

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

2016, № 6

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2016, Issue 6

Хмельницький 2016

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання

Постановою президії ВАК України від 12.05.2015 № 528

(<http://old.mon.gov.ua/ua/activity/563/perelik-naukovikh-fakhovikh-vidan/6797/>)

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2016, № 6 (242)

Засновник і видавець: Хмельницький національний університет

(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)

Наукова бібліотека України ім. В.І. Вернадського http://nbuv.gov.ua/j-tit/Vchnu_ekon

Журнал включено до наукометричних баз:

Index Copernicus <http://jml2012.indexcopernicus.com/i++i++p4539,3.html>

Google Scholar <http://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=nDupjDAAAAAJ>

РИНЦ http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37652

Головний редактор

Скиба М. Є., д. т. н., професор, заслужений працівник народної освіти України, член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України, ректор Хмельницького національного університету

Заступник головного редактора.

Войнаренко М. П., д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України,

Голова редакційної колегії

член-кореспондент Національної академії наук України,

серії «Економічні науки»

проректор з науково-педагогічної та наукової роботи,

перший проректор Хмельницького національного університету

Відповідальний секретар

Гуляєва В. О., завідувач відділом інтелектуальної власності і трансферу технологій Хмельницького національного університету

Члени редколегії серії «Економічні науки»

Войнаренко М. П., д. е. н., Альохін О.Б., д. е. н.; Асаул А.М., д. е. н. (Російська Федерація); Благун І.С., д. е. н.; Бондаренко М.І., к. е. н.; Ведерніков М.Д., д. е. н.; Вишковська Зофія, д. е. н. (Польща); Гесць В.М., д. е. н.; Григоров П.М., д. е. н.; Дудко В.М., д. е. н. (Російська Федерація); Завгородня Т.П., д. е. н.; Йохна М.А., к. т. н.; Ковальчук С.В., д. е. н.; Кругляк Б.С., д. е. н.; Кулинич О.І., д. е. н.; Лук'янова В.В., д. е. н.; Любохинець Л.С., к. е. н.; Мікула Н.А., д. е. н.; Микитенко В.В., д. е. н.; Нижник В.М., д. е. н.; Орлов О.О., д. е. н.; Стадник В.В., д. е. н.; Тельнов А.С., д. е. н.; Ткаченко І.С., д. е. н.; Троціковскі Тадеуш, к. е. н. (Польща); Тюріна Н.М., к. е. н.; Савіна Г.Г., д. е. н.; Семикіна М.В., д. е. н.; Скоробогата Л.В., к. е. н.; Філіппова С.В., д. е. н.; Хрущ Н.А., д. е. н.; Церуйова Тетяна, д. е. н. (Словакія); Чорна Л.О., д. е. н.

Відповідальний за випуск: д. е. н. Васильківський Д. М.

Технічний редактор д. т. н. Романюк В. В.

Редактор-коректор Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 6 від 24.11.2016

**Адреса
редакції:**

**Україна, 29016,
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
Хмельницький національний університет
редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"
(03822) 2-51-08**



e-mail:

visnyk_khnu@rambler.ru

web:

**<http://journals.khnu.km.ua/vestnik>
<http://vestnik.ho.com.ua>
http://lib.khnu.km.ua/visnyk_tup.htm**

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2016

© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2016

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

НИЖНИК В. М. СЕРВІСНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У ПІДВИЩЕННІ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЇХ РОЗВИТКУ	7
ГРИЦИНА Л. А. РОЗГЛЯД СУТНОСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИК ОЦІНКИ ЙОГО РІВНЯ	11
ЛОПАТОВСЬКИЙ В. Г., РУСИН О. І. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ АУТСОРСИНГУ В МІЖНАРОДНІЙ ТА ВІТЧИЗНЯНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	15
КОВАЛЕНКО С. І. «ДРУГА ХВИЛЯ» КЛАСТЕРНОЇ ТЕОРІЇ: ПОШУК НОВИХ ДЖЕРЕЛ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ	19
ПЛІШЕК Ю. О. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	28
КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДИ ТА МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ	
ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ Д. М., ГРИПІНСЬКА Н. В. ФОРМУВАННЯ БАЗОВОЇ СИСТЕМИ ЦІЛЕЙ НА ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	33
НИЖНИК І. В. ІНФОРМАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РІВНЯ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	37
ГАВЛОВСЬКА Н. І., РУДНІЧЕНКО М. М. ВІТЧИЗНЯНІЙ ТА МІЖНАРОДНІЙ ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ ІНКЛЮЗИВНОЇ ОСВІТИ	40
БАКАЙ В. Й., ЛИТВИНЕНКО Т. С. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ	46
МАТВІЄЦЬ О. В. МОТИВАЦІЙНІ ЧИННИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН	50
БРИНЗЕЙ Б. С. МІЖРЕГІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ КРИТЕРІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ СУБ'ЄКТІВ	53
ГУДЗЬ Т. П. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДОВГОСТРОКОВОЇ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ ПІДПРИЄМСТВА	60
ІЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК Г. Я., РИМАР Ю. М. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ	67
ЛП'ЯНИНА Х. В. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ	70
МАРТИНЮК М. А., МАРТИНЮК Г. П. ЕФЕКТИВНІСТЬ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА ЖИТОМИРЩИНИ	73

РАТОШНЮК Т. М., КАПУЛА Л. Л. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЖИТОМИРЩИНИ	78
ЮЩЕНКО Н. Л. ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ГЕОМЕТРИЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРОЕКТНИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ	84
МАСЛІЙ Н. Д. ПЕРЕДУМОВИ МАКСИМІЗАЦІЇ ЦІННОСТЕЙ ПІД ЧАС СТВОРЕННЯ ЛАНЦЮЖКА ВАРТОСТІ ІНТЕГРОВАНОЇ ГРУПИ ПІДПРИЄМСТВ	92
ВОЙНАРЕНКО М. П., ЦИМБАЛЮК Г. С. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КОНТРОЛЮ ТА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ	97
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В ПРОЦЕСІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ	
ПОГОРЕЛОВ Ю. С., ІВЧЕНКО Є. А. АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО РОЗУМІННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	100
ШУЛЬГА О. А. СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ В СИСТЕМІ АГРАРНИХ ВІДНОСИН	105
ЯРЕМЕНКО О. Ф. НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇЇ РОЗВИТКУ	111
ДУМАНСЬКА І. Ю. ПЕРЕДУМОВИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ	117
ПУХАЛЬСЬКИЙ В. В. ОПОДАТКУВАННЯ ТОВАРООБМІННИХ ОПЕРАЦІЙ В ГАЛУЗІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	121
ПИЛИПЯК О. В. ЕКОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ: ПОНЯТІЙНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ	126
ЮХИМЕНКО Т. В. ТОПОЛОГІЧНА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ	135
ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН	
ГАСАНОВ В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧЕСКАЯ ПОЛІТИКА ГОСУДАРСТВА В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ УЯЗВИМЫХ КАТОГОРИЙ НАСЕЛЕНИЯ	142
ГУМБАТ Г. ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ЧАСТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ МАЛОИМУЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ АЗЕРБАЙДЖАН	146
МАТЮХ С. А., ЛОПАТОВСЬКИЙ В. Г. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЇХНЬОГО ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ	150

ПРИСТУПА М. І. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ В УКРАЇНІ	154
ХАРУН О. А. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	157
СКІБСЬКА К. О. ВПЛИВ БІЗНЕС-ІНКУБУВАННЯ НА РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ ПРАЦІ	162
ФІЛІПЧУК В. Р. СОЦІАЛЬНА СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПОСТУПІВ ВІД МИНУЛОГО ДО СУЧАСНОСТІ	166
КРАВЕЦЬ І. М., ГАЛАМАГА Ю. М. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МОЛОДІЖНОГО РИНКУ ПРАЦІ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ: ЧИННИКИ ВПЛИВУ ТА НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ	170
ВОЛОШИНА С. В., КАЛІНІЧЕНКО Д. Р. ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ТА ЇЇ ТРАНСФОРМАЦІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ	178
ЗАГІРНЯК Д. М. РОЛЬ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ У РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ	184
РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАРУБІЖНОМУ РИНКУ	
ГАРАФОНОВА О. І. РИЗИКООРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗОВНІШНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	190
МАТВІЙЧУК Л. О. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»	193
ПУХАЛЬСЬКА Я. П. ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	197
ХМЕЛЕВСЬКИЙ О. В. ПРОЦЕС ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ В УПРАВЛІННІ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	202
СКИБА Г. В. СУЧАСНИЙ СТАН НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ: ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	210
ПЛІШЕК Н. М. СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	217
ДЗЮБА М. І. ФОРМИ ТА МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В СИСТЕМІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	221
КУШНІР С. О., КОНЄВ В. В. АНАЛІЗ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДО АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ	225

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УЗУН В. В. РОЗВИТОК РИНКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В КРАЇНАХ-ЧЛЕНАХ АСЕАН	231
НАГАЇВСЬКА Д. Ю. ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ ТА ЙОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	235
ДИШКАНТЮК О. В. ПОКАЗНИКИ ТА ІНДИКАТОРИ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ	245
ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА	
ГУМЕНЮК А. Ф., ТАРАШЕВСЬКА О. В., ЦЕБЕНЬ Р. Л. ПРОБЛЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	249
БЛАГУН І. І. ЕВОЛЮЦІЯ ПРОЯВУ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ	255
ЛЕВИЦЬКИЙ В. В. СТРАТЕГІЧНІ АЛЬТЕРНАТИВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКІВ	261
ДАЛЄВСЬКА Т. А. ОПТИМІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇЇ ОРІЄНТИРИ	265
ДРАБАНІЧ А. В. ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: ВИНИКНЕННЯ, ПОЗОВНА ДАВНІСТЬ	271
ЄЛІСЄЄВА О. К., СКАЛЬКО Т. О. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	275
КОШОНЬКО О. В., ОВЧИННИКОВА Р. І. СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ	281
КРЕКОТЕНЬ І. М., ГЛУШКО А. Д. ФІСКАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	287
КУЧЕР Ю. Є., ВОЛОШИНА К. А. ОПТИМІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧОВИДОБУВНОГО КОМПЛЕКСУ	292
САДОВСЬКА Н. С. СУТНІСТЬ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ: ЕВОЛЮЦІЯ ТА ФОРМУВАННЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ	296
ЧУБАР М. М. ВНУТРІШНІ ТУРИСТИЧНІ ЗОНИ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ РИНОК ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	300
БАБІЙ І. В. АНАЛІЗ ЕКЗОГЕННИХ ТА ЕНДОГЕННИХ ЧИННИКІВ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	304

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ ЗА СУЧАСНИХ УМОВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

УДК 338.27

НИЖНИК В. М.
Хмельницький національний університет

СЕРВІСНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У ПІДВИЩЕННІ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЇХ РОЗВИТКУ

Стаття присвячена розгляду сутності та основних аспектів формування і розвитку сервісних послуг промислових підприємств. Визначені суб'єкти забезпечення ефективного формування сервісного обслуговування промислових підприємств. Ідентифіковано проблеми та визначено чинники реалізації сервісного обслуговування промислових підприємств.

Ключові слова: сервісне обслуговування, послуги, організація, споживач, забезпечення, промислове підприємство.

NYZHNYK V. M.
Khmelnitskyi National University

SERVICE OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN STABILIZATION DEVELOPMENT INCREASE IN STABILIZATION ENHANCING OF THEIR DEVELOPMENT

The article is devoted to the essence and fundamental aspects of the formation and development of industrial enterprise service. The agents of providing of effective service formation of industrial enterprises have been determined by the author. The problems have been identified and factors of implementation of industrial enterprises' service have been analysed in the article.

Keywords: service, organization, consumer, providing, industrial enterprise.

Постановка проблеми. За сучасних умов розвитку вітчизняної економіки для промислових підприємств важливим питанням у забезпеченні стійких конкурентних переваг та стабілізації їх розвитку є запровадження ефективного сервісного обслуговування. Актуальність вказаної проблематики полягає в тому, що сервісні послуги дозволяють активно використовувати інформаційні та інші технологічні нововведення, притаманні саме промисловим підприємствам. Враховуючи швидкозростаючі потреби споживачів, промислові підприємства мають бути забезпечені відповідним сервісом з метою гарантування виробництва продукції високої якості. Крім того, підприємства, взаємодіючи з іншими суб'єктами господарювання, спрямовують свою діяльність на формування сервісних послуг, логістичного обслуговування, гарантійного та післягарантійного сервісу реалізованої продукції тощо. Через те, виникає нагальна потреба у взаємодії зі вказаними суб'єктами щодо налагодження ефективних партнерських зв'язків з метою раціоналізації господарського процесу, що загалом відображається на результатах діяльності промислових підприємств та забезпечує їх стійкий розвиток на вітчизняному та світовому ринках.

Окреслена наукова проблематика вказує на необхідність розробки механізмів формування та запровадження ефективного сервісного обслуговування з метою задоволення потреб споживачів, збільшення товарообороту, оптимізації витрат, забезпечення конкурентних переваг та стабілізації діяльності промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам забезпечення сервісного обслуговування промислових підприємств присвятили свої дослідження провідні науковці: І.В. Височин, Б.Є. Грабовецький, О.І. Лабурцева, В.І. Лісовський, М.А. Мудра, О.А. Письменний, Л.Л. Руденко, А.М. Сафоновко, В.С. Сімонова, А.Ю. Чорний, О.С. Шуміло та інші. Окремі аспекти щодо формування сервісного обслуговування та його впливу на розвиток промислових підприємств досліджені не в повній мірі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні невирішеними залишаються проблеми організаційного й економічного забезпечення сервісних потреб промислових підприємств сферою послуг, що враховує особливості її функціонування та відіграє велику значущість для вирішення соціально-економічних проблем і задоволення потреб промислових підприємств в послугах.

Формулювання цілей статті. Головною метою статті є дослідження сутності сервісного обслуговування промислових підприємств, визначення суб'єктів господарювання, які впливають на формування якості обслуговування та обґрунтування методичного інструментарію щодо оцінювання якості сервісу на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показує досвід високорозвинених країн, промисловим підприємствам необхідні такі послуги, характеристики яких задовольняли б їх потреби та очікування. Відображення цих потреб можна знайти у технічних умовах на послуги, в тому числі для промислових підприємств, котрі зазвичай вважаються вимогами споживачів і формуються у відповідності до договору на надання послуг або ж визначені самою організацією, що займається обслуговуванням.

Через те, під сервісним обслуговуванням промислових підприємств будемо розуміти сукупність послуг, здатних задовольнити потреби підприємств у здійсненні ефективної господарської діяльності.

В умовах нестабільного ринкового середовища вітчизняні підприємства дедалі частіше звертаються до сервісу, оскільки саме він дозволяє забезпечити конкурентні переваги, допомагає створити умови щодо ефективного здійснення господарського процесу [1, с. 36]. Ступінь задоволеності промислових підприємств у якості наданих їм послуг є одним із найбільш вагомих критеріїв при оцінюванні прийнятності сервісного обслуговування в кінцевому результаті.

Так, оцінка послуги передбачає порівняння підприємствами особистих очікувань з рівнем сприйняття ними її якості. Споживчі очікування впливають на задоволеність, так як вони створюють “стандарт” для подальшого порівняння і формують думку про якість послуги. Якість відображає з погляду підприємства-споживача придатність послуги для досягнення його цілей. Задоволеність якістю наданих послуг буде залежати від того, якою мірою, на думку підприємства-споживача, вони відповідають своєму призначенню. При цьому до кожного конкретного виду послуг підприємство ставить свої специфічні вимоги. Ступінь відповідності тієї чи іншої послуги суб’єктивним уявленням підприємств можна визначити кількома способами. Наприклад, опитати підприємства, використовуючи при цьому рейтинг-шкали “добре – погано”, а потім вибудувати послуги залежно від їх якості. Шкала Лайкерта, будучи одним із методів оцінювання, передбачає використання респондентами перерахованих суджень, використовуючи запропоновані варіанти відповідей від однієї критичної позиції до іншої критичної позиції, наприклад “повністю задоволений”, “деякою мірою задоволений” тощо. Одним з інструментів отримання інформації про відповідність послуг очікуванням і задоволеності підприємств-споживачів рівнем обслуговування може бути соціологічне опитування. По суті, соціологічне опитування являє собою суб’єктивний кількісний метод досліджень, що полягає у здійсненні взаємодії між інтерв’юером і опитуваними за допомогою отримання від підприємств відповідей на заздалегідь сформульовані запитання [2].

При цьому варто відмітити, що ще до початку надання послуги у підприємства, як правило, формується очікування щодо рівня її якості. Так, існує можливих три варіанти оцінки промисловими підприємствами рівня наданих їм послуг: якість наданих послуг не відповідає очікуванням підприємства, що відображається у невдоволеності якістю обслуговування; якість наданих послуг відповідає очікуванням підприємства, котре задоволене якістю обслуговування; якість наданих послуг перевершує очікування підприємства і воно захоплене якістю обслуговування.

Як правило, в переважній більшості, очікування підприємств – споживачів послуг, не збігаються з дійсністю, тобто можливі різні невідповідності в уявленнях і очікуваннях, які називаються “розривами”, і чим він більший, тим сильнішою є негативна реакція підприємства [3, с. 98]. Тобто під “розривом” розуміється невідповідність уявлень персоналу керуючої організації і очікувань підприємств – споживачів послуг. Процедура виділення вимог до якості та її характеристик створює необхідні засади для перегляду управлінських завдань та дає можливість з’ясувати роль суб’єктів управління якістю послуг – виробника та споживача.

Виходячи з цього, одним із основних елементів розвитку сервісного обслуговування промислових підприємств у процесі виробництва й споживання послуг є необхідність в узгодженні суб’єктивних вимог до якості, стандартного рівня послуги та її реальних характеристик.

Підвищення якості наданих послуг можливе, в тому числі, і за рахунок впровадження інновацій у сферу сервісного обслуговування промислових підприємств. При цьому, інновації, що трактуються як зміни, підвищують ефективність управління у сфері надання послуг, визначають розвиток, зміцнюють позиції і підвищують конкурентоспроможність організацій, а також поліпшують результати діяльності підприємств.

Дослідження зарубіжного досвіду впровадження інновацій в сервісне обслуговування промислових підприємств дозволяє зробити висновок про позитивний ефект від впроваджених заходів.

За сучасних умов господарювання практика оцінки якості різних послуг отримала досить широке поширення. Однак дослідження українського досвіду оцінки якості сервісних послуг, що надаються промисловим підприємствам, дозволяє зробити висновки про те, що в більшості випадків проводиться загальна рейтингова оцінка організацій, що надають послуги промисловим підприємствам, а не якості наданих ними послуг, внаслідок цього досі не вироблена єдина методика оцінки якості сервісного обслуговування [4].

Через те, можна зробити висновок, що на підприємствах, які користуються сервісним обслуговуванням, немає усвідомлення того, що оцінка якості отриманих послуг є важливим аспектом на шляху до підвищення якості послуг та забезпечення стійкого розвитку самих підприємств. Як наслідок, у процесі взаємозв’язку багатьох промислових підприємств та організацій сервісного обслуговування характерними є низька інформаційна прозорість, відсутність бажання більш тісно взаємодіяти, порушення нормативів, стандартів і правил надання сервісного обслуговування.

У зв’язку з цим, необхідною є розробка методу оцінки якості сервісного обслуговування самими підприємствами-споживачами, яка повинна складатися з сутності поняття “оцінка якості сервісного обслуговування”, мети, завдань, принципів, функцій та алгоритму оцінки якості послуг.

Алгоритм оцінки якості сервісного обслуговування повинен складатися з наступних етапів: вибір

методу оцінки якості сервісного обслуговування; визначення кількості учасників опитування; формування напрямів оцінювання якості, а також показників, що входять у кожен напрям, та періодичності проведення оцінки; роз'яснювальна робота зі споживачами сервісного обслуговування; збір та обробка кількісних і якісних показників якості сервісного обслуговування; визначення комплексного показника якості, що відображає задоволеність підприємства послугою.

При цьому, необхідно зауважити, що у дослідженнях Б. Міттала і В. М. Лассара було виявлено те, що задоволеність впливає на лояльність підприємства до організації, що надає послуги: найменша незадоволеність гарантує нелояльність, і тільки максимальна задоволеність забезпечує лояльність. Повне задоволення споживачів є визначальним чинником формування лояльного ставлення, але це вимагає регулярного проведення дослідження для відстеження динаміки задоволеності підприємств і оперативного усунення невідповідностей [5, с. 56]. Процес вимірювання і поліпшення рівня якості послуг передбачає постійне діагностування невідповідності між очікуваннями і сприйняттями послуг, що отримуються підприємством-споживачем. Зворотний зв'язок дає можливість керівництву організації оперативно реагувати на оцінки промислових підприємств щодо спожитих послуг, удосконалювати їх, робити послуги максимально привабливими для промислових підприємств.

Отже, серед основних чинників, що впливають на ефективність сервісного обслуговування промислових підприємств, доцільно виділити наступні: сегментація ринку; формування клієнтської бази; збір та систематизація ринкової інформації; інформаційні комунікації; стандартизація обслуговування; цінова політика у сфері сервісу; оперативне та стратегічне управління сервісним обслуговуванням.

Враховуючи сучасні тенденції та господарський стан промислових підприємств, ми вважаємо, що перспективними напрямками розвитку сервісу, а також забезпечення стійкого розвитку промислових підприємств за рахунок такої переваги, можуть бути: формування авторизованих сервісних центрів та створення окремих підрозділів у структурі підприємств; встановлення сучасного автоматизованого обладнання, здатного діагностувати проблему у процесі експлуатації продукції та виявляти рівень її стану відповідно до гарантійного терміну використання; організація тренінгів та підвищення кваліфікації персоналу за відповідним рівнем сервісу з використанням сучасних досягнень національних підприємств галузі та врахування досвіду країн світу; здійснення перманентного моніторингу потреб споживачів у сервісі, використання індивідуального підходу до їх задоволення; ефективне формування бюджету на організацію та розвиток сервісу з урахуванням механізмів оптимізації витрат; удосконалення стандартів сервісу та запровадження сервісних контрактів (розширених гарантій), що передбачає технічне обслуговування чи заміну продукції протягом визначеного періоду часу за оговореною у контракті ціною; формування оптимальних партій товарних запасів за гарантійними зобов'язаннями; досягнення синергії шляхом забезпечення ефективності використання інформаційного, логістичного та технічного сервісу; інтенсифікація сервісних мереж та формування командного стилю роботи персоналу; формування інформаційного забезпечення в інтернет-ресурсах щодо розгляду найбільш поширених запитань з організації сервісу [6, с. 112].

Таким чином, виходячи із проведених досліджень, діяльність організацій, що забезпечують сервісне обслуговування, спрямована на забезпечення промислових підприємств необхідними ресурсами з метою гарантування їх якісного обслуговування. Рівень зв'язку між організаціями, що надають послуги, та промисловими підприємствами залежить від функціональних завдань та участі кожного суб'єкта у забезпеченні якісного сервісного обслуговування, економічного ефекту від здійснення господарських операцій, пов'язаних із організацією сервісу. Необхідно зазначити, що переважна більшість промислових підприємств не має спеціального структурного підрозділу, який забезпечує формування та ефективне впровадження сервісної політики. Завдання щодо організації сервісного обслуговування покладено на менеджерів зі збуту, торговельно-операційний персонал, який здійснює консультування у торговельних залах, фахівців з маркетингу та логістики або безпосередньо на керівників структурних підрозділів, яким делеговано відповідні повноваження.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз проведених досліджень дає підстави стверджувати, що формування та впровадження ефективного сервісного обслуговування промислових підприємств спрямоване на задоволення потреб промислових підприємств у забезпеченні стійкого розвитку, що дозволяє збільшити обсяг товарообігу та прибутку, підвищити конкурентоспроможність. Перспективи подальших досліджень у даному напрямі полягають у формуванні дієвих механізмів удосконалення сервісного обслуговування промислових підприємств.

Література

1. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій : навч. посіб. / Т.І. Лук'янець. – [2-е вид., доп. і перероб.]. – К. : КНЕУ, 2003. – 524 с.
2. Музафаров А. А. Применение маркетинговых исследований на рынке общественных благ и жилищно-коммунальных услуг муниципального образования / А.А. Музафаров // Вестник Владимирского государственного гуманитарного университета. – 2007. – № 18 – С. 34–40.

3. Руденко Л.Л. Сервисная деятельность / Л.Л. Руденко. – М. : Издательско-торговая корпорация “Дашков и К” 2012. – 208 с.
4. Большаков С.Н. Кластеры и государственное управление структурными преобразованиями в народном хозяйстве / С.Н. Большаков // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2010. – № 4. – С. 65–71.
5. Бабенкова А.В. Оценка удовлетворенности потребителей как показатель эффективности деятельности промышленного предприятия / А.В. Бабенкова // Научный вестник Уральской академии государственной службы: политология, экономика, социология, право. – 2010. – № 12 – С. 54–62.
6. Сидорчук Р.Р. Маркетинговое управление деловой активностью предприятий малого и среднего бизнеса : монография / Р.Р. Сидорчук. – М. : Спутник+, 2012. – 237 с.

Надійшла 10.11.2016; стаття прорецензована редакційною колегією

РОЗГЛЯД СУТНОСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИК ОЦІНКИ ЙОГО РІВНЯ

У статті розглянуто теоретичні основи визначення сутності сталого розвитку підприємства та методик оцінки його рівня. Доведено, сталий розвиток підприємства – це процес усвідомленого вибору власниками та керівництвом підприємства напрямів його діяльності, що ґрунтується на забезпеченні соціальної, екологічної та економічної результативності, та здійснюється під впливом «рефлексивно-активного середовища» функціонування підприємства. Розгляд існуючих підходів до оцінки сталого розвитку підприємства дозволив визначити ряд суперечностей, які їм притаманні, а саме: відсутність єдності щодо переліку показників оцінки, порушення логічних зв'язків між ними; використання показників, дані для розрахунку яких відсутні у офіційній звітності підприємств; необґрунтованість їх нормативних чи оціночних значень; використання інтегральних показників, економічний зміст яких відсутній.

Ключові слова: сталий розвиток, зовнішнє та внутрішнє середовище, оцінка, аналіз.

HRYTSYNA L. A.

Khmelnitskyi National University

REVIEW OF CONCEPTS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE AND METHODS FOR ITS ASSESSMENT

In the article have been defined the theoretical basis of defining the essence of sustainable development of enterprise and methods for its assessment. It has been proved that sustainable development of the company is a process of informed choice of company's activity made by its owners and managers based on the integration of economic, environmental, and social goals under the influence of "reflexive-active environment" of the enterprise. Review of existing approaches to assessing sustainable development of the company allowed to define a number of contradictions that are inherent to them, such as: multiplicity of indicators to measure, infringement of logical connections between it; use of indicators the data for calculating of which can't be found in the official companies' reports; unjustified regulatory or estimated values of indicators; the use of integrated indicator, the economic content of which is lost.

Key words: sustainable development, external and internal environment, evaluation, analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Пошук механізмів забезпечення стабільності функціонування вітчизняних підприємств за умов нестабільності зовнішнього середовища їх функціонування в наш час набуває все більшої актуальності. Це зумовлює необхідність вивчення всієї множини підходів до управління підприємством, що зустрічається у міжнародній практиці. Зважаючи на те, що у світі все більше підприємств приділяють увагу проблемі сталості розвитку через пошук шляхів ефективного використання наявних ресурсів та зниження негативного впливу на навколишнє середовище незворотність зміни підходів до управління вітчизняними підприємствами у даному напрямку стає очевидною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Однак, варто зазначити, що основна увага у роботах вітчизняних вчених приділяється проблемами забезпечення сталого розвитку на рівні світового господарства, економіки окремих країн та регіонів (О.М. Алімова, З.В. Герасимчук, М. Меллор, В.В. Мікітенко, Є. Остром, Ю.Ю. Туниці та інші), натомість, питанням забезпечення сталості на рівні підприємства присвячені лише окремі роботи таких вчених, як Б.М. Андрушків, О. В. Василенка, В.Л. Іванова, Т. В. Калінеску, Л. А. Квятковська, І.О. Тарасенко, Р. В. Шамрін, Н.В. Шандова тощо. Фактична відсутність у науковій літературі єдності щодо розуміння проявів сталості на мікрорівні та, як наслідок, нерозвиненість методичної бази оцінки рівня та перспектив запровадження практики сталого розвитку у діяльності окремих підприємств визначає актуальність обраної теми та необхідність її подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розгляд теоретичних підходів до сутності сталого розвитку підприємства та вивчення методик оцінки рівня сталості, що пропонуються науковцями до використання на мікрорівні.

Основний матеріал дослідження. Теорія сталого (стійкого) розвитку є провідною теорією сучасної економіки, яка своєю появою, з одного боку, підірвала фундаментальну основу традиційної економіки – необмежене економічне зростання, з іншого – заклала основи для теоретичного обґрунтування способу подолання циклічності у економічному розвитку світового господарства [1, с. 340].

До теперішнього часу в сфері теоретичного знання про процеси сталого розвитку існує три основних підходи – ресурсний, біосферний та інтегративний. Основним принципом біосферного підходу є підпорядкування розвитку людства природним процесам шляхом відмови від благ цивілізації. Позиція ресурсного підходу – використання біосфери в якості джерела ресурсів зростаючих потреб людства, що передбачається досягти шляхом технічного прогресу. Інтегративний підхід передбачає розвиток людства у

єдності екологічної, економічної та соціальної сфер [2].

Традиційно, можливість чи неможливість економічного розвитку розглядається через призму певних чинників. По-перше, обмеженості наявних ресурсів. Прийнято вважати, що рівень економічного розвитку того чи іншого регіону безпосередньо залежить від наявності різних видів ресурсів – матеріальних, людських, фінансових тощо. Відсутність чи недостатність наявних ресурсів є головним обмежуючим фактором економічного зростання як нескінченної величини.

По-друге, це потреби людини, чи точніше відношення людини до споживання. З одного боку, потреби людини є досить обмеженими, з іншого – рівень споживання благ постійно зростає. Однак фактично, блага обмежені не тому, що для їх виробництва необхідні обмежені ресурси, а насамперед тому, що потреби людини і рівень споживання благ є не гармонійними.

Ставлення людей до потреб формує в їхній свідомості цінність благ, яка визначається не стільки його природними властивостями, скільки прийнятим у суспільстві (відповідно до певного історичного етапу його розвитку) суб'єктивним «баченням цінності». Достатньо згадати загально відому «ієрархію потреб А. Маслоу», яка фактично об'єднує «безумовні» потреби людини як живої істоти (фізіологічні потреби, потреба у захисті та безпеці) із «відносними» потребами, які фактично породжені існуванням людини як суспільної істоти (потреба у повазі, самоствердженні тощо).

Фактично, можна зробити висновок, що проблема сталого розвитку – це, в першу чергу, проблема усвідомленого вибору. Тобто визначення: що спонукає людей до певних дій, чому це спонукає саме до таких дій, як подібні дії можуть вплинути на життя майбутніх поколінь [1, с. 340-341].

Варто зазначити, що поняття розвитку нерозривно пов'язане із розвитком бізнес-відносин, що супроводжується зрушенням парадигми від «звичайного бізнесу» до «сталого підприємства» [3].

Виразником даного ідеї стала концепція «триєдиної результативності» Дж. Елкінгтона, за якою сталий розвиток бізнес-єдиниці реалізується через досягнення: соціальної, екологічної та економічної результативності [4]. Тобто орієнтація на людину і збереження стабільності соціальних і культурних систем; забезпечення цілісності біологічних, фізичних і екологічних природних систем; досягнення запланованих показників прибутковості за умови дотримання балансу з вищезазначеними елементами.

При цьому, підприємство розглядається як система з погляду сукупності багаторівневих підсистем. Розгляд підприємство з позиції системного підходу дозволяє виокремити три основні процеси, що характерні для його функціонування: одержання ресурсів із зовнішнього середовища (вхід); перетворення ресурсів у продукт (процес); передача продукту в зовнішнє середовище (вихід) [5].

Оскільки підприємство розглядається як відкрита соціально-економічна система, на яку впливає зовнішнє середовище, можна зробити висновок про те, що сталість його функціонування формується під впливом як внутрішньої, так і зовнішньої стійкості. Внутрішня і зовнішня стійкість у взаємодії формують економічну стійкість підприємства в цілому. З одного боку, зовнішнє середовище впливає на внутрішню стійкість суб'єкта, з іншого — забезпечення внутрішньої стійкості сприятливо відбивається на зовнішній, забезпечуючи йому високу конкурентоспроможність і відповідний імідж у сфері бізнесу [6].

При цьому сучасне зовнішнє оточення підприємства можна представити як об'єднання двох основних середовищ господарювання: малорухливого пасивного та динамічного активного. Пасивне зовнішнє середовище підприємства – це структурно-просторове оточення, яке становить сукупність пасивних факторів впливу на підприємство, які охоплюють, головним чином, загальні умови природного, соціального, політичного, історичного або загально-технічного характеру, змінюючись повільно. Підприємство має обмежені можливості впливати на малорухливі елементи пасивного зовнішнього середовища. Активне зовнішнє середовище підприємства – це структурно-просторове оточення, яке становить сукупність активних факторів впливу на підприємство. Активні фактори є найважливішими елементами зовнішнього середовища, тому що вони активні стосовно інших елементів зовнішнього середовища і до самого. Нівелювання меж між внутрішнім та зовнішнім середовищами підприємства (підприємство виступає як об'єкт і суб'єкт розвитку одночасно) створює підстави для формування нового типу оточення підприємства, яке можна узагальнити поняттям «рефлексивно-активного середовища сталого розвитку», під яким слід розуміти полісуб'єктне середовище, що виступає як динамічна система активних взаємодіючих суб'єктів, включаючи підприємство як керуючий суб'єкт, інтегрованих через комунікативно-інформаційні зв'язки [7].

Таким чином можна зробити висновок, що сталий розвиток підприємства – це процес усвідомленого вибору власниками та керівництвом підприємства напрямів його діяльності, що ґрунтується на забезпеченні соціальної, екологічної та економічної результативності, та здійснюється під впливом «рефлексивно-активного середовища» функціонування підприємства.

Оцінити взаємозв'язок зовнішнього та внутрішнього середовищ, їх вплив на забезпечення сталого розвитку підприємства є однією з проблем, що наразі залишається малодослідженою. У світі активно розробляються і застосовуються різні підходи як до оцінки рівня сталого розвитку загалом, так окремих сфер його прояву, серед них найбільш відомими є: система еколого-економічного обліку, показник «істинних заощаджень», індекс розвитку людського потенціалу, індекс «живої планети», показник «екологічний слід», індекс екологічної сталості, індикатор «здоров'я населення», індекс реального прогресу й індекс сталого економічного добробуту.

Подібні міжнародні рейтинги є зручним інструментом для визначення місця країни чи регіону у світовій економіці, однак вони не дозволяють оцінити рівень та перспективи запровадження практики сталого розвитку у діяльності окремих підприємств. Наразі, вітчизняні науковці пропонують різні підходи щодо оцінки рівня сталого розвитку підприємств.

Так, Боженцова І.М. пропонує розмежовувати аналіз внутрішнього та зовнішнього середовищ. Оцінка внутрішнього середовища, на думку автора, повинна охоплювати економічну, соціальну та екологічну підсистеми. Аналіз зовнішнього середовища передбачає вивчення взаємовідносин підприємства із зацікавленими групами та конкурентами за визначеними показниками та критеріями [8].

Тужик К.Л. доводить необхідність застосування системи індикаторів в управлінні сталим розвитком підприємства. Процес переходу підприємства до сталого розвитку, на думку автора, характеризується трьома групами індикаторів: індикатори стану, індикатори розвитку та індикатори реагування [9].

Квятковська Л.А. вважає, що оцінка сталого розвитку підприємства повинна ґрунтуватись на системному підході, що дозволяє виявити показники взаємодії, які розділяються на категорії: показники на вході – виявляють вплив людини на систему та параметри сталого розвитку; показники стану – оцінюють поточні параметри системи, зміни рівня стійкості; показники управління – характеризують можливості системи реагувати на вплив зовнішніх факторів [10].

Особливістю авторського підходу Тарасенко І.О. є те, що автор пропонує визначати два блока показників при оцінці сталого розвитку підприємства: по-перше, блок показників, що характеризують шість аспектів діяльності підприємства („Економіка і фінанси”, „Клієнти”, „Екологічна безпека”, „Бізнес-процеси”, „Персонал” та „Соціальний розвиток”) й утворюють інструментальну панель для власників і керівників з метою використання під час обґрунтування й ухвалення економічних рішень та аналізу результатів діяльності; по-друге, блок показників, які характеризують результативність підприємства в економічній, екологічній та соціальній сферах і використовуються для складання звіту зі сталого розвитку підприємства (відповідно до стандартів AA 1000 та GRI). Передбачається, що система показників „інструментальної панелі” повинна містити лише найголовніші (ключові) результативні показники, а система показників результативності, що знаходять відображення у звіті зі сталого розвитку, повинна надавати детальну характеристику діяльності підприємства та формуватися відповідно до вимог зазначених стандартів з метою вичерпного інформування стейкхолдерів про сталий розвиток підприємства [11].

На протипагу, Андрушків Б.М. вважає, що оцінка сталого розвитку підприємства повинно базуватися на системно-інтегрованому підході, тобто виокремленні багатофакторних показників, що відображають зв'язок між економічною, соціальною та екологічною складовими [12]. Подібну точку зору, тобто визначення інтегрального показника сталого розвитку, розділяють багато вітчизняних вчених, дискусія точиться переважно щодо того, які часткові показники враховувати при його розрахунку. Горячева К. О. пропонує використовувати збалансовану систему показників, що охоплює 5 блоків впливу на сталий розвиток підприємства: власники, бізнес-процеси, клієнти, працівники, продукція. Для інтерпретації розрахованого значення інтегрального показника оцінки рівня сталого розвитку промислового підприємства автор пропонує використовувати так звані зони сталості, що дозволяє обґрунтувати стратегії розвитку підприємства з урахуванням його належності конкретній зоні сталості [13].

Цікавим у контексті врахування зовнішнього та внутрішнього впливу на сталий розвиток підприємства є підхід запропонований Смачило І.І. Автор пропонує використовувати базовий показник, який відображає спроможність підприємства виробити продукцію, на яку є платоспроможний попит. Зазначений показник стосується двох аспектів діяльності підприємства – виробництва товару та його збуту, тому його доцільно пов'язати з виробничою функцією підприємства та функцією споживання, яка описує попит на його продукцію. Зв'язок виробничих показників із виробничою функцією та функцією споживання відображає відповідно вплив внутрішніх та зовнішніх факторів на сталий розвиток підприємства [14].

Висновки. У підсумку варто зазначити, що розгляд існуючих підходів до оцінки сталого розвитку підприємства дозволяє визначити ряд суперечностей, які їм притаманні. По-перше, відсутність єдності щодо переліку показників, які оцінюють різні прояви сталого розвитку, порушення логічних зв'язків між ними – надмірна або недостатня кількість, різний рівень деталізації, часто дублювання показників за змістом тощо. По-друге, використання показників, дані для розрахунку яких відсутні у офіційній звітності підприємств, тобто є недоступними для зовнішніх користувачів. По-третє, необґрунтованість нормативних чи оціночних значень показників, як наслідок значна варіативність інтерпретації одержаних результатів. По-четверте, побудова інтегрального показника з порушенням математичних правил або ж надмірним використанням математичних функцій, що унеможливує його використання не лише практиками на підприємстві, а й іншими науковцями.

Література

1. Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян : монографія : у 2 т. / за заг. ред. Г.Г. Півняка ; Мін-во освіти і науки України; Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – Т. 1. – 629 с.
2. Князева О. А. Проблеми сталого розвитку підприємств в умовах глобалізації / О. А. Князева, М. А. Дем'янчук // Економічний вісник університету. – 2015. – Вип. 25(1). – С.110–117.

3. Дима О. О. Роль посередницьких підприємств у реалізації принципів сталого розвитку / О. О. Дима // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 4. – С. 260–275.
4. Elkington J. Enter the triple bottom line [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.johnelkington.com/archive/TBL-elkington-chapter.pdf>
5. Пакулін С. Л. Управління сталим розвитком сучасного підприємства / С. Л. Пакулін, А. А. Пакуліна // Траектория науки. – 2016. – Т. 2, № 3. – С. 2.1–2.17.
6. Шамрін Р. В. Взаємозв'язок ефективності і сталого розвитку підприємств / Р. В. Шамрін // Економіка та держава. – 2012. – № 3. – С. 86–87.
7. Калінеску Т. В. Забезпечення сталого розвитку промислових підприємств з використанням рефлексивного підходу / Т. В. Калінеску, О. А. Шведчиков // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 73–77.
8. Боженьова І.М. Концептуальні засади механізму сталого розвитку підприємства олійно-жирової промисловості / І.М. Боженьова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Випуск 3 (54). – С. 84–89.
9. Тужик К.Л. Індикативне управління сталим розвитком сільськогосподарського підприємства з використанням відтворювального підходу / К.Л. Тужик // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181(6). – С. 378–385.
10. Квятковська Л.А. Реалізація принципів концепції сталого розвитку в діяльності підприємства / Л. А. Квятковська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 85–89.
11. Тарасенко І.О. Формування збалансованої системи показників в контексті сталого розвитку підприємства / О.І. Тарасенко // Вісник Національного університету „Львівська політехніка”. – 2010. – № 684. – С. 254–260.
12. Андрушків Б. М. Інноваційні засоби формування концепції оцінювання сталого розвитку у системі: підприємство – галузь – регіон – держава (євроінтеграційні аспекти) / Б. М. Андрушків, Л. М. Мельник, О. Б. Погайдак // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 2. – С. 6–17.
13. Горячева К. О. Модель оцінки рівня сталого розвитку промисловості з урахуванням соціально-екологічних факторів впливу / К.О. Горячева // Бізнес-інформ. – 2014. – № 5. – С. 57–62.
14. Смачило І. І. Принципи формування та структура механізму управління сталим розвитком підприємства / І. І. Смачило // Економіка розвитку. – 2013. – № 3. – С. 79–82.

Надійшла 01.11.2016; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ АУТСОРСИНГУ В МІЖНАРОДНІЙ ТА ВІТЧИЗНЯНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено дослідженню позитивних і негативних аспектів застосування аутсорсингу в міжнародній діяльності підприємств. Оцінка застосування аутсорсингу в діяльності вітчизняних підприємств свідчить, що аутсорсинг є дієвим інструментом у підвищенні гнучкості та конкурентоздатності підприємства.

Ключові слова: аутсорсинг, міжнародна діяльність підприємства, бізнес-процес, аутсорсер.

LOPATOVSKYY V. G., RUSYN O. I.
Khmelnitsky National University

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF OUTSOURCING IN INTERNATIONAL AND DOMESTIC OF ENTERPRISES

The article investigates the positive and negative aspects of the use of outsourcing in international and national activities. The authors reflected in Article Moving forward and disadvantages of outsourcing by domestic enterprises. Evaluation of the use of outsourcing of domestic enterprises shows that outsourcing is an effective tool in improving the flexibility and competitiveness of the company. Results of the study can be used in the practice of domestic enterprises and for further research in the field of outsourcing.

Keywords: outsourcing, international activities of the enterprise, a business process outsourcer.

Постановка проблеми. Сучасні економічні умови України і світу зумовлюють посилення конкурентної боротьби між суб'єктами господарювання. Тому поряд із традиційними способами ведення бізнесу швидкого розвитку набувають нові, які підвищують ефективність бізнесу та ґрунтуються на використанні інноваційних способів та інструментів управління господарською діяльністю. Одним з інструментів ефективного ведення міжнародного бізнесу може стати аутсорсинг, який досить широко застосовується в західній практиці та отримав свій розвиток в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку аутсорсингу присвячені чисельні праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Боков В., Брінь П., Вайнштейн В., Добронравов О., Лосєв С., Мельник О., Баден-Фуллер С., Брюс Д. Дж., Вількокс Л. П., Кетлер К., Таргет Д., Хант В., Хейвуд Б.А. та інші. Водночас у працях українських учених дана концепція розкрита досить фрагментарно, не достатньо визначено економічну сутність та особливості використання аутсорсингу як ефективного інструмента в управлінні міжнародною діяльністю вітчизняних підприємств.

Метою статті є визначення особливостей використання аутсорсингу як ефективного інструменту в управлінні міжнародною діяльністю вітчизняних підприємств та підвищення його конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Сутність аутсорсингу в загальному вигляді полягає у тому, що організація отримує можливість розставити пріоритети у своїй діяльності та зосередитись на тій її складовій, яка є основною, визначальною та найбільш важливою, а інші другорядні, або технічні, функції передаються професійним партнерам – з метою зниження ризиків. Метою аутсорсингу є можливість дозволити будь-якому підприємству сфокусувати всі свої зусилля на вирішенні основних завдань, стосовно зростання конкурентоспроможності, просування свого профільного товару на внутрішніх та зовнішніх ринках за умови отримання конкурентних переваг. Супутні проблеми підприємства делегується компаніям-аутсорсерам, для яких отримання таких повноважень є ключовим видом діяльності. У таких умовах аутсорсинг дозволяє підвищити виробничу ефективність фірми шляхом скорочення витрат, прискорення адаптації до умов зовнішнього середовища, поліпшення якості продукції та послуг, зменшення ризиків.

Підприємствам, які здійснюють міжнародну діяльність, аутсорсинг може бути дієвим інструментом підвищення ефективності міжнародного бізнесу за рахунок зниження витрат обслуговування бізнес-процесів та одержання послуг найвищого класу. Так, у цьому контексті дослідження джерел свідчать, що рівень зниження витрат у середньому досягає 25%, а більш дешева ціна послуг, переданих в аутсорсинг, може пояснюватись пропозицією аутсорсинговими компаніями стандартизованих рішень [3].

Якщо ми розглянемо аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств, які займаються міжнародною діяльністю, то звернемо увагу на те, що процес аутсорсингу має двосторонню спрямованість і може бути вигідним для вітчизняних підприємств з точки зору надання аутсорсингових послуг.

Після вступу країн до СОТ і ЄС результат показує, що насамперед негативні наслідки відчувають представники малого, а потім середнього бізнесу. Причиною цього є відсутність у них так званого ефекту концентрації й спеціалізації. Внаслідок відсутності різноплановості свого бізнесу приватні підприємці не витримують конкуренції з боку іноземних компаній і тільки об'єднавши зусилля починають бути

конкурентоспроможними у напрямках діяльності свого бізнесу.

Тому в таблиці 1 ми представимо найдоцільніші передумови та особливості використання концепції аутсорсингу для ведення бізнесу, у тому числі міжнародного (табл. 1).

Таблиця 1

Позитивні аспекти	Негативні аспекти
Підприємство обмежене в ресурсах і бажає сконцентрувати їх на основному стратегічному виді діяльності, що дає основну частину прибутків	Передача важливої інформації про підприємство в «чужі руки»
Підприємство завдяки великим розмірам або недостатньо високій якості менеджменту втратило керування та контроль над окремими бізнес-процесами, що й обумовило низьку ефективність їх функціонування (низька якість, інноваційність, великі витрати)	Існують ризики ускладнення власного бізнесу у зв'язку з низькою оперативністю та гнучкістю співпраці з аутсорсерами
Підприємство здійснює великі корпоративні та організаційні зміни (реструктуризація, реорганізація, поглинання тощо) з метою підвищення ефективності бізнесу, що дає змогу безболісно провести скорочення зайвого персоналу та передачу відповідної функції в аутсорсинг	Існує ризик зниження ефективності праці власного персоналу та втрати ним необхідних знань та досвіду надання реалізації функції, що передається в аутсорсинг. Відновлення виконання цієї функції власними силами буде в цих умовах проблематичним
Зростання обсягів та ускладнення окремих функцій обумовлює потребу в додатковому залученні персоналу, який є дефіцитним або дорогим. Аутсорсер, маючи великі обсяги замовлень, може дозволити утримувати штат найдосвідченіших і кваліфікованих фахівців та сплачувати їм адекватну заробітну плату	У разі недобросовісності аутсорсера, виникнення форс-мажорних обставин або його банкрутства можливі суттєві втрати, пов'язані з необхідністю термінового пошуку іншого аутсорсера або налагодження виконання даної функції власними силами
Підприємство бажає здешевити вартість своєї продукції (послуг) за рахунок зниження вартості неосновних бізнес-процесів	У разі підвищення цін на послуги, що надаються аутсорсерами, вартість функції, що передана на аутсорсинг, може перевищити її внутрішню собівартість
Підприємство не влаштовує рівень якості та сервісу, який забезпечують власні спеціалізовані підрозділи (компанія-замовник може підвищити свою ділову репутацію та збільшити вартість торговельної марки за рахунок більш якісного та професійного обслуговування)	Під час замовлення значної кількості аутсорсингових послуг в одного аутсорсера існує ризик появи конкурента, який використовуватиме знання та досвід замовника аутсорсингових послуг

Із табл. 1 можемо бачити, що позитивні аспекти використання аутсорсингу в бізнесі вітчизняних підприємств є незаперечними, а основними з них є зосередження на основній діяльності, скорочення витрат та одержання послуг найвищого класу. Крім того, використання аутсорсингових схем на вітчизняних підприємствах може значно підвищити ефективність їх роботи та відкрити принципово нові можливості для взаємовигідного співробітництва, суттєво посилити їх конкурентоспроможність в умовах глобального економічного середовища.

Для підприємства, що прагне залучити аутсорсера є визначення економічної ефективності звернення до сторонніх організацій шляхом зіставлення витрат на виконання функцій власними силами з вартістю послуг аутсорсингової компанії. Але впровадження в діяльність підприємств аутсорсингу буде приносити значний ефект тоді, коли буде проводитися постійний контроль виконання договорів. Якщо за результатами контролю аутсорсер не забезпечує належну якість товарів та послуг, не виконує термінів поставки, відбувається витік інформації та інше, то керівництву підприємства-замовника терміново необхідно внести корективи в роботу або відмовитися від послуг даного аутсорсера.

Прийняття рішення про перехід на аутсорсинг завжди важко дається керівництву, оскільки воно викликає зміни в організації. Безконфліктне втілення організаційних змін в умовах співпраці всього персоналу є винятком, а не правилом. Працівники й керівництво підприємства по-різному оцінюють майбутні зміни. Для працівників зміни є загрозою, а для керівництва – шансом. Опір змінам може проявлятися у формі зниження продуктивності праці, звільнення й переходу на іншу роботу або у формі відкритого виступу проти змін. Аналіз наукових праць дозволив нам виділити основні переваги та недоліки використання аутсорсингу в діяльності вітчизняних підприємств (табл. 2).

Вищезазначені переваги та недоліки стосуються діяльності підприємств. За його межами, на ринку, спостерігається таке явище як нерозвиненість конкуренції, у ході якої домінує один аутсорсер, що є монополістом. Унаслідок укладання договору з таким аутсорсером підприємствам можна очікувати

підвищення цін на послуги, а також можливості неякісного виконання переданих функцій через те, що підприємства-замовники не зможуть знайти іншого аутсорсера. Тому, обираючи компанію-аутсорсера, необхідно провести моніторинг ринку, зібрати та проаналізувати великий діапазон інформації стосовно аутсорсерів, розпитати колег, які користувалися їх послугами, проаналізувати витрати, що будуть понесені, співставити з очікуваними результатами й можливостями підприємств, проаналізувати досвід роботи у сфері аутсорсингу, кількість нестандартних ситуацій, з якими доводилося стикатися фахівцям-аутсорсерам. Крім того, не менш важливим показником є вік та імідж компанії на ринку надання послуг [2].

Таблиця 2

Основні переваги та недоліки аутсорсингу у діяльності підприємства [5]

Сфера аутсорсингу	Переваги	Недоліки
Постачання матеріалів, сировини, комплектуючих	<ul style="list-style-type: none"> - зниження вартості закупівель через отримання знижок закупівельними групами; - ритмічність поставок; - зниження витрат транспортування і складування; - зниження постійних витрат з утримування власного транспорту і складів; - зниження кількості працюючих; - підвищення якості послуг 	<ul style="list-style-type: none"> - втрата контролю; - витік інформації; - розкриття комерційної таємниці; - неприйняття змін персоналом; - нечіткість розрахунку витрат на логістику; - скорочення персоналу; - зниження якості матеріалів
Сервісне обслуговування технологічного обладнання в процесі виробництва	<ul style="list-style-type: none"> підвищення якості послуг; - зниження постійних витрат через утримання бригади сервісного обслуговування; - зниження кількості працюючих, що забезпечують технологічний процес 	<ul style="list-style-type: none"> низький рівень якості сервісного обслуговування; - недостатній рівень інформованості про потенційні фірми; - збій технологічного процесу; - зростання змінних витрат
Збут готової продукції	<ul style="list-style-type: none"> - зниження витрат обслуговування запасів, транспортування, відправку готової продукції споживачам; - зниження ризиків за «товар у дорозі» 	<ul style="list-style-type: none"> відсутність контролю; - збільшення витрат на рекламу; - несвоєчасна реакція на зміну попиту; - несвоєчасне отримання інформації про потреби
Аутсорсинг-проект	<ul style="list-style-type: none"> пошук шляхів зниження витрат за рахунок використання ресурсів аутсорсерів; - підвищення якості продуктів / послуг і найкращу відповідність вимогам клієнтів; - вивільнення власних ресурсів і можливість їх цілеспрямованого використання для розвитку та вдосконалення власних компетенцій та придбання додаткових конкурентних переваг 	<ul style="list-style-type: none"> - швидкість зміни уподобань споживачів (пов'язана, як правило, з темпами технічного прогресу, коли прогнози розвитку життєвого циклу окремих продуктів не виправдовуються через появу і бурхливий розвиток технологій); - недостатнє опрацювання самого аутсорсинг-проекту; - неправильний вибір партнера-аутсорсера; - невинуватене винесення за межі організації основних функцій або бізнес-процесів

Висновки. Дослідивши потенційні переваги та недоліки застосування аутсорсингу в діяльності вітчизняних підприємств, стає зрозумілим, що переваги аутсорсингу є очевидними, а сам аутсорсинг є досить дієвим інструментом у підвищенні гнучкості та конкурентоздатності підприємства. Головне при використанні аутсорсингу – чіткий аналіз та контроль усіх завдань, що вирішують підприємства, співставлення їх зі стратегічними цілями виробництва та управління, з метою раціонального визначення обсягу робіт, які доцільно передавати компанії-аутсорсеру.

Література

1. Аникин Б. Производит или покупать: «за» и «против» аутсорсинга / Б. Аникин // Менеджмент и менеджер. – 2011. – № 3. – С. 52–56.
2. Бабій М.А. Аутсорсинг як нова концепція ведення бізнесу / М.А. Бабій // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 6. – С. 53–57.
3. Заводовська І.І. Підвищення конкурентоспроможності підприємств за допомогою аутсорсингу / І.І. Заводовська // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2006. – № 3. – С. 53–57.

4. Зозульов О. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / О. Зозульов, О. Микало // Економіка України. – 2009. – № 8. – С. 16–24.

5. Фалович В.А. Аутсорсинг в адаптації ланцюгів поставок до змінного середовища [Електронний ресурс] / В.А. Фалович. – Режим доступу :

http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_5_3/187-190.pdf

Надійшла 04.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

«ДРУГА ХВИЛЯ» КЛАСТЕРНОЇ ТЕОРІЇ: ПОШУК НОВИХ ДЖЕРЕЛ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

На основі інституційного підходу обґрунтовано, що постіндустріальна економіка еволюціонувала в систему взаємодіючих інститутів, що формують новий економічний простір постмодерну в транскордонному вимірі. Виявляються можливості синтезу теорії міжнародної економічної інтеграції та кластерної концепції в посткризовий період, передумови розвитку міжнародних кластерних систем, перспективи формування мезорівня інтеграції євро регіонів на основі кластерного підходу. Розглянуто сутність і внутрішні взаємозв'язки транскордонного кластеру як фактора зростання конкурентоспроможності євро регіону. Зроблено висновок про нову, постмодерністську реальність, яка полягає в поєднанні постіндустріального виробництва з мережевою будовою економічного простору, що розглядається автором як «друга хвиля» кластерної теорії і нове джерело економічного зростання.

Ключові слова: транскордонний кластер, «квазіінтеграція», синергетичний ефект, транзакційні витрати, міжнародна кластерна система, інновації, мезорівень.

KOVALENKO S. I.

Danube Institute of National University "Odessa maritime Academy"

THE "SECOND WAVE" OF THE CLUSTER THEORY: SEARCH FOR NEWER SOURCES OF ECONOMICAL GROWTH

Application of institutional approach leads to a conclusion that post-industrial economy evolved into a system of interacting institutions forming a newer economic environment of post-modernism in a trans-border dimension. Possibilities are revealed to synthesize a theory of international economical integration and cluster concept in a post-crisis period, preconditions enabling to develop international cluster systems are maturing, and prospects appear for creating a meso-level of European Regions integration basing on cluster approach. Essence and internal links of cross-border cluster are considered as a factor of growth for regional competitiveness. Conclusion is drawn about newer post-modern reality consisting in combination of post-industrial manufacturing with network structure of economic environment, regarded by the author as the "second wave" of cluster theory and a new source of economic growth.

Keywords: cross-border cluster, "quasi-integration", synergic effect, transaction costs, cluster system, innovations, meso-level.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Активне формування мережевих форм самоорганізації транскордонного економічного простору відповідає імпульсу становлення нової економічної реальності постмодерну, яка заперечує «тотальну ідеологію», але визнає різноманітність і свободу економічного вибору.

Мережні кластери стають новим джерелом конкурентних переваг євро регіонів та по суті змінюють не тільки систему факторів розміщення, а й структуру самого економічного простору. Розвиток економіки постмодерну відбувається в результаті переходу від централізованої системи управління економічним простором до плюралізму, і далі переходу від вертикальних ієрархій до горизонтальних мереж. Постмодерн називають епохою розчарованою модернізації, коли реальність зникає, а на перший план виступають мережеві структури формують віртуальне економічний простір. Цей процес західними вченими ідентифікований як «квазіінтеграція».

Обґрунтування теорії та методології регіональної науки тісно пов'язаний із становленням постіндустріальної парадигми в розвитку всіх сторін життя в євро регіоні, включаючи як економічні, так і соціальні аспекти. Однією з актуальних тенденцій розвитку суспільства постмодерну є зростання ролі мережевих комунікацій.

Мережеві ресурси стають новим джерелом конкурентних переваг периферійних регіонів і по суті змінюють не тільки систему факторів розміщення, а й структуру самого економічного простору. Багато в чому розвитку мережевої структури економічного простору, укріпленню його єдності і цілісності сприяє впровадження кластерної форми організації бізнесу в транскордонному вимірі. Світовий досвід розвинених країн переконливо доводить як ефективність, так і неминучу закономірність виникнення різного виду транскордонних мережевих кластерів.

Зниження необхідності прив'язки кластерів до певної території змушує нас звернутися до одного з правил для розвитку в умовах «нової» економіки, запропонованих Кевіном Келлі (Kevin Kelly): "From places to spaces", тобто, в даному випадку, від територій до просторів, під якими можна розуміти не тільки географію, а й соціально-культурні дистанції, і інформаційний простір, і ринкові ніші. Не можна не погодитися з Келлі в тому, що перевага просторів над територіями пов'язано більшою мірою не з їх «негеографічною віртуальністю», а з необмеженою здатністю абсорбувати зв'язки і відносини.

За допомогою комунікацій мережеві простору можуть з'єднувати всі види вузлів, вимірювань, відносин і взаємодій – не тільки ті, що знаходяться у фізичній близькості один до одного. З точки зору

розвитку інформаційних технологій відбувається зміщення конкурентної боротьби з фізичного світу (marketplace) в багатовимірний простір (marketspace). При цьому, можна виділити безліч таких просторів: співтовариства знань, інфраструктури для здійснення трансакцій та ін.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років засвідчує широкий інтерес до проблем конкурентоспроможності прикордонних регіонів. Відповідна тематика знайшла широке відображення у роботах багатьох вітчизняних вчених: М. Долішнього, В. Гейця, Ю. Макогона, С. Максименко, П. Беленького, С. Писаренко, Н. Мікули та ін., їхні наукові розробки пов'язані з вивченням просторового розвитку та співробітництва прикордонних регіонів у межах функціонування ЄС та використання відповідного досвіду для України.

Сучасна концепція інноваційного розвитку розроблялася протягом століття А. Маршаллом, М. Портером, Р. Нельсоном та іншими. Вона базується на визначенні пріоритетів та ефективніших інструментів конкурентоспроможності. Важливо усвідомлювати і те, що різниця в регіональних можливостях і потенціалі може розглядатися не як негативне явище, а як чинник, що стимулює розвиток транскордонних територій. Кластери як форма організації виробництва, що спрямована на підвищення конкурентоспроможності регіонів, привернули до себе увагу вчених у 80—90 рр. ХХ століття.

Можливість використання ринкових інструментів у процесі кластеризації висвітлено у працях М. Портера, Г. Дж. Болта, І. Толенадо, П. Дойла, Ф. Котлера, Г. Лайса, Ж.-Ж. Ламбена, Е. Тоффлера та ін. Досвід розвитку провідних країн світу засвідчує, що підвищення конкурентоспроможності економіки можливо досягти лише шляхом переходу на інноваційну модель розвитку, кінцева мета впровадження якої полягає в підвищенні добробуту громадян за рахунок прискорення економічного росту.

Майкл Портер в роботі «Конкурентна перевага націй» приходять до наступного висновку: «...при розробці інвестиційної політики перехідні економіки мають прагнути розвивати взаємозалежні промислові кластери на основі базових і допоміжних галузей».

Підхід до оцінки конкурентоспроможності регіону можна сформулювати, спираючись на концепцію конкурентоспроможності країни, запропоновану М. Портером.

Проблемні питання запровадження кластерної стратегії розглядалися у працях таких українських вчених, як М. Войнаренко [1], В. Захарченко [2], В. Осипов [3], О. Крайнік, М. Міхєєв, С. Соколенко та ін. Однак переваги та можливості використання кластерного підходу для підвищення конкурентоспроможності транскордонних регіонів України залишаються висвітленими недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Обґрунтування теорії та методології регіональної науки тісно пов'язане зі становленням постіндустріальної парадигми у розвитку всіх сторін життя в регіоні, включаючи як економічні, так і соціальні аспекти. Однією з актуальних тенденцій розвитку сучасного суспільства є зростання ролі мережевих комунікацій.

Мережеві ресурси стають новим джерелом конкурентних переваг території та по суті змінюють не тільки систему факторів розміщення, а й структуру самого економічного простору. Багато в чому розвитку мережевої структури економічного простору, зміцненню його єдності і цілісності сприяє впровадження кластерної форми організації бізнесу. Світовий досвід розвинених країн переконливо доводить як ефективність, так і неминучу закономірність виникнення різного виду кластерів.

Метою дослідження є розробка методичного підходу до використання кластерних форм квазіінтеграції для трансплантації інститутів транскордонного економічного простору в умовах становлення мережевої економіки постмодерну.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перша хвиля науково-практичного інтересу до кластерних систем полягала в ідентифікації та «інвентаризації» існуючих і потенційних регіональних кластерів. Першу хвилю можна датувати приблизно періодом 1991–2008 рр. (Хоча ще з часів промислових районів А. Маршалла, Marshallian industrial districts, велика увага приділялася міжфірмовим взаємодіям, і не тільки в економічній науці, сучасна кластерна термінологія, все ж, веде відлік з відомого визначення М. Портера).

Нова хвиля інтересу до кластерної теорії зародилася, на нашу думку, після глобальної фінансової кризи, коли, з одного боку, багато економічних підходів (т.зв. mainstream) стали потребувати переосмислення, а, з іншого – державам і бізнесу потрібні були нові джерела економічного зростання за рахунок зниження витрат або стимулювання попиту і, отже, виникнення нових і модифікації існуючих бізнес-моделей.

На даний час, після глобальної економічної кризи (або її гострої фази поки це залишається досить спірним питанням) відбувається нове звернення до концепції розвитку промислово інноваційних кластерів не тільки з точки зору практики, а й теоретичних посилок. Погодимось з концепцією Марка Муро і Брюса Катца (Muro M., Katz B., 2010), які виявляють основні причини нового звернення до кластерної концепції та її деталізації. В першу чергу, причиною стала безпосередньо сама світова економічна криза, в результаті якої стає затребуваною модель економічного зростання, яка менше залежить від «бульбашок» і споживання, і в більшій мірі – від створення цінності в довгостроковому періоді і розвитку супер-продуктивних кластерів у диверсифікованих економічних системах. При цьому кластерні системи зручні тим, що вони створюють певні ефекти синергії і ефективність, але при цьому досить низьковитратних. Основні джерела синергії в

кластерах - обмін знаннями, взаємний доступ учасників до пулів кваліфікованої робочої сили або можливість використання загальних суспільних благ. Кластери в даному контексті виступають як сигнальні характеристики «реальної» економіки.

Кластерне мислення і кластерні стратегії мають потенціал для того, щоб прискорити регіональний економічний ріст і сприяти економічній реструктуризації. Але найбільш важливим в даному контексті є те, що кластери – більшою мірою парадигма, ніж окрема програма. Отже, друга причина звернення до кластерної концепції полягає в тому, що кластери, крім суто практичного аспекту, забезпечують потужну сучасну парадигму для розуміння закономірностей економічного життя і економічної політики. Надалі ми будемо дотримуватися цієї точки зору і проаналізуємо можливості розвитку кластерної парадигми в системі міжнародної економічної інтеграції.

І, нарешті, з точки зору економічної політики третя причина сучасного звернення до кластерів полягає в тому, що кластери дозволяють побудувати «про-виробничу» систему і уникнути риторики застарілої «промислової політики», надаючи, проте, урядам можливості для посилення національної конкурентоспроможності.

Таким чином, можна стверджувати, що в даний час утворюється «друга хвиля» розвитку кластерної теорії. Це підтверджує актуальність даної теми і дозволяє розвинути цю концепцію в частині транскордонних кластерних систем.

Можливі напрямки «другої хвилі» досліджень інноваційних кластерів:

- розвиток кластерів в контексті теорії еволюційної економіки, концепція кластерів як бізнес-екосистем;
- можливості і закономірності формування міжнародних кластерних систем (в тому числі транскордонних);
- кластери як системи стимулювання внутрішнього і зовнішнього економічного зростання;
- співконкуренція і інші синергії всередині і між кластерами;
- зниження значення територіальної складової розвитку кластерів, віртуалізація мереж взаємодії в рамках «мережевого простору».

Сучасні складові розвитку промислово-інноваційних кластерів, що вимагають вивчення і концептуального осмислення, на наш погляд, взаємопов'язані і можуть бути представлені у вигляді певного циклу (рис. 1).

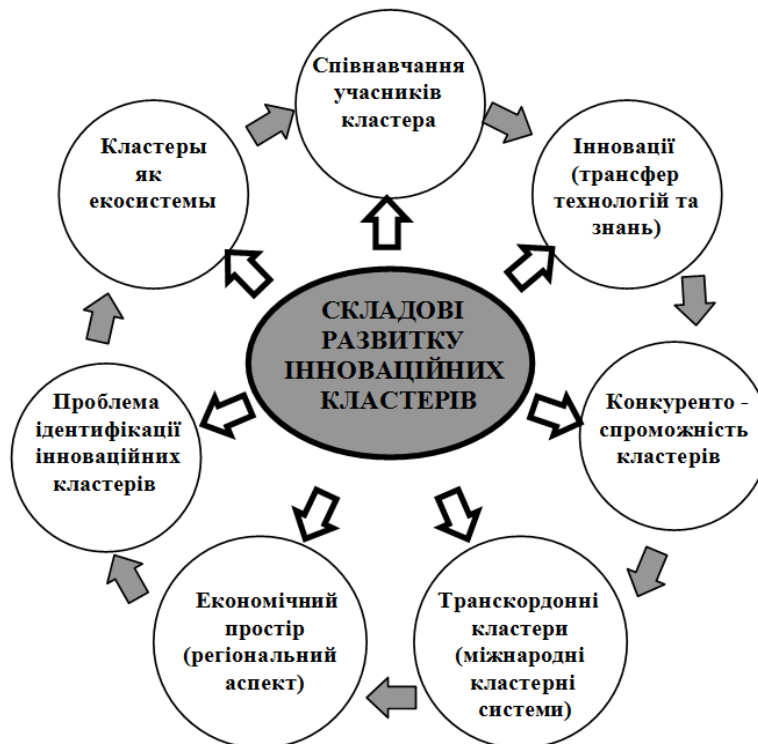


Рис. 1. Напрями розвитку теорії інноваційних кластерів

Транскордонні кластери є прикладом систем, що самоорганізуються в економіці. Мінливість кластерів в часі робить їх динамічними системами; наявність вхідних і вихідних матеріальних та інформаційних потоків – відкритими; здатність змінювати свою структуру – адаптивними; виникати і «розчинятися» – дисипативними; наявність підсистем різного роду і рівня – складними; децентралізований характер і накопичення досвіду – до самоорганізації. Самоорганізаційна суть кластерів, в свою чергу, накладає певні вимоги до моделювання та прогнозування їх розвитку.

Близький суті кластерів підхід, придатний до моделювання систем, що самоорганізуються економічних систем, порівняно молодий і отримав назву еволюційного. Виникнення еволюційної парадигми в економіці в чималому ступені обумовлено обмеженнями традиційних підходів, слабо придатних до вивчення нерівноважних станів економічних систем, що формуються взаємодіями і зворотними зв'язками між обмежено раціональними агентами. Традиційні методи не можуть розглядатися в якості адекватного способу аналізу і прогнозування розвитку такої складної системи. З нашої точки зору, найбільш прийнятним підходом, здатним враховувати ключові особливості кластера, є еволюційний підхід, що підтверджується численними прикладами його використання за кордоном. Як зазначає С.В. Кюнтцель, «еволюційний підхід в економіці можна розглядати як методологічну альтернативу неокласичному підходу. У фокусі аналізу знаходяться нерівноважні процеси, а економіка розглядається як система, яка постійно зазнає змін різного характеру».

Запропонована методика аналізу зверху дає можливість встановлювати особливості розміщення кластерів, висувати припущення про їх структуру, міжрегіональних зв'язках, внутрішній динаміці. Тільки при такому підході можливо оцінити окремі характеристики кластера і його еволюцію.

Маючи можливість визначати кластери, вимірювати і аналізувати їх діяльність, можна приступати до розробки стратегічних рекомендацій і практичних механізмів реалізації стратегій кластерного розвитку та визначенню ефекту від їх проведення.

З еволюційної точки зору такий кластер можна розглядати як популяцію агентів, кожен з яких характеризується трьома змінними: обсягом випуску продукції, величиною витрат і інноваційно-технологічною компонентою. У сукупності ці характеристики визначають поточну ефективність і конкурентоспроможність агентів. Інноваційна компонента є багатовимірною характеристикою, що відбиває наявний у агента набір технологій, здатний змінюватися в процесі інноваційного пошуку і / або імітації. Агенти споживають ресурси і виробляють продукцію, роблять це з різною ефективністю і в різних обсягах. Агенти системи автономні (приймають рішення про випуск продукції самостійно) і обмежено раціональні (не володіють вичерпною інформацією про ринкову ситуацію).

Ендогенно формується пропозиція кластера спільно з екзогенно заданим попитом визначають інтенсивність конкурентної боротьби на продуктовому ринку. Якщо інтенсивність конкуренції на ринку змінюється, протиспрямовано змінюються витрати агентів, що призводять в результаті до зниження їх ефективності і, як наслідок, загального зниження виробництва в кластері і подальшого падіння напруження конкурентної боротьби за ресурси.

З іншого боку, зростання інтенсивності конкурентної боротьби стимулює агентів до активнішого інноваційного пошуку. Кооперація між агентами представляється залежною від конкуренції (в найпростішому випадку цей зв'язок зворотний). В процесі коопераційних взаємодій відбувається імітація найбільш бажаних технологій і методів господарювання, впливає на інноваційно-технологічні компоненти агентів. При описі процесу кооперації враховується близькість і взаємний вплив агентів, розташованих в інноваційно-технологічному просторі.

Послідовність процесів оцінки кластерів включає етапи:

1. Ідентифікація кластера;
2. Аналіз діяльності кластера;
3. Аналіз зв'язків між кластерною політикою і її впливом на агентів і розвиток транскордонного регіону;
4. Моделювання кластера.

Таким чином, отримана певна ідеальна конструкція, що включає основні властивості кластера з т.з. нашого підходу: множинність і взаємопов'язаність учасників, конкуренція і кооперація, інноваційність, близькість і середу.

Транскордонний ринок як і транскордонний регіон розглядається як єдине, ціле, поліструктурне формування. Основна його специфіка полягає в наявності кордону і необхідності координації діяльності окремих прикордонних територій, яка реалізується за допомогою транскордонного співробітництва в різних організаційних формах [4, с. 408].

Інститути транскордонного ринку поєднують систему формалізованих правил і не формалізованих відносин учасників між собою і з зовнішнім оточенням. Виникає в результаті взаємодії суб'єктів транскордонного ринку синергетичний ефект пояснюється економією на витратах, специфікації прав власності, зниження трансакційних витрат (по Р. Коуз) [5, с. 29]. Незважаючи на популярність кластерної тематики і раніше неоднозначними залишаються два ключові аспекти: що таке транскордонний кластер і яким чином його створювати. Проблема ускладнюється тим, що автономні суб'єкти економічної діяльності постмодерну не піддаються директивному централізованому управлінню, і формування кластерів може відбуватися тільки знизу. Як це не парадоксально, але мережеві кластери неможливо створити в прямому сенсі цього слова. При всій важливості зовнішнього стимулювання процесів кластеризації, наприклад, у формі державної політики, ключове місце в кожному кластері займає його історія, траєкторія попереднього розвитку, невіддільна від місцевого інституційного середовища євро регіону та особливостей конкретного об'єкта.

Вивчення кластера як об'єкта показало, що поряд з кластерами існує велика кількість подібних теорій, по відношенню до яких кластери, як правило, виступають як узагальнююча концепція. Ми виходимо з того, що транскордонний мережевий кластер – динамічна система, що самоорганізується, яка генерує інновації у вигляді знань, нових технологій і продуктів при значній ефективності його учасників за рахунок їхньої синергії і колективної дії.

Можна сказати, що транскордонні мережеві кластери являють собою географічні концентрації взаємопов'язаних підприємств (постачальників) однієї або декількох інноваційних галузей (включаючи венчурні фірми, університети, дослідницькі та впроваджувальні організації, маркетингові та інформаційні агентства) і взаємодіючих інститутів, що функціонують по обидва боки кордону сусідніх держав конкуруючих, але разом з тим, що кооперуються одна з одною, які отримують вигоди зі специфічних місцевих активів, спільного транскордонного розташування й убудованості в економічний і соціальний простір євро регіону. З точки зору мережевої концепції, кластери можуть бути охарактеризовані як мережі взаємозалежних фірм (включаючи спеціалізованих постачальників) пов'язаних один з одним в ланцюжок створення доданої вартості і поширення нових знань, продуктів і технологій на території євро регіону, взаємно сприяють зростанню інноваційної конкурентоспроможності периферійних регіонів за рахунок спрощення доступу до нових технологій, розподілу ризиків і зниження транспортних витрат.

Мережевий кластер – система, що самоорганізується в економіці, одним з найважливіших параметрів порядку якої є структура, яка перебуває у взаємній залежності з інституціональним середовищем.

Транскордонна виробнича кооперація розглядається як інструмент підвищення конкурентоспроможності периферійних територій в рамках прогресивного технологічного розвитку і появи домінантної технології нового технологічного укладу. Конкурентоспроможність регіонів виступає необхідною умовою входження в глобальний ринок і в глобальну систему обмінів, а транскордонні регіони отримують інтенсивний розвиток саме в умовах глобалізації. Характеризуючи сучасні тенденції в зміні виробничого процесу, М. Кастельс підкреслив, що мережі є фундаментальний матеріал, з якого будуються і будуватимуться нові організації. Однією з можливих форм мережевих організаційних структур, міцно зайняти своє місце в сучасній економічній теорії і практиці, є кластери. Як зазначає М. Портер «кластер – форма мережі, яка відбувається в межах географічної локалізації, в якій близькість фірм та інститутів гарантує деякі форми спільності і збільшує частоту і вплив взаємодій» [6, с. 69].

Інформаційні технології призвели до мережевого суспільства. Ускладнення економічного простору, що супроводжується біфуркаціями, неминуче призводить до його самоорганізації. В мережевому суспільстві, завдяки інформаційним технологіям, створюються зв'язки, породжують стирання кордонів, умовностей і викликають безліч нових можливостей в формі біфуркацій – електронна торгівля, віртуальні спільноти, віртуальні підприємства, створення кіберміст-держав. Мережева економіка є надпрозорою і надшвидкісною. Але найголовніше, що вона створює сприятливе середовище для імпорту ефективних інститутів за допомогою формування нових форм організації економічного простору.

У дослідженнях Й. Шумпетера, К. Ерроу, Р. Нельсона і С. Уінтера розглянуті проблеми модернізації ринкової структури і конкурентного розвитку як чинників підвищення інноваційної активності економічних систем. Ними досліджені механізми інтеграції суб'єктів ринку, формування нових інноваційних структур з метою створення продуктової, технологічної та організаційної новацій. Важливий внесок у вирішення даної проблеми внесли представники інституціоналізму (О. Вільямсон [10], Р. Коуз, В. Нордхауз, Ф. Хайек), в своїх дослідженнях які:

1) приділяли увагу недолікам інформації, що були перешкодою для взаємовигідних дій, відмінностями між явним (кодуються) і «прихованими» (tacit) знаннями;

2) фокусувалися на вивченні впливу трансакційних витрат на переваги різних організаційних форм.

У сучасній літературі до просторових форм мережевої промислової інтеграції належать: індустріальні райони, холдинги, кластери, територіально-виробничі комплекси (ТПК), які навчають регіони, технологічні платформи та ін. Згодом відбулася еволюція поняття «індустріальний район» – аналіз трансформації відмінних характеристик, був зроблений А. Маршаллом [11], G. Becattini, O. Williamson.

Сьогодні існують різні гібридні форми транскордонної квазіінтеграції як об'єднання економічних суб'єктів євро регіону зі стійкими довгостроковими зв'язками між ними і делегуванням контролю над управлінням спільною діяльністю за відсутності юридично оформленого трансферу прав власності: кластери, бізнес-асоціації, стратегічні альянси, різні network-об'єднання та ін.

Майкл Портер у роботі «Конкурентна перевага націй» приходять до наступного висновку: «... при розробці інвестиційної політики перехідні економіки повинні прагнути розвивати взаємопов'язані промислові кластери на основі базових і допоміжних галузей». Підхід до оцінки конкурентоспроможності регіону можна сформулювати, спираючись на концепцію конкурентоспроможності країни, запропоновану М. Портером [6].

Євро регіон як квазікорпорація – це великий суб'єкт власності (регіональний і муніципальний) і економічної діяльності. В цьому випадку євро регіони стають учасниками конкурентної боротьби на ринках товарів, послуг, капіталу (захист торгової марки місцевих продуктів, інвестиційний рейтинг). Євро регіон як

економічний суб'єкт взаємодіє з національними і транснаціональними корпораціями. Впровадити інститут транскордонного співробітництва країни пострадянського простору намагаються шляхом його трансплантації з більш розвинутого економічного середовища в менш розвинене.

Таким чином, держава намагається прискорити інституційний розвиток, але виникає небезпека відторгнення або дисфункції трансплантованих інститутів. У перекладі книги Дагласа Норта "Інститути, інституційна зміна та функціонування економіки", де розглядаються основи теорії інститутів, даються два поняття – "інститут" і "організація". "Інститут" визначається як "правила гри в суспільстві, або точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне русло. Вони структурують стимули в процесі людського обміну – політичного, соціального і економічного. Однак, переклад з англійської "Institution" – 1) установа, 2) щось встановлене (закон, звичай, система), 3) товариство, установа, відомство і т.д., це слово все-таки відповідає вже сформованому терміну "інститут". Інститути визначають можливості в суспільстві, а організації створюються для того, щоб тими можливостями скористатися. Інституційні зміни відбуваються за рахунок створеного симбіозу між "правилами гри" і інститутами (організаціями), які розвинулися під впливом структури стимулів, створених інститутами і зворотного зв'язку, коли люди усвідомлюють своє становище і реагують на зміни в сукупності можливостей. Вживання ж терміна "інституційні зміни" стосується випадків, коли мова йде про зміни організацій (структур), що реалізують (забезпечують) "правила гри" [7, с. 54].

Трансплантацією називається процес перенесення інститутів, які отримали розвиток в інше інституційне середовище. Будь-який процес трансплантації включає три основні стадії:

- 1) вибір транспланта та стратегії трансплантації;
- 2) створення інфраструктури трансплантації допоміжних і проміжних інститутів;
- 3) здійснення заходів, які полегшують адаптацію економічних агентів до нового інституту.

Цей процес почався в усіх країнах майже одночасно (в тому числі і в Україні), проте, можна помітити, що країни ЦСЄ перебувають в цьому питанні досить на великий крок попереду. На відміну від України, основна мета, яка була поставлена цими державами (інтеграція в Європейський Союз), досягнута, і не останню роль тут зіграв інститут транскордонного співробітництва як полігон для випробування і адаптації європейського законодавства, інструментарію підвищення ролі регіонів, адаптації механізмів фінансової підтримки.

В Україні розвиток інституту транскордонного співробітництва був кілька пригальмований і його функції були спотворені. Полтерович В.М. визначає чотири види дисфункції нових інститутів: 1. Атрофія і переродження. 2. Активізація альтернативних інститутів і відторгнення. 3. Інституційний конфлікт. 4. Парадокс передачі [8, с. 5–9]. Щоб ці дисфункції не проявилися, доцільно чітко уявити стратегію трансплантації. Останнім часом ряд вчених висловлює думку, що найбільш доцільною є стратегія "вирощування" інститутів. Ця стратегія передбачає можливість використання інституту "з минулого" країни-донора на будь-якій стадії його розвитку. Передбачається, що спонтанна еволюція трансплантованого інституту буде прямо або побічно сприяти виникненню форми, адекватної умовам країни-реципієнта. "Вирощування" допускає одночасну трансплантацію декількох варіантів інституту і їх співіснування (конкуренцію) з аналогічними інститутами реципієнта, і, на наш погляд, можливість внесення коректив у процес трансплантації.

Кластерна стратегія транскордонної кооперації передбачає формування територіально локалізованих кластерних об'єднань прикордонних регіонів навколо іноземних компаній-інноваторів, мережеві агенти яких (виробники інноваційних продуктів і послуг, постачальники, об'єкти інфраструктури, науково-дослідні центри, ВНЗ) кооперуються на основі конкуренції і кооперації, генеруючи синергетичний ефект, взаємодоповнюючи один одного і посилюючи конкурентні переваги, як самих компаній, так і кластера в цілому. Кластери неминуче асоціюються з мережами, є формальними і неформальними організаціями, які спрощують обмін інформацією та технологіями, а також сприяють координації заходів та співробітництва між членами кластеру.

Транскордонні кластери охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять інститути та фірми, розміщені по обидва боки кордону. Тому транскордонні кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих організацій, які: географічно зосереджені у транскордонному регіоні; співпрацюють і конкурують; спеціалізуються в різних областях, пов'язані загальними технологіями та навичками і взаємодоповнюють один одного, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань і навичок [9, с. 25]. В рамках кластера створюється додатковий економічний ефект, посилює конкурентні переваги регіону. Підприємства, що входять в кластер, отримують додатковий синергетичний ефект за рахунок спільного використання ресурсів (стратегія технологій і витрат), ринкової інфраструктури (спільний збут) і сфер діяльності (синергія планування і управління). Значення стратегії синергії полягає в тому, що вона допомагає отримати більш високу рентабельність виробництва при кооперації підприємств-учасників кластера, ніж в ситуації, коли вони управляються окремо [10, с. 52].

Синергетичний ефект – зростання ефективності діяльності в результаті створення об'єднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему за рахунок так званого позитивного системного ефекту

(ефекту емерджентності), де ефект від взаємодії учасників об'єднання всередині інтегрованої системи перевищує суму ефектів діяльності кожного учасника окремо (автономно) [10, с. 126].

Досліджуючи проблеми конкурентоспроможності, М. Портер вивів три основних переваги кластерів. По-перше, вони підвищують продуктивність, роблячи доступними спеціалізовані ресурси і працю, полегшуючи доступ до інформації, інститутам, суспільних благ. По-друге, кластери заохочують вищі темпи виникнення нових бізнес-формувань через перетворення робітників діючих компаній в нових підприємств. По-третє, вони збільшують можливості фірм проводити інновації за допомогою більш швидкої дифузії технологічних знань. Унікальна здатність кластерів прискорювати дифузії інновацій дозволяє визначати їх як інноваційно активну господарську агломерацію або простір інноваційної активності. Будь-який кластер являє собою мережеву структуру з ідеологією конкурентного співробітництва (або співконкуренції), при якій стимули до розвитку, породжувані конкуренцією між учасниками мережі, поєднуються з інтенсифікацією співробітництва у взаємовигідних напрямках. Більш перспективною в сучасних умовах стає мережева модель організації економічного простору країни. На цій моделі організовані ті регіони, які найбільш успішно включилися в систему глобальних обмінів товарами, фінансами, робочою силою, технологіями та інформацією. Вони являють собою мережу автономних, але в той же час взаємозамінних підприємств. Підприємства, що спеціалізуються на виготовленні того чи іншого продукту, сконцентровані на одній території, яка пов'язує галузь з даним регіоном, але не веде до її централізації. Підприємства працюють один з одним на основі угод про співпрацю і субконтрактних відносинах. Частина підприємств виводять готову продукцію на ринок, вся решта виконує операції за замовленнями групи підприємств, які ініціювали дане виробництво. В цілому, всі підприємства, розташовані на певній території країни, утворюють мережу кооперації і взаємодії, або мережевий кластер.

Базовою складовою теорії кластерів є група інституційних теорій, що визначають економіку як систему взаємодіючих інститутів. У цьому випадку сам кластер можна розглядати як сучасний інститут, що поєднує в різному співвідношенні систему формалізованих і неформалізованих відносин як його учасників між собою, так і кластера із зовнішнім оточенням. Крім того, синергетичний ефект, що виникає в результаті взаємодії підприємств в рамках кластера, пояснюється багато в чому економією на транзакційних витратах при отриманні інформації, специфікації прав власності, зниження витрат обміну та ін. [11, с. 112].

Таким чином, теорія транзакційних витрат Р. Коуза, крім неокласичної теорії, найбільш застосовна до пояснення синергетичного ефекту і оцінці ефективності кластерного розвитку. У вузькому розумінні в доповіді, підготовленій Європейською Комісією, глобальна мережева економіка визначається як "середовище, в якій будь-яка компанія або індивід, що знаходяться в будь-якій точці економічної системи, можуть контактувати легко і з мінімальними витратами з будь-якою іншою компанією або індивідом з приводу спільної роботи, для торгівлі, для обміну ідеями та ноу-хау або просто для задоволення" [12]. У більш широкому розумінні виникнення мережевої економіки пов'язують з розвитком інформаційних технологій, що призводить до еволюції сучасних економічних систем, розвитку неринкових механізмів регулювання і мережевих організаційних структур. В результаті виникає свого роду безгалузева, мережева економіка, заснована переважно на горизонтальних зв'язках. Для становлення економіки постмодерну необхідні віртуальні ресурси розвитку: інформація, інновації, інфраструктура (комунікації), знання, вміння, навички і інститути постіндустріального суспільства. До напрямків збереження конкурентних переваг транскордонного регіону відносяться: формування постіндустріальних інститутів розвитку – мережевих інститутів прийняття рішень (кластерів, холдингів, асоціацій та ін.) і підвищення наукоємності виробництва та споживання. В сучасних умовах економічного зростання необхідно вийти на новий рівень інституційного розвитку – мережеві інститути прийняття рішень.

Для транскордонного регіону це означає введення нових понять «трансрегіональний контекст, атмосфера, середовище», невлітими чинники транскордонної культури, традицій, цінностей в даному єврорегіоні. Те, що вважалося за замовчуванням у всіх і усядах однаковим, і чим можна було знехтувати в еру нової економіки, стає джерелом конкурентної переваги. Економіка знань як складова частина економіки постмодерну спирається вже не на природні ресурси, а на людський капітал, і тому ставить перед регіональною політикою питання про формування середовища для відновлення і розвитку людських і природних ресурсів по обидва боки кордону. Знання та інформація стають ключовими джерелами продуктивності і конкурентоспроможності, цих двох вирішальних чинників будь-якої економіки. Нова мережева економіка організована навколо інформаційних мереж, які не мають центру, і заснована на постійній взаємодії між вузлами цих мереж, незалежно від того, локальні вони або глобальні. Мережеві форми організації забезпечують суттєву гнучкість фірм, індивідів і країн, дозволяючи постійно адаптуватися до вихреподібної зміни кон'юнктури в області капіталу, попиту і технологій. Єдиним правилом є повна відсутність правил. Якщо вони ще й існують, то обходяться за допомогою використання безлічі мереж.

Нова, постмодерністська реальність полягає в поєднанні постіндустріального виробництва з мережевою будовою економічного простору, що передбачає трансплантацію інститутів за допомогою самоорганізації гібридних мережевих кластерів по обидва боки кордону, яка стає фактором згуртування і вільної циркуляції капіталів в єврорегіоні.

В сучасній економічній теорії дихотомія «інтеграція – дезінтеграція» доповнюється ще однією

категорією – «квазіінтеграція», а дихотомія «фірма – ринок» розширена категорією «гібрид» [12]. Відмінною особливістю кластера як форми квазіінтеграції є його географічна локалізація, що відображає концентрацію на обмеженій території взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників і обслуговуючих організацій, що конкурують і при цьому ведуть спільну діяльність. Кластери ж до сих пір залишаються такою теоретичною конструкцією, яка на практиці реально не має відчутних обрисів і позитивних екстерналій. Однак в довгостроковому майбутньому саме ці квазіінтеграційні форми стануть головною рушійною силою інноваційного розвитку. Важливе значення з точки зору сприйняття кластерів як мезорівня міжнародних інтеграційних систем має сучасна тенденція переходу від територіальної парадигми глобальної економіки до просторової на теоретичному і практичному рівнях і, як наслідок – тенденція поступового зниження значення територіальної складової промислово-інноваційних кластерів і розвитку інформаційних віртуальних кластерів і хмар внутрішньо- і міжкластерних взаємодій.

У той же час, кластерна концепція не розвивається і не абсолютизується - відбувається поступове переосмислення самого поняття «кластер» як еkleктичного концепту в умовах множинності суб'єктів економічної діяльності і обираємих ними типів рішень.

Висновки і перспективи подальших розробок

1. У зв'язку з даними актуальними напрямками виникає необхідність виявлення і аналізу екстерналій міжнародних інтеграційних об'єднань і кластерних систем як ефектів «переливу» (spill-over). При цьому їх поєднання формує поле ефектів міжнародних кластерних систем як мезорівня міжнародної економічної інтеграції. На основі аналізу міжнародних аспектів розвитку кластерів введено поняття міжнародної кластерної системи, а також визначені її основні типи (міжнародна, транскордонна і глобалізуюча), що забезпечує можливості з розвитку даного виду взаємодій за участю українських бізнес-структур.

2. Нова, постмодерністська реальність полягає в поєднанні постіндустріального виробництва з мережевою будовою економічного простору, що передбачає трансплантацію інститутів за допомогою самоорганізації гібридних мережевих кластерів по обидва боки кордону, яка стає фактором згуртування і вільної циркуляції капіталів в євро регіоні. Конкурентоспроможність за нового способу виробництва визначається швидкістю інновацій та здатністю до безперервного оновлення. Таким чином, постіндустріальна економіка еволюціонує в систему взаємодіючих інститутів формують нову кластерну парадигму постмодерну в транскордонному вимірі, в якому необхідні віртуальні ресурси розвитку: інформація, інновації, комунікації, знання.

3. В сучасній постіндустріальній парадигмі євро регіонального розвитку істотно трансформується пріоритет основних факторів розміщення, що змінює функції периферійної території: з фізичного базису – місця розміщення матеріальних (ресурсних) факторів виробництва вона все більше перетворюється в просторову середу для розвитку людського капіталу, інновацій та забезпечення саморозвитку євро регіону.

4. Сама кластерна концепція в даний час переживає, на наш погляд, "другу хвилю" науково-практичного інтересу, що виражається в дослідженнях можливостей інтернаціоналізації промислово-інноваційних кластерів, розуміння кластерів в контексті еволюційної економіки як бізнес-екосистем, привносять необхідну різноманітність і адаптивність існуючим моделям мережевих взаємодій, а також можливостей виявлення позитивних і негативних кластерних екстерналій.

Література

1. Войнаренко М.П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М.П. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27–30.
2. Захарченко В. И. Кластерная форма территориально-производственной организации / В. И. Захарченко, В. Н. Осипов. – Одесса : «Фаворит» - «Печатный дом», 2010. – 122 с. – (Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе ; Ч. 1).
3. Осипов В. М. Світовий досвід створення та функціонування морських кластерів / В. М. Осипов, О. А. Єрмакова // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. – Одеса : ОДЕУ, 2009. – № 36. – С. 306–312.
4. Макогон Ю.В. Экономические интересы Украины в ОЧЭС / Ю.В. Макогон // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сборник научных трудов. – Одесса-Донецк : ДонНУ, РФ НИСИ в г. Одесса, РФ НИСИ в г. Донецк, 2008. – 966 с.
5. Коуз Р.Г. Природа фирмы / Р.Г. Коуз // Уроки организации бизнеса. – СПб : Лениздат, 1994. – С. 29.
6. Porter M. The Competitiveness Advantage of Nations / Porter M. – London : Macmillan, 1990.
7. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Норт Д. ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
8. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы / В.М. Полтерович // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35. Вып. 2.

9. Полтерович В.М. Технология трансплантации экономических институтов / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – 25 с.
10. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism / Williamson O. – New York : Free Press, 1985. – 450 p.
11. Marshall A. Elements of Economics of Industry Being the First Volume of Elements of Economics / Marshall A. – L., 1928.
12. Porter M. E. Clusters and competition: new agendas for companies, governments, and institutions / Porter M. E. – Boston, MA : Harvard Business School Press, 1998.

Надійшла 04.11.2016; рецензент: д. е. н. Захарченко В. І.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто основні напрямки формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств. Проаналізовано літературні джерела, в яких розглянуто питання стратегічного розвитку та планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Здійснено систематизацію факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльність підприємств, які необхідно врахувати під час формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, стратегія розвитку, машинобудівні підприємства, формування стратегії, стратегічний розвиток.

PILISHEK Y. O.
Khmelnysky National University**GENERATION OF STRATEGIC DEVELOPMENT TRENDS FOR FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE MACHINE BUILDING ENTERPRISES**

The article deals with the main trends of the generation of strategies for the development of foreign economic activity of the machine building enterprises in Ukraine. The analysis of the scientific sources that look into the issues of strategic development and planning of foreign economic development of the machine building enterprises has been carried out. The factors that affect the foreign economic development of the enterprise and which should be taken into consideration when generating the strategy of the development of the foreign economic development of the enterprise have been classified.

Keywords: foreign economic activity, development strategy, machine building enterprises, strategy generation, strategic development.

Актуальність теми дослідження. Глобалізація світової економіки та вплив на неї фінансово-економічної кризи обумовлюють стратегічний розвиток зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств. Також в умовах сьогодення нового значення набувають процеси формування зовнішньоекономічної стратегії розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств, що позначається на особливостях реалізації української продукції на зовнішніх ринках.

В сучасних ринкових умовах в діяльності українських машинобудівних підприємств підвищується роль зовнішньої торгівлі як важливого фактора, що стимулює розвиток галузі в цілому. Експортна діяльність для окремих машинобудівних підприємств залишається одним з основних джерел отримання інвестиційних ресурсів та збереження прибутковості. Тому українські виробники продукції машинобудування все активніше освоюють сучасні методи роботи в швидкоплинних умовах ринку.

У зв'язку з цим, особливої актуальності набувають розробки конструктивних пропозицій, врахування яких надасть змогу розв'язати існуючі проблеми та створити сприятливі умови для підвищення ефективності зовнішньоекономічної стратегії розвитку вітчизняних підприємств. Складний фінансово-економічний стан багатьох вітчизняних підприємств машинобудівної галузі та високі витрати, які необхідні при виході на нові ринки, викликають необхідність вибору пріоритетних напрямків розвитку та оптимальних варіантів удосконалення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Тому саме на даному етапі актуальним є дослідження теоретичних аспектів формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств, а також розроблення пропозицій щодо напрямів їх удосконалення.

Ступінь наукової розробки теми. Питання стратегічного розвитку підприємства знайшли своє відображення в працях зарубіжних представників: Ансофф І., Барні Дж., Боумен К., Глюк У., Друкер П., Ендрюс К., Карлофф Б., Кассельс Е., Котлер Ф., Макхью П., Мінер Дж., Мінцберг Х., Моргенштерн О., Портер М., Румельт Р., Сейнер Г., Фон Нейман Дж., Хендерс Б., Чандлер А. Істотні напрацювання в дослідженні проблем формування зовнішньоекономічної стратегії підприємства мають такі російські та вітчизняні вчені, як І.А. Бланк, О.С. Виханський, Е.М. Вороніна, В.Г. Герасимчук, О.П. Градов, І.Б. Гурков, Л.Є. Довгань, В.С. Єфремов, Г.І. Кіндрацька, Ю.А. Корчагін, В.Д. Немцов, С.О. Попов, М.Г. Саєнко, З.Є. Шершньова. Питаннями розроблення та планування стратегії ЗЕД українських підприємств займалися І.В. Багрова, М.І. Дідківський, Г.М. Дроздова, О.А. Кириченко, А.І. Кредісов, Є.Г. Панченко, І.О. Піддубний, Т.М. Циганкова та ін.

Мета і завдання дослідження. Мета статті полягає в узагальненні й систематизації теоретико-методологічних засад та аспектів формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств. Завданнями дослідження є сукупність методологічних і методичних підходів та практичних прийомів щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства.

Результати дослідження. На сучасному етапі все більша кількість вітчизняних машинобудівних підприємств розуміють необхідність перспективного управління діяльністю на основі наукової методології передбачення її перспектив та тенденцій розвитку. Ефективним інструментом перспективного управління діяльністю машинобудівного підприємства є формування стратегії розвитку ЗЕД.

У результаті аналізу наукових робіт [1; 4–6] здійснено ідентифікацію та систематизацію факторів впливу на зовнішньоекономічну діяльність, які необхідно врахувати при формуванні стратегії розвитку ЗЕД (рис. 1).

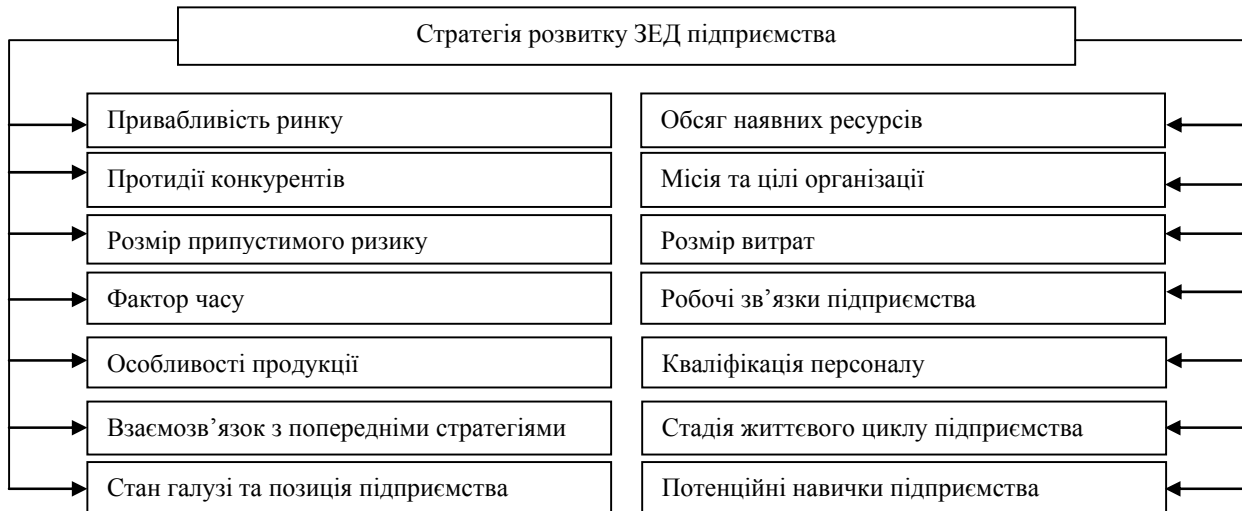


Рис. 1. Фактори впливу на формування стратегії розвитку ЗЕД (власна розробка автора)

Зрозуміло, що врахувати при формуванні стратегії розвитку ЗЕД підприємства однаковою мірою всі чинники зазначені на рисунку 1, неможливо, особливо у сучасних несприятливих для вітчизняних машинобудівних підприємств економічних умовах. Але, вважаємо, що несприятливі тенденції, що спостерігаються в зовнішній торгівлі України в 2014 та 2015 роках тільки підтверджують необхідність і важливість активізації зовнішньоторговельної діяльності країни, насамперед за рахунок підвищення ефективності використання експортного потенціалу на рівні країни та підприємства.

Важливим показником для визначення експортного потенціалу країни і подальшої диверсифікації виробництва на рівні підприємства є концентрація експорту, що істотно впливає на очікуваний експортний прибуток. Концентрацію експорту вітчизняних товарів визначимо за допомогою індексу Херфіндала – Хіршмана [9] та шляхом дослідження динаміки кількості товарних позицій (згідно з УКТЗЕД), для яких вартість експорту перевищує 10 млн дол. США (табл. 1).

Таблиця 1

Концентрація українського експорту 2009–2015 рр.*

Показник	Роки						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість товарних позицій, для яких вартість експорту перевищує 10 млн доларів США (згідно з УКТЗЕД)	68	69	69	71	72	71	72
Індекс Херфіндала-Хіршмана (сума квадратів часток усіх товарів, що експортуються)	0,131218	0,13831	0,134469	0,13436	0,13845	0,095077	0,10628

* розраховано автором з використанням матеріалів Державної служби статистики України

Як показано в табл. 1 та на рис. 2., концентрація українського експорту була досить стабільною впродовж досліджуваного періоду до 2014 року. В 2015 році індекс Херфіндала – Хіршмана істотно зменшився, що свідчить про зниження концентрації українського експорту та послаблення позицій вітчизняних підприємств на зовнішньому ринку, у зв'язку із політичною та економічною нестабільністю в країні.

Динаміка показників концентрації на зовнішньому ринку (рис. 2) демонструє, що концентрація експорту в 2015 році різко скоротилася. Вважаємо, що це пояснюється тим, що політико-економічна криза

та спад виробництва останніми роками істотно вплинули на стан підприємств-експортерів, які на фоні світової кризи виявилися менш стійкими.

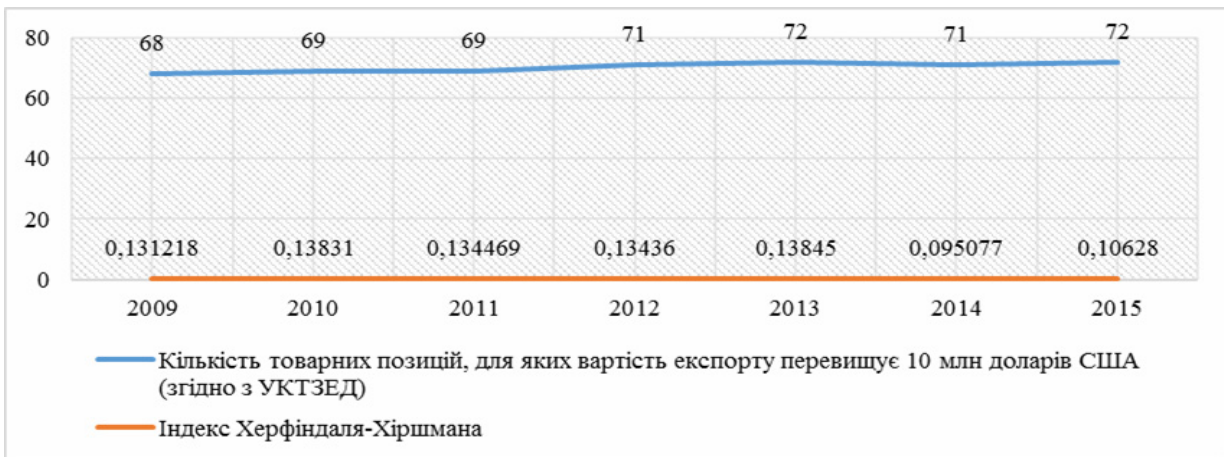


Рис. 2. Концентрація українського експорту 2009–2015 рр. (складено автором з використанням матеріалів Державної служби статистики України)

З урахуванням окреслених вище умов, вітчизняним суб'єктам ЗЕД під час планування і подальшого регулювання своєї зовнішньоекономічної діяльності необхідно враховувати тенденції в зміні світової економіки найближчим часом. Так, за світовими прогнозами, з 2030 року передбачається істотне збільшення поновлюваних джерел енергії, значно скоротиться потреба в чорних та деяких кольорових металах, в деревині, переробка яких пов'язана зі значним збитком для довкілля, очікується технологічний переворот у транспортній галузі [3]. З урахуванням усіх цих змін структура світового експорту товарів зазнає кардинальних змін (табл. 2).

Таблиця 2

Структура світового експорту товарів у 2015–2050 рр. (%)*

Показник	Рік				
	2015	2020**	2030**	2040**	2050**
Продовольчі товари	6	5	5	4	3
Паливо мінеральне	15	11	8	6	5
Продукція обробної промисловості	70	74	77	80	83
у тому числі					
1) машини та обладнання	37	42	46	50	54
2) високотехнологічні товари	17	24	31	40	52

* Джерело [3]

**прогнозовані значення

Важливими напрямками адаптації вітчизняних підприємств до прогнозованих змін структури світового експорту є формування та регулювання стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Тому, враховуючи нестабільність світової економіки та важкий політико-економічний стан нашої країни, можемо запропонувати для машинобудівних підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, стратегії розвитку за двома напрямками (концентрованого росту та диверсифікованого росту) залежно від двох можливих стратегічних альтернатив діяльності компанії на ринку машинобудування (рис. 3).

Стратегія інтенсифікації та раціоналізації бізнесу передбачає використання додаткових можливостей розширення бізнесу на традиційному для компанії зовнішньому ринку. Це пов'язано, по-перше, зі збільшенням частки підприємства на закордонному ринку шляхом скорочення витрат, підвищення якості продукції, збільшення обсягів виробництва, активізації реклами і т. п.; по-друге, з переглядом основних напрямів діяльності та зосередженням на більш ефективних і вигідних для підприємства. Таку стратегію використовує значна кількість українських підприємств-учасників зовнішньоекономічної діяльності, причому досить часто як стратегію виживання.

Стратегія асортиментного розширення характеризується поповненням асортименту товару, який технологічно не пов'язаний з існуючим товаром, але здатний викликати зацікавленість споживачів на традиційному ринку. Метою цієї стратегії є, як і попередньої, розширення потенційного ринку

підприємства. Необхідно зазначити, що ця стратегія практично не використовується вітчизняними підприємствами.

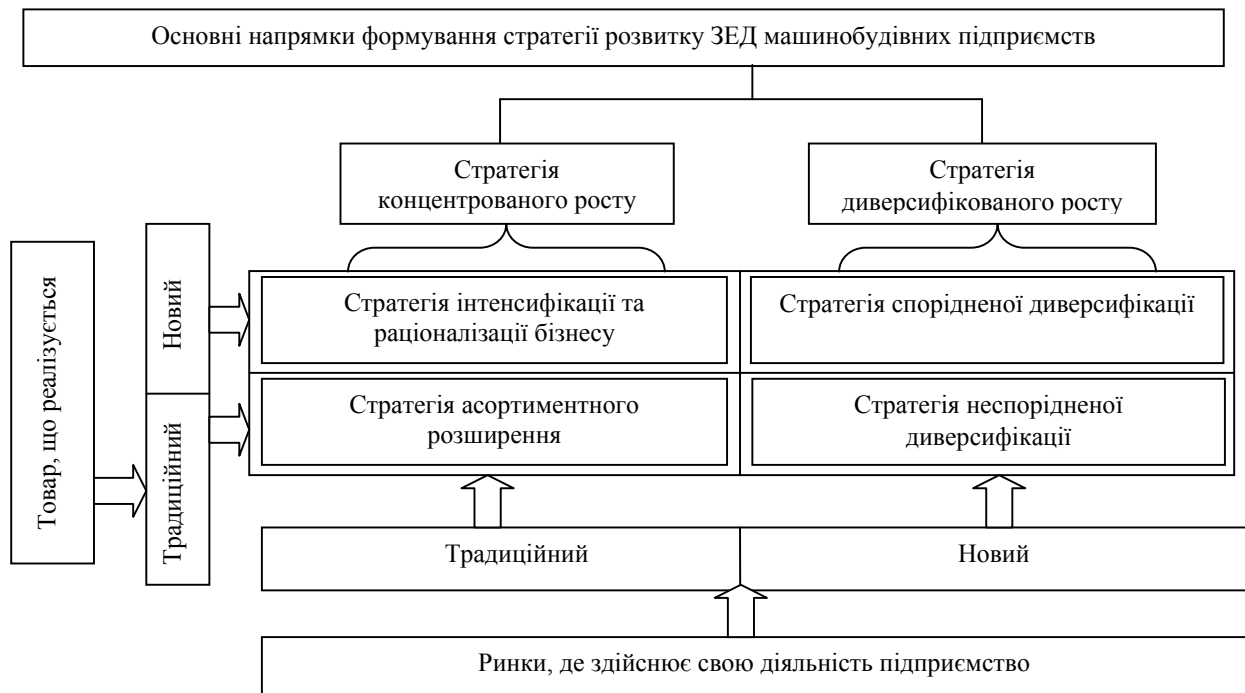


Рис. 3. Основні напрямки формування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств (власна розробка автора)

Стратегія спорідненої диверсифікації передбачає розроблення підприємством товарів, які в технологічному аспекті пов'язані з існуючим товаром, але можуть зацікавити нових споживачів на новому ринку (рис. 3).

Стратегія неспорідненої диверсифікації передбачає освоєння підприємством нових видів діяльності, не пов'язаних із попередніми технологіями, товарами та ринками. Ця стратегія застосовується в Україні. Її передумовами є накопичення капіталу разом із доцільністю його використання в новому бізнесі з причин обмеженості місткості традиційного ринку діяльності підприємства. Досвід засвідчує, що стратегії диверсифікованого росту потребують більших капіталовкладень, ніж стратегії концентрованого росту. Але це компенсується за рахунок меншого негативного впливу факторів підприємницького ризику та за рахунок розбіжності в споживчих перевагах різних зовнішніх ринків.

Висновок. Проведений аналіз сучасного стану концентрації українського експорту та можливостей щодо формування стратегій розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств дозволяє зробити висновок про необхідність їх поетапного застосування. На наш погляд, підприємство-учасник ЗЕД на початковій стадії своєї діяльності на зовнішньому ринку машинобудування, насамперед, повинно застосовувати стратегію інтенсифікації та раціоналізації бізнесу і лише потім поступово переходити до наступних можливих стратегічних планів. Оскільки повне використання можливостей компанії на традиційному, а потім на новому ринку дозволить підприємству з мінімальними витратами та ризиками спланувати свою зовнішньоекономічну діяльність.

Література

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер ; перевод с английского ; под редакцией С. Г. Божук. – 7-е изд. – СПб : Питер, 2007. – 496 с.
2. Анісімова О. М. Адаптація економічного механізму функціонування промислових підприємств з урахуванням кон'юнктури міжнародного бізнесу : монографія / О. М. Анісімова. – Маріуполь : ДВНЗ «ПДТУ», 2012. – 280 с.
3. База даних українських експортерів [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України: державна підтримка українського експорту. – Режим доступу : <http://www.ukrexport.gov.ua>.
4. Ваджра А. Апокалипсис украинского машиностроения [Електронний ресурс] / А. Ваджра // Newsland : інформаційно-дискусійний портал. – Режим доступу : <http://www.newsland.ru>.
5. Заяц О. Ю. Передумови ефективного функціонування експорторієнтованих машинобудівних підприємств України / О. К. Малютін, О. Ю. Заяц // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – Суми, 2012. – Випуск 3 (51). – С. 99–103.

6. Мельник О. Г. Діагностика діяльності машинобудівного підприємства на засадах системи економічних індикаторів : [монографія] / О. Г. Мельник. – Львів : Видавництво ДП «Видавничий дім «Укрпол», 2009. – 188 с.

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

Надійшла 10.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДИ ТА МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ

УДК 65.012.4 (477)

ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ Д. М., ГРИПІНСЬКА Н. В.
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ БАЗОВОЇ СИСТЕМИ ЦІЛЕЙ НА ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто сучасні аспекти формування ефективної системи планування підвищення економічного потенціалу підприємства. Автором обґрунтовується впровадження системного підходу до планування та розділення планів за різними рівнями з їх подальшою інтеграцією в єдину систему. Визначено причинно-наслідкові зв'язки цілей підприємства на етапах життєвого циклу підприємства. Аналізується проблема поєднання планів підвищення економічного потенціалу різної спрямованості на підприємствах машинобудування.

Ключові слова: економічний потенціал, ефективність планування, стратегічне планування, системний підхід, життєвий цикл.

VASYLKYVSKYI D. M., GRYPYNSKA N. V.
Khmelnytskyi National University

THE FORMATION OF THE BASIC SYSTEM OF OBJECTIVES AT THE STAGES OF THE LIFE CYCLE OF THE ENTERPRISE ECONOMIC POTENTIAL

The article considers modern aspects of formation of efficient system of planning of increase of economic potential of the enterprise. The author substantiated the introduction of a systematic approach to the planning and division of plans by different levels with their subsequent integration into a single system. Causal connections of the goals of the company were identified at the stages of the life cycle of the enterprise. The combination problem of improving plans of the economic potential of different orientation at the mechanical engineering enterprises was analyzed in the article.

Key words: economic potential, planning efficiency, strategic planning, system approach, life cycle.

Постановка проблеми. Вивчення різних підходів та інструментів управління ефективністю діяльності підприємства дозволяє нам зробити висновок про те, що якнайповнішим, об'єктивнішим, зручнішим у використанні є система збалансованих показників. Спираючись на ключові аспекти цього методу, побудуємо модель управління ефективністю діяльності підприємства на різних етапах його життєвого циклу.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасних аспектів формування ефективної системи планування підвищення економічного потенціалу підприємства та обґрунтування необхідності впровадження системного підходу до планування та розділення планів по різних рівнях з їх подальшою інтеграцією в єдину систему.

Вклад основного матеріалу дослідження. Проведений аналіз закономірностей розвитку підприємства по етапах життєвого циклу, опис основних змін, що відбуваються на різних етапах, дозволили нам сформулювати цільові орієнтири підприємств. Використовуючи п'ятиетапну модель, яка містить етапи створення, зростання, зрілості, спаду і смерті або відродження, сформулюємо основні цілі діяльності на кожному з етапів життєвого циклу підприємства і складемо причинно-наслідкові зв'язки між ними. В результаті утворюється базова система цільових орієнтирів підприємств для кожного етапу життєвого циклу. Базова система цілей підприємства має бути доповнена і уточнена залежно від специфічних особливостей діяльності кожного конкретного підприємства, від його галузевої приналежності.

Основні цілі діяльності на кожному з етапів життєвого циклу підприємства представлені в таблиці 1.

Обґрунтування вибору цілей па етапі створення

1. Проекція «Фінанси»

1.1. Забезпечення ліквідності. Стабільність фінансового стану на етапі створення підприємстві залежить, в першу чергу, від можливості підприємства забезпечити ліквідність, тобто наявністю у підприємства обігових коштів в розмірі, достатньому для погашення боргових зобов'язань.

1.2. Збільшення чистого грошового потоку. Позитивне значення чистого грошового потоку, генерованого підприємством, і його подальше зростання свідчить про ефективне фінансове управління.

1.3. Зниження ступеня ризику. Діяльність підприємства на етапі створення пов'язана з підвищеним ризиком відносно створення нових товарів, необхідних споживачам, організації процесу виробництва, встановлення зв'язків з постачальниками, посередниками. Тому з метою зниження ризику рішення, що приймаються, і можливі наслідки мають бути детально продумані і прораховані.

2. Проекція «Клієнти, ринок»

Цільових орієнтирів діяльності підприємства на етапах життєвого циклу економічного потенціалу

Етапи	Проекції			
	Фінанси	Клієнти, ринок	Внутрішні бізнес-процеси	Персонал, розвиток
Створення	1. Забезпечення ліквідності. 2. Збільшення чистого грошового потоку. 3. Зниження ступеня ризику.	1. Освоєння ринкової ніші. 2. Інтенсифікація залучення клієнтів. 3. Підвищення відомості підприємства. 4. Удосконалення маркетингової діяльності.	1. Підвищення стабільності виробничого процесу. 2. Побудова системи взаємовідносин з постачальниками. 3. Створення нової продукції.	1. Формування колективу, підвищення згуртованості персоналу. 2. Стимулювання прихильності ідей.
Зростання	1. Підвищення ринкової вартості підприємства. 2. Зростання стабільності продажів. 3. Зростання об'єму збуту.	1. Збільшення частки ринку в цільових сегментах. 2. Розширення асортименту продукції. 3. Розширення клієнтської бази. 4. Підвищення якості обслуговування клієнтів.	1. Підвищення ефективності і якості бізнес-процесів. 2. Скорочення часу розробки нових видів продукції. 3. Забезпечення стабільності поставок продукції.	1. Стимулювання інноваційного характеру роботи персоналу (генерація ідей). 2. Підвищення компетенцій в сфері збуту. 3. Підвищення компетенцій в сфері розробок. 4. Підвищення ступені забезпечення кадрами.
Зрілість	1. Зростання вартості підприємства. 2. Підвищення рентабельності інвестицій.	1. Продуктова диференціація. 2. Диверсифікація. 3. Підвищення ступені задоволеності клієнтів.	1. Оптимізація бізнес-процесів: мінімізація операційних проблем. 2. Підвищення якості виробництва продукції. 3. Побудова системи генерації і запровадження інновацій.	1. Побудова системи удосконалення персоналу: підвищення цінності персоналу. 2. Удосконалення корпоративного клімату: підвищення задоволеності співробітників. 3. Підвищення ефективності використання інформаційних технологій.
Спад	1. Добитися конкурентоспроможної структури затрат 2. Забезпечення фінансової стійкості	1. Утримання частки ринку. 2. Диверсифікація. 3. Інтенсифікація маркетингової діяльності	1. Оновлення техніки і технологій. 2. Оптимізація асортименту. 3. Оптимізація бізнес-процесів.	1. Згуртованість команди управлінців. 2. Заохочення ініціативи. 3. Покращення корпоративного клімату: зниження рівня конфліктності. 4. Утримання спеціалістів
Відродження	1. Забезпечення позитивного чистого грошового потоку. 2. Забезпечення ліквідності. 3. Зниження рівня ризику	1. Знаходження і освоєння нової ринкової ніші. 2. Інтенсифікація маркетингова діяльності	1. Реінжиніринг бізнес процесів. 2. Розробка нових видів продукції	1. Підвищення рівня адаптації персоналу до змін. 2. Стимулювання лояльності, прихильності до нових ідей. 3. Підвищення рівня відповідності персоналу новим вимогам

2.1. Освоєння ринкової ніші (збільшення частки ринку). Пошук і освоєння ринкової ніші – необхідна умова існування і подальшого розвитку підприємства.

