., доктор економічних наук, професор,
професор кафедри управління та адміністрування
Житомирський інститут Міжрегіональної
Академії управління персоналом

Воронова Ю.С.
незалежний консультант

СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА ЙОГО РОЛЬ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

STRATEGIC MANAGEMENT AND ITS ROLE IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Анотація. В статті розглядається проблематика стратегічного менеджменту в контексті основних його складових. Увага приділяється визначенню сутності стратегічного менеджменту, а також питанням моделювання стратегічного менеджменту підприємства.

Ключові слова: стратегія, стратегічний менеджмент, стратегічне мислення.

Abstract. The article discusses the issue of strategic management in the context of basic its components. Attention is paid to determining the essence of strategic management, as well as issues of modeling strategic management of the enterprise.

Keywords: strategy, strategic management, strategic thinking.

Постановка проблеми. Загальновідомо, що у країнах з розвинутою економікою спрямованість на планування та прогнозування майбутнього є необхідною складовою стратегічного мислення менеджерів, а стратегічний менеджмент розглядається як обов'язковий елемент загальної системи менеджменту підприємства. За умов конкуренції менеджмент організації самостійно визначає цілі на майбутнє, одержує конкурентні переваги, здійснює стратегічний вибір і послідовно втілює його в програму дій.

Для успішної реалізації діяльності будь-якого підприємства необхідні нові підходи в розробленні стратегічного менеджменту для досягнення швидкого прориву в економіці. Необхідний вибір такої стратегії, яка б супроводжувалась різким зниженням витрат, була б високотехнологічною, легко інтегрованою в існуючу систему виробництва та управління з високою швидкістю реалізації, яка була б наповнена новаторськими ідеями. Успішним інструментом для підприємства досягання поставлених цілей – розробка стратегічних планів [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню сутності стратегічного менеджменту, його змістовного наповнення присвячено праці багатьох вчених та економістів, зокрема: І. Ансоффа [2], М. Портера [3], Г. Мінцберга [4], Г. Сміта [5], І.А. Ігнат'єва [6], Л.І. Тараш [7], І.М. Назаренко [8], О.В. Омельченко [9, 10, 11], В.М. Бондаренко [1], Л.В. Хашиєва [12], В.В. Шведа [13, 14, 15, 16, 17], Л.Л. Ковальська [18], В.В. Пастухової, Л.О. Чорної та інших.

Формулювання цілей. Метою даної статті є дослідження сутності стратегічного менеджменту сучасного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Стратегію організації вважають центральним поняттям у теорії стратегічного менеджменту. Термін стратегія (з грецької — мистецтво генерала) запозичено з військового лексикону, де він означає теорію та практику ведення великих бойових дій. У сучасному лексиконі це поняття переважно тлумачиться, як розроблення перспективних заходів або підходів. У теорії менеджменту термін тривалий час вживали для характеристики управління ресурсами. В процесі еволюції він набув ширшого значення і найчастіше трактується як узагальнююча модель дій, які потрібно здійснити для реалізації місії організації, досягнення певних цілей шляхом координації та розподілу ресурсів [19].

З академічної точки зору, стратегічний менеджмент - це управлінська діяльність по опрацюванню і реалізації рішень, направлених на повне та ефективне використання наявних ресурсів, спрямованих на виконання завдань поставлених перед організацією на перспективу [20].

В економічній науці існує значна кількість підходів до визначень теоретичних концепцій стратегічного менеджменту. Так, наприклад, Л.І. Тараш [7] справедливо зазначає, що класичні вихідні концепції стратегічного управління не змінюються, а доповнюються новими, сучасними концепціями, основними практичними передумовами появи яких є зміна факторів, умов і меж конкуренції. Щоб зрозуміти сутність, механізми реалізації та впровадження системи стратегічного менеджменту в управління суб'єктів господарювання, спочатку потрібно дослідити та проаналізувати наукові концепції розвитку стратегічного менеджменту [8].

Значна кількість публікацій присвячена концепціям розвитку стратегічного менеджменту. Основні положення даних проблем викладені в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: І. Ансофф [2], М. Портер [3], Г. Мінцберг [4], Г. Сміт [5], І.А. Ігнат'єва [6], Л.В. Хашиєва [12] та ін. Детальніше сутність до вивчення категорії «стратегічний менеджмент» наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до вивчення категорії «стратегічний менеджмент»

№	Автор	Підходи до вивчення поняття «стратегічний менеджмент»
1	І. Ансофф	Уперше запропонував стратегічний аналіз та описав стратегічні «розриви» (різниця між уявленням майбутнього і тим, у якому стані підприємство перебуває).
2	М. Портер	Сформував теорію родових стратегій, з яких підприємство може обирати стратегію за певних умов і часових параметрів. Основною парадигмальною постановою М. Портера виступає ідея «ланцюга цінностей» у процесі взаємодії внутрішнього та зовнішнього середовищ.
3	Г. Сміт, Т. Арнольд	Стратегічний менеджмент – це процес оцінки зовнішнього середовища, формулювання цілей, прийняття рішень, їх реалізація та контроль, сфокусовані на досягнення цілей в теперішнього та майбутнього зовнішньому середовищі організації

4	Г. Мінцберг	Стратегічний менеджмент - це принцип поведінки або слідування певній моделі поведінки.
5	Д. Шендел, К. Дж. Хаттен	Стратегічний менеджмент - це процес визначення взаємодії організації з її оточенням виражається через використання обраних цілей і досягнення бажаного результату шляхом розподілу ресурсів організації відповідно до ефективного плану дій.
6	А. Роувм	Стратегічний менеджмент є «процесом прийняття рішень, який об'єднує внутрішні організаційні можливості з погрозами і сприятливими можливостями, наданими зовнішнім середовищем»
7	К. Хаттен	Стратегічний менеджмент – це процес формування цілей організації і управління для їх досягнення.
8	А. Томпсон, А. Стрікланд,	Стратегічний менеджмент - «план управління фірмою, спрямований на зміцнення її позицій, задоволення споживачів і досягнення поставлених цілей».
9	Ж. Пірса, Р. Робертсон	Стратегічний менеджмент - набір рішень і дій по формулюванню і виконання стратегій, розроблених для того, щоб досягнути цілей підприємства.

Отже, проаналізувавши відомі твердження до визначення категорії «стратегічний менеджмент» доцільно зазначити, що система стратегічного менеджменту являє собою зв'язок поточних рішень з майбутніми результатами, організоване осмислення рішень з прогнозуванням їхніх наслідків; орієнтація на пошук альтернативних варіантів досягнення цілей, тобто допустимих цілей у межах визначених цілей та наявних обмежень; визначення можливостей і загроз, сильних та слабких сторін діяльності підприємства, врахування їх при встановленні цілей і формулюванні стратегій для забезпечення впливу на ці аспекти вже сьогодні [23].

Виходячи із сутності стратегічного менеджменту, можна виділити основні етапи і послідовність формування стратегічної поведінки підприємства. У подальшому буде розглянуто змістовний бік кожного з виділених етапів. Що стосується вибору моделі системи стратегічного менеджменту, то тут виникають певні труднощі. У ході розвитку теорії стратегії різні дослідники пропонували різні підходи. Систему стратегічного менеджменту підприємства можна зобразити у вигляді моделі (рис. 1) [24].

Завдяки цій моделі вирізняємо такі стадії процесу стратегічного менеджменту:

- стратегічного аналізу та визначення ідей, місії, цілей і пріоритетів організації;
- визначення можливих варіантів загальної стратегії організації, стратегій окремих бізнесів, функціональних стратегій підприємства;
- вибору стратегічних альтернатив та розробки програми дій щодо реалізації вибраної стратегії;
- реалізації стратегії та внесення змін в елементи внутрішнього середовища організації;
- стратегічного контролінгу.

Реалізація заходів стратегічного менеджменту підприємством можлива

лише тоді, коли підприємство само є стратегічно орієнтованим. Відзначимо, що стратегічно орієнтоване підприємство це підприємство, персонал якого володіє навичками стратегічного мислення, на підприємстві розроблена та функціонує система стратегічного планування, що дає змогу розробляти та використовувати загальнофірмову систему стратегічних планів, а, в свою поточна діяльність підприємства жорстко підпорядкована діям щодо досягнення визначених стратегічних цілей та загальної систем стратегічного менеджменту.

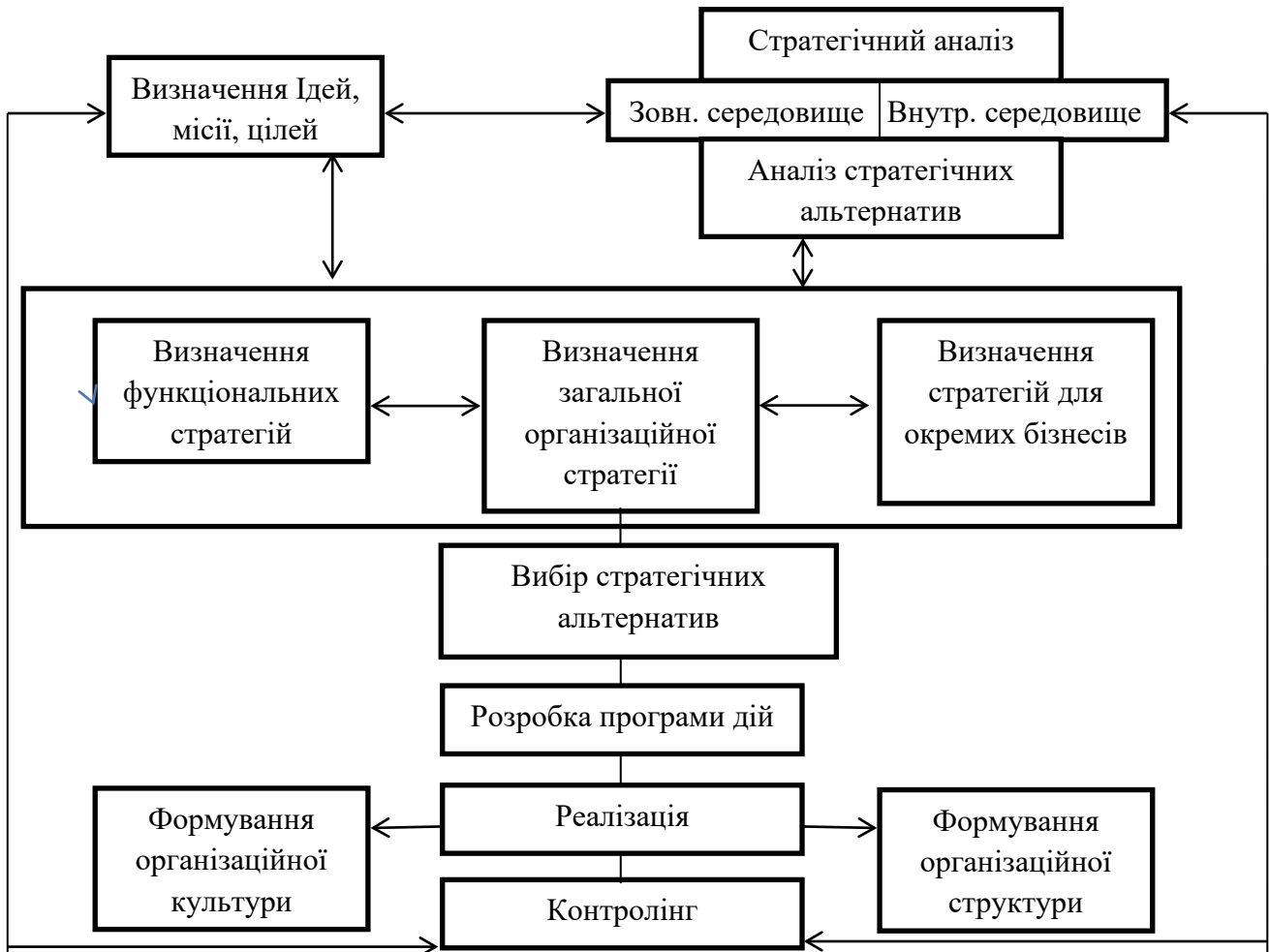


Рис. 1 Основні складові моделі системи стратегічного менеджменту підприємства

Перевагами стратегічного мислення персоналу, що має першорядне значення, і усвідомленого стратегічного менеджменту (протилежність вільної імпровізації, інтуїції або бездіяльності) є [25]:

- забезпечення спрямованості всіх дій організації на ключові аспекти визначеної стратегії;
- необхідність чіткої та адекватної реакції менеджменту на зміни оточуючого середовища функціонування підприємства;
- можливість альтернативної оцінки менеджментом прийнятих управлінських рішень та наслідків таких рішень;
- можливість побудови єдиної системи прийняття управлінських рішень, що підпорядкована єдиній стратегічній меті;
- створення адаптивного та інклюзивного управлінського середовища, в якому заохочується участь всіх рівнів менеджменту підприємства.

Означені переваги стратегічного мислення та стратегічного підходу до менеджменту полягає в заохоченні активного управління, а не в простому виконанні наказів або реакції на зміни середовища функціонування. Такий активний та проактивний підхід в менеджменті є запорукою більш ефективного управління підприємством в цілому.

Для визначення та обрання тої чи іншої стратегії діяльності необхідно

вивчити внутрішнє середовище підприємства та аналізувати відповідні зовнішні чинники. Тільки чітко уявляючи положення підприємства на ринку, враховуючи всі особливості його діяльності, менеджмент підприємства зможе обрати відповідну стратегію діяльності, що сприятиме досягненню означених цілей.

Середовище функціонування підприємства постійно змінюються, чи то через нові наукові відкриття, чи то через дії конкурентів, чи то через новації у державному регулюванні, чи то через зміни вподобань споживачів тощо. В діяльності підприємства завжди існує елемент невизначеності, непередбачуваності майбутнього, а отже одне з ключових завдань стратегічного менеджменту полягає у стратегічному плануванні та прогнозуванні дій та наслідків.

Висновок. Отже, стратегічний менеджмент займає вагомe місце на підприємстві, оскільки за допомогою стратегічного планування відповідно зважується комплекс проблем, пов'язаних з цілеспрямованою реакцією підприємства на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування. Стратегічний менеджмент забезпечує прийнятний рівень ефективності діяльності підприємства в недостатньо прогнозованих і постійно змінюваних умовах, дає змогу передбачити вибір напрямів і сфер діяльності, які забезпечать підвищення конкурентоспроможності та шляхи розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Бондаренко В.М., Тягунова З.О. Основні принципи стратегічного маркетингового планування на підприємстві. URL: <http://www.dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/4957/1/%D0%9E%D0%A1%D0%9D%D0%9E%D0%92%D0%9D%D0%86%20%D0%9F%D0%A0%D0%98%D0%9D%D0%A6%D0%98%D0%9F%D0%98%20%D0%A1%D0%A2%D0%A0%D0%90%D0%A2%D0%95%D0%93%D0%86%D0%A7%D0%9D%D0%9E%D0%93%D0%9E%20%D0%9F%D0%9B%D0%90%D0%9D%D0%A3%D0%92%D0%90%D0%9D%D0%9D%D0%AF%20%D0%9D%D0%90%20%D0%9F%D0%86%D0%94%D0%9F%D0%A0%D0%98%D0%84%D0%9C%D0%A1%D0%A2%D0%92%D0%86.pdf>
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер. 1999. 416 с.
3. Портер М. Стратегия конкуренции. М.: Основы. 1998. 390 с.
4. Mintzberg H. Five Ps for Strategy. California Management Review. Fall 1978. pp. 11-24.
5. Smith G.D. Business Strategy and Policy. G. D. Smith, D. R. Arnold, B. G. Bizzel. Boston: Houghton Mifflin. 1988.
6. Ігнатєва І.А. Стратегічний менеджмент. К.: Каравела. 2008. 480 с.
7. Тараш Л.И. Стратегическое управление через призму повышения конкурентоспособности отечественных предприятий. *Управління економікою: теорія та практика*. URL : http://www.iep.donetsk.ua/publish/sbor/all_text/12009/18.pdf.
8. Назаренко І.М. Наукові концепції розвитку стратегічного менеджменту: сутність, призначення та перспективи. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2014. № 1(42). С. 53-58
9. Омельченко О.В. Теоретичні передумови стратегічного аналізу протистояння підприємств конкурентів. *Наукові праці МАУП*. 2014. № 1. С. 183-189
10. Омельченко О.В. Діагностика стратегічної взаємодії фірм конкурентів. *Наукові праці МАУП*. 2012. № 3. С. 185-190.

11. Омельченко О.В. Теоретичні передумови стратегічного протистояння підприємств-конкурентів. *International Scientific Conference Formation of Modern Economic Area: Benefits, Risks, Implementation Mechanisms: Conference Proceedings*, Part III, April 29. Tbilisi: SSOTU. P. 159-162.
12. Хашиєва Л.В. Сутність і поняття стратегічного управління. *Розвиток системи державного управління в Україні*. №4. 2009
13. Швед В.В., Боковець В.В. Стратегічне управління. Вінниця: ВФЕУ. 2012. 151 с.
14. Швед В.В., Єдинач Є.В. Стратегія підприємства: ключові характеристики та складові. *Кримський економічний вісник*. №5. 2013. С. 294-297
15. Швед В.В., Омельченко О.В. Рейтингове управління вищою школою України. *Вестник КРАГСУ (Теорія і практика управління)*. № 22. 2019. С. 93-97
16. Швед В., Луцишена Л. Планирование как основная составляющая процесса управления деятельностью. *Материалы Всебелорусской научно – практической конференции с международным участием: Система менеджмента качества в современном университете: достижения, проблемы и перспективы*. Витебск. 2010. С. 51-55
17. Швед В.В., Прохорова О.В., Медведкін О.В., Яковченко І.С. Стратегічне та оперативне планування: порівняльний аналіз. *Подільський науковий вісник*. 2020. № 2. С. 58-65. URL: http://pnv.in.ua/images/Magazine/2_2020.pdf
18. Ковальська Л.Л. Обґрунтування теоретичних аспектів поняття стратегія. *Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»*. 2010. №7 (26)/ С. 3-6.
19. Юрков О.С. Теорії прийняття рішень. Мукачєво. МДУ. 2016. 135 с.
20. Термінологічний словник з менеджменту https://econom-chnu.at.ua/publ/management/terminologichnij_slovník_z_menedzhmentu_rulev_v_a/1-1-0-15
21. Thompson T. J. *Strategic Management: Concept and Cases*. Plano Business Publication. 1987.
22. Pearce J. A. *Strategic Management*. Homewood, Ill, Richard D. Irwin, 1985.
23. Кубай І.І. Сучасні концепції та перспективи вдосконалення здійснення організації та планування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. <http://www.vtei.com.ua/doc/2018/konf18/8.pdf>
24. Белова А. І. Модельовання результативності функціонування системи стратегічного управління реструктуризацією підприємств. *Вісник. Київський інститут бізнесу та технологій*. 2014. № 3. С. 3-10.
25. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність. К.: КНТЕУ. 2002. 301 с.

Швед В.В., кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри бізнесу і права,
Вінницький інститут Університету «Україна»
Коротич О.С. здобувач 4 курсу,
спеціальність «Менеджмент»,
Вінницький інститут Університету «Україна»
Яковченко І.С., магістрант 2-го року
підготовки, спеціальність «Менеджмент»,
Вінницький інститут Університету «Україна»

ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

INTERNET MARKETING IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC

Анотація: У статті розглянуто зміни у сфері Інтернет-маркетингу. Досліджено нові тенденції онлайн продажів в умовах пандемії коронавірусу і як вплинув карантину на офлайн продаж товарів та послуг. Проаналізовано ринок фрілансерських послуг. Розглянуто найпоширеніші проблеми e-commerce. Проведено аналіз інформації щодо впливу пандемії на підприємства. Розроблено рекомендації щодо успішного просування в мережі Інтернет.

Ключові слова: Інтернет-маркетинг, Інтернет, онлайн продаж, тренди Інтернет-маркетингу, пандемія, COVID-19.

Abstract. The article considers changes in the field of Internet marketing. New trends in online sales in the context of the coronavirus pandemic and how quarantine has affected online sales of goods and services have been studied. The market of freelance services is analyzed. The most common problems of e-commerce are considered. The information on the impact of the pandemic on enterprises is analyzed. Recommendations for successful promotion on the Internet have been developed.

Keywords: Internet marketing, Internet, online sales, Internet marketing trends, pandemic, COVID-19.

Постановка проблеми: На сьогоднішній день Інтернет-маркетинг став одним з найпоширеніших напрямків керування бізнесом. З початком пандемії COVID-19 підприємці все більше почали цікавитися цим питанням для підняття продажів чи виведення власного бізнесу з етапу спаду. Багато компаній з початком пандемії почали переводити бізнесу в онлайн режим або до існуючих офлайн пунктів продажу товару створювати такі ж в мережі Інтернет. Оскільки Інтернет-маркетинг ще не зовсім досконало розвинений в Україні актуальним стає питання вивчення можливостей його актуалізації та адаптації до викликів сьогодення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій: Багато робіт українських та закордонних дослідників присвячено питанням інтернет-маркетингу та онлайн-торгівлі, зокрема: Хижняк О.С., Ковальова О.М. та Кірсанова В.В., Терещенко Е.Ю., Ілляшенко С.М., Іванова Т.Є., Криша В.В., Раца О.В., Глобак Д.В. та інші. Але в останні роки пандемія коронавірусу призвела до зміни підходів до розуміння сутності інтернет-маркетингу та змусила дослідників по новому оцінити наявні можливості. Цій проблематиці присвячено дослідження Х. Хе, Л. Харріса, Р. Юнусі, Кириченко Н. В., Алещенко Л. О. та інших.

Формування цілей: Метою статті є вивчення сучасних засобів маркетингових інтернет-комунікацій та їх ефективність.

Виклад основного матеріалу: Інтернет-маркетинг вперше з'явився на початку 1990-х років, коли текстові сайти почали розмішувати інформацію про товари. Через деякий час інтернет-маркетинг переріс у щось більше, ніж продаж інформаційних продуктів, зараз триває торгівля інформаційним простором, програмними продуктами, бізнес-моделями та багатьма іншими товарами та послугами. Такі компанії, як Google, Yahoo, та MSN підняли на новий рівень та сегментували ринок інтернет-реклами, пропонуючи малому та середньому

бізнесу послуги з локальної реклами. Рентабельність інвестицій зросла, а витрати вдалося знизити. Цей тип маркетингу став основою сучасного капіталізму, яка дозволяє будь-кому, хто має ідея, товар чи послуга досягти максимально широкої аудиторії [4].

Для просування компанії на інтернет-ринок можна використовувати не тільки традиційну банерну або контекстну рекламу, але й Public Relations, стимулювання збуту за допомогою організації розпродажів, оголошень про знижки та створення спеціальних партнерських програм для її дилерів. Традиційна реклама, крім очевидних переваг, має і ряд недоліків, також добре відомих - рекламна інформація звично сприймається аудиторією з деякою часткою скептицизму, тому при її використанні підвищення поінформованості про товар не завжди достатньо для його правильного позиціонування (людина може знати про товар, але не купувати його). Тому використання додаткових інструментів маркетингу – організація різних акцій для потенційних клієнтів, розпродаж, публікація PR-матеріалів та проведення PR-кампаній, регулярне поширення в інтернет-ЗМІ інформації про фірму та її послуги також можуть бути використані при грамотному інтернет-маркетингу.

В період карантину у людей виникла нагальна потреба у постійному використанні мережі Інтернет, з'явилось все більше звичок пов'язаних з використанням цієї мережі. А вже під час карантину, люди більше спілкувались онлайн, робили покупки, навчались, працювали. Це спричинило великий приріст інтерне-магазинів, як у вигляді окремих сайтів так і в різних соціальних мережах. Вдвічі зросла кількість запитів в Інтернеті про покупки онлайн. За даними Eldeman, 62% з 12 000 людей з Бразилії, Канади, Китаю, Франції, Німеччини, Індії, Італії, Японії, Південної Африки, Південної Кореї, Великобританії та США впевнені, що для вирішення нових проблем, спричинених пандемією, потрібна активна участь компаній. Водночас 71 % респондентів заявили, якщо бренд ставитиме прибуток вище людей, він назавжди втратить їхню довіру [6].

Попит на послуги фрілансерів під час пандемії залишився стабільним. Хоча 32 % опитаних заявляють, що під час карантину кількість нових замовлень значно знизилась. На українському ринку фрілансерських послуг ситуація пішла угору, але експерти вважають, що така ситуація цілком залежить від пандемії та умов карантину. За даними Payoneer, 53 % фрілансерів, які працюють з клієнтами з Північної Америки і Європи, повідомили про значне зниження попиту. В Азії та Австралії попит на послуги фрілансерів скоротився трохи менше: про його падіння повідомляють 45% опитаних [5].

Протягом року після пандемії більшість компаній адаптувалися до нових умов. Тепер до основних вимог контент-маркетингу додалися:

- Просування товару здатного вирішити конкретні проблеми споживача
- Доступна форма подачі інформації, що адаптована під мобільні девайси (соцмережі, відео, блоги, підкасти)
- Зростання соціальної відповідальності бренду

В сфері Інтернет-маркетингу, як і в маркетингу загалом є свої нюанси та проблеми. Варто виділити деякі з найпоширеніших проблем e-commerce.

- Залучення відповідного трафіку на веб-сайт
- Ефективне націлювання на потребу аудиторії
- Оптимізація маркетингових бюджетів
- Моніторинг підвищених ризиків безпеки
- Відповідність тенденціям що змінюються
- Триваюче зосередження на ключових словах

- «Генерація» постійних клієнтів за допомогою соціальних мереж

Щоб уникнути проблеми залучення відповідного трафіку на веб-сайт, рекомендують спершу провести аудит своєї діяльності в онлайн. Необхідно враховувати контент який створюється та те як компанія його репрезентує, присутність в соціальних мережах та маркетингові активності, які проводяться. Важливо вимірювати свою аналітику через співмірні проміжки часу.

Зі збільшенням цифрових каналів і передових інструментів аналітики очікується, що маркетологи оптимізують маркетингові бюджети та рентабельність інвестицій, щоб найкращим чином відповідати потребам бізнесу. Компаніям важливо регулярно використовувати можливості навчання та надійної й релевантної аналітики. Використовувати різні варіанти для охоплення цільової аудиторії.

Щодо ключових слів. Вони завжди були і будуть однією з основ грамотного Інтернет-маркетингу. Сайт компанії може піднятися на перше місце в результатах пошуку завдяки правильно підібраним ключовим словам. Насьогодні Google змінив алгоритми, зробивши ключові слова менш критичними. Однак вони все ще повинні використовуватися, але не вже не варто їх розглядати як найважливіший інструмент інтернет-маркетингу.

Коли вже справа доходить до соціальних мереж більшість малих та середніх компаній не знають, як бути послідовними. Великим гравці ринку подібні хиби здебільшого не властиві. Нерозуміння стратегічних напрямків діяльності та попиту споживачів часто призводить до смикання компанії від одного популярного заходу до іншого. Справжньою проблемою стало нерозуміння культури «мемів», коли бізнес намагається залишатися в тренді, проте не володіє контекстом. Найефективніший спосіб використовувати соціальні мережі – це об'єднати маркетингові та продажні зусилля компанії. Обмін поведінковими даними та рівнями взаємодії з потенційними клієнтами в соціальних медіа може допомогти визначити для них індивідуальний, персоналізований шлях до клієнта.

Не секрет, що безпека в Інтернеті перебуває під постійною загрозою. Компаніям важливо одразу визначати слабкі місця їх веб-сайту, залучаючи кваліфікованих фахівців які були б здатні створити заходи для зниження ризиків. Використання протоколу HTTPS, хороша антивірусна програма, надійний хостинг це те, що має бути «must have» для компанії, що займається e-commerce.

Інтернет-маркетинг постійно вдосконалюється та розвивається. На нашу думку на сьогодні актуальними трендами інтернет-маркетингу є вірусні відео та Stories. За даними з Google зі зростанням популярності TikTok та появою в серпні 2020 року Instagram Reels стало зрозуміло, що короткі відеоролики будуть однією з найпопулярніших тенденцій. Майже 40% опитаних у 2020 році витрачали більше години на тиждень на перегляд відео в соціальних мережах, а в 2021 вже майже 100 хвилин щодня на перегляд відео. Звичним відео не поступається Live-стрімінг. За статистикою, до 40% аудиторії таких відео стають лідами, тобто потенційними клієнтами що здатні здійснити купівлю певного товару чи послуги. Стрімінг активно використовують торгові онлайн-майданчики. Наприклад, розділ Live був у додатку AliExpress і раніше, але став більш затребуваним після початку карантину.