2.2. Інтенсифікувати залучення клієнтів. Пошук споживачів, їх ознайомлення з пропонованими товарами і послугами дозволить не лише збільшити збут продукції, але й вивчити потреби споживачів, уточнити цільовий сегмент.

2.3. Підвищити популярність підприємства. На початковому етапі споживачі не обізнані про саме підприємство і про його продукцію. Підвищивши популярність, підприємство притягне додаткових споживачів, постачальників, кредиторів, що для нього життєво потрібне.

2.4. Вдосконалення маркетингової діяльності. Попри те, що на новоствореному підприємстві кількість персоналу і його спеціалізація обмежені, необхідно знайти можливості організувати маркетингову діяльність і удосконалити її.

3. Проекція «Внутрішні бізнес-процеси».

3.1. Підвищити стабільність виробничого процесу. Постачання продукції споживачам у встановлені терміни, у необхідній кількості, необхідної якості можливі тільки при організації стабільного виробничого процесу.

3.2. Побудувати систему взаємовідносин з постачальниками. Безперебійне забезпечення матеріально-технічними ресурсами сприяє підвищенню стабільності виробничого процесу.

3.3. Створення нової продукції. Направити зусилля на пошук способів задоволення потреб споживачів і створення унікального товару дозволить підприємству отримати конкурентні переваги і забезпечити подальше зростання.

4. Проекція «Персонал, розвиток».

4.1. Формування колективу (підвищення згуртованості колективу). Пережити труднощі цього етапу дозволять взаємовиручка, взаємодопомога. Тому на цьому етапі особливо потрібний згуртований колектив.

4.2. Стимулювання прихильності ідеї (лояльності). Втілення в життя ідей засновника підприємства можливо тільки тоді, коли не лише сам засновник, але і члени колективу розуміють і повністю підтримують усі його починання.

Далі необхідно проаналізувати і виявити причинно-наслідкові зв'язки між цілями, що дозволить сформувати базову систему стратегічних цілей підприємства на кожному з етапів його життєвого циклу.

Основним завданням етапу створення (рис. 1) є виживання і зміцнення фінансового стану підприємства.



Рис. 1. Причинно-наслідкові зв'язки цілей підприємства на етапі створення

Для побудови причинно-наслідкових зв'язків між цілями новоствореного підприємства необхідно спочатку виявити усі взаємозв'язки між фінансовими цілями, а потім пов'язати усі інші цілі проекцій «Клієнти», «Процеси» і «Персонал». Таким чином, приділяється увага розгляду ролі кожної цілі в досягненні основної фінансової мети. Для досягнення основної мети цього етапу і подальшого розвитку підприємству необхідно, передусім, забезпечити ліквідність, оскільки саме здатність підприємства своєчасно виконувати короткострокові зобов'язання за рахунок його поточних активів дозволить сформувати стабільні взаємовідносини з постачальниками і кредиторами. Для досягнення цієї мети необхідно постійно збільшувати чистий грошовий потік. Ефективне управління грошовими потоками забезпечить фінансова рівновага організації в процесі її розвитку шляхом балансування об'ємів вступу і витрачання грошових коштів та їх синхронізації в часі. Для новоствореного підприємства досить висока вірогідність виникнення майнових і фінансових втрат внаслідок невизначеності внутрішніх і зовнішніх умов

здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства. Зниження ступеня ризику сприятиме збільшенню чистого грошового потоку і в цілому поліпшенню фінансового стану підприємства.

Висновки з даного дослідження. Досягнення фінансових цілей залежить від того, чи зможе підприємство знайти і освоїти власну ринкову нішу. Цей процес неможливий без пошуку, вивчення і залучення споживачів. Незважаючи на відсутність фахівців, на етапі створення підприємству необхідно знайти можливість здійснювати певні маркетингові заходи, підвищувати популярність підприємства серед зацікавлених сторін.

Освоєння ринкової ніші можливе за умови, що буде створена нова продукція, яка задовольняє запити певного сегменту споживачів, і буде організований стабільний виробничий процес, що забезпечує постачання продукції на ринок. Важливим моментом, що впливає на безперебійну роботу підприємства, є створення системи міцних взаємовідносин з постачальниками.

Здолати складнощі етапу становлення і перейти до наступного етапу організаційного розвитку можливо тільки згуртованим колективом співробітників підприємства, який розуміє і підтримує основні ідеї, цілі, пропонувані засновником.

Література

1. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование : учебник / М.И. Бухалков. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 392 с.
2. Гончаров В.Н. Современный производственный потенциал региона / под общ. ред. В.Н. Гончарова, Л.Н. Матросова, А.В. Путивцев. – К. : Техника, 1997. – 123 с.
3. Жданов С.А. Основы теории экономического управления предприятием : учебник / С.А. Жданов. – М. : Изд-во Финпресс, 2000. – 248 с.
4. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией / М.И. Круглов. – М. : Русская деловая литература, 1998. – 768 с.
5. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма / Ю.М. Осипов. – М. : Изд-во МГУ, 1994. – 247 с.

Надійшла 10.11.2016; стаття прорецезована редакційною колегією

ІНФОРМАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РІВНЯ СТІЙКОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено проблеми формування інформаційно-економічного забезпечення рівня стійкості промислових підприємств. Розроблено теоретичні засади формування системи інформаційно-економічного забезпечення управління економічною стійкістю промислових підприємств. Обґрунтовано змістовність необхідної інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище рівня стійкості підприємства, формування джерел та періодичності її надходження. Запропоновано систему інформаційно-економічного забезпечення для послідовного виконання завдань забезпечення фінансової стійкості промислових підприємств.

Ключові слова: рівень стійкості, економічна стійкість, інформаційно-економічне забезпечення, промислове підприємство, інформація.

NYZHNYK I. V.
Khmelnitskyi National University

INFORMATION AND ECONOMIC SUPPORT OF STABILITY LEVEL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The problem of formation of information and economic support of stability level of industrial enterprises was investigated in the article. The theoretical basis for the formation of system of information and economic support of economic stability of industrial enterprises was created. The content of the necessary information about external and internal environment of viability level, source forming and the periodicity of its receipt were grounded in the article. The system of information and economic support for sequential execution of tasks of the financial stability ensuring of enterprises was presented by the author.

Keywords: level of sustainability, economic sustainability, information and economic support, information, industrial enterprise.

Постановка проблеми. За сучасних умов розвитку вітчизняної економіки успішність реалізації поставлених цілей підприємством та забезпечення ним економічної стійкості в більшій мірі визначається ефективним використанням його інформаційних ресурсів. Інформаційні ресурси, будучи основою інформаційного забезпечення діяльності промислового підприємства, визначають його стратегічний успіх. Враховуючи безпосередній вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, стають можливими формування передумов інформаційного забезпечення рівня стійкості промислового підприємства та орієнтація промислового виробника на збільшення обсягів інформаційних ресурсів, що використовуються підприємством. Таким чином, ефективне використання інформаційних ресурсів промислового підприємства потребує принципово нових підходів до інформаційно-економічного забезпечення всієї діяльності. Водночас підвищення рівня інформаційно-економічного забезпечення промислового підприємства призводить до забезпечення оперативності та адекватності процесу прийняття управлінських рішень, зростання показників ефективності економічної діяльності, посилення конкурентних переваг промислового підприємства, що в сукупності дає позитивний результат у стабілізації його фінансового стану та забезпеченні рівня стійкості. Через те вирішення питань, пов'язаних із обґрунтуванням шляхів забезпечення високого рівня стійкості промислових підприємств за допомогою інформаційно-економічного забезпечення, набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем інформаційно-економічного забезпечення рівня стійкості промислових підприємств присвятили свої праці такі вчені, як Ю. М. Арський, В. М. Андрієнко, В. В. Іванова, М. Г. Білопольський, О. О. Богданов, В. М. Гончаров, О. М. Кармінський, Р. Р. Ларіна, М. В. Макаренко, В. Ю. Припотень, В. М. Трегобчук, О. І. Чорний, А. А. Чухно, Е. Г. Ясін та інші. Проте питанням інформаційно-економічного забезпечення стійкого економічного розвитку промислових підприємств все ж приділено недостатньо уваги.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні проблематика інформаційно-економічного забезпечення рівня стійкості промислового підприємства залишається не до кінця дослідженою як у теоретичному, так і в практичному аспектах. У зв'язку з цим, виявляється необхідним формування наукових підходів та практичних рекомендацій щодо інформаційно-економічного забезпечення рівня стійкості промислового підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою статті є наукове обґрунтування теоретичних основ інформаційно-економічного забезпечення рівня стійкості промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна стійкість як одна із найважливіших характеристик господарської діяльності промислового підприємства визначається як зовнішніми, так і внутрішніми факторами [1]. В свою чергу, інформація є важливою складовою усіх економічних процесів, котра здійснює безпосередній вплив на ефективність функціонування систем макро- та мікроекономічного

рівня, тому забезпечення належного рівня стійкості промислового підприємства потребує якісного інформаційно-економічного забезпечення, що полягає у задоволенні потреб користувачів у необхідній інформації з метою розробки та реалізації управлінських рішень, яке здійснюється інформаційною системою підприємства [2]. Забезпечуючи інформацією усі управлінські процеси на підприємстві, дана система може успішно використовуватися для інформаційної підтримки управління механізмом забезпечення рівня стійкості, що потребує адаптації відповідних складових інформаційної системи, а саме інформаційних ресурсів (сукупність інформації про зовнішнє та внутрішнє середовище), інформаційних потоків, інформаційних технологій (сукупність методів збирання, переміщення, накопичення та обробки інформації), технічних засобів та програмного забезпечення [3, с. 70].

Інформаційно-економічне забезпечення рівня стійкості промислового підприємства має включати внутрішні підсистеми: технічної підготовки виробництва, управління виробництвом, планування, організації праці, бухгалтерського обліку, маркетингу, фінансування та інші внутрішні підсистеми для прийняття управлінських рішень. До зовнішніх підсистем доцільно включати виставково-ярмаркові матеріали конкурентів, матеріали інтернет-магазинів, рекламні проспекти, законодавчу базу, огляди комерційних дослідних установ тощо.

Крім того, інформація для аналізу і оцінки рівня стійкості має включати як нормативні, так і фактичні дані про одиничні, групові, інтегральні або параметричні показники оцінки. В результаті аналізу визначаються відхилення фактичних даних від нормативних характеристик для розробки заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства. Загальний підхід до формування інформаційної бази для оцінки рівня стійкості підприємства має базуватися на дослідженні ринку, збиранні даних про конкурентів і запитів споживачів.

Визначення цілей аналізу має співпадати з визначенням переліку параметрів, які підлягають оцінці. До останніх слід віднести параметри, які характеризують виробничу, інвестиційну, ресурсну, інноваційну, інтелектуальну, експортну, маркетингову, товарну спроможності підприємства.

Підвищення рівня стійкості підприємства за сучасних умов господарювання має відбуватися на основі інформації про впровадження активної інноваційної політики і підвищення інноваційного потенціалу; підвищення рівня інтелектуального потенціалу за рахунок наявності висококваліфікованих кадрів; запровадження ефективної системи стимулювання підвищення рівня продуктивності праці і загалом підвищення економічного потенціалу підприємства [4, с. 39].

Виходячи із загальної структури інформаційно-економічної системи оцінки та підвищення рівня стійкості підприємства слід включати інформацію щодо нормативних характеристик структурних елементів економічного потенціалу. Фактичний рівень економічного потенціалу порівнюється з нормативними показниками, визначаються відхилення, які подаються в підсистему розробки заходів щодо усунення негативних відхилень для підвищення рівня стійкості підприємства. В основі структури лежить внутрішнє середовище підприємства, яке підприємство нарощує для підвищення рівня стійкості, що може бути виявлена лише на основі співставлення з підприємством-конкурентом або еталоном. Для визначення того, чи є підприємство фінансово стійким, слід дослідити ринок збуту, проаналізувати аудиторію споживачів, здійснити галузеві дослідження і аналіз зовнішніх умов збуту, виявити сильні і слабкі сторони діяльності підприємства, провести економічну діагностику, проаналізувати рентабельність, вартість активів, фінансових індикаторів, фінансових резервів, здійснити аналіз витрат, стратегію маркетингу, виробничо-збутової діяльності. Лише за таких умов, зібравши всі необхідні дані, провівши певний їх аналіз, можливим є надання однозначної оцінки щодо рівня стійкості підприємства [5, с. 86].

Крім того, забезпечення належного рівня стійкості промислового підприємства має вибудовуватися в рамках діяльності відділу маркетингу з обов'язковою адаптацією інформації, яка буде поступати з інших підрозділів. Система забезпечення має бути нескладною за своєю природою, спрямованою на зниження фінансових і часових втрат. Попередньо сформована система і шляхи підвищення рівня стійкості підприємства мають розроблятися відділом маркетингу і декілька варіантів розвитку подій мають доповідатися керівництву підприємства для прийняття остаточного управлінського рішення. Поряд з відповідністю за достовірність інформації щодо показників рівня стійкості підприємства відділ маркетингу має бути наділений і певними повноваженнями [6].

Інформація має типізуватися відповідно до проектних управлінських рішень щодо шляхів підвищення рівня стійкості підприємства. Разом з планово-фінансовим відділом мають розроблятися стратегії функціонування промислового підприємства, з певним правовим забезпеченням та формуванням інформації щодо перспективних показників фінансово-економічного стану підприємства. Документально функції маркетингу як управлінської структури мають прийматися на внутрішньофірмовому рівні та в посадових інструкціях працівників відділу маркетингу та моніторингу процесів підвищення рівня стійкості. Для формування і проведення оцінки рівня стійкості підприємства слід провести наступні етапи підготовки інформації: формування пропозицій щодо інформації, яка має надходити до відділу маркетингу, пошук найбільш важливої для виробітку альтернативних рішень, правові взаємовідносини, соціально-трудові взаємовідносини у межах делегованих функцій підрозділу маркетингу і моніторингу; обґрунтування базових управлінських процесів та виділення типових управлінських подій з тим, щоб кожен підрозділ, що надав інформацію, яка б мала певний і повний цикл від початку до закінчення події [7].

В свою чергу, як показує досвід функціонування промислових підприємств, підвищення рівня стійкості підприємства в основному зводиться до реакції на негативні зміни у внутрішньому і зовнішньому середовищі. У зв'язку із цим, доцільно впровадити у практику управління систему економічного прогнозування діяльності підприємства. З метою розв'язання комплексу завдань і функцій економічного прогнозування варто застосовувати економіко-математичні моделі, що можуть слугувати складовою частиною системи інформаційно-економічного забезпечення, а також основою проведення моніторингу зовнішнього оточення. З урахуванням теоретичних положень щодо інформаційно-економічного забезпечення рівня економічної стійкості пропонується створення тимчасових організаційних структур, які підпорядковані власникам підприємства. Особливості та можливості формування даного підрозділу визначаються масштабом, характером та функціями механізму забезпечення довгострокової економічної стійкості підприємств. Тимчасова організаційна структура складається із координаційної та робочих груп, які здійснюють управління продуктивністю, використання календарного і робочого часу, ритмічність виробництва, інноваційний процес.

Таким чином, управління процесами підвищення рівня стійкості на основі інформаційно-економічного забезпечення означає можливість впливу на показники оцінки її рівня і є ефективним інструментом підвищення прибутковості підприємства, а також покращання загальної його прибутковості, удосконалення інших показників рівня стану підприємства. Ця система управління є універсальною, а механізм її здійснення – багатоаспектним, оскільки в якості оцінки виступають складові економічного потенціалу.

Головним принципом системи інформаційно-економічного забезпечення є її інтегрованість, яка дає можливість обміну даними між структурними підрозділами і подібними інформаційними системами. Характер подачі інформації про рівень стійкості підприємства є багаторівневим і багатостороннім, оскільки як одиничні, так і групові показники всебічно характеризують ту чи іншу сферу діяльності підприємства. Через те формування будь-якої стратегії розвитку промислового підприємства має відбуватися на основі певних принципів, які сформовані у стратегічному менеджменті.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, інформаційно-економічне забезпечення рівня стійкості промислового підприємства включає внутрішні та зовнішні підсистеми. При цьому загальна структура інформаційно-економічного забезпечення рівня стійкості підприємства є підсистемою виробничої, ресурсної, трудової, інвестиційної, інноваційної, маркетингової, експортної та товарної складових системи. Система інформаційно-економічного забезпечення рівня стійкості підприємства включає послідовність і взаємодію визначального, структурного, нормативного та функціонального блоків.

В свою чергу, формування механізму інформаційно-економічного забезпечення рівня стійкості підприємства, на що спрямовані подальші дослідження автора, має включати аналіз стану підприємства за ресурсною ознакою, аналіз стану підприємства за функціональною ознакою, оцінку конкурентних переваг за окремими ознаками на основі індикаторних показників економічного потенціалу, формування багатопараметричної системи підвищення рівня стійкості підприємства, визначення відхилень фактичних від нормативних параметрів складових економічного потенціалу, розробку стратегій підприємства з урахуванням виявлених відхилень, розробку коротко- та довготермінових стратегічних планів підвищення рівня стійкості, їх виконання та аналіз і корегування.

Література

1. Шандова Н. В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства / Н. В. Шандова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9. – С. 169–173.
2. Микулець В. Ю. Інформаційні системи: поняття, види та особливості / В. Ю. Микулець // Наук. вісн. Львів. держ. ун-ту внутрішніх справ. Серія юридична. – 2011. – № 1. – С. 69–72.
3. Іванова В. В. Інформаційне забезпечення економіки, засноване на знаннях : монографія / В. В. Іванова. – К. : Логос, 2011. – 277 с.
4. Войнаренко М. П. Економічний потенціал підприємства: обліково-статистичний та інформаційно-технологічний контексти : [монографія] / М. П. Войнаренко, О. Г. Осауленко. – К. : Держкомстат України, 2010. – 282 с.
5. Гончаров В. М. Формування стратегії управління розвитком промислового підприємства на основі показників ефективності : [монографія] / В. М. Гончаров, М. В. Макаренко, В. Ю. Припотень. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2007. – 136 с.
6. Кузьмін О. Є. Полікритеріальна діагностика системи управління підприємством / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1. – С. 57–60.
7. Кроленко М. С. Система показників економічної стійкості промислового підприємства [Електронний ресурс] / М. С. Кроленко // Економічний вісник Донбасу 2011. – № 3 (25). – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evd/2011_3/35.pdf.

Надійшла 04.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

УДК 37.07

ГАВЛОВСЬКА Н. І., РУДНІЧЕНКО М. М.
Хмельницький національний університет**ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ
ІНКЛЮЗИВНОЇ ОСВІТИ**

У статті наведено основні проблемні моменти впровадження інклюзивної освіти в Україні. Наведено кількість дітей, що навчаються у інклюзивних класах. Представлено рейтинг факторів впливу на розвиток інклюзивної освіти. Охарактеризовано існуючі моделі фінансування інклюзивної освіти. Розглянуто джерела фінансування інклюзивної освіти. Обґрунтовано, що найбільш реальним джерелом фінансування вітчизняної інклюзивної освіти є кошти об'єднаних територіальних громад.

Ключові слова: інклюзивна освіта; фінансування; бюджет; фандрайзинг; об'єднані територіальні громади.

HAVLOVSKA N. I., RUDNICHENKO M. M.
Khmelnitskyi National University**DOMESTIC AND INTERNATIONAL EXPERIENCE IN FINANCING
INCLUSIVE EDUCATION**

The article presents the main problem since the introduction of inclusive education in Ukraine. Shows the number of children enrolled in inclusive classrooms. Submitted rating factors influencing the development of inclusive education. Characterize existing models of inclusive education funding. We consider the sources of funding of inclusive education. Proved that the most viable source of funding for the national inclusive education funds are united communities.

Key words: inclusive education; financing; budget; fundraising; merged municipalities.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день, включення дітей з особливостями розвитку в загальноосвітній процес є вкрай важливим. Це пов'язано не лише з необхідністю отримання рівних можливостей і адекватної соціалізації дітей з особливими потребами, а й з необхідністю становлення морального суспільства, отже інклюзія є вкрай необхідною в нашій країні. Підтвердженням цього твердження є проведені дослідження Європейською дослідницькою асоціацією «Інклюзивна освіта в Україні: здобутки, проблеми та перспективи» [2], які зазначають, що розвиток і впровадження інклюзії стає завданням і потребою суспільства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з означеної проблеми. Зокрема, розвитку теоретичних основ розбудови інклюзивного освітнього середовища присвятили свої дослідження В. Бондар, Є. Клопота, О. Кривоносова, І. Лапшина, С. Семак, О. Серова, Т. Стецюра, А. Тамм та ін. Однак, у більшості наукових праць розглядаються питання методичного забезпечення інклюзивної освіти, а дослідження проблем її фінансування майже відсутні.

Основні результати дослідження. В Україні у порівнянні з 2014/2015 н. р. у 2015/2016 н. р. на 19 відсотків збільшилася кількість учнів в інклюзивних класах – з 2165 до 2720 осіб (рис. 1) [4].

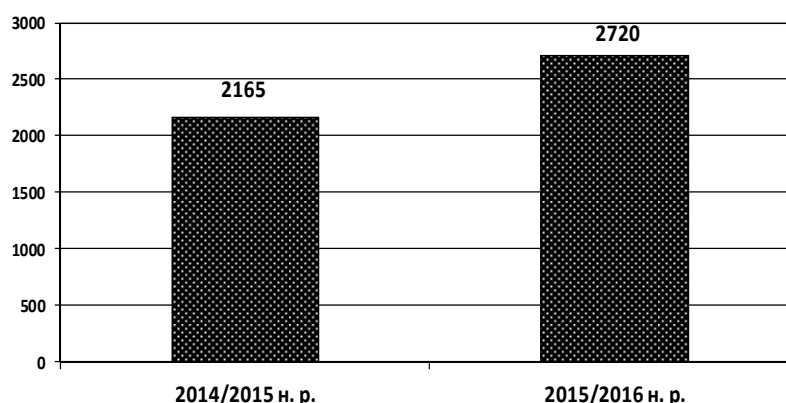


Рис. 1. Кількість дітей, які навчаються в інклюзивних класах загальноосвітніх навчальних закладів, кількість учнів тис. [4]

У порівнянні з 2014/2015 н. р. у 2015/2016 н. р. на 36,1 відсотка більше, у порівнянні з попереднім роком, уведено посад асистента учителя (994 посади) в загальноосвітніх школах з інклюзивними класами (рис. 2) [4].

В Україні у порівнянні з 2014/2015 н. р. у 2015/2016 н. р. на 5 відсотків (з 4955 до 5265 осіб) збільшилася кількість учнів з особливими потребами, для яких навчально-виховний процес організовано у спеціальних класах загальноосвітніх шкіл за місцем проживання дітей (рис. 3) [4].

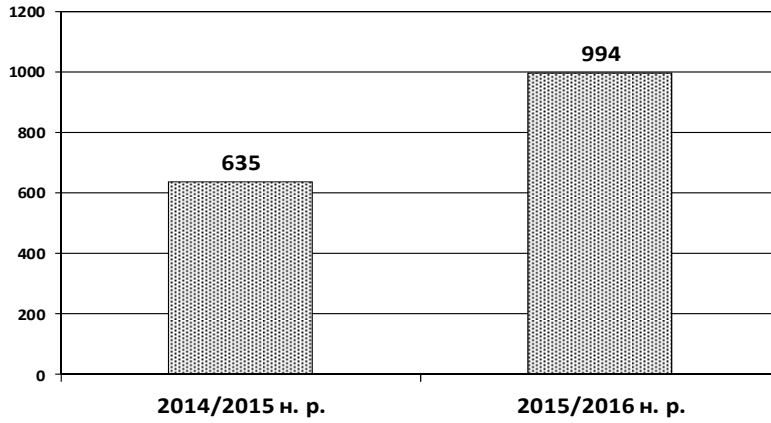


Рис. 2. Кількість посад асистента учителя в інклюзивних класах загальноосвітніх навчальних закладів, кількість ставок [4]

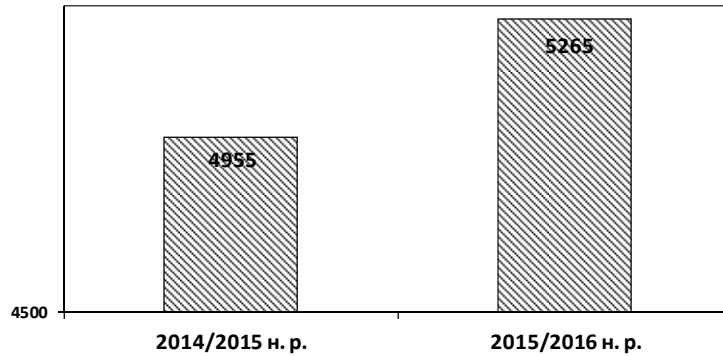


Рис. 3. Кількість дітей, які навчаються у спеціальних класах загальноосвітніх навчальних закладів, тис. учнів [4]

Звичайно, впровадження інклюзивної освіти на належному рівні в Україні має певні перепони, які зумовлюються виділеними факторами впливу на розвиток інклюзивної освіти (рис. 4) [2, с. 14].

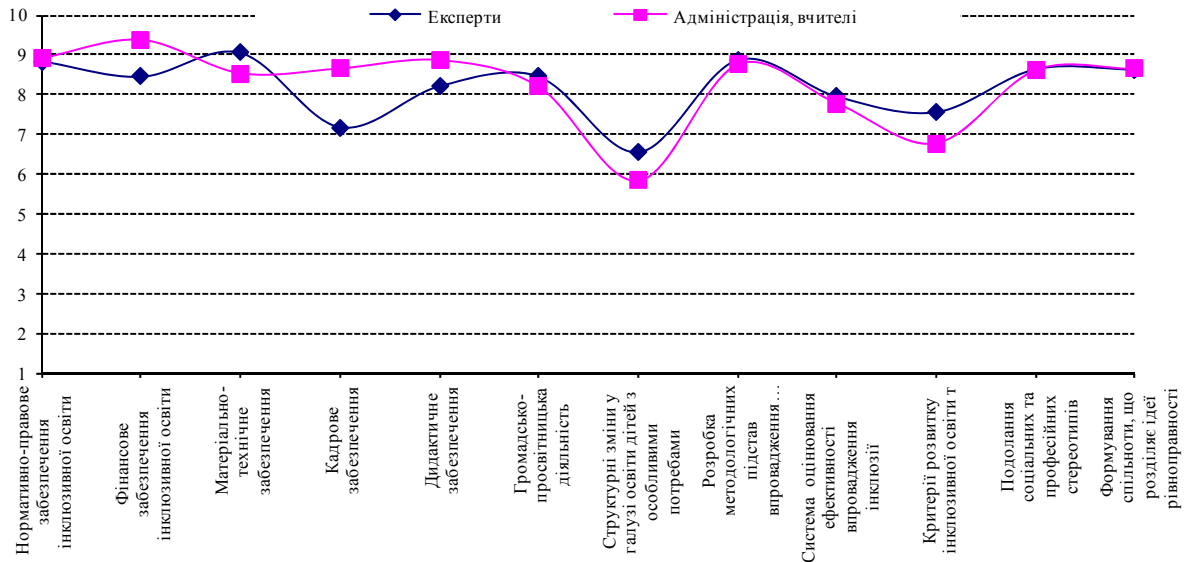


Рис. 4. Рейтинг факторів впливу на розвиток інклюзивної освіти (порівняльний аналіз: експерти, професійні групи) [2, с. 14]

Аналіз перешкод щодо впровадження інклюзивної моделі навчання свідчить, що усі вони входять до основних категорій, підтверджених результатами міжнародних досліджень. Ці категорії включають в себе:

- 1) законодавство;
- 2) фінансування;
- 3) зміст освіти;
- 4) кадрові питання;

- 5) питання доступності та пристосування загальноосвітніх закладів;
6) міжвідомчу співпрацю [2, с. 14].

Серед виділених факторів впливу на розвиток інклюзивної освіти провідне місце посідає саме фінансування інклюзивної освіти. Якщо ж розглядати освітню практику, то виділяють використання трьох економічних моделей фінансування освіти дітей з особливими навчальними потребами (табл. 1) [8]:

- 1) базується на урахуванні кількості дітей з особливими навчальними потребами;
- 2) базується на ресурсах;
- 3) базується на оцінюванні результатів.

Таблиця 1

Існуючі моделі фінансування інклюзивної освіти

№	Назва моделі	Характеристика	Особливості фінансування
1	Child-based model	базується на урахуванні кількості дітей з особливими навчальними потребами	кошти на задоволення таких потреб з центральних фінансових установ спрямовуються до регіонів відповідно до кількості дітей за чітко визначеними нормативами
2	Resource-based model	базується на ресурсах	розмір фінансування визначається залежно від наданих послуг, а не від кількості дітей, що мають особливі навчальні потреби
3	Autput-based model	базується на оцінюванні результатів	фінансування розподіляється з урахуванням результатів національного тестування

Що ж стосується України, то при фінансуванні інклюзивної освіти переважно використовується модель, що базується на ресурсах і потребує переходу до іншої – більш виправданої моделі, а саме на урахуванні кількості дітей з особливими навчальними потребами. Відповідно, на сьогоднішній день пропозиції з фінансування інклюзивної освіти потребують детальної розробки, аналізу, виваженості й обговорення.

Справедливим буде зазначити, що в нашій країні відбулися певні позитивні зрушення, а саме:

- збільшено у 2,6 разу фінансування учнів з особливими освітніми потребами в інклюзивних та спеціальних класах (постанова Кабінету Міністрів України від 26 червня 2015 р. № 435);
- унормовано питання оплати праці педагогічних працівників, у тому числі асистента вчителя, у класах з інклюзивним навчанням (постанова Кабінету Міністрів України від 08.07.2015 № 479 “Про внесення зміни у додаток 2 до постанови Кабінету Міністрів України від 30 серпня 2002 р. № 1298”) [3];
- у зв’язку з проведенням реформи освіти в Україні доручено Міністерству фінансів України передбачити в освітній субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам видатки для забезпечення корекційно-розвиткової роботи з учнями, що мають особливі освітні потреби в інклюзивних та спеціальних класах загальноосвітніх шкіл, провести підвищення кваліфікації педагогічних працівників, надати належно науково-методичне забезпечення навчальним закладам (постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Правове забезпечення реформи освіти в Україні»» від 16.03.2016 № 1031-VIII) [6].

Якщо врахувати відсутність окремої статті фінансування інклюзивної освіти в бюджеті України, то слід розглянути загальну динаміку фінансування освіти в Україні у 2014–2016 роках (рис. 5) [7], а як свідчать наведені показники, така динаміка є негативною.

Враховуючи вищезазначене, на нинішньому етапі розвитку економіки України, оптимальним є рівень фінансування освіти не нижче 6% ВВП, у тому числі 4,5% – за рахунок загального фонду зведеного бюджету. Такий рівень відповідатиме рівню видатків країн-лідерів за якістю освіти і не перешкоджатиме цілям побудови економіки, заснованої на знаннях. Обсяги державного фінансування первинної, середньої та професійної освіти із загального фонду зведеного бюджету на даному етапі повинні становити 3,5% ВВП, вищої освіти – 1,0% ВВП і змінюватися залежно від демографічних факторів [7].

Згідно з законодавством України фінансування організації інклюзивного навчання здійснюється за рахунок (рис. 6): державного бюджету та бюджетів різних рівнів, коштів місцевих громад та коштів громадських, благодійних і міжнародних організацій [5].

Отже, на сьогоднішній день, основним джерелом фінансування інклюзивної освіти є державний бюджет України та бюджети різних рівнів. Головним джерелом коштів місцевих бюджетів, що можуть бути спрямовані на послуги інклюзивної освіти, є дотація вирівнювання, її обсяг розраховується на основі формули, яка частково враховує необхідність фінансового забезпечення особливих потреб таких дітей. В Україні здійснюють кроки щодо впровадження методу бюджетування, орієнтованого на результат, яке є основою для запровадження ефективних фінансових механізмів для забезпечення інклюзивної освіти. Такий підхід дозволить відокремити при плануванні та звітуванні грошовий потік, що спрямовується на інклюзивну освіту, і забезпечить цільове використання бюджетних коштів [2, с. 23].

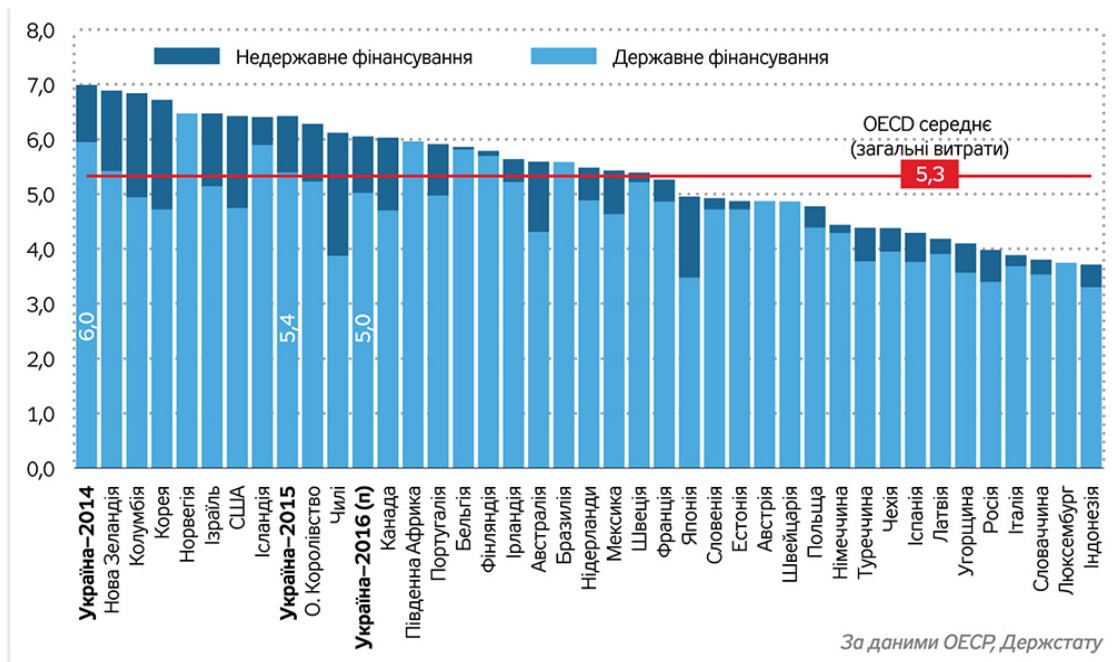


Рис. 5. Фінансування освіти в Україні у 2014–2016 рр. та інших країнах світу у 2012 р., % ВВП [7]

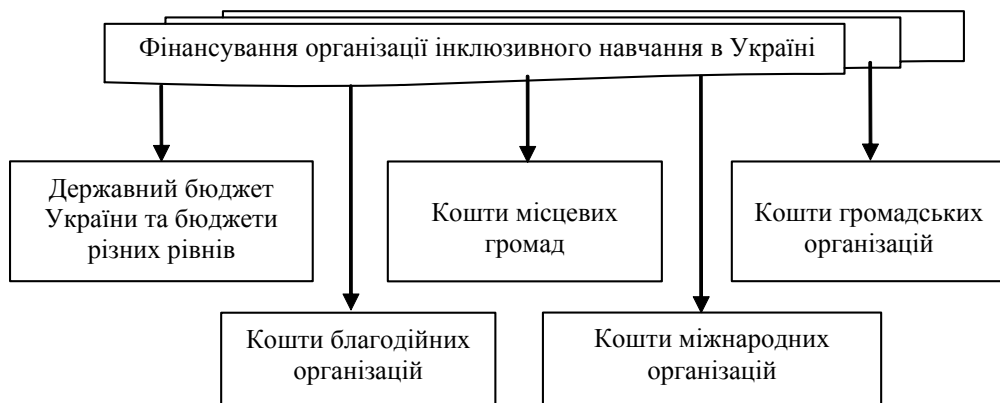


Рис. 6. Фінансування організації інклюзивного навчання згідно законодавства України

Ініціаторами та активними лобістами впровадження інклюзивної освіти в Україні були і є неурядові організації та батьківські об'єднання. Експерти підкресливали, що тут немає ніякої унікальності, це світовий тренд [2, с. 12-13]. За результатами проведеного дослідження Європейською дослідницькою асоціацією більшість неурядових організацій, зареєстрованих як такі, що серед завдань бачать захист прав людей з інвалідністю, виявились існуючими лише на папері (на анкету відповіли 64 з 135 організацій, які визначені у переліку). І лише 8% з них займаються збором коштів, забезпечуючи фінансову допомогу інвалідам [2, с. 13].

Фінансування інклюзивної освіти повинно включати в себе благодійність, або, як використовується за кордоном, термін «фандрайзинг», що є значним за питомою вагою джерелом фінансування освіти і науки за кордоном. Однак, враховуючи соціально-політичну ситуацію в країні та існування військового конфлікту, фандрайзинг у короткостроковій перспективі, не зможе відігравати домінуючу роль у фінансуванні інклюзивної освіти.

Необхідно констатувати, що в умовах сьогодення серед наведених джерел фінансування, найбільш реальним джерелом стають кошти об'єднаних територіальних громад.

Так, сьогодні в Хмельницькій області створено 22 об'єднані територіальні громади (ОТГ) (рис. 7) [1].

Загальний обсяг доходів місцевих бюджетів ОТГ у 2016 році (рис. 8) збільшився у 6 разів – з 152 млн. грн до 922 млн грн, власні ресурси – більше ніж у 2 рази – на 175 млн грн, міжбюджетних трансфертів отримано 595 млн грн. Власні доходи на 1 жителя такої громади в середньому збільшилися у 2 рази – з 527 грн до 1118 грн.

Місцевим бюджетам ОТГ області на 2016 рік передбачена з державного бюджету освітня субвенція – 347 млн грн та медична субвенція – 184 млн грн [1].



Рис. 7. Регіональна структура об'єднаних територіальних громад [1]

Затверджені обсяги видатків на 1 учня загальноосвітніх закладів у місцевих бюджетах ОТГ складають від 11 тис. грн до 21,9 тис. грн. Зазначене свідчить, як про фінансову можливість громади додатково спрямувати власні ресурси на підтримку загальноосвітніх закладів, так і про фактичну наявність фінансових ресурсів, що можуть бути спрямовані на розвиток інклюзивної освіти на місцевому рівні.

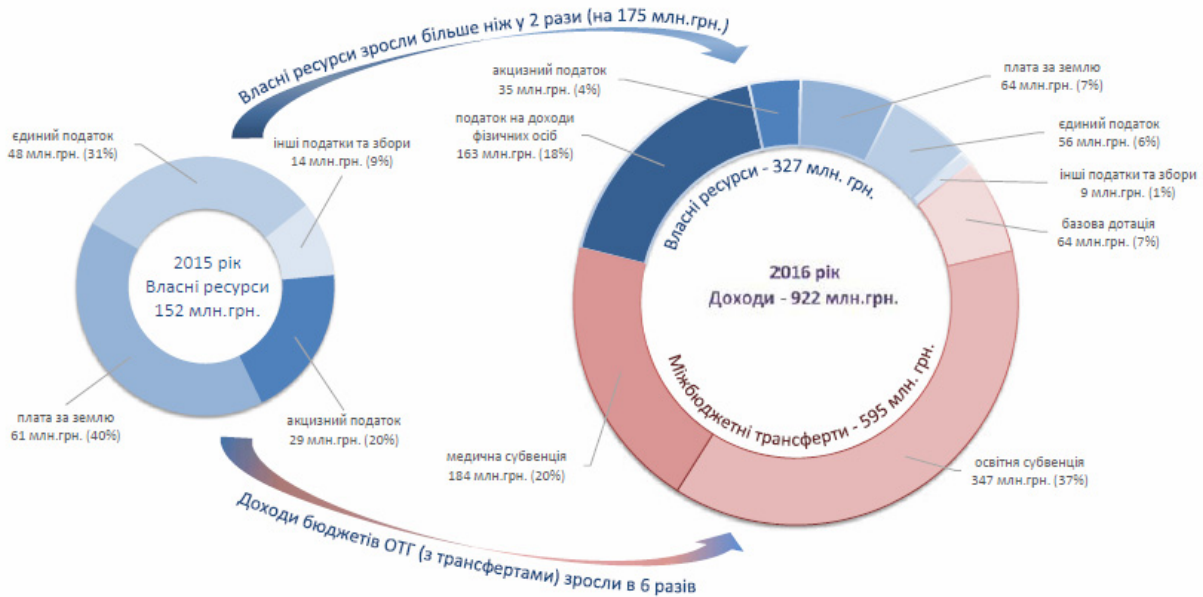


Рис. 8. Структура доходів загального фонду об'єднаних територіальних громад Хмельницької області [1]

Висновки. Отже, кошти місцевих громад (об'єднаних територіальних громад) є на сьогодні тим необхідним адресним фінансовим ресурсом, який здатен змінити ситуацію у фінансуванні інклюзивної освіти в Україні, хоча дослідження окресленої проблематики є актуальними і потребують подальшого розвитку.

Література

1. Бюджетна децентралізація об'єднаних територіальних громад [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kosivrada.if.ua/wp-content/uploads/downloads/2016/06/KMU_08-06-2016.pdf

2. Інклюзивна освіта в Україні: здобутки, проблеми та перспективи : резюме аналітичного звіту за результатами комплексного дослідження [Електронний ресурс] / Європейська дослідницька асоціація. – 06.2011–01.2012. – Режим доступу :

https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiRkdz939_PAhXGWyWkHcWABT0QFggcMAA&url=http%3A%2F%2Fosvita.ua%2Fdoc%2Ffiles%2Fnews%2F294%2F29475%2FERA_INCLUSION_RESUME_FINAL_Ukr.doc&usg=AFQjCNGhFGZx44Bs156TfN3AJpmmjbQL3g&sig2=VhbJ04gJeYCHptjaSbMw7A

3. Звіт уряду: куди зрушила освіта в 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/news/49760/>

4. Міністерство освіти і науки України : інформаційно-аналітичні матеріали з питань підготовки до 2016-2017 навчального року [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

mon.gov.ua/content/Новини/2016/08/17/konf20162.doc

5. Наказ МОН №912 від 01.10.10 року «Про затвердження Концепції розвитку інклюзивного навчання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://osvita.ua/legislation/Ser_osv/9189/

6. Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Правове забезпечення реформи освіти в Україні»» від 16.03.2016 № 1031-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1031-19>

7. Фінансування освіти: скільки, кому і як? [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://gazeta.dt.ua/finances/finansuvannya-osviti-skilki-komu-i-yak-.html>

8. Stainbeck S. Inclusion: A Guide for Educators / S. Stainbeck, W. Stainbeck. – Baltimore : Paul H. Brooks., 1996. – 245 p.

Надійшла 01.11.2016; рецензент: д. е. н. Рудніченко С. М.

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА В РИНКОВИХ УМОВАХ**

У статті висвітлено основні теоретичні аспекти щодо забезпечення економічної стійкості підприємства, запропоновано визначення даного поняття, а також наведено загальну класифікацію, в основі якої покладено виокремлення ендогенних та екзогенних впливів на рівень економічної стійкості суб'єкта господарювання. Розглянуто сукупність факторів неформального інституційного інструментарію, що здійснюють опосередкований вплив на рівень економічної стійкості. Крім того запропоновано перелік шляхів реалізації економічної стійкості підприємства в сучасних умовах економічної дестабілізації.

Ключові слова: економічна система, економічна стійкість, економічна рівновага, економічна безпека, фінансова стійкість, економічна незалежність, стійкий розвиток.

**THEORETICAL ASPECTS OF PROVIDING OF ECONOMIC FIRMNESS
OF ENTERPRISE ARE IN MARKET CONDITIONS**

In the article the basic theoretical aspects concerning the category of economic viability proposed definition of the concept, as well as some general classification, which is based on the isolation of endogenous and exogenous influences the level of economic viability of the entity. Also offered a list of ways to implement economic viability in the current times of economic instability.

Keywords: economic system, economic stability, economic balance, economic security, financial stability, economic independence and sustainable development.

Постановка проблеми. Коливання економічної активності, кризові явища в економічній системі України значною мірою відобразилися на рівні стійкості роботи підприємств, продемонстрували їхні слабкі сторони, неготовність, надзвичайно низьку гнучкість та адаптаційні можливості для подолання наявних перешкод. Тому, на даному етапі економічного розвитку особливо актуальним є питання розробки та практичного використання підприємствами системи менеджменту, для якої пріоритетним напрямком діяльності виокремлювалося б забезпечення стійкого і максимально ефективного функціонування суб'єкта господарювання у поточний період, а також створення високого потенціалу його розвитку у розрізі стратегічної перспективи.

Формування цілей статті. Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності економічної стійкості підприємства, аналіз завдань та факторів, які впливають на її загальний рівень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями проблеми економічної стійкості підприємства займалися такі зарубіжні учені, як Л. Вальда, Л. Вальрас, Г. Гегель, Дж. Кейнс, О. Курно, К. Маркс, А. Маршал, В. Парето, П. Самуельсон, А. Сміт, Й. Шумпетер, Ф. Енгельс та ін. Їх дослідження стали вагомим внеском у розуміння категорії економічного аспекту «стійкості». Проблеми економічної стійкості розглянуті у роботах В. Гончарова, О. Ареф'євої, В. Геєця, М. Абрютіної, Г. Мохонько, О. Сергєєвої, О. Барановського, К. Раїцького, Т. Сухорукової, Т. Суворова В., К. Попова, Н. Хрущ тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження категорії «економічна стійкість» активізувались із виникненням перших кризових явищ в економіці, потребами забезпечення стабільного функціонування економічних суб'єктів в цих умовах. При наростанні дестабілізуючих факторів і пониженні продуктивності потенціалу в економічних системах, потреби постійного вдосконалення економічних відносин виникають регулярні спроби виробити в економічній науці та забезпечити практику адекватним категорійним апаратом. Формування змістовного категорійного апарату потребує поглибленого аналізу реального змісту економічної діяльності суб'єкта господарювання. Категорія «економічна стійкість» розкривається комплексним нашаруванням підсистем, які різнобічно характеризують економічне середовище функціонування підприємства, його потенціал і здатності до продовження діяльності.

Економічна стійкість виступає в якості основи стабільного стану підприємства й умови його подальшого функціонування. Зазначимо, що в умовах нестійкого функціонування ускладнюється як бізнес-планування, так і реалізація довгострокових стратегій, а отже, неможливим стає цілеспрямований розвиток. Окрім того економічна нестабільність обмежує здатність підприємства залучати додаткові обсяги ресурсів із зовнішніх джерел, що слід розглядати як узагальнюючий індикатор ефективності менеджменту підприємства.

Термін «економічна стійкість» доволі відносний, що дозволяє використовувати його різноманітні трактування стосовно окремих систем, категорій, наук тощо. У науковій літературі розглядають семантично

близькі поняття до «економічної стійкості»: економічна рівновага, економічна безпека, фінансова стійкість, економічна незалежність, стійкий розвиток та інші.

Деякі науковці вважають, що «економічна стійкість підприємства є узагальнюючою характеристикою підприємства як складної відкритої системи, тому можливості забезпечення економічної стійкості підприємства пов'язані з використанням таких сучасних напрямів досліджень, як теорія хаосу, еволюційна теорія та теорія стійкості складних систем [6, с. 9]. Можна запропонувати трактування поняття «економічної стійкості підприємства», як динамічної категорії, властивості господарюючого суб'єкта, його здатності зберігати рівноважний працездатний стан стосовно досягнення запланованих результатів, реагувати через механізми адаптації, супротиву та уникнення негативних факторів впливу внутрішнього та зовнішнього середовищ із метою збереження збалансованого процесу функціонування та стабільного розвитку.

В науковій економічній літературі дослідники економічної стійкості підприємства визначають ряд різнопланових класифікаційних ознак і, як наслідок, визначаються різновиди цієї економічної категорії. Виділення типів досліджуваної економічної категорії дає можливість розставити акценти на концептуальних особливостях економічної стійкості підприємницької структури. Враховуючи факт ендегенних та екзогенних впливів на рівень економічної стійкості суб'єкта господарювання, закономірним є виділення зовнішньої та внутрішньої економічної стійкості підприємства.

Під внутрішньою економічною стійкістю можна вважати рівень збалансованості використання ресурсного потенціалу підприємницької структури. Суть цієї категорії описується через її складові. Компоненти внутрішньої економічної стійкості підприємства часто різняться. Це залежить і від специфіки діяльності господарського суб'єкта й від особливостей управління його бізнес-процесами та підприємством загалом. При цьому формування складових економічної стійкості повинно передбачати відображення в повній мірі всіх визначальних ресурсів суб'єкта господарювання. Дослідивши як теоретичні так і практичні аспекти інтерпретації економічної стійкості підприємства вважається за об'єктивне співвідношення 5-х складових: фінансової, організаційно-кадрової, техніко-технологічної, маркетингово-логістичної, інноваційної.

Зовнішня стійкість підприємства визначає стабільність економічного середовища, у межах якого здійснюється підприємницька діяльність. Вона досягається завдяки відповідній системі управління економікою у масштабах всієї країни [7].

Не менш важливою є тривалість періоду збереження початкового рівня стійкості. У цьому випадку з позиції тривалості утворення економічної стійкості підприємства можна розглядати як:

- ретроспективну, тобто економічну стійкість, сформовану в минулий період часу;
- поточну – сформовану в нинішній, аналізований період;
- прогнозну – економічну стійкість підприємства, що формується за допомогою техніко-виробничих та управлінських рішень на короткострокову перспективу;
- стратегічну – економічну стійкість, розраховану при довгостроковому плануванні підприємства, здатну забезпечити підприємству не тільки стабільне існування, але й подальший розвиток.

Економічна стійкість підприємства в сучасних умовах функціонування ринкових відносин тісно корелює із фінансовим її аспектом. На момент виникнення такої сфери дослідження як економічна стійкість вона була зорієнтована на вирішення питання із обмеженістю ресурсів. У 80-х роках внаслідок енергетичної кризи актуалізувалось питання стійкості в контексті забезпеченості ресурсним потенціалом. Визначення економічної стійкості в тому часовому періоді не мало ні фінансового, ні інноваційного забарвлення. Основне завдання зводилося до нівелювання енергетичних криз за рахунок забезпечення ресурсами, як на рівні держави, так і на мікрорівні. Узагальнюючі актуальні питання економічної стійкості 80-х років стає зрозумілим, що для вирішення цих проблем можна використовувати оптимізаційні моделі.

Визначальним для отримання об'єктивної оцінки економічної стійкості підприємства є надійний загальний базис інформаційного забезпечення. У сучасній практиці процедура оцінювання економічної стійкості ґрунтується на формалізованій інформаційній базі даних. При цьому сукупність інформаційного забезпечення системи аналізу представлено: інформаційною системою, комунікативним середовищем та інформаційними технологіями [2, с. 8].

Особливості багатьох кризових ситуацій на підприємствах зводяться до наступного:

- підприємства не залучені у систему заставних зобов'язань щодо власного майна;
- відсутнє володіння маркетинговою політикою або помилкове її здійснення;
- відсутність реакції на несподівану появу на ринку сильних конкурентів;
- нестабільність внутрішніх міжособистісних і міжгрупових відносин на підприємстві;
- неякісна технічна організаційно-технологічна підготовка виробництва;
- невизначеність щодо місії підприємства та методів її досягнення;
- неправильна або недостатньо продумана інноваційна політика;
- відсутність належної уваги до стратегічного планування, недооцінка або незнання методів формування бюджету тощо.

Економічна стійкість формується під впливом наступного неформального інституційного інструментарію:

- традиційній побудові управлінського апарату сформованого на основі релігійних канонів православ'я (дохід спрямований на споживання) та державного зомбування (привалюванні державних інтересів над економічними вигодами);

- консерватизмі в контексті економічної діяльності (моральна заборона виходу за визначені економічні та соціальні норми поведінки при цьому високий рівень замкнутості на особистому економічному просторі);

- домінуванні культури бідності яка сформувала «... установку на життя сьогоднішнім днем, вузький горизонт планування, орієнтацію на короткострокові цілі в житті, перевагу миттєвих винагород» [3, с. 84].

При вирішенні питань досягнення економічної стійкості організації першорядне значення має отримання прибутку, достатнього для розвитку господарсько-фінансової діяльності на основі самофінансування і потім забезпечення її стійкої динаміки з цієї точки відліку. Задача оцінки економічної стійкості підприємства, а також її моделювання та прогнозування ускладнена [4]:

- необхідністю оперативного проведення оцінки з метою збереження актуальності результату;
- недостатньою вірогідністю (або повною відсутністю) інформації про властивості зовнішнього середовища;

- наявністю важко оцінюваних випадкових факторів впливу на економічну стійкість підприємства;
- якісним характером великого числа показників діяльності підприємства.

В умовах невизначеності система управління повинна бути сприйнятливою як до кількісної, так і евристичної інформації, яка важко визначається. Система управління стійкістю підприємства повинна виконувати наступні функції:

- прогнозування зміни зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства на базі кількісної й евристичної інформації про спостережувані параметри середовища;

- планування діяльності підприємства в межах прогнозу забезпеченості матеріально-технічними, енергетичними, трудовими, фінансовими, інформаційними й іншими ресурсами підприємства [5, с. 71];

- імітації функціонування підприємства в прогнозованих умовах і визначення значень показників діяльності підприємства, що досягаються при цьому;

- оцінки й аналізу стійкості цих показників з урахуванням дії зовнішніх і внутрішніх факторів;

- діагностики підприємства при виявленні умов порушення стійкості його діяльності в майбутньому періоді;

- корекції параметрів планування й прийнятих управлінських рішень, якщо це необхідно для відновлення й збереження стійкої діяльності підприємства.

Крім того, слід зазначити, що сьогодні одним із основних шляхів забезпечення економічної стійкості підприємства є виявлення всієї сукупності реальних і потенційних загроз притаманних управлінському процесу, оскільки умови економічної дестабілізації призводять до того, що більшість підприємств не можуть на належному рівні забезпечувати свою економічну стійкість, а деякі з них взагалі перебувають на межі банкрутства. Перелік загроз економічній стійкості підприємств дозволяє отримати загальне уявлення про завдання і цілі функціонування підприємства щодо забезпечення завдяки здійсненню своєчасного і ефективного управлінського процесу.

Використання й вдосконалення економічного потенціалу до необхідного рівня повинно надавати можливість підприємству для ефективного застосування своїх ресурсів, а значить сприяти поглинанию зовнішніх й внутрішніх дестабілізуючих факторів, що є свідченням стійкості функціонування [1]. Виходячи з вищевикладеного, шляхи реалізації економічної стійкості підприємства повинні бути спрямовані на наступне:

- постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства;

- розробку заходів щодо зниження зовнішніх ризиків та вразливості підприємства;

- розробку планів підготовчих заходів при виникненні проблемних ситуацій;

- впровадження планів практичних заходів при виникненні кризового стану, прийняття ризикових і нестандартних рішень у випадку відхилення розвитку ситуації від планової;

- координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами.

Саме за таких умов можна забезпечити систему моніторингу кожної із складових економічної стійкості підприємств, яка змогла б надати можливість оптимізувати її відповідно до перспектив розвитку.

Забезпечення ефективності щодо управління економічною стійкістю можна вважати досяжним завданням за умови впровадження дієвої процесуальної складової організаційних дій. Використання інструментарію в управлінні економічною стійкістю підприємств потребує вирішення проблем у двох напрямках. В першу чергу, це формування системного інструментарію встановлення економічної стійкості суб'єкта господарювання, суть якого полягає в забезпеченні синергетичного ефекту від комплексного використання адаптованих до сучасних умов ведення бізнесу та особливостей досліджуваного суб'єкта господарювання.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, необхідно зазначити, що необхідною умовою життєдіяльності й основою стабільності підприємства в ринковій економіці є його економічна стійкість. Цю

категорію можна застосовувати як індикатор, який дає сигнал вводити додаткові заходи для підтримання стабільності підприємства. В іншому випадку, її можна використати під час планування основної діяльності для визначення оптимальних співвідношень показників функціонування підприємства. В останні роки практика діяльності підприємств довела актуальність забезпечення їх економічної стійкості. Звичайно, збитковість чи банкрутство підприємств можна пов'язати із економічною кризою та особливостями національної економіки, але, як показує практика господарювання, більшість підприємств-банкрутів не турбувалась ні про фінансові нормативи, ні про довгострокові плани розвитку. Саме такий стан справ зумовив підвищену увагу керівників підприємств до розгляду питання їх стійкості. На цей час дедалі більше менеджерів вищих ланок бажають розраховувати та прогнозувати показники, які дали б змогу визначити здатність підприємства протидіяти негативним зовнішнім і внутрішнім впливам і при цьому залишалися у відносній рівновазі.

Для забезпечення економічної стійкості підприємств невід'ємними елементами являються гнучкість та швидкість реакції на зміни кон'юнктури ринку, підвищення конкурентоспроможності продукції та виробництва, висока інвестиційна активність та фінансова стабільність.

Механізм забезпечення економічної стійкості повинен включати сукупність заходів соціально-економічного, структурно-інституційного та законодавчо-правового характеру, що забезпечують на макро-, мезо- та мікрорівнях довгострокове функціонування більшості підприємств у режимі розширеного відтворення. Економічна політика на підприємстві в кінцевому рахунку повинна передбачати пошук оптимального поєднання бажаного темпу економічного зростання з допустимим порушення рівноваги.

Література

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : навчальний посібник / В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
2. Ващенко Л.О. Інформаційне та методичне забезпечення аналізу фінансового стану підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік аналіз та аудит» / Л.О. Ващенко ; Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – Київ, 2005. – 20 с.
3. Запухляк В.М. Інституційний механізм сталого розвитку України в умовах відкритої економіки : [монографія] / [за загальною редакцією В.М. Запухляка]. – Чернівці : Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, 2011. – 247 с.
4. Раїцький К. Сталий розвиток економіки. Тенденції та підходи / К. Раїцький // Консультант директора. – 2004. – № 17. – С. 23–28.
5. Ревенко Д.С. Методы и модели прогнозирования динамических процессов с неопределенными данными / Д.С. Ревенко, В.М. Вартамян // Бизнес информ. – 2009. – № 6. – С. 71–74.
6. Харитонова О.С. Економічна стійкість підприємства як основа забезпечення його конкурентоспроможності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (підприємства машинобудівної та металургійної галузей) / О.С. Харитонова ; Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – Луганськ, 2008. – 18 с.
7. Швиданенко Г.О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства / Г.О. Швиданенко, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2002. – 192 с.

Надійшла 01.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

**МОТИВАЦІЙНІ ЧИННИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН**

У статті розкрито сутність інвестиційної привабливості підприємства, визначено основні зовнішні та внутрішні фактори впливу на неї. Виявлено ряд проблем, що спричиняють низький рівень інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств. Встановлено необхідність формування та застосування мотиваційного механізму для підприємств, що сприятиме прийняттю ефективних інвестиційних рішень. Доведено, що такий механізм повинен враховувати динаміку та мінливість сучасних інноваційних умов функціонування підприємств.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, мотиваційні фактори, інноваційні зміни, мотиваційний механізм.

MATVIYETS O. V.
Khmelnytsky National University**MOTIVATIONAL FACTORS OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS
OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF INNOVATIVE CHANGES**

The article deals with the essence of investment attractiveness, the main external and internal factors influencing it are identified. The number of problems that cause low investment attractiveness of domestic enterprises are revealed. The necessity of formation and use the motivational mechanism for companies that promote the acceptance of effective investment decisions is established. It is proved that such mechanism should take into account the dynamics and variability the modern innovative conditions of functioning enterprises.

Keywords: investment attractiveness, motivational factors, innovative changes, motivational mechanism.

Вступ. Розвиток та підвищення результативності функціонування вітчизняних підприємств є і буде залишатися одним з найбільш гострих економічних питань сьогодення, вирішення якого повинно здійснюватися в різних напрямках та на різних рівнях на основі комплексу обґрунтованих та раціональних засобів. Враховуючи процеси, що відбуваються в економіці України, які вносять постійні корективи в інвестиційну діяльність вітчизняних підприємств, одним з пріоритетних завдань у даному напрямі є подолання несприятливого інвестиційного клімату, що склався в реальній сфері економіки України, і, відповідно підвищення інвестиційної привабливості конкретних підприємств тієї чи іншої галузі.

Підкреслимо, що для успішного залучення інвестицій необхідно формувати інвестиційну привабливість підприємства таким чином, щоб створювати умови для використання інвестицій із забезпеченням максимального економічного та соціального ефекту від їх реалізації при дотриманні встановленого рівня інвестиційного ризику. Також для збільшення притоку інвестиційних ресурсів з усіх джерел фінансування необхідно удосконалити весь організаційно-економічний механізм інвестування, у тому числі методичне обґрунтування оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Потенційним інвесторам та іншим учасникам інвестиційного процесу потрібна об'єктивна й комплексна інформація про інвестиційну привабливість підприємств в Україні. Це потребує проведення ґрунтовних досліджень у напрямі визначення факторів, показників інвестиційної привабливості підприємств, а також формування пропозицій щодо її підвищення [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти дослідження інвестиційної привабливості знайшли висвітлення у наукових працях вітчизняних і зарубіжних економістів: І.А. Бланка, О.А. Андраша, У.Ф. Шарпа, Б.М. Щукіна, Л.В. Осецького, А.А. Персади, Т.В. Майорова та ін. У працях цих та інших авторів розглядаються різні сутнісні аспекти інвестиційної привабливості підприємств, що зумовлює відмінність у поглядах щодо підходів до виділення факторів, які її визначають.

Відзначимо, що у багатьох роботах наголошується на необхідності оцінки взаємозв'язків між рівнем інвестиційної активності та інноваціями. Також багато уваги приділяється фінансовим інвестиціям, зокрема ролі міжнародних інвестицій у забезпеченні зростання економіки України. У працях інших дослідників відображаються питання щодо створення систем управління та організації інвестиційного менеджменту, розробки інвестиційних стратегій, формування інвестиційних ресурсів та обґрунтування інвестиційних проектів.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Не зважаючи на велику кількість підходів до висвітлення питань щодо інвестиційної привабливості підприємства та не применшуючи важливості існуючих результатів економічних досліджень, слід зазначити, що єдина точка зору щодо проблем визначення та забезпечення інвестиційної привабливості підприємств відсутня, а питання виокремлення мотивуючих факторів у даній сфері, залишаються недостатньо опрацьованими.

Постановка завдання. Зрозумілим є те, що економічна та політична криза загострила проблеми пошуку внутрішніх і зовнішніх джерел інноваційних ресурсів для формування сприятливого інвестиційного

клімату в Україні. Саме тому, метою статті є визначення теоретичних складових та чинників впливу на інвестиційну привабливість підприємства в умовах інноваційних змін, що відбуваються як на рівні держави, так і самого підприємства.

Виклад основного матеріалу. Саме поняття інвестиційної привабливості підприємства дуже багатогранне і трактується неоднозначно. Систематизувавши точки зору, представлені в економічній літературі щодо визначення даного поняття, можна виділити кілька основних підходів (рис. 1).

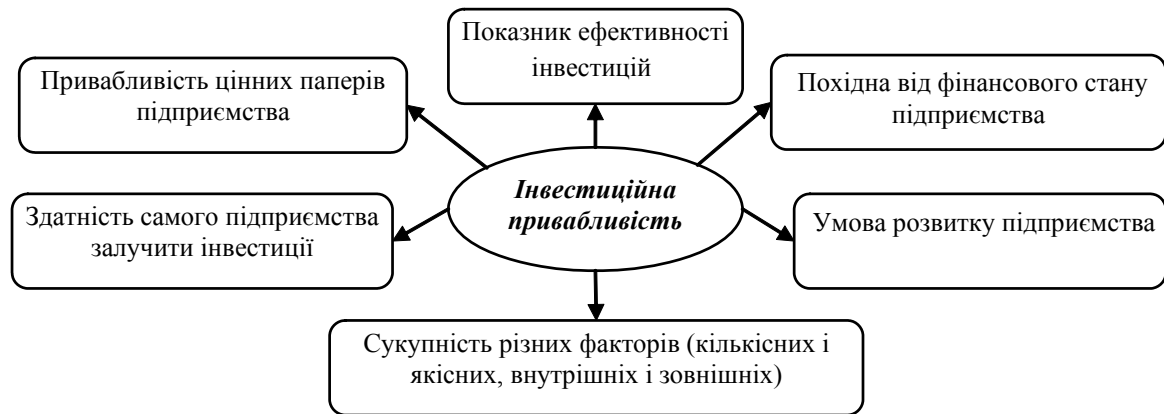


Рис. 1. Підходи до визначення інвестиційної привабливості (сформовано на основі [2, 3, 4])

Відзначимо, щоб підприємство було інвестиційно привабливим, воно, перш за все, повинно мати стабільне зростання показників діяльності та високий рівень менеджменту, що виражається, зокрема, через вартість акцій, динаміку її зростання. На жаль, вітчизняні підприємства частіше за все не відповідають даним вимогам, відчуваючи постійний брак власних фінансових ресурсів та працюючи із застарілими потужностями, (якщо мова йде про виробничі підприємства), що значно погіршує інвестиційний потенціал підприємства для інвесторів. Це означає, що на даному етапі розвитку України питання залучення інвестицій в будь-яку сферу народного господарства є надзвичайно важливим. Саме тому питання інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств дедалі стає все більш актуальним [5].

Для того щоб адекватно і ефективно управляти інвестиційною привабливістю підприємств, необхідно вміти максимально точно оцінювати вплив окремих чинників інвестиційної привабливості. Оскільки в різних наукових джерелах не існує однозначного визначення чинників впливу на інвестиційну привабливість підприємств, то необхідно провести аналіз, який допоможе встановити чітку структуру інвестиційної привабливості підприємств [4].

Багатоаспектною і неоднозначною є проблема виявлення чинників, які найбільшою мірою враховували б сутнісні характеристики досліджуваної категорії. Найбільш поширеним і широко застосовуваним є поділ таких чинників на дві групи: зовнішні (опосередкованого впливу) і внутрішні (безпосереднього впливу) (рис. 2). Вважаємо, що для підприємства більш вагомими є фактори безпосереднього впливу, адже саме завдяки ним воно здатне самостійно впливати на свою інвестиційну привабливість, хоча й важливість та вплив зовнішніх факторів є очевидною.

Важливо відзначити, що всі перелічені вище чинники будуть мати позитивний вплив лише в тому випадку, коли на рівні держави буде сформовано відповідний мотиваційний механізм для суб'єктів господарювання, що сприятиме прийняттю ними ефективних інвестиційних рішень. Для цього необхідно врахувати наступне:

- високий рівень конкуренції на світовому ринку інвестицій в умовах поширення фінансової глобалізації вимагає побудови вираженої та дієвої системи інвестиційних стимулів;
- наявність значного розпорошеного інвестиційного ресурсу у вигляді особистих заощаджень обумовлює потребу посилення інвестиційної активності фізичних осіб;
- пріоритетність завдань технологічної модернізації потребує доповнення інвестиційної політики спеціальними заходами стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання;
- держава спроможна позитивно впливати на інвестиційну динаміку як шляхом створення умов і правил діяльності, так і через збільшення обсягів державного інвестування, що водночас вимагає посилення його цільової спрямованості [7].

Підкреслимо, що на інвестиційну привабливість конкретного суб'єкта безпосередньо впливають економічні умови функціонування й розвитку відповідної галузі. Крім того, через привабливість підприємства як складової частини інвестиційної привабливості галузі виявляється узагальнена характеристика щодо перспективності, вигідності, ефективності та мінімізації ризику вкладення інвестицій. Нині існує необхідність обґрунтування й розробки заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості підприємств, що зумовлює створення економічні, організаційні, фінансові та правові умови для ведення

вітчизняними підприємствами розширеного відтворення як за рахунок власних ресурсів, так і залучених інвестицій [8].

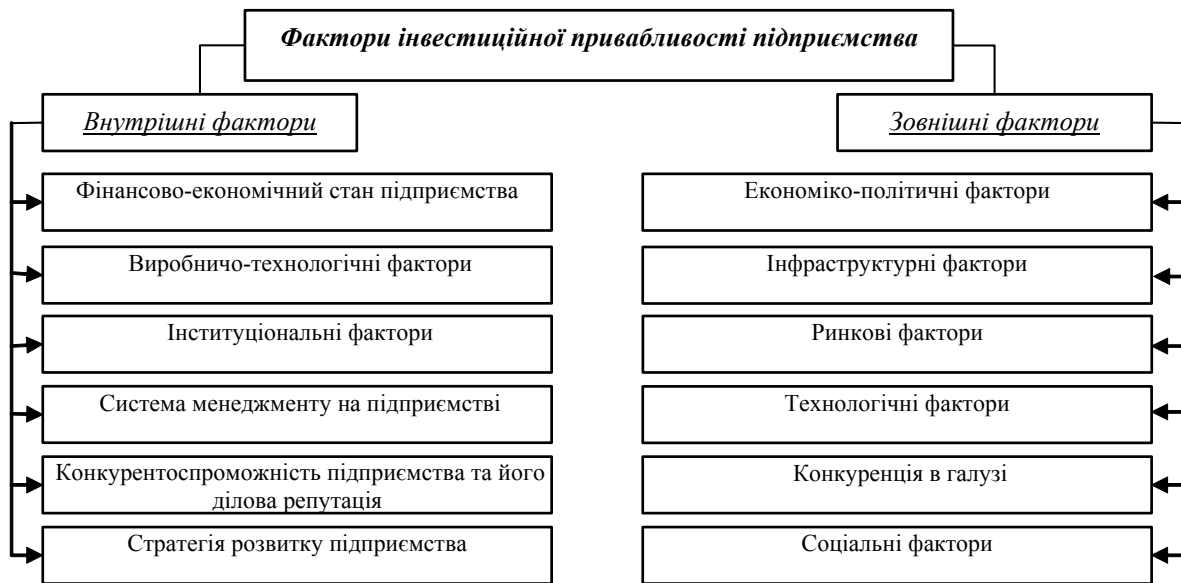


Рис. 2. Фактори, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства (сформовано автором на основі [2–6])

Висновок. Отже, враховуючи результати проведеного дослідження, можна сказати, що особливої уваги серед складових інвестиційної привабливості заслугоує група мотиваційних чинників за специфікою впливу на інвестиційну привабливість. Ці чинники характеризують збутову інвестиційну привабливість, стратегію розвитку, дослідження та розширення ринків, експортну діяльність тощо. За умов розвитку ринкових відносин в Україні однією з першочергових для будь-яких підприємств стає проблема зміцнення своїх позицій у ринковому середовищі та залучення інвестиційних ресурсів. Особливо актуальною вона є для промислових підприємств, які за умов трансформації форм власності, розширення міжнародних економічних зв'язків згідно з тенденцією глобалізації, що викликає зміну ринків постачальників та споживачів, потребують розроблення методологічного забезпечення, яке відповідатиме адекватно сучасним умовам господарювання і сприятиме активізації інвестиційної діяльності виробничо-економічних систем.

Література

1. Олійничук В. М. Рівні інвестиційної привабливості підприємств: фактори впливу та резерви підвищення / В. М. Олійничук // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 1. – С. 136–142.
2. Жихор О. Б. Інвестиційна привабливість підприємства як об'єкт управління / О. Б. Жихор, М. М. Москвич // Фін.-кредит. діяльн.: пробл. теорії та практики. – 2012. – Вип. 2. – С. 118–123.
3. Бословяк С. В. Факторы инвестиционной привлекательности предприятия как основа совершенствования методического инструментария ее оценки / С. В. Бословяк // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2015. – Вип. 1(1). – С. 113–115.
4. Гончаров В. М. Інвестиційна привабливість підприємства: сутність та фактори впливу / В. М. Гончаров, М. М. Білоусова // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Сер.: Економічні науки. – 2012. – Вип. 4. – Том 3. – С. 31–35.
5. Короткова О. В. Інвестиційна привабливість підприємства та методики її оцінювання [Електронний ресурс] / О. В. Короткова. // Ефективна економіка. – 2013. – № 6. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_6_54
6. Ильина Е. А. Факторы, влияющие на уровень инвестиционной привлекательности предприятий / Е. А. Ильина // Вестник НГУЭУ. – 2013. – № 1. – С. 105–111.
7. Ящук Д. Л. Чинники впливу на інвестиційну привабливість акціонерних товариств [Електронний ресурс] / Д. Л. Ящук // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2013. – № 36. – Режим доступу : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/6734/7531>
8. Стариченко М. А. Інвестиційна привабливість як економічна категорія / М. А. Стариченко // Економіка та управління АПК. – 2013. – Вип. 10. – С. 174–179.

Надійшла 10.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

МІЖРЕГІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ СУБ'ЄКТІВ

В статті сформовано сукупність показників та критеріїв ефективності виробництва сільського господарства. Визначено інтегровану оцінку складових ефективності в регіональному розрізі.

Ключові слова: регіон, ефективність, сільське господарство, інтегрована оцінка.

BRYNZEI B. S.

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University, Ivano-Frankivsk, Ukraine

INTERREGIONAL ANALYSIS OF AGRICULTURAL PRODUCTION EFFICIENCY CRITERIA

The article generated a set of indicators and criteria of agriculture efficiency. The author determined the integrated assessment of efficiency components in the regions. To determine the effectiveness of the complex and multifaceted structure of agricultural production of regions the analysis was made in the following directions: by spatial characteristic (area specialization); by criterion characteristic (according to effectiveness criteria of indicators` groups); by hour characteristic. This approach allowed not only to use the totality of the various indicators of production efficiency, but also in the future will provide opportunities to clarify the reasons for the reduction or slow growth of efficiency in the interregional section, finding reserves and ways of its increase in dynamics.

Keywords: region, efficiency, agriculture, integrated assessment.

Вступ

В сучасних умовах посилення глобалізації світових господарських зв'язків питання забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції у сфері зовнішньої торгівлі належить до пріоритетних завдань національного економічного розвитку. Наявний економічний і агропромисловий потенціал регіонів України та сприятливі природнокліматичні умови дозволяють не лише повною мірою насичувати внутрішній ринок вітчизняною продукцією, але й успішно проникати на зарубіжні ринки, що дозволяє прогнозувати ефективний розвиток експортної діяльності і посилення ролі країни у міжнародній торгівлі. Все це вимагає проведення глибокого всебічного аналізу ефективності складної та багатогранної структури сільськогосподарського виробництва регіонів. Останнє, в свою чергу, зумовлює використання сукупності різних показників ефективності виробництва. Всі ці критерії необхідні, зокрема, для з'ясування причин зменшення або повільного зростання ефективності в міжрегіональному розрізі, пошуку резервів та шляхів її підвищення.

Постановка завдання

На даний час у вітчизняній та світовій науці значний внесок у вивчення вказаних питань зроблений такими вченими, як Андрійчук А.Г. [1], Пархоменко А.М. [2], Прокопенко К.О. [3], Скачек Н.Ю. [4], Сулима М.І. [5], Юрчишин В.В. [6] та інші. Проте, не дивлячись на отримані результати, дослідження в цьому руслі не можна на сьогодні вважати вичерпаними. Існує ще безліч питань, які потребують ґрунтовних наукових розробок та досліджень. Для українських реалій актуальним у цьому контексті є вивчення міжрегіональних відмінностей розвитку сільськогосподарського виробництва та створення з їх врахуванням моделі з оптимальною структурою сільськогосподарського виробництва регіону.

Результати

Загалом ефективність – це категорія, що характеризує продуктивність будь яких затрат, це комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва і трудових ресурсів.

В економічній енциклопедії за редакцією С. Мочерного подається наступне визначення цієї категорії: "Ефективність – здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат" [7, с.508].

В свою чергу «ефект» це досягнутий результат у різних формах вияву (матеріальний, грошовий, соціальний та ін.). На думку С.Покропівного: "...змістовне тлумачення ефективності (продуктивності) як економічної категорії визначається об'єктивно діючим законом економії робочого часу, що є основоположною субстанцією багатства й мірою витрат, необхідних для його нагромадження та використання суспільством. Саме тому підвищення ефективності виробництва треба вважати конкретною формою цього закону..." [8, с.449].

Досить вдалими є визначення ефективності, яке підтримується багатьма вітчизняними економістами, запропоноване В.Г. Андрійчуком. Він трактує категорію ефективності як результативність певної дії, процесу, що вимірюється співвідношенням між отриманим результатом і витратами (ресурсами), що його спричинили [1, с.9].

В [9, с. 430] під терміном економічної ефективності розуміють такий стан справ, при якому неможливо здійснити жодної заміни, яка в більшій мірі задовольняє бажання однієї людини, не завдаючи при цьому збитку, задоволень, бажань іншої (ефективність В. Парето). Ефективність виробництва, виходячи із згаданого втручання, це така ситуація, у якій при даних виробничих ресурсах та існуючому рівні знань неможливо виробити більшу кількість одного товару, не жертвуючи при цьому можливістю виробити деяку кількість іншого товару.

Окрім економічної ефективності багато науковців виділяють також соціальну, екологічну ефективність тощо. Проте при розрахунку ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств визначається і враховується насамперед економічна складова.

У сільському господарстві економічна ефективність – це отримання максимальної кількості продукції з одиниці площі при найменших витратах праці. Тобто ефективний з економічного боку господарюючий суб'єкт може виявитися неефективним із соціальної чи екологічної точки зору. Особливої актуальності це набуває при дослідженні економічної ефективності сільськогосподарських підприємств в регіональному розрізі, коли питання соціального, екологічного характеру часто виходять на перший план в порівнянні з питаннями економічними.

Крім того, в аграрному секторі економічну ефективність необхідно розглядати у тісному зв'язку із земельними ресурсами, які виступають головним засобом і забезпечують виробництво сільськогосподарської продукції. Вона буде вищою там, де кращі результати господарювання не тільки на одиницю матеріальних й трудових ресурсів, але і на гектар земельних угідь [9].

Процес вимірювання рівня ефективності методологічно пов'язаний передусім із визначенням належного критерію і формуванням відповідної системи показників. Критерій — це головна відмінна ознака пізнання суті ефективності виробництва, відповідно до якого здійснюється кількісна оцінка рівня цієї ефективності. Правильно сформульований критерій має якнайповніше характеризувати суть ефективності як економічної категорії і бути єдиним для всіх ланок господарської діяльності.

Критерієм економічної ефективності всієї економіки є обсяг національного доходу (валового внутрішнього продукту) на душу населення. Національний дохід – це не тільки джерело задоволення потреб населення, але й джерело подальшого розширення та удосконалення виробництва. У сільському господарстві критерієм ефективності є збільшення чистої продукції (валового доходу) при найменших витратах живої та уречевленої праці. Досягається це за рахунок раціонального використання земельних, матеріальних, трудових та інших ресурсів.

Формуючи систему показників ефективності діяльності суб'єктів аграрної сфери, доцільно забезпечити органічний взаємозв'язок критерію та системи конкретних показників ефективності діяльності. Ця система показників ефективності має включати кілька груп.

Отже, для оцінки економічної ефективності сільськогосподарських підприємств необхідні конкретні показники, які відображають вплив різних факторів на процес виробництва. Аналізуючи показники ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств регіону, слід, перш за все, виявити їх кількісний вплив на темпи росту виробництва сільськогосподарської продукції.

Оскільки сільське господарство України є неоднорідним за територіальним поділом праці і природно-економічними умовами, то доцільно проводити аналіз не між регіонами, а за критерієм сформованої зональної спеціалізації з виробництва конкретних видів сільськогосподарської продукції. Зональна спеціалізація має велике значення, оскільки через неоднакові природні умови по зонах країни складаються істотні відмінності у витратах на виробництво одиниці продукції.

На спеціалізацію сільськогосподарського виробництва впливають такі традиційні чинники як: природнокліматичні умови, родючість сільськогосподарських земель, структура посівних площ, міжгосподарські зв'язки, кількість поголів'я тварин, структура працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, основних засобів, витрат праці тощо. Окрім традиційних на внутрішньогосподарську спеціалізацію сільськогосподарських підприємств впливають такі чинники як: транспортна мережа, трудові ресурси та територіальне розміщення [10, с.5].

Окрім зміни спеціалізації сільськогосподарських підприємств актуальним питанням сьогодення залишається конкурентоспроможність регіону та конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва регіону, а також фактори її підвищення. Одним із чинників конкурентоспроможності регіонів є розташування ринків збуту, які формують регіональні ціни залежно від родючості ґрунту, відстані перевезень, попиту на продовольство, доходів населення, витратного регіонального механізму, цінового покриття. Виходячи із динамічної залежності ціни, обсягу випуску та реалізації продукції, доходу (виручки) і прибутку, можна оцінити конкурентоспроможність аграрного виробництва [11, с. 15].

Не менш важливим питанням у сфері функціонування сільськогосподарського виробництва регіону є екологічна складова. Характерними тенденціями останнього часу є екстенсивний метод ведення сільського господарства, збільшення залучення земель до обробітку, недосконалі техніка і технологія обробітку землі та виробництва сільськогосподарської продукції, нехтування науково-обґрунтованих систем ведення землеробства і, зокрема, недотримання сівозмін, внесення недостатньої кількості органічних добрив, недосконала система використання і внесення мінеральних добрив та невиконання природоохоронних заходів.

Розглядаючи питання екологізації сільськогосподарського виробництва необхідно прораховувати тенденції, що визначатимуть його стан у майбутньому. Прогрес у сільському господарстві ще донедавна визначався головним чином механізацією, хімізацією та впровадженням нових сортів рослин і порід тварин [12]. Проте, в даний час ситуація міняється і на виробництво та ефективність господарської діяльності впливає велика кількість чинників, що відображається і на екологічній ситуації регіону.

Вирішення питань з виробництва продовольства та збереження навколишнього середовища повинно здійснюватися за рахунок введення передової системи землеробства, яка базується на використанні раціональних сівозмін, науково-обґрунтованої системи обробітку ґрунту з необхідною кількістю добрив, а також проведення різноманітних заходів, спрямованих на покращення водного режиму ґрунтів. Порушення цих вимог та несприятливі умови призводять до погіршення родючості ґрунту, його структури та розвитку водної й вітрової ерозії.

Таким чином, аналіз ефективності сільськогосподарського виробництва, на нашу думку, варто проводити в наступних напрямках:

- за просторовою ознакою (зональної спеціалізації);
- за критеріальною ознакою (відповідності критеріям ефективності груп показників);
- за часовою ознакою.

Для характеристики просторової ознаки використаємо поділ території України на макрорегіони, які характеризуються соціальною і господарською своєрідністю, відмінностями у внутрішньорегіональних та міжрегіональних зв'язках, що дає можливість диференційовано управляти процесами планування і прогнозування розвитку в тому числі сільського господарства. Варто зауважити, що регіоналізація сприяє раціональному розвитку кожного регіону, раціональному розміщенню продуктивних сил території, і, в кінцевому підсумку, прискореному регіональному розвитку всієї країни.

В останнє десятиріччя багато вчених робили спроби розробити варіанти схем поділу України на економічні регіони. Вони суттєво відрізняються за чисельністю, межами та назвами регіонів. У сучасних умовах назріла потреба не обмежуватись економічним районуванням. Оскільки зв'язки між економічними і соціальними процесами безпосередні й нерозривні. Тому потрібна соціально-економічна регіоналізація, придатна для застосування багатьох сфер суспільної діяльності. Соціально-економічний регіон є частиною території країни, яка характеризується певною спеціалізацією і комплексно-пропорційним розвитком людської діяльності.

На основі аналізу підходів до соціально-економічної регіоналізації території України [13] запропоновано використовувати для зональної спеціалізації сільськогосподарського виробництва України методику вчених Національної академії наук (М. Долішній, М. Паламарчук, О. Паламарчук). На основі дослідження природи, населення і господарства України, вивчення спроб соціально-економічної регіоналізації інших авторів вчені прийшли до висновку, що макрорегіонів на території України можна виділити шість: Центральний, Донецький, Західний, Придніпровський, Причорноморський, Харківський (табл. 1).

Таблиця 1

Соціально-економічні макрорегіони України

Макрорегіон	Центр макрорегіону	Області, що входять до складу макрорегіону
Центральний	Київ	Вінницька, Житомирська, Київська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська
Донецький	Донецьк	Донецька, Луганська
Західний	Львів	Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька
Придніпровський	Дніпропетровськ	Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська
Причорноморський	Одеса	Миколаївська, Одеська, Херсонська, Автономна Республіка Крим
Харківський	Харків	Полтавська, Сумська, Харківська

Джерело: [13]

Автори цієї схеми назву макрорегіону пов'язували з характерними особливостями географічного положення його території (Західний, Донецький, Придніпровський, Причорноморський); в інших випадках для чіткості уявлення про географічне положення макрорегіону йому давалася назва за найменуванням його центру (ядра) – найбільшого міста (Донецьк, Харків).

На нашу думку, така зональна спеціалізація доречна і для сільського господарства, оскільки воно нерозривно пов'язане не тільки з матеріальними, людськими, земельними та іншими ресурсами, але й з споживчим сегментом. А більшість споживачів сконцентровані в великих містах – ядрах макрорегіонів. Крім того, такий зональний поділ, як справедливо наголошують на цьому автори методики, відповідає різним природнокліматичним умовам макрорегіонів, що відіграє важливу роль у розвитку сільського господарства цих регіонів та можливостях підвищення його ефективності.

При поділі за критеріальною ознакою виходимо із принципу відповідності показників критеріям ефективності. На основі запропонованої в [14] моделі управління процесом удосконалення галузевої структури сільськогосподарського виробництва регіонів та проведеного вище аналізу в подальшому використовуватимемо наступні критерії ефективності сільськогосподарського виробництва:

1. Економічна складова ефективності галузевої структури виробництва.
2. Соціальна складова ефективності галузевої структури виробництва.
3. Екологічна складова ефективності галузевої структури виробництва.
4. Організаційно-технічна складова ефективності галузевої структури виробництва.

Оскільки запропоновані критерії є комплексними характеристиками, то для їх деталізації використано наступні групи показників, наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Критерій	Показник
1. Економічна	конкурентоспроможність продукції
	підвищення ресурсовіддачі виробничого процесу
	зростання рентабельності виробництва
	підвищення фінансової стійкості господарства
2. Соціальна	забезпечення продовольчої безпеки регіону
	підвищення зайнятості шляхом створення нових робочих місць в сільськогосподарських підприємствах
3. Екологічна	рівень інтенсивності використання природних ресурсів
	відновлення еродованих і деградованих земель
	запобігання забрудненню навколишнього середовища
	відтворення природно-ресурсного потенціалу
4. Організаційно-технічна	впровадження новітніх технологій
	використання сучасних матеріально-технічних засобів
	застосування раціональних сівозмін
	підвищення урожайності культур та продуктивності тварин

Джерело: розроблено автором на основі [1-6, 14]

Значна кількість невирішених проблем даної сфери господарювання зумовлює також необхідність розроблення та впровадження адекватної державної підтримки (як на законодавчому рівні, так і в сфері бюджетної політики) з метою реалізації інноваційно-інвестиційних регіональних програм, що незаперечно повинно ґрунтуватись на впровадженні європейського досвіду в аграрній сфері й підвищенні конкурентоспроможності.

Отже, сукупність показників є основою для визначення критеріїв ефективності сільськогосподарського виробництва. Іншими словами необхідна факторизація набору показників, що дозволить замінити їх інтегрованою (комплексною) оцінкою/оцінками критеріїв ефективності. Визначення інтегрованої оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва включає наступні етапи:

- вибір та обґрунтування системи показників, що використовуються для обчислення інтегрованої оцінки, їх структуризація;
- розроблення методології, методики та інструментарію щодо обчислення інтегрованої оцінки;
- ранжування регіонів згідно з кількісним значенням інтегрованої оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва для кожного з них.

Перший етап визначення інтегрованої оцінки реалізується за допомогою карт динамічної зміни, в результаті аналізу яких вибираються та обґрунтовуються показники, що використовуються для обчислення інтегрованої оцінки.

Наступним етапом є вибір методики обчислення інтегрованої оцінки. Аналіз вітчизняної та зарубіжної практики обчислення інтегрованої оцінки показує, що однозначного підходу в цьому напрямку поки що не досягнуто. Оскільки показники виражені в абсолютних і відносних величинах, а також мають різні одиниці виміру, різну спрямованість, то для їх факторизації запропоновано використати таксономічний показник розвитку [15]. Перевагою даного методу є те, що отримана оцінка має нормований діапазон зміни [0;1]. Ранжування її значень та якісна інтерпретація отриманих діапазонів зміни цих значень здійснюється на останньому етапі методики визначення інтегрованої оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва регіонів.

Для обґрунтування діапазонів зміни інтегрованої оцінки запропоновано використовувати шкалу карт динамічної зміни, згідно якої виділяють чотири рівні ефективності – високий, середній, низький та критичний. Кожному з цих рівнів відповідає свій діапазон зміни інтегрованої оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва регіонів, наведений в табл. 3.

Таблиця 3

Ранжування регіонів у відповідності до інтегрованої оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва (розроблено автором)

Рівень ефективності	Діапазон зміни інтегрованої оцінки, %
Високий	[80; 100]
Середній	[50; 80)
Низький	[20; 50)
Критичний	[0; 20)

Визначимо інтегровану оцінку складових ефективності сільськогосподарського виробництва на прикладі шести макрорегіонів України. Формування карт дозволило зробити висновки, що показники розвитку сільськогосподарського виробництва протягом досліджуваного періоду мають різноспрямовану динаміку, як позитивну, так і негативну. Зокрема, якщо більшість показників економічної, соціальної та організаційно-технічної складових мали у розглядуваному періоді негативні для сільського господарства тенденції зміни, то за екологічною складовою спостерігались протилежні тенденції.

Крім того, міжрегіональне порівняння показників свідчить про різний стан сільськогосподарського виробництва в макрорегіонах. Так, ситуація в Західному та Причорноморському регіонах є за більшістю критеріїв ефективності дещо гіршою, ніж в решті регіонів. Отже, можна говорити про наявну диференціацію розвитку аграрної сфери в міжрегіональному розрізі.

Варто зауважити, що аналіз поодиноких показників розвитку сільськогосподарського виробництва не дає загальної картини ефективності та шляхів її підвищення. Тому з метою узагальнення оцінки ефективності регіонального сільськогосподарського виробництва обчислено інтегровані оцінки за кожним з критеріїв ефективності. Як видно з табл. 4, отримані інтегровані оцінки мають нормований діапазон зміни від 0 до 1.

Таблиця 4

Значення інтегрованої оцінки складових ефективності

Період	Регіон					
	Центральний	Донецький	Західний	Придніпровський	Причорноморський	Харківський
Економічна складова						
2010	0,65	0,54	0,68	0,60	0,54	0,64
2011	0,56	0,45	0,59	0,49	0,50	0,56
2012	0,47	0,39	0,49	0,57	0,66	0,51
2013	0,51	0,46	0,45	0,47	0,50	0,47
2014	0,42	0,51	0,42	0,45	0,40	0,41
2015	0,65	0,84	0,61	0,68	0,65	0,66
Соціальна складова						
2010	0,53	0,53	0,54	0,60	0,61	0,53
2011	0,65	0,51	0,55	0,61	0,57	0,56
2012	0,45	0,41	0,40	0,50	0,41	0,48
2013	0,40	0,41	0,39	0,39	0,44	0,42
2014	0,44	0,49	0,49	0,46	0,45	0,43
2015	0,75	0,84	0,81	0,68	0,74	0,78
Екологічна складова						
2010	0,25	0,43	0,40	0,44	0,30	0,24
2011	0,42	0,48	0,40	0,47	0,38	0,44
2012	0,47	0,71	0,32	0,63	0,40	0,49
2013	0,58	0,72	0,45	0,55	0,55	0,63
2014	0,70	0,49	0,60	0,60	0,67	0,61
2015	0,73	0,36	0,61	0,57	0,82	0,74
Організаційно-технічна складова						
2010	0,63	0,50	0,67	0,53	0,45	0,70
2011	0,62	0,43	0,63	0,46	0,52	0,68
2012	0,42	0,40	0,47	0,59	0,59	0,46
2013	0,39	0,44	0,36	0,48	0,54	0,36
2014	0,56	0,70	0,52	0,56	0,53	0,56
2015	0,62	0,74	0,58	0,66	0,65	0,46

Джерело: розроблено автором на основі [16]

Як видно з табл. 4, за економічною складовою ефективності всі регіони, окрім Донецького у 2015 р. мали середній або низький рівень ефективності сільськогосподарського виробництва.

Показники соціальної складової демонструють в цілому також середній або низький рівень ефективності сільськогосподарського виробництва за соціальним критерієм. І тільки у 2015 р. значення інтегрованої оцінки соціальної складової для двох регіонів переходять граничну межу від середнього до високого рівня ефективності.

Найстрімкіший ріст притаманний екологічній складовій ефективності, за якою Центральний, Причорноморський та Харківський регіони за розглядуваний період перемістились практично з критичного до високого рівня ефективності. Донецький та Придніпровський регіони в цьому ж періоді мали спочатку тенденцію до зростання, а потім зниження рівня ефективності.

За організаційно-технічною складовою Західний регіон мав тенденцію до зростання, Харківський – протилежну тенденцію. Всі решта регіони демонстрували стрибкоподібну зміну показників організаційно-технічної ефективності на низькому або середньому рівнях.

Висновки

Для визначення ефективності складної та багатогранної структури сільськогосподарського виробництва регіонів здійснено аналіз в наступних напрямках: за просторовою ознакою (зональної спеціалізації); за критеріальною ознакою (відповідності критеріям ефективності груп показників); за часовою ознакою. Такий підхід дозволив не тільки використати сукупність різних показників ефективності виробництва, але й в подальшому забезпечити можливості для з'ясування причин зменшення або повільного зростання ефективності в міжрегіональному розрізі, пошуку резервів та шляхів її підвищення в динаміці.

Напрямок подальших розвідок є пояснення впливу чинників ефективності сільськогосподарського виробництва в міжрегіональному та часовому розрізі на їх інтегровану оцінку.

Література

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : підручник / В.Г. Андрійчук. – 2-е вид., доп. і пер. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Пархоменко Л.М. Теоретичні основи дослідження економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в умовах ринку / Л.М. Пархоменко // Економіка АПК. – 2006. – № 8. – С. 82–87.
3. Прокопенко К. О. Економічна ефективність сільськогосподарських підприємств: сучасний стан і вплив державної підтримки / К. О. Прокопенко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. Економічні науки. Сільськогосподарські науки. Технічні науки. – Миколаїв : МДАУ, 2009. – Вип. 2 (49). – С. 74–83.
4. Скачек Н.Ю. Статистичний аналіз результатів діяльності сільськогосподарських товаровиробників: методологічні аспекти / Н.Ю. Скачек // Статистика України: Науково-інформаційний журнал. – 2009. – № 4. – С. 58–62.
5. Сулима М.І. Економічна ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах / М.І. Сулима // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 88–94.
6. Юрчишин В.В. Ефективність як вирішальний економічний критерій / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 143–144.
7. Економічна енциклопедія : у 3 т. / відп. ред. С.В. Мочерний та ін. – К. : Видавничий центр „Академія”, 2000. – Т. 1. – 785 с.
8. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. С.Ф. Покропівного. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 360 с.
9. Габор С.С. Ефективність як економічна категорія / С.С. Габор, В.С. Габор // Інноваційна економіка. – 2012. – № 7[33]. – С. 14–17.
10. Колишкіна Н.І. Удосконалення спеціалізації сільськогосподарського виробництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / Н.І. Колишкіна ; Дніпропетровський державний аграрний університет. – Дніпропетровськ, 2006. – 23 с.
11. Іванюта В.Ф. Методологічне забезпечення розвитку аграрного виробництва регіону : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / В.Ф. Іванюта ; Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – Київ, 2009. – 43 с.
12. Данкевич Є.М. Екологічна складова діяльності сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Є.М. Данкевич. – Режим доступу : <https://dankevych2020.wordpress.com/>
13. Чмирьова Л.Ю. Районування території України як один з факторів просторового соціально-економічного розвитку регіонів [Електронний ресурс] / Л.Ю. Чмирьова // Ефективна економіка. – 2013. – № 3. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1878>
14. Довганюк О.І. Удосконалення галузевої структури виробництва у сільськогосподарських підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.І. Довганюк ; Міністерство аграрної політики України державний вищий навч. заклад «Державний агроєкологічний університет». – Житомир, 2008. – 23 с.

15. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування : навч. посібник / А.М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.

16. Сільське господарство України : статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла 10.11.2016; рецензент: д. е. н. Благун І. С.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДОВГОСТРОКОВОЇ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проведено економіко-математичне моделювання довгострокової фінансової рівноваги на основі використання математичного гностичного аналізу з урахуванням трьох аспектів фінансового стану підприємства: ліквідності, прибутковості та ризику втрати фінансової стійкості.

Ключові слова: фінансова рівновага, математичний гностичний аналіз, ліквідність, прибутковість, курс акції.

GUDZ T. P.

Poltava University of Economics and Trade, Ukraine

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING OF ENTERPRISE LONG-TERM FINANCIAL EQUILIBRIUM

The aim of this research – to create economic-mathematical model of company long-term financial equilibrium. Economic-mathematical model of enterprise long-term financial equilibrium is developed on the basis of mathematical gnostics. This research is carried out on the basis of data PJSC «Kriukov railway car building plant». The developed model allows to predicting share price of company, taking into account factors of liquidity, profitability and financial instability risk. Advantages of this model are ease of use, data availability, realistic forecast results, monitoring deviations from long-term financial equilibrium. Scientific novelty of the research is to develop modelling tools of some forecast enterprise long-term financial equilibrium. The economic-mathematical model of enterprise long-term financial equilibrium is designed to improve prediction function of its financial management.

Keywords: financial equilibrium, mathematical gnostics, liquidity, profitability, share price.

Постановка проблеми. Довгострокова фінансова рівновага підприємства є одним із її класифікаційних видів, що виділяються залежно від часового горизонту управління нею. Формування довгострокової фінансової рівноваги підприємства є важливим завданням його стратегічного фінансового менеджменту. Для прийняття обґрунтованих рішень щодо управління фінансовою рівновагою системі фінансового менеджменту необхідно володіти повною картиною її довгострокового циклічного розвитку. Забезпечення довгострокової фінансової рівноваги є основою не лише фінансової стабільності підприємства, а також його конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. На цій підставі актуалізуються питання теорії та практики стратегічного управління фінансовою рівновагою підприємства, серед яких чільне місце посідає її економіко-математичне моделювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Виокремлення довгострокової фінансової рівноваги в контексті антикризового управління проведено І.О. Бланком. За словами вченого «повна фінансова стабілізація досягається тільки тоді, коли підприємство забезпечило довгострокову фінансову рівновагу в процесі свого майбутнього розвитку» [1, с. 535]. В дійсності, економічні наслідки встановлення довгострокової фінансової рівноваги виходять за межі попередження банкрутства підприємства. На шляху формування довгострокової фінансової рівноваги створюються передумови для стабільного росту ринкової вартості підприємства на основі збільшення частки фінансування економічного розвитку за рахунок власних внутрішніх джерел фінансових ресурсів. У зв'язку з цим методологічно виваженим є погляд на забезпечення довгострокової фінансової рівноваги як на стратегічне завдання, що вирішується в межах фінансової стратегії підприємства. У цьому контексті О.М. Гізатуліна, О.П. Чучко та Т.Г. Козлова розрізняють коротко-, середньо- та довгострокову фінансову рівновагу, що ставить за необхідність вивчення особливостей управління кожної з них [2]. Для оцінки фінансової рівноваги у стратегічній перспективі широко використовується матрична модель Ж. Франсона та І. Романа [1, с. 541; 3, с. 128]. Втім, складність явища довгострокової фінансової рівноваги вимагає застосування економіко-математичних методів її дослідження.

Невирішені частини загальної проблеми. Математичний опис стану фінансової рівноваги представлений у роботі Т.Є. Унковської [4], однак особливостей її довгострокового стану не виділено.

Постановка завдання. У зв'язку з цим метою статті є економіко-математичне моделювання довгострокової фінансової рівноваги на основі використання математичного гностичного аналізу з урахуванням трьох аспектів фінансового стану підприємства: ліквідності, прибутковості та ризику втрати фінансової стійкості. Вибір ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» у якості об'єкта дослідження даної статті обумовлено стратегічним значенням підприємства для вітчизняної економіки та входженням його акцій до складу індексу ПФТС.

Виклад основного матеріалу. Фінансова рівновага підприємства – це якість його фінансового стану, яка виявляється у збалансованості трьох його аспектів: ліквідності, ризику та прибутковості. Розглянемо економічну сутність відібраних нами показників для характеристики фінансової рівноваги

підприємства у довгостроковому періоді за 2001–2015 рр. на прикладі ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» (табл. 1).

Таблиця 1
Вихідна база даних про фінансовий стан ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» за 2001–2015 рр. для проведення економіко-математичного моделювання його довгострокової фінансової рівноваги

Рік	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами формування оборотних активів, одиниць	Коефіцієнт поточної фінансової потреби, одиниць	Співвідношення чистого грошового потоку та чистого доходу від реалізації продукції, одиниць	Прибутковість однієї акції, грн.	Плече фінансового важеля, одиниць	Балансовий курс однієї акції, грн.
2001	0,631	2,641	0,001	-0,4	3,961	79,6
2002	0,486	2,147	0,002	9,5	2,189	87,8
2003	0,582	2,353	0,019	38,3	2,480	126,2
2004	0,563	2,142	0,014	41,0	1,988	167,6
2005	0,704	3,753	0,015	67,8	3,469	230,4
2006	0,635	2,879	-0,034	0,8	2,763	5,3
2007	0,738	4,881	0,012	1,7	4,150	7,0
2008	0,714	6,148	0,006	3,5	3,634	10,4
2009	0,685	3,811	0,005	0,6	3,307	10,5
2010	0,631	2,534	0,068	2,6	2,665	13,1
2011	0,630	3,319	-0,014	5,9	2,474	18,1
2012	0,648	3,596	0,013	6,8	2,665	24,6
2013	0,461	2,175	0,018	3,0	1,753	24,2
2014	0,542	6,817	-0,084	-3,0	2,684	21,3
2015	0,439	6,061	0,196	-3,6	2,150	17,9

Примітка. Розраховано автором на основі даних фінансової звітності ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» [5]

Інформативним критерієм стану ліквідності підприємства є співвідношення чистого грошового потоку та чистого доходу від реалізації продукції. Для ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» дане співвідношення показує суму чистого руху грошових коштів, яку приносить кожна гривня обсягу вироблених та поставлених замовникам вагонів. Без оцінки достатності ліквідних коштів для забезпечення платоспроможності підприємства, характеристика стану його фінансової рівноваги буде не повною. У зв'язку з цим нами використовується коефіцієнт поточної фінансової потреби, який відображає достатність запасів у сумі з дебіторською заборгованістю для покриття кредиторської заборгованості.

У якості критерію рентабельності діяльності ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» обрано показник прибутковості його акцій, який характеризує суму чистого прибутку або збитку у розрахунку на одну просту акцію даного емітента. Параметр ризику є найбільш невизначеним у визначеній тріаді для збалансування. Для діагностики фінансової рівноваги, на нашу думку, важливим є врахування ризиків втрати фінансової стійкості та виникнення дефіциту самофінансування. З метою їх оцінки слід проаналізувати два показники:

1) плече фінансового важеля, величина якого свідчить про обсяг коштів кредиторів, залучених в діяльність підприємства, у розрахунку на одну гривню власного капіталу;

2) коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами формування оборотних активів, який характеризує частку оборотного капіталу підприємства, що фінансується за рахунок власних внутрішніх фінансових ресурсів.

Узагальненим показником співвідношення ліквідності, ризику та прибутковості є балансовий курс акції підприємства, який характеризує частку чистих активів у розрахунку на одну акцію.

Сучасні обсяги будівництва нових вагонів ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» сягають не більше 10% від натуральних обсягів виробництва у 2003–2005 рр., коли спостерігаються найвищі показники прибутковості акцій та їх балансового курсу. Спад обсягів діяльності заводу, що припав на 2013–2015 рр., пов'язаний із дією негативних зовнішніх чинників таких, як: відсутність стратегії розвитку вітчизняного вагонобудування на рівні держави; високий ступінь залежності підприємства від економічних обмежень, які поширюються на державне замовлення нових вагонів для ДП «Укрзалізниця»; падінням споживчого попиту приватних структур внаслідок зниження їх платоспроможності через поглиблення економічної кризи в Україні; скороченням ринкової ніші на пострадянському просторі; техніко-технологічними обмеженнями для виходу на європейський ринок. Останні пов'язані із розмірністю залізничної колії: у європейських

країнах, крім країн Балтії, її ширина є вужчою за український стандарт. Крім того, посилилась ринкова конкуренція на зовнішньому ринку. Якщо десять років тому ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» мав трьох конкурентів на ринку СНД, то на сьогодні їх близько дванадцяти [5].

Втім, завод має сильний інноваційний та фінансовий потенціал, які виступають основною забезпечення довгострокової фінансової рівноваги. Рівень виробництва вагонів на підприємстві відповідає сучасним вимогам якості у відповідності до світових стандартів. ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» володіє європейським та американським сертифікатами якості (ISO, AAA), а також сертифікатом на право навчати працівників вагонобудівної галузі вимогам міжнародного стандарту залізничної промисловості (IRIS). Крім того, завод освоїв виробництво та отримав дозвіл міжгалузевої комісії на випуск пасажирських вагонів габариту RIC (Regolamento Internazionale delle Carrozze) – міжнародна угода з вимогами до залізничного рухомого складу, який є меншим за прийнятий габарит на «просторі 1520» і тому може використовуватися на залізницях країн-учасниць угоди, до якої приєдналися усі європейські держави. Таким чином, ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» відкрило для себе шлях на європейський ринок, який може спроститися зі скасуванням обмежень на імпорт українських товарів до країн ЄС.

Фінансовий потенціал заводу характеризується, по-перше, тривалою у часі збалансованістю структури капіталу підприємства й напрямків його розміщення, що підтверджується дотриманням «правила золотого балансу» та «золотого правила фінансування», які свідчать про узгодженість обсягів і термінів залучення та інвестування капіталу; по-друге, забезпеченістю формування оборотних активів власним капіталом, яка хоч і знизилась впродовж п'ятнадцяти років, втім перебуває на високому рівні. Так, впродовж 2001–2015 рр. поточне фінансування господарського обороту на підприємстві здійснювалося на в межах від 71% до 44% за рахунок власного оборотного капіталу при нормі 10%. По-третє, завод має достатній рівень ліквідності для погашення вимог кредиторів, який підтверджується приростом чистого грошового потоку та стабільним кількаразовим перевищенням (у 2–7 разів) суми запасів й дебіторської заборгованості над зобов'язаннями перед поточними кредиторами.

Впродовж 2013–2015 рр. сформувалися фактори, негативний вплив яких порушив фінансову рівновагу підприємства у короткостроковому періоді, і здатен розбалансувати її на довгострокову перспективу у разі їх тривалої дії. Одним із найвпливовіших з них є скорочення ринкової ніші на світовому ринку та звуження попиту на внутрішньому сегменті ринку продукції вагонобудування. Основним наслідком цього стало інтенсивне скорочення обсягів діяльності, при якому у 2015 р. обсяг виробництва ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» становив третину рівня цього показника у 2013 р. Логічно обумовленим наслідком падіння виробництва стало формування збитковості заводу у 2014 р. та 2015 р., коли на кожну акцію припадало, відповідно, 3 грн та 3 грн 60 копійок чистих збитків. На погіршення фінансового стану підприємства український фондовий біржовий ринок синхронно відреагував падінням ринкової ціни його акцій із 20 грн у 2014 р. до 8,25 грн на кінець 2016 р. [6].

Для моделювання стану довгострокової фінансової рівноваги ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» з урахуванням тенденцій, що склалися у сучасній діяльності підприємства, нами використаний математичний гностичний аналіз. Цей метод нині досить активно використовується у якості методу одновимірного аналізу в країнах Європи. В Україні ж використання математичного гностичного аналізу знаходиться тільки на початковому етапі. Математичний гностичний аналіз – альтернативний метод, завдяки якому здійснюється обробка та оцінка даних на основі використання гностичної теорії для окремих невеликих вибірок інформативних даних з наявністю певної невизначеності. Гностична теорія, зокрема економічний напрямок її використання, набула свого розвитку завдяки професійній діяльності та науковим розробкам доктора наук Павла Кованця (Чеська Республіка, м. Прага) [7].

Практичне застосування математичного гностичного аналізу реалізується у програмній оболонці R Console. R – це мова програмування для статистичної обробки даних, поєднаної з математичним аналізом. Мова R програмування широко застосовується у європейській та американській практиці для здійснення математичного моделювання економічних процесів на мікро- та макрорівнях.

Для реалізації мети дослідження в даній статті база даних по ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», представлена у таблиці 1, була оброблена в R Console з використанням таких програмних команд:

$$R1 < -Pr edMD(t(MATRIX), Dep = 6, ww = 6, \quad (1)$$

$$R2 < -Pr edMD(t(MATRIX), Dep = 6, ww = 7, \quad (2)$$

$$R3 < -Pr edMD(t(MATRIX), Dep = 6, ww = 8, \quad (3)$$

$$R4 < -Pr edMD(t(MATRIX), Dep = 6, ww = 9, \quad (4)$$

$$R5 < -Pr edMD(t(MATRIX), Dep = 6, ww = 10, \quad (5)$$

$$R6 < -Pr edMD(t(MATRIX), Dep = 6, ww = 11, \quad (6)$$

$$R7 < -Pr edMD(t(MATRIX), Dep = 6, ww = 12, \quad (7)$$

$$R8 < -Pr edMD(t(MATRIX), Dep = 6, ww = 13, \quad (8)$$

де R1, R2, ... R8 – варіант моделювання набору факторів;

Dep – позначення у команді результативного фактору, яким є балансовий курс акцій;

ww – кількість років із часового ряду, які враховуються при побудові прогнозу.

Стандартна похибка кожного варіанту моделювання стану довгострокової фінансової рівноваги ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» наведена на рисунку 1.

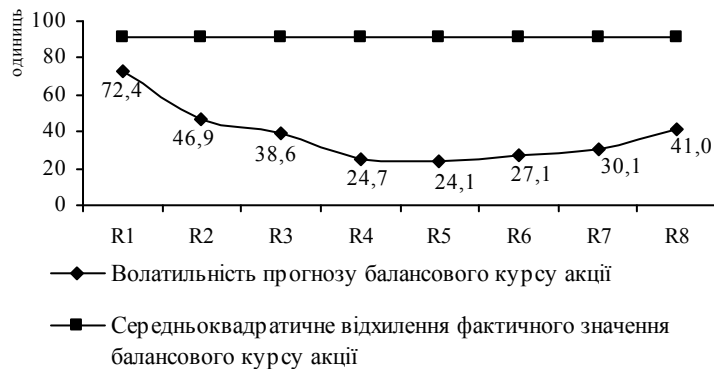


Рис. 1. Статистична характеристика варіантів моделювання довгострокової фінансової рівноваги ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»

Серед восьми варіантів прогнозу найбільш статистично обґрунтованим є п'ятий варіант (R5), оскільки він має найменшу похибку прогнозу, яка істотно менша за змінюваність результативного показника – балансового курсу акцій підприємства. Тому розглянемо більш детально результати економіко-математичного моделювання за п'ятим варіантом (R5).

У таблиці 2 представлений вплив факторів на формування прогнозованої величини балансового курсу акцій ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод».

Таблиця 2

Вплив факторів на формування прогнозованої величини балансового курсу акцій ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» у 2009-2015 рр.

Рік	Участь факторів у формуванні прогнозу балансового курсу акцій, грн.					Прогноз балансового курсу акцій, грн.
	коефіцієнта забезпеченості власними оборотними коштами формування оборотних активів	коефіцієнта поточної фінансової потреби, одиниць	співвідношення чистого грошового потоку та чистого доходу від реалізації продукції	прибутковості акції	плеча фінансового важеля	
2009	82,33	-136,48	24,28	1,65	101,40	73,19
2010	91,93	3,98	289,81	10,16	-101,89	293,99
2011	110,42	-15,18	4,87	25,86	-64,18	61,80
2012	120,60	-12,63	22,12	28,20	-89,35	68,94
2013	0,17	-7,78	0,35	13,15	9,32	15,21
2014	63,83	12,91	2,01	0,91	-59,59	20,07
2015	33,05	39,95	9,35	-2,05	-41,36	38,94

Структура впливу факторів на формування прогнозованого значення балансового курсу акцій ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» впродовж 2009–2015 рр. зазнала істотних змін. У довгостроковому періоді стабільний позитивний вплив на балансовий курс акцій підприємства чинять два фактори: забезпеченість власними оборотними коштами формування оборотних активів та співвідношення чистого грошового потоку до чистого доходу від реалізації продукції. Частка впливу вказаних факторів була волатильною впродовж 2009-2015рр. Це пояснюється коливанням величини чистого грошового потоку та суми власного оборотного капіталу ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» в залежності від тривалості операційного та фінансового циклів.

Істотний вплив на формування прогнозу балансового курсу акцій ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» зберігся за співвідношенням зобов'язань та власного капіталу. Так, найбільш суттєвий вклад у прогнозу величину балансового курсу акцій заводу у 2015 р. мало плече фінансового важеля. Його негативний вектор пояснюється зростанням фінансової залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Причиною цього стали, сформовані у 2014-2015 рр., збитки від фінансово-господарської діяльності ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», які обумовили збитковість його акцій.

В свою чергу, це спричинило зниження прогнозованої величини балансового курсу акції підприємства. Втім, у 2015 р. негативний вплив вказаних факторів був повністю компенсований високим рівнем ліквідності оборотного капіталу за рахунок реалізації поточних фінансових інвестицій, які були розміщені в ОВДП, та збереження запасу ліквідності у вигляді короткострокового банківського депозиту. Незважаючи на те, що ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» впродовж 2001–2015 рр. не мав дефіциту поточної фінансової потреби, вплив цього фактору на балансовий курс акції істотно коливався. Вочевидь це пов'язано з наявністю критичної межі достатності поточного самофінансування, яка сягає вище шестиразового перевищення суми дебіторської заборгованості й запасів над кредиторською заборгованістю підприємства.

Основним результатом обробки вихідної бази даних щодо фінансового стану ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» за 2001–2015 рр. є отримання економіко-математичної моделі його довгострокової фінансової рівноваги (табл. 3).

Таблиця 3

Статистична характеристика економіко-математичної моделі довгострокової фінансової рівноваги ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»

Фактор	Ваговий коефіцієнт	Середньоквадратичне відхилення вагового коефіцієнта	Рівень значимості фактора	Середній вплив фактора на балансовий курс акції	Ймовірність нульової гіпотези
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами формування оборотних активів	0,2218	5,4202	0,6388	0,1417	0,0968
Коефіцієнт поточної фінансової потреби	12,5425	7,2807	3,9914	50,0624	0,1190
Співвідношення чистого грошового потоку та чистого доходу від реалізації продукції	2,5470	35,6536	0,0004	0,0513	0,2213
Прибутковість акції	45,1271	20,5383	0,0131	59,0455	0,00004
Плече фінансового важеля	-14,1284	13,2522	2,9565	-41,7706	0,3141

Дані таблиці 3 дозволяють записати економіко-математичну модель довгострокової фінансової рівноваги ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» у вигляді рівняння (9):

$$Y = 0,222 \cdot X_1 + 12,543 \cdot X_2 + 2,547 \cdot X_3 + 45,127 \cdot X_4 - 14,128 \cdot X_5, \quad (9)$$

де Y – балансовий курс акції;

X_1 – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами формування оборотних активів;

X_2 – коефіцієнт поточної фінансової потреби;

X_3 – співвідношення чистого грошового потоку та чистого доходу від реалізації продукції;

X_4 – прибутковість акції;

X_5 – плече фінансового важеля.

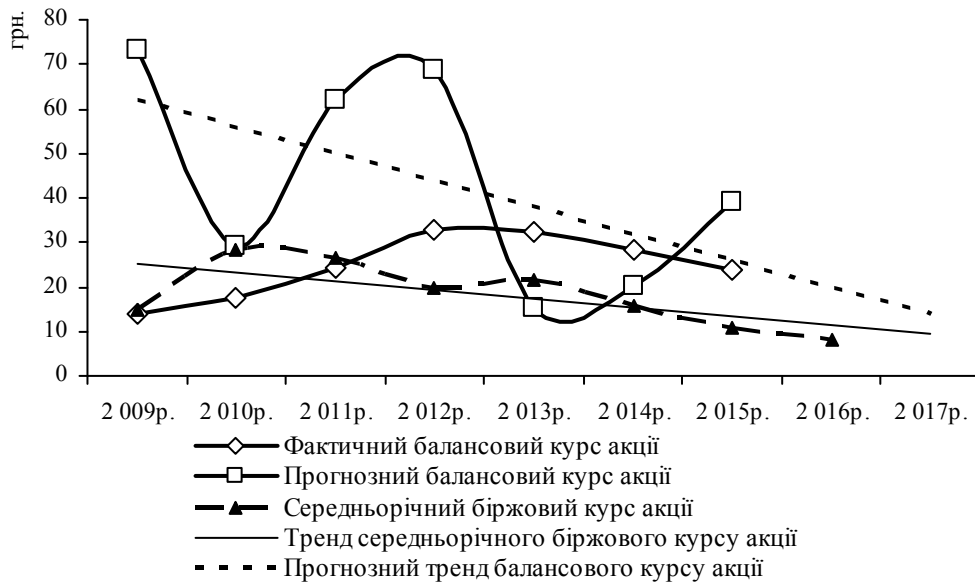
Характеризуючи параметри отриманої моделі слід вказати, що прогнозне значення балансового курсу акції ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», залежить найбільше від прибутковості акції та рівня поточної фінансової потреби. Вказані два фактори мають прямий вплив на формування прогнозу балансового курсу акцій підприємства. У разі зростання прибутковості акції на одну гривню її балансовий курс зростає в середньому на 45,13 грн. При підвищенні коефіцієнта поточної фінансової потреби на одиницю балансовий курс акції заводу зростає в середньому на 12,54 грн.

На третьому місці за силою впливу на балансовий курс акції ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» знаходиться співвідношення зобов'язань та власного капіталу, яке характеризується плечем фінансового важеля та чинить зворотний вплив на результативний показник. Це означає, що при збільшенні плеча фінансового важеля на одиницю балансовий курс акції підприємства зменшиться на 14,13 грн.

Найменша залежність прогнозного значення балансового курсу акції ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» спостерігається від показників ліквідності та самофінансування. Так, у разі зростання на одиницю співвідношення чистого грошового потоку до чистого доходу від реалізації продукції заводу балансова вартість його акцій зростає в середньому на 2,55 грн. Втім, очікуваний вплив даного фактора на балансовий курс акції є найнижчим і становить 5,13%.

При збільшенні коефіцієнта забезпеченості власними оборотними коштами формування оборотних активів на одиницю передбачається зростання балансового курсу акції ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» в середньому на 22,18 коп. Втім, хронічна збитковість фінансово-господарської діяльності досягла на підприємстві одного зі своїх негативних наслідків – непокритих збитків у балансі станом на 01.01.2016 р. Збереження цього процесу чинитиме негативну дію на коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами формування оборотних активів, зменшення якого обумовить зниження балансового курсу акцій.

Таким чином, ключовою проблемою забезпечення довгострокової фінансової рівноваги ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» є подолання збитків шляхом розширення ринкової ніші на внутрішньому ринку – за сприянням держави, та на зовнішньому ринку – за сприяння іноземних власників заводу (Естонія, Австрія, Великобританія), яким належить 94,2% акцій, у питанні фінансування інвестиційної потреби заводу у сумі 150 млн євро для переведення виробництва на євростандарти. Ігнорування вирішення цих проблем призведе до подальшого зниження балансового курсу акцій ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» у та розбалансування його фінансової рівноваги у довгостроковій перспективі. Підтвердженням таких висновків є спадний тренд біржового курсу акцій ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» у 2009–2016 рр. та його прогноз його збереження у 2017 р. (рис. 2).



Примітка. Побудовано автором за результатами розрахунків, представлених у таблицях 1 та 2, а також даних ПФТС щодо біржових курсів цінних паперів [6]

Рис. 2. Динаміка фактичних та прогнозних значень балансового й біржового курсів акцій ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» у 2009–2017 рр.

Висновки. Таким чином, наявність ознак розбалансування позитивної фінансової рівноваги у поточному періоді свідчить, що ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» знаходиться на стадії ранніх ознак формування негативної фінансової рівноваги, проявом якої є фінансова криза. У разі збереження негативної дії зовнішніх факторів на фінансовий стан заводу при відсутності адекватних антикризових заходів передбачається поглиблення деструктивних процесів у 2017 р. Ідентифікація перших проявів порушення довгострокової фінансової рівноваги при низькій інтенсивності наростання швидкості проходження кризових процесів внаслідок сильного фінансово-інноваційного потенціалу ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» дозволяє охарактеризувати ступінь розбалансування його діяльності як такий, що не загрожує функціонуванню підприємства, але вимагає термінового переведення його на режим антикризового управління шляхом реалізації стратегії випередження кризового розвитку та збереження фінансової рівноваги у довгостроковій перспективі.

Запропонована економіко-математична модель довгострокової фінансової рівноваги ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» описує взаємозв'язок трьох аспектів його фінансового стану: ліквідності, прибутковості та ризику втрати фінансової стійкості. Вона має такі переваги: висока реалістичність прогнозу, отриманого на основі її застосування; доступність інформації для розрахунку факторів, включених до її складу; можливість її використання для моделювання стану фінансової рівноваги на довгострокову перспективу шляхом підстановки очікуваних значень факторів; мобільність у застосуванні, що забезпечує можливість моніторингу відхилень від стану фінансової рівноваги; простота її використання як для управлінців та власників підприємства, так і для науковців.

Обмеженість застосування даної моделі зумовлена її унікальністю, оскільки вона розроблена виключно для ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод».

Подальші наукові пошуки у сфері проблематики, що досліджується у даній статті, пов'язані із розвитком застосування математичного гностичного аналізу для поширення аналогічних досліджень в діяльність інших вітчизняних підприємств з метою підвищення якості інформаційного забезпечення їх фінансового менеджменту особливо у питаннях попередження розвитку фінансової кризи.

Література

1. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия: монография / И.А. Бланк. – Киев : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с.
2. Гізатулліна О.М. Фінансова стійкість підприємства: економічна сутність та методика оцінки / О.М. Гізатулліна, О.П. Чучко, Т.Г. Козлова // Прометей. – 2010. – № 2 (32). – С. 239–244.
3. Рзаєв Г.І. Економічна безпека підприємства: ресурсно-результативний підхід / Г.І. Рзаєв, П.П. Антонюк, Т.Г. Рзаєва // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 4 (226). – Т. 3. – С. 122–130.
4. Унковская Т.Е. Финансовое равновесие предприятия : монография / Т.Е. Унковская. – Киев : Генеза, 1997. – 238 с.
5. Показники звітності ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»: Фінансова звітність емітентів: станом на 01 січня 2016 р. [Електронний ресурс] // Бази даних : [веб-сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua/>. – Дата перегляду : 30.11.2016 р.
6. Біржові курси цінних паперів: Ринок котирувань : станом на 01.12.2016 р. [Електронний ресурс] // Результати торгів : [веб-сайт ПФТС]. – Режим доступу : www.pfts.ua. – Дата перегляду : 07.12.2016 р.
7. Kovanic P. Guide to Gnostic analysis of uncertain data. – Czech Republic, Prague, 2011. – 452 p.

Надійшла 06.11.2016; рецензент: д. е. н. Карцева В. В.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

В статті розглянуто суть і критерії якості туристичних послуг. Виділено принципи управління якістю туристичних послуг. Проведено аналіз динаміки колективних засобів розміщення та рівня якості надання ними послуг, а також кількості туристів, обслужених суб'єктами туристичної діяльності України. Розглянуто необхідність впровадження системи комплексного управління якістю в систему менеджменту суб'єктів туристичної діяльності.

Ключові слова: якість, туристична послуга, управління, загальне управління якістю, ціна, процесний підхід, принцип.

ILNITSKA-GYKAVCHUK G. Y., RUMAR Y. N.

National University «Lviv Polytechnic»

FORMATION OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEM OF TOURISM SERVICES

The aim of the research – highlighting the essence of quality of tourism services and principles of management, analysis of quality indicators of tourist services, disclosure of the nature and necessity of introduction of total quality management in tourism enterprises. The quality of tourism services - a combination of properties, characteristics of services relating to the organization of transport, accommodation, food, recreation and other services that contribute to satisfy the wishes and aspirations of tourists, do not conflict with legal requirements, safety, environmental protection. Number of hotel business in Ukraine is not enough, the quality of service both in the hotel and at tourist businesses needs to improve. To improve quality in tourism enterprises should implement a comprehensive quality management system. The basic principles of quality management of tourism services must include: the use of a process approach to quality management of tourist services; continuous monitoring, control and evaluation of the quality of tourist services; enhancing the role of staff in shaping the quality of tourist products; motivation training; focus on customers satisfaction; the introduction of foreign experience for the improvement of the quality management of tourist services. Thus, quality management should be a continuous process, covering all processes in the company, all departments, all employees. In tourism enterprises should implement a comprehensive quality management system.

Keywords: quality of tourism services, management, total quality management, cost, process approach, principle.

Постановка проблеми. Якість є важливим показником, який поряд із ціною впливає на вибір споживачів. В умовах насиченого ринку туристичними послугами, зростаючих вимог споживачів, а також зниження доходів населення постає завдання покращення якості туристичного продукту як важливого чинника, що допоможе вижити підприємству в умовах зростаючої конкурентної боротьби. Тому проблеми управління якістю є досить актуальними і знайшли широке відображення у наукових працях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До основних зарубіжних вчених, що досліджували дану проблему, слід віднести Е. Демінга, Дж.М. Джурана, К. Ісікаву, Ф. Корсбі, Г. Тагуті, А. Фейгенбаума, В. Шухарта. Питання управління якістю туристичних послуг розкривали також такі вітчизняні науковці: Кудла Н.Є., Ткаченко Т.І., Денисенко М.П., Баєв В.В. та інші.

Метою даного дослідження є висвітлення суті якості туристичних послуг, аналіз статистичної інформації щодо рівня якісних і кількісних показників розвитку складових туристичної послуги, обґрунтування принципів управління якістю туристичних послуг, розкриття сутності і необхідності впровадження системи загального управління якістю (TQM) на туристичних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Згідно міжнародного стандарту ISO 8402 якість – це сукупність характеристик об'єкта, що стосуються його здатності задовольняти встановлені та передбачувані потреби [1]. Думки учених щодо змісту терміну «якість» можна поділити на дві групи: перша група характеризує якість як сукупність ознак, які піддаються вимірюванню; друга група вважає, що вона визначається тим, наскільки задоволені очікування споживача щодо отримання послуги.

На нашу думку, якість туристичних послуг є комплексним поняттям, оскільки залежить від якості таких складових послуги як перевезення, розміщення, харчування, екскурсійне обслуговування, культурно-розважальні заходи. З огляду на це, якість туристичних послуг – це сукупність властивостей, ознак послуги, пов'язаних із організацією транспортування, розміщення, харчування, відпочинку та інших послуг, які сприяють задоволенню бажань і сподівань туриста, не суперечать вимогам законодавства, безпеки, охорони навколишнього середовища.

Аналіз статистичної інформації показує, що кількість колективних засобів розміщення зросла за період 2011–2013 рр. на 9 % і становила в 2013 році 6411 од. В 2014 і 2015 рр. з їх кількості виключили засоби розміщення тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, тому кількість зменшилася з 4572 в 2014 р. до 4341 од. в 2015 р. Тобто, майже чверть всіх засобів розміщення знаходились в Автономній Республіці Крим. Можна зазначити, що за 2011–2013 рр. спостерігалася позитивна тенденція збільшення кількості засобів розміщення, зростає їх місткість (з 567,3 тис. місць в 2011 р. до 586,6 в 2013 р., тобто на 3,4%), а також кількість розміщених осіб (збільшилась на 12%). Щодо туристичних потоків, то впродовж 2011-2013 рр. вони характеризувалися позитивною динамікою, оскільки кількість туристів,

обслужених суб'єктами туристичної діяльності України, зросла на 57 %, проте в 2014-2015 рр. зменшилася на 17 % (з 2425089 осіб до 2019576 осіб) [2].

Кількість громадян України, які виїжджали за кордон, зросла з 19773143 осіб в 2011 році до 23141646 в 2015 р., а кількість іноземних громадян, які відвідали Україну, зменшилася на 42 %. Загалом до 2014 року в Україні можна констатувати про зростання кількості і якості готельних засобів, туристичних потоків, а в наступних роках відбувся їх спад, що пов'язане з воєнними діями на Сході України [2].

Проте, не зважаючи на таку динаміку, кількість готельних підприємств в Україні не є достатньою, крім того потребує поліпшення якості обслуговування як на готельних, так і на туристичних підприємствах. Вирішити цю проблему допоможе формування дієвого механізму управління якістю, впровадження на підприємствах передового зарубіжного досвіду, зокрема комплексної системи управління якістю.

Рівень якості туристичних послуг визначається такими її специфічними ознаками: комплексність; замінність; диференційований (у часовому і просторовому вимірі) туристичний попит; менша податливість на технічний і технологічний поступ; обов'язкова присутність споживача; абстрактність. Наявність таких специфічних ознак туристичної послуги визначає основні критерії якості, за якими споживачі її оцінюють.

Отже, можна виділити такі критерії якості туристичної послуги [3]:

- 1) взаєморозуміння з покупцем (персоніфікована увага, турбота до споживача);
- 2) доступність (використання різних каналів розповсюдження інформації, ефективність надання послуг);
- 3) безпека (здатність персоналу викликати довіру, контроль за технічним станом використовуваних засобів);
- 4) компетентність (поінформованість, набутий досвід, кваліфікація працівників);
- 5) надійність (надання у зазначені терміни за узгодженою ціною, дотримання зобов'язань, точність у розрахунках);
- 6) чуйність (реагування на терміновість виконання замовлення, готовність персоналу до надання послуг);
- 7) своєчасність (вчасність надання інформації, відповідність технологічних процесів);
- 8) очевидність (зовнішній вигляд персоналу, фізичне підтвердження надання послуги).

Слід виділити наступні принципи управління якістю туристичних послуг:

- застосування процесного підходу до управління якістю туристичних послуг;
- постійний моніторинг, контроль і оцінка якості туристичних послуг;
- підвищення ролі персоналу у формуванні якісного туристичного продукту;
- мотивація, навчання персоналу, як важливого чинника якісного обслуговування туристів;
- орієнтація на задоволення потреб споживачів;
- впровадження зарубіжного досвіду щодо удосконалення управління якістю туристичних послуг.

Процесний підхід до управління якістю базується на ідеї Демінга, згідно якої постійне підвищення якості має бути основною метою підприємства. Управління якістю продукції і послуг є безкінечним процесом і повинне охоплювати такі етапи як планування, організація (надання послуг), перевірка і моніторинг, а також здійснення коригуючих дій в разі виявлення певних недоліків, проблемних місць. Тільки застосування процесного підходу сприятиме покращенню якості продукції і послуг.

Важливим завданням туристичного підприємства є постійний моніторинг, контроль і оцінка якості туристичних послуг. Основними методами оцінки якості туристичних послуг є анкетування, таємного покупця, SERVQUAL, діаграма Ісікави.

У формуванні якісного туристичного продукту надзвичайно важливу роль відіграє персонал, який безпосередньо контактує з клієнтами. Від рівня його поведінки, компетенції, обслуговування значною мірою залежить ступінь задоволення туриста. Для стимулювання персоналу до якісної праці потрібно його навчати, матеріально і морально заохочувати. При цьому заслуговує досвід зарубіжних країн в цьому питанні. Так, в Японії, США широко практикуються гуртки якості; персонал активно залучається в процес прийняття рішень; система оплати праці стимулює покращення якості продукції.

Ефективна виробнича діяльність підприємств туристичної індустрії можлива за таких умов до туристичної послуги [2]:

- задовольняти вимоги законодавства та інші вимоги регіону, суспільства;
- відповідати потребам сфери застосування або призначення;
- задовольняти вимоги та очікування споживачів;
- відповідність стандартам та технічним вимогам;
- пропозиція за конкурентоспроможними цінами;
- задовольняти всі вимоги безпеки.

На даний час в зарубіжних країнах у виробничій діяльності та сфері послуг найпоширенішими системами управління якістю є [3]: системи, що базуються на вимогах стандартів ISO 9000; системи загального управління якістю TQM (Total Quality Management).

При розробці системи управління якістю обслуговування на туристичному підприємстві має бути забезпечено взаємодію усіх її підсистем управління [4]:

- планування туристичних маршрутів, турів, удосконалення програм обслуговування;
- застосування економічних методів господарювання з метою підвищення якості обслуговування туристів, агентів та контрагентів;
- технологічна та технічна підготовка матеріальної бази до обслуговування туристів;
- організація процесів надання послуг і виконання програм обслуговування;
- систематичне планування та проведення аудиту якості;
- інноваційна діяльність;
- підготовка, підвищення кваліфікації кадрів;
- упровадження заходів із забезпечення якості праці персоналу;
- соціальний розвиток трудового колективу.

Концепція TQM – це спосіб управління підприємством, який зосереджений на якості, і передбачає задоволення вимог споживачів, отримання вигоди для членів організації і суспільства, а також зростання прибутків туристичних підприємств [5]. Необхідне постійне удосконалення якості продукції, якості організації процесів, кваліфікації персоналу. Важлива роль тут відводиться персоналу, від ефективної роботи якого значною мірою залежить якість обслуговування. Тому необхідне постійне підвищення кваліфікації персоналу, участь усього персоналу у вирішенні проблем якості, створення добрих умов праці, які сприятимуть покращенню продуктивності праці. Крім того, управління якістю повинне здійснюватися на всіх стадіях життєвого циклу продукції чи послуги, починаючи від планування, виготовлення, моніторингу та оцінки ступеня задоволення споживачів.

При цьому TQM впроваджується поступово, покроково через фази орієнтації, наділення повноваженнями та вирівнювання [5].

Фаза орієнтації включає в себе знайомство з TQM, вироблення стратегічних цілей, побудова цілей і створення нової організаційної структури фірми. Необхідно роз'яснити всьому персоналу фірми сутність, призначення системи TQM та які переваги надає її впровадження.

Фаза наділення повноваженнями передбачає навчання персоналу, визначення компетенції, відповідальності працівників в сфері якості. При цьому до процесу управління якістю залучаються всі працівники, а навчання іде від вищої ланки управління до підлеглих. На даній фазі TQM поширюється по всій фірмі.

Фаза вирівнювання TQM передбачає посилення контролю і діагностики. Туристичне підприємство впроваджує стандарти в практику формування та надання пакету туристичних послуг. Керівництво докладає максимум зусиль для досягнення поліпшення всіх процесів на фірмі.

Висновки. Таким чином, управління якістю туристичних послуг є важливим інструментом збереження конкурентної позиції туристичного підприємства на ринку, задоволення вимог споживачів, і в кінцевому результаті збільшення прибутків. При цьому управління якістю має бути безперервним процесом, охоплювати всі процеси на підприємстві, всі підрозділи, всіх працівників. Для вирішення даного завдання на туристичних підприємствах слід впровадити комплексну систему управління якістю (TQM).

Література

1. Міжнародний стандарт ISO8402 «Управління якістю і забезпечення якості» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ohranatruda.ru/ot_biblio/normativ/data_normativ/5/5812/index.php
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Кудла Н.С. Управління якістю в туризмі : підручник / Н.С. Кудла. – К. : «Центр учбової літератури», 2015. – 328 с.
4. Денисенко М. П. Формування системи управління якістю послуг у сфері туризму / М. П. Денисенко, Н. М. Терещенко // Наукові праці МАУП. – 2014. – Вип. 1(40). – С. 134–138.
5. Басв В. В. Впровадження принципів TQM в систему менеджменту якості суб'єктів туристичної індустрії / В.В. Басв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.in.ua/pdf/8_2012/18.pdf

Надійшла 06.11.2016; рецензент: д. е. н. Терехух А. А.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

В статті розглянуто основні сучасні математичні моделі діяльності туристичної галузі. Проведено узагальнення економетричних моделей, що дозволяють здійснювати оцінку попиту, пропозиції і резервування туристичних послуг для прогнозування і планування туристичної діяльності з впливом різних факторів, у т.ч. факторів випадковості, на її інтенсивність. Показано оптимізаційні моделі функціонування і розвитку туристичних об'єктів. Охарактеризовано моделі штучного інтелекту в області туристичної сфери, до котрих відносять моделі прогнозування попиту туристичного потоку, управління готельним сектором, сегментації ринку маркетингу та інформаційно-рекламної діяльності туристичного бізнесу.

Ключові слова: туризм, туристична галузь, математичні моделі.

ANALYSIS OF MATHEMATICAL METHODS AND MODELS OF TOURISM INDUSTRY

In the article the basic modern mathematical methods and models of tourism. A generalization of the econometric models that allow to evaluate the demand, supply and reserve travel services for forecasting and planning of tourism to the impact of various factors, including chance factors in its intensity. Displaying optimization models functioning and development of tourist facilities. Characterized model of artificial intelligence in the tourism sector to which include demand forecasting model tourist flow, managing the hotel sector, market segmentation and marketing information and advertising tourist industry.

Keywords: tourism, tourist industry, mathematical model.

Постановка проблеми. Туристична галузь в Україні є п'ятою по значенню складовою бюджету після промисловості, транспорту, ремонтом устаткування, зв'язку та видобуванням корисних копалин. Україна має всі об'єктивні передумови для інтенсивного розвитку не тільки внутрішнього, а й в'їзного та виїзного туризму. Маючи вигідне геополітичне розміщення, Україна володіє великим туристично-рекреаційним потенціалом, сприятливим кліматом, багатою флорою і фауною, культурно-історичними пам'ятками світового рівня та туристичною індустрією, яка швидко розвивається.

Високий рівень конкуренції в секторі туризму і економічне реформування зумовили необхідність розробки економіко-математичних моделей та оптимізаційних задач, що враховують особливості туристичного ринку, ринкові елементи у функціональній галузі туризму. Складність управління туристичним бізнесом обумовлена як багатогалузевим характером туристичних послуг, так і різноманітним причин, що визначають нестаціонарність і випадковість факторів, що впливають на його результати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даних задач займалися такі вітчизняні вчені, як Благун І.С. [1], Сумкіна Т.О. [2], Шембелева Е.А. [3], Нікольський В.Н. [4], Виклюк Я.І. [5], Балашова Р.І. [6] та інші. Питанням теорії, історії та методології туризму присвячено наукові праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Л. Агафонова, М. Біржаков, М. Бойко, І. Бочан, Л. Дядечко, М. Жукова, В. Квартальнов, В. Киф'як, Н. Кудла, А. Мазаракі, М. Мальська, С. Мельниченко, Г. Михайліченко, П. Пуцентейло, Т. Ткаченко, Дж. Р. Уокер, А. Чудновський, І. Школа, Л. Шульгіна, Н. Сагалакова [7] та інших.

Формулювання цілі статті. Метою статті є аналіз математичних методів і моделей діяльності туристичної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туризм виступає однією з найбільш динамічних та перспективних галузей світової економіки. Туристична галузь – важливий чинник підвищення якості життя в Україні, утворення додаткових робочих місць, поповнення валютних запасів держави та підвищення її авторитету на міжнародній арені. В даний час туризм – це ціла галузь, яка об'єднує ряд підприємств, що займаються організацією відпочинку туристів і надають споживачеві різноманітні послуги. З кожним роком туристична індустрія України все активніше включається в світовий ринок [8].

В даний час розроблено ряд моделей управління туристичною діяльністю відповідно до сучасними економічними критеріями, інформаційними технологіями і останніми досягненнями в області НТП.

Можна класифікувати моделі туризму за структурою і вживанням математичного апарату наступним чином: економетричні, оптимізаційні, моделі штучного інтелекту (рис. 1).

До економетричних моделей відносяться моделі попиту, пропозиції і резервування туристичних послуг для прогнозування і планування туристичної діяльності під впливом різних факторів, у т.ч. факторів випадковості на її інтенсивності. Наприклад, моделі попиту на туристичні послуги будуються з метою прогнозування обсягів попиту, його розподілу за існуючими і плановими туристичними комплексам і базам,

для вивчення еластичності попиту за рівнем тарифів на туристичні послуги та за іншими факторами, для дослідження впливу різних природних, економічних, демографічних та інших умов на інтенсивність потоків туристів. Ці моделі являють собою:

- звичайні функції попиту від ціни;
- багатофакторні регресійні моделі;
- гравітаційні моделі попиту, що визначають поля туристичних потоків і центри їх тяжіння.

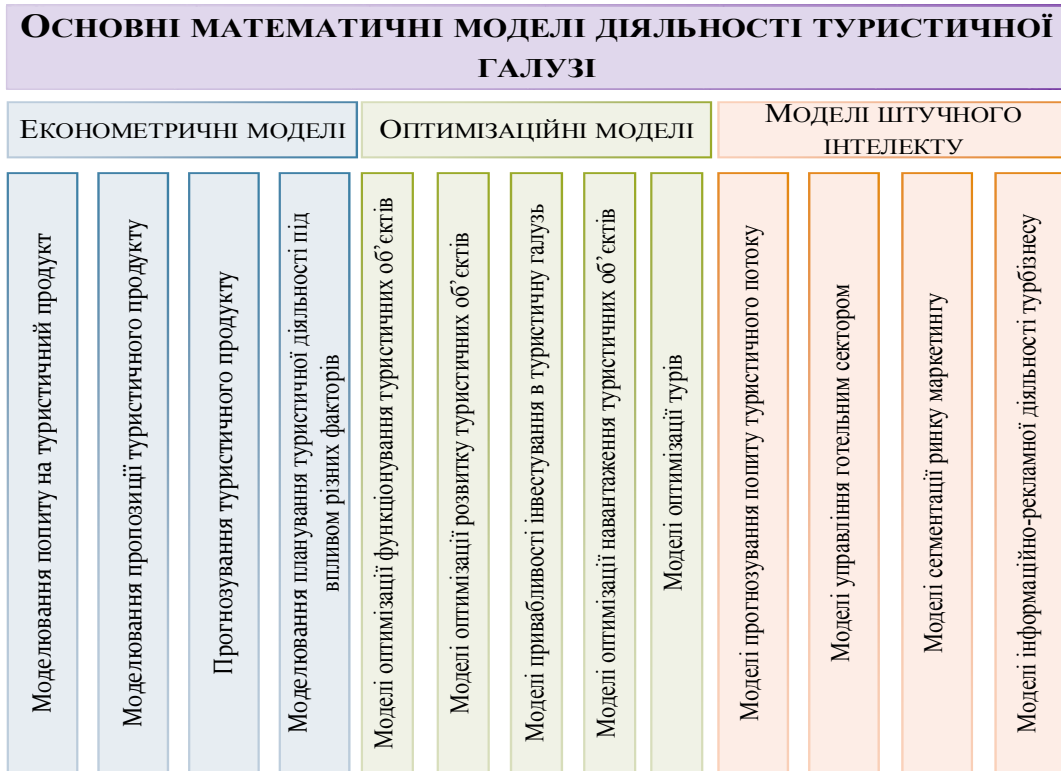


Рис. 1. Основні математичні моделі діяльності туристичної галузі

Моделі пропозиції туристичних послуг будувалися, зокрема, для інтегральної оцінки туристичного потенціалу природно-економічних комплексів.

До оптимізаційних моделей належать моделі оптимізації функціонування і розвитку туристичних об'єктів, проектів їх реконструкції та створення нових об'єктів для поліпшення їх організаційно-технологічної структури, а також моделі привабливості інвестування в туристичну галузь та оптимізації навантаження, оптимізації турів і т.д. Існують також моделі та методи оптимального управління, що представляють собою імітаційно-оптимізаційні моделі з економічними критеріями і факторними обмеження, котрі використовуються в інформаційно-комп'ютерних технологіях.

У загальному випадку, всі моделі можна розділити на статичні і динамічні, які, в свою чергу, поділяються на параметричні і непараметричні. Статичні і динамічні моделі планування та управління туристичною діяльністю розроблялися для умов планової економічної системи. В даний час необхідно створювати нові моделі з урахуванням ринкових відносин.

До моделей штучного інтелекту в області туристичної сфери відносяться моделі прогнозування попиту туристичного потоку та управління готельним сектором, сегментації ринку маркетингу та інформаційно-рекламної діяльності турбізнесу і т.д. Використання штучного інтелекту дозволяє за допомогою відносно малих ресурсів отримувати точні результати, для обчислення яких використовуються методи чисельної математики. Основними напрямками розвитку штучного інтелекту є: нейронні мережі; експертні системи; нечітка логіка; генетичні алгоритми.

Перші три більш підходять для моделювання поведінки економічних агентів в соціально-економічному середовищі (моделювання віртуального світу), а генетичні алгоритми в основному використовуються для задач оптимізації.

В даний час математичні моделі у сфері туризму в ринкових умовах застосовуються вкрай рідко. У туристичному бізнесі процес створення адекватних моделей ускладнюються наступними факторами. Туристична галузь являє собою складний об'єкт, що складається з різних підсистем, між якими існує велика кількість різномірних зв'язків. Діяльність туристичних підприємств складається з ряду бізнес-процесів, які істотно залежать від безлічі зовнішніх факторів: політичних, соціально-економічних і законодавчих. Найбільш значущі результати в цій області пов'язані з дослідженням операцій.

Моделі економічних завдань розвитку туризму ґрунтуються на наступних принципах: соціально-економічні фактори конкретних регіонів розглядаються як основна частина державного комплексу; соціально-економічні фактори туристично-рекреаційного комплексу конкретного регіону розглядаються як складова частина регіональної економічної системи; регіональна економічна модель туристично-рекреаційного комплексу коригує загальні моделі на даній території, пов'язуючи її в єдиний господарський комплекс держави.

Розробка економіко-математичних моделей економічних процесів туризму включає:

- моделювання етапів соціально-економічного розвитку туристично-рекреаційного комплексу по регіонах і країні в цілому на перспективу;
- моделювання розміщення продуктивних туристичних сил в об'ємних пропорціях і в часі;
- моделювання функціонування економічного господарства туристично-рекреаційного комплексу у взаємодії внутрішніх багатofункціональних складових;
- моделювання економічного функціонування господарства туристично-рекреаційного комплексу у взаємодії з іншими галузями.

Змістом економічної моделі туркомплексів є отримання оцінки ефекту від варіантів розміщення туристичних об'єктів в конкретних регіонах і знаходження його оптимального значення відповідно державних та регіональних інтересів.

Методом створення економічної моделі є системний метод, особливістю якого є можливість узгодження розроблених регіональних моделей, розміщення і розвиток продуктивних сил, як з багатогалузевими моделями економіки господарств регіону, так і між автономними економічними моделями всередині туркомплексів.

Перспективною управлінською технологією для моделювання є використання імітаційних моделей, що розробляються на основі програмних продуктів структурного моделювання.

Основна мета турбізнесу – максимізація прибутку, практично рівнозначна завданням є також мінімізація ризиків діяльності турбізнесу в умовах конкуренції. Політика турбізнесу повинна будуватися на основі ретельної оцінки та імітації різних ситуацій, аналізу безлічі факторів, що впливають на розмір прибутку. Стратегія прийняття рішень в умовах ризику в турбізнесі базується на такому принципі: ризик і прибутковість звичайно змінюються в одному напрямку – чим вища доходність, тим вище ризик.

Моделювання турбізнесу – надзвичайно складне завдання, оскільки туризм являє собою систему, в якій одночасно протікають детерміновані та випадкові процеси, пов'язані між собою дуже складним чином.

Хоча імітаційна модель не прогнозує поведінку ринку, вона практично застосовна для результатів моделювання в діяльності турбізнесу.

Висновок. Практична цінність дослідження полягає в аналізі наявних математичної моделей, що можуть бути використані для оцінки ефективності діяльності туристичної галузі. Розглянуті сучасні математичні моделі враховують особливості і характеризують специфіку діяльності туристичної галузі.

Застосування математичних моделей та новітніх інформаційних технологій дозволить менеджерам у галузі туризму оцінювати різні сценарії і проекти розвитку туристичних підприємств, а також здійснювати ефективне планування їх діяльності.

Література

1. Благун І.С. Прогнозування попиту на туристичні послуги / І.С. Благун, О.І. Кейван // Бізнесінформ. – Харків : ХНЕУ, 2012. – № 8. – С. 7–11.
2. Сумкіна Т.О. Моделювання розвитку туризму в Україні / Т.О. Сумкіна // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – Бердянськ, 2010. – № 3(11). – С. 41–44.
3. Шембелева Е.А. Экономико-математические модели управления развитием системы туризма / Е.А. Шембелева // Збірник наукових праць МННЦ ІТіС. – К., 2012. – № 17. – С. 267–282.
4. Никольский В.Н. Принципы создания компьютерной системы исследования рекреационных систем на базе математических моделей / В.Н. Никольский, А.Н. Рыжаков, О.А. Щербина // Динамические системы. – 2005. – № 19. – С. 153–160.
5. Виклюк Я.І. Розвиток методів та засобів математичного моделювання об'єктів туристичної галузі / Я.І. Виклюк. – Львів : Нац. університет «Львівська політехніка». – 2011. – 42 с.
6. Балашова Р.И. Управление развитием экономико-математического моделирования и статистического анализа в туристической деятельности / Р.И. Балашова, Ю.А. Гончаров // Управління підприємствами в туристичній сфері. – 2010. – С. 11–17.
7. Сагалакова Н. О. Концептуальна еволюція поняття туризму як соціально-економічного явища / Н. О. Сагалакова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 2(2). – С. 72–77.
8. Снігір А.В. Особливості стратегічного менеджменту туристичного підприємства / А.В. Снігір // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 4. – С. 66–69.

Надійшла 10.11.2016; рецензент: д. е. н. Броч В. Я.

ЕФЕКТИВНІСТЬ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА ЖИТОМИРЩИНИ

Здійснено аналіз ефективності ведення галузі молочного скотарства в Житомирській області, висвітлено наявні проблеми галузі та шляхи її підвищення. В регіоні відбулося зменшення поголів'я великої рогатої худоби, переміщення обсягів виробництва продукції тваринництва та поголів'я худоби з сільгосп підприємств до господарств населення. Підвищення економічної ефективності галузі молочного скотарства в регіоні можливе за рахунок реалізації наступних стратегічних рішень: створення великотоварних спеціалізованих сільськогосподарських підприємств; технічного переоснащення та модернізації наявних ферм та освоєння нових технологій утримання молочного стада; нарощування та оптимізації поголів'я корів в сільськогосподарських підприємствах та підвищення їх продуктивності.

Ключові слова: молочне скотарство, економічна ефективність, рентабельність, сільськогосподарські підприємства, господарства населення.

MARTUNYUK M. A., MARTUNYUK G. P.
Zhytomyr National Agroecological University**EFFICIENCY DAIRY CATTLE IN ZHYTOMYR REGION**

The analysis of efficiency of dairy industry in Zhytomyr region, industry highlights existing problems and ways to improve it. The region decreased cattle, moving volumes of livestock production and livestock from farms to farms. Increase of economic efficiency of dairy farming in the region is possible by implementing the following strategic decisions: large product creating specialized agricultural enterprises; technical re-equipment and modernization of existing farms and new technologies keeping dairy herd; building and optimizing the number of cows in farms and improve their productivity.

Keywords: dairy cattle, economic efficiency, profitability, farms.

Вступ

В агропромисловому комплексі України однією з пріоритетних галузей сільськогосподарського виробництва є молочне тваринництво та молокопереробна промисловість. Значимість молока і молочних продуктів у забезпеченні продовольчої безпеки країни, роль і значення молочного скотарства в системі сільського господарства та вирішенні соціальних і економічних проблем на селі вимагає не тільки теоретичного обґрунтування подальшого їх розвитку, а й практичних кроків у реалізації стратегії формування ринку молочних продуктів з урахуванням світового досвіду та вітчизняних реалій [1].

Механізм господарювання в ринкових умовах дає можливість сільськогосподарським товаровиробникам вільного вибору напрямів господарювання, видів діяльності та використання наявних ресурсів. Водночас, ринкові умови значно посилюють відповідальність щодо результатів діяльності функціонування галузей та виробництв. Отже, економічна ефективність є визначальним фактором підприємницького успіху. Велика рогата худоба при правильному її утриманні, повноцінній годівлі та вирощуванні має високу продуктивність. Корови можуть давати по 8–9 т молока в рік (у розрахунку на середньорічну корову), а окремі особини – до 10–12 т і навіть 15 т молока. Виробництво молока та м'яса великої рогатої худоби є одним із важливих напрямів сільськогосподарської діяльності підприємств Житомирської області.

Експериментальна частина

Вивченню питань удосконалення розвитку і підвищення ефективності ведення молочного скотарства, формуванню ринку молока та поліпшенню породної структури галузі присвячено багато наукових праць українських учених-аграрників. Серед них наукові розробки В.І. Бойка, П.С. Березівського, В.П. Бурката, М.В. Зубця, В.Н. Зимовця, О.В. Крисального, М.І. Товкача, С.Й. Кутікова, А.А. Омеляненка, В.О. Пабата, Т.Л. Мостенської та ін. Вирішення проблеми економічної ефективності виробництва молока розглянуто в наукових працях С.В. Васильчака, Н.М. Гапочки, О.Р. Жидяка, В.І. Радька, Р.О. Петренко, О.В. Шкільова та ін.

Метою роботи є дослідження стану виробництва продукції молочного скотарства в Житомирській області, висвітлення проблем його розвитку та підвищення економічної ефективності ведення галузі.

Об'єктом дослідження є процес функціонування галузі молочного скотарства в Житомирській області. Предметом економічних досліджень – є сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів функціонування та розвитку галузі молочного скотарства з метою удосконалення виробництва й ефективного використання продукції тваринництва.

За роки розбудови державності та зміни суспільно-політичних і економічних процесів в державі відбувалося зменшення поголів'я великої рогатої худоби, переміщення обсягів виробництва продукції тваринництва та поголів'я худоби з сільгосп підприємств до господарств населення. Як результат, станом на 01.01.2016 року у сільгосп підприємствах Житомирської області налічувалось 24,8 тис. корів, тоді як в

господарствах – 86,7 тис. голів, а відтак у господарствах населення виробляється близько 85% молока і відповідно у сільськогосподарських підприємствах – лише 15% (табл. 1) [2, 3].

Таблиця 1

Динаміка поголів'я великої рогатої худоби в Житомирській області, тис. голів

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 р. у % до 2000 р.
Господарства усіх категорій									
ВРХ	524,6	341,9	224,6	214,7	223,5	207,6	183,8	167,3	31,9
в т.ч.: корови	295,2	210,5	142,4	137,2	134,4	128,2	119,1	111,5	37,8
Сільськогосподарські підприємства									
ВРХ	320,9	163,4	87,0	83,5	81,1	72,7	62,7	57,4	17,9
в т.ч.: корови	128,4	64,7	35,6	34,5	33,8	31,8	27,7	24,8	19,3
Господарства населення									
ВРХ	203,7	178,5	137,6	131,2	142,4	134,9	121,1	109,9	54,0
в т.ч.: корови	166,8	145,8	106,8	102,7	100,6	96,4	91,4	86,7	52,0

Джерело: за даними Головного управління статистики у Житомирській області.

Так у 2015 році поголів'я великої рогатої худоби в усіх категоріях господарств, порівняно з минулим роком, зменшилося на 8,9 %, у т.ч. корів – на 6,4 %. Загалом зменшення поголів'я спостерігається з 2000 року: поголів'я ВРХ зменшилося на 68,1 %, в т.ч. корів – на 62,2 %. Слід звернути увагу на те, що у 2000 році основна частина поголів'я була зосереджена в сільськогосподарських підприємствах (61,2 %), а у 2015 році – в особистих господарствах населення (65,7 %).

Найбільше скорочення загального поголів'я корів спостерігається у сільськогосподарських підприємствах. Така ж ситуація відбувається і в господарствах населення, але питома вага поголів'я корів залишається більш стабільною. Це пояснюється тим, що на селі корова є годувальницею і основним джерелом доходу більшості селян. Позитивна тенденція, яка відбувається в господарствах населення, в деякій мірі пом'якшує ситуацію, але кардинально вирішити її не може.

Зниження поголів'я великої рогатої худоби призвело до зменшення виробництва продукції тваринництва. Так, у 2015 році молока було вироблено на 11,3 тис. т менше, ніж у 2014 році, а порівняно з 2000 роком – на 77,9 тис. т (11,9 %), при цьому продуктивність корів зростає – в сільськогосподарських підприємствах у 3 рази, а в господарствах населення в 1,8 рази (табл. 2). Середньорічний удій молока від однієї корови в 2015 році становив 4079 кг, а в господарствах населення – 5093 кг.

Таблиця 2

Динаміка виробництва молока та продуктивність корів в Житомирській області

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 р. у % до 2000 р.
Виробництво молока, тис. т									
Господарства усіх категорій	656,3	731,9	578,3	569,1	594,9	597,6	589,7	578,4	88,1
С.-г. підприємства	186,0	138,9	88,8	89,6	102,7	101,1	99,6	101,0	54,3
Господарства населення	470,3	593,0	489,5	479,5	492,2	496,5	490,1	477,4	101,5
Середній річний удій молока від однієї корови, кг									
Господарства усіх категорій	2121	3358	4024	4104	4423	4510	4513	4877	229,9
С.-г. підприємства	1328	2205	2921	2972	3454	3397	3128	4079	307,2
Господарства населення	2783	3830	4322	4423	4703	4839	4970	5093	183,0

Джерело: за даними Головного управління статистики у Житомирській області.

Головним завданням у молочному скотарстві регіону на сучасному етапі є розробка та впровадження необхідних заходів для збільшення обсягів виробництва молока, зниження його собівартості. Основними чинниками для досягнення поставлених завдань, передусім, є підвищення продуктивності дійного стада. Позитивним моментом є те, що за досліджуваний період надій на корову по всіх категоріях господарств збільшується. Проте, зважаючи на це, рівень надоїв є досить низьким. Наприклад, провідні країни ЄС і світу уже досягли 8-11 тис. кг від однієї корови. Тому необхідно докласти всіх зусиль, щоб наблизити вітчизняні позиції до світових показників. Для цього потрібно поліпшити годівлю тварин, їхнє утримання, удосконалити організацію виробництва, тощо.

Найбільш вагомими проблемами, що стримують процес розвитку молочного скотарства в сільськогосподарських підприємствах, є рівень концентрації поголів'я ВРХ, забезпеченість тварин кормами та недосконалість механізму державної регуляторної політики. Серед факторів, які впливають на рівень

продуктивності тварин, 60 % припадає на годівлю. Кормова база більшості господарств не забезпечує повноцінної годівлі худоби. У структурі витрат на 1 ц приросту ВРХ найбільшу питому вагу займають витрати на корми – 53 %, що зумовлено перевитратою кормів з розрахунку на 1 ц приросту, їх низькою якістю та високою собівартістю 1 ц к. од. При цьому, рівень забезпечення кормами на 1 умовну голову залишається низьким. Зокрема, у 2014-2015 рр. близько 12 % підприємств заготовили понад 30 тис. ц к. од. на рік на 1 умовну голову при нормі 40–45 тис. од.; 40,1 % підприємств заготовляють на одну умовну голову в межах 5–10 ц к. од.; 24,5 % – 10–15 ц к. од.; 11,2 % – 15–20 ц к. од.

В таблиці 3 наведено показники економічної ефективності реалізації молока сільськогосподарськими підприємствами. Реалізаційна ціна 1 ц молока у 2014 році становила 372,85 грн, у 2015 – 450,9 грн. Рівень рентабельності галузі у 2015 році сягав рівня 12,4 %, що на 5,4 % менше показника 2014 року.

Таблиця 3

**Економічна ефективність реалізації молока в сільськогосподарських підприємствах
Житомирської області**

Роки	Кількість продукції, ц	Повна собівартість продукції, тис. грн.	Чистий дохід, тис. грн.	Прибуток, тис. грн.	Повна собівартість 1 ц, грн.	Ціна реалізації 1 ц, грн.	Рівень рентабельності, %
2014	787783,0	249379,1	293728,4	44349,3	316,56	372,85	17,8
2015	801967,0	321853,9	361604,2	39750,3	401,33	450,90	12,4

Джерело: за даними Головного управління статистики у Житомирській області.

Кризова ситуація, що склалася в досліджуваній галузі обумовлена рядом причин:

- диспаритет цін на продукцію тваринництва і матеріально-технічні ресурси;
- недосконала система регулювання ринку, коли значна кількість продукції реалізується через посередників, які привласнюють левову частину прибутків, створену на стадії виробництва;
- незадовільний рівень селекційно-плеємної роботи та технологічного забезпечення;
- відсутність дієвої державної політики щодо створення сприятливих економічних умов для розвитку галузі;
- домінування стихійних процесів на ринку молока і молокопродуктів;
- застаріле технічне обладнання тваринницьких ферм і комплексів, що призводить до підвищених витрат на їх обслуговування та підвищення собівартості продукції;
- відсутність фінансової підтримки інтегрування виробництва, переробки і реалізації молочної продукції, що посилює диспаритет міжгалузевих цін;
- розукомплектування (70–80 %) та повна руйнація власниками тваринницьких приміщень, ферм та комплексів, частина яких вже не підлягає ремонту та оновленню.

Підвищення економічної ефективності галузі молочного скотарства в регіоні можливе за рахунок реалізації наступних стратегічних рішень [4]:

- створення великотоварних спеціалізованих сільськогосподарських підприємств;
- технічне переоснащення та модернізація наявних ферм та освоєння нових технологій утримання молочного стада;
- нарощування та оптимізація поголів'я корів в сільськогосподарських підприємствах та підвищення їх продуктивності.

Поголів'я молочного стада можна збільшити за рахунок наступних заходів: збільшення виходу телят у господарствах у розрахунку на 100 корів не менше 90 %; розширеного відтворення молочних стад на рівні 8–10 % за рік.

Для підвищення продуктивності корів необхідно:

- забезпечити повноцінну годівлю тварин відповідно до їхніх фізіологічних норм (не менше 45 ц к. од на рік);
- збільшити обсяги виробництва молока за рахунок покращення продуктивності тварин та кормової бази;
- здійснити державну політику, спрямовану на стимулювання великотоварного виробництва через відповідний механізм дотацій та надання пільгових кредитів.

Реалізація усіх вищенаведених заходів створить сприятливі умови для розвитку молочного скотарства нашої країни, забезпечить зростання обсягів виробництва молока, дозволить довести обсяги споживання молока і молокопродуктів до фізіологічної потреби (380 кілограмів у розрахунку на одну людину) та збільшити експортний потенціал молочної продукції.

Зокрема, відродження скотарства у сільськогосподарських підприємствах повинно здійснюватися з врахуванням сукупності внутрішніх (місії і цілі, наявних ресурсів та потенціалу підприємств, менеджменту та диверсифікації) і зовнішніх (політичних, природних, технологічних, економічних та соціальних) чинників

та умов інноваційно-інвестиційного забезпечення (доступу до нових технологій, потенціалу інновацій, маркетингу інновацій, швидкості зміни технологій) (рис. 1).

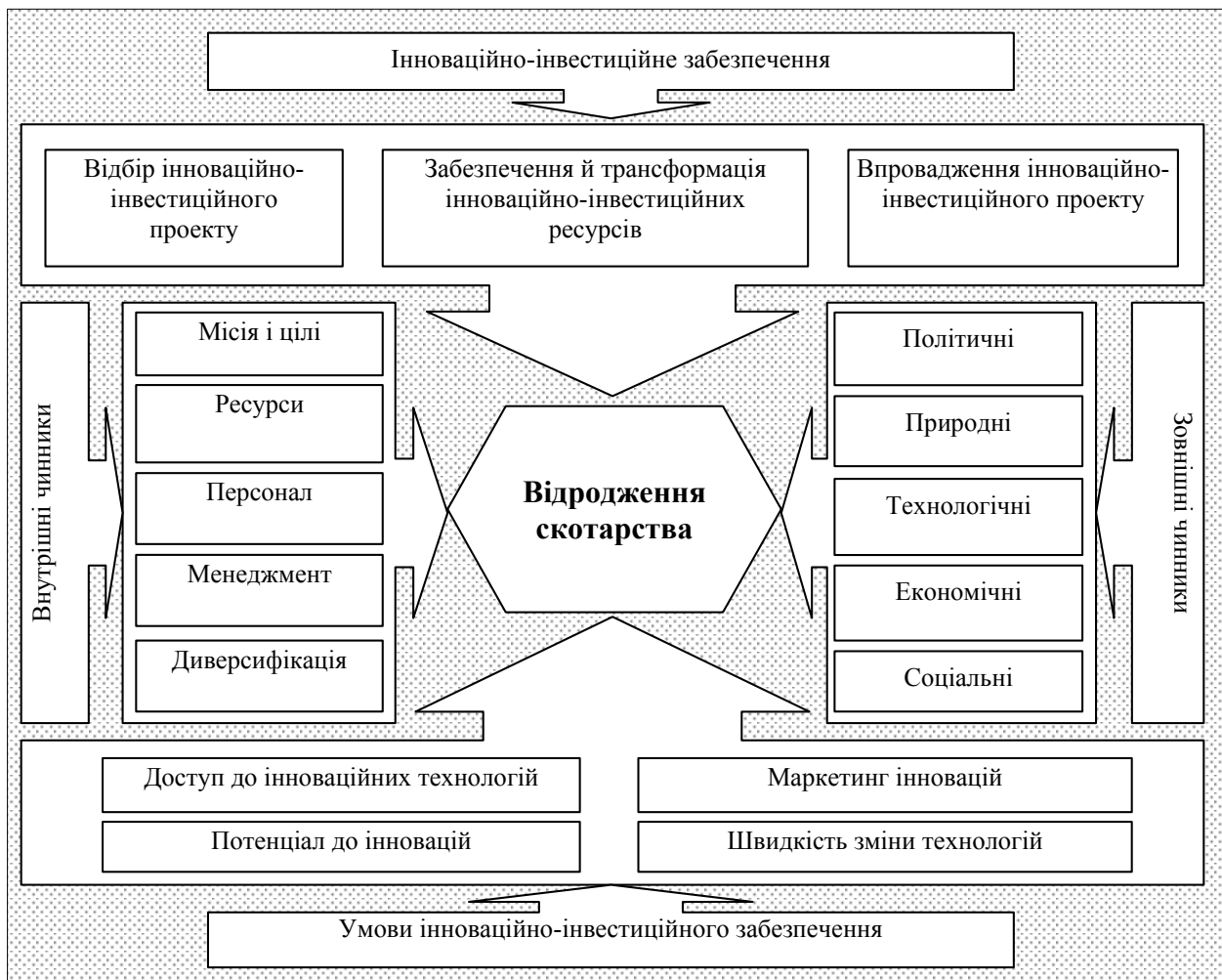


Рис. 1. Структурно-функціональна модель інноваційно-інвестиційного забезпечення відродження скотарства

Така модель відродження дозволяє обрати оптимальний проект інноваційно-інвестиційного розвитку, що реалізуватиметься у такій послідовності: 1) вибір інноваційно-інвестиційного проекту; 2) забезпечення й трансформація інноваційно-інвестиційних ресурсів; 3) впровадження інноваційно-інвестиційного проекту. Структурно-функціональна модель інноваційно-інвестиційного забезпечення відродження скотарства сільськогосподарських підприємств передбачає створення привабливих умов для стимулювання і підтримання достатнього рівня розвитку виробництва продукції скотарства. Всі нерозривні зв'язки моделі визначають рух і зміну елементів технологічного процесу виробництва наукомісткої продукції скотарства відповідно до закону взаємодії. Саме за таких зв'язків один елемент технологічного процесу стимулює ріст іншого та підтримує його.

Відродження скотарства в регіоні як в сільськогосподарських підприємствах, так і в господарствах населення потребує застосування злагодженого механізму державної регуляторної політики. До основних ринкових інструментів регуляторної політики віднесено: 1) удосконалення нормативно-правової бази щодо механізму державного регулювання інвестиційної діяльності в галузі; 2) регулювання рівня закупівельних цін на молоко; 3) стимулювання попиту на продукцію скотарства.

Висновки

Вирішення проблем відродження галузі скотарства доцільно здійснювати за допомогою запропонованих наукових підходів щодо обґрунтування організаційно-економічних засад відродження скотарства через досягнення достатнього рівня необхідних компонентів: підвищення продуктивності тварин; формування повноцінної кормової бази; удосконалення нормативно-правової бази щодо механізму державного регулювання інвестиційної діяльності в галузі; регулювання рівня закупівельних цін; стимулювання попиту на продукцію скотарства; оновлення технологічного забезпечення виробництва молока та яловичини; інноваційного оновлення виробництва та обґрунтування скорегованої з цього приводу потреби в інвестиціях.

Література

1. Ринкова трансформація економіки АПК : кол. монографія : у чотирьох частинах. Ч. 2. Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / за ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазєва. – К. : ІАЕ, 2002. – 754 с.
2. Статистичний щорічник Житомирської області / Головне управління статистики у Житомирській області. – Житомир, 2016. – 476 с.
3. Житомирщина у цифрах : статистичний збірник / Головне управління статистики у Житомирській області. – Житомир, 2016. – 152 с.
4. <http://studcon.org/shlyahy-pidvyshchennya-ekonomichnoyi-efektyvnosti-vyrobnytva-moloka-v-silsko-gospodarskyh>

Надійшла 06.11.2016; рецензент: д. е. н. Ткачук В. І.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЖИТОМИРЩИНИ

Здійснено аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку аграрного підприємництва в Житомирській області, висвітлено наявні проблеми функціонування фермерських господарств, кооперативів та господарств населення. В регіоні й надалі розвиватимуться всі форми господарювання, удосконалення яких відбуватиметься шляхом створення реальних умов для переходу громадян із земельними та майновими паями до ефективнішого господаря.

Ключові слова: аграрне підприємництво, сільськогосподарські підприємства, фермерство, кооперація, господарства населення, рослинництво, тваринництво.

CURRENT STATUS AND TRENDS IN AGRICULTURAL BUSINESS OF ZHYTOMYR REGION

The analysis of the current state and trends of the agricultural business in the Zhytomyr region, highlights existing problems of farmers, cooperatives and farms. The region will continue to develop all forms of economic improvement which will take place through the creation of real conditions for the transition of public land and property shares to the effective owner.

Keyword: agricultural business, agricultural enterprises, farmers, cooperatives, farms, crops, livestock.

Вступ

Трансформаційні перетворення, які здійснювались в останні роки у сільському господарстві, дозволили створити в аграрному секторі Житомирщини основи багатоукладної економіки і змінити структуру організаційно-правових форм господарювання. В даний час розвиток сільського господарства регіону відбувається за моделлю, сформованою у перехідний період під впливом напрямів реформування, визначених наприкінці 1990-х – початку 2000-х років. Справедливо зазначає Лупенко Ю.О., що ця модель наразі є багатоелементною, різноплановою, включає щонайменше чотири економічні уклади: приватно-фермерський (фермерські господарства, приватні, приватно-оренді підприємства); корпоративний (сільськогосподарські товариства, виробничі кооперативи); державний (державні підприємства); сімейний (господарства населення) [1, с. 10].

Вважаємо, що вибір форми господарювання повинен базуватися на врахуванні всіх аспектів діяльності конкретного агроформування – конкурентного середовища, виробничо-ресурсних можливостей, мотиваційного механізму, фінансово-економічної ситуації, соціально-трудова відносин тощо. Важливо, щоб обрана форма забезпечувала максимальний економічний ефект (прибуток) на одиницю витрат ресурсів при високому рівні якості праці та забезпеченості конкурентоспроможності продукції.

Експериментальна частина

Дослідження проблеми розвитку аграрного підприємництва, розробка теоретико-практичних та методологічних засад забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва в умовах вступу до ЄС. Серед авторів наукових розробок з цієї проблеми слід виділити таких вчених: Андрійчука В.А., Демчика І.М., Дем'яненка М.Я., Лупенка Ю.О., Маліка М.Й., Меселя-Веселяка В.Я. Саблука П.Т., Ситника В.Г., Шпичака О.М., Юрчишина В.І. та ін.

Метою роботи є дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку аграрного підприємництва в Житомирській області.

Частка аграрного сектора Житомирщини у загальнодержавній вартості валової продукції сільського господарства у 2015 р. становила 3,37 %. За обсягом її виробництва на 1 особу область посідала 12 місце серед регіонів України. Основні культури, які вирощують виробники області, включають зернові та зернобобові (озима пшениця, озиме жито, ячмінь, овес, кукурудза, соя, гречка, просо) і технічні (хміль, ріпак, соняшник, цукрові буряки) культури. Поряд з вирощуванням зернових і зернобобових культур, цукрових буряків, картоплі, овочів, виробництвом молока, м'яса та яєць область посідає провідне місце серед інших регіонів України з вирощування хмелю і льону-довгунця.

У 2015 році в регіоні здійснювали сільськогосподарську діяльність 1260 агроформувань, що на 26,1 % менше, ніж у 2000 році. З них 310 – господарські товариства, 127 – приватні підприємства, 13 – виробничі кооперативи, 769 – фермерські господарства (табл. 1).

Слід зазначити, що в області на сьогодні завершено формування організаційно-економічних засад функціонування сільськогосподарських підприємств, організовано функціонування потужних агробізнесових структур, проведено паювання земель та майна, видано державні акти на право приватної власності на земельні ділянки.

**Розподіл діючих сільськогосподарських підприємств Житомирської області
за організаційно-правовими формами господарювання**

Організаційно-правова форма господарювання	Роки								2015 р. до 2000 р.	
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	+,-	%
Господарські товариства	509	347	263	272	298	310	304	310	-199	60,9
Приватні підприємства	332	249	204	195	178	164	151	127	-205	38,3
Виробничі кооперативи	56	57	28	30	28	23	20	13	-43	23,2
Фермерські господарства	501	671	744	746	780	782	774	769	268	153,4
Державні підприємства	57	8	7	6	6	8	4	5	-52	8,8
Підприємства інших форм господарювання	249	57	49	51	49	42	39	36	-213	14,5
Усього	1704	1389	1295	1300	1339	1329	1292	1260	-444	73,9

Джерело: за даними Головного управління статистики у Житомирській області.

В цілому під дією ринкових чинників у Житомирській області склалась така структура сільськогосподарського виробництва, в якій корпоративні, приватно-фермерські, державні та господарства населення мають свої ніші. Сільськогосподарські підприємства регіону виробляють як правило найбільш комерційно привабливі та експортоорієнтовані види продукції (зерно, ріпак, цукрові буряки, м'ясо птиці тощо), а господарства населення більшою мірою орієнтовані на продовольче самозабезпечення та наповнення внутрішнього продовольчого ринку.

Виробничо-ресурсний потенціал аграрного сектору – це сукупність взаємозв'язаних між собою ресурсів (земельних, матеріально-технічних та трудових), які використовуються у виробничій, фінансовій та соціальній сферах діяльності суб'єктів господарювання, які функціонують у галузі сільськогосподарського виробництва. Наявні природнокліматичні, екологічні та економічні умови господарювання Житомирщини значною мірою визначають стан та перспективи розвитку аграрної сфери регіону. Величина віддачі від ресурсів, ефективність інвестицій, соціально-економічний розвиток сільських територій – все це залежить від відповідності напряму спеціалізації аграрних товаровиробників природнокліматичним умовам та раціональності використання виробничо-ресурсного потенціалу.

Земля – головний і незамінний засіб виробництва у сільському господарстві. Її площа, рівень природної та економічної (ефективної) родючості, екологічний стан, ефективність використання є головними чинниками, що формують обсяг, якість, а отже і результативність аграрного виробництва. Аналіз сучасного стану використання земельних ресурсів не відповідає вимогам раціонального землекористування, оскільки сільськогосподарські угіддя в Україні характеризуються великим ступенем розораності – 81%, зокрема в Житомирській області біля 70%.

Земельні ресурси по праву вважаються первинним фактором виробництва, фундаментом економіки. Земельний фонд Житомирської області на кінець 2015 року становив 2982,7 тис. гектарів (за даними Головного управління Держгеокадастру у Житомирській області). У його складі найвищу питому вагу – більше половини (51,0 % або 1510,1 тис. га), мають сільськогосподарські угіддя. Площа ріллі складає 1112,7 тис. га, що становить 37,3 % від всієї території області та 73,7 % площі сільгоспугідь. Під багаторічними насадженнями зайнято 23,2 тис. га (1,4 %), пасовищами – 185,0 тис. га (12,2 %), сіножатями – 126,9 тис. га (8,4 %) сільгоспугідь. Понад третину земель становлять ліси та заліснені площі. Лише 166,7 тис. га земель області знаходяться у їх природному стані: болота, озера, ріки, відкриті землі [2, 3].

Сільськогосподарські угіддя – один з основних та незамінних ресурсів виробництва сільськогосподарської продукції. Від ефективності їх розподілу між землекористувачами залежить ефективність сільськогосподарського виробництва в цілому. В таблиці 2 наведено динаміку розподілу сільгоспугідь за категоріями землевласників та землекористувачів за період 2000–2015 рр. В користуванні сільськогосподарських підприємств різної форми власності знаходиться 616,6 тис. га (40,8 %) земель, 673,8 тис. га (44,6 %) – використовується господарствами населення.

Розглядаючи перспективи функціонування вітчизняного аграрного сектору економіки в контексті системних трансформацій, що викликані процесами глобалізації світової економіки, слід відмітити необхідність системного аналізу соціально-економічних процесів у галузі та оцінки результатів трансформаційних перетворень. Здійснення господарської діяльності в умовах глобального конкурентного середовища вимагає підвищення економічної ефективності аграрних товаровиробників Житомирщини, зростання конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та модернізації аграрного виробництва в цілому.

В структурі виробництва валової продукції сільського господарства, виробленої сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення Житомирської області 65,1 % складає виробництво продукції рослинництва, 34,9 % – виробництво продукції тваринництва. 55,9 %

виробленої продукції рослинництва виробляється сільськогосподарськими підприємствами різних форм власності, а 83,7 % продукції тваринництва – господарствами населення (табл. 3).

Таблиця 2

Динаміка розподілу сільськогосподарських угідь області за категоріями землевласників та землекористувачів в Житомирській області, тис. га

Показники	2000	2005	2010	2012	2014	2015	2015 р. у % до 2000 р.
Площа с.-г. угідь області, всього	1516,8	1375,8	1515,6	1510,8	1510,3	1510,1	99,6
в т.ч.:							
с.-г. підприємства	1199,9	672,9	512,6	541,5	584,2	616,6	51,4
в т.ч.:							
- недержавні	1169,8	645,9	492,5	522,2	565,0	597,4	51,1
- державні	30,1	27,0	20,1	19,3	19,2	19,2	63,8
Землі громадян	316,9	702,9	786,5	748,7	705,8	673,8	212,6
Частка угідь громадян у загальній кількості с.-г. угідь, %	20,9	51,1	51,9	49,6	46,7	44,6	у 2,1 рази

Джерело: за даними Головного управління статистики у Житомирській області.

Таблиця 3

Виробництво продукції сільського господарства за категоріями господарств (у постійних цінах 2010 року, млн грн.)

Показники	2000	2005	2010	2012	2014	2015	2015 р. у % до 2000 р.
<i>Всі категорії господарств</i>							
Продукція сільського господарства	5742,9	6088,5	6344,8	7945,3	8837,4	8063,2	140,4
Продукція рослинництва	3155,3	3214,0	3660,2	5109,2	6048,2	5252,3	166,5
Продукція тваринництва	2587,6	2874,5	2684,6	2836,1	2789,2	2810,9	108,6
<i>Сільськогосподарські підприємства</i>							
Продукція сільського господарства	1896,3	1656,0	2081,3	3274,3	4094,1	3390,6	178,8
Продукція рослинництва	1217,5	1051,6	1631,5	2804,0	3633,4	2931,6	240,8
Продукція тваринництва	678,8	604,4	449,8	470,3	460,7	459,0	67,6
<i>у тому числі фермерські господарства</i>							
Продукція сільського господарства	151,1	119,3	181,8	259,8	309,1	261,5	173,1
Продукція рослинництва	111,5	84,4	128,4	203,3	247,5	191,3	171,6
Продукція тваринництва	39,6	34,9	53,4	56,5	61,6	70,2	117,3
<i>Господарства населення</i>							
Продукція сільського господарства	3846,6	4432,5	4263,5	4671,0	4743,3	4672,6	121,5
Продукція рослинництва	1937,8	2162,4	2028,7	2305,2	2414,8	2320,7	119,8
Продукція тваринництва	1908,8	2270,1	2234,8	2365,8	2328,5	2351,9	123,2

Джерело: за даними Головного управління статистики у Житомирській області.

За географічним розташуванням Житомирська область відноситься до числа регіонів України, природні умови яких дають можливість отримувати високоякісну продукцію рослинництва. У 2015р. усіма категоріями господарств було вироблено рослинницької продукції на суму 5,25 млрд грн (у постійних цінах 2010 р.), що у 2,7 рази більше 2010 року, але на 796 млн грн менше попереднього року. У структурі продукції рослинництва протягом останніх років в аграрних формуваннях 74,8 % займають зернові та технічні культури, а в домогосподарствах – 67,6 % картопля, овочі, плоди та ягоди.

Ґрунти регіону придатні для вирощування різних видів сільськогосподарських культур. Найбільшу посівну площу у господарствах різних форм власності займають пшениця, жито, ячмінь, овес, кукурудза на зерно, гречка, зернобобові культури, цукрові буряки, соняшник, ріпак, соя та картопля. За 2010–2015 рр. підвищилася урожайність – зернових культур на 142,2 %, як озимих, так і ярих; цукрових буряків – на 213,2 %; картоплі та овочів відповідно на 102,3 і 123,9 відсотки.

У сьогоднішніх умовах господарювання в аграрному секторі вирощування культур переважно підпорядковано кон'юнктурі ринку сільськогосподарської продукції. Вирощуються економічно привабливі культури, реалізація яких дає можливість отримати стабільний прибуток (за досягнення певного рівня врожайності). Питома вага у виробництві картоплі, овочів, плодів та ягід належить господарствам населення. А виробництво зерна, цукрових буряків, соняшника та ріпаку зосереджено у сільськогосподарських підприємствах так, як господарствам ефективніше обробляти великі площі сільськогосподарських угідь і вирощувати на них сільськогосподарські культури, застосовуючи сучасну

високотехнологічну техніку та проводячи певний захист рослин та удобрення ґрунту.

В таких умовах рекомендувати певну структуру посівних площ та системи сівозмін для окремо взятого суб'єкта господарювання, і в цілому по області чи по природнокліматичних зонах, є не коректним і науково необґрунтованим. Тому важливо донести до товаровиробників основні складові формування сівозмін і структури посівних площ з врахуванням бальної оцінки попередників, тривалості повернення культури на попереднє місце вирощування з посиленням на вимоги використання земель сільськогосподарських земель.

Модель системи землеробства найбільш ефективно функціонує, коли в сівозмінах чорні пари займають 10–15%, соняшник – 10–12, зернові і зернобобові культури – 70–75, озимі зернові – 30–35%. Співвідношення між озимою і ярою групами становить 50:50.

Найбільш продуктивним видом угідь є рілля. Від її питомої ваги у структурі земельних угідь залежить спеціалізація сільськогосподарського виробництва, співвідношення між галузями рослинництва і тваринництва, продуктивність і ефективність використання природного ресурсного потенціалу. Орні землі, які піддаються постійному обробітку, їх систематичному удобренню органічними, мінеральними і бактеріальними добривами, корінному поліпшенню завдяки меліорації, забезпечують найбільший вихід продукції з одиниці земельної площі [4].

Особливе значення для розвитку рослинництва має розвиток тваринництва в регіоні, значення якого полягає в покращенні родючості ґрунтів. Тваринництво Житомирщини охоплює ряд галузей: скотарство, свинарство, вівчарство, конярство, птахівництво та ін. Негативні процеси, які спостерігались в аграрному секторі України, призвели до складної ситуації в галузі тваринництва регіону Полісся в цілому. Впродовж 2007–2011 рр. відбулося зменшення поголів'я великої рогатої худоби та свиней, при цьому значну тривогу викликає зменшення поголів'я корів, яке продовжувалося у 2014 році.

За останні п'ять років (2010–2015 рр.) поголів'я великої рогатої худоби в області скоротилося на 57,3 тис. гол. (25,5 %), в т.ч. корів – на 30,9 тис. гол. (21,7 %). Тенденція розвитку галузі свинарства за 2010–2015 рр. мала аритмічний характер – поголів'я то зменшувалося, то зростало. За досліджуваний період поголів'я свиней та коней зменшилося відповідно на 42,1 тис. гол. (19,3 %) і 12,2 тис. гол. (30,0 %), поголів'я овець та кіз збільшилося на 2,4 тис. гол. (9,8 %). В динаміці позитивні зміни спостерігалися лише в галузі птахівництва – за 2010–2015 роки кількість птиці збільшилась на 1145,1 тис. гол. або на 20,6 %. Основна частина поголів'я худоби та птиці вирощувалася в господарствах населення.

Слід відмітити позитивну тенденцію у виробництві м'яса, молока, яєць і вовни за період 2005–2015 років: постійне нарощування (розпочинається з 2005 року) виробництва м'яса в забійній вазі, молока (розпочинаючи з 2011 року), щорічне збільшення виробництва яєць. 79,8 % виробництва м'яса у забійній масі, 82,6 – молока, 90,2 % яєць зосереджено у господарствах населення. У 2010–2013 рр. намічалася тенденція до збільшення виробництва м'яса у забійній вазі, у т.ч. і свинини, молока та яєць і в сільськогосподарських підприємствах, але за 2014–2015 рр. ці показники показали обернену тенденцію. Серед них гарні результати показало виробництво продукції тваринництва фермерськими господарствами, окрім виробництва ними яєць (2014–2015 рр.).

В цілому продуктивність худоби та птиці у сільськогосподарських підприємствах поступово повинна підвищуватися. Але забезпечують цей ріст, як правило, великі агроформування, що спроможні застосовувати сучасні високо інтенсивні та інноваційні технології виробництва. В умовах глобалізації ринків продовольства, насичення регіонального ринку агропромисловою продукцією необхідної якості й кількості, поряд із досягненням сільськогосподарськими підприємствами високих показників та позитивної динаміки виробництва продукції, урожайності культур, продуктивності тваринництва, не менш важливого значення набувають і проблеми збуту продукції. Так, переорієнтація «ринку продавця» на «ринку покупця» вимагає чіткого узгодження виробничих планів із збутовою політикою підприємств, враховуючи динаміку ринку, вплив зовнішніх факторів та розвиток інфраструктури.

Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами здійснюється за такими основними напрямками: переробним підприємствам; на ринку; населенню в рахунок оплати праці; пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнові паї; за іншими напрямками (посередникам, підприємствам різних організаційних форм).

Розвиток фермерства

В області зареєстровано 1005 фермерських господарств, з них 769 здійснюють господарську діяльність. Найбільша кількість їх сконцентрована в Ружинському – 110, Житомирському – 81, Попільнянському – 78, Андрушівському – 75, Бердичівському – 67 та Коростишівському – 54. Найменше фермерських господарств в Народицькому – 4, Овруцькому – 11 та Лугинському – 13 районах [26].

У структурі суб'єктів підприємницької діяльності галузі фермерські господарства займають 1,1 %. Площа землі в обробітку даних господарств становить 63,8 тис. га, у тому числі ріллі 61,5 тис. га. У середньому на одне фермерське господарство припадає 83 га. По градації земель 28 господарств (3,5 %) мають у користуванні більше 500 га, 45 господарств (6 %) – від 200 до 500 га землі, 127 господарств (16,5 %) – від 51 – 200 га, решта 569 господарств (74 %) – до 50 га землі.

Фермерські господарства ведуть переважно дрібнотоварне сільськогосподарське виробництво, більшість з них здійснюють виробництво рослинницької продукції, та спеціалізуються на вирощуванні

зернових, технічних, картоплі, овочів та кормових культур. Виробничу спрямованість фермери визначають, враховуючи наявність власних матеріально-технічних та фінансових можливостей. Так, лише 135 фермерських господарств (14 % від загальної кількості) займаються тваринництвом.

Щорічно ними виробляється 3,5 % валової продукції сільського господарства області. У натуральних величинах – майже 100 тис. тонн (8 % від обласного показника) зерна, 20,0 тис. тонн (2 %) картоплі, 8,0 тис. тонн (7 %) соняшнику, 10,0 тис. тонн (4 %) сої, 7,0 тис. тонн (14 %) ріпаку, понад 11,0 тис. тонн (2 %) молока, 7,0 млн штук (2 %) яєць, вирощується у живій вазі понад 3,0 тис. тонн (3 %) худоби та птиці.

У 2015 році фермерськими господарствами області утримувалося 7,4 тис. голів великої рогатої худоби, в тому числі 3,2 тис. корів, свиней – 14,8 тис. голів, 642 голів овець, 75,1 тис. голів птиці та 265 коней, 726 бджолосімей. Для поліпшення племінних і продуктивних якостей великої рогатої худоби протягом 2011-2013 років за рахунок підтримки з обласного бюджету 17 фермерськими господарствами сімейного типу придбано 408 голів племінного високопродуктивного поголів'я великої рогатої худоби молочного та м'ясного напрямку продуктивності.

В області постійно зростає кількість фермерських господарств, збільшуються площі землі в обробітку (головним чином за рахунок оренди земель), нарощуються обсяги виробництва продукції, підвищується її якість, конкурентоздатність, суттєвішим стає внесок фермерів у виробництво сільськогосподарської продукції. Фермери набувають виробничого і підприємницького досвіду, фермерський осередок поповнюється висококваліфікованими організаторами великотоварного виробництва.

Проблемними питаннями в діяльності фермерських господарств на Житомирщині є: недостатня забезпеченість матеріально-технічними ресурсами, виробничими та тваринницькими приміщеннями; відсутність надання державної фінансової підтримки фермерським господарствам на безповоротній основі; нерегульованість ринку збуту продукції аграрного сектора; недосконалість механізму довгострокового кредитування та оподаткування фермерських господарств; значні труднощі з отриманням кредитних ресурсів через відсутність ліквідного забезпечення кредитів; проблеми з реєстрацією договорів оренди невитребуваних земельних часток (паїв) для використання їх фермерськими господарствами.

Розвиток господарств населення

В області наявних 189,2 тис. господарств населення (домогосподарств), в обробітку яких сконцентровано понад 750 тис. га сільськогосподарських угідь, з них понад 550 тис. га ріллі. Домогосподарства займають високу питому вагу у загальному показнику виробництва. У 2011 році цією категорією господарств вироблено 69 % валової продукції сільського господарства, у 2012 – 65, у 2013 – 56, у 2014 – 55, а за підсумками 2015 року – 59 %.

Господарства населення стали основними виробниками найбільш трудоємких культур: картоплі, овочів, плодів і ягід та тваринницької продукції. У 2015 році ними вирощено 224,7 тис. тонн зерна (17,7 % валового збору області), цукрових буряків – 19,4 тис. тонн (5,0 %), соняшнику на зерно – 2,2 тис. тонн (1,9 %), сої – 5,3 тис. тонн (2,0 %), картоплі – 1130,2 тис. тонн (96 %), овочів – 256,7 тис. тонн (98 %), плодів та ягід – 49,8 тис. тонн (99 %). Станом на 01.01.2016 року в цій категорії господарств утримувалося 120,5 тис. голів великої рогатої худоби (68,0 % від загального по області), в тому числі корів 86,7 тис. голів (77,7 %), свиней 104,6 тис. голів (65,1 %); овець і кіз 22,0 тис. голів (81,5 %); птиці 6142,1 тис. голів (91,8 %) та у 2015 році вироблено: молока – 485,6 тис. тонн (82,7 %), яєць 531,7 млн штук (90,2 %), реалізовано на забій худоби та птиці в живій вазі 65,6 тис. тонн (79,7%).

В домогосподарствах працює більше половини всього населення, зайнятого у сільському господарстві, - голови господарств і їх родини. Такі господарства мають цілу низку переваг. По-перше, вони мають могутній потенціал розширення внутрішнього виробництва сільськогосподарських товарів (продовольча безпека, доступні продукти харчування). По-друге, особисті господарства домогосподарства – основа зникаючого сільського населення, по суті, головне джерело його виживання. По-третє, вони мають велике соціальне значення в якості додаткового джерела благ (продукти харчування, оздоровлення, відпочинок і туризм, виховання дітей, культурне відтворення тощо) для малозабезпечених верств населення. По-четверте, функціонуючі господарства населення мають величезний потенціал як складова одиниця для розвитку великих форм господарювання на основі кооперування або інтегрування.

Проблемними питаннями в розвитку господарств населення є: господарства населення мають в обмеженій кількості матеріально-технічні ресурси, базуються переважно на ручній праці і засобах малої механізації, що не дає можливості використовувати прогресивні агротехнології; обмежений доступ до фінансових ресурсів, необхідних для покращення технології ведення землеробства і тваринництва з використанням нових й більш продуктивних сортів рослин та порід тварин; відсутність стабільних і надійних каналів реалізації виробленої продукції; низький рівень сервісного обслуговування з постачання матеріально-технічних ресурсів; складність самостійно адаптуватися до вимог аграрних ринків щодо виробництва високоякісної сільськогосподарської продукції.

Розвиток кооперації

Із зміною суспільних відносин на селі, постає визначальною роль розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Вирішальна роль у виробленні і здійсненні аграрної політики належить

сільськогосподарським обслуговуючим кооперативам, які є неприбутковими організаціями і створюються безпосередньо господарствами населення та фермерськими господарствами з метою надання послуг з зменшення витрат для досягнення більш високих результатів господарювання, збільшення доходів членів кооперативу, їх захисту в конкурентній боротьбі з монопольними структурами у сфері збуту продукції на внутрішньому та зовнішньому продовольчих ринках.

У даний час в області зареєстровано 93 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативи. функціонує 13 виробничих кооперативів. Найбільша їх кількість в Житомирському – 12, Бердичівському 11, Червоноармійському – 10, Олевському – 8, Андрушівському, Брусилівському та Малинському по 7. Із наявних кооперативів надають послуги лише 24. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи здійснюють обслуговування своїх членів-виробників сільськогосподарської продукції, не маючи на меті одержання прибутку. Тому не маючи підтримки від держави, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив самостійно не спроможний закупити основні матеріально-технічні засоби виробництва, що призводить до використання зношеної техніки та обладнання, а в послідує до припинення діяльності кооперативу і приходиться звертатись по наданню послуг до приватних структур, де ціни у 2-3 рази вищі ніж у кооперативі.

За 2015 рік сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами надано послуг на суму 2,6 млн грн. За обсягами та якістю наданих послуг вони не задовольняють зростаючих потреб виробників сільськогосподарської продукції та її споживачів, адже в області понад 96 % картоплі, 98 % овочів, 99 % фруктів, 82 % молока, 78% м'яса виробляються господарствами населення, фермерськими господарствами та фізичними особами, які не мають постійно діючих каналів реалізації такої продукції.

Підвищення цін на енергоресурси, сільськогосподарську техніку, мінеральні добрива, низький рівень закупівельних цін, відсутність стабільних і надійних каналів реалізації робить виробництво продукції в господарствах населення неефективним. Як результат – значна частина вирощеної сільськогосподарської продукції, особливо у віддалених від приміської зони селах, згодовується худобі та псується. Частина її потрапляє до кінцевих споживачів, але через посередників, чи продається селянами на стихійних ринках.

Розв'язання проблем можливе за рахунок створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в тих населених пунктах, де відсутні будь-які агроформування, з метою надання допомоги особистим селянським господарствам по обробітці землі та збиранні урожаю, реалізації продукції, ветеринарному обслуговуванні та штучному осіменінні тварин. Така форма господарювання дасть можливість ефективно використовувати державну допомогу, забезпечити внутрішній ринок високоякісною та доступною продукцією вітчизняного виробництва, дозволить селянам отримати доходи від своєї праці та, безумовно, стимулюватиме соціально-економічний розвиток сільських територій у цілому.

Проблемними питаннями в розвитку сільськогосподарської кооперації в області є: відсутність фінансової підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації державою; зношеність матеріально-технічних ресурсів з надання послуг членам кооперативу; відсутність стабільних і надійних каналів реалізації продукції; недосконалість правової складової діяльності кооперативів, низький рівень кваліфікації персоналу (керівник, бухгалтер, юрист), що знижує ефективність їх діяльності як важливих засобів недержавного регулювання аграрного сектора економіки та призводить до значних ускладнень під час діяльності; недостатність фінансування за рахунок місцевих бюджетів.

Висновки

В області й надалі розвиватимуться всі форми господарювання, удосконалення яких відбуватиметься шляхом створення реальних умов для переходу громадян із земельними та майновими паями до ефективнішого господаря. При цьому передбачається зберегти цілісність земельних та майнових комплексів сільськогосподарських підприємств. Тому головна увага буде спрямована на: вибір найбільш ефективних форм господарської діяльності для конкретного району; вдосконалення внутрішніх аспектів організаційно-правових форм господарювання; встановлення шляхів реорганізації соціальної сфери та соціальної інфраструктури села, що дозволить підвищити ефективність виробництва сільськогосподарської продукції в процесі ринкових перетворень.

Література

1. Лупенко Ю.О. Формування перспективної моделі сільського господарства / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2012. – № 11. – С. 10–14.
2. Статистичний щорічник Житомирської області / Головне управління статистики у Житомирській області. – Житомир, 2016. – 476 с.
3. Житомирщина у цифрах : статистичний збірник / Головне управління статистики у Житомирській області. – Житомир, 2016. – 152 с.
4. Комплексна програма інноваційного розвитку галузей рослинництва та тваринництва на рівнях сільських соціумів. – Житомир : ІСПП НААН, 2015. – 80 с.

Надійшла 12.11.2016; рецензент: д. е. н. Хомаківський С. І.

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ ГЕОМЕТРИЧНОГО ПРОГРАМУВАННЯ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРОЕКТНИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УКРАЇНІ

Пошук теоретичних та методичних підходів до розвитку системи тепло- та гарячого водопостачання в процесі модернізації комунальної теплоенергетики України на основі створення комплексу економіко-математичних моделей і методів, які стануть інструментом обґрунтування рішень на різних рівнях щодо технічно надійного та безпечного функціонування систем енергозабезпечення суспільства, є актуальним. У статті систематизовані кількісні методи, що можуть служити правильному і обґрунтованому вибору на користь придбання енергоефективного обладнання.

Ключові слова: передавання тепла, енергоефективне обладнання, оптимізаційні методи і моделі, геометричне програмування, позином.

YUSHCHENKO N. L.

Chernihiv National University of Technology, Ukraine

APPLICATIONS OF GEOMETRIC PROGRAMMING IN OPTIMIZATION OF DESIGN DECISIONS IN CONDITIONS OF INTRODUCTION OF ENERGY SAVING TECHNOLOGIES IN UKRAINE

Search theoretical and methodological approaches to the development of systems of heat and hot water in the process of modernization municipal power system in Ukraine based on the creation of a complex of economic and mathematical models and methods, which will study the tool-making at various levels concerning technically reliable and safe operation of power supply systems, the company is topical. In the article the quantitative methods, that may be correct and reasonable choice in favour of the purchase of energy efficient equipment.

Keywords: heat transfer, energy-efficient equipment, optimization methods and models, geometric programming, pozinom.

Постановка проблеми. Проведення сучасного енерго- та екологічно ефективного обладнання та технологій для зменшення витрат паливно-енергетичних ресурсів Стратегією сталого розвитку „Україна-2020” [1] за пріоритетністю визначене першочерговим у рамках реалізації реформи енергетики й програми енергоефективності за вектором розвитку та програм енергонезалежності й збереження навколишнього природного середовища за вектором безпеки. У зв'язку з цим особливою актуальністю набуває розробка теоретичних та методичних підходів до розвитку системи тепло- та гарячого водопостачання в процесі модернізації комунальної теплоенергетики України на основі створення комплексу економіко-математичних моделей і методів, які стануть інструментом обґрунтування рішень на різних рівнях щодо технічно надійного та безпечного функціонування систем енергозабезпечення суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні шляхи вирішення проблеми енерго- та теплозаощадження в житлово-комунальному господарстві України у своїх роботах аналізують Малярєнко В.А., Лисак Л.В. [2, 3], Єрьомкін О.І. [4] та інші вітчизняні науковці і практики. В роботі [5] пропонуються заходи щодо заощадження енергії та тепла в побуті. Перелік основних заходів щодо енерго- та теплозаощадження у соціальній сфері та житлово-комунальному господарстві регламентується рядом нормативних документів, як то [6].

Питанням економіко-математичного моделювання розвитку енергетики на рівні міста і регіону присвячені дослідження Буяка А.Є. [7], наукового колективу НТУ „Харківський політехнічний інститут” на чолі з Гаврисем О.М. [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо уваги приділяється економіко-математичним моделям і методам розрахунку кількісних і якісних характеристик альтернативних джерел продукування та передачі теплової енергії у системах тепlopостачання і гарячого водопостачання міст чи в окремих домогосподарствах.

Наприклад, сьогодні активно пропaгується спірально-пластинчасті теплообмінні апарати (рис.), широкий модельний ряд яких представлений на ринку [9–12].

Кінцевою метою використання теплових насосів є передача отриманого ззовні тепла потрібному об'єкту. Функціонування теплового насосу забезпечується за рахунок злагодженої роботи таких частин системи опалення як зонд, самого теплового насосу і рідинної системи опалення. Зонд – це не що інше як спеціальні труби, завдання яких – максимально ефективно зібрати теплову енергію і передати її теплому насосу. Залежно від типу теплового насосу (табл.), ці труби можуть розміщуватися в ґрунті, у воді або на відкритій території.

Принцип роботи теплового насосу полягає у наступному. Система опалення складається з двох

контурів. Тепловий насос, інтегрований в цю систему, стає третім контуром. По зовнішній частині контурів циркулює теплоносіє, що не замерзає, який поглинає з оточуючого середовища тепло. Потрапляючи у тепловий насос, теплоносіє віддає холодагенту – спеціальній речовині, котра використовується у циклі теплообміну, температура кипіння якої становить -10°C , від 4 до 7°C . Внаслідок чого холодагент закипає і переходить у газоподібний стан, а вже охолоджений теплоносіє у зовнішньому контурі продовжує циркулювати за тією ж схемою.

+	–
При роботі теплових насосів відсутні викиди шкідливих речовин в атмосферу	Більшість теплових насосів мають досить високу ціну і вартість монтажу, а термін їх окупності коливається від 2 років. Власне, це єдиний недолік теплового насосу. Однак, при правильних математичних підрахунках у сфері його застосування, використання теплового насосу може стати єдиним економічно виправданим фактором, що дозволить уникнути зайвих витрат у майбутньому
Економічність (щоб передати загальній системі опалення $1\text{ кВт}\cdot\text{год}$. енергії, витрачається всього $0,2\text{--}0,35\text{ кВт}\cdot\text{год}$. електроенергії)	
Функціонування теплового насосу не потребує прокладання газових комунікацій, а отже його власників не обходять проблеми постачання в країну органічного палива і його вартості	
Теплові насоси без проблем переходять з режиму кондиціювання (під час літньої спеки) у режим опалення (у холодні пори року)	
Розумна система теплового насосу, не дивлячись на її складність, не потребує додаткового обслуговування чи інших маніпуляцій щодо її підтримки. Потрібно лише дотримуватися рекомендацій, вказаних в інструкції для користувача. Найголовніше – прорахувати, яке джерело енергії підійде у кожному конкретному випадку, решта – справа техніки	
Тепловий насос безпечний через те, що при його роботі жодна деталь не здатна нагрітися до високих температур і стати причиною пожежі. Так як система роботи теплового насосу має замкнений цикл, він є надзвичайно надійним агрегатом, на роботу якого не впливають зовнішні фактори	
Тепловий насос має тривалий строк служби – $20\text{--}30$ років здатний якісно виконувати свої функції	
Тепловий насос достатньо компактний, ергономічний, працює тихо	

Рис. 1. Переваги і недоліки використання теплових насосів

Функціональний контур насосу включає випаровувач, компресор (електричний), капіляр, конденсатор, холодагент, терморегулюючий управляючий пристрій.

Після закипання і переходу у газоподібний стан холодагент потрапляє у компресор, що стискає його до дуже високого тиску. В результаті спостерігається підвищення температури холодагента, а це означає, що розігрітий газ виконує свою головну функцію – віддає тепло приміщенню або іншому теплоносію, який знаходиться уже у внутрішньому контурі загальної системи опалення. Через певний час температура холодильного агента знижується і він переходить в рідкий стан. Це дозволяє пройти через капілярний клапан, який і знижує тиск холодагента до початкового. З цього моменту розпочинається новий цикл перетворень [13].

Мета статті. За доступною в Інтернеті інформацією [14], самостійно виконати розрахунок теплообмінника складно через те, що всі дані, які характеризують теплообмінник, приховані від сторонніх осіб. Виникають труднощі у встановленні коефіцієнта теплопередачі від реальних розходів у контурах і, якщо розходи будуть свідомо невеликими, то і ККД теплообмінника буде недостатнім. У кожного виробника теплообмінників є спеціальна програма, що підбирає теплообмінник при проектуванні об'єктів теплопостачання.

Головною метою цієї роботи є систематизація оптимізаційних методів з метою правильного і обґрунтованого вибору на користь придбання енергоефективного обладнання і здійснення вдалої інвестиції.

Вклад основного матеріалу. Багатьма спеціалістами в галузі раціоналізації технологічних процесів застосовується імітаційний підхід [15], так як використання імітаційних моделей часто дозволяє

більш адекватно описувати досліджувані процеси й досліджувати чутливість отриманого рішення.

Таблиця 1

Характеристика типів теплових насосів

Тип	Особливості насосу
Ґрунт – рідина	Температура ґрунту на глибині 5–7 метрів не змінюється протягом усього року (на території України це +8–12 °С). Вилучене з ґрунту тепло може служити і для обігріву, і для гарячого водопостачання приміщень. Провідником слугує спеціальна рідина, яка не замерзає
Ґрунт – повітря	Теплова енергія, що забирається з ґрунту служить у подальшому для обігрівання приміщень за допомогою розігрітого повітря
Рідина – рідина	Джерелом енергії у даному випадку служать ґрунтові води, вода водойм або стічні каналізаційні води. Принцип роботи такого теплового насосу подібний до того, що працює на ґрунтовому контурі. Однак, завдяки більш високій температурі теплоносія у зимовий час робота теплового насосу „рідина – рідина” вважається набагато ефективнішою
Рідина – повітря	Тепло вилучається з ґрунтових вод чи води водойм, чи каналізаційних стоків, а сам обігрів відбувається за допомогою повітряного опалення
Повітря – повітря	Такі теплові насоси здатні видобувати тепло навіть з морозного повітря. Навіть при мінусовій температурі навколишнього середовища, холодне повітря все рівно має певний тепловий запас і його цілком достатньо, щоб опалювати приміщення і підтримувати оптимальний температурний режим
Повітря – рідина	У даному випадку тепло, яке вилучається з атмосферного повітря, може бути використане і для обігріву, і для гарячого водопостачання

Визначення детальних конструктивних розмірів теплообмінників (насосів, двигунів і т.п.) передбачає опис їх співвідношеннями, що не тільки нелінійні, а неопуклі. Оскільки як економічні, так і конструктивні співвідношення являють собою позинноми, можна припустити, що вибір оптимального проектування може здійснюватися методом геометричного програмування. При проектуванні техніко-економічних систем досить часто загальні витрати g_0 вважають рівними сумі витрат $u_i, i = \overline{1; m}$, де $\{u_i\}$ – компоненти, що утворюють проект.

$$g_0 = u_1 + u_2 + \dots + u_m.$$

Причому витрати на компоненти є мультиплікативною функцією деяких параметрів – факторів $t_j, j = \overline{1; n}$, т.б.

$$u_i = c_i t_1^{a_{i1}} t_2^{a_{i2}} \times \dots \times t_n^{a_{in}},$$

де c_i – додатна константа; показники степеня a_{ij} – довільні дійсні числа.

Отже, цільова функція є позинномом з додатними членами ($c_i > 0$) [16, с. 121-122]:

$$g_0(t) = \sum_{i=1}^m c_i \prod_{j=1}^n t_j^{a_{ij}}.$$

Показники степеня a_{ij} утворюють матрицю $(a_{ij})_{m \times n}$, у разі лінійної залежності між стовпцями якої число змінних можна зменшити, відповідно, задача може бути спрощена.

У загальному вигляді задача геометричного програмування може бути сформульована так:

$$\begin{aligned} \max (\min): \quad & F = g_0(t) \\ g_i(t) \{ \leq, \geq, = \} & 1, i = \overline{1; m}, \\ t & \geq 0, \end{aligned}$$

де $g_i(t), i = \overline{1; m}$ – позинноми.

Розв'язування задачі геометричного програмування базується на узагальненні нерівності, що пов'язує середню арифметичну з середньою геометричною (нерівність Коші), яка у даному випадку набуває вигляду

$$\frac{1}{n}u_1 + \frac{1}{n}u_2 + \dots + \frac{1}{n}u_n \geq u_1^{\frac{1}{n}} \cdot u_2^{\frac{1}{n}} \times \dots \times u_n^{\frac{1}{n}},$$

де u_1, u_2, \dots, u_n – невід’ємні числа.

Прирівнюючи окремі числа u_i в нерівності Коші, можна отримати зважену середню:

$$\delta_1 u_1 + \delta_2 u_2 + \dots + \delta_n u_n \geq u_1^{\delta_1} \cdot u_2^{\delta_2} \times \dots \times u_n^{\delta_n},$$

де u_i – довільні невід’ємні числа; δ_i – довільні додатні ваги, що задовольняють умову нормалізації $\delta_1 + \delta_2 + \dots + \delta_n = 1$.

Здобута умовна нерівність називається геометричною, звідки й назва – геометричне програмування.

Одним з прийнятних методів геометричного програмування є правильний вибір змінних конструкції на основі апроксимації проектних співвідношень позиномами та перетворення складних обмежень матеріальних балансів в позиноміальні обмеження у вигляді рівнянь і нерівностей [17, с. 630–635].

Проектування установки для передачі тепла, що регулює температуру процесу або забезпечує ефективне використання тепла, є важливою конструкторською задачею, яка включає визначення оптимальної стратегії зміни швидкості відведення тепла (Q), після чого розв’язується проектна задача вибору габаритів обладнання, що забезпечуватимуть передачу тепла з встановленою швидкістю з мінімальними витратами.

В [18] розглядається теплообмінник рідина-рідина, у якому робоча рідина з розходом W_p охолоджується з температури T_{p1} до T_{p0} потоком рідини W_s , що має певну температуру T_{s1} . Швидкість теплопередачі від технологічного потоку до охолоджуючої рідини дорівнює

$$Q = W_p C_p (T_{p1} - T_{p0}),$$

де C_p – теплоємність технологічного потоку.

Задача оптимального проектування зводиться до вибору конструктивних параметрів теплообмінника, тобто до визначення поверхні тепловіддачі, кількості і діаметру труб, положення перегородки і т.д., а також до встановлення витрат охолоджуючої води W_c , необхідної для забезпечення заданої швидкості теплопередачі Q , при мінімізації річних витрат на теплообмінник.

Цільова функція для теплообмінника включає постійні витрати на теплообмінник c_F , витрати на охолодження води c_w , а також витрати на прокачування води через теплообмінник c_s та технологічної рідини через теплообмінник c_p .

За припущення, що використовується теплообмінник звичайного кожухотрубчастого типу, співвідношення, що визначає оцінку постійних витрат, має вигляд (2) за загальною моделлю (1) [17, с. 612–613]:

$$\text{Капітальні витрати} = aV^b, \quad (1)$$

де V – виробнича потужність;

a – коефіцієнт питомих витрат, що визначаються за матеріалами економічних спостережень;

b – додатній показник степеня, значення якого зазвичай для хімічних установок знаходиться в інтервалі 0,5–0,8, – є відображенням досвіду, накопиченого розробниками аналогічного обладнання;

$$c_F = c_1 A^{0,55}, \quad (2)$$

тут c_1 – питомі капітальні витрати, що включають річну норму амортизації; A – поверхня теплообмінника.

Витрати на воду c_w , як правило, функцією витрат води

$$c_w = c_2 H W_s,$$

де c_2 – питомі витрати на одиницю об’єму охолоджуючої води; H – час роботи теплообмінника впродовж року.

Витрати на прокачування є лінійними функціями потужності, яка споживається:

$$c_s = c_3 H(HP_s), \quad c_p = c_3 H(HP_p), \quad (3)$$

де c_3 – питомі витрати на одиницю потужності;

HP_s , HP_p – втрати потужності на охолоджуючу воду і технологічні потоки, відповідно.

Задача вибору оптимальної конструкції зводиться до визначення значень A , W_s , HP_s і HP_p , що мінімізують сукупні витрати $R = c_F + c_w + c_s + c_p$.

В основу розрахунку були покладені наступні параметри теплообмінника:

- 1) використовуються стандартні дюймові труби довжиною 16 футів;
- 2) число ходів всередині труб дорівнює числу ходів у міжтрубному просторі і дорівнює 1;
- 3) розбиття по квадрату з кроком $1 \frac{1}{4}$ дюйма, відстань між перегородками становить $2/5$ діаметра кожуха.

Споживання потужності HP_s і HP_p було виражене через параметри конструкції A , W_s і W_p наступним чином. Оскільки охолоджуюча вода проходить по за трубами теплообмінника, можна визначити втрати потужності на зовнішній поверхні труб рівнянням

$$HP_s = K_s A h_s^{3,5}, \quad (4)$$

а на внутрішній поверхні труб – рівнянням

$$HP_p = K_p A h_p^{4,75}, \quad (5)$$

де K_s і K_p залежать від теплофізичних властивостей рідин, а h_s і h_p – коефіцієнти тепловіддачі для зовнішніх і внутрішніх поверхонь труб теплообмінника, відповідно.

За результатами аналізу розмірностей (т. б. теорії подібності) встановлюються співвідношення для коефіцієнтів тепловіддачі у вигляді рівнянь (7), (8), аналогічних за формою рівнянням (6):

$$h(x) = k \prod_{i=1}^P \left(\prod_{j=1}^m x_j^{\alpha_{ij}} \right)^{a_i}, \quad (6)$$

де $h(x)$ – перехідна функція, що виражається через P безрозмірних змінних і визначається у задачах технічного проектування у ході розрахунків матеріальних та енергетичних балансів, які включають співвідношення, одержані за результатами аналізу розмірностей або шляхом наближення степеневих функцій до експериментальних даних, як для окремих технологічних операцій, так і по процесу у цілому;

$x \equiv (x_1; x_2; \dots; x_m)$ – m -вимірний вектор конструктивних та/або фізичних змінних; α_{ij} – ціле число;

k й a_i – константи (дійсні числа), що встановлюються у результаті проведення експериментів з реальною системою.

$$h_s = 0,023 \left(\frac{k_s}{D_s} \right) (\text{Re}_s)^{0,8} (\text{Pr}_s)^{1,3} \left(\frac{\mu_s}{\mu_w} \right)^{0,14}, \quad (7)$$

$$h_p = 0,23 \left(\frac{k_p}{D_p} \right) (\text{Re}_p)^{0,6} (\text{Pr}_p)^{0,33}, \quad (8)$$

тут Re і Pr – безрозмірні числа Рейнольдса і Прандтля; теплопровідність і в'язкість рідин визначається коефіцієнтами k і μ , відповідно; D – діаметр труб.

Після поєднання членів, що описують теплофізичні властивості рідин, і вираження рівнянь (7) і (8) через масові витрати та площі поверхні:

$$h_s = e_1 \phi_s \left(\frac{W_s}{A} \right)^{0,8}, \quad (9)$$

де

$$\phi_s \equiv k_s \left(\frac{1}{\mu_s} \right) (\text{Pr}_s)^{1,3} \left(\frac{\mu_s}{\mu_w} \right)^{1,04} \quad (10)$$

і

$$h_p = e_2 \phi_p \frac{W_p^{0,6}}{A^{0,57}}, \quad (11)$$

де

$$\phi_p \equiv \frac{k_p}{\mu_p} \text{Pr}_p.$$

Коефіцієнти e_1 й e_2 визначаються обраною системою одиниць. Після підстановки співвідношень (9) і (10) в рівняння (4) і (5), відповідно, цільова функція (3) набуває вигляду:

$$R = [c_1] A^{0,55} + [c_2 H] W_s + [c_3 H K_s (e_1 \phi_s)^{3,5}] \frac{W_s^{2,8}}{A^{1,8}} + [c_4 H K_p (e_2 \phi_p)^{4,75}] \frac{W_p^{2,85}}{A^{1,71}}, \quad (12)$$

де елементи у квадратних дужках є постійними величинами.

Необхідно врахувати два обмеження. По-перше, поверхня тепловіддачі, необхідна для передачі теплового навантаження Q , визначається співвідношенням

$$Q = U A \Delta T_{LM},$$

де U – коефіцієнт тепловіддачі, пов'язаний з коефіцієнтами h_s й h_p та коефіцієнтом забруднення R_D раціональною функцією

$$\frac{1}{U} = \frac{1,15}{h_s} + \frac{1}{h_p} + R_D;$$

ΔT_{LM} – середнє логарифмічне значення перепаду температур, що не виражається у вигляді позиному, але для систем рідина-рідина з аналогічними температурними умовами на кінцях теплообмінника, т. б. $(T_{p_o} - T_{s_i}) \sim (T_{p_i} - T_{s_o})$, величина ΔT_{LM} може бути наближено прийнята рівною ΔT_{AM} – середньому арифметичному значенню перепаду температур. Отже,

$$\Delta T_{LM} \approx \frac{(T_{p_o} - T_{s_i}) + (T_{p_i} - T_{s_o})}{2}.$$

Шляхом підстановки виразів для h_s й h_p з рівнянь (9) і (11), було отримано (12) у вигляді:

$$Q \left(\frac{1,15}{e_1 \phi_s A^{0,2} W_s^{0,8}} + \frac{1}{e_2 \phi_p A^{0,45} W_p^{0,6}} + \frac{R_D}{A} \right) = \frac{T_{p_o} - T_{s_i}}{2} + \frac{T_{p_i} - T_{s_o}}{2}.$$

Друге обмеження обумовлене енергетичним балансом: втрати тепла технологічним потоком дорівнюють кількості тепла, поглинутого охолоджуючою водою, т. б.

$$Q = W_p C_{p_p} (T_{p_i} - T_{p_o}) = W_s C_{p_s} (T_{s_o} - T_{s_i}).$$

Таким чином, задача оптимального проектування формується як нелінійна задача математичного програмування з трьома керованими змінними A , W_s , T_{s_o} й обмеженнями у вигляді рівнянь. Цільова функція (12) є раціональною. Обмеження також можуть бути представлені у вигляді наступних позиномів:

$$\left[\frac{C_{p_p} W_p (T_{p_o} - T_{p_l})}{C_{p_s}} \right] \frac{W_p}{T_{s_o}} + \left[T_{s_l} \right] \frac{1}{T_{s_o}} = 1,$$

$$\left[\frac{1,15Q}{e_1 \phi_s E_T} \right] \frac{1}{A^{0,2} W_s^{0,8}} + \left[\frac{Q}{e_2 \phi_p E_T W_p^{0,45}} \right] \frac{1}{A^{0,45}} + \left[\frac{R_D}{E_T} \right] \frac{1}{A} + \left[\frac{1}{2E_T} \right] T_{s_o} = 1,$$

де

$$E_T \equiv \frac{T_{p_o} - T_{s_l} + T_{p_l}}{2}.$$

Розроблені евристичні алгоритми перетворення цих обмежень в нерівності зі збереженням опуклості [19]. Можна також використовувати алгоритм, спеціально розроблений для розв'язування задач з обмеженнями у вигляді рівнянь, але встановлення глобального оптимуму, що забезпечується умовою опуклості, при цьому не гарантується [20].

Висновки і пропозиції. Підвищення до рівня європейських стандартів життя в Україні, як результат проведення структурних реформ, за вектором розвитку визначене Стратегією сталого розвитку „Україна – 2020” [1] метою і першочерговим пріоритетом. Але наразі в Україні більшість населення відкинута в початок 90-х за рівнем життя, коли люди стрімко біднішали і водночас їм так само стрімко підвищили тарифи за комунальні послуги. Комунальні платежі за новими тарифами перевищують зарплати багатьох українців і, тим більше, пенсії. Крім традиційно малозабезпечених верств населення: інвалідів, пенсіонерів, багатодітних і неповних сімей, сьогодні ряди бідних поповнюють працюючі громадяни з низьким рівнем доходів. Зберігається негативна тенденція у співвідношенні мінімальної та середньої заробітної плати (індекс Кайтца нижчий за оптимальний рівень, рекомендований Міжнародною комісією ЄС), що призводить до збільшення частки працюючих бідних.

Запровадження енергоощадних технологій і енергоефективного обладнання в домогосподарствах та в усіх сферах суспільного життя, а також застосування сучасних інформаційних технологій та інтегрованих в них моделей і методів, що дозволяють одночасно врахувати весь комплекс ринкових факторів та умов функціонування реальних систем, виявити нові закономірності й тенденції, будувати прогнози їх подальшого розвитку і знаходити найкращий варіант, забезпечуватиме прийняття рішень на користь найвигідніших з позицій безпеки, безперервності, якості та доступності за ціною продуктів, привабливих за екологічними наслідками.

Література

1. Стратегія сталого розвитку „Україна – 2020” : указ Президента України № 5/2015 від 12.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
2. Маляренко В. А. Енергетика, довкілля, енергозбереження : моногр. / В. А. Маляренко, Л. В. Лисак ; [за ред. проф. В. А. Маляренка]. – Х. : Рубікон, 2004. – 368 с.
3. Маляренко В. А. Енергозбереження – пріоритетний напрямок розвитку та вдосконалення комунальної енергетики / Маляренко В. А. // Наука і техніка. – 2007. – № 11(127). – С. 14–18.
4. Экономическая эффективность энергосбережения в системах отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха : учебн. пос. / [Еремкин А. И., Королева Т. И., Данилин Г. В. и др.]. – М. : Издательство Ассоциации строительных вузов, 2008. – 184 с.
5. Ключі до успішного енергозбереження. Почни з себе! : моногр. / [Шапар А. Г., Ємець М. А., Копач П. І. та ін.]. – Д. : Моноліт, 2008. – 196 с.
6. ДСТУ 2155-93. Енергозбереження. Методи визначення економічної ефективності заходів по енергозбереженню. – Введ. : 01.01.95. – К. : Держстандарт України, 1994. – 20 с.
7. Буяк А. Є. Економіко-математичне моделювання розвитку енергетики регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.11 „Математичні методи, моделі і інформаційні технології в економіці” / А. Є. Буяк. – К., 2010. – 20 с.
8. Оптимізація систем теплопостачання із використанням економіко-математичного моделювання : моногр. / [за заг. ред. О. М. Гаврися]. – Х. : НТУ „ХПІ”, 2015. – 209 с.
9. http://www.nexson-group.com/nexson-group_p_55_lang_ru.html
10. <http://www.phm.com.ua/platetype.php>
11. <http://infobos.ru/str/833.html>
12. http://www.promodz.ru/component/exchanger_lq-lq_400w/
13. Спеціалізований центр кліматичної техніки „Чернігів-Клімат” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://chernigiv-klimat.com.ua/teplovue-nasosu/>

14. <http://infobos.ru/str/833.html>
15. Klimpel R. R. Operations Research in the Chemical Industry, Parts I and II, Chem. Eng., No. 9, 10, 103-108, 87-94 (1973).
16. Сакович В. А. Исследование операций (детерминированные методы и модели) : справочное пособие / Сакович В. А. – Мн. : Выш. шк., 1984. – 256 с.
17. Исследование операций : [в 2 т.] / [под ред. Дж. Моудера, С. Элмаграби] ; пер. с англ. – М. : Мир, 1981. – Т. 2. – 712 с.
18. Blau G. E., Optimization of Models Derived by Dimensional Analysis Using Generalized Polynomial Programming, J. Franklin Institute, No. 6, 519-526 (1971).
19. Blau G. E., Generalized Polynomial Programming, Canadian J. Chem. Eng., 47, 317-326 (1969).
20. Blau G. E., Wilde D. J., A Lagrangian Algorithm for Equality Constrained Generalized Polynomial Programming, Am. Inst. Chem. Eng. J., 17, 235-242 (1971).

Надійшла 12.11.2016; рецензент: д. е. н. Ільчук В. П.

ПЕРЕДУМОВИ МАКСИМІЗАЦІЇ ЦІННОСТЕЙ ПІД ЧАС СТВОРЕННЯ ЛАНЦЮЖКА ВАРТОСТІ ІНТЕГРОВАНОЇ ГРУПИ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено методи побудови вартісного ланцюга цінності при інтеграції підприємств та його структурні елементи. Наведені передумови максимізації вартості ланцюга цінності при створенні ланцюжка вартості інтегрованої групи підприємств. Розроблено методику оцінки ефективності інтеграції підприємств в рамках ланцюга цінності.

Ключові слова: ланцюг створення вартості, ланцюг цінності, інтеграція підприємств, додатковий прибуток, синергія, оцінка ефективності інтеграції, інтегрована група підприємств

MASLII N. D.

Odessa I. I. Mechnikov National University

THE PRECONDITIONS OF MAXIMIZATION OF THE VALUES DURING THE CREATION OF THE VALUE-CHAIN OF INTEGRATED GROUP OF COMPANIES

The author researched methods of constructing cost of the value chain with the integration of companies and its structural elements. Shown the preconditions to maximize the worth of the value chain with the integration of companies. Maximize the value occurs in the result of the synergy of separate efficient companies. The methodology of assessment of efficiency of integration of the companies within the value chain, which allows to define the greatest need of the companies for formation of the integration group. The method evaluation of the effective integration of the companies at the stage of making decision on its holding that will give the opportunity to reduce risks and uncertainties. The influence of the individual strands of the values of enterprises to maximize value of the integrated structures. Research shows that isolated businesses are not sufficiently informed about the state of the market, can't compete with the major parties and integrated structures. They need to maximize the value of the company and to enter into chain.

Keywords: the worth of the value chain, companies integration, additional profit, synergy, performance evaluation integration, integrated group of companies

Постановка проблеми. Інтеграція підприємств є однією із сучасних тенденцій розвитку світової економіки. Конкурентоздатність національної економіки розвинутих країн багато в чому визначається наявністю сектору потужних горизонтально або вертикально інтегрованих структур, в рамках яких досягається концентрація промислового капіталу, інвестиційних ресурсів, наукомістких технологій. Такий корпоративний сектор можна розглядати як основу сучасної конкурентної економіки. Об'єктивні інтеграційні процеси є характерними і для вітчизняної економіки. Створюються різні інтеграційні форми підприємств, які надають можливість не лише ефективно працювати в сучасних умовах, а й максимально знизити витрати, ризики та невизначеність.

Ефективність діяльності інтегрованих підприємств відображається в ефективному перетворенні ресурсів на кінцевий продукт і приводить до найбільшого зростання вартості з найменшими витратами, найповніше задовольняючи потреби кінцевого споживача продукції або послуг. У цьому випадку використовується поняття «Ланцюг створення вартості», яке відображає той факт, що створення інтегрованих компаній відбувається за рахунок концентрації капіталу у групі компаній [1]. Ланцюг створення вартості можна розглядати як частину єдиного виробничо-збутового циклу створення і продажу товару (послуги), що починається у первинного постачальника (видобуток і переробка матеріально-технічних ресурсів) до кінцевого споживача (завершення обороту товару в сфері особистого споживання). При цьому необхідно зазначити, що учасник ланцюжка створення вартості, концентрує капітал і є інвестором реального сектору, а не портфельним інвестором. Ця особливість ланцюжка створення вартості свідчить про те, що організатори ланцюжка створення вартості виступають інвесторами, які зацікавлені в збільшенні вартості свого бізнесу, а не окремого підприємства. З цією метою додатковий прибуток, який учасники ланцюжка отримують за рахунок інтеграції підприємств розподіляється таким чином, щоб інвестувати в розвиток окремих ланок ланцюжка створення вартості, максимально збільшуючи вартість бізнесу в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Концепція глобальних ланцюгів вартості (GVC, global value chain) зародилася ще в 1970-х роках. Одним з перших її почав розвивати Майкл Портер. Пізніше в 2000-х роках вона трансформувалася в концепцію глобальних ланцюгів доданої вартості (GVCs, global value-added chains). Зокрема, М. Портер у своїй концепції вартісного ланцюга цінності концентрує увагу на організаційних відносинах, підкреслюючи, що підприємства можуть поєднувати свої ланцюги цінностей через співпрацю. Він вважає, що таким багатоелементним ланцюгом може бути саме інтегрований ланцюг. Ланцюг цінностей є множиною окремих, але тісно взаємопов'язаних процедур, які створюють користність. Дії, які забезпечують користність, визначаються як процедури корисності, які приносять прибутки тоді, коли вартість перевищує їхні витрати [1]. Шанк Дж. і В. Говіндараджан вважають, що компанія повинна

оцінювати свій ланцюжок цінності порівняно з аналогічними ланцюжками цінності, які є в суперників чи в певній сфері бізнесу загалом. Ці автори рекомендують таку методику: 1. Виявити ланцюжок цінності у певній сфері, а потім уточнити значення витрат, надходжень і активів стосовно кожної ланки цього ланцюга. Ці види діяльності є будівельними блоками, за допомогою яких компанії певного виду діяльності створюють продукт, який покупці вважають для себе цінним. 2. Здійснити діагностику чинників витрат, які регулюють кожен із визначених видів діяльності. 3. Передбачити конкурентну перевагу, навіть якщо значення контрольованих компанією чинників витрат є вищим, ніж у конкурентів, або реформувати весь ланцюжок цінності. Завдяки систематичному аналізу витрат, надходжень і активів за кожним видом діяльності компанія може вийти на нижчі витрати. Це досягається порівнянням ланцюжка цінності компанії і ланцюжків цінності її основних суперників, а також виявленням видів діяльності, необхідних для управління ланцюжком цінності краще, ніж це роблять менеджери суперників стосовно своїх ланцюжків [2].

На циклічний характер ланцюжка цінностей за М. Портером звернуто увагу в роботах В. Савчука, І. Титаренка [3, 4]. Ними запропоновано дещо відмінну від ланцюжка М. Портера схему реалізації основних бізнес-процесів, першим етапом якої є етап ідентифікації потреб споживачів. Другий етап схеми «ідентифікація ринку» має інформаційний характер.

Однак, в їх наукових напрацюваннях недостатньо уваги приділено саме створенню вартісного ланцюга цінності при інтеграції підприємств, що пов'язано зі складністю ідентифікації всіх видів діяльності, які формують цінність на підприємстві; встановленні технологічних зв'язків в межах структурного підрозділу; недостатність всієї необхідної інформації про зв'язки з іншими учасниками ринку.

Постановка завдання. Основним завданням дослідження є обґрунтування необхідності оцінки ефективності інтеграції підприємств в рамках ланцюга цінності задля збільшення вартості цього ланцюга.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з М. Портером, під ланцюжком цінностей слід розуміти узгоджений набір видів діяльності, що створюють цінність для підприємства, починаючи від вихідних джерел сировини до готової продукції, доставленої кінцевому споживачу, включаючи післяпродажне обслуговування [5]. Запропонована М. Портером концепція на базі "ланцюга цінності" наведена на рис. 1.

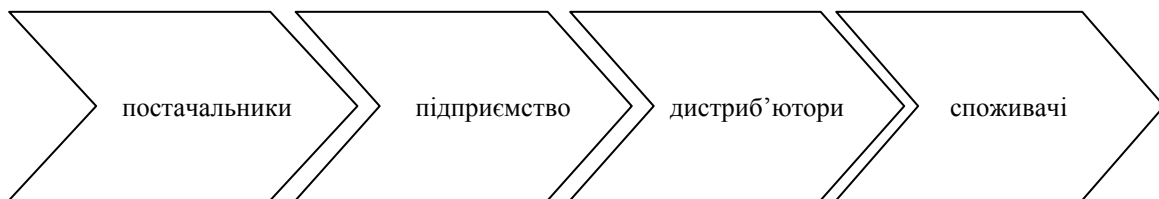


Рис. 1. Ланцюг цінності

Як показують дослідження дана концепція відрізняється від доданої вартості тим, що виходить за рамки внутрішньої організації виробництва. В ланцюгу вартості розглядаються процеси, що відбуваються не тільки на підприємстві, але і за його межами. Кожне підприємство, що бере участь у виробництві або реалізації конкретного товару, розглядається в контексті загального ланцюга видів діяльності, що створюють цінність (вартість). Основна ідея її полягає в тому, що критерієм оцінки продукції визначаються тим, як виконуються дії, які необхідні для розробки, виробництва, виведення на ринок, поставки та підтримки кожного продукту. Таким чином, ланцюг цінності кожного окремого підприємства є часткою загального ланцюга, що починається від початкового ресурсу і закінчується кінцевим споживачем. У свою чергу, ланцюг цінності конкретного підприємства можна розглядати як певний набір видів економічної діяльності, що здійснюється даним підприємством (рис. 2).

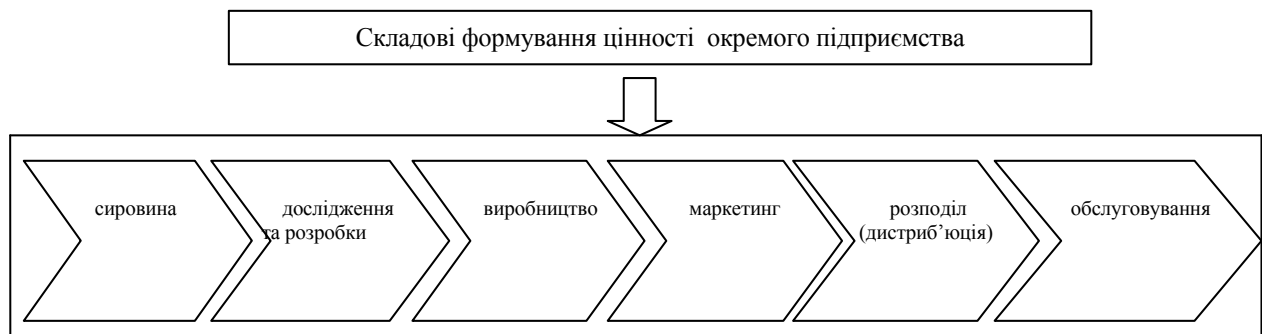


Рис. 2. Ланцюг цінності окремого підприємства

Підприємство, що бере участь у виробництві продукції, розглядається в контексті загального

ланцюга, що створюють цінність. Необхідно додати, що ланцюг цінності підприємства під впливом інтеграційних процесів, ринкових пріоритетів та нових технологій здатний до постійних змін та вдосконалення. І цю здатність до розвитку і вдосконалення необхідно постійно використовувати. В даному випадку розвиток ланцюга цінності буде мати наступний вигляд (рис. 3).

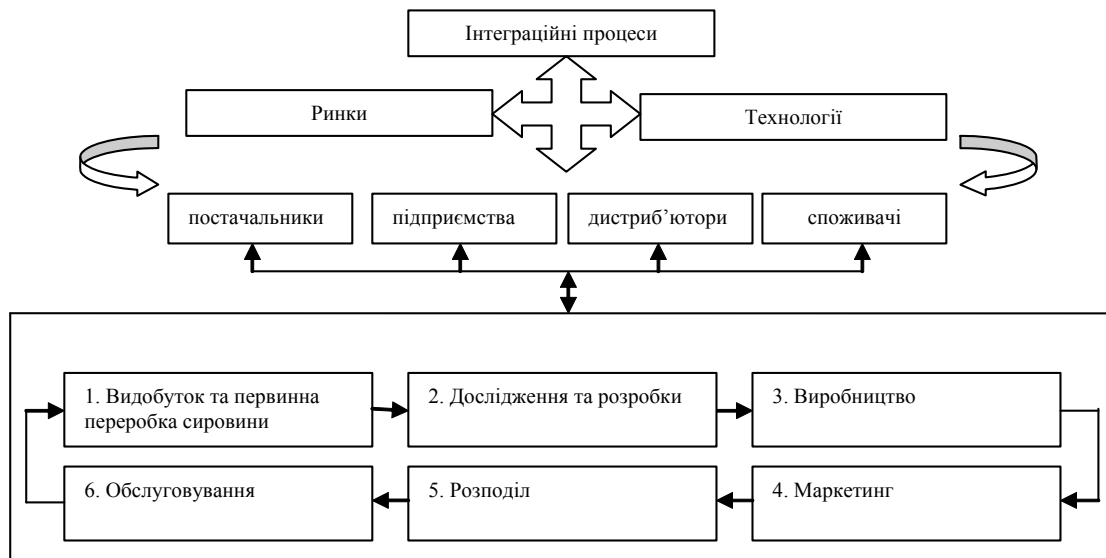


Рис. 3. Ланцюг створення цінностей при інтеграційних процесах

Однією з складових збільшення вартості бізнесу є його зростання за рахунок придбання нових підприємств та інтеграції їх в ланцюг створення вартості. Можна збільшувати вартість бізнесу за рахунок вдосконалення структури витрат, але найбільший ефект можна отримати, збільшуючи масштаб бізнесу. Домогтися цього можна, інтегруючи окремих суб'єктів ринку в загальний ланцюг створення вартості і організовуючи їх діяльність найбільш ефективним чином. Одним з найважливіших мотивів інвестування коштів у компанії-учасники ланцюга створення вартості виступає придбання контролю собівартості кінцевого продукту (послуги). Пояснюється це тим, що інтеграція компаній веде до підвищення рівня управління всім ланцюгом на основі загальної стратегії розвитку і регулювання собівартості за стадіями створення продукту (послуги). Зокрема, створюючи інтегровану групу підприємств, інвестор отримує можливість управляти склалася договірними відносинами учасників, таким чином, щоб зменшити собівартість кінцевої продукції.

Таким чином, інвестор не просто інвестує кошти в сторонні ліквідні активи з метою отримання доходів від підприємства (як це робить портфельний інвестор), але збільшує вартість інших учасників групи компаній, створюючи продукт/послуги допомогою даного активу. Саме тому інвестор розвиває тільки тих учасників ланцюга створення цінності, які входять в його ланцюжка створення вартості і підвищують вартість бізнесу в цілому.