Фахівці на сьогоднішній день вважають, що в світі є більше 6 млрд мобільних додатків, а 51 % покупців роблять замовлення онлайн. Для кращого просування продажів компанії вже не достатньо мати адаптований сайт, лідерство починають займати додатки в смартфоні. Навіть без інвестицій можна розмістити мобільні версії СТА та форми генерації лідів, або так званих «маркетингових воронок», що дозволяють зробити покупку в один клік.

Для успішного просування в мережі Інтернет важливо знати свою аудиторію. Адже, за статистикою, тільки та компанія яка знає своїх споживачів буде лідером. За даними NASDAQ у 2040 році майже всі покупки в світі будуть відбуватися онлайн. Тому, підприємствам необхідно вже зараз налагоджувати Інтернет-маркетинг і підлаштовуватись під роботу онлайн. Як приклад, доцільно завантажити документи у хмару та налагодити віддалений доступ співробітників до софту. Зараз стає затребуваною розробка інструментів, які допомагають автоматизувати роботу підприємства. Зростає популярність чат-ботів, різноманітних CRM-систем тощо.

Висновки: Отже, Інтернет-маркетинг став невід'ємною технологією підприємства. Пандемія коронавірусу довела, що кожному підприємству необхідно використовувати його для просування та продажу товарів чи послуг. Е-commerce має багато як позитивного для просування компанії так і проблемних сторін, в яких кожен повинен вміти знаходити правильне рішення. Важливо постійно слідкувати за трендами просування в мережі Інтернет, досліджувати потреби цільової аудиторії, проводити постійні навчання та тренінги відділу продажів, розробити бізнес план на тривалий термін. Але особливо важливо не втрачати обличчя компанії та контекст подій, які відбуваються.

Список використаних джерел

1. Андрусенко А. Тренд Е-commerce 2020. URL: <https://livepage.pro/blog/trendy-ecommerce-2020.html>.
2. Кириченко Н. В., Алещенко Л. О. Сучасний стан та перспективи розвитку інтернет-маркетингу в епоху пандемії covid-19. *Ефективна економіка*. 2021. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9750>
3. Ковальова О.М., Кірсанова В.В. Основні форми Інтернет-торгівлі: особливості, переваги, недоліки. *Економіка та держава*. 2020. №7. с.85-92
4. Раца О.Б., Глобак Д.В. Проблеми та перспективи розвитку інтернет – маркетингу в Україні. URL: http://www.rusnauka.com/18_DNI_2011/Economics/6_88456.doc.htm
5. Як коронавірус змінив доходи фрілансерів в Україні. URL: <https://marketer.ua/ua/how-coronavirus-changed-freelance-earnings/>
6. Junusi R. Digital Marketing During the Pandemic Period; A Study of Islamic Perspective. *Journal of Digital Marketing and Halal Industry*. 2020. Vol. 3. № 1. P. 15-28
7. Shved V.V. Blackfriday по українськи або аутсорсинговий маркетинг. *Modern transformation of economics and management in the era of globalization*. 2016. P. 186-190

Рибак Т.М., старший викладач
Житомирський агротехнічний коледж
Лазаренко І.С., викладач-методист
Житомирський агротехнічний коледж
Свисяк О.В., старший викладач
Державний університет «Житомирська
політехніка»

ВИКОРИСТАННЯ ВЕБ-КВЕСТІВ ПЛАНУВАЛЬНОГО ТИПУ В НАВЧАННІ ІНШОМОВНОГО ПИСЕМНОГО МОВЛЕННЯ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

THE APPLICATION OF DESIGN TASK WEBQUESTS IN TEACHING ECONOMY STUDENTS WRITING IN A FOREIGN LANGUAGE

Анотація. У статті доведено, що згідно з нормативними документами професійна підготовка майбутніх економістів має носити практикоорієнтований характер; проаналізовано стан розробленості даної наукової проблеми в контексті їх дистанційного навчання іншомовного писемного мовлення; визначено поняття "практикоорієнтоване навчання у ЗВО", "веб-квест", "веб-квест планувального типу" та доведено доцільність використання останніх для виконання поставлених у статті завдань; визначено критерії відбору вказаного типу веб-квестів на наявних ресурсах і проілюстровано процедуру відбору.

Ключові слова: веб-квест планувального типу, іншомовне писемне мовлення, студенти економічних спеціальностей, практична спрямованість, проектний метод, метод рольових ігор.

Abstract. The author proves the idea that according to the current regulatory documents the vocational training of would-be economists should be practically oriented; the state of investigation into the scientific problem mentioned is analyzed in the context of teaching them writing in a foreign language distantly; the concepts of "practically oriented learning", "WebQuest", "Design Task WebQuest" are defined; the expediency of using the latter to accomplish the tasks outlined in the article is proved; the criteria of selecting Design Task WebQuests are defined and the selection procedure is illustrated.

Keywords: Design Task WebQuest, writing in a foreign language, economy students, practical orientation, project method, role-play method.

Постановка проблеми. Відповідно до Статті 5 чинного Закону України «Про вищу освіту», остання розподіляється на такі рівні, як: початковий (короткий цикл), перший (бакалаврський), другий (магістерський) та третій (освітньо-науковий / освітньо-творчий). Визначною характеристикою кожного з них є здатність здобувачів вищої освіти розв'язувати спеціалізовані задачі / проблеми у певній галузі професійної діяльності, які

характеризуються як «типові» для початкового рівня, «складні спеціалізовані» для першого, «дослідницького та/або інноваційного характеру» для другого та «комплексні» для третього [1]. Спрямованість навчального процесу на розв'язання проблем вказує на практичну орієнтацію вітчизняної вищої освіти. Це означає, що майбутні фахівці мають бути достатньо кваліфікованими, щоб на практиці вирішувати задачі та проблеми, що виникають у професійній діяльності. Практична спрямованість вищої освіти відображена і в освітніх Стандартах за спеціальностями.

Наприклад, відповідно до Стандарту вищої освіти України першого (бакалаврського) рівня, ступеня вищої освіти бакалавр, галузі знань 05 (соціальні та поведінкові науки), спеціальності 051 (економіка) інтегральна компетентність у переліку компетентностей випускника передбачає «здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в економічній сфері, які характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, що передбачає застосування теорій та методів економічної науки». Формування даної компетентності відбувається в ході розвитку у здобувачів освіти низки загальних компетентностей, серед яких знаходиться і здатність спілкуватись іноземною мовою (див. ЗК6) [2]. Це вказує на доцільність забезпечення практичної спрямованості іншомовної освіти в економічних ЗВО. Водночас, можливості для її забезпечення досліджені та систематизовані недостатньо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як показав проведений аналіз науково-педагогічної літератури, питання забезпечення практичної орієнтації навчального процесу в контексті вищої освіти досліджувались такими науковцями, як: Т.Н. Бондаренко, А.П. Латкін, 2012; Ю. Ветров, Н. Клушина, 2002; О.Д. Демченко, 2013; О.М. Котикова, 2010; К.С. Піцул, 2016; Л.В. Потапенко, 2013; А.М. Фещук, 2013; В.А. Шоба, 2008; Н.С. Щерба, 2021 та інші. Проблематика практичної спрямованості професійної підготовки майбутніх економістів була розглянута в дослідженнях О.М. Гончаренко, О.С. Світличної, М.О. Слатвінської, 2015; А.А. Завгородньої, 2018; Г.О. Ковальчук, 2002, 2003 та інших. Зокрема, О.М. Гончаренко, О.С. Світлична, М.О. Слатвінська розглядають деякі можливості використання комп'ютерних технологій у професійній підготовці студентів сфери фінансів. До питань навчання іноземної мови майбутніх економістів звертались такі науковці, як: О. П. Биконя, 2019; З.М. Корнева, 2006; Н. В. Ягельська, 2004 та інші. Водночас, у вказаних працях не було виявлено рекомендацій (зокрема, щодо вибору форм, методів і засобів навчання), що дозволили б реалізувати на заняттях з іноземної мови практичну спрямованість професійної підготовки майбутніх економістів в умовах дистанційного навчання, що превалує у період пандемії COVID-19. Це й визначає актуальність нашого дослідження.

Метою даної статті є вивчення потенціалу використання веб-квестів планувального типу для навчання майбутніх економістів англомовного писемного мовлення у контексті підвищення практичної спрямованості їх професійної підготовки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як вважає Г.О. Ковальчук, метою економічної освіти є не стільки передавання знань, умінь, навичок і цінностей, як "розвиток здібностей самостійно діяти, приймати рішення в умовах динамічного економічного середовища" [4, с. 40]. На думку автора, ділова компетентність, що лежить в основі професійної компетентності майбутніх економістів, визначається сформованістю у них методичної компетентності, тобто здатності самостійно розв'язувати проблеми та організувати свою роботу [4, с. 46]. А отже навчання іноземної мови має стати органічним

компонентом цієї здатності, що стане в нагоді фахівцям в умовах міжкультурної взаємодії, і проводиться в умовах практичної орієнтації навчального процесу.

Практикоорієнтоване навчання у ЗВО характеризується в дослідженні Н.С. Щерби як «поєднання навчальної та практичної діяльності в реальних робочих умовах, що дозволяє формувати та розвивати професійні компетентності за рахунок використання активних методів навчання та інноваційних форм контролю та оцінювання» [5, с. 130]. Водночас, серед усіх різновидів практики (навчально-ознайомчої, організаційно-економічної, комп'ютерної, виробничої та переддипломної), що проводяться з метою занурення студентів у професійне середовище [6], не передбачено такої, де вони мали б змогу підвищити рівень своєї іншомовної комунікативної компетентності. Тому забезпечення практичної спрямованості викладання іноземної мови (особливо в умовах пандемії) є одним із завдань дистанційного навчання студентів.

Як вважає Г.О. Ковальчук, професійну підготовку майбутніх економістів доцільно проводити в контексті практичних ситуацій, де студент «виступає в ролях різних економічних суб'єктів: виробника й споживача, співвласника і найманого працівника, керівника і підлеглого, покупця й продавця, члена первинної економічної ланки в суспільстві (родини), члена виробничого колективу, громадянина держави, котра бере активну участь у міжнародному економічному обміні тощо» [4, с. 40]. Все сказане може бути реалізоване в межах рольового та проектного методів, обидва з яких використовуються у веб-квестах планувального типу. Розглянемо їх детальніше.

Автори технології «веб-квест» (Б. Додж, Т. Марч, а також фахівці з освітніх технологій університету Сан Дієго, США), визначають її як заняття, побудоване в дослідницькому форматі, де вся чи більшість інформації, з якою працюють учні, поступає з мережі [7]. Веб-квести можуть бути коротко- та довготривалими, індивідуальними та груповими, розроблятися з використанням методу рольових ігор чи апелювати до життєвої ситуації студента.

Веб-квести подібні до проектів завдяки наступним характеристикам:

1. Вони спрямовані на дослідження та вирішення певної проблеми.
2. Одержані результати мають певну особистісну чи суспільну цінність.
3. Вони вимагають використання навичок критичного і творчого мислення студентів в умовах самостійної роботи.
4. Вони передбачають презентацію отриманих результатів в усному чи писемному мовленні з використанням наочності.
5. Вони є певною мірою міжпредметними, тобто залучають інформацію з різних галузей знань [8, с. 151].

Веб-квести планувального типу (Design Task WebQuests), що є предметом нашого дослідження, визначаються як такі, що вимагають від студентів створення плану дій чи продукту, що дозволяє виконати завдання / вирішити проблему в межах визначених обмежень [9]. Головною умовою розроблення веб-квестів даного типу є автентичність цих обмежень (до яких належать, наприклад, бюджет, активи, нормативні документи, економічна ситуація тощо), які дозволяють студентам розвинути професійні компетентності в ситуаціях, наближених до реальних.

Джерелом готових веб-квестів є їх тематична колекція з бізнесу та економіки, розміщена на веб-хості – www.zunal.com [10], проте не всі з них можуть і мають

використовуватись на занятті з іноземної мови. Тому доцільно проводити їх відбір. Критеріями відбору веб-квестів планувального типу є:

- наявність в них вимоги розробляти продукти, потрібні поза аудиторією, в реальних ситуаціях професійної діяльності;
- залучення до змісту веб-квестів ресурсів і обмежень, з якими стикаються фахівці в подібних професійних ситуаціях;
- можливість застосовувати творчий підхід і розвивати критичне мислення [8].

В контексті навчання майбутніх економістів іноземного писемного мовлення до цих критеріїв можна додати й такі, як:

- відповідність розмовним темам, що вивчаються студентами;
- відповідність рівню, на якому вони володіють іноземною мовою;
- наявність якісного англійського оформлення завдань;
- необхідність подавати результати виконання веб-квесту в письмовій формі (веб-квести планувального типу дозволяють одночасно розвивати всі мовленнєві компетентності студентів. Наприклад, мовленнєві в читанні та аудіюванні – коли вони читають та слухають медіаматеріали веб-квесту, в усному та писемному мовленні – коли студенти обговорюють завдання / проблеми і презентують результати виконання веб-квестів. В даному випадку доречно зупинитись на таких, що вимагають письмового результату роботи).

Розглянемо придатність трьох прикладів веб-квестів планувального типу для навчання англійської мови майбутніх економістів, що працюють за підручником В.К. Шпак, О.О. Мустафи, Т.І. Бондар та ін. (урок 5 – Launching a Business) [11]. Їх основними "робочими частинами" є Process та Evaluation.

1. Веб-квест «Make Your Own Business Plan!» [12]. Відповідно до вказаних вище критеріїв його позитивними рисами є: вимога створити продукт, цінний поза аудиторією (бізнес план, що є складовою будь-якої підприємницької діяльності), можливість застосовувати творче та критичне мислення. Негативними є: відсутність ситуації, в якій діють студенти; інформації, з якою вони мають ознайомитись (наприклад, опис бажаного кінцевого продукту, зразки) та будь-яких обмежень (бюджету, економічної ситуації, в якій має відбуватись підприємницька діяльність; часу, за який потрібно виконати завдання, тощо). Деякі вимоги знаходяться в оцінній рубриці, проте вони здебільшого носять технічний характер. Виходячи з цього, даний веб-квест потрібно доповнити чи вважати недоцільним для використання.