Суб'єкти ринку з малим масштабом діяльності, що діють ізольовано, не можуть скласти конкуренцію великим учасникам та інтегрованим структурам з ряду причин. Насамперед, ізольовані підприємства беруть участь тільки в обмеженій ланці ланцюга створення цінності і тому залежні від продажу товарів (послуг) кінцевим споживачам (для постачальників), а також від постачальників (при продажу кінцевим покупцям). У будь-якому випадку ізольоване підприємство обмежене доступом до ресурсів і не має ефективних важелів зниження собівартості. Таким чином, у ізольованих учасників ринку залишається лише один вибір – максимально збільшити вартість підприємства і увійти в інтегрований ланцюг створення вартості. Це стосується не тільки дрібних підприємств, але й інших учасників ринку, які, оцінюючи тенденції та прогнози свого розвитку, ідуть з ринку, реструктуризуючи свої активи.

В умовах, коли посилюються процеси інтеграції та формуються інтегровані структури в рамках ланцюга створення вартості, особливо важливим є вирішення проблеми розробки стратегії, механізмів та методики інтеграції. Оскільки створення стратегії інтеграції в групі підприємств, об'єднаних ланцюгом створення вартості і створюють синергетичний ефект. Під синергією в даному випадку розуміється – додаткова премія, отримана внаслідок впорядкованості системи. Природа синергії виражається в зменшенні невизначеності діяльності. При цьому синергія і упорядкованість системи знаходяться в прямо пропорційній залежності: упорядкованість тим більше, чим менше невизначеність у поведінці учасників системи. Невизначеність у поведінці учасників системи зменшується із зменшенням числа учасників системи. Число учасників системи зменшується за допомогою інтеграції учасників.

Ефективність в першу чергу буде проявлятися завдяки впорядкованості системи: побудови єдиних бізнес-процесів підприємств що інтегруються, застосування єдиних інформаційних систем. В силу того, що

комунікації між підприємствами стають тісніше, вирішення питань в процесі діяльності підприємств відбувається швидше і якісніше. Підприємства об'єднуються загальними цілями та стратегією.

Це приводить в дію такі фактори синергії:

1. Зниження витрат взаємодії.
2. Збільшення ефективності використання активів.

Ступінь і характер інтеграції залежить від рівня розвитку країни і регіонів зокрема. Однак ефективність інтеграції носить індивідуальний характер у кожному конкретному випадку. В рамках інтеграційних процесів виникає проблема оцінки ефективності інтеграції на стадії прийняття рішення про її проведення.

Якщо розглядати у фазовому просторі в початковий момент часу інтеграції $t=0$ дві близькі фазові точки $x_1(0)$ і $x_2(0)$, і ввести поняття відстані між ними:

$$d(t) = |s(t)| = |x_2(t) - x_1(t)|$$

то величина h (ентропія Колмогорова - Сіная) буде дорівнює:

$$h = \lim_{t \rightarrow \infty} \frac{\ln \frac{d(t)}{d(0)}}{t}$$

де $d(0)$ – відстань між точками у фазовому просторі в початковий момент часу ($t=0$);

$d(t)$ – відстань між точками у фазовому просторі в момент часу t .

Використовуючи ентропія Колмогорова-Сіная (КС ентропію), можна визначити, яким є досліджуваний режим руху – хаотичним або регулярним. Зокрема, при хаотичному поведінці системи КС ентропія завжди позитивна, $h > 0$, при регулярному (впорядкованому) $h < 0$ або $h=0$. Ентропія h є не тільки якісної, а й кількісної характеристикою режиму руху: обернена величина ентропії (за умови $h > 0$), визначає характерний час перемішування (горизонт прогнозування) $t_{mix} = h^{-1}$ в системі [6]. Застосувавши запропоновану методику до виявлення можливої інтеграції підприємств, необхідно від граничного (безперервного) варіанту перейти до дискретної форми моделі. Фазові точки в економічному просторі – це підприємства. Розглядаючи їх поведінка в момент часу ($t=0$) і ($t=1$), а під відстанню розуміючи модуль різниці показників, що задають положення підприємств в фазовому просторі, показник КС ентропії прийме вигляд:

$$h = \frac{\ln \frac{d(1)}{d(0)}}{1} = \ln \frac{d(1)}{d(0)} = \ln \frac{|x_2(1) - x_1(1)|}{|x_2(0) - x_1(0)|}$$

При $t \gg t_{mix}$ опис системи може бути тільки ймовірнісним. Проте на малих часах $t \ll t_{mix}$ поведінку системи можна передбачити з достатньою точністю. Запропонована методика включає наступну послідовність дій: 1) визначення фазового простору, тобто основних критеріальних показників вертикальної та горизонтальної інтеграції: частка ринку, частка трансакційних витрат. 2) вибір системи підприємств, які підлягають процесу інтеграції. 3) визначення варіантів, найбільш підходящих для покрокового процесу інтеграції. 4) розрахунок показника ентропії за формулою Колмогорова-Сіная. При отриманні позитивного показника інтеграція підприємств можлива, при отриманні від'ємного показника – неможлива. 5) вибір найбільш ефективної траєкторії інтеграції, заснований на кінцевому переборі варіантів по парам. Експертно вибирається підприємство, найбільш імовірно підходить до процесу інтеграції. Далі до даного підприємства прикріплюються послідовно одне за одним інші підприємства. У тих комбінаціях підприємств, де найменші показники, там процес більш ефективний.

Таким чином можна визначити підприємства які найбільше підходять для інтеграції та максимізації ланцюга цінностей. Доповнюючи кількісні методи можна використовувати SWOT-аналіз, WOFC, матрицю БКГ, матрицю МакКінсі, збалансовану систему показників, стратегічну карту та інші.

Висновки. У зв'язку із тим, що необхідно зменшити невизначеність середовища (особливо через глобалізацію та інтеграцію світових процесів та, як наслідок, загострення конкурентної боротьби у поєднанні зі скороченням тривалості життєвого циклу товарів з погляду інноваційного розвитку технологій) обґрунтовується необхідність трансформації систем управління в бік розгляду підприємства з аспекту його бізнес-процесів та управління ланцюгами створення вартості. Проаналізовано підходи до формування ланцюга цінності та його елементів, які впливають на створення вартості. Розроблено ланцюг цінностей при інтеграційних процесах, який свідчить про збільшення вартості бізнесу при об'єднанні ланцюгів цінностей підприємств.

Наведено методику оцінки ефективної інтеграції підприємств на стадії прийняття рішення про її

проведення, що дасть можливість своєчасно знизити ризики та невизначеність.

Обґрунтовано вплив окремих ланцюгів цінностей підприємств на максимізацію вартості інтегрованих структур. Як показують дослідження ізольовані підприємства недостатньо проінформовані про стан ринку, не можуть складати конкуренцію великим учасникам та інтегрованим структурам. Їм необхідно максимально збільшити вартість компанії та увійти в ланцюг створення вартості.

Разом з тим, дослідження свідчать, що подальші розробки доцільно вести на основі фінансових показників діяльності інтегрованих підприємств. Наступним етапом є дослідження ефективності ланцюжка цінностей з урахуванням визначення місця підприємства у матриці інтеграційних можливостей, розрахунку коефіцієнта інтеграції, економічного ефекту інтеграції та синергетичного ефекту.

Література

1. Портер М. Конкуренция / Майкл Портер ; пер с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.
2. Джон К. Шанк Стратегическое управление затратами / Джон К. Шанк, Виджей Говиндараджан ; пер с англ. – СПб : ЗАО "Бизнес Микро", 1999. – 288 с.
3. Савчук В. Стратегическое управление издержками / В. П. Савчук // Стратегії. ІННОВАЦІЙНА ЕКОНОМІКА : всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2004. – № 11. – С. 28–40.
4. Титаренко І. Аналіз витрат виробництва / І. Титаренко // Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть. – Тернопіль, 2005. – С. 250–252.
5. Porter M. E. Competitive advantage: creating and sustaining superior performance / M. E. Porter. – New York : Free press, 1985. – 658 p.
6. Скоков В.Н. Введение в физику неравновесных процессов / В.Н. Скоков, В.В. Селезнёв. – Екатеринбург : УГТИ–УПИ, 2008. – 232 с.

Надійшла 12.11.2016; рецензент: к. е. н. Князева О. А.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КОНТРОЛЮ ТА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

В роботі проведено теоретичний аналіз методів управління якістю продукції та контролю над нею. Вказано на їх особливості та специфічні вимоги. Обґрунтовано доцільність та важливість їх застосування вітчизняних підприємствах.
Ключові слова: методи, управління, контроль, продукція, якість.

VOYNARENKO M. P., TSYMBALYUK H. S.
Khmelnitsky National University

SCIENTIFIC-METHODOLOGICAL APPROACHES TO MONITORING AND CONTROL OF PRODUCT'S QUALITY

The aim of this article is to explore main control methods and quality management in enterprises. The work contains theoretical analysis of the methods of quality management and control of it. Indicated on their features and specific requirements. The feasibility and importance of their use in domestic enterprises. According to the research results it can be noted that the effective management of product quality and control of it is possible by simultaneous use of the enterprise all kinds of methods, as the use of one of them counteracts the other's faults.

Keywords: methods, management, control, production, quality.

Постановка проблеми. В умовах розвитку міжнародної торгівлі і споріднених їй видів діяльності, успіх окремих підприємств та галузей економіки на зовнішньому і внутрішньому ринках повністю залежить від того, наскільки їх продукція або послуги відповідають стандартам якості. Тому проблема забезпечення і підвищення якості продукції актуальна для всіх країн та підприємств. Від її вирішення в значній мірі залежить успіх і ефективність національної економіки. Зростаюче значення проблеми якості продукції є наслідком розвитку науки і техніки, умов і методів виробництва продукції. Основні причини цього процесу такі: ускладнення виробничих процесів, подальше виокремлення виробничих операцій, впровадження нових технологічних методів, сучасного обладнання, засобів механізації і автоматизації зумовили необхідність розробки спеціальних методів управління якістю на підприємствах; зростання обсягів виробництва, збільшення програм випуску однорідної продукції вимагають прийняття особливих заходів для забезпечення однорідності основних параметрів в кожному виробі і збереження необхідного рівня якості продукції в процесі виробництва; розширення міжнародної торгівлі і техніко-економічної співпраці між країнами ставить завдання погодження вимог до якості між окремими країнами і групами країн; природне підвищення вимог населення до якості товарів, що купуються, зумовлене постійним зростанням матеріальних і естетичних потреб, примушує виробників постійно підвищувати якість продукції і не відставати від вимог споживачів.

Тому, для підтримання високої якості та конкурентоспроможності готової продукції на підприємстві, необхідно постійно впроваджувати новітні технології та одночасно постійно контролювати якість продукції в процесі технологічного циклу, що не можливо без використання відповідних методів контролю та організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До фундаментальних праць в галузі економіки та управління якістю продукції належать роботи таких вчених, як П. Дракер, А. Лендлер, А. Маршалл, Й.Шумпетер та інші. Значний внесок в розвиток теорії управління якістю належить вітчизняним вченим, таким як Ю. Адлер, Р. Бичківський, В. Версан, Ю.Койфман, О. Орлов, В. Панов, С. Покропивний, О. Поляков, С. Рашміділова, Н. Тарнавська, М. Чередниченко, М. Чумаченко, М. Шаповал та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на сукупність розглянутих положень в наукових працях, аспекти розвитку використання методів управління якістю продукції підприємств та контролю над нею потребують подальших системних досліджень.

Постановка завдання. Дослідити основні методи контролю й управління якістю продукції на підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Якість продукції є одним з найважливіших критеріїв функціонування організації в умовах насиченого ринку і переважної нецінової конкуренції. Поліпшення технічного рівня і якості продукції визначає темпи науково-технічного прогресу і зростання ефективності виробництва в цілому, впливає на посилення економіки, конкурентоспроможність вітчизняних товарів і рівень життя населення країни. Методів управління якістю та контролю над нею існує чимало, тому їх доцільно об'єднати у такі типи методів [1, с.145]:

- Економічні методи, що забезпечують створення економічних умов, які спонукають колективи підприємств, конструкторських, технологічних й інших організацій вивчати запити споживачів, створювати,

виготовляти і обслуговувати продукцію, що відповідає цим потребам і запитам. До числа економічних методів відносяться правила ціноутворення, умови кредитування, економічні санкції за недотримання вимог стандартів і технічних умов, правила компенсації економічного збитку споживачу за продаж йому неякісної продукції. Проте дані методи тісно пов'язані з зовнішнім середовищем підприємства, а саме зі змінами, які в ньому відбуваються. Для підприємства важливо оперативно на них реагувати, що дещо ускладнює його роботу.

- Методи матеріального стимулювання, що передбачають, з одного боку, заохочення співробітників за створення і виробництво високоякісної продукції (до таких методів відносять створення систем преміювання за високу якість, встановлення надбавок до заробітної плати та ін.), а з іншого боку, збір за заподіяну шкоду від її поганої якості. Але, хоч дані методи і стимулюють прояв ініціативи, реалізується творчий потенціал працівників на основі задоволення матеріальних потреб, проте залишаються незадоволеними багато потреб, що лежать поза сферою матеріального інтересу, що відповідно знижує мотивацію.

- Організаційно-розпорядничі методи, які забезпечують підтримку організованості в роботі та високої дисципліни праці, координацію трудових зусиль працівників шляхом адміністративного спонукання їх до дій, а також контроль за роботою як цілих організацій, так і окремих підрозділів та працівників. Дані методи реалізуються шляхом обов'язкових для виконання директив, наказів, розпоряджень керівників. До організаційно-розпорядничих методів управління якістю продукції можна включити також вимоги нормативної документації. Проблемою у застосуванні організаційно-розпорядничих методів може бути відсутність складання нормативів витрат на підприємстві, а також видання великої кількості розпоряджень як в усній, так і в письмовій формах, яка послаблює їхній вплив, перетворюючи у формальні акти. Організаційно-розпорядчі методи управління слід застосовувати з врахуванням вимог економічних методів. Тільки у цьому випадку вони є науково обґрунтованими. Якщо орган управління в своїй діяльності не враховує або недостатньо враховує вимоги економічних законів, то організаційно-розпорядчі методи можуть перетворитися на адміністративні, бюрократичні, волонтаристські, суб'єктивні методи впливу.

- Виховні методи, які впливають на свідомість і настрої учасників виробничого процесу, що в свою чергу позитивно впливає на якість роботи працівників та точного виконання спеціальних функцій управління якістю продукції. До них відносяться моральне заохочення за високу якість продукції, виховання гордості за честь заводської марки й ін. Проте виховні методи мають суттєвий недолік, вони не використовують стимули, що спираються на матеріальні потреби людей, тому існує важкість прогнозування результатів.

- Експертні методи, які передбачають вибіркове спостереження – це таке спостереження, при якому досліджується не вся сукупність, а лише окрема її частина, що відібрана випадково з метою характеристики сукупності в цілому. Експертний метод ґрунтується на врахуванні оцінок спеціалістів-експертів. Кількість експертів залежить від точності результатів і коливається в межах 7–20 осіб. Опитування експертів проводиться при одночасній роботі всієї групи експертів або шляхом розсилки експертами анкет і отримання результатів [2]. Однак, на наш погляд, даний метод слід застосовувати, в основному, в тих випадках, коли неможливо використовувати об'єктивні методи, оскільки недоліками експертних методів є їх суб'єктивність і відповідні цьому можливі похибки результатів експертизи, а також вплив авторитетних членів експертної групи та корпоративних інтересів на думку окремих експертів.

- Статистичні методи, з розвитком сучасних систем управління якістю роль яких в управлінні виробничими процесами безперервно зростає. Застосування методів статистичного контролю дає відчутні економічні й організаційні переваги. У промисловому виробництві накопичено великий досвід використання статистичного контролю та регулювання якості продукції та виробничих процесів.

Статистичні методи дають змогу оптимізувати процес пошуку причин невідповідності, підвищити точність і вірогідність висновків, ефективність розроблених заходів щодо усунення виявлених причин відмов, дефектів. Використання статистичних методів у виробничій практиці призводить до суттєвого зниження витрат і поліпшення якості продукції. До таких методів відносять контрольний листок, гістограма, діаграма Паретто, стратифікація, причинно-наслідкова діаграма, діаграма розсіювання, контрольні карти, описова статистика, аналіз вимірів, побудова довірчих інтервалів, аналіз можливостей процесу, перевірка гіпотез, регресійний аналіз, вибіркового контролю, аналіз часових рядів, планування експериментів.

Застосування цих методів не вимагає великих витрат і дає змогу із заданим ступенем точності й вірогідності судити про стан досліджуваних явищ (об'єктів, процесів) у системі якості, прогнозувати й регулювати проблеми на всіх етапах життєвого циклу продукції й на основі цього виробляти оптимальні управлінські рішення [3, с. 68].

У сукупності вони утворюють ефективну систему методів контролю й аналізу якості. З їх допомогою може вирішуватися від 50 до 95% всіх проблем, що перебувають у полі зору виробників. Вони можуть застосовуватися в будь-якій послідовності, у будь-якому поєднанні, у різних аналітичних ситуаціях, їх можна розглядати і як цілісну систему, і як окремі інструменти аналізу. Однак і в даних методах є певна проблема, а саме те, що вони базуються на знанні методів та інструментів математичної статистики. Саме це ускладнює їх використання персоналом будь-якої організації.

Також, доречними методами управління якістю та контролю над нею є метод «Шість сигм» та метод Тагучі [4, с.240–243]. Метод «Шість сигм» – це філософія ведення бізнесу, що зосереджена на виключенні дефектів шляхом використання значення фундаментальних процесів. Цей метод інтегрує принципи ведення бізнесу, статистичні й інженерні методи для досягнення відчутних результатів. В цьому методі акцент робиться не стільки на кількості дефектів та мільйонах їх можливостей, скільки на методології систематичного зниження варіативності процесів їх виникнення і виключення. Однак даний метод орієнтується суто на технологічний процес, при цьому ігнорується можливість усунення втрат та невиробничих витрат (зменшення запасів, транспортних витрат, скорочення неопераційного часу тощо). Вважаємо, що метод більш орієнтований на традиційні виробничі процеси. Для реалізації інноваційних процесів його застосування не доцільне внаслідок високого рівня ризику виникнення безлічі незапланованих дефектів.

Головне у філософії Тагучі – це підвищення якості з одночасним зниженням витрат. Екологічний фактор (вартість) та якість аналізуються спільно. Обидва фактори пов'язані загальною характеристикою, що має назву функція витрат. Методологія Тагучі спирається на визначення фактора нерівноцінності значень показника всередині допуску. При аналізі розглядаються втрати як із боку споживача, так і виробника. Даний метод дозволяє проектувати вироби і процеси нечутливі до впливу так званих «шумів», тобто змінних факторів, що зумовлюють розмах значень параметрів, які складно, неможливо або дорого виміряти. Тагучі пропонує вимірювати якість тими витратами, що вимушене нести виробництво після того, як товар вироблений і відправлений споживачеві. Проте ідея мінімізації суспільних втрат сама по собі досить абстрактна, і її складно пов'язати з поточними завданнями конкретної компанії. Доцільніше, на нашу думку, розглядати збиток, що наноситься суспільству як довготривалі витрати компанії, вважаючи ці поняття еквівалентними, оскільки таке формулювання набуває більшого практичного сенсу.

За результатами дослідження можна відмітити, що здійснення управління якістю продукції та контролю над нею відповідно до визначених методів має багато недоліків, яких потрібно позбавитися. На нашу думку, це можливо шляхом одночасного використання на підприємстві усіх типів методів, оскільки використання одного з них нейтралізує недоліки іншого.

Важливість використання усіх типів методів полягає в тому, що з їх допомогою керуюча система встановлює правила дій і поведінки, обов'язкові для всіх підпорядкованих їй суб'єктів, узгоджує, об'єднує, координує і регулює їхню діяльність, впливає на процес прийняття та реалізації управлінських рішень. Наявність прогресивних методів управління та вміле використання їх є передумовою ефективності управління і господарських процесів.

Висновки. Особлива роль методів управління якістю продукції та контролю над нею полягає у тому, щоб створити умови для чіткої організації процесу управління, використання сучасної техніки і прогресивної технології організації праці і виробництва, забезпечити їх максимальну ефективність під час досягнення поставленої мети.

Ефективність застосування розглянутих методів управління в основному залежить від рівня кваліфікації керівних кадрів, що зумовлює потребу систематичної і цілеспрямованої підготовки та повсякденного використання всіх зазначених напрямів впливу на колектив і окремих людей.

Література

1. Дрabanіч А.В. Сучасний стан управління якістю продукції в харчовій промисловості / А.В. Дрabanіч, І.О. Коваленко // Інноваційна економіка : науково-виробничий журнал. – 2013. – № 11. – С. 143–148.
2. Ісайкіна О.Д. Управління якістю продукції та забезпечення професійного менеджменту / О.Д. Ісайкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evu/2012_19_1/Isaykina.pdf.
3. Демчук Л.В. Статистичне управління якістю продукції / Л.В. Демчук, Р.І. Байцар // Проблеми якості, стандартизації, сертифікації та метрологічного забезпечення : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Херсон, 18–20 вересня 2013 р.). – Херсон : Грінв Д.С., 2013. – С. 67–69.
4. Балановська Т.І. Сучасні і класичні методи управління якістю: особливості та перспективи застосування / Т.І. Балановська, З.П. Борецька // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2012. – Вип. 169. – С. 239–247.

Надійшла 07.11.2016; стаття прорецензована редакційною колегією

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В ПРОЦЕСІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ

УДК 658.012

ПОГОРЕЛОВ Ю. С.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ІВЧЕНКО Є. А.

Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО РОЗУМІННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано аспекти безпеки. Показано зміст безпеки як філософської категорії. Проведений історичний аналіз розуміння безпеки. Представлено еволюцію поняття економічної безпеки від макрорівня до мікрорівня. Представлено та описано основні підходи до розуміння економічної безпеки підприємства. Обґрунтовано необхідність спільного використання системного та ситуаційного підходу для опису економічної безпеки підприємства на прагматичному рівні.

Ключові слова: безпека, економічна безпека, підприємство, аспект, підхід, системний підхід, ситуаційний підхід.

POGORELOV Y. S.

Poltava Yuri Kondratyuk National Technical University

IVCHENKO E. A.

Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

ANALYSIS OF APPROACHES TO CONSIDERATION OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY

The aim of the article is to research and generalize approaches to consideration of enterprise economic security. Aspects of security are analyzed. Content of security as philosophical category is shown. Historical analysis of comprehension of security is made. Evolution on notion of economic security is shown from macrolevel to microlevel. Main approaches to consideration of enterprise economic security are analyzed and described. Necessity of joint usage of system and situational approaches to display enterprise economic security on pragmatic level is grounded. As a result of research simultaneous usage of system and situation approach to consider essence of enterprise economic security is grounded. Such comprehension of enterprise economic security allows providing it in practice.

Keywords: security, economic security, enterprise, aspect, approach, system approach, situation approach.

Постановка проблеми. Внаслідок розвитку інновацій і різкого підвищення рівня інформаційного обміну в глобальному масштабі посилюється тенденція до проникнення підприємств країн на внутрішній ринок продукції. Зростає потенціал великих транснаціональних корпорацій та їх вплив на процеси структурної перебудови світового господарства, при цьому формується новий тип економічних відносин, в основі яких лежить відсутність жорстких протекцій з боку держави. Новий характер економічних відносин в умовах глобалізації розмиває межі ринку, на яких діє підприємство. Перед вітчизняними підприємствами виникають нові виклики, які потребують швидкої адаптації до сучасних умов. Мінливість та непередбачуваність середовища існування підприємства, загрози зовнішнього та внутрішнього порядку потребують впровадження сучасних методів і підходів діагностики та моделювання трансформаційних процесів в системі економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальність дослідження системи економічної безпеки викликає зацікавленість багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Проблематиці дослідження економічної безпеки багато уваги було присвячено у працях таких вітчизняних вчених, як Г. А. Пастернак-Таранушенко, М.М. Єрмошенко, Г.В. Козаченко, Є.І. Овчаренко, О.М. Ляшенко, А.М. Гуменюк, Г.П. Ситник, Т.Г. Васильців та ін.

Аналіз літературних джерел дозволяє зробити висновок, що в економічній літературі як іноземній, так і вітчизняній, відсутня єдність поглядів вчених щодо визначення підходів до опису економічної безпеки підприємства, що й обумовлює актуальність дослідження.

Формулювання цілі статті. Метою статті є дослідження та систематизація сучасних підходів до розуміння економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема осягнення сутності безпеки на кожному етапі розвитку суспільства вимагала від людини пошуку різних методів досягнення захищеності та стійкості її буття, які обумовлені конкретною культурно-історичною ситуацією, способом життя людей, їх світобаченням тощо. Передумови зародження знань про безпеку можна прослідити в міфології, релігії, філософії, загалом в історії розвитку науки [1, с. 24].

В науковій літературі [1] виділяють онтологічний, гносеологічний та аксіологічний аспекти безпеки. Онтологічний аспект безпеки полягає в тому, що безпека існує в загальній структурі буття і

перебуває в різних формах, як оптимальні умови дійсності (буття природи, людини, соціального і духовного), при яких мінімізовані небезпеки. Гносеологічний аспект безпеки пов'язаний безпосередньо з особливостями її пізнання. Аксиологічний аспект безпеки полягає в тому, що вона знаходиться у ряді загальнолюдських цінностей, таких як добро, істина, краса, так як має ціннісну значущість для багатьох поколінь людей, не дивлячись на те, що в різні епохи її зміст і значення розумілися по-різному [1, с.29].

Аналіз літературних джерел [2, 3] дає сучасні уявлення в теорії безпеки про сутність безпеки як філософської категорії. Так поняття безпека повинно відображати об'єктивний зміст сутності безпеки, але с урахуванням суб'єктивного сприйняття її людиною. Розуміння безпеки як стану захищеності в даний час набуло найбільшого поширення. В даному випадку ототожнення безпеки з захищеністю історично походить від поняття «державна безпека», яка визначалася як стан захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз. Але на думку авторів [2, 3] таке визначення не може розглядатися як поняття безпеки, що розкриває його сутність як явища. Також безпека розглядається як відсутність небезпеки і загроз існуванню об'єкта. Однак практично неможливо знайти ситуацію, коли по відношенню до будь-якого об'єкта відсутня будь-яка небезпека і, тим більше, загроза. Безпеку як властивість системи необхідно розглядати виходячи з того, що будь-які системи спочатку мають властивість безпеки. Досить широко використовується в теорії безпеки бачення безпеки як діяльності та стану.

Перші спроби тлумачення безпеки зустрічаються ще у працях давньогрецьких філософів Платона, Арістотеля та Епікура. Пізніший розвиток цього поняття набуває у працях римських філософів Цицерона та Лукреція. В античні часи поняття — безпека досліджувалось у багатьох аспектах: філософському, політичному, юридичному та економічному [14, с.10]. Першим філософом, що безпосередньо звернувся до проблем безпеки, був англійський філософ Френсіс Бекон. Він вперше зробив спробу поєднати безпеку індивіда і суспільного цілого [1, с.30].

На думку І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко поняття «безпека» почало використовуватись з 1190 р. У XVII–XVIII ст. практично у всіх країнах Європи утверджується ідея, що головна мета держави – досягнення всезагального благополуччя і безпеки людей. У цьому контексті безпека передбачала два взаємопов'язаних аспекти: стан, ситуацію спокою, відсутність реальної небезпеки; матеріально-економічні і політичні умови, а також відповідні соціальні інститути, здатні його зберегти [13, с. 12].

В монографії Т.Г. Васильців [2, с.17-18] визначає наступні етапи еволюції поняття «економічна безпека» та місце економічної безпеки підприємництва в системі безпеки світової та національної економіки:

- прийняття першого нормативно-правового акту з питань безпеки – закону «Про національну безпеку» (США, 1934 р.) та створення Федерального комітету з економічної безпеки;
- створення міжнародних асоціацій забезпечення міжнародної економічної безпеки розвинених країн світу (40–50 рр.);
- прийняття країнами Західної Європи Стратегії економічного методу забезпечення національної безпеки;
- декларування принципів міжнародної економічної безпеки ООН;
- зміна курсу країн колишнього Радянського Союзу на формування ринкової системи господарювання;
- прийняття країнами колишнього Радянського Союзу державних нормативно-правових актів з питань забезпечення національної економічної безпеки;
- прийняття програмно-цільових документів з забезпечення економічної безпеки бізнесу (розвинені країни світу) [2, с.17-18].

Початком дослідження категорії «економічна безпека» в Україні прийнято вважати 90-і роки минулого століття. Саме здобуття незалежності, становлення ринкової економіки та захист економічних інтересів на рівні держави і суб'єктів господарської діяльності певною мірою послугувало відліком для розвитку даного наукового напрямку.

Характерною рисою аналізу проблеми економічної безпеки, здійснюваного економістами 70-х років минулого сторіччя, став перехід від концепції економічної безпеки, яка базувалась на військовому чиннику, до концепції, в якій економічна безпека є наслідком незалежності держави від зовнішньоекономічної політики інших країн, а незалежність базується на сукупності умов і чинників внутрішнього середовища, з'ясуванню яких і присвячені роботи цього періоду [11].

В цілому, економічна безпека країни характеризується системою понять, основними з яких є об'єкти, загрози, збитки, критерії і показники, стратегії і заходи забезпечення безпеки [11, с.8]. Економічна безпека як система представляє собою сукупність елементів, їхніх властивостей, взаємозв'язків і взаємовідносин, що складають єдиний комплекс і функціонують відповідно до певних об'єктивних закономірностей, що проявляються в конкретних історичних умовах. Ця система характеризується відносною відособленістю, особливою структурою і зв'язками з навколишнім середовищем, специфічним механізмом відтворення [5, с. 49].

Існують два принципові підходи до визначення економічної безпеки. Перший підхід заснований на використанні понять загрози і захищеності від загроз. Другий підхід, уникаючи вживання поняття загрози у

визначенні безпеки, базується на управлінських або економічних поняттях: ефективність, досягнення мети, функціонування, розвиток. Існують також визначення, що об'єднують або змішують обидва підходи. Підхід, заснований на боротьбі з загрозами, по ефективності повинен бути свідомо нижче, ніж підхід, заснований на підтримці режиму нормального функціонування, в силу його обмеженості, як в області впливу, так і методів впливу [4, с. 161-162]. Зазначені підходи є узагальненими та не дають нам можливості виявити сучасні умови або тенденції розвитку системи економічної безпеки підприємства.

Схожій думки дотримується А.М. Гуменюк [5], який виділяє два кардинально відмінних теоретичних підходи. Сутність першого полягає в тому, що економічна безпека є домінантою або принаймні найважливішою характеристикою економіки. Метою розвитку економіки в цьому випадку є забезпечення її безпеки. Проте вказаний підхід суперечить основним законам суспільного розвитку, адже якщо розуміти безпеку лише як захищеність, то виходить, що розвиток економіки завершений. Тобто при такому підході функціонування будь-якої господарської системи неминуче має набути спадного характеру. Міжнародні економічні зв'язки формуватимуться в держав, які забезпечили безпеку національної економіки або постійно послаблюватимуться аж до повного їх припинення. Другий підхід зводиться до визначення економічної безпеки організації. Економічна безпека при цьому стає невід'ємною ознакою розвинених економік, а категорії «економічна система» та «економічний розвиток» розглядаються як цілком тотожні. Світовий досвід свідчить, що навіть якщо розвиток економіки і був, без забезпечення її безпеки (Бразилія у 60-і роки, Єгипет і Польща у 70-і роки, Мексика у 80-і роки, Туреччина, Таїланд, Індонезія у 90-і рр. XX ст., Аргентина на початку XXI ст.), то переважно мав досить нестійкий характер, а період господарського зростання тривав недовго і закінчувався початком економічної кризи.

Аналізуючи розуміння економічної безпеки, С.В. Кавун [9] робить висновок, що економічна система підприємства складається з декількох функціональних складових, які для кожного конкретного підприємства можуть мати різні пріоритети залежно від характеру існуючих загроз. Основним фактором на думку науковця, що визначає стан економічної безпеки, є володіння підприємством стійким конкурентними перевагами. Ці переваги повинні відповідати стратегічним цілям підприємства [3, с.22]. Таким чином, С.В. Кавун надає перевагу конкурентному підходу до опису економічної безпеки.

Достатньо уваги в науковій літературі приділяється ресурсно-функціональному підходу. Такого підходу дотримується у своєму дослідженні І.П. Шульга [7]. Але, на нашу думку, ресурсно-функціональний підхід не повністю відповідає сучасному становищу ринкової взаємодії, існування підприємства в просторі ринкових ситуацій та впливу трансформаційних процесів в системі економічної безпеки підприємства.

Аналіз літературних джерел [8, 9] дозволяє зробити висновок, що багато уваги приділялось гармонізаційному підходу до опису економічної безпеки підприємства. Так, Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьова, О.М. Ляшенко [9], пропонують визначати як міру гармонізації в часі й просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства.

Наявність значної кількості підходів до трактування економічної безпеки підприємства привела до спроб узгодження таких підходів та їхнього синтезу. Наслідком цього став комплементарний підхід, який визначає економічну безпеку як міру економічної свободи підприємства, що досягається внаслідок керованого процесу взаємоузгодження економічних інтересів представників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства та має на меті протистояння загрозам економічній безпеці підприємства та потребує необхідних для такого протистояння ресурсів пропонує О.М. Ляшенко [9]. Іншою спробою узгодження різних підходів до розуміння економічної безпеки підприємства став конвергентний підхід до створення системи економічної безпеки підприємства, який запропонований у дослідженнях Є.І. Овчаренка [10]. Дослідник у конвергентному підході зміщує увагу з позиції об'єкта пізнання на позицію суб'єкта пізнання сутності процесів забезпечення економічної безпеки підприємства. Конвергентний підхід, як вважає Є.І. Овчаренко [10], є методологічним підходом у безпекології, який покликаний надати тлумачення основним безпекологічним поняттям та розкрити аспекти безпекозабезпечувальної діяльності на підприємстві у єдиному аксіологічному просторі [10, с.224]. У подальшому він розкриває сутність конвергентного підходу та його парадигмальні, синтагматичні та прагматичні аспекти.

Слід зазначити, що, на думку Є.І. Овчаренка, підходи до тлумачення поняття системи економічної безпеки підприємства умовно можна поділити на три групи. До першої групи науковець відносить підходи які не відштовхуються від будь-яких системологічних постулатів, тобто мають конотативний сенс і не мають ознак системності під час розгляду зазначеного поняття. Використання поняття «система економічної безпеки» у відповідності до теорії систем та їх різновидів Є.І. Овчаренко відносить до другої групи підходів. Підходи третьої групи об'єднуються у межах так званої теорії безпеки соціальних систем [10, с.228].

Окремі автори не стільки прагнуть створити новий підхід до розуміння економічної безпеки підприємства, скільки поглибити розуміння економічної безпеки як феномену й тим самим закласти засади її всебічного аналізу. Так, О.С. Власюк [11] представляє економічну безпеку як складне соціальне явище, що має бути об'єктом комплексного наукового дослідження. На його думку, комплексний підхід до феномену економічної безпеки пов'язаний з постановкою і вирішенням достатньо широкого спектра питань: створення матеріальних, економічних та інших умов, можливостей виживання людини як мікрокосмосу, „епіцентру” соціуму, розкриття його сутнісних сил, стійкого соціально-економічного розвитку суспільства.

Іншим варіантом на відміну від спроб сформувати певний узагальнюючий підхід до розуміння економічної безпеки підприємства є подальший аналіз та узгодження окремих підходів до її розуміння. Так, у своїх дослідженнях Н.В. Прус [6] виділяє вже існуючі підходи щодо розуміння економічної безпеки підприємства та на їх основі визначає мету створення та функціонування системи економічної безпеки підприємства, що відповідає кожному з наукових підходів, а саме: ресурсно-функціональний підхід; захисний підхід; стійкісний підхід; конкурентний підхід; гармонізаційний підхід; інформаційний підхід; фінансовий підхід [6].

На основі проведеного дослідження та узагальнення, незважаючи на велику кількість підходів до опису системи економічної безпеки підприємства, всі підходи так чи інакше пов'язані з «класичними» концептуальними підходами, а саме: системним, процесним, комплексним, функціональним, ситуаційним. Економічна безпека підприємства в першу чергу розглядається як самостійна система, яка має структуру, сукупність елементів, взаємодію із зовнішнім та внутрішнім середовищем. Прийнято вважати, що система економічної безпеки підприємства є невід'ємною частиною соціально-економічної системи. Соціально-економічна система постійно знаходиться під впливом трансформаційних процесів, що зумовлює зміну параметрів системи економічної безпеки підприємства. Зміна параметрів на макро-, мезо-, мікрорівні підприємства призводить до появи конкретної ситуації, що потребує відповідних аналітичних інструментів для її ідентифікації, оцінювання змін та розробки певного управлінського рішення.

Висновки. Таким чином, узагальнюючи сучасні підходи до розуміння сутності економічної безпеки підприємства, можна зробити висновок, що в умовах сучасного функціонування підприємств розглянуті підходи не завжди й не повністю враховують специфіку глобалізаційних, геополітичних та трансформаційних процесів. На наш погляд, опис економічної безпеки підприємства з використанням традиційних методологічних підходів тільки на основі загроз або на основі інтересів, або на основі конкурентних переваг обмежує застосування діагностики та ідентифікації трансформаційних процесів, які є невід'ємною частиною змін та перетворень. Тому запорукою ухвалення або реалізації якісного управлінського рішення щодо забезпечення економічної безпеки з урахування непередбачених обставин є ідентифікація певних загроз в просторі ситуацій. Синтез системного та ситуаційного підходу дозволить застосувати системно-ситуаційний підхід в системі економічної безпеки підприємства. Використання системного та ситуаційного підходу з однієї сторони дозволить розглядати систему економічної безпеки підприємства як управлінський інструмент, що забезпечує економічну безпеку підприємства з точки зору системи, яка має структуру, сукупність елементів, взаємодію із зовнішнім та внутрішнім середовищем; з іншої точки зору, поєднання зазначених двох підходів дозволить впроваджувати аналітичні інструменти для ідентифікації змін зовнішнього та внутрішнього середовища на підприємстві з метою прийняття управлінського рішення, що найбільше відповідає конкретній ситуації, оцінці фактичного або планового рівня економічної безпеки підприємства та заходам щодо її забезпечення.

Література

1. Ситник Г.П. Державне управління у сфері національної безпеки (концептуальні та організаційно-правові засади) : підручник / Ситник Г.П. – К. : НАДУ, 2011.
2. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Васильців Т.Г. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
3. Кавун С. В. Система економічної безпеки: методологічні та методичні засади : монографія / С. В. Кавун. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 300 с.
4. Стратегія економічної безпеки підприємства як фактор зменшення впливу зовнішніх та внутрішніх загроз / О.І. Линник, Н.В. Артеменко // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х. : НТУ „ХПІ”. – 2013. – № 67 (1040). – С. 159–169.
5. Гуменюк А. М. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти : монографія / Анатолій Маркович Гуменюк. – К. : НІСД, 2014. – 468 с.
6. Прус Н. В. Система економічної безпеки підприємства: поняття, сутність, принципи [Електронний ресурс] / Н. В. Прус // Глобальні та національні проблеми економіки. – Режим доступу : <http://www.global-national.in.ua/archive/2-2014/138.pdf>
7. Шульга І. П. Формування системи економічної безпеки емісійної діяльності акціонерних товариств : дис. ... доктора екон. наук : 21.04.02 / Шульга Ірина Петрівна. — Київ, 2011. — 455 с.
8. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. – К. : Издательство «Либра», 2003. – 280 с.
9. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [монографія] / О.М. Ляшенко – Луганськ : Вид-во СНУ ім.В.Даля, 2011. – 400 с.
10. Овчаренко Є.І. Методологія формування та узгодження цілей у системі економічної безпеки підприємства : дис. ... доктора екон. наук : 08.00.04, 21.04.02 / Овчаренко Євген Іванович. — Северодонецьк, 2015. — 631 с.

11. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк ; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
12. Босак А. О. Передумови формування системного підходу до менеджменту / А. О. Босак, Р. Б. Рогальський, В. А. Босак // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2011. – № 714 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 38–47.
13. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : навч. посібник / Мойсеєнко І.П., Марченко О.М. – Львів, 2011. – 380 с.
14. Фіскальне регулювання економічної безпеки України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / Ваврін Максим Ростиславович ; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. – Львів, 2015. – 20 с.

Надійшла 01.11.2016; стаття прорецезована редакційною колегією

СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ В СИСТЕМІ АГРАРНИХ ВІДНОСИН

З'ясовано сутність та особливості соціальних та економічних суперечностей. Обстоюється теза про доцільність використання поняття «соціально-економічні суперечності» під час аналізу суперечностей в системі аграрних відносин. Розкрито сутність соціально-економічних суперечностей в системі аграрних відносин та визначено їх функції.

Ключові слова: соціально-економічні суперечності, фази розвитку суперечностей, функції суперечностей, соціальні суперечності, економічні суперечності.

SHULGA O. A.

SHEE "Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman"

THE ESSENCE AND FUNCTIONS OF SOCIO-ECONOMIC CONTRADICTIONS IN THE SYSTEM OF AGRARIAN RELATIONS

The article aims to clarify the essence, functions and features of the socio-economic contradictions as phenomena of economic categories and institutional forms of the functioning of societies. Socio-economic contradictions can be regarded as a phenomenon, as an economic category and as an institutional form functioning societies. Socio-economic contradictions, as a phenomenon - is an expression of the economic interests of industrial relations; as an economic category, this ratio is unity and struggle between opposing parties property that characterizes the essence of socio-economic relations, ie the ratio of unity and struggle of appropriation and alienation as party property; as a form of institutional functioning societies - is institutionally expressed attitude of unity and struggle of opposites economic relations, which acts as an internal source of socio-economic formations. Socio-economic contradictions is inherent traits and characteristics, both social and economic contradictions. They carry signal, destructive and constructive (stimulating), integrating, developing, reproducing, epistemological and information functions.

Keywords: socio-economic contradictions, contradictions phases of development, function contradictions, social contradictions, economic contradictions.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями.

Суспільний розвиток – апріорі суперечливий процес. Це пов'язано з тим, що суперечності закладені в самій сутності явищ і системних утворень. Саме суперечності рухають ними зсередини через розкриття відносин єдності і боротьби, внутрішньо закладених в них, протилежностей. Тому суперечність є внутрішньою рушійною силою всіх явищ і процесів в природі, суспільстві і т.д.

Однак, незважаючи на вищесказане, більшість вчених-аграрників сьогодні невтішний стан розвитку аграрного сектору України пов'язують із успадкованим станом економіки від СРСР, проведеними реформами та допущеними помилками в управлінні на мікро- і макрорівні. Хоча, насправді, більшість проблем, які нині мають місце в аграрному секторі, мають більш глибокі корені і породжені несвоєчасним виявленням і розв'язанням суперечностей в системі аграрних відносин, неврахуванням закономірностей розвитку аграрних відносин. Саме через це, український уряд так і не зміг, поки що, побудувати успішну аграрну політику, стратегію і тактику по реалізації об'єктивних закономірностей розвитку аграрних відносин.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Дослідженню теоретичних і методологічних аспектів соціальних і економічних суперечностей у 50–80-х роках ХХ ст. було присвячено ряд праць як вчених-філософів, так і вчених-економістів. Зокрема, мова йде про монографії таких вчених-економістів, як М. Д. Колесов, В. В. Куликов, В. І. Кушлін, В. С. Семенов, В. Ф. Щербина та ін. Серед вітчизняних вчених значний внесок у дослідження та розв'язання суперечностей суспільних систем мають праці Ю. К. Зайцева, В. С. Савчука, О. М. Москаленко, С. В. Мочерного, А. А. Чухна та ін. Однак, залишаються майже не дослідженими питання соціально-економічних суперечностей в системі аграрних відносин сучасної економіки, зокрема їх сутності, функцій і особливостей.

Формулювання цілей дослідження. Тому мета статті – з'ясувати сутність, функції і особливості соціально-економічних суперечностей як явища, економічної категорії і інституційної форми функціонування суспільств.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Кожному явищу характерна єдність протилежностей. Але з часом вони відокремлюються одна від одної, і їх боротьба призводить до виникнення нової якості. Таким чином, в результаті дії закону єдності і боротьби протилежностей здійснюється саморух всього сущого, відбувається історичний розвиток суспільства та зміна суспільно-економічних формацій.

Відповідно до цього суперечність – це відношення єдності і боротьби протилежностей, що характеризують сутність явищ, процесів, системних утворень. Єдність протилежностей означає, що вони взаємообумовлюють і взаємообумовлюють одна одну, тобто одна без одної не існують. А боротьба протилежностей означає, що протилежності не лише взаємообумовлюють, але й взаємовиключають одна

одну, і, взаємодіючи, вступають між собою у взаємоборотьбу, яка може набирати різних форм (антагонізм або боротьба особливого роду – неантагоністична боротьба) і, зрештою, веде до розв'язання суперечності, яке є закономірним явищем і супроводжується переходом до нового якісного стану. Однак, оскільки у кожному явищі є багато суперечностей, важливо виділяти основну суперечність, адже її розвиток і розв'язання визначає розвиток і розв'язання всіх інших суперечностей. Розв'язання суперечності – це розрив єдності протилежних сторін, що означає заперечення попереднього буття явища.

Виділяють два типи розв'язання суперечностей. Перший полягає у знаходженні адекватної форми розвитку, завдяки якій протилежні сторони зберігаються і реалізуються. Другий – усунення даної суперечності, що передбачає зникнення самого явища, в якому закладена ця суперечність. Обидва типи розв'язання суперечностей реалізуються в притаманних їм об'єктивних формах, які виражають зміст суперечностей.

Під способом розв'язання суперечності мається на увазі спосіб впливу, дії людини на форму розв'язання суперечності (полягає у свідомому поєднанні протилежностей в господарській діяльності). Під методом розв'язання суперечності розуміється сукупність конкретних прийомів, заходів людини, об'єктивно включений у процес розв'язання суперечності. При цьому метод розв'язання завжди має бути адекватний змісту, формі і способу розв'язання суперечності.

Кожна суперечність має свою структуру, яка являє собою цілісну систему відношень між її сторонами, в яких виражені всезагальність суперечності, конкретні моменти її існування, внутрішній зміст і зовні форми вираження. Відповідно до цього кожна суперечність містить загальне, особливе і специфічне. Загальним є взаємовідношення сторін суперечності (тобто їх взаємообумовленість, взаємовиключення і взаємопроникнення) і зв'язки між ними (єдність і боротьба протилежних сторін); особливим є фази її існування, які відображають якісно особливий стан суперечності; і специфічним є рівні її вираження (суперечності сутності, суперечності явища і суперечності зовнішнього вираження суперечності).

Суперечність ділиться на взаємовиключаючі протилежності, які є сторонами суперечності, що взаємообумовлюють і взаємозаперечують один одну в тій самій сутності. Тобто протилежності – це елементи, сили, риси, тенденції і т.д., які взаємообумовлюють і взаємозаперечують один одного в явищах. Часто для характеристики сторін суперечностей застосовують категорії позитивного і негативного, нового і старого тощо. Розглянемо їх діалектику в розвитку явищ більш детально.

Під позитивною і негативною протилежностями, в одному випадку, розуміється їх полярність, в другому, їх неоднакова роль по відношенню до процесу розвитку, а, у третьому, певне визначене ставлення до цих сторін суспільства. У першому випадку, одна сторона існує лише у зв'язку з існуванням іншої. У наступних двох випадках, одна сторона виступає як формуюча, створювальна, прогресивна, нова, а інша – як руйнівна, регресивна, стара по відношенню до процесів суспільного розвитку.

Щодо категорій нового і старого, то вони теж використовуються в різних значеннях. Буває, що під старим розуміють те, що існує вже тривалий час і заважає появі нового, більш прогресивного (наприклад, феодално-кріпосне господарство, що заважало приходу машинного способу виробництва у сільське господарство). У той же час, на практиці можуть бути випадки, коли довго існує явище є новим по відношенню до процесу розвитку (наприклад, кооперація особистих селянських господарств). Відповідно до цього, під новим розуміють явище, яке виникло нещодавно, і є новим, прогресивним по відношенню до процесу розвитку (наприклад, вважається, що господарські товариства і фермерські господарства більш прогресивні, ніж особисті селянські господарства). Однак, буває і так, що нове в часі, є старим по змісту, будучи носієм старого (наприклад, перетворення в Україні колишніх колгоспів і радгоспів у колективні сільськогосподарські підприємства).

У той же час, зміст понять «нове» і «старе» не тотожне змісту «майбутнє» і «минуле». В минулому теж можна виявити щось старе і щось нове, позитивне і негативне. Аналогічно і у випадку майбутнього, де є суперечності минулого і майбутнього, негативного і позитивного. Ототожнення минулого з старим, негативним, означає заперечення необхідності використання досвіду минулого у розв'язанні суперечностей, а ототожнення майбутнього з новим і позитивним, веде до відмови від розвитку шляхом боротьби протилежностей. У той же час, виділення нового і старого по відношенню до суспільного розвитку є досить важливим у розв'язанні суперечностей. Оскільки носіями кожної з сторін є певні суб'єкти. Визначення того, хто є носієм старого, а хто нового, дозволяти проводити свідому аграрну політику по підтримці певної сторони. Але тут потрібно врахувати ще один момент: яка із двох сторін в даних умовах є головною, ведучою. Під головною, ведучою стороною, зазвичай, розуміють нове, позитивне, що направлене на майбутнє, на подолання старого, яке гальмує загальний поступальний розвиток суспільства.

Важливим також є поділ нового або старого на ціле і його складові частини. Наприклад, ціле – технологічний спосіб виробництва, його складові – продуктивні сили і виробничі відносини. Кожному ТСВ (як старому, так і новому) відповідає певний рівень розвитку продуктивних сил і певна система виробничих відносин. Єдність цих сторін носить прогресивний характер, обумовлюючи прогресивний характер цілого. Проте потрібно пам'ятати про необхідність дотримання міри співвідношення між частинами (завжди має бути відповідність рівня розвитку продуктивних сил рівню розвитку виробничих відносин), інакше ця єдність (ТСВ) стала гальмом розвитку, стримуватиме розвиток цілого.

Пізнання протилежностей передбачає також з'ясування відношення між ними, як сторонами єдиного цілого. Цим відношенням є відношення єдності і боротьби протилежностей. Єдність протилежних сторін означає їх взаємообумовленість, взаємопроникнення і взаємоперехід. Однак, ця єдність є відносною, оскільки з часом дана єдність, в результаті боротьби протилежностей, зміниться на нову єдність протилежностей. Таким чином, єдність протилежностей передбачає їх боротьбу, в результаті якої має відбутися перехід до нової якості, від старого до нового. У той же час, ця єдність протилежностей існує завдяки їх боротьбі, яка є імпульсом до розвитку суперечності., єдністю взаємопроникнення і взаємозаперечення протилежностей. Боротьба протилежностей є абсолютною, як і розвиток.

Таким чином, суперечності характеризуються такими рисами: по-перше, вони мають всезагальний характер, оскільки характерні для всіх явищ і процесів в світі; по-друге, розкривають саме внутрішнє джерело всякого саморозвитку і саморуху; по-третє, носять об'єктивний характер, бо вони закладені в сутність кожного явища; по-четверте, специфічність дії або прояву; по-п'яте, мають сутнісний характер; по-шосте, їм характерна наявність певної структури; по-сьоме, протилежні сторони суперечності характеризуються взаємообумовленістю, взаємовиключенням і взаємопроникненням; по-восьме, вони є джерелом і рушійною силою розвитку; по-дев'яте, суперечність постійно перебуває у русі, тобто відбувається її розвиток; по-десяте, їй притаманна відносна єдність і абсолютна боротьба її протилежних сторін; суперечності мають свій об'єктивний хід розвитку і розв'язання. Проте остання риса не означає, що суспільство повинно залишатися пасивним спостерігачем за розвитком суперечностей, навпаки, воно через свою свідому діяльність повинно відігравати активну роль в їх виявленні, пізнанні та розв'язанні.

Розглянемо сутність і особливості соціальних та економічних суперечностей, та взаємозв'язок між ними. Соціальні суперечності – це суперечності у системі суспільних відносин, які виражають відношення між певними суб'єктами (індивідом, соціальною групою, виробничим колективом, класом, суспільством в цілому). Тобто головною особливістю соціальних суперечностей є їх зв'язок з суспільними відносинами і суб'єктами цих відносин. Суб'єкт в соціальній суперечності може виступати: а) безпосередньо, представляючи одну (суперечність між людиною і навколишнім середовищем) або обидві сторони (суперечність між капіталістами і найманими працівниками); б) опосередковано (суперечності товару, який є втіленням конкретної і абстрактної праці суб'єкта); в) одночасно і безпосередньо, і опосередковано (найманий працівник і виготовлені ним знаряддя праці).

Соціальні суперечності відображають розвиток суспільства і є суперечностями між існуючими формами соціального життя, у т. ч. механізмами соціального управління, і новими потребами суспільного розвитку, які вимагають цілеспрямованої зміни цих форм і механізмів. Вони пов'язані з розбіжностями інтересів певних соціальних груп [8, с. 289].

Виділяють такі особливості соціальних суперечностей:

1) соціальні суперечності – це суперечності між суб'єктами відповідних суспільних відносин, пов'язаних з їх безпосередніми інтересами;

2) вони виражають як відношення між агентом і контрагентом, так і ставлення кожного з них до суперечності в цілому. Виходячи із своїх інтересів, кожен суб'єкт суперечності вступає у відношення, по-перше, зі своїм контрагентом, який йому протистоїть, і, по-друге, з суперечністю в цілому, яку він прагне розв'язати або гальмувати її розвиток;

3) соціальні суперечності пов'язані із діяльністю людини (вони розвиваються, проявляються, розв'язуються і виникають у результаті економічної діяльності людей, але незалежно від їх бажання або небажання);

4) сутність, глибина, форми прояву соціальних суперечностей визначаються природою суспільного ладу (але це не суперечить об'єктивній природі суперечностей і їх відносній незалежності від волі і свідомості людей). Суспільство може лише з'ясовувати, прискорювати або сповільнювати їх розвиток, сприяти або заважати їх розв'язанню;

5) соціальні суперечності мають соціально-класовий характер і неоднакову природу в різних суспільних умовах. Одні і ті ж суперечності (наприклад, суперечності між покупцем і продавцем, між споживною вартістю і вартістю, між конкретною і абстрактною працею) при різних суспільних умовах мають неоднакову суспільну природу, розвиток і форми розв'язання. Виділяють такі типи соціальних суперечностей: первісної спільноти, антагонізмів, не антагонізмів, суперечностей соціальної єдності. Проте основна і головна соціальні суперечності певного суспільного ладу в різних країнах є незмінними [1, с. 15–17];

6) суперечності більш високого рівня соціальної організації при одних умовах включають, а при інших – не включають суперечності менш високих рівнів соціальної організації;

7) діапазон розвитку соціальної суперечності охоплює деякі фази, які притаманні тільки йому (на відмінну від природних суперечностей) – протилежність і конфлікт;

8) характер соціальної суперечності обумовлює її відносне (в межах різних етапів розвитку однієї суспільно-економічної формації) та абсолютне розв'язання (при переході від однієї суспільно-економічної формації до іншої);

9) основним методом пізнання соціальних суперечностей є метод сходження від абстрактного до конкретного [10, с. 34].

Складовою соціальних суперечностей є економічні суперечності, які властиві економічним (виробничим) відносинам, пов'язані із суб'єктами суспільного виробництва і проявляються на всіх фазах процесу відтворення суспільного виробництва. Вони відіграють роль первинних, провідних, визначальних в системі соціальних суперечностей. Їм характерні як риси соціальних суперечностей, так і свої специфічні риси, які випливають із їх зв'язку з економікою [1, с. 23].

Економічні суперечності пов'язані між собою і утворюють систему з внутрішньою взаємною визначеністю і підпорядкованістю та характерною для них структурою. Ці суперечності відповідають певному етапу історичного розвитку суспільства, а тому вони є суперечностями певного суспільного ладу і певного етапу його розвитку.

Можна виділити такі характерні риси системи економічних суперечностей:

- суспільних характер цих суперечностей, оскільки вони персоніфікуються в суперечностях між класами, соціальними групами;
- структура економічних суперечностей розкривається через виділення об'єктів таких зв'язків і відносин, тобто вона виражається через об'єктно-суб'єктні зв'язки і відношення. Внутрішня структура економічних суперечностей може бути представлена як по вертикалі, так і по горизонталі. По вертикалі – це економічні суперечності між різними сферами суспільного виробництва: безпосередньо виробництво, розподіл, обмін і споживання, а по горизонталі – це суперечності між відособленими, але взаємопов'язаними галузями, підгалузями і господарюючими суб'єктами;
- вони мають речовий носій, оскільки виробничі відносини пов'язані з якою-небудь річчю (товаром, грошима, виробничими фондами, суспільним продуктом і т. д.);
- економічні суперечності пов'язані з речами і проявляються через них, опосередковуються ними, набуваючи соціальної значущості. Тобто вони пов'язані з речами як споживними вартостями [1, с. 23–29];
- економічні суперечності – це опосередковані суперечності, оскільки будь-яке благо, річ виступає посередником у взаємодії людей між собою;
- у будь-якій економічній суперечності втілені матеріальний і духовний компоненти, оскільки суперечність одночасно є і персоніфікованою (втілена в діях людей) і уречевленою (у матеріальних і духовних результатах людської праці);
- в економічних суперечностях відображено два аспекти трудової діяльності – соціально-економічний і техніко-економічний. Це обумовлено тим, що в економіці є три компонента – люди, речі і відносини між людьми з приводу речей. Відповідно до цього, економічні суперечності фіксують історичний взаємозв'язок цих компонентів;
- єдність і боротьба протилежних тенденцій в економічній діяльності людей забезпечує історичну спадковість в саморозвитку виробничих відносин, продуктивних сил і способу виробництва в цілому [4, с. 12-13].

Попри те, що економічні суперечності є складовою соціальних суперечностей, вони є первинними, провідними по відношенню до соціальних і знаходять свій прояв у соціальних суперечностях. Однак, якщо розглядати економічні і соціальні суперечності в системі аграрних відносин, то обидві групи суперечностей, викликані переважно суперечностями відносин власності на засоби виробництва, насамперед на землю.

Суперечність відносин власності на землю є основною в системі аграрних відносин. Саме вона лежить в основі всіх інших економічних суперечностей аграрних відносин та призводить до соціальних суперечностей на селі і в суспільстві. Тому, на нашу думку, щодо аналізу системи суперечностей в системі аграрних відносин доцільно застосовувати поняття «соціально-економічних суперечностей», які пов'язані з соціально-економічними відносинами, основу яких становлять відносини власності на засоби виробництва, продукти праці, робочу силу, а також до цих відносин належить характер праці та відносини розподілу.

Виходячи з того, що, з одного боку, соціально-економічні відносини – це відносини власності та обумовлені ними відносини виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних та духовних благ, відтворення робочої сили, суспільного поділу праці і т.д., а, з іншого боку, це відносини між суспільними класами, соціальними групами і членами суспільства, можна зробити висновок, що соціально-економічним суперечностям приманні риси і особливості, як соціальних, так і економічних суперечностей.

Соціально-економічні суперечності можна розглядати, як явище, як економічну категорію і як інституційну форму функціонування суспільств. Соціально-економічні суперечності як явище є виразом економічних інтересів суб'єктів виробничих відносин. Соціально-економічні суперечності як економічна категорія, – це відношення єдності і боротьби між протилежними сторонами власності, яке характеризує сутність соціально-економічних відносин, тобто це відношення єдності і боротьби привласнення і відчуження, як сторін власності. Соціально-економічні суперечності, як інституційна форма функціонування суспільств, – це інституційно виражене відношення єдності і боротьби протилежностей економічних відносин, яке виступає внутрішнім джерелом розвитку суспільно-економічних формацій. Тобто соціально-економічні суперечності лежать в основі функціонування і розвитку кожної суспільно-економічної формації, обумовлюючи зміну не лише однієї формації іншою, а й зміну фаз всередині кожної формації. Разом з тим, вони виражають сутність кожної суспільно-економічної формації і вказують на внутрішнє джерело її розвитку, відображаючи історичний розвиток суспільства.

Важливе значення для розуміння діалектики розвитку суспільства має визначення фаз розвитку самої суперечності. Кожна суперечність характеризується своїм внутрішнім розвитком, в результаті якого вона проходить декілька фаз, що відображають процес її зародження, формування і розв'язання. Традиційний підхід до виділення фаз розвитку суперечностей можемо спостерігати у Г. В. Ф. Гегеля: тотожність-відмінність-протилежність-суперечність [2]. Однак, така схема розвитку суперечностей не є досконалою, оскільки, по-перше, згідно з нею суперечність в цілому ототожнюється з останньою фазою свого розвитку; по-друге, виділені фази розвитку у Г. В. Ф. Гегеля є одночасно і сторонами суперечності, і відношенням між сторонами суперечності; і, по-третє, оскільки суперечності є різноманітними за своїм змістом, способами, формами і результатами єдності і боротьби протилежних сторін, вони навряд проходять у своєму розвитку усі без винятку фази.

На думку, М. Д. Колесова і В. Ф. Щербини, доречніше залежно від того, яка сторона суперечності домінує на тому чи іншому етапі свого розвитку, виділяти два етапи розвитку суперечностей – розгортання і згортання [4, с. 38]. Г. М. Штракс виділяє п'ять фаз розвитку соціальної суперечності: тотожність, відмінність, істотна відмінність, протилежність, конфлікт. Перша фаза характеризує такий момент виникнення суперечності, коли тотожність переважає над відмінністю. Друга – виражає поглиблення розпочатої відмінності, її домінування над тотожністю. На третій фазі відбувається взаємне виключення сторін в окремих істотних відносинах. У фазі протилежності досягається взаємовиключення сторін у всіх сутнісних відношеннях. Конфлікт виникає, коли суперечність визріла і одна зі сторін відповідно до своїх інтересів і користуючись своїми можливостями ускладнює і затягує її розв'язання [10, с. 26].

Схоже бачення фаз розвитку можна зустріти у С. В. Мочерного, який вважав, що основними етапами (фазами) розвитку суперечності є тотожність, відмінність, власне суперечність, конфлікт, і її вирішення, внаслідок чого суперечність переходить у якісно або сутнісно нову форму руху [6, с.121]. В. С. Семенов відзначав, що К. Маркс виділяв такі стадії розвитку суперечностей при капіталізмі, як відмінність, протилежність, конфлікт, їх розв'язання і ін. [7, с. 206]. Однак, К. Маркс не відділяв розвиток суперечності від її розв'язання, виходячи з того, що суперечність не згладжується, а розв'язується. До того ж, розв'язання однієї суперечності веде до виникнення нової суперечності.

У зарубіжних економістів можна зустріти і більш широкий перелік фаз: тотожність, відмінність, істотна відмінність, протилежність, розв'язання. Тотожність відображає момент виникнення суперечності, коли роздвоєння на протилежні сторони тільки починається. Відмінність являє собою суперечність, що тільки з'явилася. Істотна відмінність – це вже досить виражена суперечність, що виражає вищий ступінь відмінності. Протилежність розкриває сформовану суперечність, всередині якої починається боротьба і йдуть пошуки шляхів розв'язання. Необхідно зазначити, що протилежність як внутрішня сторона суперечності існує на всіх фазах її розвитку, але проявляється із різної силою. Розв'язання суперечності – це процес відтворення суперечності, коли протилежні на сьогодні серед вчених немає єдиної точки зору щодо кількості фаз розвитку суперечностей [2]. Дехто з вчених вважає, що кількість фаз, через які проходить у своєму розвитку суперечність, залежить від своєчасності виявлення і розв'язання суперечності, від внутрішніх і зовнішніх умов її розвитку, економічних умов суспільного ладу, від характеру суперечності і т.д.

З вищевикладеного зрозуміло одне, що всі суперечності у своєму розвитку обов'язково мають пройти три ступені розвитку. Перший – ступінь єдності, тотожності сторін, другий – роздвоєння єдиного, боротьби протилежних сторін суперечності, і третій – розв'язання суперечності та перехід в нову якість. Якщо ж суперечність не буде своєчасно виявлена і розв'язана, то це призведе до появи додаткових фаз розвитку суперечності, наприклад, таких як загострення та конфлікт. У такому випадку розв'язання суперечності вимагатиме більш масштабних і тривалих заходів. Тому, зазвичай, виділяють три основні ступені розвитку суперечностей: виникнення, розвиток і розв'язання.

Виходячи із сутності та особливостей соціально-економічних суперечностей, можна виділити такі їх функції:

- 1) сигнальна – сигналізує про те, що деякі елементи господарського механізму, форми чи методи економічної діяльності застаріли, «віджили» своє і вимагають змін;
- 2) деструктивна – проявляється у випадку несвоєчасного розв'язання суперечності у формі конфлікту, що веде до появи та поширення негативних явищ, процесів, регресивних тенденцій в економіці та суспільстві в цілому;
- 3) конструктивна (стимулююча) – спрямовує суспільство на пошук більш ефективних форм і методів господарювання тощо, є рушійною силою розвитку системи в цілому;
- 4) інтегруюча – проявляється в єдності протилежних сторін, забезпечує існування явища;
- 5) розвиваюча – має місце при проходженні суперечністю фаз свого розвитку, коли відбувається розвиток окремої підсистеми в умовах розвитку системи в цілому;
- 6) відтворююча – суперечність, як джерело розвитку, через боротьбу протилежностей і в процесі цієї боротьби виникає, розвивається і розв'язується, переходячи у нову якість, у якій закладена нова суперечність;
- 7) інформаційна – суперечності є носіями інформації про сутність явищ, процесів, особливості і характер системних утворень;

8) гносеологічна – суперечності є інструментом розкриття сутності явищ, системних утворень.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, соціально-економічні суперечності можна розглядати як явище, як економічну категорію і як інституційну форму функціонування суспільств. Соціально-економічні суперечності як явище є виразом економічних інтересів суб'єктів виробничих відносин; як економічна категорія – це відношення єдності і боротьби між протилежними сторонами власності, яке характеризує сутність соціально-економічних відносин, тобто це відношення єдності і боротьби привласнення і відчуження, як сторін власності; як інституційна форма функціонування суспільств – це інституційно виражене відношення єдності і боротьби протилежностей економічних відносин, яке виступає внутрішнім джерелом розвитку суспільно-економічних формацій. Соціально-економічним суперечностям притаманні риси і особливості, як соціальних, так і економічних суперечностей. Вони виконують сигнальну, деструктивну, конструктивну (стимулюючу), інтегруючу, розвиваючу, відтворюючу, гносеологічну і інформаційну функції.

Подальші наші розвідки в цьому напрямі будуть стосуватися дослідження природи та причин соціально-економічних суперечностей аграрного сектору в трансформаційних економіках та визначення шляхів їх розв'язання.

Література

1. Аройо Ж. Экономические противоречия при социализме. Сущность, проявления, разрешение / Ж. Аройо. – М. : Политиздат, 1984. – 223 с.
2. Гегель Г. В. Ф. Наука логики / Г. В. Ф. Гегель. – СПб : «Наука», 1997. – 800 с.
3. Зайцев Ю. К. Сучасна політична економія (проблеми та інституційне поле предмета і методології досліджень) : навч. посіб. / Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2011. – 337, [3] с.
4. Колесов Н. Д. Разрешение экономических противоречий социализма / Н. Д. Колесов, В. Ф. Щербина. – М. : Экономика, 1988. – 255 с.
5. Куликов В. В. Экономические противоречия социализма: характер и формы разрешения / В. В. Куликов. – М. : Экономика, 1986. – 144 с.
6. Мочерний С. В. Методологія економічного дослідження / С. В. Мочерний. – Львів : Світ, 2001. – 416 с.
7. Семенов В. С. Диалектика развития социализма / В. С. Семенов. – М. : «Мысль», 1987. – 429, [1] с.
8. Соціологія : словник термінів і понять. – К. : Кондор, 2006. – 372 с.
9. Філософський словник / за ред. В. І. Шинкарука. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Голов. ред. УРЕ, 1986. – 800 с.
10. Штракс Г. М. Социальное противоречие / Г. М. Штракс. – М. : «Мысль», 1977. – 158 с.

Надійшла 01.11.2016; рецензент: д. е. н. Зайцев Ю. К.

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇЇ РОЗВИТКУ

У статті сформовано концептуальні засади дослідження економічної системи, особливості її розвитку; представлено авторське бачення сучасної парадигми підприємства, на основі чого визначено ознаки й сутність сучасного підприємства в контексті нових умов його функціонування, сформульовано принципи організаційної побудови, виявлено напрями його трансформації. Розкрито зміст поняття «економічний розвиток», «економічне зростання». Проаналізовано підходи до вивчення даних економічних категорій.

Ключові слова: система, економічна система, розвиток; економічний розвиток; економічне зростання; циклічність; циклічність економічного зростання.

SCIENTIFIC APPROACHES TO THE CONCEPT OF ECONOMIC SYSTEM AND ITS DEVELOPMENT

In the article formed the conceptual basis of the study of economic systems, features of its development; presents the author's vision of the modern paradigm of the enterprise, on the basis of what defined the characteristics and essence of the modern enterprise in the context of new conditions of its functioning, principles, organizational structure, determines directions of its transformation. The content of notion "economic development" "economic growth". Approaches to the study of these economic categories. The analysis of theoretical and methodological approaches of modern foreign and domestic scientists to the definition of the economic system revealed the complexity and contradictory character of the specified definition. However, we believe that it is appropriate to use a system-synergistic concept regarding its interpretation. And the basis for the development of the economic system characterized by the vector and trajectory, is economic growth.

Key words: system, economic system, development; economic development; economic growth; cycles; the cyclical nature of economic growth.

Вступ. Поліваріантність наукових та емпіричних підходів до особливостей розвитку економічних систем значною мірою зумовлено багатоаспектністю та неоднозначністю предметної сфери дослідження. Центральним елементом об'єктом дослідження є економічна система. Тому необхідно зосередити увагу на уточненні дефініції економічної системи, виокремленні її ознак і параметрів, ідентифікації умов функціонування та розвитку. Незважаючи на значну кількість наукових праць та значні досягнення в області трактування поняття розвиток, чіткого розмежування між розвитком та зростанням не було виявлено, а тому вважаємо за необхідне проаналізувати дефініції розвитку та викласти власне трактування.

Метою статті є дослідження науково-теоретичних позицій змісту поняття система, економічна система, економічний розвиток, а також розмежування понять економічний розвиток та економічне зростання.

Виклад основного матеріалу. Розвиток сучасної теорії систем сформувався під впливом здобутків дослідників та науковців, що переважно ґрунтуються на онтологічних, гносеологічних, методологічних засадах.

Онтологічний зміст визначення терміну має витoki із Давньої Греції і пояснюється ототожненням онтологічного аспекту реальності та гносеологічного аспекту знання про неї. В онтологічному підході до визначення терміна «система» виокремлюються дві гілки: по-перше, усвідомлення систем як цілісних і водночас розчленованих фрагментів реального світу і по-друге, використання терміну «система» для «цілісності, яка визначається певною спільністю, яка організує таке ціле». Тобто система розглядалась у таких аспектах: як сукупність об'єктів і як сукупність властивостей. Формування поняття «система» з терміна «система» відбувалось через усвідомлення цілісності і диференціювання природних і штучних об'єктів, тобто тлумачення системи як «цілого, складеного з частин» (Г. Галілей, І. Ньютон, У. Гамільтон, П. Лаплас, Р. Декарт, Б. Спіноза, Л. Берталанфі).

Гносеологічний підхід у трактуванні терміну «система» також має два напрями: трактування системності самого знання, починаючи від філософського, закінчуючи науковим; та незважаючи на те, що у ньому не використовувався термін «система» по відношенню до знання, за сутністю було розроблено його сутність (Евклід, Платон).

Поєднання онтологічного та гносеологічного підходів в розумінні системи та одна з перших спроб методологічного узагальнення системних концепцій знайшли відображення у визначенні системи А. Холла, Р. Фейджина: «Система – це безліч предметів разом зі зв'язками між предметами і між їхніми ознаками» [27 с. 252]. Таке поєднання онтологічного і гносеологічного розуміння спостерігається у ряді трактувань більшості науковців. А саме поняття «система», починаючи з середини ХХ ст., стає ключовим методологічним і науковим поняттям, а як форма подання предмета наукового пізнання – фундаментальною

і універсальною категорією. Зосереджуючись на зазначеному підході, сучасні дослідники пропонуючи власне визначення категорії «система» лише деталізують елементи та зв'язки між ними [2, 23].

Серед перших мислителів, котрі застосували систему та системний підхід до розуміння економічного життя, були відомі європейські учені: Ф. Ліст, В. Рошер, Б. Гільдебранд, К. Кніс, Г. Шмоллер, К. Бюхер, Г. де Грееф, Р.Штамлер та ін. Серед українських науковців, насамперед варто назвати М. Балудянського, М. Бунге, М. Туган-Барановського, І. Франка та інших, незалежно від зарубіжних авторів, трактували економіку як систему.

Значний внесок до вирішення методологічної проблеми – визначення категорії «економічна система» – зробили чимало дослідників: Дж. Гелбрейт, П. Грегори та Р. Стюарт, М. Мендоза і В. Наполі, П. Семюелсон і В. Нордгауз, Ф. Прайор, М. Борнштейн, А. Гальчинський, П. Єщенко, Ю. Палкін, Б. Гаврилишин, І. Грабинський, Г. Клишко і В. Нестеренко, В. Базилевич, Г. Башнянин та інші. Проте, аналіз економічної літератури засвідчує, що проблеми сутності та структури економічних систем не дивлячись на значні здобутки науковців, продовжують перебувати у полі зору дослідників, та є предметом численних наукових дискусій. Причинами цього є насамперед мультипарадигмальність сучасного економічного знання та поліструктурність об'єкта дослідження, багатогранність характеристик, кожна з яких, відображаючи суттєві сторони економічної системи, є неповною і не дає можливості вичерпності характеристики. Змістовне наповнення категорії «економічна система», конкретний набір її елементів, взаємодія та взаємовідношення між ними є різними, що й призводить до різних трактувань економічної системи [15, с. 69-70].

Дослідження наукових підходів [9] до аналізу сутності та структури економічної системи, зумовило можливість формування їх класифікації, що наведено у табл. 1.

Зважаючи на те, що економічна система є складним динамічним поліструктурним утворенням, що інтегрує величезну кількість взаємопов'язаних елементів та забезпечує взаємодію із ендогенним та екзогенним середовищем, постійно розвивається, вважаємо можливим застосувати системно-синергічний підхід до обґрунтування зазначеної категорії. Що пояснюється тим, що синергетика є міждисциплінарною наукою, що досліджує процеси самоорганізації у фізичних, хімічних, біологічних, екологічних, економічних та системах іншої природи, а також стійкості і розпаду останніх. В економіці прояв синергічного ефекту виявляє суттєво сума всіх ефектів перевищує часткове їх значення.

Системно-синергічна парадигма передбачає дослідження економічних систем як нестійких, економічних суб'єктів, що перебувають у постійному розвитку, зв'язки між елементами мають нелінійний характер, а сама система перебуває в динамічному стані.

Розвиток є основною фазою у процесі безперервних економічних змін та еволюції систем.

Питання розвитку економічних систем досліджували науковці: М. Бредлі, Р. Брейлі, А. Десаї, М. Дженсена, Е. Кім, Ж. Тіроль, Н. Томас, Ф. Шерер, Й. Шумпетер, Ф. Перу, Р. Нельсон, Я. Певзнер, Р. Ентон, Б. Шаванс, А. Тройнбі, Д. Белл, У. Ростю, Ф. Бодель, Л. Бальцерович та багато інших. Серед вітчизняних авторів теорії розвитку присвятили свої роботи В. Геєць, О. Терещенко, Л. Мельник, В. Пономаренко, М. Туган-Барановський, М. Кондратьєв, О. Богданов, І. Пригожин, В. Забродський, В. Петренко, Т. Клебанова, Ю. Лисенко, О. Раєвнева, Ю. Погорелов, О.В. Раєвнева та інші. Зазначені роботи формують основу теорії розвитку соціально-економічних систем, проте ряд питань залишилися не розкритими та потребують уточнення.

Базовою категорією теорії розвитку є поняття «розвиток». Аналіз основних джерел з теорії розвитку свідчить про наявність безлічі підходів до визначення поняття розвитку соціально-економічної системи. Базуючись на аналізі, проведеному в роботі [24], та з урахуванням нових літературних джерел сформована таблиця основних підходів до визначення поняття «розвиток» з метою формування системного уявлення про процес розвитку системи.

Наявність різноманітних підходів до трактування поняття «розвиток» дозволяє зробити висновок про багатогранність цього процесу. Узагальнюючи основні характеристики запропонованих авторами підходів, можемо встановити певні підходи до поняття «розвиток», а саме: розвиток – це якість системи, розвиток – це процес (або сукупність процесів) і при цьому розглядаються переважно висхідний напрям. Проте, дотримуючись точки зору [33] про те, що розвиток як проекція цілей і можливостей може відбуватися за висхідним, спадним та нейтральним (стагнаційним) вектором.

Схожої думки дотримується і Гвоздецька І. В, вважаючи, що розвиток тісно пов'язаний з функціонуванням різних об'єктів, проте функціонування може мати і зворотний характер [8, с. 39]. Розвиток може проявлятися як у прогресі, так і в регресі, і виражатись в еволюційній або революційній формі. Прогрес забезпечує розвиток системи від нижчого рівня до вищого, вдосконалюючи систему, підвищуючи рівень організації системи. Регрес – це тип розвитку, відповідно до якого система переходить від вищого рівня до нижчого, відбувається перехід до менш досконалого, ефективного виробництва.

Категорії «економічне зростання» і «економічний розвиток» знаходяться у контексті змісту понять «зростання» і «розвиток». В тлумачному словнику української мови наведено визначення зростання як «...кількісне збільшення, досягнення вищого рівня розвитку» [19].

Інший словник подає зростання, як категорію кількісну, а розвиток означає «...процес росту, розвій, розмах, розквіт, процвітання; рух, хід, поступ» [19].

Теоретико-методологічні підходи до трактування сутності економічної системи

Підхід	Основні засади підходу	Зміст підходу	Представники
Функціональний	пов'язаний із трактуванням природи економічної системи на основі виявлення її спрямованості, особливостей взаємодії з навколишнім середовищем та механізму вирішення основних проблем господарської життєдіяльності суспільства	Економічна система – набір механізмів для прийняття та виконання рішень стосовно виробництва, доходів і споживання на певній території або формальна соціально-економічна структура, що організує виробництво товарів, затребуваних у внутрішньому середовищі відповідно до довгострокової стратегії.	Х. Зайдель і Р. Теммін [13] П. Грегори та Р. Стюарт [26] Г. Башнянин [5] К. Астапова [3]
Структурно-морфологічний	Спрямований на розкриття сутності економічної системи шляхом дослідження її субординованої ієрархічної будови (виокремлення суттєвих взаємозв'язків та конституюючих елементів), елементного складу (гомогенного, гетерогенного, змішаного), зв'язків (прямих, зворотних, нейтральних) та закономірностей формоутворення	Економічна система – надскладна, упорядкована, саморегульована цілісність множини економічних і сутнісних неекономічних відносин або одна з підсистем суспільства, що інтегрує в собі сукупність усіх компонентів (елементів, ланок) економіки (галузі, підприємства, індивідуальні господарства), природне середовище і виробничі відносини.	П. Щенко та Ю. Палкін [11] С. Любимцева [16] В. Вадяпін і Г. Журавльова [34] В. Бодров [23]
Інституційний	Ґрунтується на розумінні економічної системи як сукупності взаємопов'язаних інституцій функціонування, розвитку та регулювання національної економіки.	Економічна система є сукупністю інституцій, які визначають можливих форм організації господарської життєдіяльності людства, у межах яких економічні агенти кооперуються або конкурують один з одним	О. Вільямсон [6], Л. Бальцеревич [4]
Інформаційний	Пов'язаний із трактуванням інформації як феномена структури, що постійно розвивається; дослідженням рівня організації (дезорганізації) системи, визначенням її впорядкованості та перспектив вдосконалення	Економічна система має матеріально-інформаційну природу та формується в результаті поєднання двох основних елементів: матеріальний елемент, основне призначення якого полягає у виконанні роботи для здійснення метаболізму (речовинно-енергетично-інформаційного обміну із зовнішнім середовищем) і який складається з матеріальних активів і трудових ресурсів; інформаційний елемент, який призначений для управління процесами здійснення метаболізму та пов'язує в системну єдність матеріальні елементи системи, забезпечуючи її впорядкованість і динамічну стійкість у просторі та часі. До його складу входять економічні відносини та інституції	Л. Мельник [17] В.М. Тарасевич [28]
Еволюційно-генетичний	Дослідження економічної системи як складного динамічного об'єкта, що саморозвивається, основна увага приділяється висвітленню процесів зародження та еволюції економічної системи: її походження, основних етапів розвитку і перспектив подальшого існування	Суть економічної системи не можна зрозуміти без опори на соціогенез, соціогенетичне накопичення досвіду, розкриття закономірностей спадковості, мінливості та добору в динаміці систем, дослідження їхнього генотипу (спадкового ядра), механізмів і наслідків його оновлення, збагачення та межі змін у кризових ситуаціях.	С. Роузфілд [24] Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева [27] Б. Кульчицький [14] А. Булатов [33]

Відомий вітчизняний науковець А. Філіпенко зазначає: у загальнозживаному значенні розвиток – це процес удосконалення тих або інших елементів суспільних відносин, матеріально-речових складників суспільства або соціально-економічних і матеріальних систем у цілому, перехід до принципово нових якісних характеристик. Економічний розвиток – це якісні зміни в господарській системі суспільства, що забезпечують кількісне нарощування його ресурсного потенціалу та якісне вдосконалення базових елементів

формуруючих структур, а економічне зростання є простим збільшенням реального ВВП країни, органічним складником економічного розвитку [30].

Таблиця 2

Трактування поняття «розвиток»

Джерело	Трактування терміна
В.А. Забродський [12]	Розвиток економіко-виробничих систем (ЕВС) – це процес переходу економіко-виробничої системи в новий, більш якісний стан за рахунок нагромадження кількісного потенціалу, зміни її складу та ускладнення структури і складу, у результаті чого підвищується її опір руйнівним впливам зовнішнього середовища і ефективність функціонування
М. П. Тодаро [30]	Розвиток варто розуміти як багатомірний процес, що включає реорганізацію і переорієнтацію всієї економічної і соціальної системи
Л.Г. Мельник [18]	Розвиток – необоротна, спрямована, закономірна зміна системи на основі реалізації внутрішньо притаманних їй механізмів самоорганізації
З.А. Авдошина [1]	Розвиток – це придбання нової якості, необхідного для прогресивних змін, пристосування до нових умов середовища, який характеризує зміни у предметах, засобах праці і в самій людині
О.В. Расвнєва [24]	Розвиток підприємства – унікальний процес трансформації відкритої системи в просторі і часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей його існування шляхом формування нової дисипативної і переводом його в новий аттрактор функціонування
Ю.С. Погорелов [22]	Розвиток підприємства – довготривала сукупність процесів кількісних і якісних змін у діяльності підприємства, які призводять до поліпшення його стану шляхом збільшення потенціалу підприємства, адаптації до зовнішнього середовища і внутрішньої інтеграції, яка підвищує здатність підприємства протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища, поліпшує його життєздатність
Н.В. Цопа [32]	Розвиток підприємства – це спрямована, закономірна зміна стану підприємства, якому притаманні властивості заощадження і зростання значень якості функціонування підприємства вище порога безпеки, темпів приросту якості функціонування підприємства не нижче щодо приросту економіки і конкретного ринкового оточення
Б.Д. Гаврилишин [7]	Розвиток – закономірний (незворотний) процес кількісно-якісних змін у межах системи, її перехід у нову якість, досконалішу форму
В.І. Осіпов [21]	Розвиток підприємства – це набуття нової якості, що зміцнює життєздатність в умовах середовища, яке постійно змінюється
О.Ю. Гусєва [10]	Розвиток підприємства передбачає забезпечення стратегічними змінами, що, зокрема, виходить з обґрунтування фокусу необхідних стратегічних змін.

Отже, можна вважати, що серед зазначених ключових понять первинним є економічне зростання, в якому лежить джерело розвитку, що є його обов'язковою передумовою.

Атрибутивною характеристикою розвитку як процесу мають бути вектор розвитку та його траєкторія. Термін «вектор» виник як геометрична абстракція об'єктів, які одночасно характеризуються напрямом та величиною [19]. Вектор розвитку являє собою впорядковану сукупність показників, які характеризуються певним напрямом [32]. Деталізуючи наведене визначення, слід сказати, що досягнення економічною системою визначених шкалою числових значень показників, згрупованих у окрему систему, дозволяє встановити або спрогнозувати напрям розвитку. Класично під траєкторією розуміється лінія, яку описує тіло або точка під час руху у певній системі координат, та може бути описана системою показників, якісних характеристик. Варто зауважити, що в умовах динамічного зовнішнього середовища, розвиток може бути визначено як функція граничних можливостей системи, факторів зовнішнього середовища, стратегічної мети системи.

Висновок. Проведений аналіз теоретико-методологічних підходів сучасних зарубіжних і вітчизняних учених до визначення категорії економічна система засвідчив складність, суперечливість зазначеної дефініції. Проте вважаємо, що доцільно використовувати системно-синергічну концепцію щодо її трактування. А в основі розвитку економічної системи, що характеризується вектором і траєкторією, знаходиться економічне зростання.

Література

1. Авдошина З. А. Антикризисное управление: сущность, диагностика, методики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/management/antirecessionary_management.Shtml
2. Армад А. Д. Анатомия кризисов / А. Д. Армад, Д. И. Люри, В. В. Жерихин и др. – М. : Наука, 2000. – 238 с.
3. Астапов К. Л. Особенности развития экономических систем в современных условиях / К. Л. Астапов // Вестн. Моск. ун-та. Сер. Экономика. – 2005. – № 4. – С. 68–85.
4. Бальцерович Л. Свобода і розвиток: економія вільного ринку / Л. Бальцерович. – Львів : Бібліотека журналу "І", 2000. – 332 с.
5. Башнянин Г. І. Про періодичну матрицю економічних систем / Башнянин Г. І. – Л. : Вид-во Львів, комерц. акад., 2003. – 115 с.
6. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / Олівер Е. Вільямсон. – К. : АртЕк, 2001. – 472 с.
7. Гаврилишин Б.Д. Економічна енциклопедія у трьох томах / Б.Д. Гаврилишин. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002.
8. Гвоздецька І. В. Науково-теоретичні основи дефініції економічний розвиток / І.В. Гвоздецька// Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 2 (6). – С. 38–44.
9. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
10. Гусева О.Ю. Розвиток підприємства і стратегічні зміни: сутність, принципи, взаємозв'язок / О.Ю. Гусева // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 6(16). – С. 85–89.
11. Єщенко П. С. Сучасна економіка: навчальний посібник / Єщенко П. С., Палкін Ю. І. – К. : Вища школа, 2005. – 325 с.
12. Забродский В. А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / Забродский В. А., Кизим Н. А. – Харьков : Бизнес Информ, 2000. – 72 с.
13. Зайдель Х. Основы учения об экономике / Зайдель Х., Теммин Р. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 400 с.
14. Кульчицький Б. В. Сучасні економічні системи : навч. пос. / Кульчицький Б. В. – Львів : Афіша, 2006. – 279 с.
15. Леоненко П.М. Сучасні економічні системи : навч. посібн. / П.М. Леоненко, О.І. Черепніна. – К. : Вид-во "Знання", 2006. – 429 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
16. Любимцева С.В. Трансформация экономических систем / Любимцева С.В. — М. : Экономист, 2004. — 433 с.
17. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития / Мельник Л. Г. — Сумы : ИТД «Университетская книга», 2003. — 288 с.
18. Мельник Л. Г. Экономика развития : монография. / Мельник Л. Г. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2006. – 662 с.
19. Новий тлумачний словник української мови : в 4 томах / уклад. В. В. Яременко, О. М. Сліпушко. – К. : «Аконіт», 2001. – 911 с.
20. Осипов В. И. Экономика предприятия / В. И. Осипов. – Одеса : Маяк, 2005. – 720 с.
21. Погорелов Ю.С. Розвиток підприємства: поняття та види / Ю.С. Погорелов // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 4. – С. 127–133.
22. Політична економія : [навчальний посібник] / [за ред. В.Г. Бодрова, В.О. Рибалкіна]. — К. : Академвидав, 2007. — 672 с.
23. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 496 с.
24. Роузфілд С. Порівнюємо економічні системи. Культура, багатство і влада в ХХІ столітті / Роузфілд С. — К. : К.І.С., 2005. — 370 с.
25. Савчук В. С. Основи економічної науки / Савчук В. С., Беляєв О. О., Кривенко К. Т. — К. : КНЕУ, 2010. — 372 с.
26. Исследования по общей теории систем : [сб. переводов / общ. ред. Садовского В., Юдина Э.]. – М. : Прогресс, 1969. – 520 с.
27. Современный экономический словарь [Электронный ресурс] / Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. — Режим доступа : <http://vocabulary.ru/dictionary/88/word/yekonomicheskaja-sistema>
28. Тарасевич В. М. Економічна синергетика: концептуальні аспекти / Тарасевич В.М. // Економіка і прогнозування. — 2002. — № 4. — С. 57 — 67.
29. Тодаро М.П. Экономическое развитие / М.П. Тодаро ; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ, 1997. – 671 с.
30. Філіпенко А. С. Цивілізаційні виміри економічного розвитку : монографія / А. С. Філіпенко. – К. : Знання України, 2002. – 190 с.
31. Цопа Н. В. Теоретические аспекты развития промышленных предприятий / Н. В. Цопа // Европейський вектор економічного розвитку. – 2009. – № 2(7). – С. 177–185.

32. Шубін О.О. Методичний підхід забезпечення стійкого економічного розвитку торговельного підприємства / О.О. Шубін, К.О. Іванчук // *Європейський вектор економічного розвитку*. – 2014. – № 1 (16). – С. 195–202.
33. Экономика : [учебник / под ред. А.С. Булатова]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономистъ, 2003. — 896 с.
34. Экономическая теория (политэкономия) : [учебник / под ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой]. — М. : ИНФРА-М, 1997. — 556 с.

Надійшла 12.11.2016; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

ПЕРЕДУМОВИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Проаналізовано стан і динаміку інноваційної активності промислових підприємств України. Досліджено передумови використання підприємствами промисловості різних типів інновацій. Розглянуто потребу інтенсифікації інноваційної діяльності для забезпечення виконання поставлених задач щодо реформування економіки України відповідно до потреб сьогодення.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, інноваційна активність, інноваційна криза, реформа.

DUMANSKA I. Y.
Khmelnitsky National University

BACKGROUND OF INNOVATION ACTIVITY AT INDUSTRIAL ENTERPRISES IN CONDITIONS OF ECONOMIC REFORMATION

To study the current state and dynamics of innovative activity of industrial enterprises summarize this information to develop and implement measures to improve its reforms to meet the needs of today. It was established that the main prerequisites for increasing innovation activity of enterprises in Ukraine, is ranked: legislative changes to the system of benefits and incentives in the field of innovation; creating innovative infrastructure at national and regional level, improving the competitiveness of innovation; formation of innovative culture; training of highly qualified personnel in the field of innovation; intensification of international scientific and scientific-technical cooperation. Thus, we can say that the current economic crisis and reduced innovation activity of business entities, is systemic. This requires the development of strategies to overcome the crisis and build a more progressive type of enterprises, creating conditions for qualitative structural change and sustainable growth of industrial production.

Keywords: innovation, innovative development, innovative activity, innovative crisis, reform.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна продовжує розвиватися як країна з високою часткою сировинних галузей промисловості, де переважає сфера низького наукоємкого матеріального виробництва. Відомо, що рівень розвитку країни залежить від рівня розвитку інноваційної діяльності, тому впровадження інновацій є головним чинником успіху підприємства, який впливає і на рівень розвитку країни загалом. В Україні, практично не створені умови для ефективного здійснення інноваційної діяльності. Перешкоди фінансового, політичного, правового характеру постають на шляху масової реалізації інновацій.

Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств України вимагає формування інноваційної політики з урахуванням сучасних тенденцій розвитку в інноваційній сфері, які закладені в Плані заходів з реалізації Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері на 2015–2019 роки, що затверджений розпорядженням Кабінету Міністрів України від 4 червня 2015 р. № 575-р. [2]. Зазначений документ містить основні завдання уряду, які створюють в нашій державі передумови до інноваційної активності: реформування системи державного замовлення на виконання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, створення сприятливих умов для активізації інноваційної діяльності, впровадження інновацій, функціонування інноваційної інфраструктури, забезпечення реалізації прав на об'єкти інтелектуальної власності, формування інноваційної культури.

Поряд з тим зазначені передумови наразі є лише векторами майбутніх дій. Як наслідок, виникає потреба окремого аналізу сучасного стану та динаміки інноваційної активності промислових підприємств - ключових продуцентів інновацій в економіці, оскільки це надасть можливість здійснити вірну проекцію підтримки тих чи інших суб'єктів підприємництва за потребами ринку та держави в умовах реформ.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми інноваційної активності промислових підприємств в цілому привертають увагу багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників. Значний вклад щодо вивчення цих процесів внесли наступні вітчизняні вчені: С. Арутюнян, В. Геєць, В. Гросул, Н. Данік, А. Ключник, Г. Мерніков, Л. Федулова та інші. Дослідженню інноваційних перспектив України, визначенню пріоритетних галузей виробництва у забезпеченні інноваційного розвитку національної економіки присвячені наукові роботи А. Чухна, А. Гальчинського, В. Гейця, В. Семиноженка. Тенденції та закономірності інноваційного розвитку промисловості України, передумови модернізації економіки України з урахуванням інноваційного чинника розглянуто в наукових працях Л. Федулової, Я. Жаліла. Напрямок реформування інноваційної політики України, особливостям використання технологічних інновацій в промисловості України, проблемам фінансування інноваційної діяльності присвячені наукові дослідження О. Чемодурова, І. Одотюк, О. Фащевської та ін.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Аналіз останніх наукових праць та публікацій, вказує на недостатнє звернення уваги щодо передумов формування інноваційної активності промислових

підприємств, за допомогою яких можна активізувати інноваційну сферу та надати пріоритет розвитку інновацій як однієї з головних умов створення конкурентоспроможної економіки. Важливо приділити увагу потребі інтенсифікації інноваційної діяльності для забезпечення виконання поставлених задач щодо реформування економіки України. Зазначене зумовлює потребу проаналізувати інноваційну активність підприємств, визначити передумови її формування та перспективи підтримки з боку держави.

Постановка завдання. Дослідити сучасний стан та динаміку інноваційної активності промислових підприємств, узагальнити отриману інформацію для розробки і впровадження заходів щодо її підвищення відповідно до потреб реформ сьогодення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досягнення науки і технології визначають не тільки динаміку економічного зростання, але і рівень конкурентоспроможності держави у світовому співтоваристві. На жаль, Україні поки пишатися нічим: її частка у світовому ринку наукомісткої продукції складає близько 0,3%, а частка інноваційної продукції – менше 5% від загального обсягу промислової продукції [3].

Головна мета інноваційного типу розвитку полягає в отриманні максимального економічного ефекту від кожної одиниці впровадженого і перетвореного на товар винаходу та ідеї. Можна стверджувати, що в даний час в Україні державної інноваційної політики не існує. Разом з тим інтелект і знання є одним з головних резервів країни, причому єдиним відновлюваним ресурсом. Для його застосування у країні є головне – це освічені кадри та наука, але, на жаль, вони практично не використовуються, тому що немає внутрішнього попиту на інтелект і нове знання, немає інфраструктури, яка цей попит забезпечить.

Частка промислових підприємств, які впроваджували інновації протягом трьох останніх років, у розрізі регіонів та типів інновацій свідчить, що загалом по Україні спостерігається дуже незначна тенденція до зростання обсягів виробництва інноваційної продукції (з 2010 по 2015 рр. з 9,9 до 10,6 %), запроваджених інноваційних процесів (за аналогічний період з 9,6 до 10,6 %), впровадження інновацій (з 3,9 до 4,9 %), а реалізація маркетингових інновацій – з 3,8 до 4,0 % [5].

Як показує практика, недостатня інноваційна активність призводить до кризи не тільки великі підприємства в галузях з високими технологіями або можливостями до їх застосування, але й середні та малі фірми, які виступають на динамічних ринках, що й характерно для вітчизняних підприємств [3, с. 17].

Вітчизняні підприємства досить часто навіть при стабільних показниках розвитку обмежуються окремими видами інноваційної активності – комп'ютеризація, автоматизація виробництва, оскільки запровадження нових продуктів, робота над НДДКР носить більш ризиковий характер. У той же час, вони не враховують, що нововведення завжди пов'язані з ризиком, проте відмова від них є ще більш ризикованою. Дуже часто необхідність оновлення продукції або технології виникає саме тоді, коли фінансові результати підприємства виглядають добре і складається помилкове враження, що підприємство ще довго може існувати в традиційному вигляді. Справа в тому, що зменшення доходу від інвестицій в існуючу традиційну технологію спочатку уявляється незначним, але якщо конкуренти здійснюють прорив у галузь нових технологій, споживачі можуть дуже швидко віддати переваги новій продукції конкурентів.

Крім того, інноваційна активність змінюється внаслідок дефіциту коштів на придбання новітніх технологій, застаріле обладнання, на якому неможливо здійснювати впровадження новітніх технологій та виробництво нових видів інноваційної продукції, брак фахівців, які б мали досвід і спеціальні навички, необхідні для впровадження інновацій на виробництві та реалізації інноваційної продукції.

Як показує теорія та підтверджує досвід, порушення платоспроможності у сучасних умовах найчастіше є наслідком неадекватності інноваційної стратегії підприємства змінам зовнішнього середовища. У результаті така продукція та технології виявляються застарілими, ринки підприємства не забезпечують прибутковості, відбувається скорочення активів, втрачається платоспроможність. Фінансові складності у цьому випадку становлять лише видиму частину великої проблеми. Варто зауважити, що часто навіть за наявності коштів, ефективність їх інвестування в інноваційну діяльність є неефективною. А це, по суті, є наслідком відсутності чітких планів щодо реалізації інвестиційно-інноваційних проектів, їх розношеність, неврахування факторів впливу на їх результативність.

Загалом можна відзначити, що стан промислового комплексу визначається такими негативними рисами: недостатня орієнтація на виробництво продукції кінцевого споживання; домінування видобувних і базових галузей з низьким ступенем переробки сировини; застарілі технології у більшості галузей (за наявності унікальних високотехнологічних виробництв), висока матеріало- та енергоємність виробництва при майже монопольній залежності від імпорту енергоресурсів; високий ступінь зношеності основних фондів; деформована структура виробництва; не конкурентоспроможність більшої частини вітчизняної продукції через низьку якість і моральну застарілість, що поглибилась у зв'язку із встановленням світових цін на енергоносії; відсутність реальних механізмів об'єднання наявних ресурсів, їх концентрації на найбільш значних та перспективних напрямках розвитку; інноваційна політика немає чіткої спрямованості у вирішенні конкретних економічних проблем регіонів, в їх реструктуризації з врахуванням ринкових чинників; відсутність залежності між збільшенням обсягу продажу приватними компаніями і зростання фінансування здійснюваних ними досліджень і розробок [4, с. 21].

Таким чином, можна констатувати, що сучасні кризові явища в економіці, в т. ч. і зниження

інноваційної активності суб'єктів господарювання, носить системний характер. А це потребує розробки стратегії подолання кризи і побудови більш прогресивного типу розвитку підприємств, створення умов для якісних структурних змін і тривалого зростання промислового виробництва.

Інноваційна криза протікає в умовах загальної кризи, тобто в умовах принципових змін характеру виробничих відносин, змін мотивації до праці, все це посилюється соціально-економічною і політичною нестабільністю в суспільстві. Єдиний вихід із ситуації, що склалася – структурна перебудова промислового виробництва, заснована на передових технологіях із активним застосуванням антикризових заходів управління означеними процесами.

Нині галузеву структуру економіки України західні фахівці характеризують як типову для країн, що розвиваються. Основною ознакою відсталості від високорозвинених вважається висока питома вага важкої промисловості і низька питома вага сфери послуг, сучасних галузей машинобудування, приладобудування та ін. Реалізація напрямів активізації інноваційної діяльності в Україні може забезпечити підвищення рівня інноваційної активності промислових підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні і залученні зовнішні інвестиції на інноваційну діяльність [6, с. 32].

Серед основних векторів активізації інноваційної діяльності в Україні на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки можна виділити наступні: по-перше, розробку і запровадження механізму надання пільг промисловим підприємствам, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію; по-друге, поширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі зниженою кредитною ставкою, а також застосування ряду інших мотиваційних, підтримуючих та антикризових інструментів, що в основі повинні мати довгострокову стратегію інноваційного розвитку.

Варто також наголосити на вирішенні проблем обліку нематеріальних активів, оскільки технології та їх складові, винаходи, корисні моделі формують частину інтелектуального капіталу окремих підприємств і всього промислового комплексу держави. Інтелектуальний капітал, належно оформлений на балансі, позитивно впливає на капіталізацію підприємств промисловості та сприяє підвищенню їх інвестиційної привабливості й конкурентоспроможності на міжнародному ринку злиття і поглинань.

У порівнянні між вдосконаленням методики виробництва продукції із залученням інновацій у технологічній сфері та освоєнням виробництва нової продукції більша кількість підприємств у 2015 році в порівнянні з 2010 роком використовувала саме перший метод здійснення інноваційної діяльності. Так, впровадження новітніх технологій у виробництві використовувало у 2015 році на 196 підприємств більше, ніж у 2010 році, та на 146 підприємств складає різниця між 2005 роком. Таким чином, кількість підприємств із впровадженням технологічних інновацій у своєму виробництві стрімко зростала саме за останні роки досліджень. Це означає, що менеджмент інноваційно-активних підприємств все більше приділяє увагу залученню інновацій до виробничих процесів [5].

Актуальним є аналіз, що ілюструє інноваційну активність підприємств за формою власності: серед підприємств колективної власності – 16-17%, державної власності – трохи більше 15%, власність міжнародних організацій – 10-11%, приватні підприємства – 8%, підприємства комунальної форми власності – до 5%. Серед факторів, що стримували інноваційну діяльність, фахівці визначають такі: нестача власних коштів, на це вказали майже 81,7% промислових підприємств; недостатня фінансова підтримка держави – 50,9%; великі витрати на інновації – 49,3%; недосконалість законодавчої бази – 33,5%; високий економічний ризик – 32,5%; тривалий термін окупності інновацій – 30%; нестача інформації про нові технології – 17,1%; відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями – 16,7%; нестача інформації про ринки збуту – 15,2%; відсутність попиту на продукцію та несприятливість підприємств до нововведень – 14,4%; відсутність кваліфікованого персоналу – 13,7% [7, с. 25].

Як бачимо, основною причиною низького рівня інновацій підприємства вважають нестачу коштів. Разом з тим, в цілому на інноваційну діяльність підприємств України було витрачено більше 3 млрд грн, з яких на здійснення технологічних інновацій прийшлося майже 64%. Майже третина коштів прийшлися на інноваційну діяльність в машинобудівній галузі, 18,4% приходиться на харчову промисловість та перероблення сільськогосподарської продукції, 15,9% – на металургію та оброблення металів, 8,7% – виробництво електроенергії, газу та води, 7,2% – добувну промисловість [5].

Основним джерелом фінансування технологічних інновацій стали власні кошти підприємств. За рахунок коштів державного та місцевого бюджетів інноваційні роботи виконувала незначна кількість підприємств – від 2% до 4% в різні роки. Має деяку тенденцію до зростання частка фінансування інноваційних робіт вітчизняними (3,7%) та зарубіжними (4,2%) інвесторами. Кредити для розвитку інноваційної діяльності використано вітчизняними підприємствами на 18% загального обсягу фінансування [5].

Аналіз даних щодо інноваційної діяльності в Україні за останні роки показав, що ні інтенсивність, ні якісний рівень інноваційних процесів не відповідають основним завданням стратегічного курсу інноваційного розвитку національної економіки. Але, незважаючи на загальні незначні масштаби інноваційної діяльності, слід відзначити позитивний вплив впровадження інновацій на економічні показники виробництва. Так, більше 90% підприємств, що впроваджували інновації, отримали приріст

обсягів продукції, підвищили свою конкурентоспроможність та розширили ринки збуту: 60% підприємств замінили застарілу продукцію новими видами, більше 43% знизили матеріало- та енергомісткість продукції, 35% впровадили нові технології, направлені на охорону навколишнього середовища [1, с. 32].

Висновки. Таким чином, підсумовуючи вище викладене, до основних передумов підвищення інноваційної активності підприємств України, варто зарахувати законодавчі зміни щодо системи пільг та стимулів у галузі інноваційної діяльності; створення інноваційної інфраструктури на загальнодержавному та регіональному рівні, яка б забезпечувала ефективне використання науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності підприємств (бізнес-інкубатори, технопарки, центри трансферу технологій); розвиток та посилення дії фінансово-кредитних інститутів, що забезпечують безперервність фінансування інноваційних проектів (венчурні компанії, інноваційні фонди); формування сучасної організаційної структури управління за здійсненням інноваційної діяльності на загальнодержавному, регіональному рівні та на рівні підприємства; використання маркетингових підходів щодо вивчення майбутніх потреб у нових товарах та послугах; підготовка висококваліфікованих працівників та залучення їх в активні галузі для створення нових технологій; активізація міжнародного наукового та науково-технічного співробітництва [6].

Принципове поєднання наведених заходів дасть можливість визначити, наскільки важливою є активність інноваційної діяльності в Україні для швидкого подолання наслідків економічної кризи та забезпечення ефективної реалізації сучасного комплексу реформ, запропонованих державою.

Література

1. Бондаренко Н.М. Напрями підвищення інноваційної активності промислових підприємств / Н. М. Бондаренко // Донбас-2020: перспективи розвитку очима молодих вчених : матеріали V науково-практичної конференції, м. Донецьк, 25–27 травня 2010 р. – Донецьк : ДонНТУ, 2010. – 973 с.
2. План заходів з реалізації Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері на 2015–2019 роки [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. Промисловість України: тенденції, проблеми, перспективи : [монографія] / [Н. В. Тарасова, Л. П. Клименко, В. М. Ємельянов та ін.]. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. – 320 с.
4. Сидорова А. Напрями інноваційного розвитку в промисловості України / А. Сидорова, Г. Анісімова // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 19–27.
5. Статистична інформація. Наука та інновації [Електронний ресурс] / Держава служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Тарнавська Н.П. Побудова концепції управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання на засадах інноваційного розвитку / Н.П. Тарнавська // Економіст. – 2010. – № 9. – С. 30–41.
7. Харів В.П. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів : монографія / В.П. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 323 с.

Надійшла 12.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

**ОПОДАТКУВАННЯ ТОВАРООБМІННИХ ОПЕРАЦІЙ В ГАЛУЗІ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

В статті розглянуто підходи до визначення економічної суті та трактування товарообмінних операцій, у т. ч. в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Проаналізовано організацію та механізм оподаткування товарообмінних операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності згідно з чинним законодавством України.

Ключові слова: бартер, товарообмінні операції, зовнішньоекономічна діяльність, податок на прибуток, податок на додану вартість.

PUKHALSKY V. V.
Khmelnitsky National University**TAXATION BARTER TRANSACTIONS IN THE FOREIGN ECONOMIC SPHERE**

In the article the approaches to determining the economic essence and interpretation of barter transactions in foreign economic activity. A proper interpretation of barter transactions in foreign trade. It is noted that barter transactions sphere of foreign economic activity of its content is complex compared with other transactions that may lead to violations of the current legislation, and hence to the application of financial sanctions. Analyzed the organization and mechanism of taxation barter operations in foreign economic activities under the current legislation of Ukraine. Also considered tax barter transactions in foreign trade in terms of export and import operations, subject to income tax, value added tax.

Keywords: barter, barter transactions, foreign trade, income tax, value added tax.

Вступ. Відповідно до чинного законодавства українські суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) мають право на проведення товарообмінних (бартерних) операцій. Поряд з цим з метою збільшення надходжень в Україну валютних коштів, стабілізації грошової національної одиниці та оздоровлення фінансово-банківської системи держави в цілому може бути заборонено проведення товарообмінних (бартерних) операцій деякими товарами (роботами, послугами) в галузі ЗЕД.

Товарообмінні (бартерні) операції виникли понад 10 тис. років тому. Їх поширення відбулося в період криз та проведення колоніальної політики. В Україні бартерні операції почали широко запроваджуватися у 90-х роках ХХ століття у зв'язку з інфляцією та нестачею валютних коштів. В середині 90-х вони становили 35–40% товарообороту в Україні, в даний час – 5–10%. Незважаючи на їх різке зменшення у товарообороті питання оподаткування товарообмінних операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності залишається важливим і актуальним, так як від правильного дотримання податкової політики залежить успіх функціонування на зовнішньому ринку та фінансово-господарська діяльність суб'єктів ЗЕД.

Аналіз основних досліджень та публікацій. На сьогоднішній день вітчизняні науковці внесли великий науковий доробок у дослідження проблем оподаткування експортно-імпорتنих операцій (В. Андрущенко, І. Бураківський, Н. Бодряга, О. Гребельник, В. Коротун, О. Кіреєв, А. Кредісова, П. Лайко, С. Осика, П. Саблук, А. Соколовська, В. Сіденко, В. Федосов, С. Юрій та інші науковці), бартерних операцій (М. Брагінський, Н. Грабова, А. Герасимович, В. Луць та ін.), однак щодо оподаткування бартерних операцій у сфері ЗЕД як у теоретичному, так і в прикладному плані на сьогодні досліджено недостатньо.

Постановка завдання. Метою даної статті є розгляд та аналіз особливостей оподаткування товарообмінних операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Для досягнення мети необхідно дослідити механізм оподаткування товарообмінних операцій, проаналізувати його ефективність, виявити проблеми, визначити напрями його вдосконалення.

Вклад основного матеріалу. В економічній літературі точиться дискусія щодо економічної сутності бартерних операцій у сфері ЗЕД. На думку Л. Л. Антонюк, міжнародні товарообмінні операції – це транскордонний обмін товарами на еквівалентній основі згідно з конкретними цілями та умовами реалізації угод. Міжнародні товарообмінні операції можуть здійснюватися у формі безпосереднього обміну готовою продукцією, потрібною учасникам відповідної угоди для цілей власного споживання, або у вигляді домовленостей щодо закупівлі товарів, котрі не обов'язково стосуються предмета первинної угоди та використовуються як засіб товарного «урівноваження» угоди. Предметом товарообмінних операцій може бути як один товар (партія товару), так і різні товари та їх групи, які залучаються до виконання угод лише за принципом цінового балансування [1].

В. Андрійчук, Л. Бауер розглядають бартерну операцію у сфері зовнішньоекономічної діяльності як один із видів експортно-імпорتنих операцій, оформлених єдиним договором між суб'єктом ЗЕД України та іноземним суб'єктом господарської діяльності, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, неопосередкований рухом грошових коштів у готівковій або безготівковій формі [2].

Бартерна операція – це один із видів експортно-імпорتنих операцій, оформлених єдиним

договором, між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, не опосередкований рухом грошових коштів у готівковій або безготівковій формі [3, с.185].

Бартерні операції – найбільш традиційний різновид зустрічної торгівлі, що представляє собою безвалютний, але оцінений обмін товарами. Вартісна оцінка товарів здійснюється для забезпечення еквівалентності обміну. Для цих угод характерні наявність контракту, в якому фіксуються натуральні обсяги обмінюваних товарів, і одночасний рух товарних потоків. На кількість товарів не впливає зміна цінових пропорцій на світовому ринку. Чистий бартер найменш поширений у зустрічній торгівлі. Бартерні торгові угоди – угоди, що здійснюються при здійсненні зовнішньоторговельної діяльності та передбачають обмін еквівалентними за вартістю товарами, роботами, послугами, результатами інтелектуальної діяльності [4, с.254].

На думку О. А. Кириченко бартерні операції передбачають безвалютний, збалансований, базований на вартісній оцінці обмін товарами за договірними або світовими цінами. Їх причиною є відсутність у партнерів конвертованої валюти [5].

М. Ю. Карпушенко наводить трактування не товарообмінної бартерної операції у сфері ЗЕД, а міжнародного бартеру – це операція, що включає експорт і імпорт товарів без грошової оплати і участі банків у розрахунках [6, с. 49].

Насамперед слід проаналізувати можливість проведення бартерних операцій в ЗЕД в сучасних умовах. Порядок здійснення товарообмінних (бартерних) операцій регламентується нормами декількох галузей права (цивільного, господарського, податкового, митного тощо) залежно від того, який аспект таких операцій розглядається та з якою метою встановлюється правове регулювання. Якщо говорити детальніше, то правові відносини при здійсненні бартерних операцій регулюються нормами ст. 715, 716 Цивільного кодексу України (ЦКУ) [7], п. 1 ст. 14, ст. 39, 134, 138, 157, 185, 188 та ін. Податкового кодексу України (ПКУ) [8], Законом України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» [9], ст. 293 Господарського кодексу України (ГКУ) [10].

Відповідно до ст. 715 ЦКУ зміст бартерної операції полягає в тому, що кожна сторона обміну зобов'язується передати іншій стороні у власність один товар в обмін на інший. При цьому кожна сторона є одночасно і продавцем, і покупцем. У разі якщо один із товарів має більшу вартість, то до нього має встановлюватись доплата. Сторони договору самостійно можуть визначати момент переходу власності на товар [7].

У основному Законі України, що регулює відносини у сфері справляння податків і зборів, у пп.14.1.10 п.14.1 ст.14 ПКУ наводиться наступне трактування бартерної (товарообмінної) операції – це господарська операція, яка передбачає проведення розрахунків за товари (роботи, послуги) у негрошовій формі в рамках одного договору [8].

Безпосереднє, правове регулювання бартерних операцій у сфері ЗЕД встановлюється Законом України «Про врегулювання товарообмінних (бартерних) операцій в області зовнішньоекономічної діяльності» № 351-XIV від 23.12. 1998 р. із подальшими змінами і доповненнями. Цим Законом України встановлено режим здійснення товарообмінних (бартерних) операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності, відповідальність за порушення його норм і визначено повноваження і функції державних органів при здійсненні контролю за проведенням товарообмінних (бартерних) операцій. Відповідно до ст. 1 цього Закону товарообмінна (бартерна) операція в галузі зовнішньоекономічної діяльності — це один з видів експортно-імпортних операцій, оформлених бартерним договором чи договором зі змішаною формою оплати, яким часткова оплата експортних (імпортних) поставок передбачена в натуральній формі, між суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України й іноземним суб'єктом господарської діяльності, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами в будь-якому сполученні, не опосередкований рухом коштів у готівковій або безготівковій формі [9]. Виходячи із зазначеного, можна виділити наступне:

- по-перше, бартерна операція припускає обмін визначеної кількості товарів на еквівалентну по вартості кількість іншого товару чи видів товарів;
- по-друге, згідно зі ст. 1 Закону, бартерні операції у сфері ЗЕД ґрунтуються не тільки на підставі бартерних договорів, але й на підставі договорів із змішаною формою оплати; при цьому відсутнє трактування бартерного договору;
- по-третє, припускає, що сфері ЗЕД при здійсненні такого роду операцій можлива доплата грошовими коштами тільки у договорах із змішаною формою оплати. З наведених вище визначень слідує, що відмінною рисою товарообмінної операції є невикористання грошової форми розрахунків. Таке положення відрізняється від правила, встановленого ст. 715 ЦКУ.

Згідно зі ст. 293 Господарського кодексу України за договором міни (бартеру) кожна зі сторін зобов'язується передати другій стороні у власність, повне господарське відання чи оперативне управління певний товар в обмін на інший товар [10]. При цьому част. 4 цієї самої статті визначено, що об'єктом міни (бартеру) не може бути майно, віднесене законодавством до основних фондів, яке належить до державної або комунальної власності, у разі якщо друга сторона договору міни (бартеру) не є відповідно державним чи комунальним підприємством. Водночас зазначається, що для здійснення бартерних операцій в окремих

галузях господарювання законодавством можуть бути встановлені також інші особливості здійснення бартерних (товарообмінних) операцій, пов'язаних із придбанням і використанням окремих видів майна.

Отже, операція у галузі ЗЕД визнається товарообмінною (бартерною) операцією за умови, що зазначена операція обов'язково оформлена бартерним договором та збалансована за вартістю.

На нашу думку, товарообмінна (бартерна) операція у сфері ЗЕД – це одна із форм розрахунків між контрагентами в експорті чи імпорті товарів, робіт, послуг без участі грошових коштів на підставі договору міни з обов'язковим визначенням їх вартості.

Важливим моментом в оподаткуванні бартерних операцій сфери ЗЕД є дія ст. 2 Закону України № 351-XIV, відповідно до якої товари, що імпортуються за бартерним договором, підлягають ввезенню на митну територію України у строки, зазначені в такому договорі, але не пізніше 180 календарних днів з дати митного оформлення (дати оформлення митної декларації на експорт) товарів, що фактично експортовані за бартерним договором, а в разі експорту за бартерним договором робіт і послуг – з дати підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг [9]. Датою ввезення товарів за бартерним договором на митну територію України вважається дата їх митного оформлення (дата оформлення митної декларації на імпорт), а в разі імпорту за бартерним договором робіт або послуг – дата підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг. Згідно з частиною першою ст. 3 Закону № 351-XIV порушення суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України передбачених частиною першою ст. 2 цього Закону строків ввезення товарів (виконання робіт, надання послуг), що імпортуються за бартерним договором, тягне за собою стягнення пені за кожний день прострочення у розмірі 0,3% вартості неодержаних товарів (робіт, послуг), що імпортуються за бартерним договором. Загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати розміру заборгованості.

Отже, враховуючи вище викладене, оподаткування товарообмінних (бартерних) операцій сфери ЗЕД здійснюється у відповідності до дії низки норм чинного законодавства і в першу чергу Податкового кодексу України.

Товарообмінні (бартерні) операції підлягають оподаткуванню податком на додану вартість (ПДВ). ПДВ товарообмінних (бартерних) операцій сфери ЗЕД необхідно розглядати окремо щодо експорту та імпорту товарів і послуг.

Підпунктом «г» п. 185.1 ст. 185 ПКУ встановлено, що експорт товарів за межі митної території України, у тому числі при здійсненні товарообмінної (бартерної) операції, є об'єктом оподаткування ПДВ.

Для оподаткування ПДВ суттєве значення має база оподаткування. База оподаткування операцій з постачання товарів (послуг) згідно з п. 188.1 ст. 188 ПКУ визначається виходячи з їх договірної (контрактної) вартості, але не нижче звичайних цін, визначених відповідно до ст. 39 ПКУ, з урахуванням загальнодержавних податків та зборів (крім ПДВ та акцизного податку на спирт етиловий, що використовується виробниками – суб'єктами господарювання для виробництва лікарських засобів, у тому числі компонентів крові і вироблених з них препаратів (крім лікарських засобів у вигляді бальзамів та еліксирів), а також збору на обов'язкове державне пенсійне страхування на вартість послуг стільникового рухомого зв'язку). До складу договірної (контрактної) вартості включаються будь-які суми коштів, вартість матеріальних і нематеріальних активів, що передаються платнику податку безпосередньо покупцем або через будь-яку третю особу в зв'язку з компенсацією вартості товарів (послуг).

Згідно до пп. 195.1.1 п. 195.1 ст. 195 ПКУ вивезення товарів за межі митної території України (зокрема, у митному режимі експорту) оподатковується ПДВ за нульовою ставкою та ставкою 7%. Товари вважаються вивезеними за межі митної території України, якщо таке вивезення підтверджене в порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України, митною декларацією, оформленою відповідно до вимог Митного кодексу України (МКУ). Датою виникнення податкових зобов'язань у експортних товарообмінних операціях є дата оформлення митної декларації, що засвідчує факт перетинання митного кордону України, оформлена відповідно до вимог митного законодавства (пп. «б» п. 187.1 ст. 187 ПКУ).

У разі, якщо операції з постачання товарів звільнено від оподаткування на митній території України відповідно до положень розділу V ПКУ, то і до операцій з експорту таких товарів застосовується також нульова ставка (п. 195.2 ст. 195 ПКУ) та 7% (пп. «в» п. 193.1 ст. 193 ПКУ).

Щодо постачання послуг, які платник ПДВ здійснює згідно з договором міни (бартеру) послуг на користь нерезидента, то мають місце такі особливості:

– по-перше, якщо місце постачання цих послуг розташоване за межами митної території України, то така операція не є об'єктом оподаткування;

– по-друге, якщо постачаються послуги, місце постачання яких розташоване на митній території України, відповідно до ст. 186 ПКУ, то така операція є об'єктом оподаткування, що встановлено пп. «а» п. 185.1 ст. 185 ПКУ. При цьому датою виникнення податкових зобов'язань є дата оформлення документа, що засвідчує факт постачання послуг платником податку (пп. «б» п. 187.1 ст. 187 ПКУ). База оподаткування операцій з постачання таких послуг визначається згідно з п. 188.1 ст. 188 ПКУ.

У сфері ЗЕД мають місце товарообмінні операції з придбання товарів і послуг (імпорт). Аналогічно експорту імпорт товарів на митну територію України, у тому числі при здійсненні товарообмінної (бартерної) операції, є об'єктом оподаткування ПДВ, що визначено пп. «в» п. 185.1 ст. 185 ПКУ.

Базою оподаткування для товарів, що ввозяться на митну територію України відповідно до п. 190.1 ст. 190 ПКУ, є договір (контрактна) вартість, але не нижче митної вартості цих товарів, визначеної відповідно до розділу III МКУ, з урахуванням мита та акцизного податку, що підлягають сплаті і включаються до ціни товарів. При визначенні бази оподаткування для товарів, що ввозяться на митну територію України, перерахунок іноземної валюти у валюту України здійснюється за офіційним курсом валюти України до цієї іноземної валюти, встановленим Національним банком України (НБУ), що діє на день подання митної декларації для митного оформлення. У разі якщо митна декларація не подавалась, перерахунок іноземної валюти у валюту України здійснюється за офіційним курсом валюти України до цієї іноземної валюти, встановленим НБУ, що діяв на день визначення податкових зобов'язань.

Датою виникнення податкових зобов'язань при ввезенні товарів на митну територію України є дата подання митної декларації для митного оформлення, що встановлено п. 187.8 ст. 187 ПКУ. При цьому п. 197.4 ст. 197 ПКУ встановлено, що податкові зобов'язання з ПДВ можуть не виникати по деяких звільнених від оподаткування товарів, які ввозяться на митну територію України.

По нарахованих і сплачених податкових зобов'язаннях, пов'язаних із ввезенням товарів на митну територію України, платник ПДВ отримує право віднести згідно з п. 198.1 ст. 198 ПКУ відповідні суми ПДВ до податкового кредиту. Право на віднесення сум податку до податкового кредиту, є митна декларація, оформлена відповідно до вимог законодавства, яка підтверджує сплату податку (п. 201.12 ст. 201 ПКУ).

Для товарів, що імпортуються датою виникнення права на віднесення сум ПДВ до податкового кредиту є дата сплати податку за податковими зобов'язаннями згідно з п. 187.8 ст. 187 ПКУ (п. 198.2 ст. 198 цього Кодексу).

У імпорті послуг за бартером мають місце окремі особливості:

– по-перше, якщо місце постачання цих послуг розташоване за межами митної території України, то така операція не є об'єктом оподаткування;

– по-друге, якщо отримуються послуги, місце постачання яких розташоване на митній території України, то така операція відповідно до ст. 186 ПКУ є об'єктом оподаткування ПДВ (пп. «б» п. 185.1 ст. 185 ПКУ).

Відповідно до п. 208.2 ст. 208 ПКУ одержувач послуг, що постачаються нерезидентами, місце постачання яких розташоване на митній території України, нараховує ПДВ за основною ставкою податку на базу оподаткування, визначену згідно з п. 190.2 ст. 190 цього Кодексу.

Крім ПДВ товарообмінні (бартерні) операції оподатковуються податком на прибуток. Розрахунок оподаткованого прибутку залежить від правильного обрахування доходів і витрат.

Дата визнання доходів по різному визначається відносно товарів та послуг, а саме:

- дохід від реалізації товарів визнається за датою переходу права власності покупцеві на такий товар;

- дохід від надання послуг (виконання робіт) визнається за датою складання акту або іншого підтверджуючого документу.

Витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, відповідно до п. 138.4 ст. 138 ПКУ визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг. При цьому собівартість придбаних та реалізованих товарів формується відповідно до ціни їх придбання з урахуванням ввізного мита і витрат на доставку та доведення до стану, придатного для продажу (п. 138.6 ст. 138 ПКУ).

Трапляються випадки, коли відповідно до договору міни (бартеру) придбається сировина, матеріали, роботи або послуги, то їх вартість повинна бути включено відповідно до п. 138.8 ст. 138 ПКУ до собівартості готової продукції. Згідно з пп. 14.1.244 п. 14.1 ст. 14 ПКУ готова продукція, яку виготовлює та реалізовує підприємство, відповідає визначенню терміну «товари». Надалі витрати, пов'язані з придбанням сировини, матеріалів, робіт або послуг, включаються до складу витрат (у складі собівартості реалізованої готової продукції) у періоді, в якому визнано доходи від реалізації товарів (готової продукції) (п. 138.4 ст. 138 ПКУ).

У випадку, якщо придбані відповідно до договору міни (бартеру) сировину, матеріали, роботи або послуги призначено для використання при створенні (виготовленні, спорудженні) об'єкта основних засобів, то вартість таких активів, робіт або послуг включається відповідно до п. 146.6 ст. 146 ПКУ до вартості об'єкта основних засобів, яка амортизується. Надалі витрати, пов'язані з придбанням цих активів, робіт або послуг, відображаються у складі витрат у процесі нарахування амортизації.

Інші витрати визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони були здійснені згідно з правилами ведення бухгалтерського обліку (п. 138.5 ст. 138 ПКУ). Відповідно до п. 138.10 ст. 138 ПКУ до складу інших витрат включаються, зокрема, адміністративні витрати та витрати на збут. Якщо за договором міни (бартеру) придбано транспортні послуги, пов'язані з доставкою товарів покупцям, то витрати на придбання таких послуг визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони були здійснені згідно з правилами ведення бухгалтерського обліку.

Вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються та імпортуються, підлягають перерахунку в іноземну валюту. При визначенні доходів платникам податку на прибуток керуються вимогами пп. 153.1.1

п. 153.1 ст. 153 ПКУ, згідно з яким доходи, отримані (нараховані) платником податку в іноземній валюті у зв'язку з продажем товарів, виконанням робіт, наданням послуг, у частині їхньої вартості, що не була сплачена в попередніх звітних податкових періодах, перераховуються в національну валюту за офіційним курсом національної валюти до іноземної валюти, що діяв на дату визнання таких доходів згідно з розділом III «Податок на прибуток підприємств» ПКУ, а в частині раніше отриманої оплати – за курсом, що діяв на дату її отримання.

Доходи і витрати від проведення бартерних операцій визначаються відповідно до договірної ціни, але не нижче звичайних цін. Методи визначення та порядок застосування звичайних цін регулюються нормами ст. 39 ПКУ. Згідно пп. 14.1.71. звичайна ціна – це ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору.

Висновки. Порядок здійснення товарообмінних (бартерних) операцій, а також відповідальність за порушення його норм і вимог встановлено чинним законодавством України і поширюється на всіх осіб, які здійснюють товарообмінні (бартерні) операції у сфері ЗЕД.

У сфері ЗЕД товарообмінною (бартерною) вважають операцією, яку обов'язково оформлено бартерним договором. При цьому часткову оплату експортних (імпорتنих) поставок передбачено в натуральній формі. Тобто відбувається збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами в будь-якому поєднанні без посередництва готівкових чи безготівкових коштів.

Товарообмінні (бартерні) операції сфери ЗЕД, по-перше, за своїм змістом є складні у порівнянні з іншими операціями; по-друге, підлягають оподаткуванню податком на прибуток та ПДВ. Неправильне нарахування та сплата цих податків тягне за собою накладання штрафних (фінансових) санкцій та пені крім того бартер дозволяє підприємствам ухилятися від сплати податків, оскільки ці операції не проходять через банківські рахунки.

При здійсненні бартерних (товарообмінних) операцій у сфері ЗЕД застосовуються норми оподаткування ПДВ, передбачені розділом V ПКУ, а податку на прибуток – розділом III ПКУ.

Література

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія / Антонюк Л.Л. – Київ, 2004. – 273 с.
2. Андрійчук В. Менеджмент: прийняття рішень і ризик : навч. посібник / В. Андрійчук, Л. Бауер. – К. : КНЕУ, 1998. – 316 с.
3. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / за ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 280 с.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. Л.Е. Стровского. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
5. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / Кириченко О.А. – 3-є вид., перероб. і доп. / О. А. Кириченко. – К. : Знання-Прес, 2002. – 384 с.
6. Карпушенко М. Ю. Конспект лекцій з дисципліни «Облік зовнішньоекономічної діяльності» / М. Ю. Карпушенко. – Харків : ХНУМГ, 2014. – 80 с.
7. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV (редакція від 05.10.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
8. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (редакція від 01.08.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
9. Закон України «Про врегулювання товарообмінних (бартерних) операцій в області зовнішньоекономічної діяльності» № 351-XIV від 23.12. 1998 р. (редакція від 15.10.2014) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/351-14>.
10. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (редакція від 01.08.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

Надійшла 07.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

ЕКОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ: ПОНЯТІЙНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ

Розглянуто сутність екологічного аналізу інвестиційного проєкту. Досліджено процедуру проведення екологічного аналізу в сучасних умовах.

Ключові слова: екологія, природне середовище, інвестиційний проєкт, забруднювачі, скринінг, державна екологічна експертиза.

PYLYPYAK O. V.
Khmelnyskyi National University

ENVIRONMENTAL ANALYSIS OF INVESTMENT PROJECTS: CONCEPTUAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS

The essence of the environmental analysis of the project. Showing the importance of environmental analysis for the comprehensive development project. The concept of environmental acceptability of the project. An legislation regulating the procedure for an environmental analysis of the project. Characterized environmental assessment of the project. Studied environmental review process under current conditions.

Keywords: ecology, environment, investment project, pollutants, screening, state environmental expertise.

Вступ. Найвища цінність – життя людини – є невід’ємною складовою її відношення до навколишнього середовища. Ми не живемо у вакуумі, але активно взаємодіємо з природою, отримуючи від неї все, що нам необхідно. На превеликий жаль повного розуміння, як потрібно відноситися до природи, ми так і не здобули: це ми бачимо по жахливих наслідках техногенних катастроф, природних катаклізмів, які викликані людською перетворювальною й споживацькою діяльністю навколишнього середовища.

Проєктна діяльність – це тільки частина економічної діяльності людини, але ця частина може принести як колосальні багатства, так і колосальні проблеми екологічного характеру. У спадок від колишнього СРСР Україні залишився високий рівень концентрації промислових об’єктів із застарілими енергомісткими технологіями, низька ефективність очисних споруд. Тому екологічний аналіз інвестиційних проєктів, які будуть реалізовуватися на території України, є надзвичайно актуальним. І ця актуальність обумовлена не тільки тим, що ми маємо жити в чистому природному середовищі, а й турботою про наших нащадків: в якому середовищі будуть жити вони? Здійснюючи різноманітні проєкти ми маємо пам’ятати, що зміни, які відбуваються в оточуючому природному середовищі, здебільшого, є незворотними.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема взаємодії природи, суспільства та економіки відображена у працях А. Тюрго, Д. Рікардо, Г. Тюнена, К. Маркса, Л. Вальраса, А. Маршала, С. Подолинського. Дослідження, пов’язані із мінімізацією шкоди навколишньому середовищу внаслідок діяльності людини, здійснювали М. Долішній, Л. Мельник, І. Михасюк, Л. Рібун, Ю. Стадницький, В. Степанов, Ю. Туниця, С. Харічков, В. Шевчук. Незважаючи на доволі значну кількість наукових досліджень, присвячених проблемам екологічного аналізу в цілому, такий важливий для інвестиційного проєктування аспект, як екологічний аналіз проєктів, практично залишився поза увагою дослідників. Це помилково, адже екосистема є настільки крихкою, що масштабний, а інколи навіть звичайний, проєкт доволі просто може вивести її із стану рівноваги. Тому, від того наскільки якісно та неупереджено буде він проведений залежить не просто той чи інший параметр екосистеми, залежить – майбутнє наше й наших дітей та онуків.

Цілі статті. Основна мета даної статті полягає у тому, щоб показати значущість та механізм здійснення екологічного аналізу інвестиційного проєкту.

Виклад основного матеріалу. У загальному розумінні екологічний аналіз проєкту – це процес планування, спрямований на оцінку, інтерпретацію та прогноз значимих впливів проєкту на навколишнє природне середовище, а також на отримання інформації, яка може в подальшому застосовуватися в ході прийняття проєктних рішень.

Екологічний аналіз інвестиційного проєкту дає можливість своєчасно виявляти та вирішувати проблеми екологічного характеру, а також знижувати або запобігати додатковим витратам через появу екологічних та пов’язаних із ними соціальних та економічних проблем. Відповідно мета проведення екологічного аналізу інвестиційного проєкту полягає у зборі, обробці та представленні усієї інформації про проєкт у вигляді, який надасть можливість зробити висновок, які з досліджуваних інвестиційних проєктів (варіантів проєкту) є найбільш екологічно прийнятними. Іншими словами метою екологічного аналізу інвестиційного проєкту є забезпечення умов, за яких проєкт будуть прийнятні з точки зору збереження і мінімального впливу на навколишнє природне середовище.

Під екологічною прийнятністю інвестиційного проекту розуміють такий його стан, що забезпечить:

- можливість своєчасно виявляти будь-які несприятливі впливи проекту на оточуюче природне середовище;

- можливість у разі потреби коригувати впливи інвестиційного проекту на оточуюче середовище.

Для цього інвестиційний проект повинен мати достатній запас міцності.

Ключовим поняттям в екологічному аналізі інвестиційного проекту є поняття “забруднення”. Під забрудненням розуміють зміну чинників природного середовища в несприятливий бік внаслідок діяльності людини.

Усі компоненти-забруднювачі можна поділити на дві великі групи: 1) механічні; 2) енергетичні.

Попадаючи в атмосферу компоненти-забруднювачі призводять до різних зворотних та, переважно, незворотних природних змін.

Останнім часом спеціалісти в галузі екології все частіше роблять акцент на біоценотичному та стаціонально-деструктивному забрудненні. Біоценотичне забруднення полягає у впливі на склад та структуру живих популяцій, а стаціонально-деструктивне – у впливі на цілі екологічні системи.

Але як засвідчує проектна практика, вплив інвестиційних проектів та діяльності підприємств в цілому на екологію значно простіший і очевидніший.

Різноманітними видами виробництва характеризується хімічна промисловість. Найбільш небезпечними є виробництво аміаку, кислот, анілінових фарб, фосфорних добрив, хлору, пестицидів, синтетичного каучуку, каустичної соди, ртуті, карбиду кальцію, фтору.

Значне забруднення дають великі підприємства целюлозно-паперової промисловості. За обсягами забруднень стоків вони посідають перше місце, а в стічних водах підприємств цієї промисловості налічується більше 100 компонентів забруднюючих речовин. Найбільшу небезпеку становлять сполуки сірки та хлору, розчинена органіка.

Впливає на екологічну ситуацію й виробництво багатьох видів низькоякісної продукції. В основному це характерно для підприємств легкої та харчової промисловості. Особливістю екологічного впливу цих підприємств є дисперсійний вплив. При цьому екологічне навантаження концентрується не тільки в великих промислових центрах, а й переміщується в районі центри, пригороду.

Досить значна кількість забруднювальних речовин потрапляє в природне середовище в процесі сільськогосподарської діяльності. Найбільших збитків завдає застосування пестицидів – щорічно у світі їх використовують більше 4 млн т, але врешті-решт, за різними підрахунками лише до 5–10% від їх загального обсягу досягають мети, тобто впливають безпосередньо на шкідників сільськогосподарських культур. Решта впливає на інші організми, вимивається в ґрунти та водоймища, розсіюється вітром. Ефективність застосування пестицидів постійно знижується через звикання до них шкідників, а тому, щоб досягнути попередніх результатів, необхідна все більша їх кількість. При розкладанні пестицидів в ґрунті, воді, рослинах часто утворюються більш стійкі і токсичні метаболіти.

Значне забруднення ґрунтів, а як наслідок — сільськогосподарських культур, пов'язане з використанням величезних доз мінеральних добрив, які до того ж мають властивість до накопичення в ґрунтах.

Забруднення атмосферного повітря за ступенем хімічної небезпеки для людини посідає перше місце. Основні джерела забруднення атмосферного повітря в Україні – машини та устаткування, для функціонування яких використовують вугілля, нафту, газ, які містять сірку. Більше половини видобувного вугілля містить більше 2,5% сірки, яка неминуче потрапляє в атмосферу.

На погіршення екологічної ситуації в Україні впливає низка економічних та юридичних факторів, які діють в різних сферах та на різних рівнях:

- макроекономічна політика, яка призводить до екстенсивного використання природних ресурсів;
- інвестиційна політика, орієнтована на розвиток ресурсоексплуатуючих секторів економіки;
- неефективна секторальна політика;
- недосконале законодавство;
- невизначеність прав власності на природні ресурси;
- відсутність еколого-збалансованої довгострокової економічної стратегії;
- на мезо- та мікрорівнях недоврахування опосередкованого ефекту від охорони природи;
- високий рівень інфляції та загальна нестабільність економіки, що перешкоджає реалізації довгострокових екологічних проектів;
- природничо-ресурсний характер експорту тощо.

В Україні екологічний аналіз регламентують: Закон України “Про охорону навколишнього середовища” та Закон України “Про екологічну експертизу”.

З погляду автора, однією з особливостей зазначених законодавчих актів є відсутність чітко регламентованого та диференційованого підходу до об'єктів різної складності та масштабів впливу на навколишнє середовище. Вибір об'єктів для проведення оцінки впливу на навколишнє природне середовище здійснюється згідно з переліком екологічно небезпечних видів діяльності. З іншого боку, національне природоохоронне законодавство переважно встановлює не процесуальну концепцію

проведення процедур оцінок впливів, а тільки інструктує, як складати матеріали з оцінки впливів на навколишнє середовище.

4 квітня 2007 р. рішенням Уряду створено Національне агентство екологічних інвестицій України як центральний орган виконавчої влади, діяльність якого спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України. Головним завданням Національного агентства є участь у формуванні та забезпечення реалізації державної інвестиційної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища та державної політики у сфері регулювання негативного антропогенного впливу на зміну клімату. Позитивним моментом діяльності даного агентства є підтримка численних інвестиційних проектів, спрямованих на охорону навколишнього природного середовища.

Обов'язково слід зупинитися на ще одному важливому аспекті екологічного аналізу проекту, який пов'язаний із можливістю необхідності отримання так званої екологічної ліцензії, яка представляє собою групу дозвільних документів державного зразка, якими засвідчується право суб'єкта господарювання (ліцензіата) на впровадження зазначеного в ній виду господарської діяльності, пов'язаної з використанням природних ресурсів чи потенційним шкідливим впливом на довкілля, впродовж визначеного строку за умови виконання ліцензійних умов.

Таким чином, якщо інвестиційний проект передбачає потенційно шкідливий вплив, то необхідно розглянути доцільність і можливість придбання екологічної ліцензії.

Відповідно до основних принципів державної політики у сфері ліцензування, ліцензія є єдиним документом дозвільного характеру, який дає право на зайняття певним видом господарської діяльності, що відповідно до законодавства підлягає обмеженню. Незважаючи на це, традиційно існує значна кількість дозволів, що дають право на спеціальне використання природних ресурсів або здійснення діяльності, що може справити негативний вплив на довкілля, які встановлені актами екологічного, насамперед природоресурсного, законодавства і до цього часу не перенесені до спеціальних законодавчих актів про ліцензування. Ці дозволи мають різні назви, застосовуються до різного кола суб'єктів, видаються різними державними органами, органами місцевого самоврядування або навіть власниками чи первинними природокористувачами. Саме вони складають правові підстави виникнення цілого ряду відносин стосовно природокористування.

З огляду на вищенаведене, екологічна допустимість проекту може бути описана так:

$$\sum a_{ij}(x_i^{(0)} + x_i) + a_{oj}(x_0^{(0)} + x_0) < S, \quad (1)$$

де a_{ij}, a_{oj} – відповідно внесок i -го та базового проекту в забруднення j -ї контрольної точки (базовий проект – той, який передбачає придбання ліцензії); $x_i^{(0)}, x_0^{(0)}$ – відповідно кількість викидів, що забезпечені ліцензією на i -му та базовому проектах; x_0, x_i – кількість викидів не забезпечених ліцензією на i -му та базовому проектах; S – показник граничнодопустимої концентрації для окремої речовини або групи речовин.

Окремо варто зупинитися на Державних будівельних нормах України (ДБН А.2.2-1-2003). Згідно з чинним законодавством саме вони визначають склад і зміст матеріалів оцінки впливів на навколишнє середовище при проектуванні, будівництві підприємств, будинків і споруд.

Екологічний аналіз, як і власне екологічні аспекти, пов'язані із проектною діяльністю, також значною мірою регламентує міжнародний екологічний стандарт ISO 14001. Даний стандарт розроблений для управління екологічною діяльністю підприємства і який покликаний оптимізувати усі процеси на підприємстві, що впливають на навколишнє природне середовище. В ході робіт оцінюються існуючі і потенційні ризики, розробляються схеми по вдосконаленню екологічної діяльності.

У відношенні до інвестиційних проектів стандарт ISO 14001 може бути застосований для формування екологічних засад проект-менеджменту, а отже – зосередженні уваги на усіх підходах щодо мінімізації шкідливого впливу проекту на навколишнє природне середовище.

Отримання підприємством сертифікату ISO 14001 має й прямі економічні переваги:

- створюється сприятливий імідж підприємства й інвестиційних проектів зокрема, який ґрунтується на екологічній відповідальності;
- зростає увага інвесторів до підприємства та його проектів;
- створюються додаткові можливості для розвитку відносин із потенційними зарубіжними діловими партнерами;
- з'являються можливості для розвитку й укріплення відносин із органами місцевої влади, населенням проекту тощо.

Керівництво підприємства самостійно визначає власну стратегію використання стандарту ISO 14001 і може вносити в нього свої характерні особливості та нові елементи. З розвитком проектною діяльністю

можливий перехід від більш простих до більш складних стратегій використання даного екологічного стандарту.

Декомпозиційна схема впливу інвестиційного проекту на навколишнє природне і соціальне середовища та економічні параметри показана на рисунку 1.

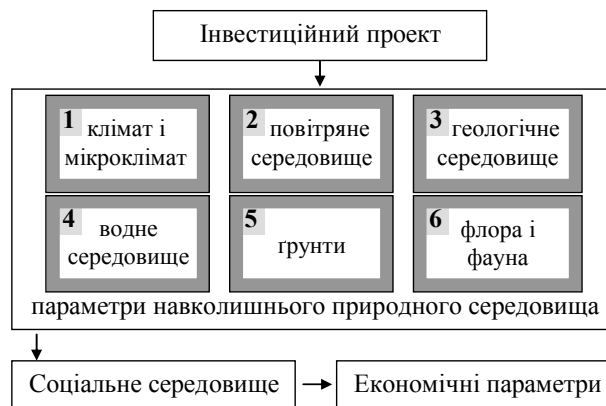


Рис. 1. Декомпозиційна схема впливу інвестиційного проекту на навколишнє природне і соціальне середовища та економічні параметри

Таким чином екологічні зміни – це тільки один із наслідків проектної діяльності; є й інші, які виникають внаслідок порушення екологічного балансу – несприятливі зрушення в соціальному середовищі, погіршення економічної ситуації. Варто зауважити, що в будь-якому разі параметри навколишнього природного середовища мають знаходитися в центрі уваги екологічного аналізу інвестиційного проекту.

Для кожного параметру навколишнього природного середовища, що розглядається, екологічний аналіз передбачає:

- обґрунтування необхідності оцінки його характеристик;
- з'ясування переліку впливів (включаючи опосередковані), які ранжуються за масштабом і значенням наслідків та їх характеристика, що містить також якісні та кількісні параметри, ступінь небезпеки;
- обґрунтування меж зон впливів проектної діяльності, дані щодо розмірів санітарно-захисних зон та розривів;
- характеристику ретроспективного, сучасного і прогнозного станів навколишнього середовища та їх оцінка за фоновими та нормативними показниками з урахуванням можливих аварійних ситуацій;
- обґрунтування заходів щодо попередження та обмеження негативних впливів, оцінка їх ефективності та характеристика залишкових впливів;
- аналіз обмежень будівництва об'єктів планованої діяльності за умовами навколишнього природного середовища;
- з'ясування обсягу необхідної інженерної підготовки території.

Досить суттєвою проблемою здійснення екологічного аналізу інвестиційних проектів є відсутність встановленого чіткого переліку проблем, які мають бути розглянуті в кожному конкретному випадку. Це пов'язано із величезним розмаїттям самих інвестиційних проектів і складністю їх класифікації для потреб екологічного аналізу. Тому для кожного інвестиційного проекту складається індивідуальний перелік проблем, які належить розглянути в ході екологічного аналізу.

Здійснення екологічного аналізу інвестиційних проектів у повному обсязі передбачає вирішення таких задач:

- класифікацію інвестиційних проектів (варіантів проекту) за ступенем впливу на оточуюче середовище;
- проведення оцінки впливу на оточуюче середовище;
- контроль за ходом виконання оцінки впливу на оточуюче середовище;
- екологічна експертиза відповідної документації, пов'язаної із завершальними або проміжними результатами оцінки;
- узгодження екологічних умов реалізації проекту;
- контроль за виконанням екологічних умов.

В проектному аналізі для визначення задач екологічного аналізу щодо конкретного інвестиційного проекту досить часто вживають спеціальний термін “скоупінг”. Інколи скоупінг трактують дещо ширше: як підготовку технічного та економічного обґрунтування проекту.

Основний обсяг розрахунків, пов'язаних із оцінкою впливом інвестиційного проекту на оточуюче середовище здійснюється на етапі комплексного обґрунтування, але сам екологічний аналіз супроводжує усі стадії проекту (таблиця 1).

Роль та місце екологічного аналізу в структурі проектного циклу

Процедури проектного циклу	Процедури екологічного аналізу	Зміст процедури екологічного аналізу
Відбір інвестиційних проектів	Екологічний скринінг	1. Класифікація інвестиційних проектів 2. Встановлення відповідності інвестиційних проектів екологічним нормам 3. З'ясування пріоритетності інвестиційних проектів 4. Підготовка меморандуму про екологічний скринінг
Попередній аналіз інвестиційного проекту	Попередній екологічний аналіз	5. Підготовка результатів попереднього екологічного аналізу
Комплексне обґрунтування інвестиційного проекту	Детальний екологічний аналіз і розробка екологічних умов реалізації інвестиційного проекту	6. Звіт про результати детального екологічного аналізу
Переговори	Узгодження переліку екологічних умов	7. Включення переліку екологічних умов в технічний та фінансовий плани
Реалізація інвестиційного проекту	Екологічний контроль за ходом реалізації інвестиційного проекту	8. Звітність за результатами екологічного контролю за ходом реалізації інвестиційного проекту
Оцінка виконання інвестиційного проекту	Екологічний аналіз результатів виконання інвестиційного проекту	9. Звіт по результатам виконання інвестиційного проекту

Отже, екологічний аналіз та похідні від нього процедури супроводжують інвестиційний проект впродовж усього проектного циклу. Сам процес проведення екологічного аналізу розпочинається з відбору проектів через екологічний скринінг.

В міжнародних системах екологічного аналізу скринінг – це процедура визначення необхідності проведення екологічної оцінки для конкретного проекту або діяльності в цілому. Процедура скринінгу визначає, чи інвестиційний проект варто досліджувати далі на предмет відповідності екологічних критеріїв і, якщо так, то який рівень деталізації оцінки необхідно проводити.

Екологічний скринінг інвестиційних проектів здійснюється через встановлення їх відповідності екологічним критеріям і передбачає наступні операції:

1. Класифікація інвестиційних проектів за ступенем їх впливу на навколишнє середовище.
2. Встановлення відповідності інвестиційних проектів екологічним рішенням.
3. З'ясування пріоритетності інвестиційних проектів.
4. Підготування Меморандуму про екологічний скринінг.

Здійснення екологічного скринінгу неможливо без належного інформаційного забезпечення, яке обов'язково має включати:

- опис екологічних проблем, які в перспективні здатен розв'язати інвестиційний проект;
- система цілей та концепція реалізації інвестиційного проекту;
- характеристика джерел та видів впливу на навколишнє середовище;
- характеристика намічених заходів по запобіганню несприятливих впливів на навколишнє середовище;
- дані щодо підтримки інвестиційного проекту органами влади та населенням проекту;
- характеристика технологій, які передбачається застосовувати та дані стосовно апробації нових технологій.

Однією з найбільших проблем екологічного скринінгу є встановлення пріоритетності інвестиційних проектів. Для цього застосовують значну кількість спеціальних методів, але найбільш поширеним є метод балів, згідно з яким оцінюється кожний з наступних факторів:

- масштаб впливу на оточуюче середовище;
- об'єкти несприятливого впливу;
- екологічна ситуація на території реалізації інвестиційного проекту;

- фактори забруднення, рівень яких знижується внаслідок впровадження проекту.

Останнім часом почали надавати найвищої значущості такому фактору як екологічна безпека. Якщо стосовно проекту в цілому екологічна безпека може трактуватися доволі широко, то, наприклад, стосовно сфери проектного будівництва – значно вужче. Так екологічно безпечними вважається такий взаємозв'язок будівель, споруд та інженерних систем, який впродовж всього терміну їх використання забезпечує ефективну експлуатацію при дотриманні таких умов:

- мінімальні викиди забруднюючих речовин;
- мінімальні обсяги енергії для споживання;
- мінімальні обсяги твердих та рідких відходів;
- мінімальний вплив на екосистеми навколишнього середовища за місцем знаходження об'єкта;
- найвища якість мікроклімату у приміщеннях, санітарно-епідеміологічна безпека приміщень,

оптимальний режим температури та вологості, висока якість повітря, якісна акустика, освітлення.

З'ясування пріоритетності за факторами забруднення, які знижуються внаслідок впровадження проекту, може здійснюватися за допомогою спеціальної таблиці, в якій у відповідність до кожного із виділених чотирьох факторів поставлено градацію оцінок (таблиця 2).

Таблиця 2

Показники пріоритетності інвестиційних проектів за факторами забруднення

Фактор забруднення	Градація оцінок	Бал
Масштаб впливу на оточуюче середовище	Національний: охоплює Україну в цілому	
	Регіональний: область, група міст	
	Місцевий: місто, район, село	
	Локальний: промислова зона підприємства	
Масштаб впливу на оточуюче середовище	Безпека населення: забруднення оточуючого середовища, яке викликає статистично зареєстровані показники погіршення стану здоров'я, загроза життєдіяльності	
	Здоров'я населення: забруднення оточуючого середовища в результаті якого можливо погіршення стану здоров'я	
	Окремі природні компоненти: водні об'єкти, атмосферне повітря, ґрунти, ліси тощо	
	Природні ресурси: корисні копалини, підземні та поверхові води, флора та фауна	
Екологічна ситуація на території реалізації проекту	Вкрай несприятлива: стан природного середовища оцінюється як надзвичайний	
	Несприятлива: показники стану природного середовища значно перевищують гранично допустимі рівні	
	В цілому сприятлива: тільки деякі з другорядних показників-характеристик природного середовища не відповідають гранично допустимим нормам	
Фактори забруднення, які знижуються внаслідок реалізації інвестиційного проекту	Забруднення поверхових вод	
	Забруднення підземних вод	
	Забруднення атмосферного повітря	
	Забруднення ґрунту	
	Електромагнітне забруднення	
	Шум, вібрація	
Сумарний бал		
Пріоритетність інвестиційного проекту		

Бали за кожним із факторів додаються і в залежності від суми балів встановлюється першочерговість розгляду інвестиційних проектів. Але очевидно, що інвестиційний проект за яким сума балів максимальна має бути відхилений як такий, що не відповідає екологічним критеріям.

За результатами екологічного скринінгу готується меморандум про екологічний скринінг, в якому наведено інформацію про:

- відповідність інвестиційного проекту екологічним критеріям;
- пріоритет інвестиційних проектів (варіантів проекту);
- категорію інвестиційного проекту;
- наявність спеціальних документів, пов'язаних із майбутньою проектною діяльністю;
- інформованість широкого загалу та населення проекту про особливості та можливі наслідки від впровадження проекту.

Ще більш важливим етапом є попередній екологічний аналіз, який передбачає:

1. Здійснення характеристики стану оточуючого середовища інвестиційного проекту.
2. Дослідження характеру та інтенсивності існуючого техногенного навантаження.
3. Здійснення характеристики джерел та видів впливу на оточуюче середовище.
4. З'ясування підтримки інвестиційного проекту органами державної влади.

Також на етапі попереднього екологічного аналізу, у разі потреби, може здійснюватися державна екологічна експертиза (ДЕЕ) та громадська екологічна експертиза (ГЕЕ).

Державна екологічна експертиза – це процес аналізу та оцінки можливого впливу діяльності на навколишнє середовище. Процес цей здійснюється державними органами. Порядок проведення ДЕЕ, в першу чергу, визначається Законом України “Про екологічну експертизу”. Крім встановлення основних засад та напрямків проведення екологічної оцінки, Закон містить перелік видів діяльності, які автоматично підлягають ДЕЕ.

Державна екологічна експертиза проводиться у разі:

- наявної або можливої потенційної небезпеки об'єктів екологічної експертизи для навколишнього природного середовища і здоров'я людей;
- прийняття відповідного рішення Кабінетом Міністрів України, місцевими Радами народних депутатів чи їх виконавчими комітетами, судом та правоохоронними органами відповідно до законодавства;
- обумовленості загальнодержавними екологічними інтересами;
- розгляду можливості реалізації інфраструктурних проектів.

Державна екологічна експертиза інвестиційних проектів проводиться еколого-експертними підрозділами, спеціалізованими установами, організаціями або спеціально створюваними комісіями спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань екології та природних ресурсів.

Крім ДЕЕ та як доповнення до неї, також може проводитися громадська екологічна експертиза. Для цього інвестор (замовник, виконавець) має подати заяву до відповідних місцевих Рад народних депутатів, органів державної виконавчої влади та органів, які здійснюють державну екологічну експертизу.

Метою здійснення ГЕЕ є інформування населення та узгодження дій з іншими об'єднаннями громадян щодо інвестиційного проекту.

Якщо висновки державної екологічної експертизи є обов'язковими для виконання, то висновки громадської та іншої екологічної експертизи мають рекомендаційний характер і можуть бути враховані при проведенні державної екологічної експертизи, а також при прийнятті рішень щодо подальшої реалізації об'єкта екологічної експертизи.

Для детального екологічного аналізу можна застосувати доволі значну кількість відповідних методик. Зрозуміло, що інформаційна база для його проведення формується переважно на етапах екологічного скринінгу та попереднього екологічного аналізу.

Згідно з Державними будівельними нормами України (ДБН А.2.2-1-2003) оцінка впливів на навколишнє середовище (ОВНС) обов'язково має включати:

- підстави для проведення ОВНС;
- фізико-географічні особливості району і майданчика (траси) будівництва об'єкта проектування;
- загальну характеристику об'єкта проектування;
- оцінку впливів планованої діяльності на навколишнє природне середовище;
- оцінку впливів планованої діяльності на навколишнє соціальне середовище;
- оцінку впливів планованої діяльності на навколишнє техногенне середовище;
- комплексні заходи щодо забезпечення нормативного стану навколишнього середовища і його безпеки;

- оцінку впливів на навколишнє середовище під час будівництва;
- заяву про екологічні наслідки діяльності.

Здійснювати оцінку впливів на навколишнє природне середовище, згідно з загальними вимогами Державних будівельних норм, слід за такими компонентами: клімат і мікроклімат; повітряне середовище; геологічне середовище; водне середовище; ґрунти; рослинний і тваринний світ, заповідні об'єкти.

До складу матеріалів підрозділу “клімат і мікроклімат” включаються:

- стисла характеристика кліматичної зони розміщення проекту;
- основні кількісні характеристики поточних і багаторічних кліматичних даних;
- оцінка очікуваних змін мікроклімату у випадках значний і масштабних інвестиційних проектів (значне виділення інертних газів, теплоти, вологи тощо);
- оцінка впливу кліматичних умов, несприятливих для розсіювання забруднюючих речовин в атмосферному повітрі;
- можливості виникнення мікрокліматичних умов, що сприяють розповсюдженню шкідливих видів фауни і флори;
- особливості кліматичних умов, сприятливих для зростання інтенсивності впливів проектної діяльності на навколишнє середовище.

До складу матеріалів підрозділу “повітряне середовище” включаються:

- характеристика джерел викидів забруднюючих речовин в атмосферу, схема їх розміщення, розрахунки маси викидів з посиланням на використані методики;
- результати розрахунків приземних концентрацій з посиланням на використані програмні засоби;
- дані фонового забруднення атмосфери в районі розміщення проектного об'єкта (дані натурних спостережень на стаціонарних постах, підфакельних досліджень, розрахункові тощо);
- прогнози, на розрахунковий період, фонові концентрації домішок без урахування впливу проектної діяльності та прогнози на розрахунковий період рівні забруднення атмосферного повітря з урахуванням прогнозного фону та впливу проектної діяльності;
- оцінка забруднення атмосферного повітря при несприятливих метеорологічних умовах і відповідні метео-екологічні обмеження величин максимальних разових викидів;
- оцінка забруднення при можливих аварійних ситуаціях;
- обґрунтування рівнів допустимих викидів і заходів щодо запобігання або зменшення утворення і виділення речовин, що забруднюють атмосферне повітря.

В матеріалах підрозділу “геологічне середовище” наводиться загальна характеристика основних елементів геологічної, структурно-тектонічної будови, геоморфологічних особливостей та ландшафтів, аналіз існуючих і прогнозованих негативних ендегенних і екзогенних процесів і явищ природного і техногенного походження (тектонічних, сейсмічних, геодинамічних, зсувних, селєвих, карстових, змін напруженого стану і властивостей масивів порід, деформації земної поверхні тощо) з урахуванням впливів проектної діяльності.

До складу матеріалів підрозділу “водне середовище” включаються дані стосовно поверхневих вод та підземних вод.

У матеріалах, що характеризують поверхневі води, стисло наводяться загальні відомості про водні об'єкти, основні дані щодо їх водозбірних басейнів і господарського використання, наявність пунктів спостережень за їх станом. При оцінці впливів проектної діяльності на стан поверхневих вод розглядають: якість вод, включаючи фізичні, хімічні, санітарно-гігієнічні, токсикологічні, паразитологічні, радіоекологічні характеристики.

Оцінка впливів інвестиційного проекту на підземні води виконується для ґрунтових вод і водоносних горизонтів, що реально використовуються для питних, господарських, лікувальних та інших цілей. При оцінці впливів розглядають:

- морфометричні, гідродинамічні, фільтраційні і водно-балансові параметри;
- якість вод, включаючи фізичні, хімічні, санітарно-гігієнічні та інші характеристики згідно з чинним законодавством;
- умови природної захищеності.

Окремо викладаються матеріали щодо якості води в місцях живлення водоносних горизонтів та водозабору.

Підрозділ “ґрунти” містить матеріали, пов'язані із впливом інвестиційного проекту на ґрунти із врахуванням особливостей землекористування, наявності площ цінних сільськогосподарських угідь, хімічного, біологічного та радіоактивного забруднення, вібрації, виникнення небезпечних інженерно-геологічних процесів і явищ та інших чинників, які негативно впливають на стан ґрунтів.

Під час оцінки впливів інвестиційного проекту на стан ґрунтів враховують генетичні види ґрунтів, характеристики їхнього гумусового складу, механічні і водно-фізичні властивості, ландшафтно-геохімічні бар'єри, родючість, ступінь розвитку процесів деградації ґрунтів тощо.

До складу матеріалів підрозділу “флора і фауна” відносять коротку характеристику домінуючих екосистем, флори і фауни тощо.

Спеціалісти у галузі проектного аналізу наполегливо рекомендують враховуючи високий ступінь невизначеності, під час здійснення усіх процедур екологічного аналізу, широко застосовувати метод чутливості. Його застосування може допомогти перевірити ефект прогнозованих змін та, відповідно, підвищити достовірність оцінки. Слід зазначити, що у вітчизняній проектній практиці екологічного аналізу метод чутливості застосовується вкрай обмежено. Насамперед це пов'язано із тим, що до теперішнього часу національна система оцінок антропогенного навантаження на навколишнє середовище оперувала чітко регламентованим набором інструментів.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок. Екологічний аналіз інвестиційного проекту – надзвичайно відповідальний етап комплексної розробки проекту, який полягає не тільки дослідженні впливу проекту на навколишнє природне середовище, а й впливу цього середовища на сам проект. Багатогранність екологічного аналізу суттєво ускладнює його процедуру, адже екологічні норми не мають однозначного трактування, а з іншого боку, вплив проекту на природу інколи просто неможливо передбачити. Тому в цьому напрямі потрібно виконати ґрунтовні дослідження і насамперед структурувати і поглибити методичний апарат екологічного дослідження, так як це здійснюють у передових країнах світу. Без цього усі інші напрями розробки проекту просто втрачають свій сенс, оскільки компенсувати екологічну шкоду фінансовими, економічними та соціальними результатами на глибоке переконання автора неможливо.

Література

1. Пурба С. Спасение проекта. Как избежать катастрофы при управлении проектом. Экспресс-курс для начинающих топ-менеджеров Пурба С., Зуккеро Д. – М. : НТ Пресс, 2007. – 432 с.
2. Verma V. Managing the Project Team. The Human Aspects of Project Management / Verma V. – Pennsylvania, PA : PMI, 1997. – V. 3. – 296 p.

Надійшла 02.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

ТОПОЛОГІЧНА МОДЕЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

У статті досліджено основні методи топології, що можуть бути використані для аналізу інноваційних процесів у банківському секторі, а також побудовано модель інноваційного розвитку. Проведений аналіз логістичних функцій показав, що у банківському секторі протягом останнього десятиліття спостерігаються значні осциляції, що зумовлені як недосконалістю процесів управління всередині системи, так і появою нових технологій, що є загрозою стабільності для всього банківського світу. Було розраховане цикломатичне число з метою визначення складності банківської системи в Україні. За допомогою топологічних тестів було проаналізовано динаміку банківського сектору.

Ключові слова: топологічна модель, інноваційний розвиток, банківський сектор, аналіз, модель, цикломатичне число.

YUKHYMENKO T. V.
SHEE "University of Banking"

TOPOLOGICAL MODEL OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S BANKING SECTOR

The article examines the main methods of topology that can be used to analyze innovation processes in the banking sector, the model of innovation development was constructed in the article. The analysis of logistics functions showed that significant oscillations have been seen in the banking sector over the past decades; they are caused by the imperfection of the management processes within the system and the emergence of new technologies, which are a threat to the stability of the entire world banking. Cyclomatic number was calculated to determine the complexity of the banking system in Ukraine. Using topological tests, dynamics of the banking sector was analyzed in the article.

Keywords: topological model, innovative development, banking, analysis, model, cyclomatic number.

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток банківського сектору є досить складним економічним процесом, що вимагає ретельного аналізу. Одним з ефективних методів для такого аналізу є топологічна математика. Використання топології для аналізу топологічних процесів дозволяє будувати моделі, які неможливо описати стандартним економетричним інструментарієм.

Більшість моделей, що описують інноваційні процеси на банківських ринках, зводяться до лінійних балансових процесів, які можна описати «input-output-парадигмою». Підприємства і галузі виступають у цих моделях у вигляді лінійних операторів, що перетворюють входи на виходи додаючи певну вартість на кожному етапі. З'являється конкуренція за доступ до обмежених ресурсів, входи мінімізуються, а виходи максимізуються за допомогою рівноважних цін. У результаті створюється ланцюжок підприємств, що дають максимальний в масштабах системи «input-output» ефект при заданих обмеженнях на ресурси.

Однак для проектування моделей, що мають значний вплив на економіку в цілому на невизначений період часу, такий підхід не є оптимальним. Відповідно розробка моделей на основі топологічних підходів, що серед іншого передбачає врахування впливу циклів, є більш ефективною, а методи топологічної оптимізації сприятимуть досягненню максимального ефекту без втрат при поділі на модулі.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Використання інструментарію топології в економіці, а тим більше в дослідженні інноваційних процесів залишається на початковому рівні. До сих пір топологія більше застосовується для аналізу інформаційних систем, тому більшість наукових досліджень зосереджують увагу саме на цьому аспекті. Однак користь від таких інструментів для економіки не викликає сумнівів. Серед українських наукових досліджень виділяються роботи економістів Голованенка М., що застосовував топологічні тести на економічних системах, та Сугакова В., що розглядав питання синергетики. Крім того, заслуговують на увагу роботи зарубіжних дослідників Попкова В. та Батурина А., що розглядали питання використання топологічних методів в аналізі економічних систем.

Враховуючи відносну новизну цієї сфери економічних досліджень, корисними класичні наукові роботи вчених-математиків Александрова П., Зикова О., Белоусова А., Ткачева С., Фулера Р., Вілера Дж. та інших.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних методів топології для аналізу інноваційних процесів у банківському секторі, а також побудова моделі інноваційного розвитку.

Основні результати дослідження. Топологія — розділ математики, який розглядає неперервність. Неперервне відображення деформує простір, не розриваючи його, при цьому окремі точки або частини простору можуть поєднатися, а близькі точки залишаються близькими. Метричні характеристики у топології вважаються несуттєвими, проте вивчаються такі фундаментальні властивості фігури, як зв'язність або можливість неперервно zdeформувати її до сфери і зворотно. Топологічні методи широко використовуються у функціональному аналізі [1].

Розглянемо інноваційний розвиток на основі певної технології як безперервну функцію, що залежить від обсягу вкладених інвестицій. У математиці, безперервною є функція, для якої невеликі зміни в результаті введення є наслідком невеликих змін аргументу. В іншому випадку, функція називається розривною функцією. Безперервність функцій є одним з основних понять топології.

Інноваційний розвиток банківського сектору можна розглядати як логістичну функцію в загальному вигляді (рис. 1), що залежить від обсягу інвестицій:

$$f(x) = \frac{C}{1 + e^{-k(x-x_0)}}, \quad (1)$$

де C – максимальний рівень споживання продукції, що вироблена за певної технології;

e – основа натурального логарифму;

k – крутизна кривої;

x – аргумент функції, інвестиції в інноваційну діяльність;

x_0 – медіанне значення x для сигмовидної функції.

Для спрощення моделювання нормалізуємо усі параметричні значення функції та припустимо, що $C = 1$, $k = 1$, $x_0 = 0$. Тоді функція матиме вигляд:

$$f(x) = \frac{1}{1 + e^{-x}}, \quad (2)$$

Похідна функції виглядатиме як

$$\frac{\partial f(x)}{\partial x} = \frac{-1}{(1 + e^{-x})^2} \cdot (-e^{-x}) = \frac{e^{-x}}{(1 + e^{-x})^2} = \frac{1}{1 + e^{-x}} \cdot \frac{(1 + e^{-x}) - 1}{1 + e^{-x}} = \frac{1}{1 + e^{-x}} \cdot \left(1 - \frac{1}{1 + e^{-x}}\right) = f(x) \cdot (1 - f(x)). \quad (3)$$

Похідна не має екстремумів та є додатною для усіх значень x , а це відповідно означає, що при збільшенні інвестицій в інноваційну діяльність значення функції (сукупне споживання) теж зростатиме. Для того, щоб оцінити ефективність таких інвестицій доцільно знайти другу похідну функції:

$$\begin{aligned} \frac{\partial^2 f(x)}{\partial x^2} &= \frac{\partial (f(x)(1 - f(x)))}{\partial x} = \frac{\partial f(x)}{\partial x} - \frac{\partial f^2(x)}{\partial x} = \\ &= \frac{1}{(1 + e^x)} \cdot \left(1 - \frac{1}{(1 + e^x)}\right) - \frac{2e^x(-x)}{(1 + e^x)^3} = \\ &= \frac{1}{(1 + e^x)^2} \cdot \left(1 - \frac{3}{(1 + e^x)} + \frac{2}{(1 + e^x)^2}\right) = f(x) \cdot (1 - 3 \cdot f(x) + 2 \cdot f^2(x)). \end{aligned} \quad (4)$$

Привіряємо знайдене значення до 0. Існує 3 можливі розв'язки цього рівняння $f(x) = (0; 0,5; 1)$. Підставимо знайдені значення у функцію та знайдемо x . При $f(x)$, що дорівнюють 0 та 1 значення x не існують, залишається лише $f(x) = 0,5$, яке досягається у випадку, коли $x = 0$. Знак другої похідної функції $f(x)$ при $x < 0$ позитивний, а при $x > 0$ негативний. Це свідчить про те, що гранична корисність інвестицій на перших етапах інноваційної діяльності збільшується, тобто кожна додаткова гривня вкладена в проект на початкових етапах збільшує його ефективність. Проте після проходження певної точки (у нашому умовному випадку $x = 0$, що відповідає нормалізованому медіанному значенню x_0), гранична корисність інвестицій починає знижуватись і додаткові ресурси приносять менший результат, ніж було вкладено.

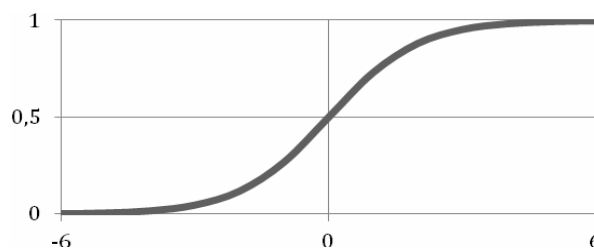


Рис. 1. Функція споживання від інвестицій в інноваційну діяльність

З точки зору топології функція споживання продукції інноваційної діяльності є безперервною, оскільки задовольняється умова:

$$\lim_{x \rightarrow c} f(x) = f(c). \quad (5)$$

Проте при досягненні максимального рівня споживання інвестиції в існуючі технології є недоцільними, а певна частина споживачів готова перейти до більш прогресивних технологій, що може викликати осциляції, а це суперечить топологічним основам безперервності. У результаті таких процесів інвестиції перетікають до потенційно більш прибуткових інноваційних технологій, досягається новий рівень споживання (рис. 2).

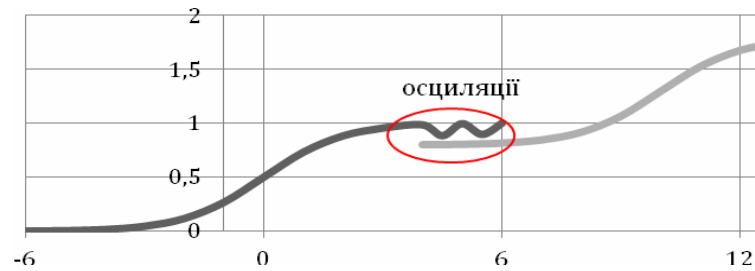


Рис. 2. Перехід до нового рівня споживання

Значні осциляції означають, що система досягла точки бифуркації – критичного стану, при якому вона стає нестійкою і виникає невизначеність: чи стане стан системи хаотичним або вона перейде на новий, більш диференційований і високий рівень впорядкованості. Варто відзначити, що у банківському секторі як в Україні, так і в світі останнє десятиліття спостерігаються значні осциляції, що зумовлені як недосконалістю процесів управління всередині системи, так і появою нових технологій, що є загрозою стабільності для всього банківського світу. До таких технологій належать віртуальні валюти, електронні гаманці, системи кредитування на основі відносин “споживач-споживачу” без посередників тощо.

Проте поява осциляцій для функції, що описує розвиток певної інноваційної технології не означає, що топологія простору зруйнована. Певні фактори, які можна описати як функції впливу (I), можуть позначатися на кінцевому продукті (Q), прибутку, цінах та інших категоріях в економічній системі. Вони, як правило, залежать від економічних результатів, а іноді навіть є стохастичними. У безперервному топологічному різноманітті економіки такі стохастичні фактори легко ламають первісну структуру і формують новий отвір (розвиток нових технологій, нові продукти). У результаті, ці процеси стануть основою для багатозв'язкового топологічного різноманіття. В образі топології економічна структура є чашкою, в той час як функція впливу є ручкою.

Якщо функція впливу змінюється з часом, система буде більш складною. Припустимо, що економічна система і її зміна лінійні:

$$\frac{\partial Q}{\partial t} = a_{11}Q_0 + a_{12}I_0. \quad (6)$$

$$\frac{\partial I}{\partial t} = a_{21}Q_0 + a_{22}I_0. \quad (7)$$

Їх матриця характеристик:

$$\begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} \\ a_{21} & a_{22} \end{pmatrix}. \quad (8)$$

Відповідне характеристичне рівняння:

$$\lambda^2 - (a_{11} + a_{22})\lambda + (a_{11}a_{22} - a_{12}a_{21}) = \lambda^2 - T\lambda + D = 0. \quad (9)$$

Для найпростішого прикладу припустимо, що зміни продукту і функція впливу є незалежними один від одного, тобто, $a_{12} = a_{21} = 0$. Відповідно дискримінант для знаходження λ дорівнюватиме $T^2 - 4D = (a_{11} + a_{22})^2 - 4a_{11}a_{22} = (a_{11} - a_{22})^2 \geq 0$ для усіх реальних значень функції, а розв'язком рівнянь буде $Q = Q_0 e^{a_{11}t}$, $I = I_0 e^{a_{22}t}$. Коли a_{11} , a_{22} дійсні числа одного знаку, то станом (Q_0, I_0) системи є вузлова точка, яка є стабільною для $a_{11}, a_{22} < 0$, і нестійкою при $a_{11}, a_{22} > 0$ (рис.3). Коли a_{11} , a_{22} дійсні числа протилежних знаків, то стан (Q_0, I_0) системи є сідловою точкою. Це означає, що випуск продукції збільшується, а вплив зменшується.

Якщо ж одночасно відбуваються зміни у продукції і функції впливу, стан економічної системи можна описати також як спіральну (фокальну) точку і т.д. У такому випадку форма функції впливу може бути необмеженою, навіть випадковою.

Досконала конкуренція переважає, якщо кожен виробник і споживач визначає ціни на основі незалежних власних рішень. Економічні відносини, засновані на змовах та залежні від функцій впливу, є видом недосконалих конкурентних економічних систем, і розривають симетрії в економічній топології. Вони не є гомеоморфними. Зазвичай така структура буде перешкоджати економічному розвитку.

Коли функція впливу стає досить значною та досягає певного порогового значення, економічна еластичність топологічної структури буде розбита, і з'явиться новий отвір. Ринкова економіка буде пронизана отворами. Це сформує нове багатозв'язкове топологічне різноманіття. Як приклад, з використанням концепції загальної теорії відносності великий вплив як маси загальної теорії відносності утворює яму в економічній системі. Відповідно до теорії Фуллера-Уїлера [2], дуже через дуже глибоку яму

можна побудувати червоточину (кротячу нору), іноді її називають міст Ейнштейна-Розена [3]. Таким чином, деякий обсяг капіталу буде проходити через горло в іншій топологічний простір, або з області в іншу область у тому ж просторі (рис. 4). Ця модель може описувати перетік капіталу внаслідок інноваційних перетворень в банківському секторі.

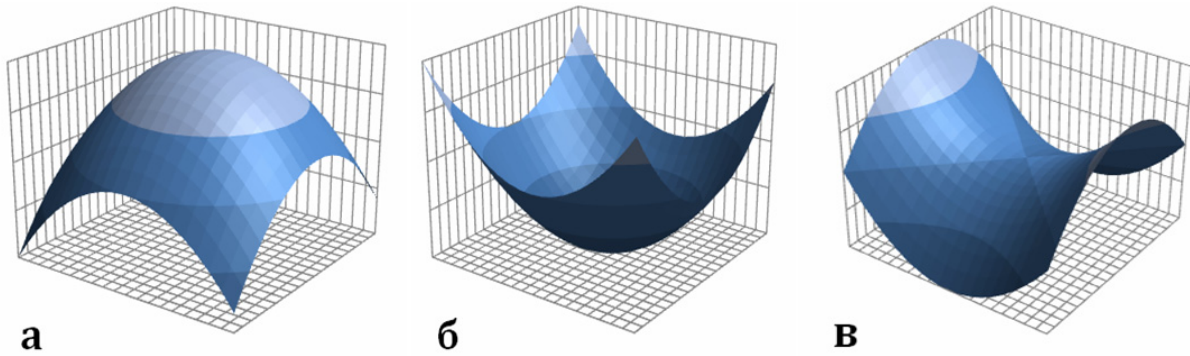


Рис. 3. Стани системи: а) зі стабільною вузловою точкою; б) нестабільною вузловою точкою; в) з сідловою точкою

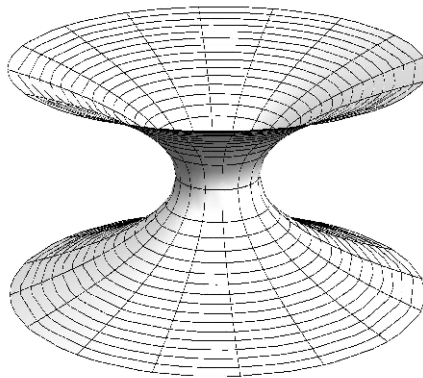


Рис. 4. Модель червоточини (кротячої норі) інноваційного розвитку з одного топологічного простору в інший (перетікання капіталу від однієї технології до іншої)

Топологічну модель інноваційного розвитку банківського сектору можливо представити за допомогою дискретної математики, а саме у вигляді графів. Графом називається сукупність певних об'єктів (вершини, або вузли графу) із зв'язками між ними (дуги, або ребра).

Інноваційний розвиток є зв'язним мішаним мультиграфом, оскільки має як ребра (не орієнтовані зв'язки), так і дуги (лінії з певним напрямком). До того ж такий граф містить численні кратні (паралельні) дуги або ребра, що сполучають пару вершин, та петлі, що сполучають вершину саму із собою [4]. Граф інноваційного розвитку має елементи як дерева, так і циклу.

Ізоморфною характеристикою графів є цикломатичне число або перше число Бетті [5], що дорівнює:

$$\lambda(L) = m(L) - n(L) + N(L). \quad (10)$$

де $m(L)$ — кількість ребер; $n(L)$ — кількість вершин; $N(L)$ — кількість компонент.

Оскільки граф інноваційного розвитку є зв'язним, то кількість компонент дорівнює 1. Наявність циклів у графі дозволяє визначити, що $m(L) - n(L) > 1$, відповідно $\lambda(L) > 0$. Як наслідок у графі можна видалити $\lambda(L)$ ребер, а суграф, який залишиться не матиме циклів, а кількість компонент залишиться сталою. Якщо із L видалити меншу кількість ребер, новий суграф міститиме цикли.

Відповідно процес інноваційного розвитку можливо спростити до форми дерева що значно полегшує аналіз взаємозв'язків та взаємозалежностей. Такий суграф називається каркасом і має відповідати умовам:

$$\begin{aligned} N(T) &= N(L); \\ m(T) &= m(L) - \lambda(L); \\ \lambda(T) &= 0. \end{aligned}$$

Визначення каркасу для процесу інноваційного розвитку є надзвичайно важливим, оскільки він є основою для моделювання процесу прийняття управлінських рішень. Поява нової технології у банківському

секторі відповідає появі нової вершини з дугою або навіть циклу, що вбудовується в граф. Відповідно, змінюється топологія графу, його цикломатичне число та суграф-каркас, що у свою чергу впливає на процес прийняття рішень у банківській установі. Такі зміни є надзвичайно динамічними, а відсутність своєчасної реакції на них є однією з причин невдач при впровадженні інновацій.

У програмуванні, де топологічна математика є одним з найважливіших методів аналізу, розраховують цикломатичну складність, що відповідає кількості лінійно незалежних маршрутів через програмний код. Одним з методів є саме обчислення першого числа Бетті, що може розглядатися як кількість лінійно незалежних циклів, які існують в графі, тобто тих циклів, які не містять в собі інших циклів. Розрахунок цикломатичної складності має важливе прикладне значення, оскільки за загальноприйнятими рекомендаціями програми мають розбиватися на модулі у разі перевищення числа Бетті позначки 10 [6]. Такий підхід дозволяє виявляти помилки у чітко визначеному місці без необхідності перевірки усього коду.

Досвід програмістів доцільно застосовувати у банківському секторі з метою аналізу впливу інноваційних процесів на розвиток галузі та економіки в цілому, що може бути корисним для центрального банку у питаннях регулювання та контролю за діяльністю банківських установ. Умовне визначення циклів дозволяє виявити модулі, що потребують особливої уваги регулятора. Такий підхід корисний не тільки у визначенні наслідків впливу інноваційних технологій на банківський сектор, а і, наприклад, в аналізі діяльності окремих фінансово-промислових груп, що створюють загрози для діяльності усього сектору та економіки в цілому.

Графи можна використовувати для оцінки складності системи з точки зору будь-яких факторів. Наприклад, під час контролю за банківськими групами. В Україні станом на 01.07.2015 офіційно визнано 17 банківських груп [7]. Відповідно діяльність кожної групи збільшує цикломатичне число принаймні на 1, оскільки банківські групи є циклами та можуть містити петлі, що впливає з їхнього офіційного визначення як діяльність двох або більше фінансових установ, для яких банківська діяльність є переважною [8]. Таким чином можна стверджувати, що цикломатичне число українського банківського сектору уже більше або дорівнює 18, що перевищує рекомендований рівень майже вдвічі. Якщо додати до графу внутрішньодержавні та міжнародні платіжні системи, що працюють в Україні, цикломатичне число зростає на 30 (станом на 05.12.2015 за даними Національного банку в Україні зареєстровано 10 міжнародних та 20 внутрішньодержавних платіжних систем [9]):

Отже, враховуючи мінімальну кількість учасників банківського сектору, виявилось, що цикломатичне число $\lambda(L) = 48$. Як наслідок, значно зростає складність управління та контролю за такою системою. Саме тому регулятору важливо забезпечити ефективний поділ на модулі, що відображатимуть фундаментальні взаємозв'язки у системі, дозволять здійснювати простий та оперативний контроль, а також забезпечуватимуть підтримку розвитку банківського сектору в цілому.

Важливо, щоб при поділі системи на модулі новий граф був гомеотопним початковому, тобто щоб деформація одного об'єкта в інший була неперервною. Якщо новий та початковий графи є гомеотопно еквівалентними, то мають задовольнятися такі умови: рефлексивність, симетричність, транзитивність та неперервність [10].

Для поділу банківського сектору на модулі варто застосовувати метод топологічної оптимізації. Такий метод передбачає оптимізацію розташування топологічних одиниць в межах заданого простору дизайну з визначеним набором обмежень та умов, що в результаті компоновання відповідає заданим набором цільових показників.

Оптимізація топології може бути реалізована за допомогою методу скінченних елементів, що зводиться до розв'язку системи рівнянь алгебри великої розмірності, методу ковзних асимптот, метод критеріїв оптимальності, множин рівня, топологічні похідних.

Топологічна оптимізація найбільш ефективна при проектуванні системи, проте банківський сектор в Україні існує вже досить давно, тому періодично виникає проблема необхідності реформатування. Одним з найбільш яскравих прикладів такої оптимізації є очищення банківського сектору у 2014-2015 роках. У результаті такої оптимізації було виведено неплатоспроможні, кептивні, високоризикові банківські установи.

Водночас, ще не можна сказати, що вітчизняний банківський сектор досягнув оптимального стану. Наприклад, деякі форми банківського бізнесу поки що не мають значного розвитку в Україні – серед них кредитування споживачами, певні форми електронних грошей, фінансові інструменти тощо. Оскільки ринок банківських послуг є відкритою економічною системою, важливо забезпечити проектування оптимальної топологічної структури регулятором до того моменту як з'являються такі нові форми.

Використання сучасних математичних методів дозволить спростити аналіз впливу інноваційних процесів за рахунок поділу на модулі, що має такі переваги:

- властивості суміжних модулів можуть бути різними, а це дозволяє застосовувати метод до систем, складених з декількох модулів;
- скінченними елементами є прості топологічні області (прямі лінії, трикутники, прямокутники, піраміди, призми), що дозволяє апроксимувати структури зі складною формою;

- розміри елементів можуть бути змінними;
- існує можливість створення загальних програм для розв'язку завдань різного класу.

Застосування топологічної оптимізації надзвичайно важливе для проведення ефективної макропруденційної політики та фінансового програмування. Визначення оптимальної структури дозволить регулятору розробити нормативно-правову документацію, що сприятиме інноваційному розвитку та нівелює системні ризики, що виникають у процесі змін.

Більшість моделей в економічній теорії, що описують будь-які ринки, зводяться до лінійних балансових процесів, які можна назвати «input-output-парадигмою». Підприємства і галузі виступають у цих моделях у вигляді лінійних операторів, що перетворюють входи на виходи додаючи певну вартість на кожному етапі. З'являється конкуренція за доступ до обмежених ресурсів, входи мінімізуються, а виходи максимізуються за допомогою рівноважних цін. У результаті створюється ланцюжок підприємств, що дають максимальний в масштабах системи «input-output» ефект при заданих обмеженнях на ресурси [11].

Однак такий підхід не є оптимальним для проектування моделей, що мають значний вплив на економіку в цілому на невизначений період часу. Це можна підтвердити відомим економічним фактом, що сума максимумів елементів системи менша або дорівнює максимуму системи. Відповідно розробка моделей на основі топологічних підходів, що серед іншого передбачає врахування впливу циклів, є більш ефективною, а методи топологічної оптимізації сприятимуть досягненню максимального ефекту без втрат при поділі на модулі.

Важливим питанням інноваційного розвитку банківського сектору є дослідження його здатності до саморегуляції та самоорганізації. Одним з цікавих напрямків таких досліджень є синергетика – теорія самоорганізації в системах різноманітної природи. Синергетика досліджує явища та процеси, в результаті яких система може отримати властивості, якими не володіє жодна з її частин [12].

Важливе місце в синергетиці займає проблема визначення типу динаміки системи, яка буває регулярна та випадкова (у тому числі хаос). Наявність хаосу в поведінці систем напряму пов'язана з їхньою здатністю до саморегуляції та самоорганізації. Дослідження динаміки систем пов'язано з обґрунтуванням доцільності зовнішнього управлінського впливу на систему [13].

Для визначення динаміки банківської системи України були проаналізовані показники співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів за період з 2005 року за допомогою топологічних тестів, а саме був побудований псевдофазовий простір – залежність наступних значень часового ряду від попередніх (рис. 5).

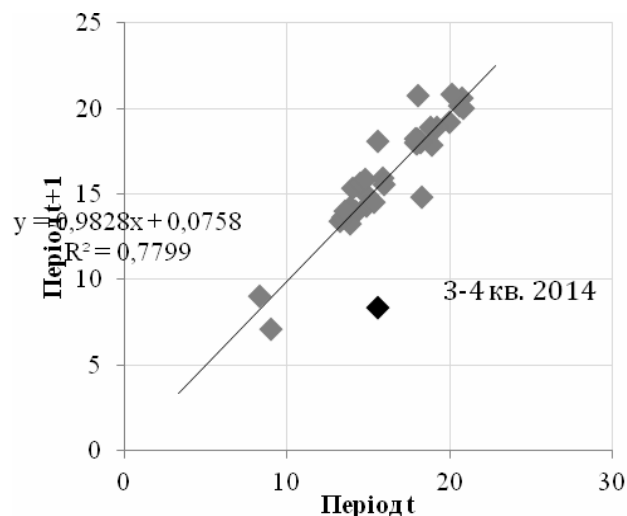


Рис. 5. Псевдофазовий простір співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів

Як видно з рис. 5 ряд має певний стійкий тренд, що свідчить про наявність атратора, який в свою чергу є визначником детермінованого хаосу. Це означає, що система здатна до саморегуляції та самоорганізації. Проте на графіку можна помітити топологічний розрив, а саме точку, яка суттєво відхиляється від загального тренду. Ця точка відповідає другій половині 2014 року, що відповідає даті початку очищення банківського сектору від проблемних банків. У цей час система потребувала найбільшого регуляторного впливу для виведення на траєкторію розвитку.

Висновки. У статті досліджено основні методи топології, що можуть бути використані для аналізу інноваційних процесів у банківському секторі, а також побудовано модель інноваційного розвитку. Проведений аналіз логістичних функцій показав, що у банківському секторі протягом останнього десятиліття спостерігаються значні осциляції, що зумовлені як недосконалістю процесів управління всередині системи, так і появою нових технологій, що є загрозою стабільності для всього банківського світу. До таких технологій належать віртуальні валюти, електронні гаманці, системи кредитування на основі

відносин “споживач-споживачу” без посередників тощо. У точках біфуркації економічна еластичність топологічної структури розбивається, і з’являється новий отвір – червоточина, у якій деякий обсяг капіталу буде проходити в іншій топологічний простір, або з області в іншу область у тому ж просторі. Це відповідає інноваційним процесам.

Було розраховане цикломатичне число з метою визначення складності банківської системи в Україні. Виявилось, що воно значно перевищує норму і, як наслідок, значно зростає складність управління та контролю такою системою. Саме тому регулятору важливо забезпечити ефективний поділ на модулі, що відображатимуть фундаментальні взаємозв’язки у системі, дозволять здійснювати простий та оперативний контроль, а також забезпечуватимуть підтримку розвитку банківського сектору в цілому.

За допомогою топологічних тестів було проаналізовано динаміку банківського сектору. У результаті аналізу виявилось, що попри численні негативні процеси банківський сектор в Україні здатний до саморегуляції та самоорганізації за умов серйозного втручання регулятора у діяльність банків.

Література

1. Александров П.С. Введение в теорию множеств и общую топологию / Александров П.С. – Москва : Наука, 1977. – 368 с.
2. Fuller R.W. and Wheeler J.A. Causality and multiply-connected space-time. *Phys. Rev.*, 128, 919-929 (1962).
3. Misner C.W., Thorne K.S. and Wheeler J.A. *Gravitation*. W.H. Freeman&Company. 1973.
4. Белоусов А. И., Ткачев С. Б. Дискретная математика : учебник для вузов / под ред. В. С. Зарубина, А. П. Крищенко. — 3-е изд., стереотипное. — М. : Издательство МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2004.
5. Зиков О. О. Енциклопедія кібернетики / Зиков О. О. – Т. 2. – 519 с.
6. National Institute of Standards and Technology [Електронний ресурс] / U.S. Department of Commerce. – 2015. – Режим доступу : <http://www.nist.gov>.
7. Інформація про визнані банківські групи [Електронний ресурс] / Національний банк України. – 2015. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=81450&cat_id=57513.
8. Про банки і банківську діяльність : закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III.
9. Відомості з Реєстру платіжних систем [Електронний ресурс] / Національний банк України. – 2015. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=8436153&cat_id=7298430.
10. Васильев В. А. Введение в топологию / Васильев В. А. – М. : ФАЗИС, 1997. — 132 с. — ISBN 5-7036-0036-7
11. Попков В.В. Оптимізаційна мережева модель економіки: топологічний підхід / В.В. Попков, А.Н. Батурин // Матеріали Другої міжнародної науково-технічної конференції «Інформаційно-математичні технології в економіці, техніці та освіті», 22–24 листопада 2007 р. – Єкатеринбург. – С. 114–135.
12. Сугаков В. Й. Основи синергетики / Сугаков В. Й. – К. : Обереги, 2001. — 287 с.
13. Голованенко М. Діагностування типу динаміки соціально-економічних систем з використанням топологічних тестів (на прикладі країн ЄС) / М. Голованенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2013. – № 10. – С. 57–61.

Надійшла 08.11.2016; рецензент: д. е. н. Лапко О. О.

ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

УДК [316.334.3+338.2]:36

ГАСАНОВ В.

Научно-Исследовательский и Учебный Центр по Труд и Социальным проблемам при Министерстве труда и социальной защиты населения Республики Азербайджан

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ УЯЗВИМЫХ КАТОГОРИЙ НАСЕЛЕНИЯ

В статье обращено внимание на важные мероприятия государства, направленные на усиления социальной защиты уязвимых слоев населения в связи с увеличением экономических возможностей Азербайджана в современный период. В статье особо отмечен опыт развитых стран в сфере социальной интеграции этих слоев населения, выражено отношение к успешно реализуемым адресным государственным программам в области решения проблем уязвимого населения.

Ключевые слова: инвалиды, инвалидность, причины инвалидности, социальная защита, реабилитация инвалидов.

HASANOV V.

Scientific Research and Training Centre for Labour and Social Problems of Ministry of Labour and Social Protection of Population of Azerbaijan Republic

SOCIO-ECONOMIC POLICY OF STATE IN THE DECISION OF PROBLEMS OF VULNERABLE POPULATION CATEGORIES

The article drew attention to important state activities aimed at strengthening the social protection of vulnerable population due to increased economic opportunities of Azerbaijan in modern period. The article specifically noted the experience of developed countries in the field of social integration of these sections of the population, expressed in relation to the implemented successfully targeted state programs in the field of solving problems of vulnerable populations.

Keywords: people with disabilities, disability, causes of disability, social protection, rehabilitation of disabled persons.

Постановка проблемы. В результате экономического роста и стабильности в Азербайджанской Республике, начиная с 1996 года, достигнуто много успехов в сфере повышения уровня жизни населения. Возникла необходимость проведения серьёзных и существенных реформ в социальной сфере для дальнейшего справедливого совершенствования социальной защиты населения, в соответствии с принципами современных рыночных отношений.

Постановка задания. Целью статьи является изучение направлений государственной политики Азербайджана на усиление социальной защиты уязвимых слоев населения в связи с увеличением экономических возможностей страны в современный период.

Изложение основного материала исследования. Проводимая огромная работа для воплощения в жизнь международных норм и принципов направлена на улучшение положения уязвимых групп населения. Эти нормы нашли свое отражение в Конституции Азербайджанской Республики, законодательных актах, ратифицированных Парламентом, конвенциях и рекомендациях МОТ, а также труда и занятости в сфере "Профессиональной реабилитации и занятости инвалидов" и в ряде других документов [4].

Азербайджан наряду с подключением ко всем международным нормам, принятым ООН, и Конвенции ООН и Совета Европы (СЕ) о правах инвалидов, сделал этот вопрос одним из приоритетных шагов правительства. В Азербайджане есть более чем 500 тысяч людей с ограниченными возможностями, 15% которые из них – дети. Кроме того, еще 11 тысяч приобрели инвалидность, получив ранения во время Карабахской войны.

В целом, показатель нетрудоспособности (групп), причины и продолжительность определяются медико-социальными экспертными комиссиями в соответствии с Положением Кабинета Министров Азербайджанской Республики № 93 от 19 августа 1997 г. «О социально-медицинской экспертной комиссии». В результате врожденных заболеваний и травм и возникших в последствии умственных и физических недостатков, ограничивающих деятельность, которые рассматриваются экспертами, выданное заключение и выдача пенсии рассматриваются как юридический факт для установления правовых отношений. Кроме того, в зависимости от степени утраты трудоспособности население делится на три группы по утвержденному положению Кабинета Министров Азербайджанской Республики № 99 от 29 августа 1997 г. "О критериях определения инвалидности" [7].

Обратив внимание на причины возникновения инвалидности за последние 20 лет в результате потери здоровья в стране, можно увидеть трагедии, которые способствовали увеличению числа инвалидов. Таким образом, можно отметить 1988 год, когда в результате политики руководства Армении по этнической чистке около 300 тысяч азербайджанцев вынуждены были покинуть дома своих предков, многие из них стали инвалидами в результате различных болезней. Спустя два года после этого инцидента 20 января 1990

году 133 человека было убито и 800 человек стало инвалидами, получив ранения во время резни, совершенной Советской Армией, чтобы подавить движение за свободу. Так же можно отметить инвалидность сотен азербайджанцев, приобретённую во время ликвидации аварии на Чернобыльской АЭС, а также сотен молодых людей, ставших инвалидами на военной службе в рядах Советской армии в Афганистане [6].

По данным Всемирной организации здравоохранения, инвалидность в 6–10 процентов от общей численности населения, считается нормальной ситуацией. В Азербайджане этот показатель составляет 4,9%. В развитых странах, например, в Германии – 7%, в Японии – 5,5% [7].

Представленная таблица отражает динамику состояния людей, считающихся инвалидами в странах СНГ, где видно определенные сдвиги возрастания в связи с применением новых европейских методологий по определению инвалидности.

Таблица 1

Количество людей, считающихся инвалидами в первый раз в СНГ (тыс. чел.) [2]

	2011	2012	2013	2014	2015
Азербайджан	20,8	22,7	38,6	31,0	27,0
Беларусь	47,4	57,5	56,0	53,6	56,6
Армения	15,4	16,4	15,3	14,7	14,7
Киргизстан	15,2	14,0	12,3	11,8	11,9
Молдавия	12,7	12,6	12,0	12,3	11,2
Россия	842	805	754	729	695
Таджикистан	12,2	8,1	9,3	7,7	7,7
Украина	176,2	171,8	165,1	133,7	...

В соответствии с пунктом 1.5 Положения о "Медико-социальных экспертных комиссий" показаны следующие причины инвалидности [7, с.126]:

- нетрудоспособности в результате общего заболевания;
- производственная травма, инвалидность в результате профессиональных заболеваний;
- инвалидность с детства;
- инвалидность в связи ликвидацией последствий аварии в Чернобыльской АЭС;
- инвалидность, связанная с военной службой на Чернобыльской АЭС;
- инвалидность, связанная с событиями в январе 1990 года;
- инвалидность, относящаяся к периоду военной службы;
- инвалидность, связанная с выполнением обязанностей военной службы;
- инвалидность, возникшая в зоне проведения военных действий;
- инвалидность войны;
- инвалидность, возникшая при защите территориальной целостности Азербайджанской Республики.

Для решения проблем людей с ограниченными возможностями успешно разработаны и реализованы ряд Государственных программ. Например можно показать закон о «Профилактике инвалидности, реабилитации и социальной защите инвалидов», который включает в себя предупреждение инвалидности и реабилитацию, усиление социальной защиты, улучшение условий жизни, бесплатное лечение, чувство полноправным членом общества, обеспечение соответствующей работой [1].

Проводятся общественные работы по искоренению проблем: профилактика инвалидности и заболеваний в детском возрасте, социальная интеграция, обеспечение специальной заботой и привлечение к учёбе детей, лишенных зрения, решение проблем, связанных с трудоустройством и обеспечение жильём.

Статья 38 Конституции Азербайджанской Республики гласит, что все, включая инвалидов, имеют право выбора вида деятельности, профессии, рода занятий и места работы самостоятельно, в зависимости от способности к труду, а также имеют право самостоятельно заключать трудовой контракт. И никто не может быть насильно заставлен работать.

Закон о «Профилактике инвалидности, реабилитации и социальной защите инвалидов» определяет Государственную политику, обеспечивает инвалидов рабочими местами и полноправное участие во всех сферах общественной жизни на равне со всеми другими гражданами, а также возможность создания необходимых условий для обеспечения полноценной жизни в соответствии с индивидуальными способностями. В соответствии со статьёй 28 этого закона предприятия, в которых число работающих инвалидов составляет 30 процентов от всего персонала, имеют право на льготное финансирование и техническое обеспечение [1].

В Азербайджане сделаны шаги для трудоустройства инвалидов. Таким образом, 22 ноября 2005 года под номером 213 было утверждено решение Кабинета Министров Азербайджанской Республики о применении квоты инвалидам, которые испытывают трудности в трудоустройстве. Это правило было подготовлено на основе указа Президента страны № 549 от 9 августа 2001 года о применении закона о "Занятости". В статье 1.1 по применению квоты за исключением предприятий, к которым это правило не применяется, независимо от организационно-правовой формы собственности и управления, учреждения и организации должны обеспечивать работой людей, которые в этом нуждаются. Согласно статье 1.2 настоящего Положения количество квот в зависимости от состояния рынка труда, определяется числом не более 5 процентов от общего числа рабочего персонала [8].

Кроме того, квота на обеспечение трудом и социальной защитой инвалидов не распространяется на следующие предприятия:

- государственные органы;
- центральные и местные избирательные органы (за исключением позиций, занимаемых не через выборы);
- научные и высшие учебные заведения (за исключением научных и научно-педагогических позиций, не занимаемых путём конкурса);
- предприятия с среднегодовым количеством сотрудников менее чем 25 человек;
- военные организации, правоохранительные органы, подчиненные органам государственной безопасности и прокуратуры, следственные изоляторы.

Кроме того, как реализация Указа Президента Азербайджанской Республики «О внесении изменений в закон о социальной защите инвалидов», Министерство труда и социальной защиты Азербайджанской Республики приняло решение "о правилах использования рабочей силы инвалидов" от 23 июля 1997 года.

В целом, предпочтение отдается созданию сидячих рабочих мест для инвалидов со свободным режимом, которые не требуют немедленного осуществления работы. Кроме того, был завершен список устойчивых к конкуренции профессий рабочих и служащих Министерством труда и социальной защиты населения Азербайджанской Республики. В этот список занесены 69 различных профессий и должностей на рынке труда и профессионального обучения, которые полезны для людей с ограниченными возможностями, которые являются конкурентоспособными.

Необходимо исследовать причины возникновения инвалидности для предотвращения инвалидности и в этом направлении сделаны очень серьезные шаги. Таким образом, была организована соответствующие статистические данные в этой области.

Началось строительство жилых домов для людей с ограниченными возможностями с 1997 года. По данным Министерства труда и социальной защиты населения, до настоящего времени 5455 семей инвалидов были обеспечены жильем, в том числе 40 в многоэтажных зданиях и более 200 в частных домах [6]. Кроме того, инвалидам и семьям шехидов в 2016 году было выдано 396 квартир, больше чем в 2,3 раза по сравнению с предыдущим годом, а в прошлом году завершилось строительство 707 квартир – примерно в два раза больше, чем в 2015. В общем, более 3000 инвалидов и семей шехидов были обеспечены жильем со стороны государства. В то же время, с 1998 по 2016 год 5750 автомобилей марки «Славуга» и «NAZ-Lifan» были представлены инвалидам соответствующих категорий [3].

Выводы данного исследования. За последние годы улучшилась реабилитация инвалидов за счёт введения в эксплуатацию новых медицинских учреждений в различных регионах, повышения качества услуг здравоохранения, а так же усиления контроля медико-социальных экспертных комиссий. В 2014 году рост количества инвалидности, по сравнению с предыдущим годом, уменьшился на 6372 человек, или 25,9 процента, а полная реабилитация повысилась до 5,4. Это самый высокий показатель за последние 5 лет. В результате, увеличение процента инвалидности, практически сводится к нулю. Положительная тенденция продолжилась и в январе-марте и показатель полного восстановления, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, увеличился в 2 раза.

Комплексный подход к проблемам инвалидов в целях предоставления необходимой информации по Республике – организация единой базы данных.

Примером мер, принимаемых правительством в социальной сфере, можно показать "Стратегию занятости Азербайджанской Республики" (на 2006–2015 годы). В разделе 3 стратегии занятости можно показать приоритеты Государственной социальной политики на 2006–2015 годы, для социально уязвимых групп населения (инвалидов) в процессе разработки новых рабочих мест для инвалидов и полный доступ к возможности создания необходимых условий, которые состоят из принятия следующих мер:

- поощрение работодателей, обеспечивающих инвалидов рабочими местами, и определение рабочих мест, предусмотренных квотой;
- привлечение к ответственности организаций и предприятий, не обеспечивающих рабочими местами, предусмотренными квотой;
- внесение изменений в закон о «Занятости» для поощрения работодателей, открывающих дополнительные рабочие места для инвалидов и людей с острой нуждой в социальной защите.

Законодательная система социальной защиты людей с ограниченными возможностями открывает большие возможности для занятости и всегда в центре внимания, но несмотря на это в этой области еще остается немало нерешенных вопросов. Для решения этих вопросов необходимо обратиться к опыту некоторых развитых стран.

Литература

1. Закон о "Профилактики инвалидности, реабилитации и социальной защиты инвалидов по Азербайджанской Республике" (с изменениями и дополнениями). – Баку, 1992. – 97 с.
2. Статистический сборник Государственного комитета по статистике Азербайджанской Республики. – Баку, 2016. – 378 с.
3. Социальная жизнь : ежемесячный социальный журнал Министерства Труда и Социальной защиты населения Республики Азербайджан. – Баку, 2016. – № 2. – 471 с.
4. Алиев И. Мы успешно реализовали все социальные программы / Ильхам Алиев, Тельман Алиев // Халг : газета. – 7.04.2010. – С. 7–15.
5. Инвалиды в Азербайджане обеспечены всесторонней заботой со стороны государства // Новости Азертадж. – 02.03.2010. – С. 10–18.
6. Алиев М. Право социального обеспечения. Пенсия по инвалидности / Алиев Маис. – Баку : Текнур, 2016. – С. 257.
7. Рекомендации о правилах применения квоты для работы граждан, испытывающих трудности в трудоустройстве и людей, испытывающих особую нужду в социальной защите / Государственная Служба Занятости. – Баку, 2006. – 321 с.

Надійшла 13.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильковский Д. М.

УДК 336.56(479.24)

ГУМБАТ Г.

Научно-исследовательский и учебный центр по труду и социальным проблемам
Министерства труда и социальной защиты населения Азербайджанской Республики

ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ЧАСТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ МАЛОИМУЩЕГО НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ АЗЕРБАЙДЖАН

Проблема повышения благосостояния малоимущего населения рассмотрена в контексте задач социальной модернизации общества. Обоснована актуальность постановки задачи обеспечения в сжатые сроки повышения благосостояния отдельных специфических групп малоимущего населения Азербайджана, выбор самозанятого населения в качестве такой группы и необходимость поиска качественно новых подходов к решению поставленной задачи. Представлено авторское видение этих подходов и рекомендации по совершенствованию социальной политики и организации мониторинга бедности в Азербайджане в рамках проекта по укреплению национальной статистической системы.

Ключевые слова: благосостояние, бедность, малоимущее население, самозанятое население, частные трансферты.

GUMBAT G.

Research and training centre on labour and social issues of The Ministry of labour and social protection of population of Azerbaijan Republic

GOVERNMENT ENCOURAGEMENT OF PRIVATE TRANSFERS AS A PROMISING MECHANISM FOR IMPROVING THE WELL-BEING OF THE POOR POPULATION OF THE AZERBAIJAN REPUBLIC

The problem of improving of the well-being of the poor population was considered in the context of problems of social modernization of the society. The author analyses the urgency of the problem statement in a short time of improve support of the welfare of specific groups of the poor population of Azerbaijan, the choice of self-employed population as this group and the need for qualitatively new approaches to the solution of the problem. The author presents his vision of these approaches and recommendations for improving the social policy and monitoring of poverty in Azerbaijan in the framework of the project on strengthening the national statistical system.

Key words: welfare, poverty, poor population, self-employed population, private transfers.

В прошлом в странах социализма установленные государством относительно низкие цены на самые необходимые продукты массового потребления стремительно сокращали бедность, уравнивая людей с низкими доходами по показателям качества жизни с людьми зажиточными. В то же время «статусные» товары были труднодоступными и неоправданно дорогими [2]. Именно поэтому, несмотря на то, что в годы индустриализации каждый житель СССР в среднем потерял четверть своего потребления [3], несмотря на лишения Великой Отечественной войны, «гонку вооружений» 50-х и «застой» 70-х, к середине 80-х в Азербайджане практически не осталось остро нуждающегося населения, а мало обеспеченные домохозяйства составляли немногим более 32%. Большинство же – примерно 60% – принадлежали к группе с доходами «ниже среднего уровня» [4].

При переходе Азербайджана к рыночной экономике прекратилось государственное регулирование цен на потребительские товары: уравнительно-распределительные методы борьбы с бедностью были отвергнуты. Переход к «идеям либеральной направленности» означал, помимо всего прочего, кардинальное изменение структуры цен на потребительские товары. Наибольшее подорожание коснулось именно тех товаров, без которых не могли обойтись беднейшие слои населения – и чем беднее был человек, тем сильнее дорожал его набор совершенно необходимых для жизни товаров и услуг. В результате за несколько лет в Азербайджане резко изменилась имущественная структура общества. Как отмечали многие азербайджанские исследователи, социально-экономические преобразования первого десятилетия независимости привели к резкому снижению уровня жизни и глубокой дифференциации в размерах доходов значительной части населения Азербайджана (военное противостояние Азербайджана с соседними государствами изза необоснованной территориальной претензии, увеличение роста вынужденных переселенцев и беженцев из оккупированных территорий, потери свыше 300 тысячи рабочих мест и т.д.). Высоко обеспеченные слои населения теперь составляли 28–30% (в 80-х их было всего 1,5%). Зато резко снизилась доля населения с доходами «среднего» и «ниже среднего» уровня – их стало всего 11%, а в 80-х было 67%. И самое главное, большинство (почти 63%) населения относятся к группе «остро нуждающиеся». Причём четверть из них имели среднедушевые доходы не только ниже величины прожиточного минимума, но и ниже стоимости минимальной продовольственной корзины [4].

Уже в 2003–2008 гг. государство признало бедность главной проблемой социально-политической стабильности. Как отмечалось в 2-й «Государственной Программе по Развитию регионов (2010–2015 гг.)»,

утвержденной Президентом Республики Азербайджан в 2010 г., основными результатами сформировавшейся к тому времени системы социальной защиты были:

- «усовершенствованное законодательство – законодательство, регулирующее социальную сферу, сформировано в основном по видам социальных трансфертов;

- осуществление социальной справедливости и высокие стимулы – обеспечение преимуществ работников формального сектора экономики, осуществляющих налоговые отчисления, перед теми, кто не отчисляет, при реализации права на получение социальных пособий;

- обеспечение прозрачности – создание электронной системы индивидуальной идентификации или базы данных для отслеживания процесса получения социальных выплат» [8, с.4].

В Концепции развития «Азербайджан-2020» снятие бедности и безработицы полностью было названо одним из главных приоритетов социальной политики. За период с 2001 по 2010 год доля ВВП на душу населения по паритету покупательной способности выросла почти 6 раз, среднедушевые расходы на конечное потребление возросли в 6,3 раза, уровень номинальных денежных доходов в среднем на душу населения в месяц вырос в 5,3 раза. Госкомстат (ГКС) зафиксировал сокращение доли «остро нуждающегося» населения в 7,2 раза (с 49,7% до 5%); причём доля населения с доходами ниже стоимости продовольственной корзины сократилась в 40,3 раз – с 16,1% до 0,4% [9].

По данным ГКС, доля «остро нуждающегося» населения в настоящее время составляет всего 1,9%. Наиболее многочисленные группы – те, у кого «денег хватает только на питание и одежду», и те, кто «испытывает затруднения с покупкой одежды» – всего в них входит 42,2% населения Азербайджана. Вторая по численности – группа «не бедные, но и не средний класс» – составляет 37,5%. Представители этой группы «испытывают трудности с покупкой товаров длительного пользования» и, разумеется, у них «недостаточно средств для приобретения жилья или автомобиля» [9]. Они немедленно тратят на свои повседневные расходы (питание, одежду и обувь) практически всё, что зарабатывают; накоплений «на чёрный день» у них практически нет. Ещё три группы «средний класс», «высший средний класс» и «богатые» в сумме составляют 26,4% [9]. То есть подавляющее большинство населения (42,2% + 37,5% = 79,7 %) имеет низкие доходы; причём 42,2% имеет доходы совсем немного выше прожиточного минимума. И если государство ненамного увеличит порог бедности, то доля населения, которое может претендовать на государственные трансферты, сразу же существенно (на десятки %) увеличится.

Этот вывод косвенно подтверждается так же данными Центрального Банка Азербайджана о структуре депозитов населения: 50% от общей суммы приходится на долю всего 23% вкладов; другая половина средств на депозитах принадлежит 27% населения, причем распределена весьма неравномерно. Суммы вкладов у подавляющего большинства населения, имеющего депозиты, совсем небольшие, «на самые неотложные нужды и обстоятельства» [10]. Средняя заработная плата в стране всего в 4-4,5 раза превышает реальный прожиточный минимум, расчётная величина которого сильно занижена; из-за девальвации в декабре 2015-го года структура и наполняемость прожиточного минимума далеко не отвечает нормам нижнего порога жизнеобеспечения – 70% этой суммы расходуется на продукты питания [7]. При этом размеры минимальной продуктовой корзины также значительно занижены [11].

При этом оценка влияния различных источников дохода и социальных программ на снижение бедности в Азербайджане, проведённая за последние годы исследователями, показала, что экономический рост перестал оказывать позитивное влияние на неравенство, уровень, и особенно, на структуру бедности [7, с.9]. Вклад государственных трансфертов в доходы населения достиг исторического максимума, однако система социальной защиты не является эффективным институтом содействия сокращению бедности: влияние на благосостояние населения государственных социальных трансфертов находится на уровне ниже статистической погрешности исследования [12].

Таким образом, с одной стороны, прошедшие из прошлого и закреплённые в законодательстве и практике органов социальной защиты традиция предоставления помощи лишь людям, находящимся на грани физического выживания, стали причиной слабого влияния адресной помощи на процессы социальной модернизации [12]; при высоких социальных расходах и общей положительной динамике экономического развития наметился тренд ухудшения социального самочувствия и роста социальной напряжённости [13] – т.е. социальная политика вопиюще неэффективна, а возврат к уравнилельно-распределительным методам эпохи социализма уже невозможен: идеи социалистической направленности остались в прошлом веке. С другой стороны, результаты либеральных реформ неутешительны, «совершенно не оправдались концепты рыночного фундаментализма, как и надежды на то, что тотальная денационализация и утверждение частной собственности приведут к резкому росту эффективности производства и улучшению жизни населения» [7, с.8].

Однако глобальность этой идеи обуславливает необходимость столь же глобальных изменений в инструментарии и методологии её реализации, разработке новой парадигмы, а также полного отказа не только «от ложных социальных ориентиров» [1], но и от многих устоявшихся научных подходов к оценке бедности, от традиционных механизмов и инструментов повышения благосостояния малоимущих слоёв населения, также ставших «ложными». Мы не можем с уверенностью опираться ни на устоявшиеся научные основы, ни на сложившийся международный опыт. Перед страной стоит задача, требующая действительно неотложного решения.

Постановка задачи в условиях:

- экономический рост должен оказывать позитивное влияние на структуру бедности, чтобы постепенно его привести на нет;
- вклад государственных трансфертов в доходы населения должен стимулировать их к активной деятельности по качественному проявлению своих сил и возможностей;
- система социальной защиты, основанной на получении пособий, не является эффективным институтом сокращения бедности.

В первую очередь, необходимо обеспечить повышение благосостояния ряда специфических групп населения (беженцев и вынужденных переселенцев, инвалидов и ветеранов войны), сформировавшихся в результате социально-экономических преобразований в процессе перехода Азербайджана к новой экономической ситуации.

Исследования, проведенные в последние годы, показали, что революционным кризисам всегда предшествует не ухудшение, а напротив, рост качества жизни. В момент, когда удовлетворение потребностей несколько снижается, а ожидания продолжают по инерции расти, разрыв между ожиданиями и реальностью порождает фрустрацию, положение кажется людям невыносимым и унижительным, они ищут виновных и агрессия, не находящая больше выхода вовне, обращается внутрь социальной системы [14]. Т.е. опасность для социально-политической стабильности общества представляет не застойная бедность значительной части населения как таковая, а период быстрого экономического роста, который не может не вызвать стремительного роста ожиданий. Государству приходится оперативно удовлетворять; если этого не сделать, возникает «определенная социальная напряженность» [15]. Разумеется, кроме размера разрыва между ожидаемым и реально наблюдаемым уровнем жизни, важно и абсолютное значение уровня жизни [16, с.156].

В Азербайджане в 90-х было ухудшение благосостояния подавляющего большинства населения из-за известных событий, связанных с конфликтами в Нагорном Карабахе, затем стремительный рост качества жизни для некоторых социальных групп; в настоящее время постепенно сбывшиеся ожидания тех, кто почувствовал «депрессию», являются основными гарантами социально-политической стабильности в стране. При этом критерии выбора социальной группы, требующей наибольшего внимания при разработке и реализации мероприятий по повышению благосостояния малоимущего населения, – это её массовость и социальная активность.

Литература

1. Мехтиев Р.А. Концепция развития Азербайджан – 2020 / Мехтиев Р.А. – Баку, 2011.
2. Кара-Мурза С.Г. Аномия бедности / С.Г. Кара-Мурза // Аномия в России: причины и проявления. – М. : Научный эксперт, 2013. – 264 с.
3. Cheremukhin A. Was Stalin Necessary for Russia's Economic Development? / A. Cheremukhin, M. Golosov, S. Guriev, A. Tsyvinski // Working Paper No. 19425 Issued in September 2013. URL: <http://www.nber.org/papers/w19425>
4. Шеломенцева В. П. Уровень жизни как критерий социально-экономического расслоения казахстанского общества : автореферат дисс. ... д. соц. н. / Шеломенцева В. П. – Тюмень, 2002. – 54 с.
5. Куница С.М. Анализ основных социально-экономических условий повышения уровня жизни населения в Азербайджане: факторы снижения бедности и роль государства / С.М. Куница // Вестник КазНУ им. аль-Фараби. Серия экономическая. – 2009. – № 6. – С. 46–53.
6. Авров А. Индикаторы потенциального социально-экономического эффекта, связанного с неравенством в доходах населения / А. Авров // Экономика и статистика. – 2011. – № 3. – С. 58–62.
7. Абдуллаева Р. О Пенсионной Реформе / Абдуллаева Р. – Баку : Наука, 2003.
8. Концепция социальной защиты населения Республики Азербайджан [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.country.az/portal/StatePower/Ministers/ministersCabinet_04_r.html#3
9. Уровень жизни населения: экспресс-информация и бюллетени // Информационная база АРКС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersLivingStandart?_afzLoop=79898379526712&_afzWindowMode=0&_afzWindowId=null#%40%3F_afzWindowId%3Dnull%26_afzLoop%3D79898379526712%26_afzWindowMode%3D0%26_adf.ctrl-state%3D5fka0z0b_77
10. Сайт Центрального Банка Азербайджана [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.centralbank.az
11. Притворова Т. Доходы домохозяйств с детьми: позитивные тенденции и парадоксы социальных трансфертов / Т. Притворова, Ж. Кайдарова // Экономика и статистика. – 2010. – № 3. – С. 63–68.
12. Кудашева Т.В. Моделирование и оценка влияния экономических факторов на стратификацию населения Республики Казахстан : дисс. ... PhD / Кудашева Т.В. – Алматы, 2012. – 185 с.
13. Социальные настроения в крупных городах Казахстана, 2011 // Институт политических решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ipr.kz/projects/2/2/28>

14. Davies J. Toward a Theory of Revolution // *American Sociological Review* 27: 1962. – p. 5–19.
15. Goldstone J. Protests in Ukraine, Thailand and Venezuela: What unites them? // *Russia Direct* 21.02.2014. URL: <http://www.russia-direct.org/content/protests-ukraine-thailand-and-venezuela-what-unites-them>.

Надійшла 13.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЇХНЬОГО ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Статтю присвячено оцінці вступної кампанії наступного року на основі затверджених умов прийому до ВНЗ у 2017 році. Автори статті аналізують методику формування конкурсного балу, застосування балансуємих коефіцієнтів, оцінюють переваги та недоліки нововведень для представників вищих навчальних закладів та вступників.

Ключові слова: вступна кампанія, конкурсний бал, сертифікат ЗНО, балансуєчий коефіцієнт.

MATUH S. A., LOPATOVSKYY V. G.
Khmelnitsky National University

ORGANIZATIONAL PECULIARITIES OF TRAINING MASTERS IN INSTITUTES OF HIGHER EDUCATION AND PROVIDING IMPROVEMENT OF THEIR HUMAN POTENTIAL COMPETITIVENESS

The article presents the estimation of the admission campaign in the next year on the basis of approved admission conditions to universities in 2017. The authors analyzed the formation method of competitive score, using of balancing factors, analysed the advantages and disadvantages of innovations for representatives of higher education institutions and applicants. The results of the article can be used in further studies of 2017 admission campaign by the applicants and representatives of the university for preparation for entry into universities.

Keywords: admission campaign, competitive score, certificate of certificate of external independent evaluation, balancing factor.

Постановка проблеми. Протягом останнього десятиліття кожна вступна кампанія для представників вищих навчальних закладів, абітурієнтів, їх батьків підносить свої сюрпризи у вигляді нововведень від Міністерства освіти та науки України, які детально розписані у щорічних Умовах прийому до вищих навчальних закладів. До основних нововведень варто віднести зовнішнє незалежне оцінювання (далі – ЗНО) випускників шкіл (а з минулого року частково й випускників бакалаврату для юридичних спеціальностей), завантаження інформації про вступ до Єдиної державно бази з питань освіти (далі – ЄДЕБО), подача документів у електронному варіанті (електронний вступ), зміна переліку галузей знань та спеціальностей (дозвіл ВНЗ набирати вступників на освітні програми, розроблені в кожному із них); зміна розподілу державного замовлення (шляхом введення широких та вузьких конкурсів на спеціальність).

Нещодавно до уваги громадськості були оприлюднені Умови вступу до вищих навчальних закладів у 2017 році. Незважаючи на значні нововведення у вступній кампанії попереднього року, майбутня вступна кампанія матиме теж ряд своїх особливостей.

Метою статті є попередня оцінка нововведень вступної кампанії 2017 року на основі затверджених Умов прийому до ВНЗ.

Виклад основного матеріалу. Однією із перших новацій вступу 2017 року стала можливість вступникам подавати до вищих навчальних закладів сертифікати ЗНО 2016 та 2017 років. Такий крок викликав жваву дискусію у фахівців, частина з яких заперечувала доцільність такої можливості, обґрунтовуючи свою позицію тим, що незважаючи на зміну у підходах щодо оцінювання знань учасників ЗНО у 2016 році, все одно однакові бали, отримані учасниками ЗНО у 2016 та 2017 роках не є ідентичними. Це відбувається внаслідок того, що за основу оцінювання беруться найкращі роботи учасників, яким виставляється максимальний бал – 200 балів, до яких прирівнюються та ранжуються інші роботи учасників ЗНО у відповідному році. Однак залишається висока ймовірність, що максимальний рівень щороку коливається, як наслідок коливатиметься і стобальна шкала (від 100 до 200 балів) оцінювання його учасників. Іншою загрозою, яка може виникнути та суттєво вплинути на контингент студентів старших курсів, що навчаються за рахунок коштів фізичних та юридичних осіб – їх можливість щороку подавати документи для вступу на цю та інші спеціальності, сподіваючись на потрапляння у число осіб, що будуть рекомендовані до зарахування на навчання за рахунок коштів Державного бюджету. Однак інша частина фахівців, навпаки, позитивно відгукуються про це нововведення, справедливо констатуючи той факт, що кожен випускник школи, який з тих чи інших причин не зміг потрапити на омріяну спеціальність у минулому році, матиме ще один шанс потрапити на неї, використовуючи свої знання, рівень яких за один рік суттєво не знизився. При необхідності випускники минулих років можуть записатися та покращити свої результати із одного або декількох предметів ЗНО у 2017 році, щоб збільшити свій конкурсний бал при вступі до ВНЗ.

Суттєво не змінився порядок розрахунку конкурсного балу вступника на базі повної загальної середньої освіти. Складовими конкурсного бала при вступі на навчання для здобуття освітнього ступеня “бакалавр” є:

1. Середній бал із додатку до атестату (у двохсотбальній шкалі) – ваговий коефіцієнт – 0-0,1.
- 2.1. Бал за три предмети ЗНО (у двохсотбальній шкалі) – вагові коефіцієнти у сумі – до 1.
- 2.2. Бал за два предмети ЗНО та вступне випробування (у двохсотбальній шкалі) – вагові коефіцієнти у сумі – до 1.
3. Бал за підготовчі курси для природничо-математичних та інженерно-технічних спеціальностей (0-0,05).
4. Додаткові бали призерам (особам, нагородженим дипломами I-III ступенів) IV етапу Всеукраїнських учнівських олімпіад 2017 року з базових предметів, призерам III етапу Всеукраїнського конкурсу-захисту науково-дослідницьких робіт учнів-членів Малої академії наук України 2017 року (10 балів).
5. Додаткові бали до одного із предметів ЗНО за профільну олімпіаду (до 20 балів до балу ЗНО – для природничо-математичних та інженерно-технічних спеціальностей).

Сума вагових коефіцієнтів не може перевищувати 1, а конкурсний бал у цілому – 200 балів.

Приклад розрахунку конкурсного бала при вступі на навчання для здобуття освітнього ступеня “бакалавр” розглянемо на прикладі.

Приклад. Розрахувати конкурсний бал вступника при вступі на спеціальність «Автомобільний транспорт» Хмельницького національного університету за наступними даними:

1. Середній бал із додатку до атестату (у двохсотбальній шкалі) – 11,0.
2. Бали за предмети ЗНО:
 - українська мова і література – 160,0 балів;
 - математика – 170,0 балів;
 - історія України – 180,0 балів;
 - географія – 140,0 балів.
3. Додаткові бали до української мови за профільну олімпіаду (20,0 балів до балу ЗНО), що організована при Хмельницькому національному університеті.

Тоді розрахунок конкурсного бала буде здійснюватися наступним чином:

1. За таблицею співставності переведемо бал із додатку до атестату у 200-бальну шкалу: 11,0 – 190,0 балів.
2. З урахуванням встановлених ХНУ вагових коефіцієнтів на спеціальність «Автомобільний транспорт» (кожен предмет ЗНО – 0,3, атестат – 0,1) розрахуємо конкурсний бал:

$$КБ = (160,0+20,0)*0,3 + 170,0*0,3 + 180,0*0,3 + 190,0*0,1 = 178,0.$$

Отже, конкурсний бал вступника за даними прикладу становитиме 178,0 балів.

Наступної новацією вступної кампанії 2017 року стане введення у дію балансуєчих коефіцієнтів до конкурсного балу вступника, які будуть враховувати галузь майбутньої спеціальної, регіон, куди подаватиме вступник документи, місцевість, у якій вступник здобував повну загальну середню освіту.

Всього Умовами прийому до ВНЗ виділено чотири види коефіцієнтів [2]:

1. Регіональний дорівнює 1,00 для конкурсних пропозицій вищих навчальних закладів (відокремлених структурних підрозділів вищих навчальних закладів, структурних підрозділів вищих навчальних закладів, які знаходяться в іншому населеному пункті, аніж місцезнаходження вищого навчального закладу) у місті Києві, 1,01 – Дніпро, Львів, Одеса та Харків, 1,03 – Донецька та Луганська області, переміщених вищих навчальних закладів, 1,02 – в інших випадках.
2. Галузевий коефіцієнт дорівнює 1,03 для поданих заяв з пріоритетностями 1 на спеціальності (спеціалізації), які передбачені в додатку 6, та 1,00 в інших випадках.
3. Сільський коефіцієнт дорівнює 1,02 для осіб, зареєстрованих у сільських населених пунктах, які здобули повну загальну середню освіту у навчальних закладах, що знаходяться на території сільських населених пунктів у рік вступу, та 1,00 в інших випадках.
4. Першочерговий коефіцієнт дорівнює 1,10 для осіб, які мають право на першочергове зарахування до вищих медичних і педагогічних навчальних закладів, та 1,00 в інших випадках.

Вищезазначені коефіцієнти балансують конкурсний бал вступника шляхом його множення на їх добуток. Якщо після балансування конкурсний бал перевищує 200, то цей бал встановлюється таким, що дорівнює 200.

Розглянемо дію цих коефіцієнтів на прикладах, що наведені у таблиці 1.

Таким чином, можна зробити висновок, що введення балансуєчих коефіцієнтів спрямоване на підтримку:

- 1) випускників сільських шкіл (сільський коефіцієнт – 1,02) – застосовується усіма випускниками сільських шкіл у рік їх закінчення при вступі у будь-який ВНЗ на будь-яку спеціальність;
- 2) периферійних ВНЗ (регіональний коефіцієнт) – розподіляє регіони України, надаючи переваги

вступникам у периферійні ВНЗ (коефіцієнт – 1,02), ВНЗ із Донецької та Луганської області (коефіцієнт – 1,03), при меншій перевазі для вступників у ВНЗ міст-мільйонників (Дніпро, Львів, Одеса та Харків – 1,01) та нульовій перевазі для вступників у ВНЗ столиці (коефіцієнт – 1,00);

Таблиця 1

Особливості балансування конкурсного балу вступника у 2017 році

Варіант	Умова	Результат балансування
1	Випускник із сільської школи, що розташована у Красилівському районі Хмельницької області подає документи до Хмельницького національного університету на спеціальність «Галузеве машинобудування» із пріоритетом заяви 2, маючи конкурсний бал до балансування на рівні 150 балів	Цей вступник матиме право скористатися двома балансуєчими коефіцієнтами: регіональним у розмірі 1,02 та сільським у розмірі 1,02, які збільшать його конкурсний бал до 156,06 ($150 \times 1,02 \times 1,02$), тобто на 6,06 балів
2	Випускник із сільської школи, що розташована у Ярмолинецькому районі Хмельницької області подає документи до Хмельницького національного університету на спеціальність «Менеджмент» із пріоритетом заяви 1, маючи конкурсний бал до балансування на рівні 160 балів	Цей вступник матиме право скористатися одним балансуєчим коефіцієнтом: регіональним у розмірі 1,02 який збільшить його конкурсний бал до 163,2 ($160 \times 1,02$), тобто на 3,2 бали. Право на застосування галузевого коефіцієнта такий вступник не має, оскільки спеціальність «Менеджмент» не належить до переліку, зазначеному в додатку 6 до Умов прийому до ВНЗ
3	Випускник із сільської школи, що розташована у Летичівському районі Хмельницької області подає документи до Вінницького національного аграрного університету на спеціальність «Агроінженерія» із пріоритетом заяви 2, маючи конкурсний бал до балансування на рівні 150 балів	Цей вступник матиме право скористатися одним балансуєчим коефіцієнтом: регіональним у розмірі 1,02 який збільшить його конкурсний бал до 153 ($150 \times 1,02$), тобто на 3 бали. Разом із цим вступник не зможе скористатися сільським коефіцієнтом, оскільки подає документи у ВНЗ іншої області
4	Випускник із міської школи, що розташована у м. Старокостянтинів Хмельницької області подає документи до Хмельницького національного університету на спеціальність «Матеріалознавство» із пріоритетом заяви 1, маючи конкурсний бал до балансування на рівні 150 балів	Цей вступник матиме право скористатися двома балансуєчими коефіцієнтами: регіональним у розмірі 1,02 та галузевим у розмірі 1,03, які збільшать його конкурсний бал до 157,59 ($150 \times 1,02 \times 1,03$), тобто на 7,59 балів
5	Випускник із міської школи, що розташована у м. Красилів Хмельницької області подає документи до Київського національного педагогічного університету ім. Драгоманова на спеціальність «Середня освіта. Українська мова і література» із пріоритетом заяви 3, маючи конкурсний бал до балансування на рівні 150 балів, підписуючи договір про обов'язкове відпрацювання після закінчення ВНЗ у сільській місцевості протягом трьох років	Цей вступник матиме право скористатися першочерговим балансуєчим коефіцієнтом у розмірі 1,10, який збільшить його конкурсний бал до 165 ($150 \times 1,1$), тобто на 15 балів
6	Випускник із міської школи, що розташована у м. Хмельницький подає документи до Київського національного університету ім. Т.Шевченка на спеціальність «Міжнародні економічні відносини» із пріоритетом заяви 3	Цей вступник не матиме право скористатися жодним балансуєчим коефіцієнтом

3) природничо-математичних та інженерно-технічних спеціальностей (галузевий коефіцієнт), який можна буде застосувати із балансуєчим коефіцієнтом 1,03 до однієї поданої заяви із пріоритетом 1 на відповідні спеціальності, що перераховані у Додатку 6 до Умов прийому до ВНЗ;

4) педагогічних та медичних спеціальностей із перспективою працевлаштування випускників у сільській місцевості (першочерговий коефіцієнт – 1,10), який можуть використати вступники за спеціальностями галузей знань 01 «Освіта» та 22 «Охорона здоров'я» в разі укладення ними угоди про відпрацювання не менше трьох років у сільській місцевості і селищах міського типу.

Наступним кроком, спрямованим на розвантаження роботи ЄДЕБО стане можливість завчасного створення електронних кабінетів на сайті подачі електронних заяв від вступників. Це дозволить знизити

ажіотаж, який був характерний для першого тижня вступної кампанії 2016 року, та збалансує одночасний доступ до ЄДЕБО представників ВНЗ та до сайту подачі електронних заяв вступників до ВНЗ. На розвантаження ЄДЕБО спрямоване і часткове перенесення термінів подачі заяв та проведення вступних іспитів (на кінець липня) для вступників до магістратури ВНЗ.

Висновки. Аналізуючи Умови прийому до ВНЗ у 2017 році, варто виокремити кілька основних новацій, що відрізняють їх від минулорічних та в цілому позитивно сприймаються представниками як вищих навчальних закладів, так і вступниками:

1. Дозвіл реєструватися на сайті подачі електронних заяв до початку вступної кампанії та розмежування термінів вступу до військових ВНЗ, цивільних ВНЗ та вступу для магістратури для забезпечення безперебійної роботи сайту подачі електронних заяв та сайту ЄДЕБО.

2. Застосування балансуючих коефіцієнтів, які дозволять підтримати як вразливі спеціальності, так і вразливі регіони щодо зростання набору студентів.

3. Подача сертифікатів ЗНО минулого року, що спрямовано на збільшення прав та можливостей для випускників шкіл при вступі до ВНЗ.

Хочеться позитивно відзначити можливість, надану ВНЗ, стосовно самостійного встановлення набору предметів ЗНО та вагових коефіцієнтів, що дозволяє кожному ВНЗ обирати оптимальний набір залежно від регіональних особливостей та специфіки освітніх програм, розроблених у ВНЗ.

Література

1. Закон України «Про вищу освіту» № 1556-VII від 01 липня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>

2. Умови прийому до вищих навчальних закладів у 2017 році : затверджені наказом Міністерства освіти і науки України від 13 жовтня 2016 року № 1236 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mon.gov.ua/activity/education/vishha/vstupna-kampaniya-2017/umovi-prijomu-do-vishnix-navchalnix-zakladiv-v-2017-roczy/>

Надійшла 13.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто основні тенденції зміни соціальних стандартів в Україні у 2017 році, досліджено вплив ініціативи Уряду щодо підвищення мінімальної зарплати на підвищення рівня життя населення.

Ключові слова: соціальні стандарти, мінімальна заробітна плата, проект Закону України «Про державний бюджет на 2017 рік», прожитковий мінімум, соціальні гарантії.

PRYSTUPA M. I.
Khmelnitsky National University

MAIN TRENDS IN SOCIAL STANDARDS IN UKRAINE

The article examines the main trends in social standards in Ukraine in 2017. Determined that state social standards are set by laws and other normative legal acts of social rules and regulations or complex, are determined based on the level of the basic state social guarantees. The basic macroeconomic parameters laid down by the Law of Ukraine "On State Budget of Ukraine for 2017". It was determined that the government's initiative to raise the minimum wage to raise living standards, especially working, legalization of shadow employment and wages and creating conditions to improve in the future financial condition of the Pension Fund of Ukraine and modernizing pension payments. However, this initiative needs to develop a mechanism for its implementation with clear definition of preventive measures that would keep inflation at the projected level not prevent increasing unemployment and increasing the tax burden on businesses and generally ensure growth and recovery of domestic production

Keywords: social standards, minimum wage, the draft Law of Ukraine "On State Budget for 2017" cost of living, social security.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Трансформаційні зміни українського суспільства на засадах ринкової економіки передбачають провадження ефективної соціальної політики, спрямованої на забезпечення належного матеріального становища населення країни. Показником якісної соціальної політики є реалізація державних соціальних стандартів та гарантій, що вказують на політику держави загалом. Сьогодні одним із основних завдань оптимізації сучасної соціальної політики є приведення у відповідність вітчизняних стандартів до міжнародних норм.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Дослідженню державних соціальних стандартів та гарантій присвячені праці багатьох українських та зарубіжних вчених, серед яких В. Я. Бідак, М. О. Волгін, С. О. Корецька, О. П. Крентовська, Е. М. Лібанова, Г. С. Лопушняк, О. Є. Максимчук, О. Ф. Новикова та інших. Разом із тим залишаються невирішеними питання теоретичного та науково-методичного забезпечення соціальних стандартів в умовах трансформації вітчизняної економіки в цілому та соціальної політики зокрема.

Метою дослідження є аналіз основні тенденції зміни соціальних стандартів в Україні у 2017 році.

Основний матеріал дослідження. Процес формування системи державних соціальних стандартів, гарантій та нормативів розпочався в Україні із прийняттям Законів України «Про прожитковий мінімум» (1999 р.), «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» (2000 р.), а на його основі — наказу Міністерства праці та соціальної політики України (2002 р.), яким затверджено державний класифікатор соціальних стандартів і нормативів.

Державні соціальні стандарти – встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій [1].

Державні соціальні стандарти і нормативи встановлюються з метою:

- визначення механізму реалізації соціальних прав та державних соціальних гарантій громадян, визначених Конституцією України;
- визначення пріоритетів державної соціальної політики щодо забезпечення потреб людини в матеріальних благах і послугах та фінансових ресурсів для їх реалізації;
- визначення та обґрунтування розмірів видатків Державного бюджету України та місцевих бюджетів, соціальних фондів на соціальний захист і забезпечення населення та утримання соціальної сфери.

На основі соціальних стандартів визначаються розміри основних соціальних гарантій: мінімальних розмірів заробітної плати та пенсії за віком, інших видів соціальних виплат і допомоги. Державні соціальні стандарти обов'язково враховуються при розробці програм економічного і соціального розвитку. Класифікація соціальних нормативів здійснюється за характером задоволення соціальних потреб та за рівнем задоволення цих потреб.