2. Веб-квест «How to Do Brilliant Business» [13]. Його позитивними моментами є: заохочення користувачів до творчості (вони мають винайти продукт, який стане популярним і буде ефективно продаватись, та придумати девіз для його продажу). Водночас, веб-квест має й низку негативних рис: він знаходиться в рубриці «Вища освіта та освіта дорослих», хоча розрахований на школярів; частина веб-квесту складена на фламандській мові; веб-квест підсумовує екскурсію до магазину, на якій побували школярі, якої у студентів може й не бути; йому бракує обмежень і зразків кінцевого продукту. Отже даний веб-квест може використовуватись лише в випадку доопрацювання.

3. Веб-квест «Establishing a Business» [14]. Позитивним у ньому є: наявність покрокової інструкції щодо запуску власної справи; пояснення щодо очікуваного письмового продукту; вимога вказувати деталі майбутнього бізнесу, які виступають як обмеження; необхідність застосовувати творчий підхід і критичне мислення; наявність технічних вимог до оформлення тексту в оцінній рубриці; відповідний рівень англійської мови. Негативною

рисом є окремі помилки в тексті. Таким чином, даний веб-квест можна рекомендувати для використання.

Висновки і подальші перспективи дослідження. В умовах вимушеного карантину викладання іноземної мови в ЗВО стикається з низкою труднощів та обмежень, пов'язаних з необхідністю працювати в недостатньо вивченому дистанційному форматі навчання. Це подекуди призводить до зниження ефективності освітнього процесу та вказує на необхідність проведення відповідних досліджень.

Як метод і засіб навчання, веб-квести дозволяють підвищити евристичність та практичну спрямованість освітнього процесу, мають значний дидактичний потенціал у розвитку всіх видів іншомовної мовленнєвої діяльності.

Список використаних джерел

1. Про вищу освіту: Закон України від 16.07.2021 № 1556-VII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text> (дата звернення: 20.08.2021)
2. Стандарт вищої освіти України: перший (бакалаврський) рівень, ступень вищої освіти бакалавр, галузь знань 05 (соціальні та поведінкові науки), спеціальність 051 (економіка). Затверджено Наказом Міністерства освіти і науки України 13.11.2018 р. № 1244. URL: <https://mon.gov.ua/ua/osvita/visha-osvita/naukovo-metodichna-rada-ministerstva-osviti-i-nauki-ukrayini/zatverdzeni-standarti-vishoyi-osviti> (дата звернення: 20.08.2021).
3. Гончаренко О. М., Світлична О. С., Слатвінська М. О. Напрями підвищення рівня професійної підготовки студентів сфери фінансів. *Проблеми та шляхи забезпечення якості економічної освіти в умовах євроінтеграції*: матеріали науково-методичної конференції професорсько-викладацького складу. Одеса : ОНЕУ, 2015. С. 48-51.
4. Ковальчук Г.О. Педагогічна майстерність у викладанні економічних дисциплін *Інституційний репозитарій Державного вищого навчального закладу «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*: веб-сайт. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/bitstream/handle/2010/14909/38-55.pdf>
5. Щерба Н. С. Теоретичні та методичні засади підготовки майбутнього вчителя іноземної мови до реалізації практикоорієнтованого навчання старшокласників з особливими потребами : дис. ...д-ра пед. наук : 13.00.04 / Житомир. держ. ун-т. Житомир, 2021. 647 с.
6. Гончаренко О.М., Світлична О.С., Слатвінська М.О. Напрями підвищення рівня професійної підготовки студентів сфери фінансів. *Проблеми та шляхи забезпечення якості економічної освіти в умовах євроінтеграції*: матеріали науково-методичної конференції. Одеса : ОНЕУ, 2015. С. 48-50.
7. What is a WebQuest? *WebQuest.org*: веб-сайт. URL: <https://webquest.org/>
8. Щерба Н. С. Можливості використання веб-квестів у підготовці майбутніх учителів до реалізації практичної мети навчання іноземної мови. *Актуальні проблеми сучасної лінгвістики та методики викладання мови і літератури*: зб. наук. праць. 2016. С. 150-158.
9. Design Tasks. *WebQuest Taskonomy: A Taxonomy of Tasks* : веб-сайт. URL: <http://webquest.org/sdsu/taskonomy.html>
10. Business. Economics. *Zunal.com*: веб-сайт. URL: <http://zunal.com/xbrowse.php?Curriculum=102&GradeLevel=105&Page=1>.
11. Шпак В.К. Англійська для економістів і бізнесменів. Київ, 2006. 223 с.
12. Make Your Very Own Business Plan! *Zunal.com*: веб-сайт. URL: <http://zunal.com/webquest.php?w=69550>

13. How to do brilliant business. *Zunal.com*: веб-сайт. URL:
<http://zunal.com/webquest.php?w=95576>
14. Establishing a Business. *Zunal.com*: веб-сайт. URL:
<http://zunal.com/webquest.php?w=59592>

РОЗДІЛ IV. ПРАВОВІ АСПЕКТИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Пригоцький В.А., кандидат юридичних наук,
доцент кафедри бізнесу і права

Вінницький інститут Університету «Україна»

Олійник О.М., старший викладач

кафедри бізнесу і права

Вінницький інститут Університету «Україна»

**ЩОДО ОБ'ЄКТИВНОЇ ЧАСТИНИ СКЛАДУ ЕКОНОМІЧНИХ
ПРАВопорушень**

**REGARDING THE OBJECTIVE PART OF THE COMPOSITION OF ECONOMIC
OFFENSES**

Анотація. Це дослідження є викладенням особистих об'єктивних поглядів на сутність кримінальних економічних правопорушень.

Ключові слова: юридичні відносини, економічні відносини, економічні зв'язки, кримінальне правопорушення економічного характеру.

Abstract. This study is a presentation of personal objective views on the nature of criminal economic offenses.

Keywords: legal relations, economic relations, economic relations, criminal offense of economic nature.

Постановка проблеми. Питання право-охорони економічних процесів має первинне значення у будь-якій державі. Особливо у державі з ринковим механізмом, який утворився не у результаті еволюційних процесів, а через перетворення з механізму адміністративно-управлінського.

Дискусія про юридичну природу ринкових особливостей правоохоронних заходів ще далека до свого завершення, а довгий тридцятилітній шлях становлення ринкових процесів тільки посилює її. Невизначеність у цьому питанні, що підтверджується перманентністю змін, пояснюється відсутністю тих економічних, і у першу чергу політичних успіхів, які планувались та проголошувались, як при ухваленні Декларації про державний суверенітет 1990 року [6], так і – Акту про незалежність України 1991 року [4], і особливо після результатів референдуму 01.12.1991 р. [5].

У результаті наше законодавство у загальному, і у частині кримінальної право-охорони прийшло до того, що його норми роблять можливим обґрунтувати як одну, так і іншу, протилежну позицію, які у загальному зводяться до прийняття чи заперечення того чи іншого механізму. Це можна проілюструвати постійною претензією до судової системи, і у наслідок цього застосування для право-охорони економічних процесів такого неправового механізму, як РНБО.

Відтак для уникнення використання неправових механізмів для правоохоронної діяльності нам потрібно чітко розуміння її об'єкту. Це потрібно для правильної поставки

питання: що охороняємо, і для чого. Адже відомо, що правильно поставлене питання – більша частина успіху.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження проблем економічної злочинності в Україні зробили Панов М.І., Андрушко П.П., Брич Л.П., Бурчак Ф.Г., Воробей П.А., Даньшин І.М., Гуторова Н.О., Пінаєв О.О., Светлов О.Я., Сташис В.В., Стрельцов Є.Л., Тацій В.Я., Хавронюк М.І. та ін. У роботах цих вчених економічна злочинність розглядалася в основному не як самостійний об'єкт дослідження, а в рамках розвитку загальної теорії кримінального права.

В роботах названих авторів розкриваються важливі, але все-таки окремі сторони розглянутої проблеми. Тому предметом цього короткого дослідження буде особистий погляд на питання сучасного розуміння об'єкта кримінального правопорушення у частині його економічної складової. Предмет має значну актуальність, оскільки з розвитком держави стає необхідним дотримання більш чіткого збалансованого паритету між суспільними інтересами і контрольними та регулятивними функціями та правами державної влади.

Мета. З огляду на указане метою дослідження є конкретне авторське дослідження критеріїв, які вказують на відсутність існування економічних відносин та у залежності від цього формулювання сукупного об'єкту кримінального економічного правопорушення.

Виклад основного матеріалу. Кримінально-правова охорона економічних зв'язків. Демократичний процес, сьогодні уже зрозуміло, – це запровадження капіталістичних відносин з усіма супутніми їм негативними процесами. Це, окрім поступового відходу суспільства від соціального спрямування держави (хоча в Конституції і залишається відповідне положення), ще і значний «розвиток» кримінальних правопорушень в економічній площині.

Так, через самі різноманітні «ринкові» механізми, наприклад державні закупівлі, постійне реформування державних інститутів, призначення необхідних посадових осіб (наприклад, керівництва МВС), відбувається значне привласнення не тільки державних ресурсів, але і кримінальний перерозподіл майна приватного. Створюється стійке переконання: 90-ті роки повернулись.

Це не риторична форма, це – проза життя. Наприклад: Ліфтове господарство м. Вінниці. Перерозподіл замовників відбувається без огляду на пропоновані виконавцем ціни, а просто за допомогою адміністративного тиску на цих замовників. А тендерні процедури? Буде і тендер, але результат уже передбачуваний, оскільки адміністративні рішення уже прийняті. Це і є – «ринкові економічні відносини»; склад правопорушення – з усіма його складовими, зрозумілий усім, але притягнути до юридичної відповідальності за порушення економічних відносин неможливо, а тільки за порушення правових, юридичних відносин.

Різнманітність правопорушень у значній мірі групується на недосконалому економічному аспекту державного механізму, хоча наша українська влада його і постійно «спрощує», і робить все прозорішим, і прозорішим. А тому є актуальним акцентувати увагу право-охорони на об'єктивній частині економічних правопорушень.

У зв'язку із сказаним ставимо питання: «Що таке – економічні відносини?».

Сукупне класичне визначення цієї дефініції (компіляція) дає українська Вікіпедія: «Економічні відносини – відносини, що об'єктивно складаються між людьми, що беруть участь у суспільному виробництві, щодо виробництва, розподілу, обміну і споживанню

засобів [8]. Зрозуміло. І задовольняє усіх. Але, мабуть, краще сказати: «між особами», а не «між людьми». Так більше відповідає зовнішній, об'єктивній формі цих відносин.

А що таке – «юридичні відносини»?

Це, зрозуміло, також суспільні відносини, які регулюються нормами права, тобто встановленими певними правилами (нормами); це правові відносини (правовідносини), тобто які регулюються нормами права. Ця ж сама Вікіпедія зазначає: «Правовідносини – врегульовані відносини. Правовідносини виникають тоді, і тільки тоді, коли відношення регулюється нормами права. Правовідносини на відміну від інших відносин охороняються державною владою» [7].

Якщо порівняти обидва визначення, то стане зрозуміло, що відмінності майже немає, окрім «охорони державною владою». Відмінність не принципова та пояснюється тим, що Вікіпедія не є науковим джерелом. Проте є очевидним, що економічні відносини – це окрема частина відносин юридичних, оскільки і суб'єктний їх склад, і об'єкт, і предмет, і їх мотивації при виникненні та форми вираження – ідентичні. Наприклад, процес виробництва суспільно необхідного продукту, опосередковують і економічні, і юридичні відносини. Економічні: відносини між особам щодо виробництва. Юридичні: відносини між тими ж особами щодо того ж виробництва, які регулюються нормами права! А економічні відносини, що не регулюються тими ж правовими нормами? Зрозуміло усім: регулюються. То яка різниця? Її немає.

Після такого висновку можна використати аналогію основного цивілізаційного питання, тобто що первинне: «дух чи матерія», «курка чи яйце», а також юридичні чи економічні відносини. З огляду на відсутність різниці між економічним та юридичними відносинами первинним є «дух», духовний початок, а курка і яйце з'явилися одночасно. Економічні і юридичні відносини – це одне і те ж правове явище, яке віддзеркалює одні і ті ж суспільні відносини.

Тобто економічних відносин, як окремого явища, – немає, а є звичайні правовідносини з приводу суспільного майнового виробництва. Економіка є, а відносин економічних немає. Є економічні зв'язки. Які помилково ототожнюють із окремо існуючими відносинами.

Економічні зв'язки утворюють економічну систему суспільного виробництва, що об'єктивується і у суспільній свідомості, і у реальності – як «Економіка». Ця система у будь-якій державі забезпечується кримінально-правовим захистом, як окремим правовим елементом правової системи.

Завданням такого забезпечення є недопущення економічних правопорушень через створення двох різних правових механізмів:

1) превентивного усунення можливостей для поєднання окремих суб'єктивних та об'єктивних елементів, які можуть утворити склад кримінального правопорушення;

2) покарання суб'єктів такого правопорушення, як підставу усунення у майбутньому можливості поєднання окремих суб'єктивних та об'єктивних елементів, які можуть утворити склад кримінального правопорушення.

Економічний аспект кримінального правопорушення – є складним і багатоелементним явищем, яке обумовлене різною економічною природою та юридичним змістом. У боротьбі з економічними правопорушеннями держава, в особі правоохоронних органів використовує різноманітні заходи, які можна умовно розділити на дві, як і будь-який юридичний процес, основні групи: загальні та спеціальні заходи. Ці обидві сукупності правоохоронних заходів міцно пов'язані, оскільки перша група – це правоохоронні законодавчі заходи, а друга –

правоохоронна правозастосовна діяльність. Зрозуміло, що правозастосовна діяльність є продовженням законодавчої діяльності, а відтак повинна отримати від неї правовий інструмент для боротьби із кримінальними правопорушеннями в економіці. Тобто уся сукупність об'єктивних обставин, що сприяють ліквідації економічним правопорушенням, відноситься до загальних заходів, які створюють названий інструмент для правозастосовних органів. Це створюється за допомогою вироблення адекватної зовнішнім обставинам політики у галузі правоохоронної діяльності, тобто формування загальних принципів (підходів) до вирішення кримінально-економічної проблеми з урахуванням. Наприклад: встановлення основних принципів застосування кримінально-правових заходів боротьби зі злочинністю, насамперед, заходів кримінально-правової направленості; питання криміналізації і декриміналізації суспільно небезпечних діянь, тобто визначення кола діянь, визнаних і невизнаних з погляду кримінального закону злочинами; питання пеналізації суспільно-небезпечних діянь, тобто встановлення характеру їх покарання, як у законі, так і судовій практиці, питання депеналізації, тобто визначення видів і умов звільнення від кримінальної відповідальності, покарання чи його відбування [9, с.104].

Кримінальна відповідальність і покарання самі по собі не здатні використати економічну злочинність. Однак у якості одного з заходів впливу вони здатні створити необхідні механізми позитивного впливу, що відіграє значну роль у попередженні і припиненні злочинних посягань на юридичні відносини економічного характеру (об'єкт) при застосуванні законних і справедливих заходів кримінального впливу на вину у скоєнні злочинів осіб. А відтак спеціалісти в області кримінального права приділяють належну увагу і теоретичному, і практичному аспектам посилення кримінальної охорони економічної системи держави.

Економічна система держави, як сказано вище, – це форма існування економічних зв'язків між відповідними суб'єктами всередині та ззовні країни, які створюють власність (а не вартість), і яким Конституцією [1] гарантовано однакову підтримку з боку держави, оскільки власність – це основа існування держави. Розвивають це положення також і ст. 116 «Кабінет Міністрів України» Конституції, статтях 316 «Поняття права власності», 319 «Зміст права власності», 319 «Здійснення права власності» Цивільного кодексу України [3].

Економічна система – надзвичайно складний інтегрований об'єкт правового регулювання і кримінальної охорони.

Цей об'єкт кримінально-правової охорони представляє собою складну соціально-економічну систему, що складається з окремих підсистем, які знаходяться у визначених відносинах і зв'язках один з одним. Виходячи з принципу співвідпорядкованості всієї системи як цілого і складових її компонентів, кожний з них, у свою чергу, може розглядатися як відносно самостійна підсистема. Узятий сам по собі, кожен компонент теж є визначеною, але не менш широкою системою, наприклад, система приватної власності, сфера трудових відносин і т. д. Більш того, зберігаючи свої діалектичні залежності і зв'язки зі своїм цілим, кожна з названих підсистем забезпечує належне функціонування економічної системи України в цілому.

Виходячи з цієї загальної посилки теорії систем, законодавець і наука кримінального права, встановлюють однорідність окремих підсистем, проте виділяють родові об'єкти відповідних груп злочинів і на цій класифікаційній основі будують систему Особливої частини кримінального законодавства.

Саме економічні причини являються головними у формуванні та розвитку корупції в Україні [10, с. 14]. Тому в різноманітному арсеналі заходів боротьби з негативними явищами в економічній сфері особливе місце займає кримінальний закон.

Кримінальний кодекс (ст. 1) [2] встановлює, що однією з основних задач кримінального законодавства є правове забезпечення охорони прав і свобод людини і громадянина, а також власності від злочинних посягань. Тобто і проти посягань на економічний аспект державного механізму – кримінальні правопорушення проти власності. Такі правопорушення, як і будь-які інші, мають свій мотив який, як правило має меркантильний характер збагачення відповідного суб'єкту правопорушення.

Деякі автори виділяють крім указанного і мотив у порушенні функціонування окремих господарських галузей чи господарських процесів і т.п. [11, с. 103].

На наш погляд і правопорушення проти власності, і порушення проти господарського процесу це – синонімічні поняття, оскільки у кінцевому рахунку – мотивом є збагачення правопорушника. А ось порушення порядку функціонування окремих галузей економіки – це вже склад злочину, який може мати і економічний, і неекономічний характер – ст. 111 «Державна зрада» ККУ [2].

Відтак злочини проти власності представляється можливим віднести до категорії економічних злочинів тільки в частині, коли об'єктом злочинного посягання є власність – приватна чи загальнодержавна. При цьому ця власність повинна бути у предметом юридичних відносин економічного характеру. Іншими словами – бути в обороті економічної системи держави. Оскільки, наприклад, просте таємне викрадення чужого майна (крадіжка) може і не завдати шкоди економічній системі держави. Але кваліфікована розмірами чи попередньою змовою крадіжка може і нанести значну шкоду економічній системі.

На підставі викладеного можна сказати, що кримінальними правопорушеннями економічного характеру є посягання на заволодіння власністю, як кінцеву мету збагачення правопорушника. При цьому кваліфікуючою ознакою є такого правопорушення є оборот майна (об'єкту посягання) в економічній системі держави

Система об'єктивного елементу складу кримінального економічного правопорушення.

Конституція [1] у статтях 14, 15, 41, 42, 43, 116 закріплює основні принципи здійснення правового регулювання економічних відносин у державі за рівноправного положення усіх форм власності; стаття 42 «Кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом» гарантує всім право на підприємницьку діяльність. Держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності і не допускає зловживання монополієм становити на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісну конкуренцію.

Це фактично принципи побудови системи охорони економічної діяльності кримінально-правовими засобами. Окрім цього, цими принципами запроваджується і загальне забезпечення економічної діяльності. Зокрема, держава не повинна зловживати правом та можливістю втручання у діяльність суб'єктів господарської діяльності. Наголошуємо: втручання, а не регулювання, оскільки у цих явищ різні предмети впливу на відповідний суб'єкт чи галузь. Без державного регулювання – неможливо, оскільки «дитячі» уявлення про саморегулюючу і самодостатню роль ринку, які були орієнтиром для багатьох економістів на початку нової «економічної ери», реформи, – не виправдалися. Усе виявилось набагато складніше. Без активної участі держави в економічному механізмі зараз, що зрозуміло, мабуть, усім – неможливо. Держава повинна встановлювати правила економічної діяльності, закріплюючи їх а законодавстві, а також забезпечувати реалізацію і дотримання

цих правил усіма суб'єктами економічної діяльності. Це відноситься і до забезпечення гарантій підприємницької діяльності та боротьби із підприємництвом поза оборотом економічної системи держави.

З огляду на сказане погоджуємось із спеціалістами, які зазначають, що на виконання конституційних принципів, окрім зазначеного загально-правового забезпечення, кримінальний закон охороняє найбільш важливі для інтересів держави відносини, яким злочинні посягання можуть спричинити істотної шкоди [12, с. 65].

Звідси, можна окреслити об'єкт кримінального правопорушення економічного спрямування. Це, зокрема, охоронювані кримінальним законом суспільні відносини, на які здійснюється посягання (замах) у формі діяння чи бездіяльності, яке наносить шкоду або створює можливості небезпеку спричинення такої шкоди.

Кримінальне право вирізняє об'єкт злочину. Цей елемент є визначальною ознакою кожного злочинного діяння, характеризує його соціально-політичний зміст про суспільну небезпеку. Суспільно-небезпечна поведінка людини може бути визнана злочином тільки при тій умові, якщо вона спрямована проти певного визначеного та охоронюваного законом об'єкта. Ознаки, що характеризують об'єкт злочину, не тільки розкривають суспільну його небезпеку, але і визначають природу і індивідуальні ознаки того або іншого злочину, визначають його кваліфікацію і можливе покарання.

Для кращого розуміння умовно об'єкт злочину поділяють на складові елементи:

- загальний,
- родовий (спеціальний)
- безпосередній об'єкти.

Загальний об'єкт – це суспільні відносини, що охороняються кримінальним законом. Сукупність цих відносин є єдиною для усієї сукупності злочинів, при тому, що кожен окремий злочин – у результаті скоєння порушує усю систему взаємопов'язаних суспільних відносин. Загальний об'єкт злочину, його суспільно-політичні і юридичні ознаки дозволяють розкрити соціально-політичний зміст злочину, його спрямованість і суспільну громадську небезпеку.

Родовий об'єкт – це група однорідних, взаємопов'язаних суспільних відносин, що охороняються кримінальним законом. Родовим об'єктом злочинів в економічній сфері є суспільні відносини у сфері економічної діяльності. Це сукупність відносин з приводу виробництва, обміну, розподілу і споживання (обігу) матеріальних благ. Так крадіжка, грабїж, розбій, шахрайство та інші злочини проти власності громадян об'єднані в одну групу тому, що всі вони спрямовані проти індивідуальної власності громадян. Індивідуальна власність виступає у якості родового (спеціального) об'єкта. Такі злочини як порушення авторських прав, порушення законодавства про референдум, порушення недоторканності житла громадян, порушення таємниці голосування об'єднані в одну главу тому, що всі вони спрямовані на політичні та трудові права людини.

Економічні злочини посягають на економічну систему, у т. ч. право власності, свободи, потреби і інтереси учасників економічних зв'язків, порушують нормальне функціонування відносин власності, економічного (господарського) механізму. Ці злочини завдають шкоди економіці, що може виражатися у прямому зменшенні активів (майна) власника, порушенні функціонування окремих господарських галузей чи господарських (виробничих) процесів і т. д.

Видовий об'єкт – це частина родового об'єкта, яка об'єднує в межах останнього групи близьких між собою суспільних відносин. Видовий об'єкт співвідноситься із родовим як частина і ціле (наприклад, злочини проти життя (здоров'я) особи, проти системи оподаткування).

Безпосередній об'єкт – це ті суспільні відносини або група відносин на які зазіхає конкретний злочин. Безпосередній об'єкт є частиною суспільних відносин, що є родовим об'єктом. Злочин проти особистості має спеціальним об'єктом особу, а безпосереднім при вбивстві – життя, при тілесних ушкодженнях – здоров'я – статті 121-129 ККУ [2].

Предмет злочину не входить у безпосередній об'єкт і утворює окремий клас ознак. Із родовим об'єктом безпосередній об'єкт найчастіше співвідноситься як частка та ціле. Буває, що у деяких випадках безпосередній і родовий об'єкти співпадають. Наприклад, спеціальним об'єктом злочинів проти індивідуальної власності громадян буде відповідно індивідуальна власність громадян. Таким же буде зміст і безпосередніх об'єктів при крадіжці, шахрайстві і при інших злочинах кожної із цих груп.

Чинним законодавством передбачені злочини, які посягають одночасно на два об'єкти. До них належать, наприклад, розбій та ін. При розбої винний чинить одночасне насильство над особистістю і викрадає чуже майно. Тому розбій посягає одночасно і на життя, і здоров'я, і на особисту власність. Злочини, що одночасно посягають на два об'єкти називають двохоб'єктними.

У деяких нормах кримінального закону безпосередній об'єкт зазначається у самому законі. Напр., у ст. 111 як безпосередній об'єкт державної зради зазначено суверенітет, територіальну недоторканність, обороноздатність або державну небезпеку України. Безпосереднім об'єктом злочину можуть бути і різні види найважливіших соціальних цінностей.

Безпосередній об'єкт злочину є конструктивною (обов'язковою) ознакою будь-якого складу злочину. Його точне встановлення при кваліфікації діяння обов'язкове. Недотримання цих вимог може призвести до судових помилок. Із урахуванням безпосереднього об'єкту можна розмежовувати і суміжні склади злочинів. Наприклад, дуже схожі такі злочини, як масові безпорядки і хуліганство, але об'єкти цих діянь різні. Об'єктом масових безпорядків є основи громадської безпеки, а хуліганство посягає на громадський порядок.

Шкода об'єкту злочину нерідко спричиняється шляхом посягання на ті чи інші предмети матеріального світу. Тому поряд з безпосереднім об'єктом злочину розрізняють і його предмет. В науці кримінального права загально визнано, що предметом злочину є речі матеріального світу, діючи на які, особа посягає на блага, що належать суб'єктам суспільних відносин. Своєрідність механізму заподіяння шкоди цінностям, що охороняються законом, полягає в таких випадках у тому, що злочинний вплив на певні предмети матеріального світу призводить до розриву впорядкованих і врегульованих правом зв'язків між людьми з приводу цих предметів.

Предмет злочину має важливе значення в структурі складу злочину, є ознакою складу злочину, що містить специфічну інформацію, необхідну для правової оцінки злочину. У ряді випадків він є обов'язковою (конструктивною) ознакою об'єкта злочину певного виду. Предмет злочину слід відрізнити від знарядь злочинних дій. Якщо предмет злочину – це те, на що впливає злочинець, то знаряддя – це предмети, за допомогою яких вчиняється злочинне діяння. Як і безпосередній об'єкт, предмет може бути критерієм розмежування схожих

злочинних діянь. Так розкрадання майна шляхом шахрайства (ст. 190) відрізняється від спричинення майнової шкоди шляхом обману або зловживання довірою (ст. 192 «Шахрайство»). Зокрема, предметом шахрайства (ст. 190) є майно, яке на момент вчинення злочину знаходилось в особи, а предметом злочину, передбаченому ст. 192 «Заподіяння майнової шкоди шляхом обману або зловживання довірою», – майно, яке лише повинна була отримати особа [2].

Аналізуючи кримінальні правопорушення економічного характеру, необхідно зазначити, що кримінальна відповідальність за такі злочини передбачена, якщо злочинними посяганнями заподіяний значний збиток об'єкту посягання.

Вирішуючи питання щодо класифікації економічних злочинів, вважаємо, що найбільш прийнятним критерієм такої класифікації є видовий об'єкт суспільно небезпечного посягання, який є частиною системи родового об'єкту злочину. Це найбільш відповідає задуму законодавця щодо побудови системи економічних злочинів з тієї причини, що систему Особливої частини Кримінального кодексу України законодавець побудував, поклавши в основу класифікації кримінально-правових норм родовий об'єкт злочинного посягання. Виходячи з цього норми, які містяться в розділах Особливої частини систематизовані за критерієм видового об'єкту злочинного посягання, як частини системи родового об'єкту кримінального правопорушення.