За характером задоволення соціальних потреб: нормативи споживання — розміри споживання в натуральному вираженні за певний проміжок часу (за рік, місяць, день) продуктів харчування,

непродовольчих товарів поточного споживання та деяких видів послуг; нормативи забезпечення — визначена кількість наявних в особистому споживанні предметів довгострокового користування, а також забезпечення певної території мережею закладів охорони здоров'я, освіти, підприємств, установ, організацій соціально-культурного, побутового, транспортного обслуговування та житлово-комунальних послуг; нормативи доходу — розмір особистого доходу громадянина або сім'ї, який гарантує їм достатній рівень задоволення потреб, що обчислюється на основі визначення вартісної величини набору нормативів споживання та забезпечення.

За рівнем задоволення соціальних потреб соціальні нормативи поділяються: на нормативи раціонального споживання — рівень, що гарантує оптимальне задоволення потреб; нормативи мінімального споживання — соціально прийнятний рівень споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг з огляду на соціальні або фізіологічні потреби; статистичні нормативи — нормативи, що визначаються на основі показників фактичного споживання або забезпеченості для всього населення чи його окремих соціально-демографічних груп.

Державні соціальні стандарти і нормативи, як правило, формуються, встановлюються і затверджуються в порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України за участю та погодженням з іншими сторонами соціального партнерства.

Проект державного бюджету на 2017 рік містить удвічі менші показники соціальних стандартів за фактично розраховані Міністерством соціальної політики.

Доходи проекту держбюджету на 2017 рік передбачено сумі 721398,4 млн грн, у тому числі доходи загального фонду – 669409,0 млн грн та доходи спеціального фонду – 51989,4 млн гривень.

Видатки проекту держбюджету на 2017 рік передбачено у сумі 790393,5 млн грн, у тому числі видатки загального фонду – 735378,5 млн грн та видатки спеціального фонду – 55015,0 млн гривень.

Граничний обсяг дефіциту Державного бюджету України визначено у сумі 77547,0 млн грн, у тому числі граничний обсяг дефіциту загального фонду – 62338,1 млн грн та граничний обсяг дефіциту спеціального фонду – 15208,9 млн гривень [2].

У законопроекті передбачено соціальні гарантії на 2017 рік, зокрема: прожитковий мінімум на одну особу в розрахунку на місяць пропонується встановити у розмірі з 1 січня 2017 року – 1544 гривні, з 1 травня – 1624 гривні, з 1 грудня – 1700 гривень. Мінімальну заробітну плату пропонувалося встановити у розмірі з 1 січня 2017 року 1600 гривні, з 1 травня – 1684 гривні, з 1 грудня – 1762 гривень. При доопрацюванні проекту державного бюджету на 2017 рік до другого читання враховано рішення Уряду щодо встановлення мінімальної заробітної плати в розмірі 3200 грн на місяць та встановлення посадового окладу працівника I тарифного розряду ЄТС у розмірі 1600 гривень. На цю мету в законопроекті передбачені додаткові видатки в обсязі близько 28,3 млрд грн, що дозволить забезпечити виплату підвищеної заробітної плати працівникам бюджетної сфери (табл. 1).

Таблиця 1

**Соціальні гарантії на 2017 рік передбачені проектом Закону України
«Про державний бюджет України на 2017 рік»**

Показник	з 01.12.2016 (затверд- жено)	з 1 січня 2017 р. (проект)	з 1 травня 2017 р. (проект)	з 1 грудня 2017 р. (проект)	у % 2017/2016 (по грудню)
Прожитковий мінімум	1544 грн	1544 грн	1624 грн	1700 грн	110,1%
Мінімальна заробітна плата	1600 грн	3200 грн	3200 грн	3200 грн	200%
Прожитковий мінімум для осіб, які втратили працездатність	1247 грн	1247 грн	1312 грн	1373 грн	110,1%

Таким чином, соціальні гарантії пропонується з 1 травня і 1 грудня 2017 року збільшити загалом на 10,1% грудень до грудня попереднього року, при тому, що інфляція за такий період прогнозується на рівні 8,1%, тобто підвищення соціальних гарантій передбачається на 2 відсоткових пункти вище прогнозного індексу споживчих цін, як визначено в урядовому проекті Основних напрямів бюджетної політики на 2017 рік. При цьому, слід звернути увагу, що соціальні гарантії, починаючи з грудня 2013 р., були підвищені на 13,1% тільки з вересня 2015 р., у 2016 р. (до грудня) – на 16,1%, однак інфляція за 2014 р. становила 24,9%, за 2015 р. – 45,8%, на 2016 р. прогнозується на рівні 12%.

За інформацією Міністерства соціальної політики, наданою відповідно до статті 5 Закону України «Про прожитковий мінімум» [3], фактичний розмір прожиткового мінімуму у цінах серпня 2016 р. у розрахунку на місяць на одну особу становив 2669 грн (з урахуванням суми податку на доходи фізичних осіб – 2885 грн), для дітей віком до 6 років – 2657 грн, для дітей віком від 6 до 18 років – 3169 грн, для працездатних осіб – 2736 грн (з урахуванням суми податку на доходи фізичних осіб – 3105 грн), для осіб, які втратили працездатність, – 2269 гривень [4].

Для забезпечення збільшення розміру мінімальної зарплати передбачені додаткові видатки в обсязі

близько 28,3 млрд грн (при цьому, зокрема, збільшено освітню субвенцію на 10666,8 млн грн та медичну субвенцію на 8926,8 млн грн). Водночас, порівняно з проектом від 15.09.2016 р. у доопрацьованому проекті державного бюджету зменшено видатки для Пенсійного фонду України на 14836,2 млн грн та на субвенцію з державного бюджету місцевим бюджетам на надання пільг та житлових субсидій населенню на оплату електроенергії, природного газу, послуг тепло-, водопостачання і водовідведення, квартирної плати – на 3.612,3 млн грн.

Варто зауважити, що урядова ініціатива щодо підвищення мінімальної зарплати спрямована на підвищення рівня життя населення, насамперед, працюючого, легалізацію тіньової зайнятості та заробітної плати і створення передумов для покращення в майбутньому фінансового стану Пенсійного фонду України та осучаснення пенсійних виплат. Водночас, така ініціатива потребує розробки механізму її реалізації з визначенням чітких запобіжних заходів, які б дозволили утримати показник інфляції на прогнозованому рівні, не допустити збільшення безробіття та посилення податкового навантаження на суб'єктів підприємницької діяльності і загалом забезпечили економічне зростання та відновлення вітчизняного виробництва. При цьому, здійснення таких заходів має супроводжуватися постійним контролем з боку Уряду з метою недопущення погіршення соціально-економічної ситуації в країні.

У проекті державного бюджету на 2017 рік видатки споживання визначені в обсязі 712,4 млрд грн / на 182,1 млрд грн, або на 34,3% більше бюджетних призначень на 2016 р./ і становлять 91,9% загального обсягу видатків, а видатки розвитку – 61,3 млрд грн/на 14,7 млрд грн, або на 31,6% більше бюджетних призначень на 2016 р. і становлять 7,9% загального обсягу видатків. При цьому, за економічною структурою найбільші обсяги видатків передбачені на:

— трансферти місцевим бюджетам – 224,4 млрд грн (на 35,6 млрд грн, або на 18,8% більше бюджетних призначень на 2016 р.);

— трансферт Пенсійному фонду – 156,2 млрд грн (на 10,7 млрд грн, або на 7,3% більше бюджетних призначень на 2016 р.);

— обслуговування державного боргу – 111,3 млрд грн (на 12,3 млрд грн, або на 12,4% більше бюджетних призначень на 2016 рік);

— оплату праці працівників бюджетних установ – 101,9 млрд грн (на 21,2 млрд грн, або на 26,4% більше бюджетних призначень на 2016 рік).

Висновки. Відповідно до ініціативи Уряду з січня 2017 року розмір мінімальної зарплати пропонується наблизити до фактичного прожиткового мінімуму, при цьому для інших основних соціальних і демографічних груп населення (насамперед, пенсіонерів) соціальні гарантії залишаться на рівні значно нижчому фактичного прожиткового мінімуму, а з урахуванням підвищення прожиткового мінімуму загалом лише на 10,1%, виникне суттєва розбіжність між розмірами соціальних гарантій для працюючих осіб та інших груп населення.

Таким чином, показники соціальних стандартів, закладених урядом у проекті держбюджету на 2017 рік, є суттєво і штучно занижені та не враховують знецінення грошових доходів та заощаджень громадян внаслідок високої цінової інфляції, девальвації національної валюти, що зумовить зниження купівельної спроможності населення (й відповідно формування ВВП), погіршення рівня його життя та соціальної захищеності, створить передумови подальшого зубожіння, особливо найбільш уразливих верств населення, зокрема, тих, для кого пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги є основним, зазвичай єдиним, джерелом існування.

Література

1. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» № 2017-III від 05.10.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Проект Закону України «Про державний бюджет України на 2017 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Закон України «Про прожитковий мінімум» № 966-XIV від 15.07.1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Міністерство соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mlsp.gov.ua>

Надійшла 04.11.2016; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

**НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті виявлено основні проблеми відставання у розвитку трудового потенціалу за сучасних умов господарювання. Систематизовано наукові підходи до оцінки трудового потенціалу підприємств та їх складових. Виділено класифікаційні групи методів оцінки трудового потенціалу, охарактеризовано їх, здійснено порівняння між собою і визначено місце застосування різних методів в управлінні персоналом.

Ключові слова: персонал, трудовий потенціал, підходи оцінки, методи оцінки, підприємство.

KHARUN O. A.
Khmelnitsky National University**SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL BASIS OF THE ASSESSMENT OF LABOR
POTENTIAL ENGINEERING COMPANIES**

The paper identified the major problems of underdevelopment of labour potential in the current economic conditions. The essence assessment of the employment potential and the main objective of such an assessment. Clarified the definition of «scientific approach», «method», «welcome» and «method». Systematized scientific approach estimates the employment potential of the enterprise and their components. Highlight classification of methods for assessing labour capacity, characterizes them, made a comparison between the place and the use of different methods in personnel management.

Keywords: personnel, labour potential, assessment approaches, methods evaluation company.

Постановка проблеми. За умов розвитку євроінтеграційних процесів, успішність функціонування машинобудівних підприємств залежить від ефективного використання кадрових, фінансових і технологічних ресурсів, що знаходяться в їх розпорядженні. Кадрові ресурси мають особливе значення, оскільки при їх безпосередній участі наявні в управлінні підприємством ресурси перетворюються в кінцевий продукт. У зв'язку з цим, питанням про роль людини в процесі трудової діяльності завжди приділялася особлива увага в економічній науці.

Для виокремлення нового погляду на роль людини в господарському житті у 70-і рр. минулого століття вітчизняними вченими в науковий обіг був введений термін «трудова потенція». Трудова потенція є соціально-економічною категорією, що характеризує особовий склад підприємства в різних напрямках, і є інтегральною оцінкою персоналу, яка дозволяє найбільш повно визначити його потенційні можливості участі в діяльності підприємства [1]. Однак, на сьогоднішній день склалося безліч точок зору щодо розуміння сутності трудового потенціалу, що ускладнює його вивчення. Структура трудового потенціалу представлена значним числом компонентів, з яких несформована єдина система, що також ускладнює його вивчення і оцінку. Отже, в даний час актуальності набуває питання дослідження підходів та методів оцінювання трудового потенціалу підприємства з метою розробки практичних рекомендацій щодо його підвищення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням формування та оцінювання трудового потенціалу підприємств присвячені праці В. Александрової, А. Афанасьєвої, О. Гаврилової, Б. Генкіна, В. Гриньової, Є. Захарченка, О. Красноносової, Є. Маслова, М. Новікова, Ф. Потуданської, С. Радько, В. Ровенської, М. Салун, Е. Старобінського, О. Судакової, Л. Трункіна, Н. Хадасевич та ін. Проте на даний час в літературі не існує єдиного методичного підходу до оцінювання трудового потенціалу підприємства та окремі праці вчених-економістів ще не були достатньо досліджені та потребують подальшого вивчення.

Метою даної наукової статті є дослідження науково-методичних основ оцінки трудового потенціалу підприємств в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в нашій країні існують проблеми відставання у розвитку трудового потенціалу підприємств як прогресивного напрямку зростання економіки, що спричинено: по-перше, низькою сприйнятливостю трудового потенціалу до інновацій, що перешкоджає їх впровадженню в практичну діяльність промислових підприємств або демонструє їх вкрай повільну адаптацію; по-друге, відсутністю або нестачею фахівців, що володіють високим рівнем кваліфікації, науковим і творчим мисленням, націлених на сталий розвиток, через професійне навчання і ефективне використання своїх умінь, знань у практичній діяльності; по-третє, неефективне використання трудового потенціалу, як на рівні суспільства, так і окремого підприємства, окремого працівника; по-четверте, відсутністю налагодженого механізму формування трудового потенціалу підприємства, через розвиток принципово нових професійних та інноваційних компетенцій, таких як інноваційне мислення, вміння генерувати ідеї, ефективно використовувати і сприймати інновації, здатність нестандартно і оперативно підходити до вирішення стратегічних завдань; по-п'яте, слабка підтримка державою ідеї формування трудового потенціалу

суспільства, починаючи з його первинної ланки – підприємства і закінчуючи трудовим потенціалом великих територій і провідних галузей економіки [2].

Для формування підходів до розвитку трудового потенціалу та вирішення вищезазначених проблем необхідно його оцінювати, що і є предметом досліджень багатьох авторів.

Оцінка трудового потенціалу – це процес діагностики та аналізу показників трудового потенціалу, визначення рівня його розвитку і виявлення причин його недостатньої ефективності з метою забезпечення реалізації цілей і завдань підприємства або підвищення його ефективності [3, с. 215-216].

Головним завданням здійснення такої оцінки є виявлення трудового потенціалу кожного працівника і ступеня його використання, аналіз відповідності працівника посаді або його готовності посісти конкретну посаду, а також характеристика ефективності його трудової діяльності, а отже, визначення ступеня і значущості конкретного працівника для господарюючого суб'єкта [4].

Оцінка трудового потенціалу підприємства дозволяє: управляти ефективністю персоналу, оцінюючи відповідність трудового потенціалу працівників вимогам, коригуючи дії персоналу; визначати програми навчання і розвитку з урахуванням «сфери розвитку» персоналу; мотивувати і просувати працівників, що володіють високим трудовим потенціалом і можливостями його розвитку [5].

Здійснюючи аналіз методів та підходів щодо оцінки трудового потенціалу підприємства, можна стверджувати, що в науковій літературі сформувалось розмаїття підходів, а також вибірковість, несистемність та односторонність методів оцінки трудового потенціалу підприємства.

На нашу думку, така ситуація склалася через неточне розуміння авторами визначення термінів «науковий підхід», «метод». В науковій літературі існує безліч методологічних елементів. Тому в науковців виникають труднощі при визначенні, який з елементів є методом, а який – підходом. У словниках «підхід» визначається як «сукупність прийомів відносин до чого-небудь» [6]. «Спосіб» і «прийом» – терміни, які доповнюють та взаємозамінюють один одного. Спосіб – певна дія (послідовність дій), прийом або система прийомів, яка дає можливість зробити, здійснити що-небудь, досягти чогось [6]. Тлумачення поняття «науковий підхід» є результатом його еволюції від простого, адитивного до складного, системного. Поняття «метод» розглядають в літературі як систематизовану сукупність кроків, які потрібно здійснити, щоб виконати певну задачу чи досягти певної мети [6].

Отже, на практиці сформувалися різні підходи і методи оцінки трудового потенціалу підприємства. Систематизація наукових підходів оцінки трудового потенціалу підприємства та їх складових наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Наукові підходи щодо оцінки трудового потенціалу підприємства [7, 8]

Підхід	Метод	Характеристика
Загально-науковий підхід	Індукція	Дозволяє передбачати результати спостережень і експериментів на основі даних попереднього досвіду. Індукція означає, що оцінка інструментів, методик, способів, тобто всього того, що застосовувалося в процесі роботи кадрової служби підприємства в минулі періоди, дозволить зробити висновки про рівень ефективності проведеної роботи.
	Дедукція	Перехід з тих чи інших правил логіки від деяких даних пропозицій до їх наслідків. Застосування дедукції в оцінці трудового потенціалу дозволить зробити висновки про ефективність використання інструментів оцінки.
	Аналогія	Подібність явищ в яких-небудь ознаках, а також пізнання шляхом порівняння. Метод дозволяє, наприклад, виявити найбільш ефективний спосіб підбору і розстановки персоналу за рахунок порівняння позитивних і негативних сторін того чи іншого способу.
	Систематизація	Процедура об'єднання досліджуваних об'єктів за групами однорідних даних. Метод використовується на завершальному етапі оцінки трудового потенціалу підприємства, коли необхідно зробити остаточні висновки.
	Аналіз	Дозволяє визначити складові елементи досліджуваної системи, виявити сутність, закономірності, тенденції економічних і соціальних процесів, господарської діяльності на всіх рівнях і в різних сферах економіки. Служить
		вихідною відправною точкою прогнозування, планування, управління трудовим потенціалом підприємства і його розвитком.
Системний підхід	Декомпозиція	Дозволяє розділяти складні явища на більш прості, що полегшує їх вивчення. Так, система управління персоналом може бути розділена на підсистеми, підсистеми – на функції, функції – на процедури, процедури – на операції, операції – на елементи. Після поділу відбувається процес вивчення кожної частини, а потім їх моделювання і синтез.
	Послідовної підстановки	Дозволяє визначити вплив на трудовий потенціал персоналу кожного фактора окремо, виключаючи вплив інших факторів. В результаті фактори ранжуються і відбираються найбільш суттєві з них.
Економіко-математичний підхід	Експертний	Передбачає використання професійних тестів здібностей або особистісних опитувальників. Тільки в руках досвідченого фахівця (експерта) тести служать інструментом, що дозволяє проаналізувати і спрогнозувати поведінку працівників в різних ситуаціях, а також трудового потенціалу підприємства в цілому. Щоб отримати достовірний результат необхідно дотримуватись всіх вимог та стандартів процедури тестування. Крім того, інтерпретація результатів вимагає не тільки професійної підготовки, а й практичного досвіду, особливо якщо необхідно поєднати результати різних тестів. Недоліком методу є відсутність фахівців для грамотного підбору тестів та правильної інтерпретації результатів. Переваги методу: велика ймовірність отримання результатів, які позитивно впливатимуть на підвищення трудового потенціалу підприємства.

Підхід	Метод	Характеристика
Економіко-математичний підхід	Імітаційного моделювання	Передбачає використання кейс методу або методу конкретних ситуацій. Переваги методу: можливість перевірки, чи справляється той чи інший фахівець з виконанням поставлених перед ним завдань (управлінських, аналітичних, стратегічних). Це дозволяє дізнатися, на скільки персонал здатний вирішувати різні бізнес-ситуації, для уникнення в подальшому помилок в прийнятті рішень, а значить і невиправданих ризиків для підприємства. Ця методика дозволяє виявити некваліфікованих фахівців, яких необхідно звільнити або недостатньо кваліфікованих, яких необхідно відправити на навчання.
	SWOT-аналіз	Один з найпоширеніших видів управлінського аналізу, що дозволяє з урахуванням конкретної ситуації виявляти і структурувати сильні і слабкі сторони підприємства, його потенційні можливості і загрози. Встановлювати зв'язки між ними і робити необхідні висновки з подальшим прийняттям рішень для усунення слабких сторін трудового потенціалу підприємства. Недолік методу: складність правильно розмежувати показники або критерії, які можна вважати сильними або слабкими сторонами, в трудовому потенціалі підприємства, а також у визначенні загроз і можливостей.

Отже, з існуючої кількості загальнонаукових методів пізнання, в оцінці трудового потенціалу підприємства використовуються: індукція, дедукція, аналогія, систематизація, аналіз. Використання методів системного підходу в оцінці трудового потенціалу передбачає, перш за все, застосування методу декомпозиції та послідовної підстановки. Економіко-математичний підхід включає в себе наступні методи: експертний метод; імітаційне моделювання; SWOT-аналіз.

Проведена систематизація наукових підходів до оцінювання трудового потенціалу підприємства дала змогу ідентифікувати методи оцінювання трудового потенціалу, що дозволяє здійснити розмежування та уточнення існуючих знань та забезпечити вірність наукових та творчих досліджень.

Узагальнивши наукові підходи щодо діагностики трудового потенціалу підприємства [9–13], нами виділені класифікаційні групи методів оцінки трудового потенціалу, охарактеризовано їх, здійснено порівняння між собою і визначено місце застосування різних методів в управлінні персоналом, зокрема, управління розвитком трудового потенціалу персоналу. Результати даного аналізу представлені в табл. 2.

Проведений аналіз методів оцінки трудового потенціалу підприємства дозволяє зробити наступні висновки: по-перше, в економічній літературі розроблені методи оцінки окремих складових трудового потенціалу підприємства, що характеризують окремі його аспекти, але не дозволяють отримати зведену (інтегральну) оцінку; по-друге, методи оцінки трудового потенціалу підприємства враховують переважно внутрішні можливості розвитку підприємства без урахування факторів зовнішнього середовища.

Таблиця 2

Методи оцінки трудового потенціалу персоналу підприємств та їх місце застосування [5]

№ п/п	Групи методів оцінки	Характеристика методів оцінки	Місце застосування
1.	За характером оцінюваних показників	1. Методи оцінки узагальнюючих, інтегральних показників (показник можливостей статевовікових груп, ефективність капіталізації (ступінь підвищення результативності праці через використання активів трудового потенціалу)	Оцінка трудового потенціалу укрупнених груп (регіон, підприємство)
		2. Методи оцінки окремих показників (результативність праці, рівень розвитку компетенцій, рівень професійних знань)	Оцінка індивідуального трудового потенціалу працівників
2.	За змістом оцінки, її предмету	1. Методи оцінки індивідуального і колективного (підрозділи, організації) трудового потенціалу	Будь-які завдання в сфері управління персоналом
		2. Кількісні (вартісні, натуральні) і якісні (описові) методи	Будь-які завдання в сфері управління персоналом (продуктивність праці, укомплектованість робочих місць та ін.)
		3. Вартісні витратні і результативні методи («моделі корисності» і «моделі активів»)	Оцінка витрат на трудовий потенціал, оцінка вартості продукції / послуг
3.	За процесом, під час якого здійснюється оцінка трудового потенціалу	1. Непрямі методи (оцінка персоналу, контролінг системи управління персоналом; аудит персоналу і робочих місць)	Перевірка відповідності цілям і завданням підприємства, отримання інформації для прийняття рішень щодо розвитку підприємства, виявлення «вузьких» місць
		2. Безпосередньо процес моніторингу трудового потенціалу (систематичне отримання об'єктивної, всебічної та актуальної інформації, її аналіз і узагальнення)	Перевірка відповідності вимогам трудового потенціалу, виявлення деформацій і можливостей розвитку
4.	За способом збору вихідних даних	1. Аналіз документів (наприклад, дані про освіту, кваліфікацію, психофізіологічних характеристик)	Визначення статистичних, звітних показників
		2. Опитувальні методи (анкетне опитування, інтерв'ю, експертні оцінки, групові обговорення)	Визначення відношення персоналу, виявлення переважного типу поведінки і механізму його формування для вибору способу управління діяльністю працівників, оптимізації трудового потенціалу
		3. Функціональний аналіз робочого процесу (характеристики сутності робочого процесу, опис робочого процесу)	Опис вимог до працівників, оптимізація робочого процесу

№ п/п	Групи методів оцінки	Характеристика методів оцінки	Місце застосування
5.	За способом аналізу даних	1. Метод статистичних зіставлень (порівняння діагностованих в даний момент показників з показниками в попередні періоди)	Оцінка динаміки трудового потенціалу. Можливо використовувати при наявності налагодженої і постійно діючої системи оцінки
		2. Метод зіставлення запланованих і реальних результатів (після закінчення встановленого планом терміну)	Оцінка ступеня реалізації поставлених планів
		3. Метод нормативних зіставлень (порівняння фактично встановлених показників з нормативними)	Найменш застосовуваний метод з-за відсутності нормативної бази по трудовому потенціалу
		4. Метод порівняння з рівнем досягнення в практиці інших суб'єктів (зіставлення досягнутих показників з аналогами в світовій практиці, іншими організаціями)	Галузевий аналіз. Недолік методу: потрібне обґрунтування типовості умов функціонування порівнюваних підприємств і факторів, що визначають трудовий потенціал
		5. Метод варіативних зіставлень (формування декількох варіантів проєктів розвитку трудового потенціалу та порівняння їх між собою)	Оцінка проєктних (нефактичних) показників
6.	За форматом оцінки	1. Експрес-оцінка – діагностика трудового потенціалу в стислі терміни за спрощеною програмою дослідження, в процесі якої вивчається обмежений набір загальних показників всього потенціалу або окремих його елементів (наприклад, кваліфікаційної складової)	Вирішення термінових завдань в ситуації дефіциту часу і матеріальних ресурсів
		2. Узагальнююча оцінка – діагностика, внаслідок якої дається досить глибокий опис в цілому трудового потенціалу підприємства, але не передбачає вивчення внутрішньої структури потенціалу, причин і наслідків її існування	Вирішення термінових завдань в ситуації дефіциту часу і матеріальних ресурсів
		3. Комплексна оцінка – діагностика, яка максимально охоплює весь спектр проявів трудового потенціалу, його причинно-наслідкові зв'язки, факторний аналіз	Реалізація довгострокових цілей (стратегічних цілей підприємства)
		4. Системна оцінка – діагностика трудового потенціалу як системного утворення, передбачає характеристику складових компонентів потенціалу, взаємозв'язків між ними, аналіз взаємовпливів потенціалу та елементів зовнішнього середовища (наприклад, економічних показників підприємства, функцій управління персоналом та ін.)	Реалізація довгострокових цілей (стратегічних цілей підприємства)

Висновки. Отже, оцінка трудового потенціалу для багатьох підприємств є проблемною, що негативно позначається на результатах їх діяльності. Дослідження показало, що існує безліч наукових підходів і методів оцінки трудового потенціалу. Підприємство обирає один з них або використовує кілька методів одночасно для більш ефективної оцінки. Залежно від того, який метод буде обраний, і наскільки якісно його використовують, буде залежати його ефективність, а значить і правильність прийнятих управлінських рішень, заснованих на результатах оцінки. Результати оцінки можуть мати далекосяжні наслідки для підприємства: скорочення, звільнення або розширення штату персоналу; зміни в організаційній структурі; зміни в системі нормування і оплати праці; зміни організаційного клімату, ступеня задоволення працівників умовами і результатами праці; зростання або зниження конфліктності. Оцінка трудового потенціалу забезпечує керівництво підприємства важливими для управління статистичними даними. В цілому процес оцінки вирішує завдання поліпшення поточної діяльності працівників, визначення перспектив та стратегії розвитку персоналу підприємства та створення сприятливого соціально-психологічного клімату на підприємстві. У подальших дослідженнях планується визначення показників оцінки трудового потенціалу підприємства, оскільки в кінцевому підсумку оцінка трудового потенціалу, як бізнес-процес, повинна бути економічно ефективною.

Література

1. Потуданская В. Ф. Оценка трудового потенциала персонала предприятия / В. Ф. Потуданская, Л. В. Трункина // Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 4 (17). – С. 96–101.
2. Хадасевич Н.Р. Оценка трудового потенциала: подходы и методы [Электронный ресурс] / Н.Р. Хадасевич // Науковедение : интернет-журнал. – 2014. – № 6. – Режим доступа : <http://naukovedenie.ru/PDF/202EVEN614.pdf>
3. Ровенська В.В. Оцінка формування та використання трудового потенціалу промислового підприємства / В.В. Ровенська // Економіка і організація управління. – 2014. – № 3 (19) – 4 (20). – С. 215–220.
4. Гриньова В.М. Адміністративне управління трудовим потенціалом / В.М. Гриньова, М.М. Новикова, М.М. Салун, О.М. Красносова. – Харків : ХНЕУ, 2004. – 428 с.

5. Судакова Е.С. Оценка трудового потенциала персонажа: подходы, методы, методика [Электронный ресурс] / Е.С. Судакова // Науковедение : интернет-журнал. – 2014. – № 4 (23). – Режим доступа : <http://naukovedenie.ru/PDF/97EVN414.pdf>
6. Вільна енциклопедія Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>.
7. Александрова В. Оценка персонала: роскошь или необходимость? [Электронный ресурс] / В. Александрова. – Режим доступа : <http://www.classs.ru/digest/management74>
8. Гаврилова О. Обзор систем, методов и методик оценки персонала [Электронный ресурс] / О. Гаврилова. – Режим доступа : <http://www.library.ru/help/docs/n76575/4.rtf>
9. Афанасьева А. Сохранение трудового потенциала и максимизация прибыли / А. Афанасьева, С. Радько // Человек и труд. – 1999. – № 7. – С. 6–9.
10. Генкин Б.М. Экономика и социология труда / Б.М. Генкин. – М. : Норма, 2007. – 448 с.
11. Захарченко Е.В. Оценка и развитие трудового потенциала предприятий в антикризисном управлении : автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : 08.00.05 [Электронный ресурс] / Е.В. Захарченко. – Омск, 2006. – 24 с. – Режим доступа : <http://dlib.rsl.ru/loader/view/01003265778?get=pdf>
12. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия / Е.В. Маслов ; [под ред. П.В. Шеметова]. – М. : ИНФРА–М, 1999. – 312 с.
13. Старобинский Э.Е. Как управлять персоналом / Э.Е. Старобинский. – М. : А/О Бизнес-школа «Интел–Синтез», 1995. – 241 с.

Надійшла 04.11.2016; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

ВПЛИВ БІЗНЕС-ІНКУБУВАННЯ НА РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ ПРАЦІ

Досліджено сучасні тенденції розвитку регіональних ринків праці. Окреслено ключові проблеми та перспективи структурних змін ринку. Проаналізовано вплив бізнес-інкубаторів на інфраструктурне забезпечення ринку праці. Визначена низка суб'єктів господарювання, що позитивно впливають на інфраструктурний розвиток ринку праці. Окреслено роль та місце рекрутингу в процесах бізнес-інкубування.

Ключові слова: структурні зміни, ринок праці, форми взаємодії, інформаційне забезпечення, бізнес-інкубатор, ринкова інфраструктура, рекрутинг.

SKIBSKA K. O.

Cherkasky State Technological University

INFLUENCE OF BUSINESS-INCUBATING ON DEVELOPMENT OF INFRASTRUCTURAL PROVIDING OF LABOR-MARKET

The article investigates modern trends in regional labour markets. The main problems and prospects of structural changes in the market. The analysis of the impact of business incubators in the infrastructure support of the labour market. Identified economic agents that have a positive effect on the development of infrastructure of labour market. The role and place of recruiting in business incubation processes has been substantiated. Recommended support the development of business incubators at the level of regional management.

Keywords: structural changes, labour market, forms of interaction, information, business incubator, market infrastructure, recruitment.

Постановка проблеми. Формування розвинутих економічних відносин невід'ємно пов'язано зі створенням цивілізованого ринку праці та його інфраструктури. Зміна інституційного наповнення значно вплинула на сферу працевлаштування. Сучасний ринок праці характеризується поширенням соціальної та економічної взаємодії на мезо-, макро- та мегарівнях [1]. Синтез елементів ринкової інфраструктури суттєво змінив характер відносини між суб'єктами господарювання, й поступово призвів до появи нових форм організації бізнесу – об'єднання служб соціальної підтримки, державних служб зайнятості, приватних агентств по працевлаштуванню, які діють у єдиному інформаційному полі. За таких умов ринок праці стає гнучким та здатним швидко реагувати на структурні зрушення суспільства та економіки. Разом із цим особлива роль відводиться інноваційним формам організації бізнесу – асоціативним формам бізнесу, кластерним ініціативам, бізнес-інкубаторам, об'єднанням науково-дослідних інститутів та об'єктів індустрії, електронним мережевим об'єднанням. Перевагами новітніх форм ведення бізнесу є їх гнучкість та адаптивність до динамічних змін ринкового середовища [6].

Українська практика регіонального та державного управління враховує досвід розвинутих країн у питаннях підтримки ринкової інфраструктури. Сприяння появі нових форм бізнесу забезпечується провадженням стратегій соціально-економічного розвитку, програм розвитку підприємництва та інтеграції бізнесу [7; 8]. Трансформація елементів інфраструктури ринку праці, тісна взаємодія соціальних служб зайнятості, роботодавців, незалежних кадрових агентств призводять до врівноваження попиту та пропозиції [3]. Разом із позитивними змінами у інфраструктурному наповненні ринку праці простежується низка проблем, що обумовлюються посиленням загальноекономічних функціональних та елементних диспропорцій, зростанням міграційних процесів з причин спаду окремих виробництв, нерівномірним розподілом потреб роботодавців у спеціалістах, частих змінах у законодавстві, нестабільністю та невизначеністю окремих сегментів ринкового середовища.

Ускладнення, що виникають в умовах української економіки заважають створенню досконалої системи інфраструктурного забезпечення та гальмують сталий розвиток ринку праці. У зв'язку із цим стає актуальним дослідження умов і перспектив розвитку ринку праці з урахуванням його інфраструктурного забезпечення. Особливої уваги заслуговують такі суб'єкти інфраструктури, що здатні оптимізувати горизонтальні та вертикальні зв'язки, об'єднувати соціальні та економічні інтереси.

Аналіз останніх досліджень. Питання розвитку ринку праці розглядалися у чисельних наукових працях, що фокусували увагу на механізмах функціонування та працевлаштування. У багатьох закордонних дослідженнях окреслюється досвід регулювання ринку праці, обґрунтовується необхідність реформування системи соціально-трудова відносин, аналізуються процеси формування та функціонування посередницьких структур. Широко коло питань, що стосуються взаємодії попиту та пропозиції розкрити у працях західних вчених: К.Р. Макконнелла, С.Л. Брю, П. Самуельсона, Р.Дж. Барро, Б. Холмлунга и Л. Енгстрофа [1; 6; 9]. Багато авторів визначають, що головне місце у формуванні попиту на працю займає

проблема ефективності. Теоретичні аспекти функціонування ринку праці та його ефективності в Україні висвітлювали О.І. Амоша, В.П. Антонюк, Д.П. Богині, Н.В. Волкова, О.Ф. Новікова, Н.О. Павловська, В.О. Покришук, В.А. Савченко. В працях українських вчених значна увага приділяється взаємодії таких ринкових показників як інфляція і безробіття, тривалість періоду безробіття та проблеми зайнятості.

Формулювання цілей статті. Незважаючи на чисельні дослідження розвитку ринку праці питання його інфраструктурного забезпечення в дійсний час залишається не в повній мірі розкритими та потребують додаткового визначення. Особливо актуальними стають питання, що розкривають перспективні напрям гармонізації інтересів працівників, працедавців та держави. У зв'язку з цим метою статті є дослідження перспектив розвитку інфраструктурного забезпечення ринку праці, визначення ролі бізнес-інкубування у цих процесах.

Виклад основного матеріалу. Інфраструктура ринку праці являє собою сукупність державних і недержавних організацій задіяних у процесах працевлаштування, задоволення попиту та пропозиції. У сукупності державні служби зайнятості, кадрові агентства, суспільні організації та фонди належать до зовнішніх суб'єктів ринку праці, що мають власну мету та характерні риси. Сучасний зовнішній ринок праці є економічним простором на якому відбувається обмін праці на заробітну плату, рух і переміщення працівників з метою задоволення професійно-трудова інтересів економічно активного населення. Зовнішні суб'єкти ринку праці володіють низкою переваг – можливість вибору кандидатів на певні посади; здатність вносити «свіжий погляд» та нові ідеї для розвитку підприємництва; володіння та надання актуальної інформації про фаховий рівень спеціалістів, наявну потребу у фахівцях тощо.

Прискорення глобальних процесів, інформатизація суспільства, зміна процедури організації та супроводження робочих місць обумовили перегляд засад функціонування ринку праці. Держава, декларуючи розвиток ринкових відносин, поступово відмовилась від права і практики централізованого управління робочою силою, ключову роль у інформаційному забезпеченні роботодавців у координації найманих працівників зайняли приватні агентства [5]. Нові ринкові умови призвели до суттєвих змін у поведінці, уподобаннях та очікуваннях роботодавців та працівників. По-перше, відбувся розвиток ринку людських ресурсів, що простежується у реструктуризації та диверсифікації галузей; зміні існуючої структури зайнятості населення; перерозподілі працівників за галузями економіки; скороченні неефективних робочих місць; поширенні сфери послуг і розвитку інноваційних напрямів діяльності [9]. Такі умови стали поштовхом для створення нових робочих місць, у тому числі гнучких форм зайнятості.

По-друге, посилилась конкуренція між підприємствами різних секторів національної економіки, що підвищило значущість праці на регіональному, державному та міжнародному рівнях. Особливе значення набула конкуренція на рівні країн-лідерів, що призвело до підвищення вимог з боку роботодавців до вітчизняних робочих місць і працівників, рівня оплати праці, соціальних пільг та гарантій, безпечних умов праці тощо [2]. Такі зміни призводять до загострення міграційних проблем, скорочення сукупної пропозиції конкурентоспроможної робочої сили на вітчизняному ринку праці, появи галузевих і регіональних диспропорцій.

По-третє, змінний характер законодавчих та правових засад, що розповсюджуються на галузеві норми та міжнародні правила [10]. Метою державної політики у сфері розвитку ринку праці є створення правових, економічних, інституційних умов, що забезпечують розвиток гнучкого ефективного ринку праці. Нормативний аспект посилює увагу на: створення умов щодо подолання структурної невідповідності попиту та пропозиції робочої сили; скорочення частки нелегальної зайнятості; підвищення мотивації праці та мобільності; підвищення соціальних стандартів.

По-четверте, підвищення ролі морально-етичних аспектів, які розглядаються як елемент зміцнення репутації у ринковому середовищі. Отже посилюється значення ділової репутації роботодавців та професійного рівня працівників [3]. Значна увага приділяється вибору робочих місць з урахуванням морального та психологічного задоволення сторін, послідовності дій та поступків, що необхідно виконувати під час трудових відносин. Такі аспекти призводять до появи віддалених робочих місць, побудови гнучкого графіку роботи та ін.

Тенденціями сучасного ринку праці є зміна підходів до організації праці, що супроводжується формуванням гнучкого робочого простору та прагненням до формування нових спільнот у виді коворингу, аутсорсингу, роботі «freelance» та «on-line». Головними причинами таких змін стали економічні та соціальні фактори: урбанізація, зростання великих міст, поширення роботи у мережі Інтернет, збільшення ролі креативного класу, технічної інтелігенції, що здатна виконувати різноманітні функції. Формування широкого прошарку найманих працівників розумової праці, творчих і креативних професій, що активно підключаються до глобальних процесів та істотно впливають на інфраструктурне забезпечення певних територій. Разом зі змінами у структурі найманих працівників відбувається поширення можливостей глобального ведення бізнесу, трансформується система бізнес-зв'язків, переглядаються вимоги до побудови ринкової інфраструктури. Істотні зміни та деякі ускладнення інформаційного обміну призводять до необхідності зміцнення позицій бізнесу у ринковому середовищі. Більш гостро відчувається потреба у вдосконаленні механізму інформаційного забезпечення, моніторингу та координації ринку праці.

Слід визначити, що реакцією бізнесу на зміну ринкових умов стає захист власних позицій шляхом

концентрації на певних територіях взаємопов'язаних організацій здатних функціонувати як єдина система. Особлива роль у цих процесах відводиться ліквідації бар'єрів для інновацій та інвестицій у людський капітал, концентрації взаємопов'язаних підприємств та організацій, координації та підготовці фахівців відповідно до потреб ринку. У цих процесах механізм інфраструктурного забезпечення націлений на створення гнучких, динамічних умов, підтримку найманих працівників, роботодавців і перспективних галузей. Отже, розвиток сучасного ринку праці стає можливим за умов досконалого наповнення ринкової інфраструктури. Позитивний вплив на ринок праці здійснюють процеси бізнес-інкубування, які спрямовані на налагодження відносин між чисельними суб'єктами господарювання та забезпечують сприятливі умови розвитку малого та середнього бізнесу. Приймаючи участь у організаційних, навчально-тренінгових, консультативних послугах, професійній підготовці підприємців бізнес-інкубатори стають каталізаторами створення нових робочих місць (рис. 1).

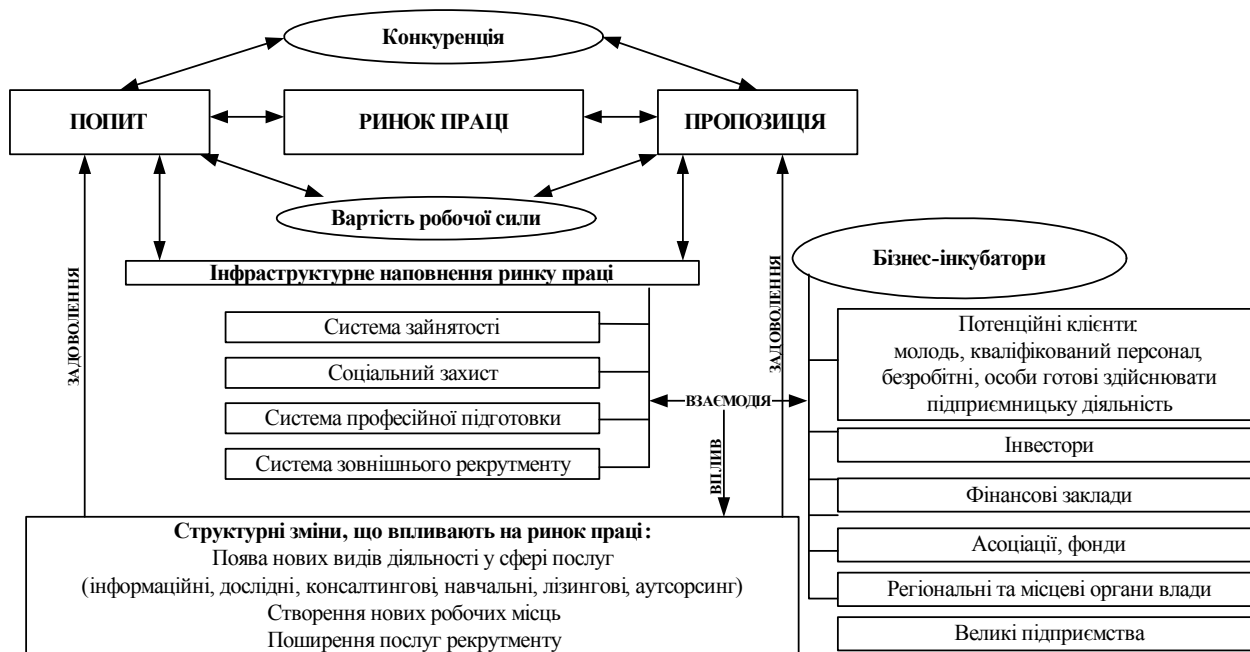


Рис. 1. Вплив процесів бізнес-інкубування на інфраструктурний розвиток ринку праці

Процеси бізнес-інкубування набувають вагомих переваг й дозволяють розв'язувати існуючі проблеми ринку праці. Ключовими перевагами бізнес-інкубування є такі: створення нових робочих місць; розвиток і просування нових товарів, послуг та спеціалістів на ринки України і за кордон; професійне навчання населення; розширення знань і уявлень про ринкові відносини; розвиток підприємництва в місті; активізація розвитку нових підприємств і технологій; розширення можливостей зв'язку і комунікацій для фірм; притягнення фінансових та інших ресурсів у регіон; сприяння структурній перебудові економіки регіону; мобілізація місцевих громадських і приватних ресурсів з метою поліпшення добробуту населення та інтеграція їх з іншими програмами економічного розвитку.

У склад бізнес-інкубаторів можуть входити організації, що позитивно впливають на інформаційний та професійний обмін – це центри підтримки підприємництва, центри сприяння реалізації підприємницьких ініціатив, консалтингові агентства, навчальні центри з менеджменту, організації, що надають конференц-сервіс, рекламні агентства, рекрутингові агентства, кредитні спілки та банківські заклади, суспільні організації з питань регуляторної політики і підприємництва, центри соціально-психологічної і медичної підтримки та реабілітації, комітети профспілок малого і середнього бізнесу, регіональні асоціації підприємців, центри підготовки та перепідготовки кадрів, навчальні заклади та науково-дослідні інститути. Цей перелік може доповнюватися з урахуванням видів діяльності та галузевого спрямування.

Бізнес-інкубування вносить позитивний вплив на інфраструктурне наповнення ринків, що в першу чергу, простежується у створенні умов для ефективного професійного навчання і стажування підприємців із числа незайнятого населення, появи можливостей надання консультативно-експертних послуг. Особливої уваги набуває процес підбору кадрів, оскільки бізнес-інкубатори здатні посприяти скороченню витрат на пошук і підготовку персоналу, допомогти налагодити взаємозв'язки за рахунок об'єднання зусиль усіх учасників інкубування. Оцінюючи вплив бізнес-інкубування на розвиток інфраструктурного забезпечення ринку праці, слід визначити, що ці процеси є поштовхом для створення професійної мережі підтримки підприємництва, поширення видів діяльності, що одночасно задовольняють існуючий та потенційний попит і пропозицію на ринку праці. Як результат відбувається просування товарів і послуг підприємств на

ринок України та за кордон, що підтримує розвиток бізнес-середовища; полегшується процес співпраці за рахунок відкриття широких можливостей та доступу до мережевого інформаційного забезпечення; поширюються професійні бази комунікацій, мобілізуються місцеві суспільні та приватні ресурси; активізується інноваційна діяльність, створюються й впроваджуються нові технології та інформаційні системи.

Висновки. Враховуючи вищенаведене, слід сказати, що відмінними рисами сучасного ринку праці стають створені унікальні властивості регіональної інфраструктури, що позначаються у взаємній конкуренції, кооперації бізнесу, співпраці різноманітних компаній, вищих навчальних закладів, банківських структур, науково-дослідних інститутів, консалтингових та рекрутингових агентств. Особливе місце у процесах інфраструктурного розвитку ринку праці належить бізнес-інкубаторам, які здатні успішно створювати малі фірми або реконструювати діючі, сприяючи підприємцям набувати фінансової та організаційної самостійності й забезпечуючи сталий розвиток нових форм господарювання. Досягнення позитивних результатів в практиці регіонального управління стає можливим у разі переоцінки існуючих підходів взаємодії на ринку праці; проведення моніторингу тенденцій та змін у регіонах; виявлення комплексу взаємозв'язків між суб'єктами ринкових відносин; прогнозування ефективності попиту і пропозиції на робочу силу; діагностики стану робочих місць.

Активне залучення до співпраці широкого кола підприємців, служб соціального забезпечення, державних служб працевлаштування, рекрутингових агентств, навчальних закладів з урахуванням інтересів бізнесу та працівників, галузевих тенденцій, регіональних особливостей, закордонного досвіду дозволить поєднати суб'єктів ринкової інфраструктури, оптимізувати процеси професійного обміну й задовольнити існуючий попит та пропозицію на ринку праці.

Література

1. Волкова Н.В. Політика держави щодо зайнятості молоді та її ефективність / Н.В. Волкова // Науково-теоретичний журнал Дніпропетровської державної фінансової академії. – 2010. – № 1 (23). – С. 26–32.
2. Герасимчук З. Комплексна оцінка рівня сталого розвитку регіонів України / З. Герасимчук // Економіка України. – 2002. – № 2. – С. 34–42.
3. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 51-52. – ст. 447.
4. Людський потенціал: механізм збереження та розвитку : моногр. / [О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.] ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2008. – 468 с.
5. Манн Р.В. Теоретико-методологічні засади розвитку регіонального менеджменту: особливості, проблеми, перспективи : монографія / Р.В. Манн. – Донецьк : «ВІК», 2013. – 382 с.
6. Макконнелл К. Л. Экономика: Принципы, проблемы и политика / К. Л. Макконнелл, С. Л. Брю. – К. : Хагар-Демос, 1993. – 400 с.
7. Про затвердження Порядку надання робочих місць для проходження учнями, слухачами професійно-технічних навчальних закладів виробничого навчання та виробничої практики : постанова КМУ від 7 червня 1999 р. № 992 // Урядовий кур'єр. – 1999. – № 150–151.
8. Про заходи щодо сприяння підприємствам в організації професійного навчання кадрів на виробництві : розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 січня 2001 р. № 13-р. // Державний вісник України. – 2001. – № 2.
9. Соціально-економічна ефективність професійної орієнтації, підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації незайнятого працездатного населення в працездатному віці (питання методології дослідження) / [В.А. Савченко, Н.О. Павловська, В.О. Покришук та ін.]. – К. : НЦ ЗРП, 1996.
10. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати : кол. моногр. / [відп. Д.П. Богині]. – К. : Інститут економіки НАНУ, 2001. – 300 с.

Надійшла 02.11.2016; рецензент: д. е. н. Макаренко М. В.

СОЦІАЛЬНА СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПОСТУПІВ ВІД МИНУЛОГО ДО СУЧАСНОСТІ

Проаналізовано засади та концептуальні основи формування соціальної системи забезпечення населення України. Досліджено її історичний генезис в контексті переходу від командної економіки до ринкової. Розглянуто потребу оптимізації соціальної системи забезпечення для виконання поставлених задач щодо реформування економіки України відповідно до потреб сьогодення.

Ключові слова: соціальна система забезпечення населення, соціальна допомога, соціальне страхування, пільга, субсидія, бюджет.

FILIPCHUK V. R.
Khmelnitsky National University

THE SOCIAL SYSTEM OF PROVIDING THE POPULATION OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF CONCESSIONS FROM THE PAST TO THE PRESENT

Analyzes the principles and conceptual foundations of the social system of providing the population of Ukraine. Investigate its historical Genesis in the context of transition from a command economy to a market economy. The necessity of optimization of social system support to execute tasks on reforming of economy of Ukraine in accordance with the needs of today. Thus, the social security system of the population is a system of social relations, designed to meet the material needs of individuals from special funds through individual form of distribution, instead of a remuneration or as a Supplement to it in the cases provided for by law, subject to the seniority of the citizens or social factors or without regard to these circumstances. The essence of social security is the activity of the state concerning providing the person is guaranteed the minimum means of livelihood to secure an adequate standard of living in the conditions of command-administrative economy to the market conditions.

Keywords: social security system of the population, social assistance, social insurance, allowance, subsidy budget.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Соціальне забезпечення у будь-якій державі є найважливішою складовою добробуту громадян. Воно демонструє готовність держави дотримуватись принципів гуманізму щодо тих, хто віддав суспільству свої працю, інтелект, здоров'я.

Україна, прагнучи інтегруватися до європейського простору та будуючи власну стратегію розвитку, має чітко усвідомлювати як свої можливості, так і історичні передумови гальмівних рухів, що беруть свої витоки з часів СРСР.

Сьогодні Україна перебуває у надто складних умовах (військові події на Сході, погіршення економічної ситуації, значна соціальна напруга), які суттєво ускладнюють можливості реалізації повного комплексу системи соціального забезпечення та формують поле її невизначеності. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають дослідження, які спрямовані на створення наукового підґрунтя для розроблення та реалізації дієвої системи соціального захисту населення з врахуванням історичного поступу.

Аналіз досліджень та публікацій. Серед класиків економічної науки, котрі досліджували проблеми еволюції системи соціального захисту населення і розвитку економічного інструментарію його аналізу, варто виокремити А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, А. Маршала, Дж. Кейнса, А. Пігу, М. Лоренца, Т. Веблена, Ф. Гайєка, М. Фрідмана, Дж. Бьюкенена, А. Мюллер-Армака, В. Ойкена, П. Спікера, Р. Тітмуса та ін.

Проблеми розвитку системи соціального захисту відображені у працях вітчизняних учених-економістів Н. Абакумової, Н. Борецької, В. Гейця, В. Гетьмана, О. Гупала, К. Дідківської, О. Длугопольського, Ю. Килимника, Е. Лібанової, І. Рудкевич, І. Сироти, А. Сіленко, А. Халецької, П. Шевчука та ін.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Аналіз останніх наукових праць та публікацій, вказує на недостатнє звернення уваги щодо передумов формування соціальної системи забезпечення населення України в історичному контексті, а теперішній її стан засвідчує необхідність детальнішого аналізу й надання конкретних пропозицій щодо вдосконалення наявної системи у найближчій перспективі.

Постановка завдання. Дослідити соціальну систему забезпечення населення України в контексті поступу від СРСР до сучасності, встановити її сучасні риси та розглянути доцільність реформування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування чинної системи соціального захисту пов'язане із набуттям Україною незалежності і переходом від командно-адміністративної економічної системи до ринкової. Поняття «соціальний захист» прийшло на зміну поняттю «соціальне забезпечення», яким у радянський період історії позначали сукупність державних заходів, пов'язаних із забезпеченням громадян в старості та у разі непрацездатності, з піклуванням про дітей, з медичним обслуговуванням та лікуванням. Фінансувалось соціальне забезпечення із суспільних фондів споживання, через які забезпечувалась безоплатна освіта, допомоги, пенсії, стипендії студентам, оплата щорічних відпусток,

оплата путівок у санаторії та будинки відпочинку, безоплатна медична допомога, утримання дітей у дошкільних закладах та ряд інших виплат та пільг.

Право на матеріальне забезпечення в старості та у разі непрацездатності було передбачене ст.120 Конституції СРСР як гарантована державою рівна та однакова для всіх громадян можливість при настанні старості, інвалідності та в інших, передбачених законодавством випадках, користуватись певними видами забезпечення та обслуговування. Фінансовою основою соціального забезпечення був фонд суспільного споживання – частина фонду споживання національного доходу, яка спрямовувалась на забезпечення безоплатної освіти та підвищення кваліфікації, допомоги, пенсії, стипендії, безоплатних та за пільговими цінами путівок у санаторії та будинки відпочинку, безоплатної медичної допомоги, утримання дітей у дитячих дошкільних закладах та низки інших виплат і пільг. Загальна сума всіх виплат та пільг із суспільних фондів споживання у період з 1980 по 1990 роки складала 11-12% від обсягу валового суспільного продукту [1, с. 2013].

Основні види допомоги, що існували у радянський період напередодні розпаду СРСР: оплачувана відпустка по вагітності та пологах – 112 календарних днів; частково оплачувана відпустка до досягнення дитиною одного року та неоплачувана (зі збереженням місця роботи та трудового стажу) до досягнення двох років; допомога по народженню дитини; допомога на дітей із малозабезпечених сімей (право на отримання такої допомоги мала сім'я, сукупний дохід якої на одну особу не перевищував 50 руб. на місяць (розмір мінімального споживчого кошику на той час становив 35 руб.); допомога одиноким матерям. Багатодітні сім'ї, які мали трьох або більше дітей, мали першочергове право на влаштування дітей у дошкільні заклади, на отримання житла, таким сім'ям були також встановлені пільги з прибуткового податку. Жінки, які народили п'ять і більше дітей та які виховали їх до восьмирічного віку, мали пільгове право на пенсію за віком [2, с. 25].

Допомога з тимчасової непрацездатності, від профзахворювання, ушкодження на виробництві була встановлена у розмірі 100% заробітку. Лікарняні листи (з тимчасової непрацездатності) також оплачувалися на 100% для працівників, стаж роботи яких перевищував вісім років. Утримання дітей в дитячих дошкільних закладах майже на 80% фінансувала держава. Діяла державна система безоплатного надання житла. Держава дотувала ціни на багато товарів, особливо дитячого асортименту, а також житлові та комунальні послуги. Існування явищ безробіття та бідності не визнавалось, і тому не були передбачені відповідні види допомоги.

Отже, поняття «соціальне забезпечення», сформоване у радянський період, мало чіткі ознаки цього періоду. Соціальне забезпечення віддзеркалило ідеологію державного патерналізму та всеосяжного піклування. Організаційно функцію державного піклування здійснювали органи соціального забезпечення, діяльність яких відповідала централізовано-плановій економіці та адміністративно-командній системі управління.

Наприкінці 1980-х років початок реформ призвів до фактичної ліквідації централізованої економіки, а разом з тим постраждала і централізована система соціального захисту. Важка економічна ситуація на більшості підприємств сприяла фактичному руйнуванню відповідної відомчої системи. Практично припинила своє існування система безоплатного розподілу житла.

Починаючи з 1991 р. Україна як незалежна держава починає формувати власну законодавчу базу соціального захисту. В цей період, держава, прагнучи захистити населення від бідності, ухвалює ряд законів, які жодним чином не враховують економічні реалії та виглядають навіть більш щедрими у порівнянні з тими, що існували раніше. Проте забезпечення їх виконання в умовах економічної кризи стає все більш проблематичним. Найбільш значними подіями у процесі формування нової системи соціального захисту (у відповідності до ринкових економічних умов) були: прийняття програми житлових субсидій (1996), допомоги малозабезпеченим сім'ям (2000), а також формування системи державного соціального страхування [5, с. 115].

У 2000 р. ухвалено Закон про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям [3]. Згідно з його положеннями впроваджено другу адресну програму (після програми житлових субсидій), надання підтримки за якою залежить від доходу сім'ї та передбачає його перевірку. У законі зазначено, що він «спрямований на реалізацію конституційних гарантій права громадян на соціальний захист – забезпечення рівня життя не нижчого від прожиткового мінімуму». Розмір прожиткового мінімуму щорічно встановлюється Законом про Державний бюджет. У табл. 1 наведено значення прожиткового мінімуму з 2004 до 2015 р.

Проте через нестачу коштів, щорічно встановлюється «межа забезпечення прожиткового мінімуму», яка застосовується для розрахунку розміру допомоги як різниця між рівнем забезпечення прожиткового мінімуму для сім'ї та її середньомісячним сукупним доходом, але цей розмір не може бути більшим ніж 75% від рівня забезпечення прожиткового мінімуму для сім'ї.

Система державного соціального страхування формувалась протягом 1998–2003 рр. Була створена відповідна законодавча база та сформовано чотири види загальнообов'язкового соціального страхування. Серія виборчих кампаній (2004–2006 рр.), яка супроводжувалась підвищеними обіцянками, спровокувала прийняття додаткових соціальних зобов'язань, серед яких підвищення розмірів пенсій, впровадження пільг для категорії «діти війни», багатократне підвищення розміру допомоги по народженню. У зв'язку з цим у

2004 р. обсяг видатків державного консолідованого бюджету на соціальний захист збільшився у 2,6 разу [6, с. 78].

Таблиця 1

Динаміка мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму [4]

Рік	Мінімальна заробітна плата, грн.	Прожитковий мінімум, грн.	Темп зростання прожиткового мінімуму до відповідного періоду попереднього року, %	Відношення мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму, %
2004	237	362	-	91
2005	310	423	117	73
2006	375	465	110	81
2007	460	492	106	94
2008	605	592	120	102
2009	744	695	117	107
2010	922	839	121	110
2011	1004	934	111	108
2012	1118	1095	117	102
2013	1147	1108	101	104
2014	1218	1176	106	104
2015	1218	1176	100	104

Реформування суспільства у пострадянський період не могло не торкнутися системи соціального забезпечення. Найбільш принципові ідеологічні зміни, які відбулись за цей час, – відмова від державного патерналізму та всеосяжного піклування. Їх замінив принцип державного соціального захисту, який базується на двох основних складових: державному соціальному страхуванні та державній соціальній допомозі. Зникають фонди суспільного споживання, які складали фінансову основу соціального забезпечення, натомість виникають нові суб'єкти – фонди соціального страхування (від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань; через тимчасову непрацездатність; на випадок безробіття та пенсійний). Фінансове забезпечення набуло рис обов'язкових страхових внесків, збільшилась роль роботодавців та працівників у матеріальному забезпеченні застрахованих, бюджети державних фондів соціального страхування були відокремлені від державного бюджету. У системі соціальної допомоги впроваджено адресні види допомоги (надання та розміри яких залежать від рівня доходу сім'ї). Відійшли у минуле органи соціального забезпечення, замінені органами соціального захисту, які стали виконувати інші функції.

Загальна схема системи соціального захисту в Україні складається з двох основних частин (в залежності від джерел формування коштів на їх забезпечення): 1) загальнообов'язкове державне соціальне страхування, яке формується через здійснення внесків роботодавців та громадян, які працюють, у відповідні фонди соціального страхування; 2) система соціальної підтримки (допомоги, пільги, субсидії, соціальні послуги), яка в основному формується шляхом оподаткування та фінансується з державного бюджету (рис. 1). Недержавний сектор у системі соціального захисту України представлений мало.

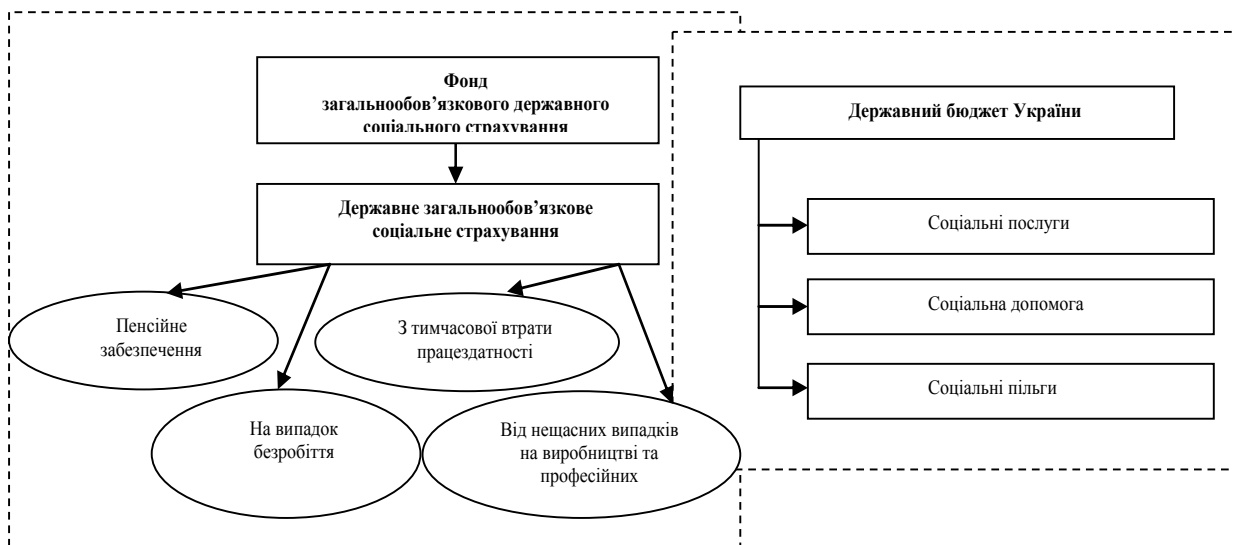


Рис. 1. Загальна схема системи соціального захисту в Україні [3, с. 111]

Загальні видатки на соціальний захист (за методологією європейської системи інтегрованої статистики соціального захисту) у 2014 р. склали близько 25% ВВП. Державні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, визначені за національною методологією, за період з 1996 р. до 2014 р. зросли від 5 до 10% розміру ВВП та від 12 до 28,7% від суми видатків Державного бюджету України. Максимальне значення за вказаний період спостерігалось у 2014 р. [4].

Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення складають близько 26% загальних видатків місцевих бюджетів та 29% зведеного бюджету (табл. 2). У структурі видатків місцевих бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення найбільшу частку складають видатки на соціальний захист сім'ї, дітей та молоді (левова частку складають допомоги сім'ям з дітьми). Основним напрямом використання коштів соціального захисту у зведеному бюджеті є захист пенсіонерів [6, с. 79].

Таблиця 2

Частка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення у місцевих та зведеному бюджеті України у 2011-2014 рр. [4]

Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, %	2011	2012	2013	2014
У загальних видатках місцевих бюджетів	22,1	23,2	22,5	25,7
У видатках зведеного бюджету	27,6	25,0	25,4	28,6

Аналізуючи динаміку соціальних видатків, варто відмітити, що 2015 р. мав значно змінити тенденції, які спостерігалися раніше. Події 2015 р. вимусили уряд України коригувати встановлені раніше державні видатки. У березні 2015 р. з метою збалансування бюджету та необхідності жорсткої економії державних коштів були внесені зміни до Закону про Державний бюджет України, які враховували оновлений прогноз, погоджений з Міжнародним валютним фондом. Змінами було передбачено зменшення доходів державного бюджету на 22,4 млрд. У липні 2015 р. Верховною Радою України прийняті нові зміни до бюджету, що відобразили коригування фіскальної політики відповідно до нових домовленостей, досягнутих з МВФ.

Зокрема, було збільшено видатки на обороноздатність на 9,1 млрд грн, на відновлення інфраструктури східних регіонів – на 1,9 млрд грн за рахунок зменшення видатків соціальних фондів, на підтримання вугільної галузі, скорочення державного фонду регіонального розвитку та інших. У 2015 році очікується подальше значне скорочення видатків бюджету, більшу частину якого становлять видатки на соціальну сферу. Зокрема, планується скоротити пенсії тим пенсіонерам, які працюють, фонди соціального страхування, деякі види допомоги, а також видатки на охорону здоров'я та освіту [4].

Висновки. Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що соціальна система забезпечення населення – це система суспільних відносин, призначена для задоволення матеріальних потреб громадян із спеціальних фондів через індивідуальну форму розподілу, замість оплати праці чи як доповнення до неї у випадках, передбачених законодавством, з урахуванням трудового стажу громадян чи соціального фактора або без урахування цих обставин. Суттю соціального забезпечення є діяльність держави щодо надання особі гарантованого законом мінімуму засобів до існування для забезпечення достатнього рівня життя як в умовах командно-адміністративної економіки, так і в умовах ринку.

Література

1. Герасименко Г.В. Концепція соціальної держави: еволюція наукових поглядів і сучасні виклики / Г.В. Герасименко // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 3. – Т. 1. – С. 202–205.
2. Лібанова Е.М. Модернізація економіки України в контексті соціальних викликів / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1(15). – С. 24–38.
3. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
4. Офіційний сайт Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idss.org.ua/>
5. Рівень життя населення України : колективна монографія / за ред. Л.М. Черенко ; НАН України. Інститут демографії та соціальних досліджень, Державний комітет статистики України. – К. : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006. – 428 с.
6. Українське суспільство 1992–2015. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / за ред. В. Ворони, М. Шульги. – К. : Ін-т соціології НАНУ, 2016. – 660 с.

Надійшла 14.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МОЛОДІЖНОГО РИНКУ ПРАЦІ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ:
ЧИННИКИ ВПЛИВУ ТА НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ**

У статті розглянуто сучасний стан молодіжного ринку праці України і Хмельницької області зокрема, який характеризується низкою проблем, що негативно впливає на соціально-економічний розвиток країни. Досліджено регіональні особливості та основні тенденції зайнятості молоді. Запропоновано пріоритетні напрями регулювання політики зайнятості молоді, що дозволить покращити якість робочої сили та подолати диспропорції, які існують на молодіжному ринку праці.

Ключові слова: молодь, молодіжний ринок праці, зайнятість, безробіття, державна молодіжна політика зайнятості.

KRAVETS I. M., GALAMAGA Y. M.
Khmelnytskyi National University**MODERN TRENDS IN THE YOUTH LABOR MARKET KHMELNITSKY REGION:
FACTORS OF INFLUENCE AND AREAS OF REGULATION**

The purpose of this article is an analysis of youth unemployment in the Khmelnytsky region and search of ways of the effective use of labour potential of young people in the conditions of market conditions of manage. The article discusses the current state of youth labour market of Ukraine and Khmelnytsky region in particular, is characterized by a number of problems, which negatively affects socio-economic development of the country Investigated regional features and trends of youth employment. Demand and supply is analysed on labour force in a region and grant of prof-oriented services young people by government service of employment. It is important to identify migration movements among young people, which is one of the most mobile population. The article outlines the basic problem of unemployment among young people as an important part of modern Ukrainian society. Suggested priorities for the regulation of the policy of youth employment, implementation of which will improve the quality of the workforce and to overcome disparities that exist in the youth labour market.

Keywords: youth, the youth labour market, employment, unemployment, state youth employment policy.

Постановка проблеми. Важливу роль в соціальних відносинах, виробництві матеріальних і духовних благ відіграє молодь, яка завжди була особливою цінністю для будь якого суспільства. Використовуючи свої креативні здібності, думки, пропозиції, молоді люди створюють нові організації, об'єднання та рухи, розробляють та реалізують стратегічні плани власного та суспільного розвитку.

Молоде покоління, формуючи свій трудовий потенціал, є продуктивною і мобільною робочою силою держави, озброєною найсучаснішими знаннями. Саме це визначає необхідність регулювання молодіжного ринку праці як в межах всієї країни, так і окремого регіону, з метою ефективного використання трудового потенціалу молоді.

Молодіжний ринок праці має свої особливості – з одного боку, молодий вік підвищує шанси для зайнятості, а з іншого – через відсутність трудового досвіду їх зменшує. При цьому молодіжний сегмент ринку праці в Україні характеризується посиленням дисбалансу між попитом і пропозицією праці, зниженням рівня економічної активності молоді, зростанням рівня безробіття, збільшенням частки молодих людей, зайнятих у неформальній сфері економіки, збільшенням чисельності молодих трудових мігрантів. В основі цих негативних тенденцій, з нашої точки зору, лежить недосконалість механізмів державного регулювання молодіжного ринку праці, що призводить до нераціонального використання значної частини трудового потенціалу молоді. Відтак вимогою сьогодення є максимальне залучення молоді до праці, як невід'ємної частини трудового механізму, що і визначає актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема зайнятості молоді присвячені роботи таких науковців, як О. А. Грішної, Д. Л. Богині, С. М. Лібанової, Г. О. Радіонової, М. І. Долішнього, С. М. Злупка, О. А. Кратт, О. О. Яременко та багатьох інших вчених економістів. У наукових працях відображені стан та тенденції зайнятості молоді, запропоновано заходи щодо її удосконалення. Водночас, в умовах ринкової моделі економіки постає необхідність дослідження регіональних аспектів зайнятості молоді з метою удосконалення регулювання молодіжного ринку праці регіону.

Метою даної статті є аналіз молодіжного ринку праці Хмельницького регіону та пошук шляхів ефективного використання трудового потенціалу молоді в ринкових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Молодь є важливою складовою сучасного українського суспільства, носієм інтелектуального потенціалу, визначальним фактором соціально-економічного прогресу. Від здатності молоді та створених у суспільстві можливостей бути активною силою значною мірою залежить процес прогресивних перетворень. Використовуючи свою мобільність, гнучкість та інтелектуальний потенціал молодь визначає майбутні напрями розвитку держави.

До молоді відносять молодих громадян України віком від 14 до 35 років [1].

Загалом молодь визначають як окрему соціально-демографічну групу, яка вирізняється сукупністю

вікових характеристик, особливостей соціального становища і обумовлених тим та іншим фактором соціально-психологічних якостей, що визначаються суспільним ладом, культурою, закономірностями соціалізації, вихованням в умовах певного суспільства [2].

Проблемою сьогодення для України є те, що вона належить до країн, у яких чисельність населення з року в рік суттєво скорочується. Депопуляція українського населення відбувається за рахунок практично усіх вікових категорій, однак темпи зниження чисельності молоді випереджають темпи втрат серед інших вікових контингентів. Станом на 01.01.2016 р. чисельність молодих людей віком 14–34 років становила 11 829 350 осіб. За період 2011–2016 рр. цей показник зменшився на 2 048 327 осіб, тобто на 14,8%, а питома вага в загальній чисельності населення – з 30,4% до 27,8% [3, с. 6]

У сучасній Україні вибудована концепція молодіжної політики держави, яка являє собою цілеспрямовану діяльність органів державної влади, громадських об'єднань та інших соціальних інститутів спрямовану на вирішення проблем молоді в усіх сферах її життєдіяльності. На сьогоднішній день держава пропонує систему заходів, програм з метою створення умов для реалізації соціального, інтелектуального, культурного та економічного потенціалу молодого покоління. Зокрема Постановою Кабінету Міністрів України від 18 лютого 2016 р. за № 148 затверджено Державну цільову соціальну програму “Молодь України” на 2016–2020 роки [4].

Специфіка молоді як окремої соціально-демографічної групи визначає особливості її становища на ринку праці. Так, молоді не вистачає практичного і життєвого досвіду, необхідних професійних навичок, щоб на рівних конкурувати на ринку праці з іншими віковими групами населення. Проте цей недолік можна подолати, якщо молоді люди самі зацікавлені в освітньо-професійному розвитку і докладають для цього зусиль, цілеспрямовані у напрямі активної участі у трудовій діяльності. Вагому позитивну роль при цьому відіграє підтримка з боку держави, підприємств, громадських організацій тощо.

Загалом сучасній молоді притаманні привабливі якості, які відрізняють її від інших вікових груп населення, формуючи її конкурентні переваги на ринку праці. Це, передусім, молодість, здоров'я, отримані нові знання, володіння інформаційними технологіями, загострене почуття нового, зацікавленість в змінах, готовність до змін. Ці якості поряд з високою мотивацією до ефективної праці часто слугують запорукою прояву високої працездатності, мобільності, швидкої адаптації до змін, мінливих вимог, що дозволяє професійно зростати, брати участь в інноваційній діяльності.

Слід визнати, що в умовах дефіциту робочих місць, підвищених вимог роботодавців до якості робочої сили, далеко не всі представники молодого покоління готові, бажають і здатні нарощувати конкурентні переваги на ринку праці і свідомо підтримувати їх розвиток. Кращі шанси у пошуках роботи, закріпленні за постійним робочим місцем (в умовах стандартної або нестандартної зайнятості) мають ті молоді люди, які отримали відповідне виховання, хорошу сучасну освіту, обрали здоровий спосіб життя, яким притаманні відповідні ціннісні орієнтири у сфері праці – активність, цілеспрямованість, наполегливість, працездатність, мобільність, прагнення нарощувати знання [5].

Таблиця 1

Рівень безробіття за статтю і віковими групами у Хмельницькій області у 2013–2015 рр.

Роки	у тому числі за віковими групами, тис. осіб			Зміна рівнів безробіття Темп приросту безробітних за віковими групами та статтю, %		
	15–24 років	25–29 років	30–34 років	15–24 років	25–29 років	30–34 років
Всього						
2013	15,4	12,8	11,7			
2014	15,2	13,9	12,7	-0,2	1,1	1
2015	11,9	12,9	13,4	-3,3	-1	0,7
Жінки						
2013	16,6	13,95	13,53			
2014	16,4	15,5	14,3	-0,2	1,55	0,77
2015	12,3	13,8	14,65	-4,1	-1,7	0,35
Чоловіки						
2013	14,4	11,8	10,15			
2014	12,6	12,5	11,2	-1,8	0,7	1,05
2015	9,5	11,9	12,2	-3,1	-0,6	1

В умовах ринкової системи господарювання молодь зіштовхується з серйозними проблемами в освіті (якість освіти), у праці (низька конкурентоздатність, проблеми у працевлаштуванні через відсутність практичного досвіду, низька заробітна плата у молодих працівників тощо), у виборі сфери для самореалізації тощо. Все це зумовлює виникнення молодіжного безробіття, а у випадку довготривалого безробіття, або працевлаштування не за фахом, – руйнування накопиченого в системі освіти трудового потенціалу.

Проблеми безробіття молоді в сучасних умовах є характерними для майже усіх регіонів України. Водночас кожний регіон відрізняється певною специфікою зазначеної проблематики. З метою виявлення цієї специфіки проведемо аналіз молодіжного ринку праці Хмельницького регіону.

Дослідження динаміки рівнів безробіття молоді за віковими групами та статтю за період 2013–2015 рр., яке проводилось за матеріалами Хмельницької обласної служби зайнятості [6] виявило стійку тенденцію зростання протягом 2013–2015 рр. рівня молодіжного безробіття у віковій категорії від 30 до 34 років (з 11,7 % до 13,4 %) (таблиця 1). Така ситуація є характерною як для чоловіків, так і для жінок. Саме ця вікова категорія молоді характеризується досить високим рівнем професійної освіти, певним рівнем накопиченого досвіду. Проте існує ряд чинників, які впливають на формування певних мотиваційних установок у праці молоді цієї вікової категорії залежно від потреб. Зокрема, у переважній більшості таких молодих людей сформовані сім'ї, в яких виховуються діти, що вимагає від батьків пошуку більш високооплачуваної роботи з метою продуктивної зайнятості. Враховуючи те, що в економіці області бракує високооплачуваних робочих місць відповідно до потреб молоді, їхнього освітньо-професійного рівня, це призводить до зростання безробіття.

За даними таблиці 1 видно, що рівень безробіття молоді у віці від 25 до 29 років протягом досліджуваного періоду має строкатий характер і у 2015 році залишився майже на рівні 2013 року (12,9 %) після його зростання до 13,9 % у 2014 році.

У 2015 році найнижчий рівень безробіття був притаманним для молодих людей у віці від 15 до 24 років (11,9 %). Очевидно, що робота, яка влаштовує молодь у цій віковій категорії та у віці від 25 до 29 років, із зазначених вище причин, не може задовольняти потреби молодих людей у старшій віковій категорії молоді, що певним чином пояснює відмінність у рівнях безробіття.

Слід відмітити, що у статевому аспекті більш затребуваними на ринку праці є послуги праці молодих чоловіків, аніж жінок, що відображається у відповідних показниках рівнів безробіття у 2015 році (12,2 % у чоловіків проти 14,7 % у жінок). При цьому, рівень жіночого молодіжного безробіття є вищим від чоловічого у всіх вікових категоріях.

В Україні та Хмельницькій області, зокрема, питання зайнятості молоді та її конкурентоспроможності набуває особливого значення. В умовах системної кризи в Україні та озброєного конфлікту на сході країни, можливості та перспективи працевлаштування молоді значно погіршуються.

Розглянемо детальніше рівень працевлаштування молоді Хмельницьким обласним центром зайнятості, та порівняємо його з показниками працевлаштування молоді в Україні [6], що наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Чисельність зареєстрованої Державною службою зайнятості України безробітної молоді у віці до 35 років за період 2013–2015 рр.

Показник	Роки			Темп зростання, %	
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
Отримали статус безробітного протягом грудня, всього по Україні, осіб	132092	128371	119134	97,1	92,8
з них: молодь у віці до 35 років	52515	50830	45300	96,8	89,1
у % до тих, хто отримав статус безробітного	39,7	39,6	38,0	-	-
Працевлаштовано молоді до 35 років, осіб	13794	11202	9201	81,2	82,1
Рівень працевлаштування, %	26,2	22,0	20,3	-	-
Отримали статус безробітного протягом грудня, всього по Хмельницькій області, осіб	6179	6036	5335	97,7	88,4
з них: молодь у віці до 35 років	2107	2172	1788	103,1	82,3
у % до тих, хто отримав статус безробітного	34,1	36,0	33,5	-	-
Працевлаштовано молоді до 35 років, осіб	354	248	195	70,1	78,6
Рівень працевлаштування, %	16,8	11,4	10,9	-	-

Аналізуючи дані, що відображені в таблиці 2, по Україні в цілому і Хмельницькій області зокрема, було з'ясовано, що на обліку в центрах зайнятості перебуває досить значна частка молодих осіб віком до 35 років, які прагнуть знайти роботу відповідно до рівня своєї кваліфікації. Так, тільки протягом грудня 2015 року 45,3 тис. осіб з числа молодих людей до 35 років отримали статус безробітного, що склало 38 % до загальної чисельності тих, хто отримав цей статус. Позитивним моментом є зниження чисельності молодих осіб, зареєстрованих у державній службі зайнятості як безробітних. Але у цьому контексті слід

досліджувати причини їх зменшення, серед яких є і певна недовіра до служб зайнятості щодо можливостей отримати таку роботу, яка б задовольнила потреби сучасної амбітної молоді.

Свідченням поглиблення проблем молодіжної зайнятості є зниження показника рівня працевлаштування молоді по Україні загалом з 26,2 % у 2013 році до 20,3 % у 2015 році.

У регіональному аспекті аналогічна ситуація спостерігається і у Хмельницькій області. Зокрема частка молодих людей, які отримали статус безробітного склала 33,5 % серед усієї чисельності безробітних осіб, що на 2,5 % менше у порівнянні з 2014 роком. Проте, тривогу викликає суттєве зниження рівня працевлаштування молоді протягом досліджуваного періоду та його низький рівень загалом. Зокрема, у 2015 році із загальної чисельності зареєстрованих безробітних молодих людей у віці до 35 років було працевлаштовано лише 10,9 %. Рівень працевлаштування знизився з 16,8 % у 2013 році до 10,9 % у 2015 році.

Як показало дослідження, молодь не поспішає звертатися за допомогою в центри зайнятості, адже намагаються працевлаштуватися власними силами, сподіваючись знайти хорошу роботу з гідною оплатою праці. Дуже часто молоді люди у пошуках гідної роти та продуктивної зайнятості вдаються до міграції, у т. ч. за кордон.

У контексті міграції, необхідно зазначити, що молоді люди визнані однією з найбільш мобільних демографічних груп. Особливістю міграційного руху молоді України є його орієнтація на високорозвинені регіони, а основним напрямком залишається переміщення населення з регіональної периферії до обласних центрів. Така тенденція не лише зумовлює демографічні диспропорції, зокрема старіння населення, в сільській місцевості та малих містах, а й пришвидшує процеси депопуляції на окремих територіях.

За даними Державної служби статистики України у загальному міграційному обороті досить висока частка молодих осіб задіяна саме в міжрегіональній міграції (68,1 %) та міграції до країн далекого зарубіжжя (68,2 %), що, знову ж таки, відбувається на фоні навчання та працевлаштування (табл. 3).

Таблиця 3

Частка молоді віком 15–34 років серед мігрантів різних міграційних потоків у 2014 році

Міграційні потоки	Частка молоді серед усіх мігрантів, %	з них	
		молоді чоловіки	молоді жінки
Внутрішньо регіональна міграція	58,7	23,3	35,4
Міжрегіональна міграція	68,1	30,1	38,0
Близьке зарубіжжя	48,8	31,1	17,7
Далеке зарубіжжя	68,2	47,6	20,6

Існують різні чинники міграції, проте найважливішим чинником міграції української молоді за кордон є бажання отримати високоякісну освіту у закордонних навчальних закладах з метою підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку праці

Міжрегіональні потоки міграції молоді спрямовані, в основному, до найбільш економічно розвинутих регіонів України, які володіють високим інноваційним та науковим потенціалом (Київська, Харківська, Дніпропетровська, Одеська області тощо), що сприятиме використанню власного трудового потенціалу, реалізації себе як особистості та професійному становленню та розвитку.

З метою отримання більш якісної освіти та можливості працевлаштування за кордоном навчається значна частка українських студентів. Так, у 2013-2014 н. р. за кордоном навчалось 46591 особа, більшість (14951 особа) – у Польщі (українські студенти складають 42% від усіх іноземних студентів, які навчаються у Польщі). Значна частка українців навчалися також у Німеччині (9212 осіб), Канаді (2053 особи), Чехії (2019 осіб), Італії (1894 особи) [3, с. 50].

У 2014 і 2015 рр. показники рівня зайнятості серед молоді, як і всього працездатного населення, сягнули найнижчої позначки за останні десять років [3, с. 56].

Не сприяє працевлаштуванню молоді, у тому числі і Хмельниччини, попит на робочу силу та її пропозиція за професійними групами. Інформація щодо цього за період 2015-2016 році (на кінець вересня відповідного року) наведена в таблиці 4 [7, с.10].

Як з'ясувалось у ході проведеного аналізу даних таблиці 4, потреба роботодавців у працівниках для заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) в економіці області не відповідає потребам молоді у працевлаштуванні. Так, найбільший попит в регіоні спостерігається на робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин, для яких пропонується 586 вакантних робочих місць, кваліфікованих робітників з інструментом – 204 вакантних робочих місця, а також працівників сфери торгівлі та послуг – 196 вакантних робочих місць. При цьому найбільше навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце (вакантну посаду) (221 у вересні 2016 року) відмічалось для кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства, потреба у яких найменша.

На ринку праці регіону попитом користуються вільні робочі місця за такими професіями як законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі), навантаження на одне вільне робоче місце (вакантну посаду) на які серед зареєстрованих безробітних складало 49 осіб. Така ситуація підтверджує тезу про те, що сьогодні молоді орієнтуються у своєму виборі на здобуття в основному вищої освіти за престижними спеціальностями (юристи, менеджери тощо), що дозволить їм здобути високий соціальний статус у суспільстві і відповідний рівень життя.

Таблиця 4

Попит на робочу силу та її пропозиція за професійними групами у Хмельницькій області у 2015-2016 році (на кінець вересня)

Показники	Чисельність зареєстрованих безробітних, осіб		Потреба роботодавців у працівниках для заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), осіб		Навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце (вакантну посаду), осіб	
	2016 р.	2015 р.	2016 р.	2015 р.	2016 р.	2015 р.
Усього	11813	11595	1294	613	9	19
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	2325	1524	47	33	49	46
Професіонали	1195	1323	65	54	18	25
Фахівці	1160	1215	55	52	21	23
Технічні службовці	657	638	41	24	16	27
Працівники сфери торгівлі та послуг	1877	1982	196	132	10	15
Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства	221	282	1	1	221	282
Кваліфіковані робітники з інструментом	980	1246	204	189	5	7
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	1899	1785	586	90	3	20
Найпростіші професії та особи без професії	1499	1600	99	38	15	42

Незважаючи на загально цивілізаційні тенденції зростання освіченості населення, наявність масовості вищої освіти, орієнтація підготовки не на потреби економіки, а на ажіотажний попит молоді на певні спеціальності обумовлюють збільшення соціальної напруги на ринку праці серед молоді і створюють умови для зростання безробіття серед випускників навчальних закладів.

Як показали результати досліджень ринку праці, проведені нами раніше, так і сучасні напрацювання у цій царині, сьогодні, на жаль, в Україні відсутня державна програма щодо формування позитивного іміджу робітничої професії і навчатись у професійно-технічних закладах і працювати робітником не престижно. Тому необхідно удосконалювати роботу з впровадження професійної орієнтації не тільки у школі, але й розпочинати цю роботу ще у дитячому саду, формуючи у дітей трудові цінності, любов та повагу до будь-якої праці [8, с. 131].

Для подолання проблеми безробіття, зокрема серед молоді, недовіри молодих людей до державної служби зайнятості у питаннях пошуку роботи та працевлаштування в Україні, як і в Хмельницькому регіоні зокрема, здійснюються заходи активної політики сприяння зайнятості населення: надання інформаційних, консультаційних та профорієнтаційних послуг, створення банку вакансій та пошук підходящої роботи, сприяння в працевлаштуванні громадян, у тому числі шляхом організації підприємницької діяльності, організація професійної підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації безробітних, організація і фінансування громадських робіт, виплата допомоги по безробіттю.

Державна служба зайнятості України спільно з регіональними центрами зайнятості проводить масштабні роботи, що працевлаштування безробітних громадян, а особливо молоді. Широко використовуються мобільні центри профорієнтації, проводяться ярмарки професій серед студентів, різноманітні тренінги та семінари з пошуку роботи, встановлюються профорієнтаційні термінали в школах, розміщується доступна інформація щодо працевлаштування на інтернет-ресурсах та багато іншого.

Важливе значення для успішного професійного самовизначення молоді, підвищення якості та конкурентоспроможності її трудового потенціалу, збалансування ринку праці та ринку освітніх послуг, профілактики безробіття має проведення державною службою зайнятості роботи щодо надання профінформаційних та профконсультаційних послуг. Динаміка надання профорієнтаційних послуг молоді Хмельницьким обласним центром зайнятості за останніх два роки наведена у таблиці 5:

Таблиця 5

Динаміка надання профорієнтаційних послуг Хмельницькою обласною службою зайнятості за 2014-2015 рр.

Показник	2014 рік	2015 рік	Темп зростання, %
Проходили професійне навчання, осіб	2707	2270	83,9
Рівень охоплення професійним навчанням, %	12,5	11,4	-
Отримали профорієнтаційні послуги, осіб	20910	18947	90,6
Рівень охоплення профорієнтаційними послугами, %	96,5	95,6	-

Як свідчать дані таблиці 3, у 2015 році мало місце зниження чисельності осіб, які проходили професійне навчання, на 16,1%, у порівнянні з попереднім 2014 роком. Відповідно відбулось зниження рівня охоплення професійним навчанням з 12,5% у 2014 році до 11,4% у 2015 році. Загальна чисельність молодих осіб, що отримували профорієнтаційні послуг Хмельницьким обласним центром зайнятості, знизилася на 9,4%, рівень охоплення профорієнтаційними послугами склав 95,6 %. Зниження показників надання профорієнтаційних робіт молоді негативно впливає на вибір ними професій, спеціальностей та напрямів професійного навчання молодих спеціалістів. Молодь не знає, яких фахівців не вистачає на ринку праці, а якими він перенасичений.

Як показує статистика, заходи, що вживаються регіональними структурами щодо підвищення рівня зайнятості молоді не завжди є дієвими, що вимагає пошуку нових підходів до працевлаштування молоді як на регіональному, так і на державному рівні, відповідно до сучасних економічних умов в Україні.

Проблема молодіжного безробіття на Хмельниччині залишається сьогодні досить гострою, майже 40 % від загальної чисельності безробітних, які перебувають на обліку в центрах зайнятості — це молодь. Така ситуація обумовлена цілим рядом причин, в тому числі і втратою цілісності системи професійної орієнтації населення. Питання удосконалення профорієнтаційної роботи з молоддю треба вирішувати спільними зусиллями усіх зацікавлених сторін: влади, роботодавців, освіти, соціальних служб для молоді, інших державних та недержавних інституцій. Саме тому служба зайнятості має стати активним учасником профорієнтаційної роботи з молоддю, насамперед, превентивного характеру, з метою формування адекватного ставлення до ситуації на ринку праці, обґрунтованого підходу до вибору професії та місця навчання, підвищення престижу робітничих професій, орієнтації на професії, актуальні на ринку праці.

В умовах обмеженого попиту на робочу силу реальним шансом для безробітних отримати робоче місце та заробіток є участь у тимчасових роботах. У громадських роботах та інших роботах тимчасового характеру в Хмельницькому регіоні протягом 2015 року брали участь 6009 осіб, в тому числі 5989 безробітних, серед яких 26,7 % – молодь. Тимчасові роботи виконувались за кошти роботодавців та, в основному, були направлені на підготовку сільськогосподарських підприємств області до весняно-польових робіт, благоустрій територій підприємств та різні види робіт підсобного характеру, лісгосподарські роботи.

Загалом, основні проблеми економічної активності молоді можна умовно розділити на дві групи: специфічні та загальні.

До загальних проблем доцільно віднести і надвисокі банківські кредитні ставки, і неможливість молодих осіб придбати власне житло, і проблематичність організації та успішного ведення власного бізнесу, і обмежений рівень доходів та можливість досягнути та підтримувати гідний спосіб життя.

Специфічні проблеми економічної активності молоді виявляються у низькій конкурентоздатності через відсутність досвіду роботи, базових професійних умінь і навичок, щоб одразу приступити до роботи, високій мобільності, недостатній підтримці державою та багато інших факторів. До того ж, більшість професій вважаються серед молодих осіб неprestижними, навіть ті, що високо оплачуються..

Однією з проблем є недостатній обсяг інформації про потреби сучасного ринку праці, а саме про ті професії, на які є попит, про вимоги, які представляють роботодавці до професійних та особистісних якостей майбутнього працівника. Внаслідок чого неправильний вибір професії. Часто молоді люди не замислюються над своїм покликанням, своєю професійною кар'єрою, здійснюють вибір не усвідомлено, під впливом батьків, друзів, “аби куди-небудь піти вчитися”, “аби отримати диплом”, “на який вищий чи професійний навчальний заклад у батьків грошей вистачило”, “де легше вчитися”, що згодом викликає сумніви у правильності вибору професії чи спеціальності та небажання працювати за фахом.

Що ж до ситуації в країні сьогодні, молодь стурбована складним матеріальним становищем, загальною фінансовою скрутою в державі, відсутністю якісного медичного обслуговування та соціальних

гарантій, обмеженістю свобод та нестачею гідних робочих місць, що супроводжується невпевненістю у своєму майбутньому у своїй власній країні.

Всі ці проблеми та багато іншого потребують нагального вирішення, тому держава повинна намагатися персоналізовано підтримувати молодих осіб. Це стосується пільгового кредитування, задоволення потреб молоді, перш за все, молодих сімей, сприяння створенню в економіці нових продуктивних робочих місць з гідною оплатою праці та можливості працевлаштуватися на них молодим людям. Все це повинно охоплюватись механізмом стимулювання роботодавців з боку держави.

Таким чином, проведені дослідження дозволяють зробити висновки, що вирішення сучасних проблем зайнятості і безробіття серед молоді необхідно шукати у площині формування та реалізації активної політики сприяння зайнятості молоді; проведення досліджень з метою визначення певних спеціальностей, професійних навичок та рівня кваліфікації, якими повинні володіти випускники ВНЗ регіону; включення до навчальних програм обов'язкового стажування студентів останніх курсів на підприємствах, в установах та організаціях для набуття випускниками практичного досвіду роботи; розробки та впровадження механізму фінансової підтримки підприємств, установ та організацій, які беруть участь у реалізації програм зайнятості для молоді; розробки програм виконання тимчасових та волонтерських робіт тощо.

Пріоритетними завданнями для Хмельницького регіону у контексті підвищення рівня зайнятості населення, у тому числі молодіжної, повинні бути:

- підвищення ефективності роботи аграрного сектору, розвиток харчової промисловості на основі переробки сільськогосподарської продукції. Це забезпечить зайнятість сільського населення, скорочення міграції сільського населення, особливо молоді, а також буде джерелом додаткових доходів та збільшить ринок збуту вирощеної сільськогосподарської продукції;
- подальше нарощування обсягів залучення інвестицій в господарський комплекс, економічне стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання;
- підтримка самостійної зайнятості населення, зростання рівня розвитку малого підприємництва та створення і підтримання сприятливого середовища, поліпшення економічних показників господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва;
- фінансово-кредитна та інвестиційна підтримка малого підприємництва;
- сприяння розширенню сфери застосування праці за рахунок збереження діючих та створення сучасних нових робочих місць із залученням різних джерел інвестицій, особливо в сільській місцевості; зростанню компонентів гідної праці, забезпеченню справедливої оплати праці.

Підвищення рівня зайнятості молоді в Хмельницькому регіоні можливе за рахунок освоєння перспективних напрямів створення робочих місць:

- будівництва нових підприємств, реконструкція та технічне переозброєння існуючих;
- розвитку мережі об'єктів соціально-культурного та комунального призначення;
- забезпечення розвитку туристичної та відпочинково-оздоровчої індустрії, в тому числі сільського зеленого туризму;
- розширення мережі із заготівлі та збуту сільськогосподарської продукції;
- розвитку надання побутово-комунальних послуг;
- розвитку виробництва і переробки сільськогосподарської продукції;
- розвитку виробництва продовольчих товарів;
- розвитку виробництва будівельних матеріалів та здійснення будівельно-ремонтних робіт.

Розвиток малого підприємництва залишається одним із важливих і розглядається як стратегія зростання з набуттям якісних змін в економіці та розширенням соціальної бази ринкових перетворень з важливою роллю у цьому молоді регіону.

Висновки

Аналіз молодіжного ринку праці Хмельниччини показав, що до центру зайнятості за сприянням у працевлаштуванні звертається значна чисельність незайнятих трудовою діяльністю молодих осіб; частка молодих людей, які отримали статус безробітного склала 33,5 % серед усієї чисельності безробітних осіб. Молоді потрібна підтримка кваліфікованих працівників служби зайнятості, які зможуть допомогти їм у пошуках роботи. За сприяння служб зайнятості з року в рік працевлаштовується значна частка зареєстрованої молоді. Проте, спостерігається зниження рівня працевлаштування молоді як в Україні, так і Хмельницькій області зокрема, а також чисельності осіб, які скористалися послугами Державної служби зайнятості. Сучасний стан економіки вимагає пошуку нових підходів до працевлаштування молоді як на регіональному, так і на державному рівні, відповідно до соціально-економічних реалій в Україні.

Відтак, формування та реалізація ефективної політики молодіжної зайнятості в Хмельницькому регіоні повинні базуватися, по-перше, на сприянні працевлаштування випускників професійних та вищих навчальних закладів в економіці регіону через співпрацю закладів системи освіти, органів регіональної влади та роботодавців області; по-друге, на реалізації програм зайнятості населення регіону, зокрема молодіжної, що передбачає створення нових робочих місць за перспективними напрямами на умовах гідної праці, стимулювання та підтримку приватної ініціативи в малому та середньому бізнесі при активній участі молоді у цих процесах.

Література

1. Молодь: її права та соціальне становлення в сучасній Україні. Роз'яснення від 13.09.2012 / Міністерство юстиції України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/n0032323-12>
2. Основні напрямки державної молодіжної політики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lubbook.org/book_519_glava_3_Rozd%D1%961_3_OSNOVN%D0%86_PEREDUMOVI.html
3. Ціннісні орієнтації сучасної української молоді : щорічна доповідь Президента України Верховній Раді України про становище молоді в Україні (за підсумками 2015 року) / Держ. ін-т сімейної та молодіжної політики ; [ред. кол. : Жданов І. О., гол. ред. колег., Ярема О. Й., Беляєва І. І. та ін.]. – К., 2016. – 200 с.
4. Про затвердження Державної цільової соціальної програми “Молодь України” на 2016–2020 роки та внесення змін до деяких постанов Кабінету Міністрів України : постанова Кабінету Міністрів України від 18 лютого 2016 р. № 148 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/148-2016-%D0%BF>
5. Семикіна М. В. Конкурентоспроможність молоді на ринку праці в умовах системної кризи [Електронний ресурс] / М. В. Семикіна, С. С. Голбанос // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2015. – № 27. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Npkntu_e_2015_27_5.pdf.
6. Інформаційна записка про стан ринку праці [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби зайнятості України. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/>
7. Про соціально-економічне становище Хмельницької області за січень-вересень 2016 року [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Головного управління статистики у Хмельницькій області. – Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>
8. Кравець І. М. Освітні аспекти формування ринку праці України / Кравець І. М., Гарват О. А. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 4. Т. 3. – С. 128–133.

Надійшла 14.11.2016; рецензент: д. е. н. Ведерніков М. Д.

УДК (161.1-043.86:005.95/.96):339.9(045)

ВОЛОШИНА С. В., КАЛІНІЧЕНКО Д. Р.

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, Кривий Ріг

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ТА ЇЇ ТРАНСФОРМАЦІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

В роботі розглянуто зміст концепції людського капіталу та сутність категорії «людський капітал». Проведено аналіз зміни поглядів наукових шкіл на роль людини в економічній системі та її характеристики. Обґрунтовано необхідність трансформації базової категорії в умовах глобалізації соціально-економічних процесів.

Ключові слова: людський капітал, концепція, еволюція, глобалізація, характеристики, розвиток.

VOLOSHYNA S. V., KALINICHENKO D. R.

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kriviy Rih

EVOLUTION OF THE CONCEPT OF HUMAN CAPITAL AND ITS TRANSFORMATION UNDER GLOBALIZATION OF SOCIAL AND ECONOMICAL PROCESSES

The article consider the content of the concept of human capital and essence of the concept of "human capital." The analysis of changes in the views of scientists from different economical schools in the person's position in the economic system and the allocation of its characteristics, which are classified as "human capital." The necessity of transforming this concept in the context of globalization of social and economic processes.

Keywords: human capital, concept, evolution, globalization, characterization, development.

Вступ. Постановка проблеми. Характерною ознакою сучасного етапу розвитку суспільства є використання знань людини та підвищення уваги до її ролі в соціально-економічних процесах. Пріоритетним фактором суспільного виробництва в умовах постіндустріального розвитку об'єктивно вважається людський капітал. Концепція «людського капіталу» перебуває на стадії розвитку й до сих пір, еволюціонує разом зі зміною економічної думки та ролі особистості у суспільстві. Дещо розмитим є тлумачення деякими вченими категорій людський капітал та людський потенціал, а іноді помилковим є їх ототожнення. Тому, на сучасному етапі розвитку суспільства в умовах глобальних соціально-економічних змін необхідність поглибленого вивчення людського капіталу як пріоритетного фактору розвитку господарства є основним завданням економічної думки. А виділення основних характеристик людського капіталу та їх розвиток – запорукою подальшого еволюційного розвитку суспільства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок в дослідження впливу навичок та здібностей людини на рівень її доходу зробили вчені-класики: Д. Рікардо, А. Сміт, К. Маркс, Дж. Міль та інші.

Визначення змісту категорії «людський капітал» і створення відповідної концепції належить Т. Шульцу. Продовжують розвиток цієї концепції видатні зарубіжні та вітчизняні науковці сьогодення, серед яких О.А. Грішнова, В.П. Антонюк, Ю.К. Зайцев, Д.П. Мельничук, І.Г. Шестаков, Ю.А. Корчагін, Г.А. Хмелева, J. Rossilah, В. Keeley, S. Mahroum та інші. Однак для нашої країни в умовах трансформації національної економіки у глобальний соціально-економічний простір питання формування, збереження та розвитку людського капіталу є не достатньо дослідженими.

Метою дослідження, враховуючи актуальність теми та наявні проблеми, є оцінка історичного розвитку концепції людського капіталу та еволюціонування характеристик людини у суспільному виробництві з визначенням її місця і ролі в умовах глобалізації соціально-економічних процесів.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку людства визначним фактором подальшого науково-технічного прогресу, створення новітніх розробок та впровадження їх у життя значну роль відіграє людський капітал. Суттєвою відмінністю сучасного етапу розвитку суспільства від попередніх часів є саме визнання людського капіталу головною рушійною силою прогресивних змін. Впродовж довгого часу погляди на людський капітал змінювались разом зі зміною економічної думки щодо ролі людини у суспільстві. Як розвиток особистості пройшов шлях від рабовласницького суспільства до сучасних фрілансерів, розвиток організації праці від рабства та панщини до індивідуальних підприємств та коворкінг-центрів, так і роль людини змінювалась від працівника з переважанням фізичної праці до розумового рушія подальшого розвитку суспільства. Враховуючи суспільні зміни концепція людського капіталу постійно розвивається та розширюється, а її важливість дедалі зростає.

На розвиток концепції людського капіталу значний вплив мав розвиток економічних теорій. Поява концепції викликана розвитком суспільної думки та є проявом вивчення впливу ролі людини та накопичених нею з досвідом знань, навичок на розвиток суспільства, наукових досягнень та економіки.

Основною проблемою економіки завжди було забезпечення підвищення рівня ефективності виробництва з урахуванням обмеженості ресурсів. Проте основний фактор виробництва був різним на

різних стадіях розвитку суспільства. Категорія «людський капітал» до економічної науки увійшла в 60-х роках ХХ ст. Головним фактором, що вплинув на формування концепції людського капіталу, є закономірність розвитку економіки з підвищенням ролі людини, її творчого та розумового потенціалу як основного засобу досягнення економічного розвитку. Саме людський капітал, на відміну від розвитку знарядь праці і фінансових ресурсів, є визначальним фактором конкурентоспроможності, економічного зростання та ефективності.

Навіть в економічних вченнях Стародавнього Китаю, Індії, Греції мислителі воліли виявити причину виникнення додаткового продукту і знайти способи його зростання. У Стародавньому світі відбулось зародження перших держав, характерною рисою яких було натуральне господарство. У ті часи людина використовувалася як раб, основною характеристикою якого виступала здатність виконання фізичної роботи. Проте деякі видатні мислителі з різних кутків Стародавнього світу вже намагалися переосмислити роль людини в суспільстві та державі, виділити риси особистісного розвитку, підвищуючи значення освіченої людини у порівнянні з рабами, не зважаючи на розбіжності в поглядах. Трактатування людини та її ролі мислителями Стародавнього світу узагальнено у табл. 1.

Таблиця 1

Трактатування людини та її ролі мислителями Стародавнього світу

Місце походження	Дослідник, праця	Об'єкт дослідження	Погляди на людину та суспільство
Стародавній Вавилон	Цар Хамурапі (1792-1750 рр. до н.е.), Кодекс законів	Натурально-господарські відносини	Основна категорія людей – раби. Запропонував створити винагороду за працю та матеріальне заохочення для підвищення продуктивності праці раба.
Стародавня Індія	Каутілья (IV ст. до н.е.), трактат «Артхашастра»	Матеріальні вигоди, користь	Широке використання праці рабів. Запропонував також використовувати працівників на основі найму. Виділяв трудове походження багатства. Купці, маючи великі прибутки, повинні ділитися ними з державою.
Стародавній Китай	Сюнь Цзи (IV-III ст. до н.е.), «Сунь Цін»	Тріада – небо, земля, людина	На відміну від вчення Конфуція, визнавав велику роль мислення та логіки людини у пізнанні дійсності, залежність долі від самої людини. Мірилом значущості людини у суспільстві визнавав освіченість та гідність.
Стародавня Греція	Ксенофонт (430-354 рр. до н.е.), трактат «Економіка»	Управління господарством	Визнавав природний поділ праці на фізичну та розумову, поділ людей – на вільних і рабів. Вважав, що розумова праця приносить більші зиски.
Стародавня Греція	Арістотель (384-322 рр. до н.е.), «Політика»	Суспільство, управління державою	Ідеолог рабовласницького суспільного ладу та натурально-господарських відносин. Вважав, що «закони природи» обумовлюють розподіл суспільства на вільних та рабів, а праці - на розумову і фізичну й природну (корисну для суспільства) і неприродну (вміння наживати статки шляхом торгівлі).
Римська Імперія	Луцій Юній Модерат Колумелла (I ст. н.е.), «Про сільське господарство»	Огляд стану античного господарства в період кризи рабовласництва	Вбачав у занепаді сільського господарства недбале ставлення рабів до праці. Намагався розробити принцип ефективної організації праці рабів. Запропонував організувати поділ праці, її спеціалізацію. Вбачав ефективність у використанні кваліфікованої рабської праці, надавав значення відносинам раба та пана, наголошував на важливості заохочення рабів.

Отже, важливою ознакою суспільства в Стародавні часи був його поділ на вільних та рабів. Праця рабів була необхідною для суспільства та держави, оскільки була основним засобом виробництва. Працю вільних людей більшість мислителів відносять до розумової, описуючи її як мистецтво заробляти гроші. Так, Арістотель, вважаючи торгівлю протиприродною діяльністю, наголошував на її важливості, оскільки без неї не можливий розвиток «економіки». Мислителі Римської імперії виділяли важливість праці рабів у розвитку сільського господарства, вбачаючи підвищення ефективності праці у відповідності вмін та навичок виконуваних робіт. Таким чином, мислителі давнини визначали важливість розумової діяльності та здатність її приносити більші доходи, ніж фізична праця.

Наступний етап розвитку суспільства та економічної думки можна пов'язати з епохою Середньовіччя. Для неї найважливішою рисою є роль релігії в розвитку суспільства. Поряд з землеробством та скотарством значна роль надається розвитку ремесла та торгівлі. Відмічається панування приватної власності (земельної ділянки у феодала) та закріпачення селян. Основний дохід людей в цей час отримувався від землі. Особи, що нею володіли (феодалі), займали панівне положення в суспільстві, а селяни-кріпаки знаходились в залежності від феодала. Панувала ручна праця та застосовувалися примітивні знаряддя праці. Місце людини в суспільстві не залежало від її особистих якостей чи розумових здібностей, а повністю визначалось її походженням. Епоха Середньовіччя характеризується часовим проміжком від V ст. до XVII ст. На цей час припадає три періоди:

- ранній феодалізм (з V ст. по X ст.), якому притаманні низький рівень розвитку продуктивних сил, особиста та поземельна залежність селян, під кінець періоду відбувалось освоєння селянами нових земель, грошовий характер повинностей перед паном, що дало можливість зростання самостійності селян та призвело до поділу праці з метою підвищення продуктивності;

- розвинутий феодалізм (від XI ст. до XV ст.), характерними рисами якого виступало: розбудова міст, викуп селянами своїх ділянок у феодала, виникнення ремісничих цехів (кожен майстер виготовляє свою продукцію повністю, відсутній поділ праці), створюються торгові гільдії, дістала розвитку фінансово-кредитна система, зростає роль грошей;
- пізній феодалізм (від XVI ст. до XVII ст.), коли зародилися ринкові форми виробництва, поширився поділ праці, виникли характерні ознаки індустріальної цивілізації, дедалі більшого поширення набувала наймана праця робітників, покращилися знаряддя праці.

Узагальнення основних поглядів мислителів Середньовіччя здійснено в табл. 2.

Таблиця 2

Трактування людини та її ролі мислителями Середньовіччя

Місце походження	Дослідник, праця	Об'єкт дослідження	Погляди на людину та суспільство
Римська імперія	А. Блаженний (353–430 рр.), «Сповідь», «Про Град Божий»	Людська спільнота, відношення людини до Бога	Вважав, що розумова чи фізична праця не повинні впливати на становище людини у суспільстві. Нетрудове накопичення багатства - це гріх. Прихильник «справедливої ціни», до якої відносив лише затрати на виробництво. Категорично засуджував торговий прибуток та лихварський відсоток.
Італія	Ф. Аквінський (1225–1274 рр.), «Суми теології»	Соціальна нерівність та диференціація суспільства	Не вважав торговельні та лихварські операції гріхами. Розумову та фізичну працю визнавав однаково гідними і такими, які залежать від стану людини в суспільстві. Умови обміну порушуються, коли користь одного завдає шкоди іншому. Гроші – міра в торгівлі.
Схід (північноафриканські країни Магрибу)	Ібн-Хальдун (1332–1406 рр.)	Людина, державність, віра	Визнавав шанобливе ставлення до праці, осуджував жадібність та марнотратство. Стверджував, що перевагу одним людям над іншими дає Аллах. Вважав основою розвитку суспільства появу ремесла та торгівлі. Переконував, що успішний розвиток економіки дозволить кожному жити у розкоші і що гроші визначають кількісний вміст людської праці. При цьому вартість праці визначає кількість праці, її місце з поміж інших та потреба в ній.

Отже, характерною ознакою суспільства в Середньовіччі виступала залежність працюючої людини від феодала. Вважалося, що знання та здібності людини не впливають на її заробітки, оскільки все залежало від її походження (кріпаки або феодала). Кріпаки працюють на землі феодала, а ті, що мають власну землю, сплачують феодалу ренту за свою працю. Заробіток з торгівлі є доходом здебільшого можновладців.

Розвитку суспільства в період пізнього Середньовіччя вже притаманні поділ праці, диференціація доходів, можливість викупити землю та власноруч займатись підприємництвом. Подібно до розвитку Середньовіччя дещо змінюються і погляди мислителів того часу. Однак вони є не однотайними: від визнання рівності фізичної і розумової праці до визнання переважання вартості розумової праці над фізичною; від повного заперечення можливості збагачення до визнання прибутків як форми відшкодування витрат (розумових чи фізичних).

У подальшому наукова економічна думка поняття «капітал» та можливість його нарощування стала пов'язувати зі здібностями людини.

Так, натуральне господарство у подальшому історичному розвитку було витіснено товарно-грошовим. Зростає важливість грошей як засобу обміну. Виникло економічне вчення меркантилізму (XV ст. – XVIII ст.), прихильники якого джерелом багатства вважали торговельні операції, а накопичення багатства – результатом одержання торгового прибутку, тоді як виробництво створює передумови для розвитку багатства. Т. Мен, як класичний представник зрілого меркантилізму, вбачав зменшення заробітної плати зі зниженням рівня життя населення основним способом зниження витрат. Тобто, меркантилісти вважали основним джерелом капіталу прибуток з товарного обміну. При цьому на особливу роль людини чи фізичної праці не наголошувалося. Між тим самі представниками меркантилізму були освіченими людьми, здебільшого державними діячами, прихильниками торгівлі, представниками підприємницького класу.

Наприкінці XVII ст. – на початку XVIII ст. в Англії та у Франції відбулось зародження класичної політичної економії. Характерними рисами цієї наукової школи є економічна свобода, відсутність втручання держави в економічне життя; досить важливе значення в суспільному житті надавалось сфері виробництва. Відбулося становлення і розвиток мануфактурного виробництва, що приносило більші доходи, ніж торгівля. В умовах подальшого розвитку промисловості увага до людини зростала. Основні погляди представників класичної політичної економії на людину та її роль в суспільстві представлено в табл. 3.

Отже, А. Сміт уперше визначив людину як основу створення та підвищення капіталу за рахунок набутих нею знань та наявних природних здібностей.

Згідно вчення К. Маркса, головна особливість робочої сили – створення додаткової вартості. Це є основою дослідження людського капіталу як джерела збільшення доходів підприємства (мікрорівень) та ВВП (макрорівень), а отже є умовою підвищення заробітної плати працівників. Автори трудової теорії вартості – А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс – не тільки розвинули концептуальні положення економіки, але і поступово змінили свій погляд на людину, як джерело створення та підвищення вартості.

Трактування поглядів представників класичної політичної економії на людину

Дослідник, країна походження, праця	Об'єкт дослідження	Погляди на людину та суспільство
У. Петті (1623-1687 рр.), Англія, «Трактат про податки і збори», «Дещо про гроші»	Економіка, торгівля.	Висловив ідею про визнання людини з набутими нею здібностями як багатства. На його погляд, «вважається розумним те, що ми звемо багатством, майном чи запасом країни і що є результатом попередньої чи минулої праці, не вважаючи чимось відмінним від живих діючих сил, а оцінювати однаково» [13, с. 82].
А. Сміт (1723-1790 рр.), Шотландія, «Багатство народів»	Поділ праці, людська природа	Відмітив залежність рівня доходу на макро- та мікрорівнях від навичок, здібностей та знань, які здобуті людьми. Визначаючи сутність основного капіталу суспільства, він стверджував, що капітал формується не лише з машин, споруд і землі, але й «із набутих корисних здібностей усіх громадян або членів суспільства» [14, с. 208]. Вперше розглядав людину з позиції капіталізації її праці, говорячи, що коли людина витратить багато часу на освоєння професії, що потребує спритності та вмінь, то її працю можна прирівняти за вартістю до машинної. Праця, якій навчається людина, відшкодовує за рахунок заробітної плати не лише витрати на навчання, а й рівень прибутку вищий, ніж за звичайної праці.
Д. Рікардо (1772-1823рр.), Англія, «Начала политической экономии и налогового обложения»	Форми земельної ренти, норма прибутку	Визначає вартість капіталу як залежність від кількості та якості праці: «Кількість капіталу може зростати одночасно з підвищенням його вартості. Кількість капіталу може збільшуватися, але вартість його залишається «без змін чи навіть фактично зменшується». Теорія ренти Д. Рікардо (витрати праці на найгіршій ділянці землі визначають вартість сільськогосподарської продукції) спряла появі теорії граничної корисності [5, с. 449-473]. Тобто зростання вартості капіталу є невід'ємною від здібностей та властивостей людини, що визначаються як людський капітал.
К. Маркс (1818-1883 рр.) Німеччина, «Капітал»	Робоча сила	«Під робочою силою, ми розуміємо сукупність фізичних і духовних здібностей, які має організм, жива особа людини, і які вона використовує щоразу, коли виробляє якісь споживчі вартості» [10, с. 67].

Водночас прихильники теорії трьох факторів виробництва (В. Бейджхот, Ф. Ліст, А. Маршалл, Дж.С. Мілль, В. Рошер, Г. Сіджуїк та ін.) принципово не відносили до капіталу людину з її природними якостями, на відміну від людських знань і здібностей до праці, які все ж вважають елементом капіталу. Так, на думку Дж.С. Мілля, «людина ... не є капіталом. Людина є метою, заради якої існує багатство. Але її набути здібності, що виступають засобом і реалізуються лише через працю, на всіх підставах можна віднести до категорії капіталу» [2, с. 47].

Для західної економічної науки XIX – початку XX ст. спроби трактування ролі людини, її знань та здібностей як капіталу стають дедалі поширенішими.

Праці першої половини XX ст. американського економіста І. Фішера сприяли появі та розвитку альтернативних концепцій щодо визначення людини як капіталу, зокрема його теорії «всеосяжного капіталу». Основною ідеєю вважалося, що діяльність людей повинна бути спрямована на досягнення практичного результату і життєвого успіху. І. Фішер стверджував, що капіталом є все, що здатне протягом певного часу приносити дохід. Він вважав, що людина, як і інші корисні матеріальні об'єкти, входить до складу капіталу.

Індустріальна цивілізація (кінець XIX ст. – 60-70 рр. XX ст.) визначається еволюцією від аграрного до промислово розвинутого суспільства. Почали розвиватися ринкові відносини, визнаватися політична і соціальна рівність, правова держава, формуватися права та цінності людини. Домінуючим видом виробництва виступає промислове виробництво, інтенсивно використовується машинна праця.

У 1961р. вперше з'явився термін «людський капітал» в працях лауреата Нобелівської премії 1979 р. за новаторські дослідження економічного розвитку, американця Т. Шульца, який досліджував залежність добробуту бідних людей не від землі, техніки або їх зусиль, а від їх знань. Він назвав цей аспект економіки «людським капіталом». Під останнім він розумів наявний запас придбаних знань, навичок, досвіду, здоров'я, здібностей, мотивацій та енергії, що може бути використаний протягом певного періоду часу з метою виробництва товарів і послуг, водночас капітал є складовою частиною людини і саме тому є майбутнім джерелом її доходів [3, с. 16].

Послідовниками Т. Шульца у розвитку концепції людського капіталу є американські дослідники Г.С. Беккер, Я. Мінсер та інші.

У своїй праці «Людський капітал: теоретичний та емпіричний аналіз» Г. Беккер розглянув людський капітал як сукупність знань, здоров'я, навичок і досвіду, які використовуються індивідом для отримання доходу. До того ж науковець обґрунтував ефективність інвестицій в людський капітал та сформулював економічний підхід до людської поведінки, за що отримав у 1992 р. Нобелівську премію. Г. Беккером було виділено загальні та специфічні інвестиції в людський капітал. Під першими він розумів отримання людиною знань, навиків, вмінь. Спеціальні інвестиції здійснюються безпосередньо на робочому місці і пов'язані з професійною підготовкою, яка проводиться на підприємстві [1].

На зміну індустріальному суспільству прийшла нова стадія розвитку людства – постіндустріальна, при якій головним чинником розвитку та прогресу визнаються знання та інтелект людини. Метою виробництва стає не кількість, а якість, в більш глобальному сенсі – якість життя. Головною рушійною

силою є представники інтелектуальних професій, що сприяють розвитку наукомістких технологій та інформаційних послуг.

Важливим фактором розвитку людства в кінці XX ст. – початку XXI ст. стає глобалізація соціально-економічних процесів. Під глобалізацією вважають процес всесвітньої економічної, політичної, соціальної та культурної інтеграції та уніфікації. Це об'єктивний процес, що охоплює всі сфери життя суспільства. Створення міжнародних організацій із сертифікації, міжнародних економічних, політичних, військових альянсів є наслідком глобалізації. З одного боку, це покликане покращити життя населення, стандартизувати експортну продукцію в світових масштабах для відповідності вимог національних законодавств, зробити простішим ведення бізнесу між державами та континентами, стерти кордони між цивілізаціями. З іншого боку, для економіки країн, що розвиваються, більшість цього залишається недосяжним і провокує загострення проблеми мобільності, збільшення відчуття соціальної нерівності.

В умовах глобалізації вимоги до працівника в світовому масштабі стали відкритими, тому в країнах, що розвиваються, значно загострилася проблема «відтоку мізків». Для вирішення цієї проблеми важливим є значна увага до людського капіталу, його оцінки та розвитку. Адже адекватна оцінка працівника та справедлива і достойна винагорода за його діяльність слугуватиме зменшенню в національних масштабах проблеми втрати висококваліфікованих кадрів та слугуватиме засобом стійкого розвитку національної економіки. Тому, в сучасних умовах дедалі важливішим стає оцінка всіх можливих факторів, здатних впливати на формування, збереження і розвиток людського капіталу як індивіда, так і на внутрішньофірмовому, регіональному, національному рівнях через відповідне інвестування.