Так, Є.Л. Стрельцов до економічних злочинів відносить злочини проти власності, а також господарські злочини, підрозділяючи їх по окремих видах, напрямкам і областям господарської діяльності в рамках всієї сфери господарювання:

1) злочини в підприємстві: статті

• 202 «Порушення порядку зайняття господарською та банківською діяльністю» — виключено Законом № 4025-VI від 15.11.2011,

• 203 «Зайняття забороненими видами господарської діяльності» — виключено Законом № 4025-VI від 15.11.2011,

• 205 «Зайняття забороненими видами господарської діяльності» — виключено Законом № 101-IX від 18.09.2019,

• 206 «Протидія законній господарській діяльності»,

• 218 «Фіктивне банкрутство» — виключено Законом № 4025-VI від 15.11.2011,

• 220 «Приховування стійкої фінансової неспроможності» – виключено Законом № 4025-VI від 15.11.2011,

• 222 «Шахрайство з фінансовими ресурсами», що становлять комерційну або банківську таємницю»,

• 227 «Умисне введення в обіг на ринку України (випуск на ринок України) небезпечної продукції»,

• 228 «Змова про зміну чи фіксування цін або примушування до їх змін чи фіксування» – виключено Законом № 4025-VI від 15.11.2011,

• 231 «Незаконне збирання з метою використання або використання відомостей»,

• 232 «Розголошення комерційної або банківської таємниці»;

2) злочини в сфері послуг: стаття 225 «Обман покупців та замовників» – виключено Законом № 4025-VI від 15.11.2011;

3) інші злочини в підприємстві: стаття 201 «Контрабанда»;

4) злочини у фінансово-кредитній сфері: статті

- 199 «Виготовлення, зберігання, придбання, перевезення, пересилання, ввезення в Україну з метою використання при продажу товарів, збуту або збут підроблених грошей, державних цінних паперів, білетів державної лотереї, марок акцизного податку чи голографічних захисних елементів»,

- 215 «Підроблення знаків поштової оплати і проїзних квитків» – виключено Законом № 4025-VI від 15.11.2011,

- 223 «Порушення порядку випуску (емісії) та обігу цінних паперів» – виключено Законом № 4025-VI від 15.11.2011,

- 224 «Виготовлення, збут та використання підроблених недержавних цінних паперів»,

- 212 «Ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів)»,

- 207 «Ухилення від повернення виручки в іноземній валюті» – виключено Законом № 4025-VI від 15.11.2011,

- 208 «Незаконне відкриття або використання за межами України валютних рахунків» – виключено Законом № 4025-VI від 15.11.2011,

- 216 «Незаконне виготовлення, підроблення, використання або збут незаконно виготовлених, одержаних чи підроблених контрольних марок» [11, С. 257-250].

Як видно із указанного значна кількість норм виключена, причому виключена одним і тим Законом «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо гуманізації відповідальності за правопорушення у сфері господарської діяльності» [13].

Із самої назви цього Закону, навіть не цитуючи пояснення правового управління Верховної Ради, стає зрозумілим необхідність та підстави прийняття цього закону. При цьому навіть у поясненнях до необхідності прийняття цього закону, на нашу думку, не указана дійсна його причина: утворення нашої держави не еволюційним, а адміністративним шляхом, що призвело до зміни економічної моделі, при значному запізненні змін у законодавстві з цього приводу.

На заміну скасованим нормам до кримінального закону введено інші норми, які тим чи іншим чином регулюють предмет правового регулювання скасованих приписів. Серед іншого це, наприклад,

- стаття 203¹ «Незаконний обіг дисків для лазерних систем зчитування, матриць, обладнання та сировини для їх виробництва»,

- стаття 218¹ «Доведення банку до неплатоспроможності»,

- стаття 220² «Фальсифікація фінансових документів та звітності фінансової організації, приховування неплатоспроможності фінансової установи або підстав для відкликання (анулювання) ліцензії фінансової установи»,

- тощо.

В.О. Навроцький, проаналізувавши літературу з питань економіки, кримінального законодавства зарубіжних країн, де має місце стала і розвинута система норм про злочини в сфері ринкової економіки, встановив, що в господарській сфері ринкової економіки кримінально-правовій охороні підлягають групи суспільних відносин, що склалися:

- для захисту інтересів споживачів;

- для захисту інтересів підприємницької діяльності;

- з приводу захисту інтересів держави у забезпеченні встановленого порядку заняття господарською діяльністю.

Господарські злочини за цими критеріями згідно кримінального законодавства України В.О. Навроцький [16, С. 357] класифікував на такі групи:

- 1) посягання на інтереси споживачів: статті 227, 225, 228;
- 2) перешкоджання правомірній підприємницькій діяльності: статті 232, 206;
- 3) порушення порядку зайняття підприємницькою діяльністю, що складається з наступних підгруп злочинів:

- злочинне відношення до матеріальних ресурсів – розділ XIII «Злочини проти довкілля»: статті 236-254. Назва розділу VIII змінена Законом № 2617-VIII від 22.11.2018: «Кримінальні правопорушення проти довкілля» [14];

- фінансові зловживання: статті 212, 205, 222, 223, 215, 216, 220, 218;
- порушення заборон і обмежень у сфері господарювання: статті 203, 202.

З огляду на сказане ми погоджуємось із класифікацією економічних злочинів за Кримінальним кодексом Ужви Н.О. [15]. Ураховуючи сучасні зміни можна констатувати, що Кримінальним кодексом встановлена наступна система правопорушень економічного спрямування (за видовим об'єктом):

- 1) злочини проти встановленого порядку здійснення підприємницької діяльності (контрабанда; порушення законодавства, що регулює виробництво, експорт, імпорт дисків для лазерних систем зчитування, експорт, імпорт обладнання чи сировини для їх виробництва; протидія законної підприємницької діяльності, легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом; умисне порушення вимог законодавства про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом; порушення порядку здійснення операцій з металобрухтом);

- 2) злочини проти інтересів кредиторів (доведення банку до неплатоспроможності; доведення до банкрутства; шахрайство з фінансовими ресурсами; маніпулювання на фондовому ринку);

- 3) злочини проти встановленого порядку обігу грошей і цінних паперів (виготовлення, зберігання, придбання, перевезення, пересилання, ввезення в Україну з метою збуту або збут підроблених грошей, державних цінних паперів чи білетів державної лотереї; незаконне виготовлення, підробка, використання або збут незаконно виготовлених, одержаних чи підроблених марок акцизного збору чи контрольних марок; підроблення документів, які подаються для реєстрації випуску цінних паперів; порушення порядку ведення реєстру власників іменних цінних паперів; виготовлення, збут та використання підроблених недержавних цінних паперів);

- 4) злочини проти встановленого порядку надходження коштів у державний, місцеві бюджети та позабюджетні цільові фонди (нецільове використання бюджетних коштів, здійснення видатків бюджету чи надання кредитів з бюджету без встановлених бюджетних призначень або з їх перевищенням; видання нормативно-правових або розпорядчих актів, які змінюють доходи і видатки бюджету всупереч встановленому законом порядку; ухилення від сплати податків, зборів, інших обов'язкових платежів; ухилення від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування);

- 5) злочини, пов'язані з недобросовісною конкуренцією (незаконне використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, кваліфікованого зазначення походження товару; незаконне збирання з метою використання або використання відомостей, що

становлять комерційну таємницю; розголошення комерційної таємниці; незаконне використання інсайдерської інформації; приховування інформації про діяльність емітента);

б) злочини проти прав і інтересів споживачів (випуск або реалізація недоброякісної продукції);

7) злочини проти встановленого порядку приватизації майна (незаконна приватизація державного, комунального майна);

8) злочини проти власності в частині господарської діяльності відповідного суб'єкта (крадіжка; грабїж; розбій; викрадення води, електричної або теплової енергії шляхом її самовільного використання; вимагання; шахрайство; присвоєння, розтрата майна або заволодіння ним шляхом зловживання службовим становищем; заподіяння майнової шкоди шляхом обману або зловживання довірою; незаконне привласнення особою знайденого або чужого майна, що випадково опинилося у неї; умисне знищення або пошкодження майна; умисне пошкодження об'єктів електроенергетики; погроза знищення майна, необережне знищення або пошкодження майна; порушення обов'язків щодо охорони майна; придбання або збут майна, завідомо здобутого злочинним шляхом).

Наведена нами система економічних злочинів за наведеною за сучасною редакцією Кримінального кодексу дає більш чітке розмежування складів кримінальних правопорушень економічного спрямування.

Для кращого розуміння української, достатньо просунутої системи економічних правопорушень, порівняння можна коротко сказати, наприклад, про систему кримінальних правопорушень економічного спрямування в законодавстві Румунії. Вона регулюється її Кримінальним кодексом і складна. Зокрема, законодавець Румунії врегулював відповідальність за інші економічні злочини цілим рядом спеціальних законів, які передбачають відповідальність за окремі види злочинних посягань на економічний устрій Румунії, які також постійно змінюються.

Прийняття спеціальних законів, які передбачають кримінальну відповідальність за деякі види економічних злочинів за задумом законодавця захищає Кримінальний кодекс Румунії від постійних змін і доповнень, тому в Кримінальним кодексом регламентовані тільки ті злочини, які в силу своєї специфіки можуть здійснюватися при будь-якому укладі економіки. [17, С. 9]. Регулювання об'єктивної частини таких правопорушень потребує постійного вдосконалення, оскільки постійно вдосконалюється техніка скоєння таких злочинів. А відтак систематизувати кримінальні правопорушення економічного спрямування у кримінальному законодавстві Румунії за видовим об'єктом неможливо.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи розглянуте питання об'єктивної частини кримінального правопорушення економічного спрямування, можна сказати, що:

- це юридичні відносини, які урегульовують відповідні економічні зв'язки складної соціально-економічної системи, що складається з окремих підсистем, які знаходяться у взаємозв'язку між собою;

- це економічні цінності держави, порушення яких негативно може вплинути на стійкість економічної системи держави.

Система кримінальних правопорушень економічного спрямування — це сукупність небезпечних діянь або бездіяльності, що можуть негативно вплинути на соціально-економічну систему держави.

Список використаних джерел

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. *Відомості Верховної Ради України*. 1996. №30. Ст. 141.
2. Кримінальний кодекс України (прийнятий сьомою сесією ВРУ 05.04.2001 р.). Офіційний текст. "Ін-Юре", 2003. 204 с.
3. Цивільний кодекс України: Коментар / за заг. ред. Є.О. Харитонова, О.М. Калітенко. Одеса: Юридична література, 2004. 1112 с.
4. Про проголошення незалежності України. Постанова ВР УРСР. *Відомості Верховної Ради України*. 1991. №38. Ст. 502.
5. До парламентів і народів світу. Звернення ВРУ України. *Відомості Верховної Ради УРСР*. 1992. №8. Ст. 199.
6. Декларація про державний суверенітет України. *Відомості Верховної Ради УРСР*. 1990. №31. Ст. 429.
7. Економічні відносини. *Вікіпедія: вільна енциклопедія*. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D1%96_%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B8.
8. Правовідносини. *Вікіпедія: вільна енциклопедія*. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B8>.
9. Conea N. *Infractiuni prevazute in legi speciale*. Tipografia Ministerului de Interne, Bucuresti, 1993. 238 р. (Коня Н. Злочини, передбачені спеціальними законами. Бухарест: Типографія Міністерства внутрішніх справ, 1993. 238 с.).
10. Бандурка О.М., Петрова К.Я., Удодова В.І. Державне регулювання економіки: Підручник. Харків: Вид-во Ун-ту внутр. справ, 2000. 160 с.
11. Стрельцов Е.Л. Экономическая преступность в Украине. Курс лекций. Предисловие профессора Мартина Финке (университет г. Пассау, ФРГ). Одесса. АО Бахва. 1997г. 572 с.
12. Новоселов Г.П. Учение объекте преступления. Методологические аспекты. М.: Норма, 2001. 117 с.
13. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо гуманізації відповідальності за правопорушення у сфері господарської діяльності: Закон України від 15 травня 2003 р. *Офіційний вісник України*. 2011. № 98. Стор. 9. Ст. 3570.
14. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення досудового розслідування окремих категорій кримінальних правопорушень: Закон України від 28 листопада 2018 р. *Офіційний вісник України*. 2019. № 34. Стор. 83. Ст. 1198.
15. УЖВА Лілія Олександрівна. Кримінально-правова охорона економічної системи України і деяких країн зарубіжжя (порівняльне дослідження): дисертація канд. юрид. наук: 12.00.08 / Одеський національний морський університет. Одеса, 2004.
16. Навроцький В.О. Кримінальне право України. Особлива частина: Курс лекцій. К.: Товариство «Знання», КОО, 2000. 771 с.
17. Уголовный кодекс Республики Молдова, принятый Законом РМ от 18 апреля 2002 года. *Официальный монитор* № 128-129 от 13.09.2002 г.

РОЗДІЛ V. МІЖНАРОДНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Балахонова О.В., доктор економічних наук,
професор, професор кафедри бізнесу і права,
Вінницький інститут університету «Україна»;
Дрозд Р.М., магістрант 2-го року підготовки,
спеціальність «Менеджмент»,
Вінницький інститут університету «Україна»

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ПІДПРИЄМСТВА-УЧАСНИКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

MAIN TASKS OF THE PARTICIPANT ENTERPRISE ENTERPRISE

Анотація. В статті досліджено види підприємств-учасників зовнішньоекономічної діяльності, залежно від рівня інтернаціоналізації бізнесу. Вони розподілені на наступні види: підприємство-експортер, міжнародне підприємство, багатонаціональне підприємство. Запропоновано основні стадії ведення підприємницької діяльності (виробничий процес, управління персоналом, інвестиційна діяльність, інноваційна діяльність, ризики підприємницької діяльності, маркетинговий аспект). Наведено перелік основних завдань підприємства-учасника зовнішньоекономічної діяльності відповідно до основні стадії ведення підприємницької діяльності. Запропонований перелік основних завдань підприємства-учасника зовнішньоекономічної діяльності, істотно полегшить використання на практиці оцінки ефективності реалізації зовнішньоекономічної стратегії підприємства. Відмічено виникнення потреби в комплексній оцінці зовнішньоекономічної стратегії, що передбачає вибір оптимальної стратегії.

Ключові слова: зовнішньоекономічна політика, економічна політика, зовнішньоекономічна діяльність.

Abstract. The article examines the types of enterprises participating in foreign economic activity, depending on the level of internationalization of business. They are divided into the following types: exporting company, international company, multinational company. The main stages of business activity (production process, personnel management, investment activity, innovation activity, business risks, marketing aspect) are offered. The list of the main tasks of the enterprise-participant of foreign economic activity according to the main stage of conducting business activity is given. The list of the main tasks of the enterprise-participant of foreign economic activity is offered, will essentially facilitate use in practice of an estimation of efficiency of realization of foreign economic strategy of the enterprise. There is a need for a comprehensive assessment of foreign economic strategy, which involves choosing the optimal strategy.