Так, відомий український науковець О.А. Грішнова до категорії людського капіталу відносить не лише здоров'я, знання, навички та здібності, але і мотивацію та всі продуктивні якості, що були сформовані або розвинені у результаті інвестицій і накопичені людьми [8, с. 59].

На сучасному етапі значного розвитку набули альтернативні концепції людського капіталу, адже в умовах глобалізації людина може всебічно розвиватися за допомогою мережі Internet, та, навіть, працювати на закордонну компанію зі свого будинку.

Автори альтернативних концепцій людського капіталу включають до визначення цієї базового категорії не лише знання та вміння людей, їх здатність до праці, але й фізичні, психологічні, світоглядні, суспільні, культурні якості та здібності. При цьому людським капіталом визнаються, наприклад, такі якості, як фізична сила і зовнішня привабливість, здатність індивіда встановлювати комунікації, дотримуватися законів і традицій, самостійно організовувати та контролювати свою діяльність та її результати, підтримувати дисципліну, правильно поводитися тощо. Особливий наголос робиться на те, що основним чинником збільшення заробітків є не знання, вміння та освіту індивіду, а знайомства та зв'язки людини, комунікативні можливості.

Проте як в альтернативних, так і в традиційних теоріях нині існує багато розбіжностей у трактуванні категорії «людський капітал». Як приклад, в числі представників традиційних концепцій С. Фішер, Р. Дорнбуш і К. Шмалензі визначають у людському капіталі, по-перше, природні здібності і талант людини, а потім уже її освіту і набуту кваліфікацію. Л. Туруо включає до людського капіталу здібності до виробництва, природжені таланти та набуті знання людини, а також таку специфічну характеристику, як повагу людини до політичного устрою та соціуму. Ф. Махлуп відносить до людського капіталу всі надбання, що здатні підвищити розумові або фізичні можливості людини.

Відповідно вимог сьогодення з'являються нові професії з досить високим рівнем заробітку, проте фінансовий успіх представників таких професій не завжди цілком, а іноді і зовсім не можна віднести лише на рахунок їх освітнього рівня чи здоров'я. Саме в альтернативній концепції людського капіталу враховано якості людини, що здатні приносити додатковий дохід, але не враховані у традиційних концепціях.

Представники альтернативного підходу надають високого значення природним здібностям та якостям людини як засобу одержання додаткових прибутків. Деякі припускають більший вплив саме природних здібностей, ніж рівня та якості освіти. Наприклад, П. Тобмен у результаті досліджень дійшов висновку, що на частку генетичного потенціалу людини припадає 45% різниці в заробітках, на частку соціального походження – 12%, а на частку освіти – лише близько 6% [4, с. 393].

Зростання вимог до розвитку людського капіталу в глобальному просторі обумовило розробку відповідних індикаторів оцінювання. Так, можливість країн розвиватися і використовувати здорових, освічених і здатних працівників характеризує індекс людського капіталу, який є одним з індикаторів визначення пріоритетів розвитку національної економіки в напрямку світового прогресу. Цей індекс складається з 51 індикаторів, що об'єднані в чотири групи показників-індексів: освіта (Education), здоров'я і благополуччя (Health and Wellness), робоча сила й зайнятість (Workforce and Employment), сприятливе оточуюче середовище (Enabling Environment) [11, с. 73].

Отже, на сучасному етапі розвитку суспільства, який характеризується інноваційним розвитком продуктивних сил, швидкою зміною техніки і технологій, уніфікацією стандартів, глобалізацією соціально-економічних процесів, високою значущістю транснаціональних корпорацій, високими вимогами до якості робочої сили, дедалі більшого значення набуває така характеристика суспільного виробництва і суспільства загалом, як «людський капітал». На жаль, не існує єдиного, загальноприйнятого алгоритму його оцінки, але

створення такого дасть можливість людині краще розвиватись в постійно крокуючому вперед всесвіті, а людству – скористатися втіленими у життя ідеями однієї людини.

Висновки

З розвитком суспільства змінювались і погляди науковців на роль і значення людини у створенні особистих і суспільних благ. Як засіб капіталізації вартості робочої сили категорія «людський капітал» еволюціонувала разом зі зміною поглядів на людину та її місце у виробничій системі, та подолала шлях від раба до вільного самостійного комерсанта.

Зі здатності людини отримувати додатковий дохід за рахунок вищого рівня освіти до врахування більш широкого кола факторів розвитку особистості пройшло не одне століття. Однак і зараз не існує спільної думки щодо важливості природжених здібностей людини та її набутих характеристик. А враховуючи сучасні темпи розвитку національних економік, глобалізацію економічних і соціальних сфер життєдіяльності, систему факторів, що характеризують людський капітал, необхідно переглядати постійно.

В останні роки важливим є врахування додаткових факторів оцінки людського капіталу та розширення їх кількості, важливу роль серед яких відіграють комунікативні навички, психофізіологічні, соціальні, розумові здібності, вміння стратегічно мислити, освоювати масиви інформації, володіти кількома спеціалізаціями і які можуть стати важливими характеристиками людини в найближчій перспективі.

Зміна вимог до професій, поява кардинально нових видів діяльності, де в одних рівень освіти не відіграє важливу роль, в інших – навпаки, високі вимоги у цивілізованому світі до професійної безпеки і здоров'я, вимоги гармонійного розвитку працівників тощо обумовлюють постійну увагу науковців і практиків до питань формування, збереження і розвитку людського капіталу.

Література

1. Becker G. Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / G. Becker. – 3rd ed. – University of Chicago Press, 1993. – 390 p.
2. Mill J. Principles of Political Economy. – L., 1920. – P. 47.
3. Schultz T. Investment un Human Capital: The Role of Education and of Research / T. Schultz. – N.Y., 1971. – p. 16, 129.
4. Taubman P. The Relative Influence of Inheritable and Environmental Factors and the Importance of Intelligence in Earnings Functions. In: Personal Income Distribution. – Amsterdam, 1978. – P. 393.
5. Антология экономической классики : в 2 т. Т. 2 / предисл., сост. И.А. Столяров. – М. : МП "ЭКОНОВ", 1993. – 488 с.
6. Захарова О.В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування : монографія / О.В. Захарова. – Донецьк : «ДВНЗ ДонНТУ», 2010. – 378 с.
7. Золотих І.Б. Історія економічних вчень : навч. посіб. / І.Б. Золотих – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 186 с.
8. Кравченко Л.А. Розвиток людського потенціалу в умовах трансформації соціально-економічних відносин / Л.А. Кравченко, А.А. Радько // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 5. – Т. 1. – С. 58–62.
9. Краус Н.М. Історія економіки та економічної думки: структурно-логічні схеми, таблиці, малюнки : навч. посіб. / Н.М. Краус – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 504 с.
10. Маркс К. Сочинения. Т. 23 / К. Маркс, Ф. Энгельс – К. : Госполитиздателство УРСР, 1963. – 165 с.
11. Обіход С.В. Чинники впливу на людський капітал в умовах трансформації соціально-трудових відносин / С.В. Обіход, О.П. Мельничук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 3. – Т. 1. – С. 68–75.
12. Осійчук О.А. Формування теорії людського капіталу / О.А. Осійчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 3. – Т. 3. – С. 138–142.
13. Петти В. Экономические и статистические работы / В. Петти. – М. : Соцэкгиз, 1940. – 324 с.
14. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. – 655 с.
15. Хмелева Г.А. Человеческий капитал как условие формирования инновационной экономики региона : монографія / Г.А. Хмелева. – Самара : САГМУ, 2012. – 168 с.
16. Швець І.Б. Оцінка нагромадження людського капіталу на промислових підприємствах : монографія / І.Б. Швець, С.В. Позднякова – Донецьк : ДонНТУ – Норд-Пресс, 2010. – 172 с.
17. Якобчук В.П. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / В.П. Якобчук, Ю.В. Богоявленська, С.В. Тищенко – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 476 с.

Надійшла 14.11.2016; рецензент: д. е. н. Бавико О. Є.

РОЛЬ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ У РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Визначено компоненти ролі вищих навчальних закладів у системі відносин, що існують у сфері вищої освіти, що надає можливість корегувати як окремі аспекти їх діяльності, так і парадигму їх розвитку задля підвищення результативності. Вибір теорії соціальних ролей обумовлений високою соціальною значущістю вищої освіти для розвитку людської цивілізації. Обрано та охарактеризовано компоненти ролі: нормативно-правова база, правила та традиції, які зумовлюють роль; дія у ролі; рольові експектації; варіабельність у реалізації вищими навчальними закладами своїх прав і обов'язків; ролевий конфлікт, який виникає щодо кожного компонента.

Ключові слова: вищий навчальний заклад; вища освіта; система вищої освіти; сфера вищої освіти; послуги вищої освіти; теорія соціальних ролей.

ZAGIRNIAK D. M.

Kremenchug Mykhailo Ostrogradskyi National University

THE ROLE OF HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS IN DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION

Components of the role of higher educational establishments in the system of relations existing in the field of higher education have been determined, which enables correction of both particular aspects of their activity and the paradigm of their development for improvement of effectiveness. The choice of the theory of social roles is caused by high social significance of higher education for development of human civilization. The role components have been chosen and characterized: the normative legal basis, the rules and traditions specifying the role; action in the role; role expectations; variability in realization of rights and obligations of higher educational establishments; role conflict occurring in every component.

Key words: higher educational establishment; higher education; system of higher education; field of higher education; services of higher education; theory of social roles.

Актуальність. Останню чверть століття вітчизняну вищу школу потрясли реформи. Вони проводилися під різними гаслами та переслідували, безумовно, шляхетні цілі. Проте в подальшому реформаторські дії були піддані критиці та визнані ледве плідними. На зміну одним реформ приходили інші, але їх очікувала така ж доля. Виходячи з результативності, складається враження, що реформи були самоціллю, коли невгамовне бажання експериментувати підкріплювалося політичною ситуацією, усвідомленням можливості безкарно це робити від імені суспільства та у його інтересах. Незважаючи на різні напрями реформ, матеріалом для освітніх дослідів завжди були вищі навчальні заклади (далі – ВНЗ), а також особистість як споживач послуг вищої освіти (далі – ПВО). Як базовий елемент системи вищої освіти ВНЗ завжди відчував на собі всю якість освітніх реформ, які неодмінно прагнули покращити його діяльність. У результаті цих спроб фінансовий стан вишів постійно погіршувався. Тому будь-яка реформа все більше сприймається ВНЗ як бажання держави перекласти на них усю повноту відповідальності за навчальний процес і при цьому залишити за собою право регулювати і контролювати їх діяльність. Навіть найкращі наміри, орієнтовані на підвищення рівня академічної свободи, розцінюються навчальними закладами як латентна форма державного втручання в їх діяльність. Якщо припустити, що подібні міркування є невдалою спробою згустити фарби, то слід визнати, що чисельність осіб, бажаних отримати вищу освіту за кордоном, щороку збільшується. Ця обставина красномовно свідчить не на користь вітчизняних освітніх реформ. Гострота проблеми зумовлює необхідність вивчення місця і ролі навчальних закладів у проведенні освітніх реформ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Еволюція вищої освіти (далі – ВО) є ніщо інше, як історія розвитку ВНЗ. З моменту зародження ВНЗ позиціонувалися як відокремлені самодостатні заклади, що мали значні привілеї та автономію з боку держави. У наступний час, коли існують національні системи ВО, що сповідають різні моделі управління, місце і роль ВНЗ у сучасному суспільстві розглядається по-різному. Через визначення потреб, які повинні задовольнити виші, О. Дніпров розкриває концептуальні засади розвитку освіти України [1]. В. Кремень перераховує сучасні цивілізаційні зміни, які обумовлюють розвиток освіти. Серед нагальних системних перетворень автор називає організаційні зміни у ВО, які стосуються діяльності ВНЗ [2]. З огляду теорії та практики А. Лялюк розглядала механізм управління розвитком ВНЗ на засадах маркетингу і логістики [3]. О. Дмитришин аналізує характеристики, що можуть бути підставою особливого статусу Європейського університету [4]. Л. Губерський упевнений, що без конкурентоспроможних фахівців не може бути успішної держави [5]. А. Павленко розглядає університет як центр інноваційної системи та формування інтелектуального капіталу нації [6].

Аналіз публікацій указує на відсутність у академічній спільноті єдності думок щодо участі ВНЗ у розвитку сфери вищої освіти (далі – СВО). Є такі, хто вбачає призначення ВНЗ у задоволенні попиту індивідуумів на ПВО. Інші переконані, що їх діяльність повинна бути орієнтована на задоволення потреб

суспільства. Чимало й тих, хто впевнений, що ВНЗ зобов'язаний враховувати потреби бізнесу. Існує також думка, що ВНЗ повинен керуватися власними інтересами. Розмаїття поглядів наводить на думку щодо правомірності і доцільності уточнення функції ВНЗ у розвитку. У якості методу пошуку істини обрано теорію соціальних ролей, яка відображає взаємодію ВНЗ з іншими суб'єктами СВО, коли протягом століть ВНЗ діють стереотипно відповідно до статусного положення у реальних обставинах і у визначених соціально-історичних умовах.

Мета – визначення ролі ВНЗ у системі відносин, що існують у СВО, що дає можливість корегувати як окремі аспекти їх діяльності, так і парадигму їх розвитку задля підвищення результативності.

Виклад основного матеріалу. Вибір саме цієї теорії обумовлений високою соціальною значущістю ВО для розвитку людської цивілізації. А. Павленко наголошує на вагомій ролі університетів у сучасному суспільстві [6, с. 14]. Соціальний характер СВО передбачає, що відносини суб'єктів СВО полягають у взаємних зобов'язаннях щодо задоволення потреб. Задоволення потреб відбувається за допомогою можливостей, що існують у СВО, а отже, діяльність ВНЗ за її межами має інший сенс. Роль описує повторювані, стандартні форми і методи діяльності ВНЗ, але рольові вимоги допускають свободу вияву їх приватних якостей. Вивчення ролі дозволяє з'ясувати ціннісні орієнтації та цільові установки ВНЗ. Соціологічний підхід розглядає роль ВНЗ у двох аспектах: перший – норми, що визначають їх діяльність у СВО; другий – безпосередня діяльність ВНЗ, що реалізує норми [7]. Аспекти нерівнозначні, бо другий значно змістовніший за перший. Певно, що найдосконаліший закон не здатний відобразити і впорядкувати різноманітність діяльності ВНЗ. Тому перший аспект представлено як один з п'яти рівноцінних компонентів ролі ВНЗ.

Перший компонент – нормативно-правова база, правила та традиції, які зумовлюють роль ВНЗ у системі відносин, що діє у СВО. Суверенній Україні у спадок від СРСР дісталась розгалужена мережа ВНЗ, серед яких було чимало освітніх грантів, які мали репутацію за межами не лише Української РСР, але і Радянського Союзу. Слід визнати, що нині діючий Закон України «Про освіту» (далі – Закон 1) 1991 р. змінив Закон Української РСР «Про народну освіту», який було прийнято 1974 р. Розділ VII Закону 1974 р. містив базові положення діяльності ВНЗ. На особливу увагу заслуговує ст. 56, у якій помічено, що ВНЗ здійснюють діяльність на підставі Положення про вищі навчальні заклади СРСР (далі – Положення 1), затвердженого Радою Міністрів СРСР, і статутів, які розробляються відповідно до Положення кожним вищим і затверджуються державним органом, якому підпорядковано ВНЗ [8]. Положення детально регламентувало всі аспекти діяльності ВНЗ. У Розділі IV представлено права ВНЗ, які мали елементи академічної свободи, наприклад, «штати, оклади, а також кошторис адміністративно-управлінських витрат затверджуються і змінюються ректором ВНЗ та реєстрації у фінансових органах не підлягають» [9]. Навіть для сучасності це сприймається дуже демократично.

У ст. 17 Закону 1 визначені права навчальних закладів, які передбачають їх самоврядування. Ст. 43 містить загальні положення щодо діяльності вишів, а у ст. 44 названо основні напрями їх діяльності. Автономія ВНЗ прописана у ст. 46, а фінансово-господарська діяльність – у ст. 61 [10]. Виходячи зі змісту зазначених статей, можна зробити висновок, що у законі здійснено першу спробу формалізувати діяльність навчальних закладів щодо мети і завдань освітньої системи у цілому.

Прийнятий 2002 р. Закон України «Про вищу освіту» (далі – Закон 2) конкретизував поняття «вищий навчальний заклад», а також його похідні щодо ВНЗ різних форм власності. Відповідно до ст. 16, ВНЗ усіх форм власності складають ВО. У статтях Розділу V визначені базові положення діяльності ВНЗ, зокрема мета і головні завдання діяльності, правовий статус і рівні акредитації, процедури ліцензування та акредитації тощо. Статті, які входять до Розділу VI, докладно описують управління ВНЗ [11]. Закон 2 детально регламентує діяльність ВНЗ, а отже, описує роль вишу в розвитку ВО. Згідно з цією роллю, виші є складовими механізми, що іменуються вищою школою.

У ст. 1 Закону України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 (далі – Закон 3) на першому місці подано визначення терміна «автономія вищого навчального закладу», що наголошує на його значущості. Термін «вищий навчальний заклад» у цій статті тлумачиться як «окремий вид установи, яка є юридичною особою приватного або публічного права, діє згідно з виданою ліцензією на провадження освітньої діяльності на певних рівнях ВО, проводить наукову, науково-технічну, інноваційну та/або методичну діяльність, забезпечує організацію освітнього процесу і здобуття особами ВО, післядипломної освіти з урахуванням їхніх покликань, інтересів і здібностей». Подібно до Закону 2 у ст. 11 Закону 3 ВНЗ усіх форм власності є складовими системи ВО [12]. По суті це визначає державне бачення місії та ролі ВНЗ у розвитку ВО. Вісім статей Розділу VI і дев'ять статей Розділу VII докладно визначають формат діяльності ВНЗ як складової системи ВО. Фігурально висловлюючись, українські виші не є режисерами своєї ролі. Вони виконують інституційні (офіційні, санкціоновані), конвенціональні (стандартизовані та безособові) ролі. Отже, у вищезазначених законах ВНЗ представлені як самостійні суб'єкти СВО, які мають усе необхідне для здійснення освітньої діяльності згідно з передбаченими державою умовами.

Другим компонентом є дія у ролі, що виконує ВНЗ у межах СВО. Роль, відведена ВНЗ у СВО, наділена надзавданням, яке визначає внутрішню логіку, тобто послідовність дій. Надзавдання – це місія ВНЗ, а послідовність (наскрізна дія) – функції ВНЗ. Місія і роль – взаємодоповнюючі і взаємообумовлені

поняття, оскільки перша відображає сенс діяльності, а друга – модель діяльності ВНЗ. Цілі і завдання, які держава ставить перед ВНЗ [10; 11; 12], доводять їх трьохскладову місію: освітню, наукову і культурно-духовну. Тобто ВНЗ покликані просвіщати населення, рухати НТП і не забувати про естетичне виховання молоді. А. Павленко визначає місію університету «як забезпечення вагомого вкладу в суспільний розвиток через дослідження, генерування нових знань, їх поширення та підготовку конкурентних фахівців і креативних особливостей» [6, с. 8].

Соціальний характер діяльності передбачає єдину місію для всіх ВНЗ, що відрізняє цей вид діяльності від інших, де кожен суб'єкт господарювання має автентичну місію. Ця обставина посилює конкурентну боротьбу ВНЗ, про яку згадують багато авторів, наприклад, А. Павленко відносно інноваційного розвитку та стратегії вишів [6, с. 8]. Єдина місія не виключає оригінальності форм і методів її реалізації кожним ВНЗ, тобто зовнішні прояви діяльності, детермінують роль ВНЗ у СВО.

Третім компонентом ролі є рольові очікування, які визначають взаємодію ВНЗ у межах СВО. Засновник концепції інтеракціонізму (англ. interaction – взаємодія) Дж. Г. Мід (G. H. Mead) убачав у ній прояв соціального біхевіоризму [7]. Роботодавці не є суб'єктами СВО, а є споживачами професійних знань і вмінь випускників ВНЗ, а тому важлива оцінка їх очікувань. А. Лялюк наводить аналіз відповідей роботодавців на питання «Яких навиків сьогодні недостатньо дають ВНЗ?»: 60 % респондентів підкреслили «невміння застосовувати знання на практиці», 55 % – «невміння проявляти ініціативу», 44 % – «невміння пристосуватись до потреб установи» [3, с. 10]. Це свідчить про те, що ВНЗ не виправдали очікування роботодавців.

О. Дніпров вважає хибним уявлення більшості ВНЗ, що слухачі та їх батьки є головними споживачами ринку ПВО, бо ухвалюють рішення щодо фінансування. Політика, орієнтована на задоволення їхніх потреб, на його думку, є помилковою, оскільки справжнім «королем» на ринку ПВО є роботодавець, який відсторонений від підготовки кадрів. Він пояснює «перевиробництво» випускників за низкою спеціальностей шаленим опором і намаганням «бізнесменів від освіти» залишити все як є [1, с. 10]. По суті автор дорікає ВНЗ у комерціалізації, орієнтованій на задоволення не тих потреб. Але в умовах ринку не буває інакше, оскільки платоспроможний попит визначає пропозицію. Підґрунтям його думки є адміністративно-державний підхід, коли МОН наполягає на оптимізації мережі закладів до потреб ринку праці. Він переконує читача у тому, що виші керуються меркантильними комерційними інтересами, а отже, не здатні привести у відповідність кількісну і якісну підготовку фахівців до вимог особистості, суспільства і бізнесу. Така позиція О. Дніпрова цілком виправдана досвідом ринкових перетворень за останню чверть століття.

Так, Л. Губерський називав осіб, які отримали освіту, продуктом системи ВО. Досягти якості навчання, а отже, підвищити конкурентоспроможність випускників, на його думку, можливо за умови переорієнтації всієї системи ВО [5, с. 8]. Якщо дотримуватися логіки автора, то якість знань випускників є прерогативою системи, а не ВНЗ. Така логіка цілком очевидна і пояснюється тим, що згідно зі ст. 1 Закону 2 «якість освітньої діяльності – сукупність характеристик системи ВО та її складових, яка визначає її здатність задовольняти встановлені і передбачені потреби окремої особи або(та) суспільства». Тобто за офіційною версією постачальником освітніх послуг є система ВО, а не реальний навчальний заклад, оскільки, відповідно до ст. 16 Закону 2, ВНЗ усіх форм власності складають систему ВО [11]. Ця обставина демонструє підпорядковану роль ВНЗ у підготовці кадрів вищої кваліфікації.

Очікувані дії ВНЗ визначаються його статусом у СВО (лат. status – стан, становище) і забезпечуються відповідними санкціями та заохоченнями. Р. Коллінз (R. Collins) стверджує, що сучасне тлумачення поняття «статус» ґрунтується на поглядах М. Вебера (M. Weber) та має соціальне підґрунтя. М. Вебер підкреслював роль освіти у створенні статусних груп [13, с. 103–106]. Статусність ВНЗ було започатковано у Положенні про національний заклад (установу) України (далі – Положення 2). Згідно з п. 2 Положення 2, статус національного надавався ВНЗ, який досяг найвищих показників щодо використання інтелектуального потенціалу нації, реалізації ідеї національного відродження і розвитку України, запровадження державної мови і був провідним серед галузевої групи закладів (установ) гуманітарної сфери [14]. Саме цей документ став підмуром подальшої диференціації державою умов діяльності ВНЗ за принципом «що дозволено одним, не дозволено іншим». У ст. 26 Закону 2 визначено зміст національного ВНЗ [11].

2010 р. КМУ ввів статус «дослідницький» щодо національних університетів, тим самим підвищивши рівень привілейованості окремих ВНЗ. Цей статус надавався національному ВНЗ з метою підвищення ролі університету як центру освіти і науки у різних галузях економіки [15]. Статті 29 і 30 Закону 3 характеризують відповідно «національний» і «дослідницький» статуси університету [12]. Заслужена привілейованість стала нормою діяльності вітчизняних ВНЗ. Отримання дослідницького статусу, на думку Л. Губерського і А. Павленко, означає як відповідність вимогам, так і визнання заслуг університету [5; 6].

Отже, освітній статус – становище (ранг), що займає ВНЗ у системі ВО, яке визначається за рядом специфічних ознак. Закріплення цих статусів на законодавчому рівні дозволяє стверджувати про їх правовий характер, який проявляється у наявності особливих прав, що виділяють національні та дослідницькі ВНЗ серед інших. Статус означає наявність ієрархії у системі ВО, тобто офіційне визнання нерівності

можливостей ВНЗ щодо реалізації функцій. Статусність демонструє підпорядковану роль ВНЗ, коли їх діяльність оцінюється державою, а результати оцінювання впливають на комерційну успішність.

Підпорядкованість ВНЗ дозволяє державі своєвільно вирішувати їх долю. Свідченням цього є думка В. Кременія, який наполягав на необхідності організаційних змін у діяльності ВНЗ. Він пропонував вилучити ВНЗ I і II рівнів акредитації із складу ВО, а ВНЗ III і IV рівнів об'єднати, а їхній статус визначити правом готувати бакалаврів і магістрів, кандидатів і докторів наук. Автор уважав за необхідне оптимізувати мережу ВНЗ шляхом створення на базі наявних ВНЗ потужних регіональних університетів [2]. Автор з державницької позиції закликав вирішити долю ВНЗ, пропонуючи позбавити статусу «вищих» навчальні заклади ВНЗ I і II рівнів акредитації, а також змінити підхід до визначення статусу ВНЗ III і IV рівнів.

Підходи до управління ВНЗ, на думку А. Лялюк, орієнтовані на інтереси: командно-адміністративний підхід – на інтереси держави; ринковий – ВНЗ; соціально-орієнтований – суспільства. Авторка об'єктивно зазначає, що в умовах ринку управління ВНЗ орієнтоване на власні інтереси, тим самим визнається утилітаризм у діях ВНЗ. На догоду моді, вона обирає соціально-орієнтований підхід як найбільш сприйнятливий до конкуренції у підготовці фахівців з урахуванням напрямів розвитку економіки країни [3, с. 5]. Однак наявність статусності припускає нерівні стартові умови конкурентної боротьби ВНЗ.

Четвертий компонент – варіабельність у реалізації вищими своїх прав і обов'язків. Прояв індивідуальності у діяльності ВНЗ можливий за наявності в їх діях свободи. Остання у СВО асоціюється з автономією закладів. А. Павленко, підкреслюючи пріоритетність забезпечення університетської автономії, посилається на Лісабонську декларацію Європейської асоціації університетів, у якій зазначається, що ефективність університетів залежить передусім від їхньої розширеної автономії і належного фінансування [6, с. 10]. У Законі 1, Законі 2 і Законі 3 декларується автономія ВНЗ [10; 11; 12], тобто академічна свобода «дарована» ВНЗ державою. Ось тільки освітнє співтовариство не було свідком «запеклої боротьби» вишів за академічну незалежність. Автономія по-українськи сприймається як одне з правил функціонування ВНЗ у передбачених державою умовах. Пряме або непряме підтвердження цієї тези міститься у багатьох публікаціях фахівців у галузі освіти.

О. Дмитришин дослідив «академічну автономію» як рису, що відрізняє університет від інших закладів освіти минулого і сьогодення, та полягає у незалежності від нагальних соціально-політичних умов. На його думку, автономія університету надто перебільшена. Протягом більшої частини своєї історії університет був і залишається об'єктом соціального і політичного контролю. Зміст його діяльності визначався домінуючою соціально-політичною парадигмою. Якщо у Середні віки діяльність ВНЗ контролювалася Церквою, то у Новий час цю функцію виконує держава. Але, на думку автора, університет має певний рівень автономії. Завдяки багатьом кшталтам в університеті процвітають незалежні знання, але при цьому ВНЗ не є незалежним від соціально-політичних обставин. Завдяки ідеї університетської автономної отримані знання є правомірними, з урахуванням того, що вони зручні системі. Полемізуючи автор робить висновок, що університет виконує інтегруючу роль у підтриманні єдності панівної соціальної системи. Єдність досягається за рахунок знань, які, можливо, суперечать постулатам панівної соціальної ідеології [4, с. 16].

Маючи державницьку позицію, Л. Губерський 2001 р. підтримував необхідність посилення автономії ВНЗ. Характеризуючи університетську автономію, він уважав, що «чинне законодавство дає достатньо академічних та інституційних свобод». Він наводить приклад про відкриття нових спеціальностей, кафедр і факультетів, обмовляючись про необхідність інформувати про це профільне міністерство [5, с. 8]. Априорне фінансування піонерських проектів міг собі дозволити Київський національний університет імені Тараса Шевченка, що мав статус самоврядного (автономного) дослідницького [16]. А. Павленко з цього приводу наголошує, що надання університету статусу дослідницького передбачає низку прав і преференцій у сфері університетської автономії [6, с. 10]. Так мають можливість діяти далеко не всі ВНЗ. Таким чином, українські ВНЗ мають різний рівень академічної автономії залежно від їхнього статусу.

Л. Губерський нарікав на нерівноправність відносин очолюваного ним університету з європейськими партнерами через відсутність фінансової автономії. А. Павленко доводить надмірну опіку держави вітчизняних ВНЗ та невтручання держави у науково-освітню і фінансово-економічну діяльність зарубіжних ВНЗ. 2011 р. обидва автори сподівалися, що прийняття нової редакції Закону «Про вищу освіту» дозволить усунути бар'єри на шляху міжнародного співробітництва [5, с. 8; 6, с. 11].

О. Дніпров наголошує на особливому значенні культурно-освітньої та науково-технічної інтеграції України до ЄС. Коли він підкреслює намагання МОН України підтримати право вишів на відбір студентів, то посилається на ВНЗ Європи, які завдяки автономії контролюють ситуацію з відбором студентів. З автономією ВНЗ автор пов'язує також проблему фінансування наукових розробок, оскільки світова практика доводить, що інвестиції держави складають до 30 %, решта 70 % – це кошти університетів. Вихід зі складної ситуації автор убачає у прийнятті ринкових правил гри у СВО. Для цього пропонує звернутися до європейського досвіду створення науково-виробничих об'єднань [1, с. 7, 8, 9, 11]. Проводячи паралелі, автор пов'язує інтеграцію вітчизняної ВО в європейський освітній простір з автономією ВНЗ. Тим самим він усвідомлює необхідність розширення автономії українських ВНЗ, але під державним контролем. У

підсумку, О. Дніпров пропонує оптимізувати ринок ПВО інструментами за участю держави таким чином, щоб унеможливити його «совковий» переділ на користь «освітніх бізнесменів» [1, с. 11].

П'ятий компонент ролі – ролейовий конфлікт, який може виникнути щодо кожного компоненту. За його наявності або відсутності можна стверджувати про успішність виконання ролі. Конфлікт може мати внутрішній або зовнішній характер. Зовнішній пов'язаний з відносинами вищів з іншими суб'єктами СВО та за її межами. Внутрішній конфлікт відбувається між суб'єктами, які діють у межах ВНЗ (адміністрація, викладачі, студенти). Якість виконання ролі визначається глибиною та масштабом конфлікту щодо кожного компонента.

У межах першого компонента має місце латентне протиріччя між бажанням і можливістю ВНЗ брати участь у визначенні своїх повноважень у відносинах із суб'єктами сфери, виходячи із соціально-економічної ситуації в суспільстві. У межах другого компонента присутня невідповідність між надзавданням, заявленим у законах, і реальним призначенням ВНЗ. Так, основною метою діяльності ВНЗ відповідно до п. 1 ст. 22. Закону 2, є забезпечення умов, необхідних для отримання особою ВО [11]. Згідно з п. 1 ст. 26 Закону 3, основним завданням ВНЗ у освітній діяльності є провадження на високому рівні освітньої діяльності [12]. Отже, згідно з обома законами підготовка фахівців вищого професійного рівня у ВНЗ не передбачена. У межах третього компонента відбувається конфронтація інтересів ВНЗ та інших суб'єктів СВО, оскільки відносини між ВНЗ та бізнесом, ВНЗ і споживачами ПВО піддаються державному регулюванню, що обтяжує взаєморозуміння. У межах четвертого компонента дисгармонія ролі очевидна, оскільки обумовлена половинчастим характером автономії ВНЗ. Обмежена свобода у діях вищів породжує паліативні форми і їх методи діяльності. Протягом тривалого часу має місце ситуація, коли один паліатив змінює інший, але при цьому рівень автономії залишається незмінним. Це свідчить про те, що ВНЗ ігнорують досвід, з одного боку, і не вірять у зміни, з іншого. Тобто у ролі вітчизняного ВНЗ геть відсутній прагматизм, який ототожнюється зі здоровим глуздом. Отже, за усіма компонентами відбувається конфлікт ролі ВНЗ, що свідчить про необхідність зміни парадигми управління ВНЗ.

Висновки. Вищевикладене дозволяє зробити такі висновки і узагальнення. По-перше, ніхто із згаданих вітчизняних авторів не заперечує комерційної ініціативи та автономності ВНЗ у прийнятті рішень. Більш того, підкреслюється необхідність розширення автономії ВНЗ, але при цьому обов'язково згадується необхідність державного нагляду за їх комерційною діяльністю, тобто продовжує діяти підхід «аби чого не накоїли». Такий підхід констатує неспроможність ВНЗ без державної підтримки проводити самодостатню політику.

По-друге, серед вітчизняних авторів переважає думка, що ВНЗ «короткозорі», оскільки з року в рік орієнтуються на платоспроможний попит. Отже, їм априорі не доступна для розуміння ситуація, що складається на національному та локальних ринках ПВО і праці. Стало бути, без підтримки держави ВНЗ не здатні забезпечити результат, який би задовольнив потреби особистості, суспільства і бізнесу. Переконавання у нездатності і небажанні ВНЗ діяти масштабно і на перспективу делегує державі функції з управління ВО, наприклад, визначення переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка за всіма освітньо-кваліфікаційними рівнями.

По-третє, примітно, що ніхто з українських авторів не звернув увагу на відсутність у ВНЗ сумнівів у правильності обраної мети, шляхів, способів і методів її досягнення. Їм невідомі альтернативні варіанти свого розвитку. За довгі роки склалися стереотипи діяльності ВНЗ, відхилення від яких загрожує негативними наслідками. Навчальні заклади звикли до відсутності або нестачі чого-небудь, що їм належить мати згідно з нормативно-правовими актами, наприклад, недофінансування.

Література

1. Дніпров О. Концептуальні засади розвитку освіти України / О. Дніпров // Вища школа. – 2014. – № 7. – С. 7–12.
2. Кремень В. Чому і що потрібно змінювати в українській освіті? / В. Кремень // Урядовий кур'єр. – 01.11.2012. – № 200. – С. 4.
3. Лялюк А. М. Управління розвитком вищого навчального закладу на засадах маркетингу і логістики : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / А. М. Лялюк. – Львів, 2005. – 20 с.
4. Dmitrishin A. Deconstructing Distinctions. The European University in Comparative Historical Perspective / A. Dmitrishin // Entremons. UPF Journal of World History. – 2013. – Número 5. – P. 1–18.
5. Губерський Л. Не може бути успішної держави без конкурентоспроможних фахівців / Л. Губерський // Урядовий кур'єр. – 16 грудня 2011 р. – № 235. – С. 8.
6. Павленко А. Університет як центр інноваційної системи та формування інтелектуального капіталу нації / А. Павленко // Вища школа. – 2011. – № 12. – С. 7–15.
7. Мід Дж. Г. Дух, самість і суспільство. З точки зору соціального біхевіориста / Дж. Г. Мід. – К. : Український Центр духовної культури, 2000. – 416 с.
8. Закон Української РСР «Про народну освіту» від 28.06.1974 № 2778-VIII // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1974. – № 28. – ст. 233.

9. Об утверждении Положения о высших учебных заведениях СССР : постановление Совета Министров СССР от 22.01.1969 № 64 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economics.kiev.ua/download/ZakonySSSR/data03/tex15196.htm>
10. Закон України «Про освіту» від 23.05.1991 № 1060-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 34. – ст. 451.
11. Закон України «Про вищу освіту» від 17.01.2002 № 2984-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 20. – ст. 134.
12. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 37-38. – ст. 2004.
13. Коллинз Р. Четыре социологических традиции [Електронний ресурс] / Р. Коллинз. – М. : Изд. дом «Территория будущего», 2009. – 317 с. – Режим доступу : [http://www.prognosis.ru/lib/kollinz%20\(1\).pdf](http://www.prognosis.ru/lib/kollinz%20(1).pdf)
14. Про Положення про національний заклад (установу) України : указ Президента України від 16.06.1995 № 451/95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/451/95>
15. Про затвердження Положення про дослідницький університет : постанова Кабінету Міністрів України від 17.02.2010 № 163 // Офіційний вісник України. – 2010. – № 13. – ст. 612.
16. Питання Київського національного університету імені Тараса Шевченка : постанова Кабінету Міністрів України від 29.07.2009 № 795 // Офіційний вісник України. – 2009. – № 58. – ст. 2034.

Надійшла 02.11.2016; рецензент: д. е. н. Крафт О. А.

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАРУБІЖНОМУ РИНКУ

УДК 658

ГАРАФОНОВА О. І.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

РИЗИКООРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗОВНІШНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено особливості трактування базових понять ризикоорієнтованого підходу. Обґрунтовано актуальність даного підходу в умовах інтеграційних процесів вітчизняної економіки. Визначено специфіку реалізації підходу на вітчизняних промислових підприємствах. Запропоновано визначення ризикоорієнтованого підходу у контексті забезпечення економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Запропоновано процедуру впровадження зазначеного підходу у систему економічної безпеки підприємств і визначено відповідальних виконавців.

Ключові слова: економічна безпека підприємств, зовнішньоекономічна діяльність, ризик, управління.

GARAFONOVA O. I.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

RISK-ORIENTED APPROACH IN THE ECONOMIC SECURITY OF FOREIGN ACTIVITY OF ENTERPRISES

The features of the interpretation of basic concepts of risk-oriented approach have been analysed in the article. The urgency of this approach in terms of the integration process of the national economy has been grounded in the article. The specificity of approach implementation at domestic industrial enterprises has been determined. A definition of risk-oriented approach in the context of the economic security of foreign economic activity of national enterprises has been presented by the author. A procedure for implementing of this approach into the system of economic security of companies has been given and the responsible performers have been defined in the article.

Keywords: economic security, foreign economic activity, risk, management.

Вступ. Активізація євроінтеграційних процесів обумовлює зміну орієнтирів у діяльності вітчизняних промислових підприємств. Це пояснюється недостатнім попитом на продукцію таких підприємств на внутрішньому ринку і обумовлюється потребою виходу на зовнішні ринки. Така ситуація генерує нові ризики і загрози у діяльності вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) і потребує відповідних заходів, спрямованих на удосконалення їх економічної безпеки. Актуальним стає ризикоорієнтований підхід у діяльності підприємств, що забезпечує ідентифікацію, об'єктивізацію та формалізацію наявних ризиків і загроз, а це є підставою для реакції менеджменту підприємств на такі загрози.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою економічної безпеки та управління ризиками займаються як вітчизняні, так і іноземні науковці. Серед праць, що висвітлюють окреслені проблеми, необхідно виділити праці таких авторів, як О. Барановський, І. Білько, Т. Васильців, М. Войнаренко, В. Гапоненко, В. Геєць, С. Довбня, М. Камлик, М. Кизим, В. Кириленко, Г. Козаченко, В. Лукянова, О. Ляшенко, В. Мак-мак, І. Манцуров, І. Мігус, В. Мунтян, В. Нижник, Ю. Погорелов, В. Сенчагов, А. Сухоруков, М. Флейчук, В. Франчук, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Шликов, В. Ярочкін та інші.

Метою статті є визначення ролі і місця ризикоорієнтованого підходу у забезпеченні економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. Ризикоорієнтований підхід потребує обґрунтування термінологічного апарату, що використовується у процесі його формування. Відповідно доцільно розглянути такі поняття, як загроза та ризик, оскільки саме вони впливають на глибинне розуміння сутності підходу. Як зазначає Васильців Т.Г., можливість появи економічних загроз і небезпек для підприємництва виникає насамперед через конфлікт інтересів суб'єктів підприємницького середовища (а також засобів їхнього досягнення) і дії чинників зовнішнього та внутрішнього середовища його функціонування [1, с. 26].

До найбільш розповсюджених визначень терміну «загроза» належать:

– загроза – це такий розвиток подій, внаслідок яких збільшується можливість або з'являється вірогідність порушення нормального функціонування підприємства та заподіяння збитків [2, с. 93];

– загроза як зміни в зовнішньому або внутрішньому середовищі, які приводять до небажаних змін предмета безпеки (підприємства)" [3, с. 4];

– загрози як реальні чи потенційно важливі дії або умови навмисного чи випадкового (ненавмисного) порушення режиму функціонування підприємства шляхом заподіяння матеріальних (прямо або непрямо) збитків, що призводить до фінансових втрат, зокрема і до втрати вигоди [4, с. 31];

– загрози – це потенційні або реальні умови, фактори чи дії фізичних та юридичних осіб, що порушують нормальний фінансово-економічний стан суб'єктів підприємницької діяльності і здатні заподіяти великої шкоди аж до припинення його діяльності [5, с. 41; 6, с. 52];

Стосовно визначення поняття «ризик», то їх кількість взагалі дуже велика, тому доцільно навести лише найбільш відомі праці та визначення, які зустрічаються у багатьох наукових публікаціях із зазначеної проблематики.

І.П. Мігус та С.М. Лаптев ризиком називають результат впливу загроз на господарську діяльність суб'єктів господарювання [7].

Н.Н. Пойда-Носик зазначає, що ризики виступають джерелами загроз для фінансової безпеки, оскільки саме ризики генерують потенційну можливість завдання шкоди суб'єкту господарювання [8].

О.М. Ляшенко розглядає ризик як усвідомлену частину загрози та як свідому дію, що може мати негативні наслідки та стати загрозою [9, с. 248-249].

Цікавим є підхід наведений у статті Рудніченка Є.М. [10], де розмежовуються такі поняття, як "небезпека", "загроза" та "ризик" (рис. 1).

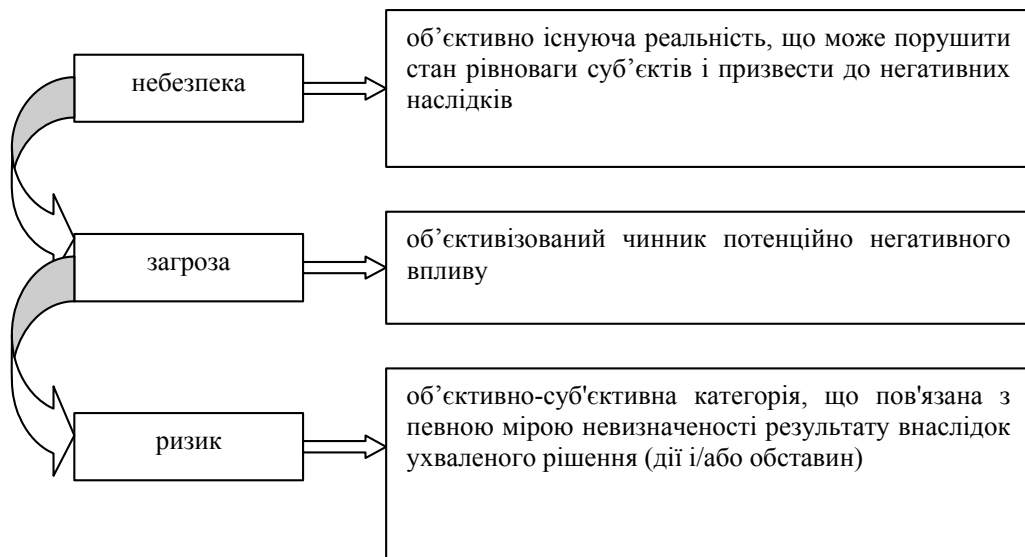


Рис. 1. Взаємозв'язок понять "небезпека", "загроза", "ризик" [10]

Також наведено таке трактування зазначених понять:

- небезпека – це об'єктивно існуюча реальність, яка може порушити стан рівноваги суб'єктів і призвести до негативних наслідків;
- загроза – це наслідок небезпеки у вигляді об'єктивізованого чинника потенційно негативної дії;
- ризик – це об'єктивно-суб'єктивна категорія, що пов'язана з певною мірою невизначеності результату внаслідок ухваленого рішення (дії і/або обставин).

Зазначимо, що ми не акцентуємо увагу на втратах, оскільки існує таке поняття, як "виправданий ризик", тобто ризик – це не лише втрати, а також певні можливості, що можуть мати позитивний вияв у вигляді додаткових надходжень (прибутку) [10].

Враховуючи специфіку наведених понять та особливості забезпечення економічної безпеки вітчизняних суб'єктів ЗЕД, під безпекоорієнтованим підходом доцільно розуміти комплекс управлінських заходів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки підприємства за рахунок деактивації ризиків і загроз діяльності підприємства.

Реалізація зазначеного підходу повинна відбуватись на рівні всього підприємства і забезпечуватись відповідним управлінським впливом щодо обов'язковості виконання розроблених заходів. Відповідальними виконавцями у реалізації безпекоорієнтованого підходу повинні бути працівники відділу економічної безпеки та зовнішньоекономічної діяльності. При цьому загальний контроль за їх ефективною і швидкою реалізацією покладається на керівників відповідних структурних підрозділів. Для цього формуються відповідні регламенти та інструкції щодо реагування виконавців на потенційно-небезпечні ситуації та попередження небезпечних та ризикованих явищ у процесі діяльності підприємства.

Висновки. Таким чином, враховуючи суттєві зміни у діяльності вітчизняних підприємств-суб'єктів ЗЕД, ризикоорієнтований підхід є одним з ефективних управлінських інструментів, що забезпечує мінімізацію ризиків і загроз діяльності підприємств та певним чином удосконалює існуючу на підприємстві систему економічної безпеки.

Література

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : монографія / Т.Г. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
2. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность предприятия: подходы и принципы / В.Ф. Гапоненко, А.А. Безпалько, А.С. Власков. – М. : Ось-89, 2006. – 208 с.
3. Тамбовцев В.Л. Объекты экономической безопасности России / В.Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 45–54.
4. Ярочкин В.И. Предприниматель и безопасность / В.И. Ярочкин. – Ч. 2. – М. : Изд-во «Экспертное бюро», 1994. – 112 с.
5. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект / М.І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
6. Мак-Мак В.П. Служба безопасности предприятия как субъект частной правоохранительной деятельности : дисс. ... канд. юрид. наук / В.П. Мак-Мак. – М., 2003. – 210 с.
7. Мігус І. П. Необхідність розмежування понять "загроза" та "ризик" при діагностиці економічної безпеки суб'єктів господарювання [Електронний ресурс] / І. П. Мігус, С. М. Лаптев. — Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=821>.
8. Пойда-Носик Н. Н. Ризики і джерела загроз фінансовій безпеці акціонерних товариств у сучасних умовах [Електронний ресурс] / Н. Н. Пойда-Носик. — Режим доступу : www.teologia.org.ua/20110920172/statti/dokladi/riziki-i-djerela-zagroz-finansoviie-bezpeci-akcionernix-tovaristv-u-suchasnix-umovax-172.html.
9. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [монографія] / О. М. Ляшенко. — Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2011. — 400 с.
10. Рудніченко Є. М. Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства / Є. М. Рудніченко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво : зб. наук. праць. — Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2013. — Вип. 25. Ч. I. — С. 188–195.

Надійшла 07.11.2016; рецензент: д. е. н. Рудніченко Є. М.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

У статті розглянуто теоретичні основи фінансової діяльності підприємства, досліджено економічну сутність поняття «фінансова діяльність», виокремлено методологічні підходи до його трактування та здійснено їх критичний аналіз

Ключові слова: фінансова діяльність, підприємство, методологічні підходи, поняття, економічна сутність поняття.

MATVIICHUK L. O.

Khmelnitsky National University

METHODOLOGICAL APPROACHES TO DEFINING NOTION OF «FINANCIAL ACTIVITY OF AN ENTERPRISE»

The article highlights theoretical fundamentals of financial activity of an enterprise. The author emphasizes that under the current conditions of market economy, efficiency of an enterprise, expressed in terms of its market competitiveness, quantity and quality of production output, greatly depends on the quality of financial activity management. The author analyzes economic nature of the category of «financial activity». According to the obtained data the author concludes that foreign as well as Ukrainian researchers tend to analyze the abovementioned notion in the following dimensions: monetary and other financial intermediary activity; business activity; system of managerial measures; system of business forms and management methods; system of financial interrelations; business processes management etc. These ambiguities are caused by lack of terminological accuracy in normative and regulatory documents. The author outlines and critically analyzes main methodological approaches to defining the notion of «financial activity of an enterprise».

Keywords: finance, enterprise, methodological approaches, concepts, economic entity concept.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нестабільність ринкового середовища, трансформаційні та глобалізаційні тенденції вітчизняної та світової економіки, які супроводжуються високим ступенем невизначеності, динамічністю економічних перетворень та ресурсним дефіцитом спонукають суб'єктів господарювання до застосування якісно нових підходів та інструментів до управління бізнесом, які повинні узгодити та гармонізувати внутрішні ресурси, можливості та цілі з тенденціями і закономірностями розвитку зовнішнього бізнес-середовища. Перед підприємствами, перш за все, виникає актуальне завдання акумулювання достатнього обсягу фінансових ресурсів для забезпечення ефективної діяльності, формування оптимальної структури капіталу та створення умов для виконання фінансових зобов'язань перед державою, покупцями, постачальниками та іншими контрагентами.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Дослідженням проблем управління фінансовою діяльністю підприємств та пошуком можливостей і способів їх вирішення займалися як вітчизняні так і зарубіжні вчені, а саме: Бандурка О.М., Загородній А.Г., Крамаренко Г.О., Партин Г.О., Поддєрьогін А.М., Терещенко О.О., Чорна О.Є. та ін. Разом із тим залишаються невирішеними питання теоретичного та науково-методичного забезпечення процесів управління фінансовою діяльністю підприємства в сучасних умовах господарювання. Аналіз наукових досліджень виявив, що, на сьогодні, у економічній літературі не існує єдності стосовно трактування сутності поняття «фінансова діяльність підприємства», нез'ясованим залишається питання про її місце і роль у системі забезпечення ефективної діяльності підприємства. Це значно ускладнює процес ухвалення обґрунтованих управлінських рішень щодо формування, розподілу і використання фінансових ресурсів підприємства та оптимізації грошових потоків. Актуальність, практична значущість, недостатня розробленість і недослідженість вказаних питань зумовили вибір теми статті та визначили її мету.

Метою дослідження є формування теоретичних основ фінансової діяльності підприємства, визначення економічної сутності поняття «фінансова діяльність» та виокремлення методологічних підходів до його трактування.

Основний матеріал дослідження. На сучасному етапі розвитку ефективного функціонування суб'єктів господарювання, забезпечення високих результатів діяльності, підвищення конкурентоспроможності в значній мірі визначаються рівнем управління його фінансовою діяльністю. Узагальнюючи погляди науковців на категорію «фінансова діяльність підприємства» (табл. 1), наведемо та прокоментуємо найбільш розповсюджені дефініції даного поняття.

Як видно з табл. 1, вітчизняні та зарубіжні науковці у своїх дослідженнях трактують фінансову діяльність підприємства в наступних аспектах: грошове та інше фінансове посередництво; діяльність; система заходів; система форм і методів; організація фінансових відносин; управління процесами. На нашу думку, така багатовекторність у трактуванні сутності поняття «фінансова діяльність підприємства»

спричинена відсутністю його чіткого визначення у нормативних документах. Так, Господарський кодекс України визначає фінансову діяльність суб'єктів господарювання через призму фінансового посередництва. Проте дане пояснення досліджуваної категорії не в повній мірі відображає її сутність та розглядає лише окремих аспект фінансової діяльності суб'єктів господарювання, які займаються наданням фінансових послуг та є фінансовими посередниками.

Таблиця 1

Сутнісне наповнення поняття «фінансова діяльність підприємства»

Автор	Визначення
Господарський кодекс [1]	Грошове та інше фінансове посередництво, страхування, а також допоміжну діяльність у сфері фінансів і страхування
НП(С)БО № 1 [2]	Діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства
Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. [3]	Діяльність, яка зумовлює зміну величини і складу власного та позикового капіталу підприємства Цілеспрямована система заходів, здійснюваних підприємством задля реалізації поточних та стратегічних завдань його розвитку, забезпечення його діяльності фінансовими ресурсами, управління ними, вчасного та повного використання фінансових зобов'язань
Азаренкова Г.М., Журавель Т. М., Михайленко Р.М. [4]	Система форм і методів, які використовуються для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей, тобто це практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення її результатів
Кравчук О.М. [5]	Весь комплекс функціональних завдань, здійснюваних фінансовими службами підприємства і пов'язаних з фінансуванням, інвестиційною діяльністю та фінансовим забезпеченням (обслуговуванням) операційної діяльності суб'єкта господарювання
Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. [6]	Організація фінансових відносин, що виникають у нього в процесі роботи з іншими суб'єктами господарювання
Любенко Н.М. [7]	Система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємства та досягнення поставлених цілей
Бендар М.М. [8]	Діяльність, яка пов'язана з організацією фінансів підприємств та здійснення відповідно до цілей і завдань стратегії економічного розвитку господарюючого суб'єкта
Непочатенко О.О. [9]	Процес під час якого суб'єкт господарювання формує, розподіляє, перерозподіляє та використовує фінансові ресурси для задоволення поставлених цілей
Аранчій В.І. [10]	Особливий вид діяльності персоналу підприємства з формування та використання фінансових ресурсів
Зятковський І.В., Зятковська Л.І., Романів М.В. [11]	Діяльність суб'єкта господарювання, пов'язана з мобілізацією фінансових ресурсів, необхідних для виконання завдань, які поставив перед ним його засновник
Герещенко О.О. [12]	Усі заходи, пов'язані з мобілізацією капіталу, його використанням, примноженням (збільшенням вартості) та поверненням. Інакше кажучи, фінансова діяльність (у широкому розумінні) включає весь комплекс функціональних завдань, здійснюваних фінансовими службами підприємства і пов'язаних з фінансуванням, інвестиційною діяльністю та фінансовим забезпеченням (обслуговуванням) операційної діяльності суб'єкта господарювання
Поддєрьогін А.М. [13]	Система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств та досягнення ними поставлених цілей, тобто це та практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення її результатів
Партин Г.О., Загородній А.Г. [14]	Цілеспрямована система здійснюваних підприємством задля досягнення поточних та стратегічних завдань розвитку заходів щодо забезпечення його діяльності фінансовими ресурсами, управління ними, вчасного та повного виконання фінансових зобов'язань
Атамас П.Й. [15]	Система використання різних форм і методів для нарощування власного та залученого капіталу підприємств та досягнення ними поставлених стратегічних цілей
Манів З.О., Луцький І.М. [16]	Суть фінансової діяльності полягає у виникненні грошових відносин, пов'язаних із неперервним кругообігом коштів у формах витрачання ресурсів, одержання доходів, їх використання, а також з приводу відносин із постачальниками, покупцями продукції, працівниками підприємств, державними органами та ін.
Бандурка О.М., Коробов Н.П., Орлов П.І., Петрова К.Я. [17]	Управління процесами формування й використання централізованих і децентралізованих грошових фондів, які утворюються для опосередкування розподільних відносин на всіх стадіях суспільного відтворення

Джерело: систематизовано і узагальнено автором

Децо узагальнено фінансову діяльність підприємства трактує НП(С)БО № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та визначає її як діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства. На наш погляд, таке тлумачення поняття не розкриває його сутності та економічного змісту, оскільки не конкретизує дій, які призводять до зміни розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства, а отже не вносить ясність, які саме дії варто відносити до фінансової діяльності, а які ні. До прикладу, несвоєчасна сплата коштів підприємства іншим підприємствам, установам, організаціям або окремим фізичним особам призводить до збільшення кредиторської заборгованості та

зростання відповідних статей пасиву балансу, однак, на наш погляд, такі дії підприємства не можна трактувати як фінансова діяльність.

Таким чином, на основі аналізу фахової економічної літератури нами було виокремлено ряд методологічних підходів до формування сутності поняття «фінансова діяльність підприємства» (рис. 1).

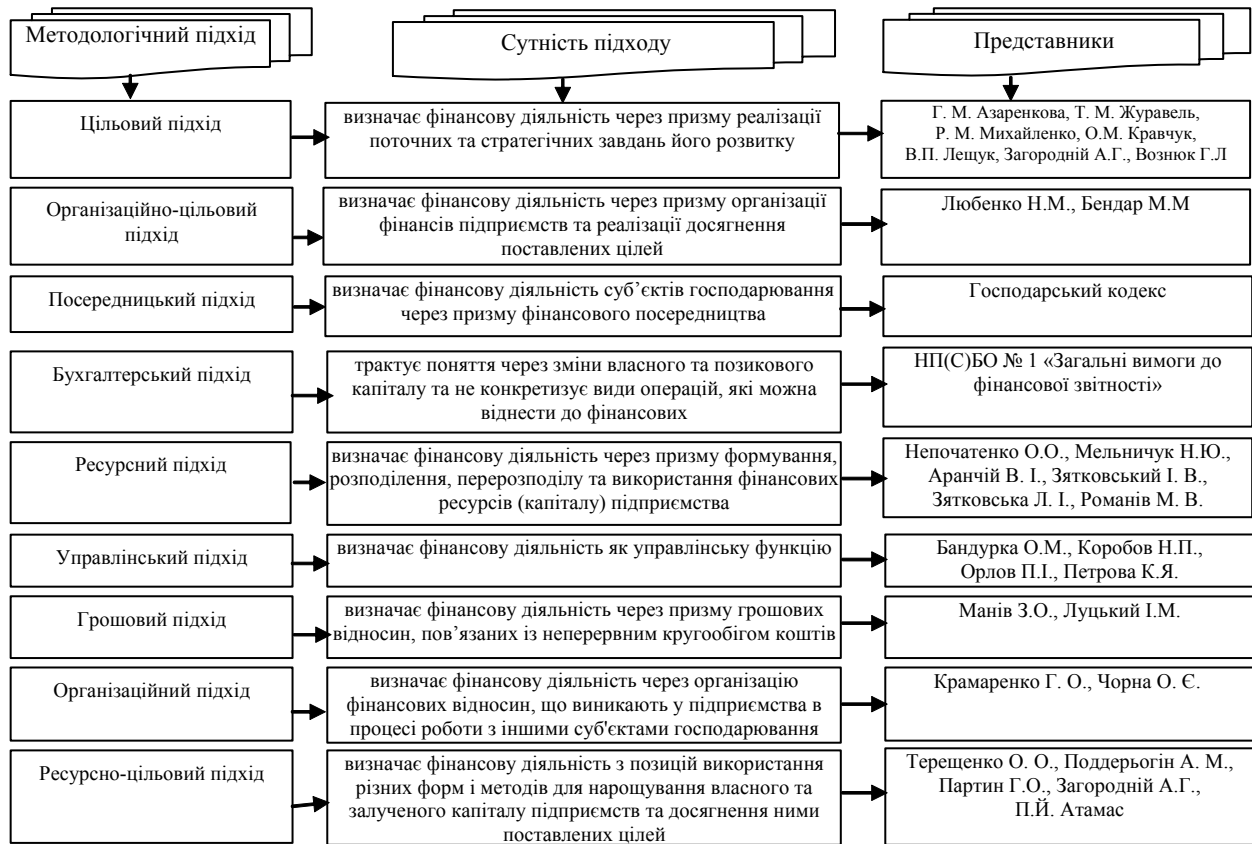


Рис. 1. Методологічні підходи до трактування сутності поняття «фінансова діяльність підприємства»

На основі проведеного дослідження відмітимо, що прихильники цільового підходу до визначення сутності фінансової діяльності підприємства основний акцент роблять на реалізації цілей суб'єкта господарювання, що, на нашу думку, дещо фрагментарно розкриває зміст поняття, оскільки сама дефініція «діяльність» за своєю суттю характеризує процес взаємодії людини з об'єктами управління, завдяки чому досягається свідомо поставлена мета, яка виникла внаслідок появи потреби, тобто будь-яка діяльність, у тому числі і фінансова передбачає досягнення поставлених завдань.

Сутність організаційного підходу зводиться до визначення фінансової діяльності через призму організації фінансових відносин підприємства та його фінансового забезпечення, що на нашу думку, є досить дискусійним, оскільки не враховує інших складових фінансової діяльності, таких як: оптимізація структури капіталу, пошук резервів збільшення рентабельності підприємства, контроль за ефективним використанням фінансових ресурсів, тощо.

Організаційно-цільовий підхід поєднує змістовні ознаки двох попередніх підходів та розглядає фінансову діяльність з позицій організації фінансів підприємств та реалізації досягнення поставлених цілей, однак не розкриває шляхи досягнення поставлених цілей.

Посередницький та бухгалтерський підходи до визначення сутності поняття «фінансова діяльність», як зазначалося вище, є досить вузькими та не розкривають зміст дефініції. Також, фрагментарним є і грошовий підхід, оскільки зводить фінансову діяльність до грошових відносин, пов'язаних із неперервним кругообігом коштів у формах витрачання ресурсів, одержання доходів, їх використання, а також з приводу відносин із постачальниками, покупцями продукції, працівниками підприємств, державними органами та ін., тобто йде мова про грошові відносини суб'єкта господарювання із різного роду контрагентами.

Ресурсний підхід визначає сутність фінансової діяльності підприємства з позицій формування та використання фінансових ресурсів, що, на наш погляд, є неправомірним, оскільки формування фінансових ресурсів та управління ними є лише однією складовою фінансової діяльності підприємства.

Ресурсно-цільовий підхід поєднує змістовні ознаки ресурсного та цільового підходів. Проте, слід зазначити, що за такого підходу з поля зору цілком випадають питання управління фінансовими ризиками та інші аспекти фінансової діяльності.

Управлінський підхід є дещо узагальненим, оскільки не конкретизує сутність та зміст поняття. Прихильниками такого підходу фінансова діяльність трактується як управління процесами формування й використання централізованих і децентралізованих грошових фондів, які утворюються для опосередкування розподільних відносин на всіх стадіях суспільного відтворення. Крім того, варто зазначити, що підприємства використовують кошти не лише у фондовій формі. Так, використання підприємством коштів для виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом і позабюджетними фондами, банками, страховими організаціями здійснюється в нефондовій формі. У нефондовій формі підприємства також одержують дотації та субсидії, спонсорські внески. Отже, фінансові ресурси підприємства існують як у фондовій, так і у нефондовій формі, фактично будучи коштами підприємства, котрі мають або не мають цільової спрямованості [18, с. 79].

Висновки. В сучасних умовах нестабільної політичної ситуації, економічної кризи та падіння платоспроможного попиту населення вітчизняні підприємства потерпають від значних фінансово-економічних проблем. Тому, сьогодні дуже важливим для підприємств є раціональне та ефективне ведення фінансової діяльності, що дозволить зберігати ринкові позиції та підтримати стійкий фінансовий стан суб'єкта господарювання. Дослідивши сутність поняття «фінансова діяльність підприємства», що були запропоновані різними науковцями, виокремивши методологічні підходи до їх трактування та здійснивши критичний аналіз підходів, необхідно підкреслити необхідність розробки комплексного підходу до визначення сутності досліджуваного поняття, що дозволить нівелювати розбіжності у його характеристиці та полегшить процес прийняття управлінських рішень суб'єктами господарювання.

Література

1. Господарський кодекс від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
4. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств / Г. М. Азаренкова, Т. М. Журавель, Р. М. Михайленко. – К. : Знання-Прес, 2004. – 291 с.
5. Кравчук О. М. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва : навч. посіб. / О.М. Кравчук, В.П. Лещук. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 504 с.
6. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
7. Любенко Н.М. Фінанси підприємств : навч. пос. / Н.М. Любенко. – К. : Центр учбової літератури, 2005. – 264 с.
8. Бендар М.М. Фінанси підприємств : навч. пос. / М.М. Бендар. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
9. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств : підручник / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 504 с.
10. Аранчій В. І. Фінанси підприємств : навч. посіб. / В. І. Аранчій. – К. : Професіонал, 2004. – 304 с.
11. Зятковський І. В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навчальний посібник / І. В. Зятковський, Л. І. Зятковська, М. В. Романів. – Чернівці : Золоті литаври, 2007. – 274 с
12. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
13. Фінанси підприємств / [кер. авт. кол і наук. ред. А. М. Поддєрьогін]. – 4-е вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 571 с.
14. Партин Г. О. Фінанси підприємств : навчальний посібник / Г.О. Партин, А.Г. Загородній. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2006. – 379 с.
15. Актуальні питання обліку, аналізу і аудиту: теорія та практика : [колективна монографія : у 2 т. / за ред. П.Й. Атамас]. – Дніпропетровськ : ФОП Дробязко С.І., 2014. – Т. 1. – 216 с.
16. Манів З.О. Економіка підприємств : навч. пос. / З.О. Манів, І.М. Луцький. – К. : Знання, 2004. – 580 с.
17. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства : підруч. для студ. вищ. навч. закл., які навч. за освіт.-проф. прогр. спеціаліста зі спец. "Фінанси", "Банк. справа", "Облік і аудит" / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К. Я. Петрова. – 2-е вид., переробл. і доповн. – К. : Либідь, 2002. – 384 с.
18. Хачатурян С. В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація / С. В. Хачатурян // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 77–81.

Надійшла 05.11.2016; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Проаналізовано проблеми розвитку технологічної конкурентоспроможності України та запропоновано заходи підвищення рівня цієї конкурентоспроможності за окремими факторами. Визначено поняття "технологічна конкурентоспроможність країни", обґрунтовано найважливіші чинники її забезпечення, а також здійснено аналіз взаємодії між окремими чинниками технологічної конкурентоспроможності з метою оптимізування їхнього впливу.

Ключові слова: технологічна конкурентоспроможність, економіка України, проблеми, фактори впливу, заходи.

PUKHALSKA I. P.
Khmelnytskyi National University

FEATURES ENSURE TECHNOLOGICAL COMPETITIVENESS OF UKRAINE'S ECONOMY

The modern practice of States in implementing technological competitiveness allows us to make generalizations about the properties, content and policies of its software. At the same time, problems of development of technological competitiveness in the context of the third industrial revolution would require further investigation. Analyzed the problems of development of technological competitiveness of Ukraine and proposed measures to increase the level of competitiveness in terms of factors. Define the concept of "technological competitiveness", based on the most important factors of its ensuring, and also carried out the analysis of the interaction between the individual factors of technological competitiveness to optimize their impact. Therefore, ensuring the competitiveness of Ukraine's economy through innovation should be the goal of national economic policy.

Keywords: technological competitiveness, Ukraine's economy, problems, influences, events.

Вступ. Можливості висококонкурентного розвитку національних економік передусім визначаються чинниками, що створюють передумови інноваційного зростання та технологічної модернізації. Зміцнення технологічної конкурентоспроможності країн з перехідною економікою пов'язується з формуванням нових механізмів інноваційного розвитку та технологічного удосконалення національної економіки, які відповідатимуть реаліям ринкової економіки, за одночасної адаптації та вдосконалення існуючих, сформованих адміністративною системою, механізмів.

Після кризи 2008–2009 рр. практично всі розвинені країни переглядають свої погляди щодо ролі промисловості, знову роблячи її основним інструментом для економічного зростання, а з початку 2011 р. більш чітко формується державна політика цих країн, спрямована на розвиток ключових факторів третьої промислової революції. Як наслідок, за умов посилення конкурентної боротьби на зовнішніх і внутрішніх ринках збуту промислової продукції провідних країн світу, суттєво загострюється проблема реалізації проектів наукових досліджень, спрямованих на пошук перспективних напрямів підвищення інноваційної активності суб'єктів промислової діяльності на основі впровадження так званих «глобальних» технологій. Глобальні технології розповсюджуються не тільки на економіку окремо взятих країн і континентів, але й безпосередньо на населення багатьох країн світу, і водночас вони є за своїм походженням і змістом інноваційними технологіями, що стимулюють світову економіку та процес глобалізації, можуть привести до уніфікації когнітивного потенціалу людства, до стандартизації його свідомості.

Сьогодні практично всі розвинені держави світу (США, країни Євросоюзу, Японія, Південна Корея, Китай, Індія і Росія) вбачають у конвергентних технологіях (нано- (N), біо- (B), інфо- (I) та когнітивних (C) технологіях або NBIC-технологіях) чи не головний інструмент, за допомогою якого можна буде вирішити в недалекому майбутньому основні глобальні проблеми людства, а саме: депопуляція і старіння населення; нестача продовольства; екологічні проблеми та захист навколишнього середовища; вичерпання природних ресурсів і нова енергетика; перехід до нового технологічного укладу. Конвергенція NBIC-технологій є основою створення глобальних «проривних» інноваційних технологій XXI століття, що дають змогу значно прискорити розвиток соціальної сфери і підняти її на якісно новий рівень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вказаною проблемою займається багато сучасних іноземних учених, таких як V. Smil, Дж. Хулл, Дж. Ріфкін, С. Джобс, Т. Курфус, С. Глаз'єв, В. Іноземцев, А. Акаєв, Ю. Полтерович, В. Княгинин, И. Дежина, А. Пономарев, а серед українських учених слід виділити роботи В. Гейця, В. Семіноженка, Б. Кваснюка, М. Кизима, В. Хаустової та багатьох інших. У той же час проблеми розвитку технологічної конкурентоспроможності в умовах третьої промислової революції потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей забезпечення технологічної конкурентоспроможності України, а також рекомендація заходів щодо її реалізації.

Результати дослідження. Для країн з перехідною економікою, у т.ч. й України, інноваційні

чинники дадуть можливість закласти підвалини підвищення у довгостроковому періоді динамічної, на противагу статичної, конкурентоспроможності економіки країни. І саме це при формуванні необхідних внутрішніх умов уможливить забезпечення «інноваційного прориву» економіки та входження до розряду передових конкурентоспроможних економік. Йдеться про реалізацію інноваційної моделі розвитку національної економіки за рахунок створення технологічних конкурентних переваг, які й визначають місце країни у міжнародному поділі праці, а саме створення умов для формування, накопичення та ефективного використання знань, технологічних ресурсів, інвестиційних ресурсів тощо, що забезпечують весь спектр конкурентних переваг від технологічного випередження в одній або кількох галузях до технологічного лідерства країни загалом.

Наведемо групи пріоритетів та показники, що формують технологічну конкурентоспроможність країни:

1) Організація та економіка наукових досліджень (рівень фундаментальних досліджень; рівень інвестицій в НДДКР у різні сектори; законодавча підтримка наукових досліджень; захист прав інтелектуальної власності; наявність трансферу технологій між компаніями та університетами тощо).

2) Забезпечення якості системи освіти та інтелектуального капіталу (рівень державних видатків на освіту; відповідність системи освіти потребам економіки; освіченість; ступінь економічних та фінансових знань у населення; достатність компетентних топ-менеджерів та кваліфікованих кадрів; пріоритетність підвищення кваліфікації; кількість зайнятих в НДДКР; кількість наукових ступенів та наукових статей тощо).

3) Впровадження інновацій та високих технологій (рівень законодавчої підтримки нових технологій; кількість підприємств, що впроваджують інновації; частка експорту високих технологій; фінансування технологічного розвитку; ступінь розвитку технологічної кооперації між компаніями; рівень патентної діяльності тощо).

4) Розвиток доступності інформаційної інфраструктури (кількість користувачів Інтернету; вартість доступу до Інтернету; кількість комп'ютерів у користуванні; проникнення мобільного зв'язку; вартість послуг мобільного зв'язку та інше) [1].

Отже, у даній статті під технологічною конкурентоспроможністю країни розуміють рівень розвитку країни, який характеризується удосконаленням наукової інфраструктури та підвищенням рівня розвитку науки; поліпшенням системи освіти; забезпеченням необхідних бізнесові робочих кваліфікацій і стимулюванням підприємництва та інновацій.

Сучасна практика реалізації державами технологічної конкурентоспроможності дозволяє зробити узагальнення щодо властивостей, змісту та напрямів політики її забезпечення.

По-перше, динамічна технологічна складова конкурентоспроможності національної економіки, на відміну від статичної цінової, визначає можливості та перспективи довгострокового розвитку економіки [2]. Відтак технологічна конкурентоспроможність підвищує здатність економіки реагувати на зміни умов глобальної конкуренції та можливості забезпечення розвитку країни за рахунок внутрішніх економічних (структурних та технологічних) зрушень. У підсумку реалізація цієї складової конкурентоспроможності відтворює відповідну структуру економіки та експорту, адаптованих до змін світової економіки. У цьому контексті технологічна конкурентоспроможність означає стійке збільшення частки у світовій торгівлі для тих країн, інноваційні заходи яких є найуспішнішими.

По-друге, надаються можливості щодо технологічного удосконалення виробничої та організаційно-господарської діяльності вітчизняних фірм, що стимулюють підвищення рівня їх участі в міжнародному співробітництві. Загострення міжнародної конкуренції, яке створює нестійкість і мінливість спеціалізації, вимагає ширшого використання інноваційних чинників для опанування технологічних ніш, що дозволять утримувати конкурентні переваги у довгостроковому періоді.

По-третє, технологічна конкурентоспроможність економіки, будучи довгостроковою за своїм характером, означає, що швидше зростання ВВП і експорту приводить до підвищення вартості національної валюти, а не девальвація валюти стимулює чистий експорт. Технологічні поліпшення, на відміну від девальвації валютного курсу, дають можливість країні продавати на світових ринках більше товарів, які мають вищу вартість та вищу якість, і підвищувати рівень життя, але в будь-якому разі вони ведуть до швидшого зростання продуктивності та експорту, а відтак — до збільшення вартості національної валюти.

По-четверте, знання і високі технології як такі не є достатніми для зміцнення технологічної конкурентоспроможності. Необхідний механізм, що має стимулювати практичне застосування наукових рішень, наприклад, нові методи виробництва або нові продукти. Щоб конкурентний потенціал у знаннях і технологіях був активізований і перетворений на фактичну конкурентоспроможність, повинні поєднуватися три умови — нові ініціативи, нові стратегії і нові способи управління [3].

По-п'яте, для підвищення міжнародної конкурентоспроможності держави та модернізації національної економіки пріоритет повинен надаватися перспективам розвитку її інноваційного потенціалу. Національні економіки, яким вдалося розвинути внутрішні інноваційні можливості швидкої адаптації і відновлення, матимуть конкурентні переваги, стабільні у довгостроковому періоді. Відповідно це включає відмову від надмірної залежності від дешевої і відносно некваліфікованої праці як джерела

конкурентоспроможності на користь підготовки робочої сили і посилення зусиль щодо впровадження і поширення технологічних інновацій для підвищення ефективності використання факторів виробництва. Адже вигравш від інновацій отримують ті країни, які створюють відповідні можливості. Цільовий розвиток потенціалу національної економіки залежить від постійного поліпшення і модернізації всіх сегментів національної економіки та створення передумов отримання послідовного синергетичного ефекту з метою забезпечення постійного соціального, економічного і технічного прогресу.

По-шосте, завдання інновацій полягає не у суто наблизненні до рівня розвинених країн у певних сферах світового виробництва, а у залученні внутрішніх можливостей для незалежного технологічного розвитку. Розвиток внутрішніх технологічних можливостей передбачає реалізацію складніших і вимогливіших завдань щодо адаптації та інновацій. Це створює додаткові переваги, включаючи ширше розповсюдження технологій, більше використання локальних факторів виробництва, глибшу диференціацію товарів, вищу внутрішню додану вартість і здатність ефективніше реагувати на зміни ринкових умов.

По-сьоме, розвиток внутрішніх технологічних можливостей не передбачає технологічного самозабезпечення. В умовах глобалізації світового економічного середовища розвиток країни тісно пов'язаний із здатністю використовувати як створені, так і залучені ззовні технології та інновації. Як вказує К. Дальман, країни мають поєднувати іноземні й локальні технологічні елементи таким чином, щоб забезпечити поступовий розвиток локальних можливостей у тих сферах, де вони можуть бути найефективнішими.

Йдеться про врахування структурно-технологічних чинників національної економіки та адаптаційних можливостей щодо використання іноземних технологій і певною мірою методів організації та управління інноваційно-структурним розвитком у процесі посилення взаємодії національної економіки із світовою для забезпечення довгострокових конкурентних переваг.

Варто відзначити, що реалізація завдань такого рівня потребує прозорості інструментів, комплексності та стратегічної орієнтації інноваційної та структурної політики держави. Разом з тим в економіці України експлуатуються переважно попередні технологічні досягнення. Це пов'язано з тим, що в сучасному українському наукомісткому секторі залишається значна кількість системних перешкод, без подолання яких інноваційний розвиток країни приречений на провал [4].

Отже, основними заходами підвищення технологічної конкурентоспроможності економіки України мають стати наступні (рис. 1):



Рис. 1. Заходи підвищення технологічної конкурентоспроможності економіки України

1) Об'єктивна економічна інвентаризація та переоцінка технологічного потенціалу країни у контексті світової еволюції технологічних укладів та визначення на цій підставі національних інноваційних пріоритетів.

2) Розробка та застосування на практиці мотиваційного поля для здійснення інноваційної діяльності вітчизняними підприємствами, яка передбачатиме як забезпечення макроекономічної та політико-правової стабільності в Україні, так і активне використання пільгових умов діяльності в інноваційно-активних секторах економіки.

3) Вдосконалення системи державного управління інноваційно-технологічним розвитком національної економіки — впровадження практики технологічного моніторингу та прогнозування, підвищення «інноваційної культури» прийняття політичних рішень.

4) Система управління має працювати на випередження, враховувати потенційні загрози конкурентоспроможності національної економіки та «закладати» у механізм прийняття рішень можливість маневру та коригування відповідно до національних інтересів.

5) Проведення цілеспрямованої державної інноваційно-промислової політики та поєднання її з інвестиційною політикою через стимулювання розвитку наукоємних та високотехнологічних виробництв.

6) Стимулювання капіталовкладень у технологічне оновлення виробництва.

7) Вдосконалення системи фінансування інноваційних проектів за рахунок розробки та впровадження бюджетів розвитку, запровадження інструментів бюджетного контролінгу коштів та пільг, які спрямовуються на цілі інноваційного розвитку.

8) Розвиток середовища для здійснення інноваційної діяльності. Для цього треба, насамперед, прикласти зусилля, спрямовані на подолання основних проблем розвитку «м'яких» технологій; не просто копіювати будь-які ініціативи розвинених країн та зосереджуватись на короткостроковій меті досягнення тимчасової переваги, а треба намагатися в своєму розвитку поєднати «жорсткі» (інфраструктура, система кредитування та страхування тощо) і «м'які» (венчурне фінансування, розвиток корпоративного управління, впровадження інструментів сучасного стратегічного інноваційного менеджменту) технології для досягнення конкурентоспроможності в глобальному середовищі, що постійно змінюється [5].

9) Розвиток інфраструктури інноваційної діяльності — сприяння створенню інституційних інвесторів та їх залученню до фінансування інноваційних проектів, формування інформаційно-комунікаційної інфраструктури для розширення доступу суб'єктів господарювання до інформації щодо інноваційних розробок, сприяння інтеграції науки, освіти, фінансів і виробництва з метою випереджувачого розвитку науково-технологічної сфери, забезпечення повного циклу формування і реалізації науково-технічних рішень.

10) Створення сприятливих інституційних умов для інноваційної діяльності, що передбачає, по-перше, формування і вдосконалення механізмів функціонування нових організаційних структур інноваційного типу (технологічні парки, наукові центри, бізнес-інкубатори тощо), по-друге, поліпшення правового забезпечення інноваційної діяльності підприємств, зокрема дотримання прав промислової та інтелектуальної власності, по-третє, вдосконалення корпоративного управління.

11) Залучення прямих іноземних інвестицій у високотехнологічні та середньо-високотехнологічні види діяльності, а також енергозбереження.

12) Надання державної підтримки та захисту інтересів вітчизняних виробників високотехнологічної продукції від недобросовісної конкуренції на внутрішньому ринку.

13) Підтримка участі українських науковців (та студентів) у інноваційних програмах ЄС, США, Китаю та інших країн, які змогли посилити свої економіки за рахунок інноваційної та високотехнологічної компоненти.

14) Забезпечення захисту прав інтелектуальної власності.

Висновки. В сучасних умовах високотехнологічної міжнародної конкуренції успіху досягають країни, які спроможні розвинути внутрішній потенціал інноваційно-технологічної модернізації економіки, що посилює її гнучкість щодо реагування на зміни умов глобальної конкуренції. Основний висновок полягає в тому, що в довгостроковому періоді для конкурентоспроможності економіки країни є важливими якісні властивості господарської діяльності, можливості виконувати певні етапи науково-інноваційного циклу, а не статична галузева спеціалізація країни. Це передбачає, що країни реагують на посилення конкурентного тиску не лише міжгалузевими перетвореннями, а здійснюють якісну модернізацію у межах галузей — спеціалізацію на більш науково- та технологічноємних сегментах виробництва.

Тому забезпечення конкурентоспроможності економіки України через інновації має стати метою національної економічної політики. Такий розвиток економіки має базуватися на визначенні довгострокових пріоритетів, які обумовлюють орієнтацію національної економіки на визначення раціональної спеціалізації й оптимальної структури, що сприятиме досягненню найбільш можливих темпів економічного зростання та підвищенню рівня життя. У стратегічному контексті істотне підвищення конкурентоспроможності економіки України можливе лише за рахунок інноваційно-структурних механізмів модернізації економіки нашої держави та розширення участі в міжнародному поділі праці на основі технологічних, а не цінових конкурентних переваг.

Література

1. Поддубная Л.И. Научно-технический прогресс и модификация сравнительных преимуществ в

международном разделении труда / Л.И. Поддубная // Актуальні проблеми міжнародних відносин / Інститут міжнародних відносин. – 2000. – Вип. 22, ч.1. – С. 191–201.

2. Ступницький О. Транснаціоналізація науково-технічної політики в умовах посилення міжнародної економічної взаємозалежності : монографія / Ступницький О. – К. : Київський університет, 2001. – 243 с.

3. Сухоруков А. І. Технологічна реструктуризація як напрям антикризової політики / А. І.Сухоруков // Стратег. панорама. – 2005. – № 3.

4. Цихан Т. В. О концепции технологических укладов и приоритетах инновационного развития Украины / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – 2005. – № 1. – С. 33–46.

5. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика / Юданов А.Ю. – М. : ГНОМ и Д, 2001. – 304 с.

Надійшла 15.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

ПРОЦЕС ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ В УПРАВЛІННІ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

В статті систематизовано підходи до процесу цілепокладання в управлінні експортоорієнтованими підприємствами, встановлено склад та послідовність його етапів: цілеформування, цілеспрямування та цілереалізація, перевага яких полягає у забезпеченні динаміки й трансформації об'єкту управління із заданого стану у бажаний. Розроблено рекомендації щодо вибору та формування інструментарію й технології проходження виділених етапів цілепокладання.

Ключові слова: цілепокладання, цілеформування, цілеспрямування, цілереалізація, експортоорієнтовані підприємства.

KHMELEVSKIY O. V.
Khmelnytsky National University

GOAL-SETTING IN THE FUNCTIONING OF EXPORT-ORIENTED ENTERPRISES

In the article systematic approaches to the process of goal-setting in the management of the export-oriented enterprises, the composition and the sequence of its stages: formation of goals, directional goals and the implementation of the objectives. The advantage of allocating stages of goal-setting is to ensure the dynamics and transformation of the control object from a given state to the desired. Provided recommended on the selection and formation of the tools and techniques of passing the stages of goal-setting. Identified approaches to the formation of goals by type of goal-setting, given the characteristics of the models for the effective direction of goals and formed them on the basis of the integrated model, which includes the modern versatile requirements to the objectives, the proposed algorithm achieve the objectives include raising the quality of the process of goal setting in the management of the export-oriented enterprises.

Keywords: goal-setting, goal setting, direction goals, the implementation of the objectives, export-oriented enterprises

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси впливають на економіку України в цілому та спричиняють зміни оточуючого середовища кожного підприємства. Це позначається на процесах управління підприємствами і викликає зміни в їхніх цілях. За таких умов середовище діяльності експортоорієнтованих підприємств характеризується підвищенням складності і невизначеності, що привертає увагу до процесу цілепокладання в управлінні ними та підтверджує необхідність активізації вказаного процесу у практиці їх функціонування. При цьому перед керівництвом підприємств постають питання методичного та прикладного характеру, пов'язані з цілепокладанням як основою стратегічного управління.

Помилкове цілепокладання, серед іншого, виступає обмеженням щодо впровадження інновацій на підприємствах, викликає значну кількість відхилень і дисбалансів в виробничих і управлінських процесах, а також низький рівень мотивації персоналу. Це спонукає до здійснення процесу цілепокладання в управлінні експортоорієнтованими підприємствами за новими підходами, які в сучасній економіці належить розглядати в аспекті накопиченого вітчизняного та зарубіжного досвіду. Саме загальнотеоретичне поєднання правил, принципів та інструментарію стратегічного управління з тлумаченням сутності процесу цілепокладання надасть можливість підвищити значущість і затребуваність цілепокладання як базової функції стратегічного управління. Актуальність піднятої тематики полягає в адаптації напрацьованих технологій цілепокладання до потреб експортоорієнтованих підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цілепокладання, як об'єкт наукового пізнання, стало розглядатися порівняно недавно – в другій половині ХХ століття. Саме в цей час зростання конкуренції на світових ринках і їх глобалізація призвели до того, що відбулося посилення ролі внутрішніх факторів в успіху підприємства. Проблематиці щодо місця цілей у системі стратегічного планування присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені: Р.М. Пушкар, Н.П. Тарнавська, Б.Д. Гаврилишин, В.Г. Герасимчук, В.Е. Коломойцев, М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. Методичні підходи до процедури цілепокладання розкриті у працях В.Ю. Циклаурі, О.В. Сибірської, О.В. Петрухіної, сутнісні характеристики цілепокладання розглядаються у працях А.І. Пригожина, О.М. Долгорукова.

Разом з тим, залишаються недослідженими питання теоретичного обґрунтування та розроблення практичних рекомендацій з формування цілепокладання в управлінні експортоорієнтованими підприємствами.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація підходів в управлінні експортоорієнтованими підприємствами до процесу цілепокладання з позицій послідовності його етапів, дослідження та вибір інструментарію й технології їх проходження.

Виклад основного матеріалу. Цілепокладання характеризується як: складний інструмент, який вимагає спеціального дослідження [1, с. 25]; один з найважливіших моментів менеджменту [2, с. 60], одним з найбільш важливих етапів у діяльності організації [3, с. 78]; основа успіху управління; основа успіху в будь-яких стратегічних ініціативах [4].

Важливим є сприйняття науковцями цілепокладання як процесу, сутність якого розкривається ними як у вузькому, так і у широкому значенні. Вузьке трактування процесу цілепокладання полягає в обмеженні його сутності лише постановкою (формулюванням) цілей. Прихильники такої інтерпретації процесу цілепокладання вказують, що він є процесом постановки і вибору цілей відповідно до місії підприємства [5], процесом вибору однієї або кількох цілей з встановленням параметрів допустимих відхилень для управління процесом здійснення ідеї [6] тощо. Очевидно, що поставлені цілі мають передбачати їх досягнення, тому такі визначення не в повній мірі розкривають суті процесу цілепокладання.

В той же час, здійснені науковцями визначення процесу цілепокладання у широкому значенні вбачають в цілепокладанні динаміку й трансформацію об'єкту управління із заданого стану у бажаний. Так, існує думка, що процес цілепокладання полягає в тому, що суб'єкт управління визначає бажане положення об'єкта управління, до досягнення якого слід прагнути [7, с. 198]. За характеристиками Б. Колеснікова, цілепокладання – це складний і розгорнений у часі процес, що має свої специфічні закономірності і методологію, невластиві іншим управлінським функціям [8]. Разом з тим, Є. І. Овчаренко стверджує: «Цілепокладання як у межах теорії управління, так і в межах низки споріднених наук сприймається як об'єктивний процес визначення напрямку і масштабів діяльності підприємства, основних принципів діяльності, постановка спільних економічних та соціальних цілей» [9]. Наведені визначення процесу цілепокладання заслуговують уваги, оскільки здійснені стосовно діяльності, яка визначає параметри функціонування об'єкту в майбутньому.

Про важливість процесу цілепокладання свідчить й той факт, що він виділяється дослідниками в самостійний блок стратегічного управління.

Разом з тим, для здійснення процесу цілепокладання важливим є його структуризація, щодо якої аналіз літературних джерел та проведене дослідження вказує на те, що найчастіше вирізняється два етапи: визначення цілей (цілепокладання) та їх реалізації (цілереалізація) [10]. Проте, в переліку операцій цілепокладання, що пропонуються в літературних джерелах, зустрічаються й такі, що демонструють наявність проміжного етапу між цілепокладанням та цілереалізацією. Так, А. Кочнев, розуміючи під цілепокладанням ту частину системи управління організацією, яка забезпечує постановку цілей розвитку та відслідковує їх досягнення, у виділеній ним послідовності операцій цілепокладання поряд з цілеформуванням (що передбачає діагностику процесу, аналіз результатів попередньої діяльності; попереднє формулювання мети; збір інформації, аналіз відповідності обраної мети принципам цілепокладання) і целереалізацією (як реалізацію завдань та постійну звірку досягнутих результатів поставленим цілям) [11], наводить інші операції процесу цілепокладання, як: уточнення мети, формулювання завдань; вибір способів досягнення мети, планування діяльності. Вважаємо, що останні за змістом в процесі цілепокладання можна віднести до проміжного між етапами цілеформування і целереалізації, доцільність якого полягає в наступному.

Між поставленою ціллю та результатом знаходиться сукупність способів досягнення цих результатів, цілі нерозривно пов'язані з засобами їх досягнення. Ставити ціль означає той же час і виробляти способи її досягнення. Останніх може бути багато, проте завдання полягає в тому, щоб з безлічі засобів вибрати такі, які раціональніше (швидше, економічніше) приведуть до досягнення мети. Крім того, ціль та засоби міняються місцями: досягнута ціль стає засобом досягнення іншої. Це приводить до висновку, що в процесі цілепокладання між етапами цілеформування та ціледосягнення має місце етап цілеспрямування, основним змістом якого є вибір способів та засобів досягнення мети (рис. 1).

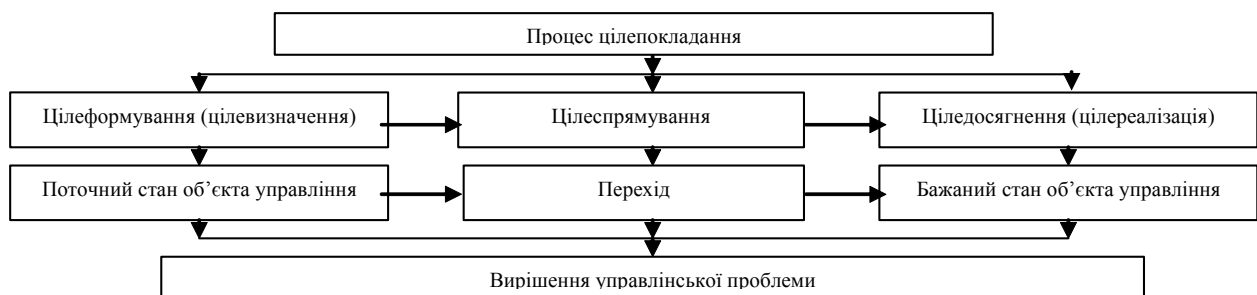


Рис. 1. Етапи процесу цілепокладання у вирішенні управлінської проблеми підприємства (джерело: сформовано автором на основі [11; 12; 13])

Як показано на рис. 1, вважаємо доцільним розглядати процес цілепокладання у функціонуванні підприємств, включаючи експортоорієнтовані, як послідовність етапів:

1. Цілеформування (цілевизначення) – уточнення предмета цілей, їх однозначної характеристики через зазначення способу утворення, виникнення, побудови цілей.

2. Цілеспрямування – перенесення цілей з суб'єктивної площини в об'єктивну, матеріальну, їх перехід у діяльність, забезпечення ув'язки цілей з ресурсами, необхідними для їхнього досягнення,

створення потенціалу цілепокладання, виявлення найбільш слабких ланок, здатних перешкодити досягненню цілей.

3. Ціледосягнення (цілереалізації, цілездійснення) – втілення цілеспрямування у життя, етап, під час якого здійснюється досягнення цілі.

Виділення зазначених цільових стадій скеровує процес цілепокладання на визначення, спрямування та досягнення як зовнішніх, так і внутрішніх цілей підприємства і вказує на його комплексність (інтегративність) та націленість на вирішення практичних завдань, оскільки при визначенні цілей важливо точно встановити, який саме результат передбачається отримати при їх досягненні та якими засобами отримати цей результат у встановлені терміни досягнення цілей. Встановлення етапів процесу цілепокладання дає також можливість вибрати інструменти їхнього досягнення, впливати на зміст зовнішнього й внутрішнього середовищ.

Сучасний підхід до цілеформування (цілевизначення), як першого етапу процесу цілепокладання, ґрунтується на визначенні системи цілей будь-якого управлінського процесу, яка складається з певної кількості підпорядкованих елементів-цілей (завдань), що можуть розглядатися з використанням різноманітних класифікаційних ознак.

Здійснення цілеформування – першого з етапів цілепокладання – має орієнтиром те, що правильно сформульовані цілі мають відповідати таким вимогам: реальність, конкретність, досяжність – це означає, що метою не може бути лише досягнення бажаного стану об'єкта, абстракція чи благозвучна банальність; вимогливість, орієнтація на високий результат, успіх (а не на процес) – це означає, що в цілях має існувати стимулюючий фактор, який спонукає виконавців, які мають наміри досягти високих результатів та успіху, докладати додаткових зусиль і використовувати весь виробничий потенціал підприємства; наукова обґрунтованість, погодженість – це вказує, що в меті мають бути враховані об'єктивні закони розвитку середовища та об'єкта управління, збалансовані об'єктивні та суб'єктивні елементи цілеутворення, а всі цілі, що лежать в основі розвитку організації, треба розглядати у взаємозв'язку та взаємодії; вимірюваність – це значить, що мета має бути подана кількісно чи іншим способом для оцінювання ступеня її досягнення, що дуже важливо під час формування планових документів, стандартів дій або робіт, нормативів тощо. Особливо важливо встановити часові характеристики цілей; однозначність для сприйняття, ясність – це означає, що, розглядаючи мету як найзагальніший варіант рішення, виконавці повинні розуміти необхідність і доцільність своєї роботи, тоді вони зможуть знаходити більш досконалі варіанти досягнення цілей; гнучкість – можливість і необхідність внесення коректив до змісту мети та структури цілей організації під впливом змін у середовищі; прийнятність – необхідність урахування при цілеформуванні звичаїв, потреб, бажань, традицій та цінностей, що склалися у суспільстві; відображення змісту діяльності – це означає, що процес цілеустановлення задає організації загалом, а також окремим її складовим (підрозділам і посадовим особам) певний зміст та порядок дій, який має сприяти досягненню цілей [3, с. 209].

Встановлення цілей у загальному вигляді передбачає проходження чотирьох обов'язкових фаз: виявлення та аналіз тенденцій, що можна спостерігати в оточенні; встановлення цілей для підприємства в цілому; побудова ієрархії цілей; встановлення індивідуальних цілей.

Цілеформування забезпечується, зокрема, джерелами цілепокладання, яких, як зазначає А.І. Пригожин, є три: залежно від потреб та зовнішнього тиску; в умовах конкуренції між суб'єктами; ціннісна орієнтація [12; 13]. Так, пасивне цілепокладання характерно для зрілих підприємств, що займають стабільну частку ринку, та тих, що знаходяться на межі виживання, в той час, як конкурентне цілепокладання характерно для більшості компаній, успішно працюючих на динамічних ринках в умовах конкурентної боротьби, а цілеспрямованість від цінностей дає можливість підприємству зробити якісний стрибок у розвитку, вийшовши з площини існуючого оточення на якісно нові ринки.

Відповідно, доцільно вирізнити можливі підходи до цілеформування в експортоорієнтованих підприємствах за типами цілепокладання (табл. 1).

До етапу цілеформування в процесі цілепокладання доцільно долучити побудову «віяла цілей» – набір альтернативних цілей діяльності, які розробляються на основі пріоритетних варіантів вирішення якої-небудь проблеми. Схематично вони розташовуються одна поряд з іншою (віялом), конкуруючи між собою за право стати пріоритетною. Дане віяло можливих цілей діяльності оцінюється для того, щоб вибрати з них найбільш пріоритетні. У цілеспрямуванні завжди виникає завдання – звести безліч виникаючих цілей до мінімуму, з мінімуму вибрати головну пріоритетну, виключити з віяла цілей ті з них, які виступають як засіб досягнення інших цілей, а також ті, які не впливають на вибір альтернатив.

Наступний етап процесу цілепокладання – цілеспрямування – передбачає не тільки установку цілей, але і співвідношення їх з необхідними ресурсами. При цьому важливо не тільки забезпечити ув'язку цілей з головними ресурсами, необхідними для їхнього досягнення, але й акцентувати увагу на найбільш слабкій ланці, здатній перешкодити досягненню цілей.

Відповідно до зарубіжного досвіду, в цілеспрямуванні підприємств застосовуються моделі ефективного формулювання та підтвердження правильності поставлених цілей, зокрема: SMART, PURE, CLEAR, GROW, сутність яких полягає в наступному [10; 12; 14]:

Підходи до цілеформування в експортоорієнтованих підприємствах за типами цілепокладання*

Типи цілепокладання	Сутність	Джерела цілепокладання	Мотиви цілепокладання	Можлива сфера застосування
Задане (пасивне) цілепокладання	Формування цілей на основі об'єктивних потреб або під тиском зовнішніх обставин	Від завдань	Продовження зовнішніх цілей, сформованих директивно	Експортоорієнтованими підприємствами, що займають стабільну частку ринку та тих, що знаходяться на межі виживання
		Від потреб	Цілі існують як об'єктивно дана необхідність, їх незадоволеність може призвести до припинення існування підприємства	
		Від загроз	Цілі виявляються для уникнення, протистояння загрозам відповідно до їх виявлення	
		Від проблем	Цілі виникають внаслідок проблем, що сталися або очікуваних невдач у здійсненні планів	
Конкурентне (змагальне) цілепокладання	Виникнення цілей від порівняння підприємства з іншими суб'єктами ринкового середовища	Від боротьби інтересів	Цілі виникають при невідповідності з інтересами інших суб'єктів для відстоювання власних, узгодження чи переважання і підпорядкування інших	Експортоорієнтованими підприємствами, які успішно працюють на динамічних ринках в умовах конкурентної боротьби
		Від взаємного порівняння	Цілі формуються з використанням цільових зразків і орієнтовані на досягнення успіху в порівнянні з іншими організаціями	
Ціннісне цілепокладання	Формування цілей за посиланням на образ бажаного майбутнього	Від бачення	Постановка цілей здійснюється, спираючись на образ бажаного майбутнього.	Експортоорієнтованими підприємствами, які завбачають якісний стрибок у розвитку, вийшовши з площини існуючого оточення на якісно нові ринки
		Від цінностей	Цілі формуються на основі допустимих потенціалів при їх реалізації	
		Від місії	Цілі формуються відповідно до бажаного призначення, передбачаючи шляхи досягнення	

* джерело: сформовано автором на основі [12; 13]

- SMART – сформульовані цілі повинні бути: конкретними (Specific), вимірними (Measurable), досяжними (Achievable) або узгодженими (Agree), реалістичними (Realistic), своєчасними (Timely);
- PURE – це абревіатура наступних понять, в форматі яких формуються цілі: позитивні (Positive), зрозумілі (Understood), релевантні (доречні, «адекватні», тобто не тільки оцінені за ступенем відповідності, але і за ступенем практичного застосування результату, а також за ступенем соціальної застосовності, варіанти вирішення завдання), етичні (Ethical);
- CLEAR – це такі формати цілі: вони представляють виклик (Challenging), легальні (Legal), прийнятні з точки зору навколишнього середовища (Environmentally Sound), прийнятні в цілому (відповідні) (Appropriate), записані (оформлені письмово) (Recorded);
- GROW – це такі формати цілі: мета – це кінцева точка, умови виконання та чітке розуміння, коли мета буде досягнутою (Goal); реальність, навколишня дійсність (Reality); наявні можливості (Opportunity) та варіанти: визначення перешкод, які заважають досягненню цілі (Obstacles), напрями боротьби з перешкодами, чи шляхи обходу, що дозволяють наблизитися до цілі (Options); шлях і намір (Way & will) або дії (What to do).

Вважається, що відповідність наведеним критеріям значно збільшує імовірність досягнення цілей.

Порівняння між собою існуючих форматів і правил визначення цілей шляхом групування повної сукупності критеріїв правильної дефініції цілей (табл. 2) вказує на можливість формування інтегрованої моделі цілеспрямування, яка включає сучасні різносторонні вимоги до цілей. Такий підхід до формулювання та спрямування цілей є більш масштабним, передбачає узгодженість з баченням (візією) і спрямуванням розвитку підприємств та містить критерій своєчасної змінюваності цілей, передбачає класифікацію у напрямку дії і ефективності в залежності від життєвого циклу підприємства.

Інтегрована модель доповнена й іншими критеріями, що надають стратегічного імпульсу процесу ціле покладання. Так, оскільки ціль передбачає два ключових моменти: по-перше, характеризує напрямок розвитку підприємства в певний інтервал часу і в цьому полягає її якісна характеристика; по-друге, – позиціонує бажаний стан, який має бути досягнуто підприємством через певний проміжок часу, що формує кількісну характеристику цілі [14], то до складу критеріїв цілеспрямування включено критерії визначення кількісних та якісних цілей. Крім того, введення критеріїв зосередження на подоланні конкурента чи на внутрішніх перетвореннях кореспондує з можливими підходами до цілеформування в експортоорієнтованих підприємствах за типами цілепокладання, наведених в табл. 1.

Проте через свою масштабність даний підхід ефективний при формулюванні цілей верхнього, стратегічного рівня. Подальшу декомпозицію цілей в сукупність точних і предметних підцілей для кожного рівня підприємства та функціональних підсистем доцільно здійснювати на основі спрощених принципів, наприклад, SMART, та з використанням стандартних правил формування «дерева цілей». Останнє підприємства можуть застосувати у якості основи цілеспрямування [15, с. 21].

«Дерево цілей» – це система співвідпорядкованих цілей діяльності, які визначені або вироблені

для їх практичної реалізації. Тут цілі розташовуються одна за іншою в ієрархічному порядку, фіксуючи основні етапи, фази в процесі досягнення головної мети, сформульованої в даному нормативному акті.

Таблиця 2

Моделі для ефективного цілеспрямування експортоорієнтованих підприємств*

Напря́м	Зміст критерію відповідно до моделі цілепокладання	Наявність критерію відповідно до декларування у моделі				
		SMART	PURE	GLEAR	GROW	Інтегрована
Обов'язкова умова	Ціль має бути невідповідною, обґрунтованою, доведеною (реальною) (Reality), легальною (Legal), прийнятною в цілому (Appropriate), життєво необхідною для підприємства (Relevant)	+	+	+	+	+
	Ціль має бути позитивно сформульована (Positive)		+			+
	Ціль має мати виклик (Challenging)			+	-	+
Область використання цілей	Цілі здатні стимулювати розвиток на будь-якому рівні управління підприємством	+	+	+	-	+
Кількість цілей	Загальна кількість цілей на підприємстві необмежена	+	+	+	-	+
Правила цілеспрямування	Ціль має бути зрозумілою (Understood)	-	+	-	-	
	Ціль має бути конкретною (Specific)	+				+
	Ціль має бути досяжною (Achievable)	+	-	-	-	+
	Кожна ціль повинна бути записана як чіткий, визначений результат (Recorded)	-	-	+	+	+
	Ціль має симулювати розвиток незалежно від зміни менеджменту чи керівника (Relevant)	-	-	-	-	+
	Ціль має бути вимірною (Measurable)	+				-
	Ціль має бути прийнятною з точки зору навколишнього середовища, екологічною (Environmentally Sound)	-	-	+	-	+
	Ціль має бути етичною (Ethical)		+			+
Часовий діапазон	Ціль повинна бути чітко визначена в часі і мати конкретні часові рамки (Timed-bound)	+	-	-	-	+
Збалансованість	Цілі мають відповідати ключовій ідеології підприємства (Relevant)	+	-	-	-	+
	Цілі мають корегувати з баченням (Relevant)	+				+
Напря́м дії	Розстановка цілей: визначення цілей на короткий період, на найближче майбутнє, на довгострокову перспективу (Goal)	-	-	-	+	+
	Огляд та список всіх можливих варіантів досягнення цілі (Options)	-	-	-	+	+
	Наміри: те, що слід зробити й коли зробити (Way/Will)	-	-	-	+	+
	Визначення кількісних цілей (Measurable)	+	-	-	-	+
	Визначення якісних цілей (Measurable)	+				+
	Зосередження на подоланні конкурента (ефективно для підприємств, що зростають) (Way/Will)	-	-	-	+	+
	Зосередження на внутрішніх перетвореннях (ефективно для зрілих та великих підприємств, які потребують змін) (Way/Will)	-	-	-	+	+

* джерело: сформовано автором на основі [10; 12; 14]

Головною ідеєю щодо побудови «дерева цілей» є декомпозиція. Декомпозиція (розподіл) – це метод розкриття структури системи, при якому за однією ознакою її поділяють на окремі складові. Декомпозиція використовується для побудови «дерева цілей», щоб пов'язати генеральну мету зі способами її досягнення, сформульованими у вигляді завдань окремим виконавцям [16, с. 235].

Основне правило побудови «дерева цілей» – це «повнота редукції». Повнота редукції – це процес зведення складного явища, процесу або системи до більш простих складових. Для реалізації цього правила використовують такі елементи системного підходу: мета вищого рівня є орієнтиром, основою для розробки (декомпозиції) цілей нижчого рівня; цілі нижчого рівня є способами досягнення мети вищого рівня і мають бути подані так, щоб їх сукупність забезпечувала досягнення початкової мети [3, с. 222].

Цілеспрямування, як другий етап процесу цілепокладання підприємства, проявляється й у тому, що стосовно задач, які є основою дерева цілей, встановлюються окремі роботи, визначаються засоби та терміни виконання. Кожен захід повинен відповідати цілям вищого рівня і бути матеріально підкріпленим і для кожного заходу повинні бути визначені витрати та очікуваний ефект.

Оскільки не існує універсальних методів побудови «дерева цілей», то способи його побудови на

експортоорієнтованих підприємствах залежать від характеру мети, обраного методологічного підходу, а також від того, хто розробляє «дерево цілей», від його уявлення про поставлені перед ним завдання та сприйняття їхнього взаємозв'язку.

Етап ціледосягнення, як третій в процесі цілепокладання, може будуватися на різних принципах: як, зокрема, на принципі «мета виправдовує засоби» або «оптимальні засоби для оптимальної мети». Однак, перший принцип можна віднести до суто виробничого, що не враховує властивості, системи цінностей суб'єктів процесу досягнення мети і наслідків досягнення мети. Якщо використовуються засоби не сумісні з цінностями учасників процесу, то цінність досягнутої мети може бути навіть негативною: не всякі засоби годяться для досягнення мети [17].

На етапі ціледосягнення в процесі цілепокладання важливо визначати цільові пріоритети в діях. При визначенні пріоритетності завдань можуть бути використані:

- принцип Паретто – як правило, 20% зусиль дають 80% результатів, а інші 80% зусиль дають тільки 20% результатів;
- принцип Ейзенхауера – визначення пріоритетів на основі їх важливості і терміновості у послідовності: дуже важливі і термінові, виконувати які слід негайно; важливі, але не термінові, важливо визначити, в які терміни їх виконати; менш важливі, але термінові, вирішення яких слід делегувати підлеглим; не важливі і не термінові («довгий ящик» або сміття).

Орієнтиром для експортоорієнтованих підприємств можуть бути дві стратегії ціледосягнення: «воронка кроків» і «віяло можливостей», їх застосування ґрунтується на виявленні належності цілі до одного із типів вихідних ситуацій: задачного чи проблемного (рис. 2).

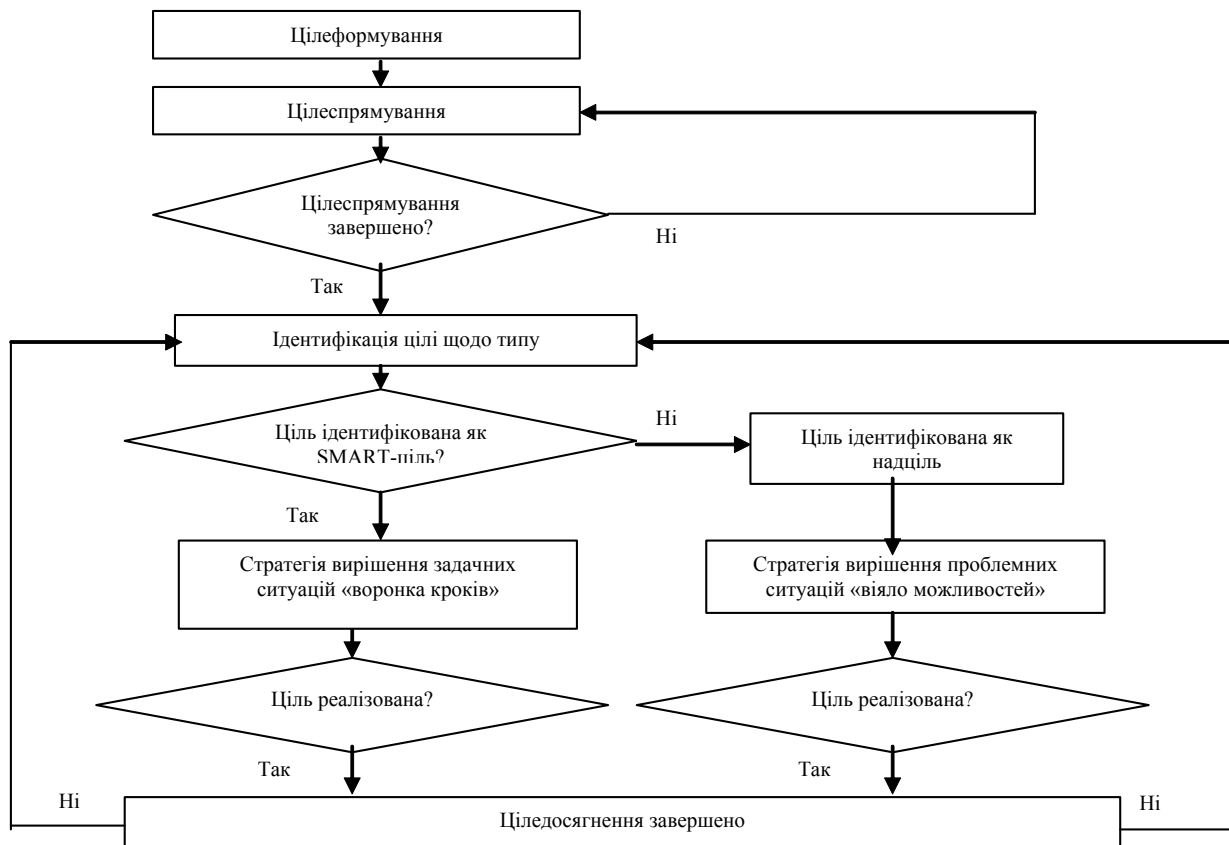


Рис. 2. Алгоритм ціледосягнення в процесі цілепокладання підприємства (джерело: сформовано автором на основі [9; 14; 16])

Задачна ситуація виникає у тому випадку, коли прагнення до будь-якої мети зустрічає утруднення і виникає потреба їх подолати, що дозволяє досягнути поставлену мету. Задачна ситуація є такою, коли ясно, що та як слід зробити для реалізації цілі, на відміну від проблемної, в якій не цілком ясно, що потрібно зробити, і тим більше зовсім незрозуміло, як це потрібно робити. Задачу можна розділити на частини (кроки), кожен з яких просуває до досягнення мети, оскільки властивістю задачі є адитивність. Стосовно до цілепокладання адитивність означає, що сума всіх виконаних кроків веде до досягнення поставленої мети. Тому задачну ситуацію можна алгоритмувати, визначити чітку послідовність виконуваних кроків. Для проблемних ситуацій, як неадитивних, чітку послідовність дій для їх вирішення визначити неможливо. Головні відмінності завдання від проблеми: завдання може бути вирішена наполовину, а проблема – тільки повністю.

Виходячи з типів ситуацій, можна умовно виділити два відповідних їм типи цілей: SMART-цілі і надцілі. SMART-цілі ідеально пристосовані для задачних ситуацій, в яких можна досить чітко і детально описати бажаний результат. Надцілі задають напрямок руху. На відміну від SMART-цілей, вони найчастіше абстрактні, невимірні, важкодосяжні, не прив'язані до часу. Єдине, в чому вони схожі зі SMART-цілями, – це релевантність (в даному випадку релевантність цінностям), проте надцілі завжди мають цінність для компанії.

Для вирішення задачних ситуацій за висновками дослідників ідеально підходить техніка SMART, зважаючи на її переваги: зручність структурування, алгоритмізація, моніторинг просування до мети, можливість програмування на досягнення мети [10].

Відповідно, для задачних ситуацій у досягненні SMART-цілей доцільно використовувати стратегію целедосягнення «воронка кроків», яку можна представити у вигляді трьох послідовно виконуваних етапів: розглобалізація завдання: визначення необхідних для досягнення цілі кроків (підзадач); формулювання виділених підзадач по SMART-критеріях; контроль за виконанням підзадач.

В свою чергу, стратегія «віяло можливостей» забезпечує цілереалізацію у проблемних ситуаціях. Для вирішення проблемних ситуацій, досягнення надцілі слід задати напрямок руху, вибрати будь-який з конкретних напрямків діяльності. Ця стратегія підходить для дій в ситуаціях конкурентної боротьби, постійної невизначеності, так як залишає більше можливостей для гнучкого реагування при зміні обставин і не створює передбачуваності наших дій, що особливо важливо в умовах конкуренції.

Етапи здійснення стратегії «віяло можливостей» у забезпеченні цілереалізації у проблемних ситуаціях включають: визначення основних напрямків руху шляхом схематичного зображення «віяла можливостей»; вибір найбільш оптимального на даний момент часу напрямку, визначення одного невеликого кроку в цьому напрямі (тут доречно використовувати техніку SMART, так як цей крок носить характер короткостроковості і може бути визначений за допомогою SMART-критеріїв); виконання кроку в обраному напрямку і оцінка карти «віяла можливостей» з точки зору виконаної дії, досягнутих (або відсутніх) результатів, а у разі необхідності використати можливість швидкої зміни траєкторію руху, напрямку і вибрати інший шлях у відповідності з отриманим.

В цілому ж, цілепокладання в функціонуванні експортоорієнтованих підприємств має орієнтуватися на переважаючі особливості партнерів на міжнародних ринках, оскільки власне «цільовий підхід» в управлінні, що розглядається як цілісна філософія, представлена на практиці як:

- управління за результатами в розробках фінських менеджерів [18];
- спільне вироблення рішень і постановки цілей групою, а також як менеджмент «однієї хвилини» – в роботі американських і японських менеджерів [19];
- співучасть працівників в виробничих радах в фірмах Німеччини [20] та ін.

Висновки. Сприйняття цілепокладання як процесу дозволяє надати останньому динаміки й здійснити трансформацію об'єкту управління із заданого стану у бажаний, а для виконання процесу цілепокладання важливим є його структуризація. Виділення етапів цілепокладання мотивується тим, що між поставленою ціллю та результатом знаходиться сукупність способів досягнення цих результатів, а постановка цілі потребує і вироблення способів її досягнення, що призвело до необхідності виділення в процесі цілепокладання етапу цілеспрямування, як проміжного між етапами цілеформування та ціледосягнення.

Виявлені підходи до цілеформування за типами цілепокладання, надані характеристики моделей для ефективного цілеспрямування та сформована на їх основі інтегрована модель, яка включає сучасні різносторонні вимоги до цілей, запропонований алгоритм ціледосягнення завбачають підвищення якості процесу цілепокладання в управлінні експортоорієнтованими підприємствами. Формування відповідного механізму цілепокладання вказаних підприємств виступатиме предметом наступних досліджень.

Література

1. Гриценко А.А. Наука и искусство институционального строительства / А.А. Гриценко // Институциональна архітектура та механізми економічного розвитку : матеріали наукового симпозиуму. – Х. : ХНУ, 2005. – С. 20–31.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер ; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; [пер. с англ.]. – СПб : Питер Ком, 1999. – 416 с.
4. Долгоруков А.М. Стратегическое искусство: целеполагание в бизнесе, разработка стратегем [Электронный ресурс] / Долгоруков А.М. – 2004. – Режим доступа : <http://www.i-u.ru/biblio/archive/dolgoukovstrategicheskoe/default.aspx>
5. Иванов М. А. Организация как ваш инструмент: менталитет и практика бизнеса / А.М. Иванов, Д.М. Шустерман. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 379 с.
6. Целеполагание / Центр управления финансами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://center.ru>

7. Литвак Б.Г. Стратегический менеджмент / Б. Г. Литвак. – М. : Юрайт, 2013. — 507 с.
8. Колесніков Б. Співвідношення понять «ціле покладання», «планування» і «прогнозування» в державному управлінні [Електронний ресурс] / Б. Колесніков, О. Саєнко // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2013. – Вип. 3. – С. 13–19. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/dums_2013_3_4
9. Овчаренко Є.І. Можливості використання інструментарію штучного інтелекту при узгодженні цілей у системі економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Є. І. Овчаренко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 345–350. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_12_50.
10. Архангельский Г.А. Тайм-менеджмент : учеб. пособие / Г.А. Архангельский, М.А. Лукашенко, С.В. Бехтерев, Т.В. Телегина ; под. ред. Г.А. Архангельского. – М. : Маркет ДС, 2010. – 288 с.
11. Кочнев А.Ф. Целеполагание как ключевая проблема менеджмента [Електронний ресурс] / Александр Кочнев // В поисках смысла. – М., 2011. – Режим доступу : <http://kochnev-a-f.livejournal.com/23783.html>.
12. Пригожин А. И. Цели и ценности. Новые методы работы с будущим / А. И. Пригожин. – М. : Дело АНХ, 2010. – 432 с.
13. Пригожин А. И. Цели организаций: стереотипы и проблемы / А.И. Пригожин // Обществ. науки и современность. – 2001. – № 2. – С. 5–19.
14. Стратегический менеджмент: Стандарт третьего поколения / под ред. Петрова А.Н. – СПб : Питер, 2015. – 400 с.
15. Баев И.А. Исследование и оптимизация потоковых процессов на промышленном предприятии / И.А. Баев, А.Г. Бутрин // Вестник УГТУ-УПИ. – 2005. – № 6. – С. 21–25.
16. Дафт Р. Менеджмент / Р. Дафт ; [пер. с англ.]. – СПб : Питер, 2006. – 864 с.
17. Яценко Ю. Г. Особенности целеполагания проектной деятельности на разных уровнях зрелости бизнеса [Електронний ресурс] / Ю. Г. Яценко, С. И. Неизвестный // Управління розвитком складних систем. - 2011. – Вип. 8. – С. 75–84. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2011_8_18
18. Санталайнен Т. Управление по результатам / Т. Санталайнен, Э. Воутилайнен, П. Поренне. – М. : Прогресс, 1988. – 320 с.
19. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Синк Д.С. ; [пер. с англ.] – М. : Прогресс, 1989. – 258 с.
20. Журавлев П.В. Одноминутный менеджер и жизненное равновесие / В.П. Журавлев; Д. Эдингтон, К.М. Бланшар. – М. : Попурри, 2002. – 143 с.