Keywords: foreign economic policy, economic policy, foreign economic activity.

Постановка проблеми. У більшості країнах світу, хоч і по-різному, держава приймає активну участь у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, здійснюючи регулюючі заходи через певну діяльність. Вона стимулює або обмежує їх розширення в цілому з певними

країнами або ж щодо окремих сфер господарства, видів продукції та послуг. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства є структурним елементом ширших за змістом понять - економічної діяльності та державного регулювання економіки. Державне регулювання зовнішньоекономічних відносин передбачає створення відповідних умов та механізмів (правових, економічних, інституційних) для ефективного розвитку відносин, здійснення діяльності у даній сфері. Складність та багатофакторність механізму зовнішньоекономічної діяльності визначає різноманіття її цілей та завдань. Вони можуть бути класифіковані на стратегічні (довгострокові), що передбачають структурну перебудову секторів економіки, безпосередньо пов'язаних з зовнішніми ринками, та тактичні, короткострокові, зумовлені поточними потребами.

Стратегічні цілі та завдання повинні забезпечувати ефективне функціонування підприємства, і формуються на державному рівні. Короткострокові, тактичні цілі виникають під впливом різних факторів, у тому числі на мікрорівні (підприємства). Вони розраховані на отримання короткострокових, кон'юнктурних вигод і можуть суперечити довгостроковим стратегічним цілям. При спільності кінцевих цілей в окремих підприємствах їх економічні інтереси можуть диференціювати підходи у виборі пріоритетів та засобів вирішення економічних завдань при ігноруванні інтересів підприємств-партнерів. На міждержавному рівні національні інтереси також спонукають окремі країни або групи країн до тимчасових спілок у процесі підготовки або під час багатосторонніх переговорів для зміни співвідношення сил на свою користь. Зовнішньоекономічна політика нашої країни має враховувати особливості її сучасного політичного та економічного становища, що знаходиться під впливом світових політичних та економічних центрів сили та сприяти ефективній реалізації певних пріоритетних цілей та завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню підприємства-учасника зовнішньоекономічної діяльності присвячені дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких В.Д. Андріанов, П.Ю. Беленький, В.М. Геєць, Б.М. Данилишин, Л.В. Дейнеко, Я.А. Жаліло, М.В. Жук, А.П. Кіреєв, Л. Клайт, В.В. Коломієць, А.І. Кредісов, А.С. Лисецький, С.Р. Маккінон, А.І. Мокій, А. Ніколас, Н.М. Пархоменко, В.І. Пила, М.А. Пивоварова, М.І. Фащевський, А.С. Філіпенко, Є.В. Хлобистов, Л.Г. Чернюк, Ю.С. Ширяєв, Д. Шнейдер та інші вчені-економісти.

Вони розглядають завдання підприємства-учасника зовнішньоекономічної діяльності через їх міжнародні господарські та торговельні відносини, до сфери яких входять: обмін товарами, спеціалізація і кооперація виробництва, науково-технічне співробітництво, надання економічної та технічної допомоги, створення спільних підприємств та інші форми економічного співробітництва. Разом з тим, проблема завдання підприємства-учасника зовнішньоекономічної діяльності являється актуальною сферою в наукових дослідженнях, оскільки подальшого розвитку потребують обґрунтування механізму реалізації зовнішньоекономічної політики на рівні підприємства в умовах зростаючої глобалізації економічних процесів та побудова моделі стратегічного моніторингу розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження основних завдань підприємства-учасника зовнішньоекономічної діяльності

Виклад основного матеріалу. Загальний стан, особливості та тенденції розвитку міжнародної торгівлі мають важливе значення для зовнішньоторговельних перспектив підприємств нашої країни, які повинні, і взаємодіяти, і співпрацювати, і конкурувати з

іншими підприємствами на світових ринках. Тому, стан і перспективи підприємства-учасника зовнішньоекономічної діяльності слід розглядати з точки зору його пристосування до умов міжнародної торгівлі у світі. Міжнародна торгівля в даний час розвивається під впливом провідної тенденції світової економіки, яка отримала назву «глобалізація» і визначатиме її розвиток у подальшому. Дана тенденція виявляється у дедалі більшому розширенні та поглибленні міжнародних зв'язків у сфері інвестицій, виробництва, обігу, постачання та збуту, фінансів, науково-технічного прогресу, освіти. Поступово з урахуванням транснаціональних корпорацій складаються потужні міжнародні господарські комплекси, які у комплексних, світових масштабах і умовах конкурентної боротьби на ринках збуту, формують свої матеріальні та фінансові ресурси. Дедалі більшого впливу на функціонування підприємства-учасника зовнішньоекономічної діяльності надає науково-технічний прогрес. У тому постіндустріальному суспільстві, в яке вже вступили розвинені країни і в яке, хоч і з відставанням, поступово вступає наша держава, економічне зростання дедалі більше набуває інтенсивного (а не екстенсивного) і до того ж інноваційного характеру. Нові відкриття, винаходи, технології, принципово нові товари та послуги виникають не епізодично і спонтанно, а стають постійною складовою економічного процесу, яка прогнозується, планується, організується, в тому числі на основі міжнародної кооперації, що розширюється. Тому, найбільш швидко зростає торгівля між промислово розвиненими країнами і лише в другу чергу це зростання захоплює країни, що розвиваються, насамперед так звані нові індустріальні країни.

Підприємства-учасники зовнішньоекономічної діяльності залежно від рівня інтернаціоналізації бізнесу поділяються на наступні види: підприємство-експортер, міжнародне підприємство, багатонаціональне підприємство.

Тому, ми можемо запропонувати основні стадії ведення підприємницької діяльності (виробничий процес, управління персоналом, інвестиційна діяльність, інноваційна діяльність, ризики підприємницької діяльності, маркетинговий аспект).

Перелік основних завдань підприємства-учасника зовнішньоекономічної діяльності ми може сформулювати наступним чином:

1. Виробничий процес:

- підприємство-експортер – концентрація на конкурентоспроможності виробництва щодо витрат;
- міжнародне підприємство – міждержавна раціоналізація виробництва, створення за кордоном власних виробничих філій для виготовлення товару, економія на факторах виробництва;
- багатонаціональне підприємство – випуск стандартизованої продукції, що глобально використовується на ринках світу, з можливістю додаткових витрат, спрямованих на модифікацію товару, скорочення трансакційних витрат, установа монопольної ціни.

2. Управління персоналом:

- підприємство-експортер – використання наявного кадрового потенціалу;
- міжнародне підприємство – отримання досвіду виконання зовнішньоекономічної діяльності та підвищення кваліфікації для здійснення максимального контролю за діяльністю, залучення іноземних спеціалістів для інтенсифікації бізнесу;
- багатонаціональне підприємство – поширення міжнародних стандартів підготовки кваліфікованих кадрів, міжнародний поділ праці, застосування глобального досвіду діяльності до локальних ринків.

3. Інвестиційна діяльність:

- підприємство-експортер – здійснення мінімальних інвестиційних витрат;
- міжнародне підприємство – здійснення максимальних інвестицій для отримання значних вигод в майбутньому;
- багатонаціональне підприємство – інвестиції в операції злиття та поглинання підприємств для скорочення витрат і термінів виходу на нові ринки.

4. Інноваційна діяльність:

- підприємство-експортер – здійснення виробництва без істотної модифікації;
- міжнародне підприємство – масштабне залучення інноваційних технологій для розширення зовнішньоекономічної діяльності;
- багатонаціональне підприємство – запровадження інновацій для задоволення потреб клієнтів у всьому світі.

5. Ризики підприємницької діяльності:

- підприємство-експортер – забезпечення мінімального ризику при вході на зовнішній ринок;
- міжнародне підприємство – мінімізація зовнішніх ризиків, а саме інвестиційного, валютного, політичного, комерційного, трансляційного;
- багатонаціональне підприємство – диверсифікація ризиків за рахунок геоцентричної орієнтації компанії.

6. Маркетинговий аспект:

- підприємство-експортер – отримання додаткового прибутку шляхом збільшення обсягу реалізації на зовнішньому ринку за рахунок додаткових внутрішніх виробничих потужностей підприємства;
- міжнародне підприємство – стабілізація іноземних продажів підприємства шляхом різних форм співпраці з іноземними партнерами, розширення своєї діяльності на нових ринках;
- багатонаціональне підприємство – інтегрування та координація стратегії підприємства на світовому ринку, концентрація на конкурентних перевагах на міжнародному ринку, збільшення продажів у всіх країнах де є споживчий попит на продукцію.

Даний перелік основних завдань підприємства-учасника зовнішньоекономічної діяльності, на наш погляд, істотно полегшить використання на практиці оцінки ефективності реалізації зовнішньоекономічної стратегії підприємства. Але, залишається низка проблем, пов'язаних із вибором єдиного інтегрального критерію ефективності реалізації зовнішньоекономічної стратегії для будь-якого суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Складність та багатогранність зовнішньоекономічної стратегії не дозволяють вибрати один показник результативності з кількості узагальнювальних результативних показників.

Висновки. Вибір критерію ефективності залежить від особливостей ситуації на ринку, цілей підприємства, наявності інформації про внутрішнє та зовнішнє середовища. Тому, виникає потреба в комплексній оцінці зовнішньоекономічної стратегії, що передбачає вибір оптимальної стратегії.

Стратегію необхідно розглядати як комплекс рішень, який пов'язаний з концепцією загальноекономічного розвитку компанії, формує її стратегічну позицію на ринку, визначає джерела її конкурентних переваг і розподіл ресурсів за конкретними товарами та ринками, обумовлює систему максимізації прибутку підприємства та спрощує його можливу переорієнтацію. Саме такий стратегічний підхід буде найбільшою мірою передбачатиме

розроблення довгострокових планів використання потенціалу нових ринків та систематичне застосування маркетингових методів для визначення, передбачення та задоволення потреб споживачів на цільових ринках.

Ефективність реалізації зовнішньоекономічної стратегії підприємства доцільно визначати, виходячи з фактичної результативності окремої операції в зовнішньоекономічній діяльності підприємства, оскільки стратегія передбачає досягнення поставлених цілей, а їх практичним продовженням є здійснення відповідної господарської операції підприємством.

Список використаних джерел

1. Балахонова О.В. Узагальнення складових економічного потенціалу підприємства і механізм його розвитку. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2021. Том 20. № 2 (48). С. 98-115.
2. Балахонова О.В. Формування багаторівневої системи планування розвитком економічного потенціалу підприємства. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету: зб. наук. праць*. 2021. № 47. С. 4-13.
3. Балахонова О.В. Логістичне забезпечення безпекоорієнтованого розвитку інноваційно-активних суб'єктів господарювання Одеса: Фенікс. 2021. С. 30-33.
4. Балахонова О.В. Фактори впливу на витрати підприємства. *Подільський науковий вісник*. 2021. № 1. С. 5-10.
5. Балахонова О.В. Формування власного капіталу підприємства в сучасних умовах господарювання. *Подільський науковий вісник*. 2021. № 1. С. 10-14.
6. Балахонова О.В. Удосконалення підходів в дослідженнях саморозвитку виробничо-господарських систем. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2020. Том 19. № 3 (46). С. 146-159.
7. Балахонова О.В. Побудова бізнес-структури промислового підприємства на інноваційній основі. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2020. Том 19. № 2/45. С. 115-127.
8. Балахонова О.В. Характер інноваційності сучасних економічних систем. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2020. № 43. С. 4-12.
9. Балахонова О.В. Сучасна інноваційно-інвестиційна діяльність підприємства на основі науково обґрунтованого бізнес-планування. *Освіта, економіка, управління: сучасний стан та інновації*. 2020. № 5. С.4-11.
10. Гріщенко І.В., Білецька Н.В., Циганчук В.А. Фактори активізації інвестиційної привабливості підприємств. *Підприємництво і торгівля*. Львів, 2017. № 22. С. 64-76.
11. Балахонова О.В., Леухін К.К. Методика аналізу структури власного капіталу підприємства. *Подільський науковий вісник. Науки: економіка, педагогіка*. 2020. № 2. С. 14-18.
12. Балахонова О.В., Леухін К.К. Генезис основних етапів розвитку власного капіталу. *Подільський науковий вісник. Науки: економіка, педагогіка*. 2020. № 1. С. 14-18.
13. Гріщенко І.В., Білецька Н.В., Циганчук В.А. Виявлення порушень у процесі аудиту фінансової звітності підприємств. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Сер. Економічні науки*. 2018. Вип. 54. С. 133-138.
14. Гріщенко І.В., Гринчук Т.П. Основні аспекти фінансового планування в системі фінансової безпеки підприємства. *Економіка та суспільство*. Вип. № 22/2020. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-14>.

15. Гріщенко І.В., Білецька Н.В., Циганчук В.А., Мазур О.В. Методи забезпечення ефективності інвестиційно-інноваційних проєктів. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. 2020. Вип. 60. С. 30-34.

Силаева О.В., кандидат економічних наук,
заведуючий кафедрою «Економіка і бізнес»,
Карагандинський індустріальний університет,
г. Темиртау, Казахстан

Ромазанов Ж.К., кандидат економічних наук,
старший преподаватель кафедри «Економіка і
бізнес»
Карагандинський індустріальний університет,
г. Темиртау, Казахстан

ПРОБЛЕМЫ ИНДУСТРИИ КАЗАХСТАНА: МИФЫ И ПРЕДРАССУДКИ

PROBLEMS OF KAZAKHSTAN'S INDUSTRY: MYTHS AND PREJUDICES

Аннотация. В данной статье рассматриваются существующие в Казахстане проблемы в развитии индустрии, дается оценка авторов реального или мнимого влияния тех или иных проблем на развитие промышленности страны и путей их решения. Обозначены побочные эффекты, риски при проведении индустриализации среди ограниченного числа наиболее крупных горнодобывающих компаний.

Ключевые слова: индустриализация, горнодобывающая промышленность, обрабатывающая промышленность, диверсификация, экономика, проблемы развития индустрии, бизнес.

Abstract. This article examines the existing problems in the development of industry in Kazakhstan, the authors assess the real or imaginary impact of certain problems on the development of the country's industry and ways to solve them. The side effects and risks that arise if industrialization is carried out among a limited number of the largest mining companies are identified.

Keywords: industrialization, mining industry, manufacturing industry, diversification, economy, problems of industry development, business.

Постановка проблеми. В Казахстане, на етапе тридцатилеття самостійності державства, вночі наметились деякі проблеми і виникли питання подальшого індустріального розвитку країни. Результати виконання двох перших п'ятирічних державних програм індустріалізації на 2010-2014 і 2015-2019 роки очевидно не в повній мірі відповідають цілям, які були поставлені, серйозного промислового ривка в розвитку країни не спостерігається.

Представители державства і бізнес-сообщества, експерти називають багато різних причин, які, по їх думці, привели до деяким невдачам в досягненні цілей індустріального розвитку країни.

Формирование целей статьи. Выявление наиболее значимых проблем, препятствующих развитию страны, а также, поиск способов правильной оценки таких проблем для максимального устранения возможных ошибок в дальнейшем развитии индустрии Казахстана.

Анализ последних исследований и публикаций. В научной литературе исследования проблем индустриализации представлены достаточно широко. Первые исследования начального периода индустриализации относятся к последней трети XIX-первой трети XX века [1]. Основоположниками в разработке методологических подходов регулятивного воздействия на социально-экономическое развитие как национального уровня, так и регионального уровня являются Д. Рикардо, А. Маршалл, Дж. Кейнс, А. Смит, Дж. Милль. Теоретические аспекты повышения эффективности государственного управления региональным развитием освещены в работах В.В. Леонтьева, В. Парето, М. Портера, Л.Э. Лимонова, А.А. Адамеску, Ю.Н. Сагидова, Э.Л. Файбусовича, Л.И. Власюк, Р.А. Мусаева и других [2].

В 60-х годах XX века, как отмечает Проскуракова Н.К. [3], возникло «новое экономическое направление», представители которого: С. Струмилин, К. Тарновский, П. Хромов, П. Волобуев, А. Анфимов, М. Гиндин изучали начальный период индустриализации с иных, чем их предшественники методологических позиций [4].

Значительный вклад в решение проблем индустриализации в последней четверти XX века внесли ученые: А.И. Анчишкин, А.Г. Аганбегян, В.Л. Квинт, Л.И. Абалкин, В.Е. Рохчин, А.Г. Гранберг [2]. Для современного (третьего) периода характерно изучение взаимосвязи процессов индустриализации и модернизации. Изучение региональных особенностей проблемы является сложным и по сей день не в полной мере разработанным аспектом экономической науки [5].

Изложение основного материала. Можно привести несколько наиболее часто указываемых экспертами причин проблем, возникших в настоящее время в экономике Казахстана:

1. Не нужно создавать новой промышленности, достаточно лучше поддерживать уже имеющиеся 50-60 наиболее крупных компаний, которые обеспечат диверсификацию экономики страны.

2. Государственные меры больше вредят, чем способствуют промышленному развитию страны. Необходимо создать «чистые» рыночные условия без любого государственного вмешательства в экономику и все и так пойдет своим чередом.

3. Необходимо сперва обеспечить подготовку промышленных кадров, в том числе водопроводчиков, без этого никакой индустриализации не достичь. Проблемы «подготовки водопроводчиков» – это системная мера поддержки промышленности.

4. «Казахстанцы не умеют держать отвертку и молоток в руках, куда уж тут до развития промышленности».

5. Коррупция душит экономику и не дает развивать промышленность.

6. В малых странах нормальной индустриализации достичь невозможно. Казахстан – малая страна, поэтому не стоит и пытаться.

7. Казахстан не имеет выхода к морю и расположен далеко от основных мировых путей движения товаров. Поэтому стоимость транспортировки промышленных товаров выше среднемировых.

8. Принимаемые государством меры поддержки промышленности малоэффективны.

Конечно, число приводимых проблем значительно больше, рассмотреть их все не представляется возможным. В рамках данной статьи остановимся на первой причине, остальные являются предметом отдельных исследований.

Ключевым тезисом такой точки зрения является то, что не нужно распылять ограниченные государственные средства и внимание на создание новой промышленности или поддержку малых и средних промышленных предприятий. Более рациональным и эффективным будет способствовать развитию 50-60 наиболее крупных компаний, а они вслед за собой «вытянут» всю остальную промышленность и экономику страны.

К сожалению инициаторами данной идеи не указано точно, к какой подотрасли промышленности относятся эти 50-60 наиболее крупных компаний – к горнодобывающей или к обрабатывающей. Но можно кратко оценить перспективы такого пути индустриализации и для тех, и для других.

Наиболее крупными компаниями в горнодобывающей промышленности относятся всем известные предприятия по добыче нефти, газа, различных металлов. Это такие компании, как ТОО «Тенгизшевройл», АО «Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В.», АО «СНПС – Актобемунайгаз», North Caspian Operating Company N.V., АО «Арселор-Миттал Темиртау», ТОО «Евразийская группа», АО «Казахмыс», АО «КазМинералс», АО «ССГПО», АО «Алюминий Казахстана», АО «Казцинк», АО «ТНК «Казхром», АО «УКТМК», ТОО «Коппер технолоджи», АО «ФПГ «Алел», ТОО «Богатырь Комир», АО «ГМК «Казахалтын», ТОО «Востокцветмет» и другие.

Безусловно, что это ключевые промышленные компании. При этом первые сто таких предприятий обеспечивает более 90% промышленной продукции и экспортной выручки всей страны, более 70% всех налоговых поступлений в государственный бюджет, около трети занятости трудоспособного населения страны. Отчисления из их доходов и формируют Национальный фонд – валютный резерв страны.

Обеспечение их дальнейшего промышленного развития особых усилий от государства и не потребует. Эти компании имеют все – сырье, активы, доступ к дешевым и практически неограниченным внешним рынкам капитала, рынки сбыта и др. Основным и достаточным условием для их развития является уменьшение влияния государства на их деятельность, своевременная девальвация государством национальной валюты, снижение налоговой нагрузки, удешевление стоимости рабочей силы.

В целом такая стратегия индустриализации наиболее достижима и могла бы быть вполне рациональной и приемлемой. Однако она имеет один существенный недостаток. В основе такой промышленности лежит добыча и вывоз природных ресурсов страны, а они ограничены. С учетом сложившихся темпов добычи период существования такой промышленности составит в среднем 20-40 лет, а по некоторым позициям и того меньше. Освоение новых месторождений имеет меньшую маржинальную эффективность, так как способы добычи сложнее, а руды беднее. При этом, под влиянием мирового рынка, Казахстан будет и дальше девальвировать национальную валюту, а жизнь для большинства граждан будет становиться все дороже и дороже.

Такой подход несет и значительные риски для страны, когда природные ресурсы будут полностью исчерпаны, а валютные резервы Национального фонда будут потрачены на латание бюджетных дыр, решение различных социальных и рыночных проблем, возникающих от внешних экономических, эпидемиологических и иных шоков, страна останется ни с чем – без природных ресурсов и без валюты. Развивать экономику станет

много сложнее, а может быть уже и невозможно. Ни один иностранный инвестор не захочет вкладывать свои деньги в нашу экономику в ущерб собственной.

Что касается второй группы компаний из сектора обрабатывающей промышленности, скорее всего инициаторы такой идеи этого не предлагали, тут все значительно труднее. Во-первых, сложно привести вообще какой-то короткий список из наиболее крупных компаний, которые бы оказывали хоть сколько-то значимое влияние на такие ключевые параметры, как промышленное производство, экспорт и валютная выручка, поступления в бюджет, занятость и другое. Во-вторых, это наиболее уязвимые сектора казахстанской экономики, практически любые (финансовые, политические, экономические, валютные, сырьевые, эпидемиологические и пр.) шоки мировой экономики в первую очередь бьют по этим предприятиям. В-третьих, при малой доле их влияния на экономику страны, прикладывать усилия по их развитию придется много, многосторонне и очень долго, чтобы хоть как-то повысить их вклад. В-четвертых, у таких предприятий есть большие проблемы с сырьем, которые не решить без участия компаний первой группы или создания новых производств, а также большие проблемы с уровнем локализации. И не факт, что этого будет достаточно, вряд ли нам удастся найти более емкий и дорогой рынок сбыта для наших счетчиков, аккумуляторов, кабелей, подшипников, лифтов, мебели и пр.

Выводы. Подводя итог, необходимо отметить, что проведение индустриализации страны среди ограниченного числа наиболее крупных горнодобывающих компаний имеет:

- 1) существенный недостаток – исчерпаемость природных ресурсов в недалекие сроки;
- 2) побочные эффекты – дальнейшая девальвация национальной валюты и удорожание жизни для большинства населения страны;
- 3) значительный риск – возможность полной потери перспектив какого-либо промышленного развития страны к тому моменту, когда закончатся природные ресурсы и валютные резервы.

Во-втором случае, то есть развитие индустрии на базе ограниченного числа предприятий обрабатывающей промышленности потребует от государства кропотливой всесторонней долгой работы с концентрацией всех ресурсов и внимания на 50-60 компаниях с непонятным влиянием на экономику и с сомнительными конечными результатами.

Список использованных источников

1. Погребинская В.А. Институциональные особенности начала индустриализации России (последняя треть XIX – первая треть XX вв.): автореферат дис. на соискание ученой степени докт. экон. наук. М, 2009. 49 с.
2. Мирошников С.Н. Государственное управление социально-экономическим развитием субъектов Российской Федерации на основе системы стратегического планирования: автореферат дис. докт. экон. наук. М, 2020. 45 с.
3. Проскуракова Н.К. вопросу о концептуализации экономического развития России XIX – начала XX вв. *Экономическая история. Обозрения*. Вып. II. М.: Изд-во МГУ, 2005. С. 151-158.
4. Красильников В., Гутник В., Кузнецова В. Модернизация: Зарубежный опыт и Россия. М., 1994. С. 25-35.
5. Мирошников С.Н. Государственное управление территориальным развитием: подходы, инструменты, перспективы. М.: Издательство «Проспект». 2018. 312 с.

ДО УВАГИ АВТОРІВ!!!

Для публікації статті у наступному номері науково-практичного журналу «Подільський науковий вісник» необхідно надіслати електронною поштою до редакції журналу наступні матеріали:

1. Довідку про автора.
2. Статтю згідно вказаних вимог.
 - До статті слід додати анотацію та ключові слова мовою статті та англійською. Переклад англійською мовою повинен бути достовірним (не машинним).
 - Для здобувачів вищої освіти – відгук наукового керівника засвідчений відповідним чином установою в якій він працює.
3. Заповнену заяву на публікацію.
4. Сканкопію документа про оплату.

Вартість публікації складає 300 гривень незалежно від кількості сторінок у статті.

Безкоштовно публікуються:

- одноосібні статті докторів наук;
- одноосібні статті іноземних кандидатів та докторів наук;
- рецензії на наукові, освітні та методичні видання.

Структура наукової статті

1. **Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.

2. **Аналіз останніх досліджень і публікацій**, на які спирається автор та в яких розглядають цю проблему і підходи до її розв'язання.

3. **Формулювання цілей статті** (постановка завдання).

4. **Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів.

5. **Висновки** із цього дослідження і подальші перспективи в цьому напрямку.

6. **Бібліографічний список** (бібліографічний список, наявність якого є обов'язковою умовою, складають згідно з вимогами ДСТУ 2015). Посилання на джерела необхідно робити по тексту у квадратних дужках, бажано із зазначенням номерів сторінок відповідно джерела: наприклад, [1, с. 19].

Стаття повинна містити анотації та ключові слова українською, російською та англійською мовами, а також переклад назви статті на англійську мову. Обсяг анотації – 300 знаків, кількість ключових слів – мінімум 5 словосполучень.

Стаття повинна мати такі додаткові структурні елементи: індекс УДК (у верхньому лівому кутку сторінки); назва рубрики журналу; прізвище та ініціали автора(-ів) (не більше 3-х авторів), науковий ступінь, вчене звання, місце роботи кожного із авторів; назву статті українською та англійською мовами.

Стаття має бути унікальною, актуальною та оригінальною. Статті, що містять значний відсоток плагіату редакційною колегією не приймаються. Повну відповідальність щодо змісту статей та достовірності даних несуть автори публікацій та їх наукові керівники.

Технічні вимоги до статей:

- Мова статті: українська, російська, англійська, польська
- Текст статті повинен бути надрукований у текстовому редакторі Microsoft Word та збережений у форматі або *.doc, або *.docx.
- Обсяг статті від 6 до 10 сторінок, формат сторінки: А4 (297 x 210), орієнтація сторінки – книжкова, береги – 20 мм (зліва, справа, зверху, знизу).
- Увесь текст статті, бібліографічний список, анотації, ключові слова тощо друкується шрифтом Times New Roman, розмір – 14 пт, інтервал – 1,5, абзац – 1,25.
- Таблиці, формули, ілюстрації повинні бути компактними, мати назву, шрифт тексту формул або таблиць – Times New Roman, розмір – 12 пт. Розмір таблиць, формул та ілюстрацій не повинен бути більше ширини сторінки.
- Математичні формули мають бути ретельно перевірені та чітко надруковані. Формули набирають за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation. Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною та доречною. Рисунки і таблиці на альбомних сторінках не приймаються.
- До кожної статті (назва файлу має містити номер рубрики та прізвище автора: *Ivanov_2*) додається копія документа про оплату (сканкопія подається у форматі *.jpeg або *.tif та назва файлу має містити прізвище автора: *Ivanov_oplata*), заповнені відомості про автора (назва файлу має містити прізвище автора: *Ivanov_vidomosti*) та заява про право використання наукової статті (назва файлу має містити прізвище автора: *Ivanov_zayava*).

Контактна інформація

Україна, 21000, м. Вінниця
вул. Хмельницьке шосе, 23А
тел. (063)065-56-59,
e-mail: pnv.in.ua@gmail.com
офіційний сайт: pnv.in.ua

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу

Наукове видання

ПОДІЛЬСЬКИЙ НАУКОВИЙ ВІСНИК

Науково-практичний журнал

Випуск 5 (21) / 2022

Відповідальний за випуск: *О.В. Омельченко*

Видання збірника здійснено за рахунок авторів

Статті надруковано в авторській редакції

Відповідальність за зміст та правдивість наданих матеріалів несе автор