Надійшла 15.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

**СУЧАСНИЙ СТАН НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ:
ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД**

Стаття присвячена проблемі науково-технічного потенціалу України та країн далекого зарубіжжя. Здійснено аналіз стану науково-технічного потенціалу визначених країн, розглянуто особливості формування та розвитку науково-технічного потенціалу розвинених країн світу. Запропоновано можливі перспективні напрями підвищення рівня науково-технічного потенціалу України шляхом запровадження іноземного досвіду.

Ключові слова: науково-технічний потенціал, науково-технічна діяльність, наукові дослідження, інновації, іноземний досвід.

SKYBA H. V.
Khmelnitskyi National University**PRESENT STATE OF SCIENTIFIC AND TECHNICAL POTENTIAL OF UKRAINE:
DOMESTIC REALITIES AND FOREIGN EXPERIENCE**

The article is focused on the problem of scientific and technical potential of Ukraine and foreign countries. The state of scientific and technical potential of the defined countries has been analysed. The peculiarities of formation and development of scientific and technical potential in the developed countries have been researched. The possible perspective measures of improvement of scientific and technical potential of Ukraine by introducing the foreign experience have been proposed.

Keywords: scientific and technical potential, scientific and technical activity, scientific research, innovations, foreign experience.

Постановка проблеми. Розвиток суспільства все сильніше залежить від соціальних, інформаційних, культурних, політичних технологій та інновацій. Стратегічною метою розвинених країн є побудова інноваційної економіки, одним з основних ресурсів якої є кадровий потенціал науки, освіти і високотехнологічних секторів виробництва. Одним з головних чинників забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному конкурентному середовищі є здатність генерувати і впроваджувати досягнення інтелектуального потенціалу. Вирішення питань модернізації промисловості, нової індустріалізації, забезпечення інноваційного розвитку, розумного зростання залежить від наявності наукових і технічних розробок. В сучасних умовах практичне використання природничо-наукових, гуманітарних і науково-технічних знань стає найвагомішим джерелом забезпечення життєдіяльності суспільства, його духовного й фізичного розвитку. Звідси, головною рушійною силою науково-технічного прогресу країни є її науково-технічний потенціал (НТП). Сучасний мінливий світ, змінні глобалізаційні процеси вимагають пошуків нових рішень щодо покращення рівня підготовки НТП для інноваційної сфери країни. За таких умов вивчення прогресивного досвіду розвинених та економічно-успішних країн, з високим розвитком НТП є одним із завдань сучасної економічної науки і потребує нагального вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення невирішених частин загальної проблеми. Проблеми збереження та розвитку науково-технічного потенціалу (НТП) країни знаходяться в полі зору досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема особливості сучасного стану та умов покращення НТП в Україні аналізували А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, С. І. Здіорук, М. А. Йохна, М. О. Кужелев, О. О. Лапко, В. С. Лозовий, Ю. В. Макогон, В. Марущак, Т. В. Письменна, В. П. Семиноженко та інші. Серед провідних науковців-дослідників зарубіжних країн, які вивчали феномен НТП, наступні: М. Д. Кондратьєв, В. Мединський, Й. А. Шумпетер, Б. Санто, Р. Солоу, Е. Денісон, Л. Канторович та інші. Учені у своїх роботах розкривають актуальність НТП країни, науково-технічного розвитку країни, досліджують проблеми ефективного впровадження результатів наукових розробок у різні галузі економіки, організаційні, правові, фінансові аспекти комерціалізації результатів наукових розробок і їх вплив на економічний розвиток та інноваційну діяльність країни. Проте різноманітність підходів до вирішення проблем розвитку НТП у сучасних змінних умовах потребує систематизації та конкретизації.

Мета статті полягає у аналізі стану НТП України на сучасному етапі з моменту набуття незалежності та вивчення досвіду розвинених країн світу щодо покращення та розвитку НТП (на прикладі США, Японії, Великої Британії та Німеччини) для подальшого впровадження цінного досвіду в Україні.

Виклад основного матеріалу. Основою науково-технічного розвитку країни є НТП, що являє собою сукупність усіх засобів науково-технічної діяльності та її ресурсів. Науково-технічний потенціал включає:

– матеріально-технічну базу науки (сукупність засобів науково-технічної праці, наукові організації, наукове обладнання і установки, експериментальні заводи, лабораторії, електронно-обчислювальна база

інформаційного забезпечення тощо);

– кадри наукової системи (вчені, дослідники, конструктори, експериментатори, науково-технічний персонал);

– інформаційну систему, яка забезпечує постійне вдосконалення наукових знань (наукові прогнози, банк патентів, авторських свідоцтв, банк відомостей про світові досягнення в галузі конкретних наук тощо), яка здатна до оперативної обробки інформації та надання її користувачеві;

– організаційно-управлінську підсистему – планування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР); фінансування НДДКР; структуру управління НДДКР; організаційно-управлінські структури наукових підрозділів; методи управління НДДКР.

У цій системі мережа науково-дослідних, конструкторських, проектних інститутів, а також дослідних підрозділів вищих навчальних закладів функціонує з метою виробництва, розповсюдження і впровадження в практику наукових знань, реалізації єдиної науково-технічної політики. Розвинутий науково-технічний потенціал є також визначальною передумовою для встановлення і ефективного розвитку міжнародних науково-технічних зв'язків.

За радянських часів НТП розвивався на основі ідеологічного протиборства з країнами Заходу та США НТП і його напрями визначали такі чинники:

- суспільна власність на засоби виробництва;
- спрямування розвитку науки і техніки на мілітаризацію, на розвиток військово-промислового комплексу;

- надання пріоритету розвитку НТП для виробництва засобів виробництва.

Внаслідок цієї політики у сфері НТП стали відчутними такі її негативні прояви в економіці України на початку 90-х років: технічне і технологічне відставання від розвинутих країн світу; висока матеріало- та енергомісткість виробництва; відносна ізольованість у науково-технічному та технологічному обміні; високий рівень затратності виробництва; низький рівень інтенсифікації виробництва, продуктивності праці; спад виробництва й економічна криза.

Результатом впливу окреслених вище негативних чинників стало те, що, починаючи з 1991 року, рівень інтелектуального потенціалу України різко знижується. Так, загальна чисельність учених нашої держави зменшилася втричі і становить на 1.01.2016 року 101598 осіб. Скорочення зазнали наукові установи України, особливо відчутно у період з 2005-го по 2015-й роки – на 40,4%, в тому числі науковців – на 36,9%, наукоємність ВВП зменшилась удвічі і цей показник став одним з найнижчих у Європі. Аналітики констатують, що за останні роки Україна втратила понад 20 тисяч молодих дослідників. Результати соціологічних опитувань серед людей із вищою освітою свідчать про те, що 32% опитаних готові виїхати з України, а серед тих, хто має науковий ступінь – 37% [1]. Найбільш сильні еміграційні настрої відзначаються серед студентів і аспірантів. За даними на січень 2016 р., лише у Німеччині грантову підтримку одержують 25 тисяч молодих людей з України віком до 30 років. Загалом, за кордон хотіли б виїхати більше 60 % української молоді [2].

Рівень еміграції науковців з України один з найбільших у світі. З України їдуть найбільш перспективні молоді вчені, серед тих, хто виїхав за кордон на постійне місце проживання впродовж останніх 5 років переважали фахівці з біології, фізики, математики, – саме ті, від кого багато в чому залежить інноваційний розвиток. Тобто проголошена Україною інтеграція зі спільним науково-освітнім простором ЄС сприяла збільшенню «відтоку мізків» [2].

Також до ключових проблем НТП України можна віднести наступні:

- відсутність єдиного центру координування розвитку науки і технологій визначення актуальних для інновацій тем дисертаційних досліджень;

- недофінансування науки;

- низька заробітна плата науковців, відсутність кар'єрного зростання, відсутність власного житла;

- скорочення матеріально-технічної бази;

- пропонувані наукові результати світового рівня не знаходять застосування в економіці країни через брак коштів.

Всі ці проблеми можуть призвести до переорієнтації вітчизняної науки на інноваційний розвиток інших країн і перетворення України на експортера товарів і послуг з низьким рівнем доданої вартості, в тому числі у сфері інтелектуальної праці.

Однак навіть за таких умов розвитку НТП в Україні створено потужний науково-технічний потенціал, спроможний вирішувати найактуальніші проблеми структурної перебудови економіки, посилення їх соціальної спрямованості.

Сучасний рівень конкурентоспроможності економіки України в міжнародному вимірі та рівень розвитку ефективності функціонування національної інноваційної системи є недостатніми для забезпечення сталого розвитку вітчизняної економіки, гарантованої національної безпеки, виходу в найближчій перспективі за рахунок економічного зростання на європейські стандарти життя українського народу. Головна системна проблема полягає в тому, що результативність, якість і структура основної складової інноваційної системи – сектору досліджень і розробок, освіти, винахідництва – не повною мірою

відповідають потенційним проблемам інтенсивного розвитку економіки. З іншого боку, структурно відстала, технологічно низькоукладна вітчизняна економіка, отримана у спадок від СРСР, а також система фінансування, що склалася під впливом нав'язаних Україні ззовні неоліберальних реформ, залишаються вкрай несприятливими до сучасних досягнень науки і технологічних інновацій. Руйнівно вплинула на розвиток наукової сфери некомпетентна державна політика (приватизація, трансформація бюджетної, податкової, кредитної та інших кредитно-фінансових систем) фактично без врахування науково-технологічного фактору та його впливу на ефективність та конкурентоспроможність вітчизняної економіки. У відношенні до науки здійснювалась безперспективна політика виживання існуючого НТП замість його оновлення та якісного покращення для приведення у відповідність потребам ринкової економіки.

Застарілість сучасної технологічної бази науки, безвідповідальне ставлення до приведення її у відповідність до сучасних вимог фактично унеможливають проведення в Україні досліджень на світовому рівні без допомоги зарубіжних партнерів, яка часто є небезкорисною. Чимало значущих досягнень українських вчених стають інтелектуальною власністю інших країн. Майже половина наукових кадрів України витрачає свій творчий потенціал здебільшого в інтересах зарубіжних замовників.

Не дає позитивних результатів спроба вплинути на якість оновлення кадрів шляхом необґрунтованого зростання чисельності аспірантури і докторантури. Для підготовки величезної кількості аспірантів і докторантів (понад 33.000 чоловік) сьогодні в Україні немає відповідної наукової бази. У багатьох ВУЗах, де проходять підготовку більша частина пошукачів не виконується жодної науково-дослідницької теми, тому підсумком їх праці стають переважно компіляційні дисертації. Відповідно незначним є наукове і практичне значення таких робіт. Невисока й частка захищених аспірантами дисертацій, а значна частина аспірантів в подальшому не займається науковою роботою.

На даний час лише менше третини всіх науковців безпосередньо працює в науковій сфері. Цьому в певній мірі сприяє втрачання вимогливості при вирішенні проблем атестації наукових кадрів, присудженні вчених і академічних звань, зниження престижу наукової праці. Гострою проблемою є наростаючий розрив міждисциплінарних зв'язків і циклу «Фундаментальні дослідження – розробки – комерціалізація знань у виробництві». Це призвело до того, що більшість наукових установ стала скочуватися до реалізації політики консервації і тиражування тематики з метою виживання, а не для розвитку. Тому сьогодні до 75% вітчизняного ВВП використовується для підтримки вже досягнутого рівня науки. Не сприяло позитивним зрушенням в науковій сфері безвідповідальне реформування органів державного управління, яке здійснювалось у відриві від потреб вдосконалення наукового забезпечення соціально-економічного розвитку України і завдань реформування самої науки. Багато принципово вдалих положень існуючого законодавства не виконується, або безпідставно призупиняється іншими рішеннями державних органів.

Виходячи з таких реалій, можемо констатувати, що інноваційні процеси в економіці України не набули вагомих масштабів, кількість підприємств, що впроваджують інновації, зменшується з кожним роком, і в 2015 році їх кількість становила 11,8%, що менше в 3-4 рази, ніж в інноваційно розвинутих економіках. Наукоємність промислового виробництва знаходиться на рівні 0,3%, що на порядок менше від світового рівня.

Третина коштів припадає на закупівлю обладнання, в той час, як на придбання прав на нову інтелектуальну власність, менше. Майже половина з інноваційних підприємств взагалі не фінансують проведення в інтересах свого виробництва наукових досліджень. Таке становище обумовлено як браком, так і відсутністю в останні роки дієвої державної системи стимулювання інноваційної діяльності.

Найбільш інформативну оцінку інноваційного розвитку України в розрізі ключових факторів, що його визначають, отримано на основі використання індикаторів Європейського інноваційного табло (ЄІТ), які включають 5 груп індикаторів – «рушійні сили інновацій», «створення нових знань», «інновації та підприємництво», «індикатори застосування інформації», «інтелектуальна власність». За ЄІТ Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності четвертій групі – «країни, що рухаються навздогін» зі значенням індексу 0,23. У порівнянні з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн – лідерів» – приблизно у 3 рази, від «країн-послідовників» – 2 рази, від країн «помірні інноватори» – 1,6 разу [3].

Ранжування країн на основі цього комплексного індикатора інноваційного розвитку має цінність в тому плані, що цей показник визначає, наскільки економічне зростання країни базується на інноваціях. З наведених даних видно, що переміщення України сходинками інноваційного розвитку вимагатиме величезних зусиль, ресурсів, політичної волі і високої мобілізованості суспільства.

Отже, НТП країни – це, в першу чергу, одна з найголовніших характеристик країни, яка визначає її можливості розвитку і підтримки відповідного рівня в світовій економіці і міжнародних зв'язках.

Розглянемо НТП і політику інших країн. До прикладу, вважається, що США володіє найбільшим науково-технічним потенціалом в світі, і її вкладення в розвиток науки і техніки перевищують підсумовані вкладення найбільших країн світу. Можливо тому багато українських вчених вважають за краще емігрувати в США для продовження своєї діяльності, адже саме підтримка з боку держави показує зацікавленість країни в розробці нових технологій і розвитку наукової діяльності.

У США досягнення мети та виконання завдань інноваційної політики здійснюється шляхом

застосування механізму децентралізованого регулювання інноваційної діяльності, у якому держава відіграє провідну роль. Головна роль в управлінні наукою належить Конгресу, який займається не лише формальним прийняттям відповідних законодавчих актів. Парламент США аналізує напрямки наукових досліджень і встановлює їх пріоритетність через свої численні наукові комісії як постійно діючі, так і тимчасові. Конгрес не має спеціального органу, що відповідає за розвиток науки в країні. Водночас усі асигнування на науку (починаючи з 1974 року) проходять через Адміністративно-бюджетне управління, до функцій якого належить також визначення пріоритетних програм при розподілі національних ресурсів. Конгресу належить вирішальне слово в розподілі бюджету та прийнятті інноваційних програм. Також, важливу роль у реалізації інноваційної політики відіграє Міжурядова консультативна рада з питань науки і технологій, головним завданням якої є забезпечення зв'язку між урядами штатів і муніципальними органами.

На сьогодні США продовжують займати провідне місце у світі за витратами на сферу науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок (НДДКР). Доля фінансування з Федерального бюджету у загальних витратах на наукові дослідження і розробки складає в США близько 28%.

У таблиці 1 представлено показники витрат на дослідження і розвиток за країнами (топ 40).

За обсягами витрат на наукові дослідження і розробки провідні позиції займають такі країни, як США, Китай, Японія, Німеччина. Великобританія у цій таблиці займає 9-е місце. З даних таблиці спостерігаємо, що відсотки від ВВП на наукові дослідження у представлених країнах різняться, до того ж треба звертати увагу на обсяг ВВП країн. Так, наприклад, Південна Корея на дослідження виділяє найбільше коштів від ВВП – 4,4%, але за вартісним показником ВВП вона займає 5-е місце серед країн, представлених у топ 40. Найбільше коштів на науково-дослідну діяльність витрачає США – 496, 84 млрд дол. США у 2015 році. Тоді як Україна за останні роки виділяє на дослідження лише 0,66% та 0,62% від ВВП у 2014 та 2015 роках відповідно, а ВВП України є доволі низьким. Тому Україні і знаходиться у наведеній вище таблиці у рядку «Решта країн світу».

В Америці існує тенденція залучення молоді, коли вони ще навчаються у ВНЗ, до наукової діяльності, де проводиться більшість фундаментальних досліджень в різних галузях науки. Також в США дуже розвинена система об'єднання науки і підприємництва, що розвиває так званий інноваційний бізнес і привертає значний інтерес населення до такого виду діяльності.

Світовий досвід переконує у неможливості забезпечення стійкого інноваційного розвитку національної економіки без стимулювання державою залучення недержавних інвестицій у цей процес; для порівняння: поза бюджетом у США фінансується 73% НДДКР [4]. Америка є найбільшим виробником техніки і наукомісткої продукції в світі, що відповідно сприяє її утриманню на високому рівні і забезпечує конкурентоспроможність у глобальному середовищі.

Японія є так само одним з найбільших виробників наукомісткої продукції в світі, незважаючи на те, що до 80-х рр. розвиток цієї країни значно відставав від інших розвинених країн. Японія змогла піднятися на дуже високий рівень інноваційності та навіть випередити найбільш розвинені країни в деяких областях. І все це відбулося за рахунок нової політики держави, націленої на створення проектів і проведенню своїх досліджень в різних галузях, а не на використання зарубіжних технологій і досягнень у науковій діяльності. Можливо, саме цього і не вистачає Україні для збільшення науково-технічного потенціалу та розвитку країни, хоча часом і проводять різні дослідження, але все ж більшість технологій, які впроваджуються у виробництво та інші сфери, є іноземними. Найбільших результатів Японія досягла в таких напрямках, як виробництво товарів масового споживання, автомобілів і роботів.

Що стосується науково-технічного потенціалу країн Заходу, то можна сказати, що Захід є одним із визначальних центрів наукової діяльності у світі. Хоч підтримка з боку держав в країнах Заходу і менше, ніж в США, але все ж вона вагоміша, ніж в Україні. Недарма, 16 західноєвропейських країн зайняли відповідні позиції в топ 40. У цих країнах ведуться масштабні дослідницькі роботи, активно впроваджуються у виробництво новітні технології. Особливістю науково-технічного потенціалу країн Заходу є величезна кількість досліджень у військовій і космічній галузях.

Розглянемо більш детально НТП та систему його підготовки у провідних країнах Заходу: Великобританії і Німеччині. Позиції Великобританії в світовій економіці значно покращилися з середини 80-х рр. внаслідок проведення нової політики щодо розвитку економіки, науки і техніки. У країні постійно здійснюється підтримка з боку держави і тому кількість науковців у Великобританії з кожним роком зростає. Свого часу у Великобританії було вкладено багато коштів в покращення матеріально-технічної бази НТП, що в подальшому сприяло підвищенню інноваційності економіки країни. Нині науково-технічний потенціал Великобританії є одним з найпотужніших у світі.

Важливим інструментом стимулювання технологічного розвитку промисловості Великобританії визнане використання державного замовлення. Прямі й побічні результати науково-дослідних та конструкторських розробок, виконані на замовлення урядових організацій, як правило, використовуються приватними фірмами для освоєння випуску нових товарів і послуг [4].

Одним із ключових інститутів у сфері НДДКР та інноваційної діяльності у Великобританії є наукові парки. На сьогодні в країні існує понад 100 наукових парків. Їх діяльність спрямована на підтримку високотехнологічного бізнесу в таких пріоритетних галузях національної економіки, як біомедицина, фармацевтика, інформаційні технології та технології з використання альтернативних джерел енергії.

Витрати на наукові дослідження та розробки (Д&Р)

№ п/п	Країна	2014			2015			2016 (прогноз)		
		ВВП За ПКС млрд, US\$	Витрати на Д&Р від ВВП в % від ВВП	Витрати на Д&Р від ВВП За ПКС млрд., US\$	ВВП За ПКС млрд., US\$	Витрати на Д&Р від ВВП в % від ВВП	Витрати на Д&Р від ВВП За ПКС млрд., US\$	ВВП За ПКС млрд, US\$	Витрати на Д&Р від ВВП в % від ВВП	Витрати на Д&Р від ВВП За ПКС млрд., US\$
1	США	17,460.0	2.78%	485.39	18,001.3	2.76%	496.84	18,559.3	2.77%	514.00
2	Китай	17,630.0	1.95%	343.78	18,828.8	1.98%	372.81	20,015.0	1.98%	396.30
3	Японія	4,807.0	3.40%	163.44	4,855.1	3.39%	164.59	4,913.4	3.39%	166.60
4	Німеччина	3,621.0	2.85%	103.20	3,678.9	2.92%	107.42	3,741.4	2.92%	109.25
5	Південна Корея	1,786.0	3.60%	64.30	1,844.9	4.04%	74.53	1,909.5	4.04%	77.14
6	Індія	7,277.0	0.85%	61.85	7,822.8	0.85%	66.49	8,409.5	0.85%	71.48
7	Франція	2,587.0	2.25%	58.21	2,618.0	2.26%	59.17	2,657.3	2.26%	60.05
8	Росія	3,568.0	1.50%	53.52	3,432.4	1.50%	51.49	3,396.6	1.50%	50.95
9	Великобританія	2,435.0	1.81%	44.07	2,500.7	1.78%	44.51	2,558.2	1.78%	45.54
10	Бразилія	3,073.0	1.21%	37.18	3,042.3	1.21%	36.81	3,072.7	1.21%	37.18
11	Канада	1,579.0	1.90%	30.00	1,613.7	1.79%	28.89	1,646.0	1.79%	29.46
12	Австралія	1,100.0	2.25%	24.75	1,130.8	2.39%	27.03	1,167.0	2.39%	27.89
13	Італія	2,066.0	1.20%	24.79	2,076.3	1.27%	26.37	2,099.1	1.27%	26.66
14	Тайвань	1,022.0	2.35%	24.02	1,060.8	2.35%	24.93	1,104.3	2.35%	25.95
15	Іспанія	1,534.0	1.25%	19.18	1,572.4	1.30%	20.44	1,603.8	1.30%	20.85
16	Нідерланди	798.1	2.08%	16.60	810.9	2.16%	17.52	823.9	2.16%	17.80
17	Швеція	434.2	3.40%	14.76	445.9	3.41%	15.21	458.4	3.41%	15.63
18	Туреччина	1,512.0	0.88%	13.30	1,558.9	0.86%	13.41	1,615.0	0.86%	13.89
19	Швейцарія	444.7	2.90%	12.90	448.3	2.90%	13.00	453.7	2.90%	13.16
20	Сінгапур	445.2	2.65%	11.80	458.6	2.60%	11.92	472.4	2.60%	12.28
21	Іран	1,284.0	0.84%	10.79	1,291.7	0.90%	11.62	1,308.5	0.90%	11.78
22	Ізраїль	268.3	4.15%	11.13	277.7	3.93%	10.91	286.9	3.93%	11.28
23	Австрія	386.9	2.75%	10.64	390.4	2.84%	11.09	396.6	2.84%	11.26
24	Бельгія	467.1	2.04%	9.53	473.2	2.24%	10.60	480.3	2.24%	10.76
25	Мексика	2,143.0	0.45%	9.64	2,207.3	0.45%	9.93	2,280.1	0.45%	10.26
26	Катар	323.2	2.70%	8.73	346.1	2.70%	9.34	368.6	2.70%	9.95
27	Польща	941.4	0.80%	7.53	974.3	0.90%	8.77	1,008.4	0.90%	9.08
28	Малайзія	746.8	0.80%	5.97	782.6	1.07%	8.37	820.9	1.07%	8.78
29	Фінляндія	221.5	3.50%	7.75	223.3	3.55%	7.93	226.4	3.55%	8.04
30	Данія	248.7	2.90%	7.21	252.7	2.98%	7.53	257.8	2.98%	7.68
31	Пакистан	884.2	0.70%	6.19	922.2	0.75%	6.92	965.5	0.75%	7.24
32	Саудівська Аравія	1,616.0	0.32%	5.17	1,664.5	0.40%	6.66	1,709.4	0.40%	6.84
33	Південна Африка	683.1	0.95%	6.49	696.8	0.95%	6.62	711.4	0.95%	6.76
34	Чехія	299.7	1.80%	5.39	307.2	1.88%	5.78	315.5	1.88%	5.93
35	Норвегія	339.5	1.65%	5.60	342.9	1.65%	5.66	348.0	1.65%	5.74
36	Аргентина	927.4	0.62%	5.75	924.6	0.62%	5.73	925.5	0.62%	5.74
37	Індонезія	2,554.0	0.22%	5.62	1,445.4	0.30%	4.34	1,524.9	0.30%	4.57
38	Єгипет	945.4	0.24%	2.27	983.2	0.43%	4.23	1,025.5	0.43%	4.41
39	Бангладеш	535.6	0.70%	3.75	571.5	0.70%	4.00	609.8	0.70%	4.27
40	Португалія	276.0	1.40%	3.86	280.4	1.50%	4.21	284.6	1.50%	4.27
	Топ 40	91,271.0	1.91%	1746.05	92,879.4	1.96%	1823.62	96,531.1	1.95%	1886.70
	Решта країн світу	14,486.0	0.39%	57.05	14,925.0	0.40%	59.05	15,516.9	0.39%	61.05
	Світові витрати на Д&Р	105,757.0	1.70%	1803.10	107,804.4	1.75%	1882.67	112,048.0	1.74%	1947.75

Джерело: IRI, R&D Magazine, International Monetary Fund, World Bank, CIA Fact Book, OECD

Умовні позначення: ПКС – паритет купівельної спроможності; ВВП – валовий внутрішній продукт.

Однією із світових тенденцій розвитку інноваційної сфери є поєднання усіх ланок та циклів підготовки фахівців вищої кваліфікації, починаючи з школи і закінчуючи докторантурою. Так, уряд Великої Британії у Стратегії «Наш план зростання: наука та інновації» ставить на порядок денний «виховання наукових талантів», що передбачає впровадження системи заходів, спрямованих на розвиток та підтримку обдарованих дітей з початкової школи впродовж усього циклу навчання та сприяє нарощуванню потенціалу підготовки фахівців з природничо-наукових, інженерних і технічних спеціальностей, важливих для інноваційної економіки [2].

Німеччина теж відрізняється значним фінансуванням НТП з боку держави. У цій країні існує кооперування бізнесу і науки, що знову ж сприяє розвитку наукової діяльності та прогресу. Відмінною особливістю цієї держави є закордонне інвестування, поза бюджетом у Німеччині НДДКР фінансується на 70%. За рівнем витрат на науково-дослідні та експериментально-конструкторські розробки (НДЕКР), які становлять 2,5% ВВП (див. таблиця 1), Німеччина посідає одне з провідних місць серед економічно розвинених країн.

Потреба у кадрах високої кваліфікації не лише у науковій, а й у економічній сфері зумовлена процесами глобальної інформатизації та тенденцією швидкого «старіння» знань, що підвищує увагу до виробництва та адаптації нових знань.

У світі набуває поширення ефективна система підготовки науковців «3D-система»: молоді дослідники мають двох наставників (Double Mentor), є членами двох науково-дослідних установ (Double Affiliation) і провадять міждисциплінарні дослідження в двох галузях (Double Discipline).

Зазначені школи часто мають проектну спрямованість і можуть передбачати створення дослідницьких груп або мереж, у склад яких можуть входити кілька університетів, інститутів, підприємств. Ці ж структури слугують зв'язку з промисловістю, бізнесом і державними службами. Сьогодні близько 50 % університетів Європи мають дослідні школи для підготовки PhD-здобувачів. Їх досвід має бути використаний в університетах та інститутах нашої країни.

Отже, як переконливо свідчить зарубіжний досвід, розбудова інноваційного суспільства можлива лише за умов активної державної підтримки, впровадження програм, спрямованих на поліпшення інвестиційно-інноваційного клімату, створення довгострокових мотивацій науково-технічної творчості, стимулювання розвитку фундаментальної та корпоративної науки. Це, звісно, стосується і України.

Висновки. Підсумовуючи викладене вище, можна констатувати, що в Україні триває негативна тенденція щодо збереження та розвитку НТП, а вітчизняні товаровиробники не дуже зацікавлені у запровадженні інновацій. Про це, зокрема, свідчать такі тенденції:

1) різке зменшення попиту виробничого сектору на науково-технічні розробки, спричинене нерозвиненістю високотехнологічних виробництв та нестачею коштів;

2) скорочення державної підтримки науки в усіх економічних програмах, зумовлене бюджетним дефіцитом, політичною та економічною нестабільністю, військовими діями на сході України, анексією Криму, відсутністю прийнятих стратегічних програм інноваційного розвитку.

Наростання загрози національній безпеці потребує від влади України усвідомлення того, що лише потужна наукова школа, яка спирається на інноваційні технології, здатна адекватно їм протидіяти і гарантувати достойний рівень економічної безпеки.

Задля підвищення інноваційного розвитку національної економіки необхідно удосконалити систему підготовки науковців вищої кваліфікації, запроваджуючи іноземний досвід розвинених країн світу, а саме:

– залучення у науку молоді шляхом якісної модернізації системи підготовки наукових кадрів, починаючи зі створення спеціалізованих наукових шкіл для обдарованих дітей, підтримуючи їх впродовж усього циклу навчання;

– виділення державою відповідно до сучасних вимог достатньо коштів на підготовку, функціонування та збереження НТП, модернізацію матеріально-технічної бази науковців;

– залучення в розвиток НТП значних обсягів недержавних інвестицій;

– запровадження системи активного матеріального стимулювання та підвищення соціального статусу вченого;

– формування якісно нової системи відбору та підготовки наукових кадрів;

– зміна організаційних аспектів докторської освіти шляхом запровадження структурованих докторських програм та докторських шкіл;

– розширення кар'єрних перспектив докторів та постдокторантів;

– запровадження системи відповідальності за якість шляхом введення критеріїв оцінювання підготовки фахівців на всіх етапах та рівнях;

– забезпечення тісної взаємодії науки, освіти і виробництва, орієнтації на практичний результат, враховуючи потреби ринку праці.

Література

1. Низька зарплатня штовхає українців за кордон – демографи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bbc.com/ukrainian/news/2013/07/130710_ukrainians_migration_rl.

2. Проблема підготовки наукових кадрів для інноваційної сфери в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/nauka_kadru-e5da6.pdf
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : проект [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
<http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48722>
4. Марущак В. Особливості новітніх тенденцій науково-технологічного розвитку в системі антикризових заходів України [Електронний ресурс] / Марущак В. – Режим доступу :
<http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/25187/18-Maruschak.pdf?sequence=1>
5. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік [Електронний ресурс] : аналітична довідка. – Режим доступу :
<http://mon.gov.ua/content/%D0%94%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C/%D0%9D%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%B0/2-3-ad-kmu-2015.pdf>
6. Освіта і наука в інноваційному розвитку сучасної Європи : аналітична доповідь / С. І. Здіорук, М. М. Карпенко, І. В. Богачевська та ін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_analit/nauka_osv.pdf

Надійшла 15.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті розглянуто роль стратегічного планування розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства у системі євроінтеграційних процесів. Проаналізовано праці науковців, які займалися вивченням питання планування стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Розглянуто фактори впливу на зовнішньоекономічну стратегію підприємства. Проаналізовано роль державного регулювання при визначенні стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах євроінтеграції.

Ключові слова: стратегічне планування, зовнішньоекономічна діяльність, євроінтеграція, планування розвитку підприємства, розробка стратегії.

PILISHEK N. M.
Khmelnitsky National University**STRATEGIC PLANNING OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE UNDER THE CONDITIONS OF INTEGRATING TO EUROPE**

The article deals with the role of strategic planning of foreign economic activity development of an enterprise within the system of integration processes of Ukraine to Europe. The scientific results of the economists whose scientific interest is the issue of strategic planning of foreign economic activity development of an enterprise have been analysed. The factors which affect the strategy of foreign economic activity of an enterprise have been considered. The role of the government control when deciding the on the strategy of foreign economic activity development of an enterprise has been analysed.

Key words: strategic planning, foreign economic activity, integration to Europe, enterprise development planning, strategy development.

Актуальність теми дослідження. В умовах сьогодення розвиток ринкових відносин та євроінтеграційні процеси зумовлюють необхідність до більш ретельного і виваженого управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств та планування їх стратегічного розвитку. Стратегія формується під впливом внутрішнього та зовнішнього середовища, постійно розвивається, тому що завжди виникає щось нове, на що потрібно реагувати. В першу чергу, це актуально для країн з невеликою економікою. Саме до таких країн належить і Україна. Вітчизняна економіка має велику залежність від постачальників енергоносіїв, кон'юнктури світових ринків, які роблять нашу економіку дуже чутливою до зміни чинників зовнішнього середовища. Зовнішнє середовище бізнесу, особливо міжнародного, характеризується швидкоплинністю. Це пояснюється високою насиченістю споживчого попиту, його індивідуалізацією, різноманітним характером. Ці зміни попиту диктують зрушення інших факторів середовища: технології, засобів зв'язку, тощо. Відповідно й підприємства повинні швидко пристосовуватись до цих змін, і тут необхідно використовувати весь інструментарій стратегічного планування.

Стратегічне планування – це процес прийняття рішень топ-менеджментом, що фокусується на довгостроковій перспективній діяльності підприємства і визначає засоби, за допомогою яких цілі цієї діяльності можуть бути досягнуті. Успішне його використання дає можливість підприємству досягти ефективної зовнішньоекономічної діяльності на ринку в системі євроінтеграційних процесів. На жаль, керівництво вітчизняних підприємств починає займатися стратегічним плануванням та застосовувати його у своїй діяльності, тільки тоді, коли відчувають на собі недоліки чи негативні наслідки перших, скоріше спонтанних та імпульсивних заходів при вирішенні проблем, які спіткали підприємство. Відповідно до цього, проблеми стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств існують в межах загальнодержавних пріоритетів євроінтеграції і зумовлюють актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретико-методологічних проблем формування зовнішньоекономічних стратегій займалися такі вітчизняні та російські вчені: І.С. Гладков, О.Ю. Пасічна, Л.В. Пельтек, О.П. Подцерковний, В.В. Швед, Л.О. Чорна. Також важливий внесок у становлення і розвиток теоретичних положень стратегічного управління зробили Д. Аакер, Р. Акофф, І. Ансофф, П. Друкер, Х. Віссем, У. Кінг, Д. Кліланд, Г. Мінцберг, М. Портер, А. Томпсон, А. Чандлер.

Мета дослідження. Метою дослідження є визначення послідовно-логічних етапів стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств в системі євроінтеграційних процесів.

Вклад основного матеріалу. Євроінтеграція відкриває перед вітчизняними підприємствами великі можливості в розширенні зовнішньоекономічної діяльності. Разом з тим вона несе в собі й істотні загрози, зумовлюючи розмежування країн-членів на «цивілізаційний центр» і «периферійну зону», поглиблюючи їх диференціацію в соціально-економічному розвитку [1]. Вітчизняним підприємствам при визначенні того чи іншого вектора зовнішньої політики необхідно оцінити перспективи інших глобальних

конкурентів. Саме державне регулювання можна назвати визначальним фактором прямого впливу, який формує підґрунтя та клімат для факторів непрямого впливу на зовнішньоекономічну стратегію підприємства (рис. 1).

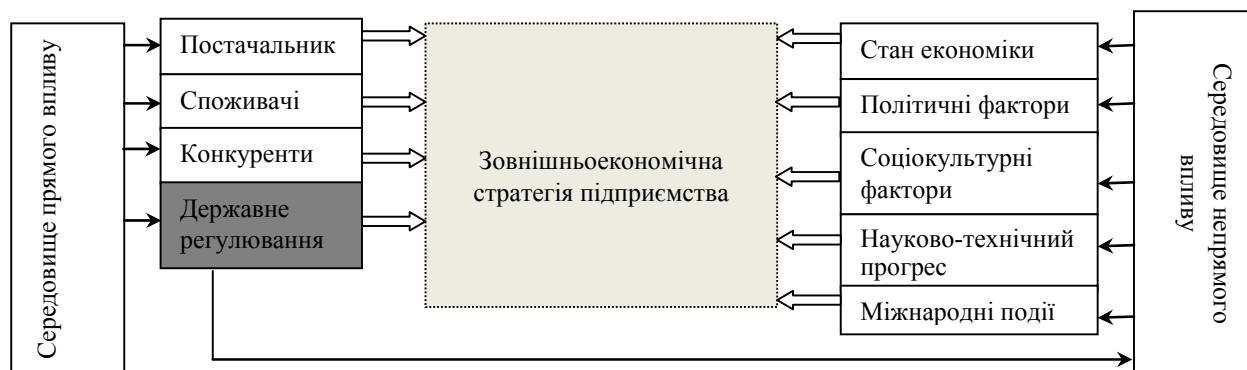


Рис. 1. Фактори прямого та непрямого впливу на зовнішньоекономічну стратегію підприємства (власна розробка автора)

Роль державного регулювання при визначенні внутрішніх та зовнішніх факторів ефективного стратегічного розвитку підприємства в системі євроінтеграційних процесів чітко показана на рис. 2. Процес стратегічного планування розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств в системі євроінтеграційних процесів повинен здійснюватися у такій послідовності:

1) Збір вихідної інформації про умови діяльності в системі євроінтеграційних процесів. На цьому етапі підприємство повинне вивчити умови, створені з боку держави, в плані сприяння або, навпаки, стримування експорту визначеної продукції на відповідні зовнішні ринки.

2) Стратегічний аналіз. Підприємство кількісно визначає рівень зміни державного впливу на свою діяльність у поточному періоді порівняно з базисним і з урахуванням цього формує стратегію виходу на зовнішній ринок.

3) Формування зовнішньоекономічної стратегії виходу на новий ринок.

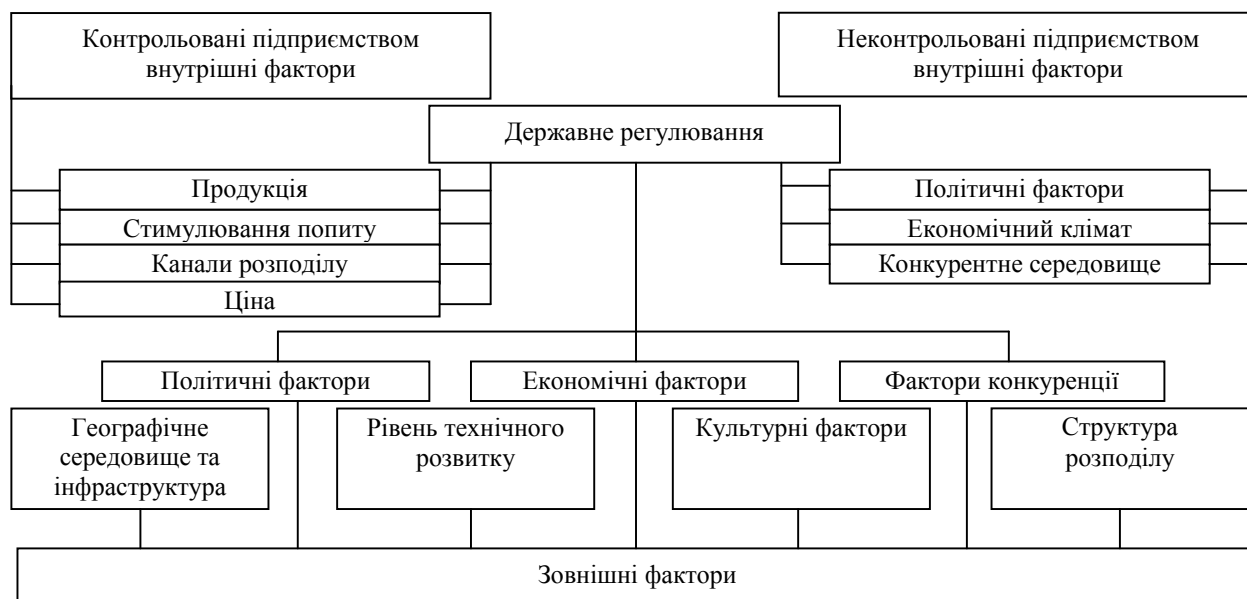


Рис. 2. Роль державного регулювання при визначенні внутрішніх та зовнішніх факторів ефективного стратегічного розвитку підприємства в системі євроінтеграційних процесів (власна розробка автора)

Слід зауважити, що Україна декларує вступ до ЄС, тому цей факт необхідно враховувати під час планування стратегії співпраці підприємств з партнерами. Разом з тим, обираючи орієнтацію на євроінтеграцію, керівники можуть заручитися як підтримкою держави, так і іноземних інвесторів. Проте, розраховуючи на іноземні інвестиції, необхідно врахувати ризик стосовно інтеграції, який зумовить залежність від зовнішніх чинників та нестабільність розвитку основних торговельних партнерів. Відповідно до цього у довгостроковому періоді очікуватиметься:

- репатріація прибутку до країн-інвесторів (плата за використання інвестованих коштів);
- розрахунок з боргами.

У зв'язку з цим підприємства не матимуть необхідної кількості фінансових ресурсів у власному

розпорядженні. Тобто суть першого етапу стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств полягає у формуванні інформаційного забезпечення щодо потенційних контрагентів та виявлення структури потенціалу підприємства:

- виділення загальної системи управління;
- служби маркетингу;
- інноваційних змін та складових виробництва продукції;
- встановлення місії та цілей організації в умовах євроінтеграції [2].

На другому етапі, після визначення контрагентів, аналізу усіх чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ (рис. 2), необхідно визначитися із шляхами вирішення основних проблем, які існують на кожному підприємстві [3].

Суть третього етапу полягає у формуванні на основі альтернативних варіантів однієї оптимальної стратегії загалом для підприємства. Менеджери розробляють стратегічні, а на їх основі тактичні плани щодо оновлення технічних і технологічних ресурсів, а, значить, і щодо підвищення рівня конкурентоспроможності продукції.

Відповідно до перших трьох етапів планування підприємства розробляють програму інноваційно-інвестиційного розвитку, оскільки вона формалізує усі прагнення керівників. У програмі повинні бути зазначені прогностичні показники, яких планується досягти. Ця програма має стати основою окремих стратегічних планів для підрозділів, основою розроблення стратегічних цілей.

Наступним етапом планування розвитку зовнішньоекономічної діяльності є оцінювання обраної стратегії на предмет відповідності встановленим критеріям [4]. Якщо стратегія відповідає заданим критеріям, то необхідно розробити цілі, які сприятимуть її реалізації. Цілі вітчизняних підприємств сьогодні на порядок складніші й масштабніші від тих, які вирішувалися в попередні десятиліття. Вони можуть включати (за ступенем важливості):

- 1) формування декількох проектів інноваційного розвитку для декількох потенційних інвесторів;
- 2) розроблення програми співпраці з вітчизняними конкурентами, що забезпечить економію на масштабах та створення конкурентоспроможного об'єднання;
- 3) підвищення якості продукції відповідно до міжнародних стандартів;
- 4) підвищення продуктивності праці, підвищення мотивації працівників;
- 5) підвищення корпоративної культури;
- 6) розвиток науково-дослідних робіт на основі співпраці з іноземними і вітчизняними підприємствами тощо.

Отже, на підставі окресленого вище, можемо розробити послідовно-логічну схему стратегічного планування розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств в системі євроінтеграційних процесів (рис.3).

З рисунку 3 бачимо, що на планування стратегічного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств в системі євроінтеграційних процесів прямий вплив чинять рівень державної підтримки вітчизняного експортера та ті умови, які створюються для сприяння розвитку ЗЕД підприємства за рахунок застосування різних заходів державного регулювання.

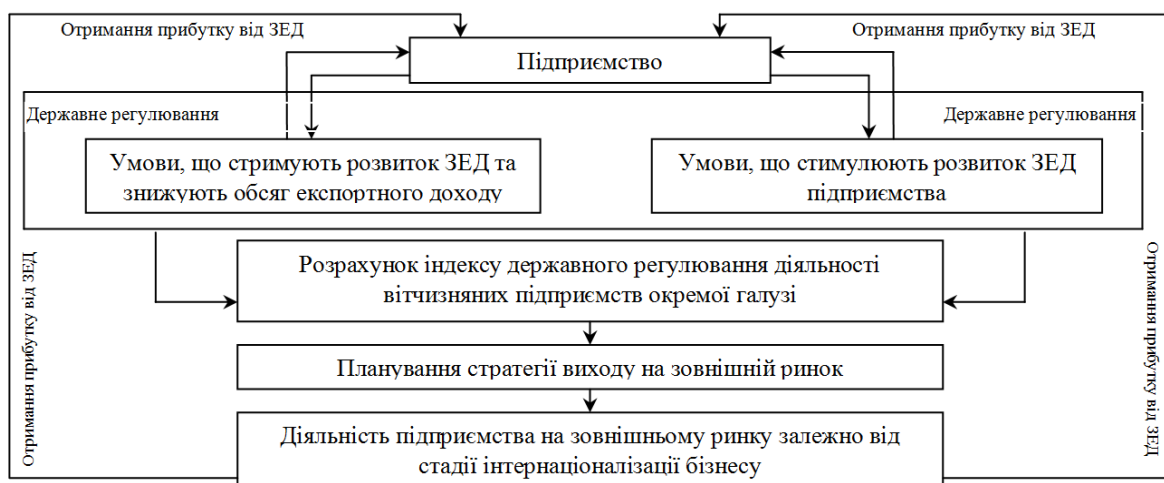


Рис. 3. Послідовно-логічна схема стратегічного планування розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств в системі євроінтеграційних процесів (власна розробка автора)

Отже, підприємство, яке планує вихід на зовнішній ринок зі своєю продукцією в умовах євроінтеграції, має враховувати всі позитивні, можливо, й негативні аспекти державного регулювання розвитку галузі, в якій здійснює свою діяльність, оскільки це один із основних показників, що впливають на умови та способи виходу підприємства на нові міжнародні ринки.

Висновки

У сучасному геополітичному та гео економічному векторі Україна орієнтується на євроінтеграцію. Стратегічне планування розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в системі євроінтеграційних процесів передбачає багато послідовних та взаємозалежних етапів. Проте особливістю планування діяльності підприємств в умовах євроінтеграції є не лише пошук оптимальної стратегії розвитку на умовах вибору альтернативних варіантів, а й розроблення функціональних субстратегій, реалізація яких буде основою для досягнення загальної мети (стратегія кадрового забезпечення, стратегія технічного і технологічного управління підприємством, стратегія розроблення і впровадження бюджетування тощо). Крім того, кінцевим результатом планування має бути відповідність іншим функціям менеджменту, тому що лише обґрунтоване та оптимальне управління діяльністю підприємств може сприяти їхньому виходу із сучасного кризового стану.

Література

1. Анісімова О.М. Використання стратегічного управління підприємств у сфері міжнародного бізнесу / О.М. Анісімова // Университетская наука – 2013 : международная научно-техническая конференция : сб. тезисов докладов : в 3 т., г. Мариуполь, 24–27 апреля 2013 г. – Мариуполь : ГВУЗ «ПГТУ», 2013. – Т. III. – С. 53–54.
2. Заяц О.Ю. Передумови ефективного функціонування експортоорієнтованих машинобудівних підприємств України / О. К. Малютін, О. Ю. Заяц // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – Суми, 2014. – Випуск 3 (51). – С. 99–103.
3. Слабоспицька О. Ю. Особливості планування стратегії в зовнішньоекономічній діяльності підприємств / О. Ю. Слабоспицька // Наука молода : збірник наукових праць молодих вчених Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль, 2014. – Вип. 13. – С. 109–114.
4. Слабоспицька О. Ю. Особливості стратегічного планування на підприємстві з урахуванням системи державної підтримки українського експорту / О. Ю. Слабоспицька, Ю. І. Данько // Аграрний вісник Причорномор'я: Економічні науки. – Одеса, 2014. – Вип. 53. – С. 60–65.

Надійшла 05.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

ФОРМИ ТА МЕТОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В СИСТЕМІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Виділено основні методи та форми стимулювання експорту продукції підприємств та їх взаємозв'язок. Наголошено на необхідності застосування відповідних інструментів стимулювання з метою посилення експортних позицій. Проаналізовано вплив державного регулювання на зовнішньоекономічну діяльність та міжнародну торгівлю, виділено проблеми та недоліки існуючого механізму. Наголошено на необхідності застосування відповідних інструментів стимулювання з метою посилення позицій вітчизняних виробників.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, держава, конкурентоспроможність, підтримка, стимулювання, експортні кредити, форми, методи.

DZIUBA M. I.
Khmelnitskyi National University

FORMS AND METHODS OF STIMULATION OF EXPORT OPERATIONS IN ENTERPRISE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY ORGANIZATION

The article focuses on the theoretical information of the determination of such concept as export incentive and also is formed the universal determination of this concept. We pay attention to the basic methods and forms of encouragement of the export activity in Ukraine, their classification and differences. Underscored the importance of using incentive tools for strengthening the position of Ukrainian product on world markets. Studied the experience of public export policy of other countries. Analyzed the present condition of the export activity in Ukraine and determined the most important problems. We formulated recommendations that can improve the present condition of the export activity by using generally accepted methods and forms of the export incentive of the enterprises.

Keywords: foreign trade, exports, state, competitiveness, support, promotion, export credits, forms, methods.

Постановка проблеми. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності – це суттєвий фактор підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах усієї країни. Актуальною науковою задачею є дослідження проблем стимулювання експортних операцій підприємств і розробка відповідних заходів.

Аналіз останніх досліджень. Наукове дослідження проблеми стимулювання зовнішньоекономічної діяльності призвело до певних розбіжностей у визначенні поняття, видів, завдань та інструментів стимулювання експорту. Зазначеним питанням присвячено праці відомих науковців. Найбільш ґрунтовно ця проблема розглянута у працях таких вітчизняних вчених: Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, Я.В.Белінської, М. В. Кужельного, Є. В. Мниха, М. С. Пушкаря, В. В. Сопка, Л.М. Римаревої, Е.О.Ковтуна та ін.

Зважаючи на те, що стимулювання експортної діяльності є одним із дієвих механізмів активізування зовнішньоекономічної діяльності, доцільно було б ознайомитися із трактуванням самого поняття “стимулювання”. Стимулювати, як вказується в словниках, означає “приводити в рух”.

Серед українських науковців над поняттям “стимулювання експорту” працювали І. Бураковський, В. Бабенко, А. Кредісов, Т. Непомняща, М. Скрипник, Ю. Макогон, А. Філіпенко, Ю. Захарій та ін.

Німецький науковець Р. Хенцлер вважав, що стимулювання експорту – це система засобів та заходів, спрямованих на допомогу експортним галузям щодо налагодження відносин із закордонними партнерами та реалізації більшої кількості експортних замовлень на іноземних ринках збуту.

Схожі визначення щодо стимулювання експорту пропонують швейцарський професор Д. Лефевр та В. Глаштеттер. Д. Лефевр під цим поняттям розуміє сукупність лише тих засобів та заходів держави, метою здійснення яких є фізичне і (або) вартісне підвищення експорту. А Глаштеттер вважає, що стимулювання експорту – це система усіх державних заходів, які сприятимуть зростанню фізичного та вартісного обсягу експорту за допомогою зниження експортної ціни та інших витрат [7].

У результаті тривалих досліджень проблеми стимулювання експорту були виокремлені дві моделі організування стимулювання експорту: французька і німецька. Причиною такого поділу є різне розуміння країнами ролі держави у цьому процесі. Узагальнивши проаналізовані дослідження учених можна навести таке визначення поняття “стимулювання експорту”: це сукупність інструментів та заходів переважно державного характеру, які внутрішньо спонукають до збільшення збуту вітчизняних товарів і послуг на іноземних ринках з метою підвищення життєвого рівня населення всередині країни [4].

Методи та заходи щодо стимулювання експорту приймаються як на державному рівні, так і в рамках регіональних утворень (в межах повноважень останніх). Тоді держава виступає в ролі кредитора та гаранта.

Існує широкий перелік форм та методів, що можуть застосовуватися у системі стимулювання експорту підприємств, та їх зв'язок з відповідними формами стимулювання (рис. 1).

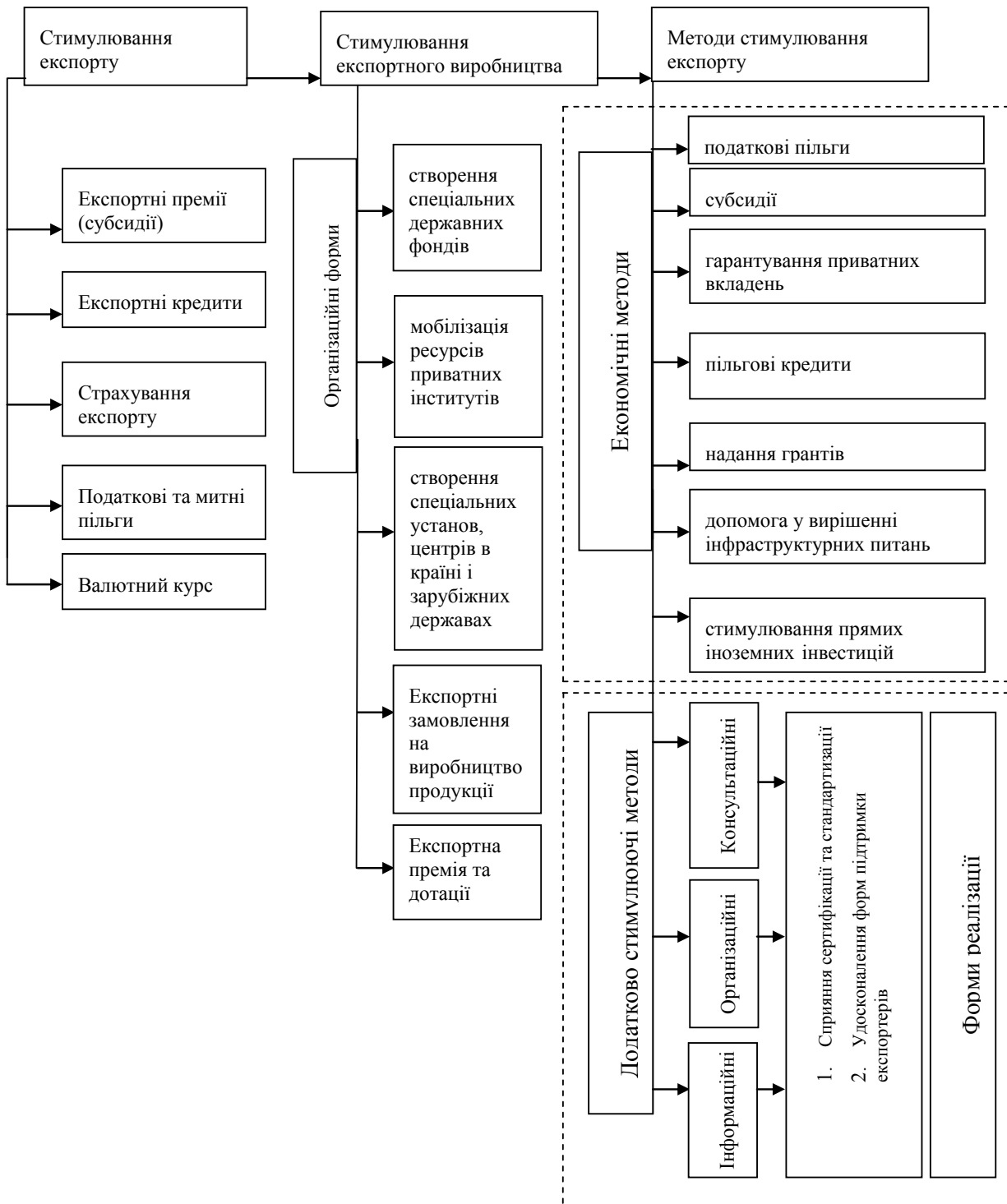


Рис. 1. Методи та форми стимулювання експорту

Світовий досвід показує, що стимулювання експорту відбувається двома основними шляхами: через формування сприятливого макроекономічного клімату і створення для виробників і експортерів необхідних стимулів до експорту [6].

В Україні економічні та додатково стимулюючі методи мають надзвичайно обмежений перелік застосування і в основному спрямовані на покращення показників діяльності експортера тільки на етапі реалізації продукції. Враховуючи наявність ряду нормативно-правових актів, що передбачають стимулювання експорту продукції підприємств, недосконалою є система експортного страхування та кредитування, особливо довгострокового. Для покращення ситуації у сфері вітчизняного експорту

необхідним є удосконалення форм і методів стимулювання на базі оцінювання експортного потенціалу, що дасть змогу вітчизняним експортерам формувати довгострокові стратегії розвитку експорту і підвищувати ефективність використання вітчизняного експортного потенціалу.

Багато країн серед стимулювання експорту продукції широко застосовують експортні замовлення на виробництво продукції, що забезпечує виробникам такої продукції гарантований збут виготовлених ними товарів на вигідних для них умовах.

Як свідчить світова практика, у разі одержання підприємством експортного замовлення, держава може взяти участь у експортному кредитному страхуванні в межах державних норм дотацій, а великі замовлення, що передбачають довгострокове фінансування з боку покупця чи його банку, забезпечуються покриттям кредитних ризиків та ризиків зміни курсу. Це стимулює експортера до активнішої діяльності на міжнародних ринках [6].

У деяких випадках держави з метою стимулювання експорту продукції можуть проводити політику стимулювання імпорту, що полягає у заохоченні ввезення в країну іноземних товарів, необхідних для ефективного функціонування експорту.

Перш за все, в Україні державну фінансову підтримку експорту необхідно направляти на технологічну його частину, але обсяги такої підтримки не визначені ні в державному бюджеті, ні в національній стратегії розвитку експорту. На фінансову підтримку експорту в розвинених країнах витрачається в середньому 0,35% ВВП, відповідно, доцільним вважається закласти в державному бюджеті саме такі обсяги державної підтримки та стимулювання експортно-орієнтованих галузей української економіки [5]. Система такої державної підтримки, на нашу думку, повинна включати різноманітні інструменти економічного впливу, а також заходи організаційного та інформаційного сприяння експортеру.

Але можемо зауважити, що прослідковується тенденція (схематично зображена на рис. 2), яка проявляється в практиці підтримки експортерів і являється однією з причин постійної участі держави в цьому процесі.



Рис. 2. Сприяння експорту як «замкнене коло»

Спочатку держава проводить політику стимулювання експорту в тій чи іншій формі (субсидії, експортні кредити). Ефект стимулювання досягається: відбувається збільшення поставок товару на зовнішні ринки. Однак, в певний момент міжнародний товарний ринок виявляється перенасичений, що відповідно, загострює конкурентну боротьбу між виробниками різних країн. Посилюється боротьба за споживача, створюючи додаткову необхідність зі сторони підприємства в державній підтримці його експортної діяльності. Таким чином, держава знову опиняється залученою на постійній основі в стимулюючу діяльність і такий процес перетворюється на «замкнене коло», тому що повторне сприяння ще більше посилює конкуренцію на зовнішньому ринку. Це означає, що такий механізм державного регулювання завжди буде мати великий вплив на зовнішньоекономічну діяльність та міжнародну торгівлю.

Тому пропонуємо стимулювати і підтримувати експортера не як сприяння в процесі реалізації продукції, що поступається світовим аналогам за якістю, а як інструмент, покликаний прискорити процес реалізації товарів і компенсувати підвищені витрати експортерів при виході на світовий ринок.

Проте, світова практика показує, що опора тільки на державні ресурси в сфері зовнішньої торгівлі високими технологіями, наукомісткими товарами і послугами є недостатньою. В умовах дефіциту державного бюджету і недостатньої зацікавленості підприємництва в реалізації інноваційних проектів на перший план мають вийти найважливіші напрями науки і виробництва. Успіх будь-якої економіки починається з пріоритетного, випереджаючого розвитку секторів господарства, які визначають конкурентоспроможність країни. Як інструмент такої політики доцільно використовувати спеціальні

економічні зони технологічного напрямку різних типів, які довели в усьому світі свою ефективність: інкубатори, технологічні парки, технополіси, регіони науки і технологій.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Результати дослідження форм та методів стимулювання експорту продукції вітчизняних підприємств, наведені у цій роботі, будуть використані у подальших дослідженнях з метою удосконалення системи стимулювання експорту продукції, що, своєю чергою, дасть змогу підвищити рівень залучення національних виробників та активніше використовувати їх експортний потенціал.

Література

1. Белінська Я.В. Державна підтримка експорту: зарубіжний досвід та уроки для України / Я.В. Белінська // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3. – С. 120–131.
2. Дем'яненко А.Г. Оцінка ефективності організаційної структури експортної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / А.Г. Дем'яненко. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc...1/3.4.pdf.
3. Державне регулювання економіки / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залова ; за ред. І.Р. Михасюка ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – К., 2005. – 592 с.
4. Ковтун Е. О. Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві [Електронний ресурс] / Е. О. Ковтун, В. О. Зубар, О. М. Шкарапута. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/77855.doc.htm.
5. Курищук В. Державна фінансова підтримка експортної діяльності в Україні / В. Курищук // Економіст. – 2009. – № 6. – С. 39–41.
6. Римарева Л.М. Державна підтримка експортної діяльності в зарубіжних країнах та в Україні [Електронний ресурс] / Л.М. Римарева, А.В. Лукач, Н.М. Путь. – Режим доступу : <http://intkonf.org/rimarevalmlukach-av-put-nm-derzhavna-pidtrimka-ekspornoyi-diyalnostiv-zaubizhnih-krayinah-ta-v-ukrayini/>
7. Hoppen, Dieter: Vertriebsmanagement Steuerung der Firmenkungeschaefte im Inland und im Export: Lehrbuch und nachschlagewerk; mit Tabellen / von Dieter Hoppen. – Muenchen, Wien: Oldenbourg. – 1999. – S. 312. (Managementwissen fuer Studium und Praxis).

Надійшла 05.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

**АНАЛІЗ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДО АГРАРНОГО СЕКТОРУ
ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ**

У статті проаналізовано законодавчі акти, що регулюють інвестиційні відносини між іноземними інвесторами та державою. Проаналізовано структуру країн, з яких надходять прямі іноземні інвестиції до України. Обґрунтовано доцільність залучення іноземних інвестицій у сільське господарство країни для досягнення економічних і соціальних ефектів. Виявлено проблеми, що заважають інвестиційному процесу в регіоні. Проведено статистичний аналіз обсягів інвестування в аграрний сектор Запорізької області за період 2009–2015 років, динаміки залучення інвестицій, виявлено піки підвищення та зниження показників. Досліджено вагу сільського господарства у загальній структурі прямих іноземних інвестицій у Запорізьку область. Досліджено проблеми, які утримують приплив капіталу в сільське господарство області.

Ключові слова: інвестиції, прямі іноземні інвестиції, аграрний сектор, інвестиційний клімат, макроекономічний вплив, сільськогосподарське виробництво.

KUSHNIR S. O., KONYEV V. V.
Zaporizhzhia National University**THE ANALYSIS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT TO AGRICULTURAL
SECTOR OF THE ZAPOROZHIE REGION**

The aim of the research is to analyze direct foreign investment in the agricultural sector of the Zaporizhzhia region and to search solutions to problems that delay increase of investment in the agriculture for economic growth of the region. Laws that regulate investment relations between foreign investors and the state are analyzed. The structure of the countries from which direct foreign investment is coming to Ukraine is analyzed. The expediency of involving of foreign investment in agriculture for achievement economic and social effects is proved. The problems that hinder the investment process in the region are revealed. A statistical analysis of investment amount to the agricultural sector of Zaporizhzhia region for the period of 2009-2015 years and the dynamics of investment involvement is conducted. Peaks of increase and decrease are found. The place of agriculture in the overall structure direct foreign investment in the Zaporizhzhia region is identified. The conclusions about the investment state in agriculture in the Zaporizhzhia region are formed. It is proposed to promote investment projects and business plans by the public authorities to attract grants and foreign investors.

Keywords: investment, foreign direct investment, agriculture sector, investment climate, macroeconomic influence, agricultural production.

Постановка проблеми

Сьогодні стан економіки України є дуже нестабільним. Це пояснюється кризовими явищами, що відбуваються як у світі в цілому, так і на рівні держави. Локомотивом економіки України являється аграрний сектор, оскільки саме він є одним з основних бюджетоутворюючих секторів національної економіки – частка за останні роки в середньому перевищує 20%, дає в середньому близько 13% ВВП, а у товарній структурі експорту займає понад чверть, забезпечивши таким чином одне з перших місць у світі за експортом сільськогосподарської продукції. Розвиток аграрного сектору буде сприяти економічному зростанню держави, але це неможливо без державної підтримки та залучення необхідних обсягів інвестицій. На жаль, внутрішні джерела не можуть повністю задовольнити потреби в інвестиційних коштах, тому постає гостре питання про залучення до аграрного сектору прямих іноземних інвестицій.

Економічний розвиток України безпосередньо пов'язаний з розвитком окремих регіонів. Запорізька область має необхідні природні та трудові ресурси для розвитку сільського господарства, тому проблема залучення прямих іноземних інвестицій також набуває актуальності для подальшого економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Питання прямих іноземних інвестицій не втрачає своєї актуальності, тому вирішується як на рівні держави (формування законодавчої бази, складання програм розвитку, створення привабливого інвестиційного клімату), так і на рівні наукових досліджень і публікацій. Аналіз стратегічних проблем пошуку іноземних інвестицій в сучасних умовах господарювання здійснив Соколюк К.Ю. [1]. Дослідження актуальності проблеми залучення прямих іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки було проведено Давиденко Н.М. [2]. У роботі Прокопчук О.А. було досліджено тенденції руху іноземних інвестицій [3]. Обґрунтування доцільності створення умов для більш активного залучення іноземного капіталу та аналіз чинників, що впливають на обсяг інвестицій, було викладено в праці Глухої Г.Я. [4].

Формулювання цілей статті

Мета даної статті полягає в аналізі прямих іноземних інвестицій до аграрного сектору Запорізького регіону та пошуку вирішень проблем, які затримують приплив інвестицій в сільське господарство для економічного зростання регіону в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження

Інвестиції є одним із головних інструментів макроекономічного впливу на економічний розвиток держави та регіонів. За визначенням, що подане в Законі України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-ХІІ, інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [5].

Відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 № № 93/96-ВР, іноземні інвестиції – це цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [6].

Державна цільова програма розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, що затверджена Міністерством аграрної політики та продовольства України, містить низку проблем та аналіз причин виникнення проблем. Метою програми є створення організаційно-економічних умов для ефективного соціально спрямованого розвитку аграрного сектору, стабільного забезпечення населення якісною та безпечною вітчизняною сільськогосподарською продукцією та промисловості сільськогосподарською сировиною, виробництво продукції з високою доданою вартістю, нарощування обсягів на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства. Оптимальним варіантом розвитку є визначення, розробка та імплементація напрямів розвитку аграрного сектору економіки на основі оптимізації його виробничої і соціальної інфраструктури, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва, нарощування його обсягів, покращення якості і безпеки сільськогосподарської продукції, охорони довкілля та відтворення природних ресурсів, підвищення рівня зайнятості сільського населення, створення нових робочих місць [7].

Виконання мети програми неможливе без залучення іноземних інвестицій. Тому є сенс зосередитись на тих шляхах і способах розв'язання проблем, які будуть сприяти покращенню інвестиційного клімату, сприяти збільшенню інвестиційної привабливості регіону. Такими шляхами, відповідно до програми розвитку, є:

- наближення законодавства України до вимог законодавства Європейського Союзу у сфері сільського господарства, включаючи вимоги до безпечності харчових продуктів, а також у сфері рибного господарства;
- розробки та впровадження механізму стимулювання створення нових виробництв з глибокої переробки сільськогосподарської продукції з метою збільшення доданої вартості та нарощування експорту;
- вдосконалення механізмів відповідальності та запровадження економічного стимулювання користувача (власника) землі до раціонального використання і охорони земель сільськогосподарського призначення;
- розвиток біржового ринку, запровадження фінансових та інших інструментів на ринках сільськогосподарської продукції (аграрні розписки, ф'ючерсні і форвардні контракти тощо);
- поліпшення інвестиційного клімату, сприяння залученню інвестицій міжнародних фінансових установ та країн – стратегічних партнерів України для реалізації проектів в агропромисловому комплексі з дотриманням принципів прозорості, ефективності та можливості використання інституту державно-приватного партнерства;
- технічної модернізації виробництва, зменшення енерговитратності та імпортоенергозалежності.

Можна розділити два види іноземного інвестування – пряме та непряме інвестування. Пряме інвестування – це безпосереднє вкладення коштів інвестором в об'єкти інвестування, а непряме інвестування – це вкладення за допомогою фінансових чи інших посередників. Найбільша частка прямих інвестицій як до економіки України, так і до Запорізької області надходить з Кіпру (табл. 1). Це пов'язано з тим, що на Кіпрі зосереджено більшість офшорних зон, що у свою чергу дозволяє уникнути сплати податків і тим самим сприяє виведенню дивідендів з країни [1].

Аналіз даних показує, що обсяг прямих іноземних інвестицій з вищезазначених країн до України станом на 01.01.2016 р. у порівнянні з 2015 роком загалом зменшився на 5%, при цьому обсяги ПІІ з Нідерландів та Російської федерації на 9% та 25% відповідно. Станом на 01.07.2016 р. у порівнянні з ситуацією на 01.01.2016 р. сукупний обсяг інвестицій збільшився на 3%. Зростання обсягів інвестицій відбулося за рахунок збільшення вкладень з Німеччини, Нідерландів, Російської федерації, Австрії, Великої Британії та Швейцарії.

Зважаючи на брак внутрішніх інвесторів, високі банківські кредитні ставки та й загалом практично відсутність сьогодні банківського кредитування, недостатню допомогу держави у цьому секторі економіки, одним з шляхів вирішення питання інвестування в сільське господарство може стати залучення прямих іноземних інвестицій. Але залучення прямих іноземних інвестицій має свої переваги та недоліки.

До переваг можна віднести:

- створення стратегічних альянсів між українськими та зарубіжними підприємствами;
- використання іноземного досвіду управління та організації;
- збільшення обсягів інвестицій;
- впровадження сучасних технологій;

Прямі іноземні інвестиції із країн світу в економіку України

Країни	Обсяги прямих інвестицій на 01.01.2014 р. (млн дол. США)	Обсяги прямих інвестицій на 01.01.2015 р. (млн дол. США)	Обсяги прямих інвестицій на 01.01.2016 р. (млн дол. США)	Обсяги прямих інвестицій на 01.07.2016 р. (млн дол. США)	Зміни 01.01.2016 до 01.01.2015, %	Зміни 01.07.2016 до 01.01.2016, %
Кіпр	19035,9	13710,6	11744,9	11091,7	86	94
Німеччина	6291,8	5720,5	5414,3	5447,4	95	101
Нідерланди	5561,5	5111,5	5610,7	5769	109	103
Російська федерація	4287,4	2724,3	3392,1	4740,4	125	140
Австрія	3257,5	2526,4	2402,4	2629,8	95	109
Велика Британія	2714,1	2145,5	1852,5	1969	86	106
Віргінські Острови (Британія)	2493,5	1997,7	1798,9	1719,5	90	96
Франція	1825,8	1614,7	1528,1	1526	95	99
Швейцарія	1325,4	1390,6	1364,2	1476,5	98	108
Італія	1267,8	999,1	972,4	964,9	97	99
Всього	48060,7	37940,9	36080,5	37334,2	95	103

Джерело: згруповано та проаналізовано на основі даних сайту Державної служби статистики України [9].

- стимулювання розвитку експортного потенціалу;
- підвищення рівня зайнятості та кваліфікації робочої сили;
- підвищення ступеня адаптації суб'єктів господарювання до умов конкурентного ринку.

Та існує й ряд значних недоліків:

- збільшення залежності країни від іноземного капіталу;
- жорстка експлуатація сировинних і природних ресурсів;
- трансферт частини прибутку за кордон;
- прояви корупції на рівні місцевої влади.

Однак, регіональні потреби в інвестиціях значно перевищують пропозицію, тому склався значний дисбаланс на вітчизняному фінансовому ринку [2].

Аграрний сектор володіє досить потужним потенціалом та має привабливість для інвесторів, але галузева специфіка (ризикованість, тривалий термін окупності та ряд макроекономічних чинників) стримує приплив іноземних інвестицій. За результатами соціологічних та експертних опитувань, надходження капіталу обмежує корумпованість влади, бюрократичні процедури, нестабільність і непрозорість правового та податкового регулювання, недосконалість системи захисту іноземних інвестицій з боку судової системи. До цього списку можна додати також відсутність прозорого ринку землі, слабкий розвиток логістики та інфраструктури, брак інвестиційних проектів [3].

Проаналізуємо приплив прямих іноземних інвестицій до Запорізької області за останні декілька років.

Проведений аналіз свідчить про ріст обсягу інвестицій протягом 2009–2012 рр. Максимальне зростання обсягу залучення інвестицій на 15,86% було досягнуто в 2012 році – за рік на 156 655 тис. дол.

США. Після 2013 року розпочався спад інвестиційної діяльності. Мінімум припав на 2014 рік: зменшення обсягів інвестицій на 240 197 тис. дол. США протягом року або на 21,34% у відсотковому виразі.

Таблиця 2

Аналіз загальних обсягів прямих іноземних інвестицій у Запорізьку область в 2009-2015 рр.

Загальні обсяги прямих іноземних інвестицій у Запорізьку область				
Рік	на початок року, тис. дол. США	на кінець року, тис. дол. США	За рік, тис. дол. США	За рік, %
1	2	3	4	5
2009	840559,7	872142,7	31583	103,76
2010	916153,3	939926,5	23773,2	102,59
2011	952827,5	975668,3	22840,8	102,4
2012	987564,8	1144220	156655	115,86
2013	1077640	1124675	47035	104,36
2014	1125359	885162	-240197	78,66
2015	1039760	931658,7	-108101	89,6

Джерело: згруповано та проаналізовано на основі даних сайту «Запорізька область – регіон можливостей» [8].

Минулий рік показав деяке пожвавлення інвестиційних надходжень в порівнянні з попереднім роком, але на кінець року все-таки спостерігаються зниження обсягу інвестицій більше, ніж на 10%.

Розглянемо стан іноземного інвестування в сільське господарство Запорізької області (табл. 3).

Таблиця 3

Аналіз обсягів прямих іноземних інвестицій у сільське господарство Запорізької області в 2009-2015 рр.

Обсяги прямих іноземних інвестицій у сільське господарство						
Рік	на початок року		на кінець року		За рік, тис. дол. США	За рік, %
	тис. дол. США	у % до загальних інвестицій в область	тис. дол. США	у % до загальних інвестицій в область		
2009	11523,9	1,4	15582,4	1,8	4058,5	135,22
2010	15595,5	1,7	28723,9	3,1	13128,4	184,18
2011	29026,6	3	30977,5	3,2	1950,9	106,72
2012	5394,5	0,5	6945	0,6	1550,5	128,74
2013	6500	0,6	12721,4	1,1	6221,4	195,71
2014	12106,9	1,1	7123,4	0,8	-4983,5	58,84
2015	7088,8	0,7	5266,6	0,6	-1822,2	74,29

Джерело: згруповано та проаналізовано на основі даних сайту «Запорізька область – регіон можливостей» [8].

Незважаючи на те, що Запорізька область відома своїми можливостями в сільському господарстві, проведений аналіз свідчить про дуже малу частку інвестицій в цю галузь в загальній структурі інвестицій в Запорізький регіон. А починаючи за 2014 р. взагалі відмічається спад обсягів прямих іноземних інвестицій майже у 2 рази.

На основі даних обсягів інвестицій визначимо абсолютні відхилення іноземних інвестицій ланцюговим методом (табл. 4):

Аналіз показників динаміки залучення прямих іноземних інвестицій

Рік	Загальні обсяги інвестицій			Інвестиції в сільське господарство		
	абсолютний приріст, тис. дол. США	Темп росту	Темп приросту	абсолютний приріст, тис. дол. США	Темп росту	Темп приросту
2010	-7809,8	75,27%	-24,73%	9069,9	323,48%	223,48%
2011	-932,4	96,08%	-3,92%	-11177,5	14,86%	-85,14%
2012	133814	685,86%	585,86%	-400,4	79,48%	-20,52%
2013	-109620	30,02%	-69,98%	4670,9	401,25%	301,25%
2014	-287232	-510,68%	-610,68%	-11204,9	80,10%	-19,9%
2015	132096	45,01%	-54,99%	3161,3	36,56%	-63,44%

Джерело: згруповано та проаналізовано на основі даних сайту «Запорізька область – регіон можливостей» [8].

Найбільший приплив інвестицій в Запорізький регіон за досліджуваний період в абсолютному виразі був у 2011 році – 133 814 тис. дол. США, практично в 6 разів перевищив попередній рік. Та починаючи з 2013 року спостерігається суттєвий відтік обсягів прямих інвестицій до області.

Разом з тим, найбільші обсяги інвестування в аграрний сектор були в 2010 році та склали 9069,9 тис. дол. США, тобто в 2 рази більше попереднього року. Найменший обсяг вкладень припав на 2014 рік, а саме зменшення абсолютного показника на 11204,9 тис. дол. США та, відповідно, темп приросту -19,9%.

Зауважимо, що інвестиції саме в сільське господарство надходять також з Кіпру.

Висновки

Результати проведеного дослідження стану прямих іноземних інвестицій у сільське господарство Запорізької області свідчать про незадовільний інвестиційний стан в регіоні. Це пов'язано, перш за все, з економічною кризою в країні; недосконалістю законодавчої бази; неспроможністю судової влади в захисті майнових прав інвесторів; нестабільністю податкової системи; корумпованості та бюрократії; а також територіальному розміщенні області поряд із зоною бойових дій. Слід також зазначити, що статистичні обсяги прямих іноземних інвестицій можна вважати завищеними, бо значна кількість вкладень, близько 30% за перше півріччя 2016 року, надійшли з Кіпру. Автори схиляються до думки, що інвестовані кошти з Кіпру є не інакше як власні українські гроші, які були виведені в офшорну зону з метою уникнення виплати податків і подальшим використанням підприємцями в своїх господарствах уже на правах іноземних інвесторів.

Для вирішення цих проблем на рівні регіону пропонуються наступні кроки:

- дотримання програми розвитку аграрного сектору України;
- створення сприятливого інвестиційного клімату в регіоні;
- зацікавлення інвесторів можливостями вирощування екопродуктів з метою власного споживання та експорту на ринки Європейського союзу;
- інвестиції в вирощування олійних культур, наприклад ріпаку, з метою переробки в біопаливо;
- розвиток бджолярства на території Запорізької області, оскільки область здавна вважалась медоносієм;
- проведення інформаційної компанії для підприємців щодо участі в міжнародних програмах з можливістю отримання грантів;
- проведення антикорупційних заходів;
- презентація здійснених інвестиційних проектів з метою демонстрації успіху вкладень для інвесторів.

Література

1. Соколюк К. Ю. Прямі іноземні інвестиції в аграрному секторі економіки: стан та перспективи залучення / К. Ю. Соколюк // Young scientist. – 2016. – № 3(10). – С. 197–206.
2. Давиденко Н. М. Залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки України / Н. М. Давиденко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2015. – Вип. 1(1). – С. 124–127.
3. Прокопчук О. А. Іноземні інвестиції в економіку України: тенденції та перспективи / О. А.

Прокопчук // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 1(3). – С. 200–206.

4. Глуха Г. Я. Прямі іноземні інвестиції у контексті економічного зростання / Г. Я. Глуха // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 113–121.

5. Закон України «Про інвестиційну діяльність», поточна редакція від 06.11.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

6. Закон України «Про режим іноземного інвестування», поточна редакція від 25.06.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>.

7. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/apk?nid=16822>.

8. Спеціалізований інвестиційний портал «Запорізька область – регіон можливостей» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investmentzp.org.ua/?go=katalog&catid=26&podcatid=56>.

9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Надійшла 02.11.2016; рецензент: д. е. н. Болдуєва О. В.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 338.45(5-12):004(045)

УЗУН В. В.

Маріупольський державний університет

РОЗВИТОК РИНКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В КРАЇНАХ-ЧЛЕНАХ АСЕАН

Починаючи із середини 90-х років в усьому світі спостерігається ріст активності в області онлайн-торгівлі. Слідом за великими компаніями, що виробляють комп'ютерне устаткування в інтернет стали виходити торговці традиційними товарами. З'явилася велика кількість книгарень, магазини компакт-дисків і відеокасет, винні магазини. Зараз практично будь-які товари можна купити через Інтернет. Сьогодні інтернет і темпи проникнення мобільного зв'язку піднялися до небачених висот в багатьох країнах, і Південно-Східна Азія не є винятком.

Ключові слова: АСЕАН, електронна комерція, Fintech, онлайн-користувачі, онлайн-покупці.

UZUN V. V.

Mariupol State University

DEVELOPMENT OF E-COMMERCE MARKET IN MEMBER COUNTRIES OF ASEAN

The aim of the research- to analyse current state of e-commerce development in ASEAN and the definition of its basic problems and prospects, because since the mid-90s around the world there is increased activity in the field of online trading. Today, the Internet and mobile penetration rates rose to unprecedented heights in many countries, and South-East Asia is no exception. Analysis of the e-commerce market is very important to assess the prospects for the development of integration processes in the region. Electronic Commerce (e-commerce) is the acceleration of most business processes due to their electronic way. In this case, the information is transmitted directly to the recipient, bypassing the stage of creating a paper copy at each stage. The term "electronic Commerce" combines a variety of technologies, including EDI (Electronic Data Interchange - electronic data interchange), email, Internet, intranet (sharing information within a company), extranet (information exchange with the outside world). Thus, electronic Commerce can be characterized as doing business via the Internet. Considering the growing number of Internet users and growing middle class in many countries of ASEAN, e-commerce markets in the region offer attractive business opportunities. So, at the regional level retail e-commerce benefits are far beyond just the economic impact. It can be an engine for economic development, social cohesion and cultural exchange that can positively affect the overall level of regional integration. However, it should be noted that the general approach needs further approval.

Keywords: ASEAN, e-commerce, Fintech, online-users, online-buyers.

Постановка проблеми. XXI століття характеризується вступом світового співтовариства у фазу інтенсивного технологічного розвитку, яка визначає можливість посилення міжнародної інтеграції та міждержавних контактів. Хоча переважна більшість країн світу не пройшли етап індустріального розвитку, але глобалізація і досягнення передових країн дозволяють їм скоротити відставання в рівні економічного і технологічного розвитку і вирішити багато наболілих проблеми, в т. ч. екології, бідності, безробіття, структурних перекосів. Країни АСЕАН з-за наслідків азійської фінансової кризи 1997 р. значно відстали від передових країн світу і економічних лідерів Азії (Японії, Китаю, РК, Індії). В цьому угрупованні ПСА дуже сильні відмінності між АСЕАН-5 (Сінгапуром, Малайзією, Філіппінами, Таїландом, Індонезією) і АСЕАН – новими членами, менш економічно розвиненими Лаосом, Камбоджею, М'янмою і В'єтнамом. Групування АСЕАН-5 на початку XXI століття впритул підійшла до переходу в постіндустріальний етап розвитку, а для менш розвинених країн АСЕАН – це ще довгий шлях.

Тим не менш, країни АСЕАН, подолавши післякризову стагнацію в кінці 90-х рр., вступили в XXI столітті у фазу стійкого економічного зростання. На міністерських зустрічах і на Самітах АСЕАН на вищому рівні узгоджені стратегічні орієнтири майбутнього розвитку, серед яких пріоритет відданий інформаційним і комунікаційним технологіям і була поставлена задача створення єдиного економічного та інформаційного простору в масштабах всієї Асоціації до 2020 р.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В економічній літературі питання розвитку інтеграційних процесів в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (АТР) розглянуто доволі ґрунтовно, але найбільше науковці звертали увагу на регіон взагалі, а не на окремі угруповання, що входять до його складу. Теоретичні положення розвитку процесів інтеграції та регіоналізації в АТР висвітлені в працях вітчизняних та російських науковців: О.А. Арина, К. Н. Астапова, І.Н. Наумова.

Зокрема, О.А. Арин у своїй монографії вперше у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі зробив спробу розвінчати міф про азійсько-тихоокеанський регіон (АТР) на тлі аналізу практично всіх актуальних і спірних проблем Східної Азії. По кожній з них автор висуває власні концепції, що не збігаються із загальноприйнятими підходами і поглядами [1]. К.Л. Астапов пропонує концепції розвитку АТР у контексті економічних та політичних відносин регіону з країнами СНД [2]. І.Н. Наумов зробив аналіз економічного та політичного розвитку Китаю та на основі поточних даних розробив прогноз його

економічного та політичного розвитку майже на чверть століття. Науковець проаналізував вплив Китаю не тільки на сусідні країни АТР (у тому числі країни АСЕАН), а й на усе світове господарство [3].

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових робіт продемонстрував наявність незначної кількості праць даного напрямку та відсутність єдиної думки щодо розвитку електронної комерції в країнах-членах АСЕАН. Усе перелічене зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в аналізі стану розвитку електронної комерції в АСЕАН, аналізі основних показників розвитку цього ринку, оцінка перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні термін інформаційне суспільство міцно зайняв своє місце, причому не тільки в лексиконі фахівців в галузі інформації, але і в лексиконі політичних діячів, економістів, вчених. У більшості випадків це поняття асоціюється з розвитком інформаційних технологій і засобів телекомунікацій, що дозволяють в громадянському суспільстві (або, принаймні, у декларованих його засадах) здійснити новий еволюційний стрибок і увійти в XXI століття в якості інформаційного суспільства на початковому етапі його створення.

На сьогоднішній момент, інтернет і темпи проникнення мобільного зв'язку піднялися до небачених висот в багатьох країнах, і Південно-Східна Азія не є винятком.

Це зростання сприяло розповсюдженню електронної комерції та Fintech, чие майбутнє обіцяє бути хвилюючим. Словом Фінтех зазвичай називають стартапи, які використовують проривні, нові технології в сфері мобільних платежів, переказу грошей, кредитування, залучення капіталу та інших. Деякі фахівці також додають, що невід'ємною характеристикою всіх Фінтех-стартапів є підвищення ефективності фінансової системи.

Беручи до уваги все більше число користувачів Інтернету і зростаючий середній клас у багатьох країнах АСЕАН, ринки електронної торгівлі в регіоні пропонують привабливі можливості для бізнесу. Це зростання електронних і онлайн-трансакцій має також призвести до виникнення FinTech, який використовує комп'ютерні програми та інші технології для підтримки та включення банківських та фінансових послуг.

Широкий спектр законів і правил можуть застосовуватися до електронної комерції та FinTech промисловості, в залежності від характеру FinTech продуктів і послуг, які треба запропонувати. Компанії, зокрема фінансові установи, повинні проконсультуватися з відповідними владними або юридичними органами, щоб гарантувати, що вони дотримуються усіх згаданих положень та законів до початку своєї діяльності на ринку [7].

Для більш детальної характеристики розвитку електронної комерції в країнах АСЕАН проаналізуємо більш детально ринок роздрібною електронної комерції в країнах регіону. Детальна характеристика ринку електронної комерції АСЕАН 6 представлена у таблиці 1.

Таблиця 1

Характеристика ринку роздрібною електронної комерції в АСЕАН

Країна	Чисельність населення, млн чол.	Кількість інтернет-користувачів, млн чол.	Кількість цифрових покупців, млн чол.	Обсяг ринку, млрд дол.
В'єтнам	91	40	24	0,8
Таїланд	65	19	14	0,9
Малайзія	30	20	16	1,3
Індонезія	248	39	5	1,3
Сінгапур	5,5	4	3,2	1,7
Філіппіни	97	36	25	1

Отже, обіг на ринку роздрібною торгівлі онлайн в АСЕАН 6 на даний момент складає близько 7 млрд дол., з яких 1,7 млрд дол. припадає на Сінгапур (що складає 25% обігу всієї онлайн-торгівлі регіону). Обіг Малайзії та Індонезії в даній структурі складає 1,3 млрд дол. В'єтнам та Таїланд в даний момент відстають від провідних країн регіону через низький розвиток онлайн-інфраструктури.

Для більш детального аналізу ситуації на ринку онлайн-послуг проаналізуємо структуру онлайн-користувачів та онлайн-покупців, яка представлена у таблиці 2.

Доля інтернет-користувачів варіюється залежно від країни. В Індонезії тільки 16% населення користуються інтернетом, і навіть в таких країнах як В'єтнам, Таїланд та Філіппіни кількість користувачів складає менше 50% від загальної кількості населення. С другого боку, в таких країнах, як Сінгапур та Малайзія, нараховується близько дві третини онлайн-користувачів, що характеризує ці країни як близькі до рівня країн з розвинутою інтернет-економікою. В основному інтернетом в цих країнах користуються в основному молоді люди (приблизно 70% з них молодше 35 років), які витрачають на інтернет від 2 до 4

годин на день, та цінують соціальні мережі (29% від їх загального часу онлайн, у порівнянні з 20% в цілому).

Таблиця 2

Структура онлайн-користувачів та онлайн-покупців в АСЕАН-6

Країна	Онлайн-користувачі					Онлайн-покупці		
	Кількість користувачів (млн чол.)	% від загальної кількості населення	% тих кому менше 35	Час онлайн (годин/тиждень)	Час на соціальні медіа	Кількість онлайн-покупців (млн)	% від онлайн-користувачів	% мобільних користувачів
В'єтнам	40	44	74	26,2	22	24	60	58
Таїланд	19	29	74	27,2	31	14	75	58
Малайзія	20	67	63	16	32	16	80	47
Індонезія	39	16	70	13,5	25	5	12	61
Сінгапур	4	73	51	16,6	16	3	80	48
Філіппіни	36	37	71	16,4	42	25	70	62

В Тайланді, на Філіппінах, Сінгапурі та Малайзії відсоток інтернет-користувачів, які роблять покупки онлайн складає приблизно від 60 до 80%. Приблизно схожий рівень можна спостерігати у таких країнах як Японія (78%) та США (73%). Індонезія в даному випадку є аутсайдером: тільки 12% інтернет-користувачів роблять онлайн-покупки, тобто тільки 5 мільйонів мешканців цієї країни роблять онлайн-покупки.

Персональний комп'ютер залишається головним девайсом для онлайн-покупок, але мобільні телефони більш популярні для цього ніж в цілому в світі (57% в АСЕАН проти 44% по всій земній кулі). В тих країнах АСЕАН де досі немає повноцінного широкополосного доступу до інтернету (Індонезія, Філіппіни, Таїланд та В'єтнам), споживачі більш схильні до використання мобільних для онлайн-покупок [7].

Порівняння показників розвитку електронної комерції в АСЕАН з розвинутими країнами та угрупованнями світового господарства на даному етапі розвитку показує, що на даний момент АСЕАН істотно відстає в плані інтернет-комунікацій, що показує порівняння у таблиці 3.

Таблиця 3

Структура онлайн-користувачів та онлайн-покупців в АСЕАН-6, США, ЄС, Японії та Китаї

Країна	Чисельність населення, млн чол.	Кількість інтернет-користувачів, млн чол.	Кількість цифрових покупців, млн чол.	Обсяг ринку, млрд дол.
США	320	269	197	1,221
ЄС	317	247	180	230
Японія	117	110	86	119
Китай	1368	626	309	181
АСЕАН 6	537	158	87	7

Таким чином, в шести головних економічно розвинутих країнах АСЕАН в середньому тільки одна людина з шести робить онлайн-закупівлі. АСЕАН 6 займає тільки 1% глобального онлайн-роздробу, і це навіть не зважаючи на 4% глобального ВВП та 8% населення світу. Для порівняння можна відмітити, що Сполучені Штати, 5 найбільш економічно розвинутих країн Євросоюзу (Німеччина, Франція, Італія, Іспанія та Велика Британія), Китай та Японія сумарно займають близько 76% глобальної роздрібної електронної комерції.

В Сінгапурі онлайн-торгівля займає приблизно від 4 до 5% від усіх роздрібних продаж; в решті країн АСЕАН цей показник менше 1%. В Європі, Китаї та Сполучених Штатах цей показник складає від 5,8 до 7,8%, що, в свою чергу, демонструє сильний ринковий потенціал для АСЕАН.

Висновки. На рівні регіону переваги роздрібної електронної комерції знаходяться далеко за межами тільки економічного впливу. Вона може стати двигуном для економічного розвитку, соціальної згуртованості та культурного обміну, що може позитивно вплинути на загальний рівень регіональної інтеграції. Однак необхідно зауважити, що загальний підхід потребує подальшого узгодження. Зусилля з оцифрування, розробки пропозицій онлайн, безпеки даних, оплати, логістики та торгівлі повинні бути скоординовані, щоб гарантувати, що регіональна роздрібна електронна торгівля розвивається так швидко, як очікується.

Література

1. Арин О.А. Азиатско-тихоокеанский регион: мифы, иллюзии и реальность : монография / О.А. Арин. – М. : Флинта, 1997. – 435 с.
2. Астапов К.Л. Формирование единого экономического пространства стран СНГ / К.Л. Астапов // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 1. – С. 95–100.
3. Наумов И.Н. Стратегия экономического развития КНР в 1996–2020 гг. и проблемы ее реализации / И.Н. Наумов. – М. : Ин-т Дал. Востока РАН, 2001. – 200 с.
4. Нухович Э.С. Мировая экономика на рубеже XX-XXI веков / Э.С. Нухович, Б.М. Смитиенко, М.А. Эскиндиров. – М. : Специальная литература, 2005. – 420 с.
5. Осовська Г. В. Основи міжнародної економіки / Осовська Г. В. – К. : Кондор, 2003. – 556 с.
6. Спицын А.В. Интеграция и модернизация экономики / А.В. Спицын // Экономист. – 2006. – № 5. – С. 3–9.
7. Lifting the barriers to e-commerce in ASEAN [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.atkearney.com/documents/10192/5540871/Lifting+the+Barriers+to+E-Commerce+in+ASEAN.pdf>.

Надійшла 07.11.2016; рецензент: д. е. н. Омельченко В. Я.

ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ ТА ЙОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У роботі наведено визначення соціальної відповідальності бізнесу та соціальної відповідальності маркетингу, зазначено основні напрями реалізації соціальної відповідальності бізнесу на підприємстві, а також кроки на шляху досягнення високої соціальної відповідальності бізнесу і його маркетингу за кожним із напрямків. Окрім цього, визначено кількісні і якісні показники, за якими можна визначити рівень соціальної відповідальності бізнесу і його маркетингу на підприємстві, та обґрунтовано необхідність застосування комплексного підходу до проведення оцінки.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, соціальна відповідальність маркетингу, напрями підвищення соціальної відповідальності бізнесу, оцінка рівня соціальної відповідальності бізнесу, соціальна відповідальність підприємства.

NAGAIVSKA D. Y.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ASSESSMENT OF LEVEL OF THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS ENTITIES AND THEIR MARKETING

The aim of the article is to improve methods of level assessment of the social responsibility of business entities and their marketing activities. In the article definitions of the social responsibility of business and the social responsibility of marketing were analyzed, the main directions of implementation of the social responsibility of business and the steps towards achieving the high level of the social responsibility of business entities and their marketing activities were suggested. The quantitative and qualitative indicators to determine the level of the social responsibility of business entities and their marketing activities were identified. The necessity of using an integrated approach to evaluation of the level of social responsibility of business entities and their marketing activities was substantiated.

Keywords: social responsibility of business, social responsibility of marketing, directions of improvement, quantitative and qualitative indicators, social responsibility of business entities.

Постановка проблеми. Тривала економічна рецесія і вимоги сьогодення щодо розвитку нових економічних моделей підіймають питання щодо успішності реалізації концепції соціально відповідального маркетингу як основи соціальної відповідальності суб'єктів господарювання, які оперують як на українському, так і на зарубіжних ринках. Важливим кроком на шляху забезпечення соціальної відповідальності суб'єктів господарювання є визначення рівня соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування і забезпечення соціальної відповідальності суб'єктів господарювання розглядали у своїх роботах такі відомі зарубіжні вчені, як Р. Акерман, Г. Боуен, Д. Вуд, Д. Годпастер, К. Девіс, П. Друкер, А. Керолл, Ф. Котлер, Т. Левітт, Дж. МакГуір, Лі Ненсі, М. Портер, Л. Престон, Дж. Рассел, Д. Свансон, С. Сеті, М. Фрідман та ін.

Значний внесок у розробку теоретичних і прикладних аспектів підвищення соціальної відповідальності бізнесу зробили українські та російські вчені – Ф. Аделькін, В. Білявський, М. Бутко, Н.П. Борецька, В. Воробей, О.О. Гетьман, Н.В. Демченко, Л.М. Дідик, В.М. Жуковська, А.Г. Зінченко, Л.В. Коломієць, А.М. Колог, М.І. Мельник, Т.Б. Надтонка, Г.В. Назарова, М.А. Окландер, П.А. Орлов, Ю.С. Петруня, М.А. Саприкіна, Н.А. Супрун, Н.О. Ткаченко, Р. Хачатуров, В.М. Шаповал, М.В. Шефер, Р. Ягутян та інші. Дослідженню сутності соціальної відповідальності маркетингу присвятили свої наукові праці провідні вітчизняні і зарубіжні вчені, зокрема, Д.І. Акімов, Л. Амджадін, Дж. Боуен, Т. Галт, А.П. Градов, Е. Демінг, К.В. Дідківська, К.Л. Келлер, Ф. Котлер, О. Кучмеєва, Ж.-Ж. Ламбен, Дж. Макейнз, М.А. Окландер, П.А. Орлов, Р. Рейденбах, П. Робін, А.Ш. Хамідова, Дж. Харрінгтон, Ш. Харрісон та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Детальний аналіз праць провідних науковців свідчить про відсутність єдиної методики визначення рівня соціальної відповідальності бізнесу і його маркетингу на підприємстві. Дане питання потребує подальшого дослідження і розробки єдиного комплексного підходу до проведення оцінки.

Формулювання цілей статті. Метою статті є удосконалення методів проведення оцінки рівня соціальної відповідальності бізнесу і його маркетингу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідженням проблеми соціальної відповідальності суб'єктів господарювання та їх маркетингу займається широке коло вітчизняних і зарубіжних дослідників. Дефініції соціальної відповідальності бізнесу можна згрупувати за чотирма напрямками:

- відповідальність як добровільні зобов'язання компаній (Аделькін Ф., Лопатинська А.М., Назарова Г.В., Подопрігора М.Г., Рамазанов А., Супрун Н.А. [1–6]);
- відповідальність як спосіб управління підприємством (Бафсет У., Воробей В., Гетьман О.О. і

Шефер М.В., Дудкін О.В., Жуковська В.М., Лазарева Н., Орлов П.А. [7–13]);

- відповідальність як система моральних норм (Демченко Н.В., Хачатуров Р., Ягутян Р. [14, 15]);
- відповідальність за вплив рішень компанії (Зінченко А. Г., Коломієць Л.В., Колот А.М., Малінін С.Д., Надтонка Т.Б. Петруня Ю.С., Рассел Дж., Саєнсус М.А., Саприкіна.А М. [16–23]);
- відповідальність як об'єкт державної політики (Атаманчук Г.В., Білявський В., Мельник М.І. [24–26]).

Особливої уваги заслуговує визначення, запропоноване Орловим П.А.: «социальная ответственность субъектов хозяйствования состоит в обеспечении комфортных, безопасных условий труда и достойной его оплаты для своего персонала, в развитии социальной инфраструктуры, в недопущении уклонения от уплаты налогов, в обеспечении надлежащей охраны окружающей среды, а также в использовании социально ответственного маркетинга (СОМ)» [13, с. 42]. На думку Орлова П.А., соціальна відповідальність маркетингу – це «неукоснительное выполнение требований государственных нормативных актов в сфере обеспечения социальной ответственности на территории страны базирования и стран, в которые экспортируются их товары и услуги; недопустимость участия в коррупционных схемах, недопустимость совершать мошенничество в корыстных целях; недопустимость производства и/или реализации продукции опасной для имущества, морали, здоровья, жизни людей, окружающей природной среды и общества в целом, а также недобросовестной рекламы и методов психологического воздействия на потребителей с целью навязать выгодное для себя решение или любую покупку; проявление социально направленных инициатив» [13, с. 43].

Серед розглянутих підходів до визначення сутності соціальної відповідальності бізнесу слід підкреслити той, що розглядає відповідальність як спосіб управління підприємством: він є найбільш виваженим, адже інтегрує соціальну відповідальність бізнесу до щоденної практики компанії і пропонує конкретні напрямки реалізації цієї концепції, враховуючи інтереси всіх сторін, заінтересованих у результатах діяльності підприємства у короткостроковій і довгостроковій перспективі.

На думку автора, фундаментом соціальної відповідальності бізнесу постає соціально відповідальний маркетинг, який представляє собою сукупність виробничих відносин, необхідних для забезпечення ефективної взаємодії між попитом і пропозицією в умовах конкурентного обміну для найбільш повного задоволення потреб членів суспільства шляхом дотримання вимог чинного законодавства, забезпечення високої якості товарів і послуг, забезпечення гідних і безпечних умов праці на підприємстві, інформаційної відкритості і екологічної відповідальності підприємства, чесного рекламування товарів і реалізації соціальних ініціатив з метою отримання конкурентних переваг на ринку. При цьому соціальні ініціативи являють собою лише один із напрямів соціальної відповідальності суб'єкта господарювання, і їх реалізація без виконання інших вимог не означає, що таке підприємство можна вважати відповідальним.

Визначення соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу підкріплене результатами аналізу чинного законодавства України, що регулює питання соціальної відповідальності бізнесу. Таким чином, можна виділити шість напрямів реалізації соціальної відповідальності бізнесу на підприємстві – дотримання вимог чинного законодавства; забезпечення високої якості товарів і послуг; забезпечення гідних і безпечних умов праці на підприємстві; інформаційна відкритість підприємства і чесне рекламування товарів; екологічна відповідальність підприємства; реалізація соціальних ініціатив суб'єктом господарювання.

Дослідження вітчизняного бізнес-середовища дозволяє зробити ряд висновків щодо формування і розвитку соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу в Україні, якому притаманний ряд сильних і слабких рис. Позитивно можна охарактеризувати: наявність різних за формою власності та розміром підприємств; ініціативність і самостійність власників і менеджерів підприємств у питанні посилення соціальної відповідальності бізнесу; усвідомлення ними необхідності розширення діяльності підприємств з метою вирішення соціальних і екологічних проблем суспільства.

Однак зберігається і ряд негативних тенденцій, серед яких – відсутність єдиного підходу до визначення соціальної відповідальності бізнесу і його маркетингу, звуження їх смислу до благодійності та спонсорської підтримки; невпровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу до стратегії розвитку підприємства; обмежена кількість фахівців із питань підвищення соціальної відповідальності бізнесу і складання соціальної звітності; робота значної кількості малих і середніх підприємств у тіньовому секторі економіки; низький рівень соціальної відповідальності вітчизняних підприємств, який не дозволяє їх успішно брати участь у світових рейтингах соціально-відповідальних компаній (наприклад, Dow Jones Sustainability Index).

Одним із найбільш важливих і складних кроків на шляху до підвищення соціальної відповідальності на підприємстві є визначення рівня соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу. З метою вирішення даного завдання необхідно розглянути показники функціонування системи соціально відповідального бізнесу та його маркетингу на рівні підприємства, які, за загально прийнятою методологією, можна розділити на кількісні і якісні (таблиці 1 і 2 відповідно).

Таким чином, з метою проведення оцінки рівня соціальної відповідальності було виділено 136 кількісних показників функціонування системи соціально відповідального бізнесу на підприємстві.

Методологія визначення рівня соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу включає два етапи:

1) на першому етапі необхідно заповнити даними таблицю, яка містить кількісні показники функціонування системи соціально відповідального бізнесу та його маркетингу на підприємстві;

2) на другому етапі необхідно провести аналіз систематизованих значень кількісних показників і на їх основі провести за методом експертних оцінок аналіз якісних показників, що дозволить більш повно оцінити ефективність реалізованих підприємством ініціатив зі впровадження соціальної відповідальності бізнесу.

Такий аналіз проводиться за 10-бальною шкалою, у якій оцінки у 9 і 10 балів відповідають оцінці «відмінно», 7-8 балів – «добре», 4–6 балів – «задовільно», 0–3 бали – «незадовільно». Вага кожного показника розраховується виходячи з того, що інтегральний показник рівня соціальної відповідальності за кожним напрямом дорівнює 1 (дані наведено у табл. 2). При розрахунках рівня соціальної відповідальності бізнесу експертні оцінки необхідно перевести у долі одиниці. Таким чином, рівень соціальної відповідальності бізнесу можна визначити за такою шкалою:

Значення показника	Рівень соціальної відповідальності бізнесу і його маркетингу
від 5,41 до 6,00	найвищий
від 4,21 до 5,40	високий
від 0 до 1,81	базовий
від 0 до 1,80	нульовий

Наведений підхід до визначення рівня соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу на підприємстві дозволяє кількісно і якісно оцінити рівень соціальної відповідальності суб'єкта господарювання. Комплекс визначених показників є основою для підготовки обґрунтованих висновків і рекомендацій щодо напрямів підвищення соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу.

Таблиця 1

Кількісні показники функціонування системи соціально відповідального бізнесу та його маркетингу на підприємстві

Напрями реалізації СВБ на підприємстві	Кроки на шляху досягнення СВБ на підприємстві за кожним із напрямків реалізації СВБ	Кількісні показники СВБ на підприємстві	Система виміру
1. Дотримання вимог чинного законодавства	1.1. Дотримання правових норм: – Конституції України, – Цивільного Кодексу України, – Господарського Кодексу України, – Кодексу законів про працю України, – Законів України «Про охорону праці», «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про захист прав споживачів», «Про рекламу»; – інших нормативно-правових документів, які регулюють господарську діяльність.	1.1.1. Відсутність судових позовів у зв'язку із порушенням норм законодавства, накладених штрафів, тощо.	Так/ні
		1.1.2. Кількість судових позовів у зв'язку із порушенням норм законодавства	Кількість, од.
		1.1.3. Сума штрафів, накладених у зв'язку з порушенням норм законодавства.	Сума, грн.
		1.1.4. Розмір відшкодування шкоди, заподіяної внаслідок порушення законодавства.	Сума, грн.
		1.1.5. Кількість осіб, які понесли дисциплінарну, адміністративну, цивільну і кримінальну відповідальність внаслідок порушення законодавства.	Кількість, осіб
		1.1.6. Кількість звільнень у зв'язку з порушенням норм законодавства.	Кількість, од.
	1.2. Дотримання вимог стандартів: – Стандарт Accountability 1000, – Глобальна ініціатива звітності, – Стандарт SA 8000.	1.2.1. На підприємстві запроваджено і виконуються вимоги стандарту Accountability 1000.	Так/ні
		1.2.2. На підприємстві запроваджено і виконуються вимоги Глобальної ініціативи звітності.	Так/ні
		1.2.3. На підприємстві запроваджено і виконуються вимоги стандарту SA 8000.	Так/ні
		Кількість підготовлених звітів для аудиту соціальної і етичної діяльності компанії.	Кількість, од.
	1.3. Забезпечення високої фінансової стійкості підприємства.	1.3.1. Коефіцієнт ліквідності балансу.	Числ. знач.
		1.3.2. Загальна рентабельність підприємства.	Значення, %
		1.3.3. Чиста рентабельність підприємства.	Значення, %
		1.3.4. Коефіцієнт автономії.	Числ. знач.
		1.3.5. Коефіцієнт маневреності.	Числ. знач.
		1.3.6. Коефіцієнт фінансової стійкості.	Числ. знач.
		1.3.7. Коефіцієнт фінансування.	Числ. знач.
		1.3.8. Коефіцієнт абсолютної ліквідності.	Числ. знач.
		1.3.9. Коефіцієнт критичної ліквідності.	Числ. знач.
		1.3.10. Коефіцієнт поточної ліквідності.	Числ. знач.
1.4. Зростання прибутку підприємства.	1.4.1. Чистий прибуток підприємства.	Сума, грн.	
	1.4.2. Темп росту чистого прибутку підприємства.	Значення, %	
	1.4.3. Темп приросту чистого прибутку підприємства.	Значення, %	

Напрями реалізації СВБ на підприємстві	Кроки на шляху досягнення СВБ на підприємстві за кожним із напрямків реалізації СВБ	Кількісні показники СВБ на підприємстві	Система виміру
	1.5. Зростання вартості компанії і підвищення її іміджу.	1.5.1. Ціна компанії на ринку.	Сума, грн.
		1.5.2. Ціна акцій компанії.	Сума, грн.
	1.6. Отримання акціонерами підприємства високих дивідендів.	Розмір дивідендів акціонерів.	Сума, грн.
	1.7. Зростання інвестиційної привабливості підприємства.	Сума залучених інвестицій.	Сума, грн.
	1.8. Можливість виходу/роботи на зарубіжних ринках.	Робота на зарубіжних ринках	Так/ні
	1.9. Дотримання домовленостей і виконання менеджерами підприємства взятих на себе зобов'язань.	1.9.1. Кількість укладених контрактів, за якими підприємство здійснює свою діяльність.	Кількість, од.
		1.9.2. Сума штрафів, накладених внаслідок порушення умов контракту.	Сума, грн.
	1.10. Укладання з партнерами довгострокових контрактів.	1.10.1. Кількість довгострокових контрактів, за якими підприємство здійснює свою діяльність.	Кількість, од.
		1.10.2. Обсяг поставок товарів за укладеними контрактами.	Сума, грн.
	1.11. Зростання прибутків за вкладеними коштами.	1.11.1. Темп росту прибутків за вкладеними коштами.	Значення, %
		1.11.2. Темп приросту прибутків за вкладеними коштами.	Значення, %
	1.12. Підтримка менеджерів і працівників у реалізації інвестиційного проекту.	1.12.1. Частка менеджерів і працівників, задіяних у реалізації інвестиційного проекту із загального числа працівників.	Значення, %
1.12.2. Частка прибутку, отриманого завдяки участі менеджерів і працівників у реалізації інвестиційного проекту		Значення, %	
2. Забезпечення високої якості товарів і послуг	2.1. Забезпечення високого рівня якості і безпеки продукції.	2.1.1. Сума штрафів, накладених через недотримання вимог законодавства про безпечність та показники якості харчових продуктів на всіх стадіях їх виробництва та обігу.	Сума, грн.
		2.1.2. Сума відшкодування заподіяної внаслідок правопорушення шкоди (завданих збитків)	Сума, грн.
	2.2. Дотримання положень стандартів якості продукції: НАССР; Міжнародний стандарт ISO 26000 «Керівництво із соціальної відповідальності»; Стандарт ISO 22000 «Системи управління безпекою продуктів харчування»; Стандарт ISO 14000 «Системи управління навколишнім середовищем»; Стандарт ISO 9000; Tüf або Bureau Veritas Ukraine.	2.2.1. Кількість впроваджених стандартів.	Кількість, од.
		2.2.2. Частка показників, які відповідають вимогам стандартів.	Значення, %
		2.2.3. Кількість ідентифікованих небезпечних факторів.	Значення, од.
		2.2.4. Відхилення значень факторів у критичних точках	Значення, %
		2.2.5. Кількість продукції неналежної якості, браку.	Сума, грн.
	2.2.5. Відповідність принципів роботи підприємства принципам стандартів.	Значення, %	
	2.3. Нанесення екологічного маркування продукції.	Наявність екологічного маркування на продукції.	Так/ні
3. Забезпечення гідних і безпечних умов праці на підприємстві	3.1. Безпека робочого місця	3.1.1. Відсутність судових позовів, штрафів, стягнень у зв'язку із порушенням прав людини, недотриманням вимог законодавства про працю	Так/ні
		3.1.2. Коефіцієнт частоти нещасних випадків на виробництві.	Числове знач.
		3.1.3. Коефіцієнт тяжкості нещасних випадків.	Числове знач.
		3.1.4. Коефіцієнт технічної безпеки обладнання	Числове знач.
		3.1.5. Коефіцієнт безпеки технологічних процесів.	Числове знач.
		3.1.6. Коефіцієнт додержання допустимих рівнів шкідливих виробничих факторів.	Числове знач.
		3.1.7. Коефіцієнт виконання планових робіт з охорони праці.	Числове знач.
	3.2. Гідна оплата праці працівників	3.2.1. Рівень перевищення заробітної плати працівників над середніми заробітними платами у галузі / за видами діяльності у регіоні.	Значення, %
		3.2.2. Рівень перевищення оплати праці працівників над прожитковим мінімумом.	Значення, %
	3.3. Повага прав людини	3.3.1. Кількість судових позовів у зв'язку із порушенням прав людини	Значення, од.
3.3.2. Розмір стягнень, штрафів, компенсацій у зв'язку із порушенням прав людини		Сума, грн.	
3.3. Захист та охорона здоров'я	3.3.1. Кількість нещасних випадків на виробництві.	Значення, од.	
	3.3.2. Рівень травматизму на виробництві.	Числове	

Напрями реалізації СВБ на підприємстві	Кроки на шляху досягнення СВБ на підприємстві за кожним із напрямків реалізації СВБ	Кількісні показники СВБ на підприємстві	Система виміру
		3.3.3. Рівень професійної захворюваності.	Числове знач.
	3.4. Підвищення кваліфікації працівників	3.4.1. Кількість працівників, які пройшли підвищення кваліфікації за звітний період	Значення, осіб
		3.4.2. Рівень зростання продуктивності працівників після проходження підвищення кваліфікації	Значення, %
		3.4.3. Рівень успішного виконання ускладнених завдань працівниками після проходження підвищення кваліфікації	Значення, %
	3.5. Покращення морального клімату в колективі.	3.5.1. Кількість звільнень працівників через неповагу, нерівність, упереджене ставлення	Кількість, од.
		3.5.2. Кількість кандидатів, які називають дружній колектив основним мотивом для свого працевлаштування	Значення, осіб
	3.6. Формування і розвиток корпоративної культури.	3.6.1. Кількість культурних заходів, у яких можуть разом взяти участь працівники	Значення, од.
		3.6.2. Кількість видів об'єктів, які мають фірмову символіку	Значення, од.
	3.7. Підтримка самореалізації працівників.	3.7.1. Частка працівників, які вважають керівництво таким, що підтримує їх самореалізацію	Значення, %
	3.8. Соціальне забезпечення працівників.	3.8.1. Частка офіційно працевлаштованих працівників серед всіх працівників підприємства	Значення, %
		3.8.2. Частка працівників, які скористались щорічною оплачуваною відпусткою впродовж робочого року	Значення, %
		3.8.3. Частка суми здійснених відрахувань на обов'язкове державне пенсійне страхування від розрахованої згідно до закону суми	Значення, %
		3.8.4. Частка суми здійснених відрахувань на обов'язкове державне соціальне страхування від розрахованої згідно до закону суми	Значення, %
		3.8.4. Розмір відрахувань на недержавне пенсійне забезпечення згідно до угод між працівником і роботодавцем	Сума, грн.
		3.8.5. Розмір фонду оплати проїзду до місця роботи та по місту	Сума, грн.
		3.8.6. Частка працівників, яким компенсовано оплату проїзду до місця роботи та по місту, серед працівників, які мають таку потребу	Значення, %
		3.8.7. Розмір фінансової допомоги працівникам у зв'язку із непрацездатністю, що виплачуються лікарняною касою	Сума, грн.
		3.8.8. Частка працівників, які отримали фінансову допомогу, що виплачуються лікарняною касою, у зв'язку із непрацездатністю, серед працівників, які мали таку потребу	Значення, %
		3.8.9. Розмір грошової винагороди, що надається працівникові у зв'язку з особистими урочистостями, круглими датами трудової діяльності або святами	Сума, грн.
		3.8.9. Частка працівників, які за аналізований період отримали грошову винагороду у зв'язку з особистими урочистостями, круглими датами трудової діяльності або святами	Значення, %
		3.8.10. Розмір фонду прогресивних виплат за вислугу років	Сума, грн.
		3.8.11. Частка працівників, які отримують прогресивні виплати за вислугу років, серед працівників, які мають таку можливість	Значення, %
		3.8.12. Фонд дотацій на харчування	Сума, грн.
		3.8.13. Розмір дотацій на харчування у розрахунку на одного працівника	Сума, грн.
		3.8.14. Фонд оплати навчання працівників на курсах або в навчальних закладах	Сума, грн.
		3.8.15. Розмір дотацій на навчання одного працівника на курсах або в навчальних закладах	Сума, грн.
		3.8.16. Частка працівників, які отримали дотації на навчання на курсах або в навчальних закладах, серед працівників, які мали таку необхідність	Значення, %
	3.9. Розвиток соціальної інфраструктури.	3.9.1. Кількість об'єктів соціальної інфраструктури, які мають працівники підприємства у своєму розпорядженні	Кількість, од.
		3.9.2. Кількість працівників, які користуються	Кількість,

Напрями реалізації СВБ на підприємстві	Кроки на шляху досягнення СВБ на підприємстві за кожним із напрямків реалізації СВБ	Кількісні показники СВБ на підприємстві	Система виміру	
		3.9.3. Рівень доступності об'єктів соціальної інфраструктури	Числове знач.	
	3.10. Якісний розвиток соціальної сфери (наука, освіта, охорона здоров'я) на підприємстві та у регіоні.	3.10.1. Частка працівників, які задоволені рівнем розвитку соціальної сфери на підприємстві	Значення, %	
4. Інформаційна відкритість підприємства і чесне рекламування товарів	4.1. Чесне інформування про продукцію.	4.1.1. Частка розміщених інформаційних модулів про продукцію серед всіх інформаційних модулів, які мають бути розміщені на продукції	Значення, %	
		4.1.2. Кількість виявлених правопорушень щодо ненадання необхідної, доступної та достовірної інформації про кількість, якість і асортимент товарів	Значення, од.	
		4.1.3. Розмір шкоди, заподіяної внаслідок порушення вимог законодавства щодо надання необхідної, доступної та достовірної інформації про кількість, якість і асортимент товарів, недобросовісної реклами.	Сума, грн.	
	4.2. Відмова від недобросовісної реклами.	4.2.1. Кількість розміщень реклами, яку можна кваліфікувати як недобросовісну.	Кількість, од.	
		4.2.2. Частка рекламних повідомлень, які можна кваліфікувати як недобросовісну рекламу, серед усіх рекламних повідомлень	Значення, %	
		4.3. Прозора і відкрита звітність про діяльність підприємства.	4.3.1. Кількість випадків ненадання повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства	Кількість, од.
			4.3.2. Частка випадків ненадання повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства	Значення, %
			4.3.4. Частка випадків невідображення на рахунках бухгалтерського обліку всіх господарських операцій підприємства	Значення, %
	4.3.5. Розмір сум за господарськими операціями, не відображеними на рахунках бухгалтерського обліку підприємства	Сума, грн.		
	4.4. Надання повної та правдивої інформації про діяльність підприємства та її результати.	4.4.1. Наявність річної фінансової звітності та річної консолідованої фінансової звітності разом з аудиторським висновком, розміщених на веб-сторінці підприємства і опублікованих у періодичних або неперіодичних виданнях (для підприємств, визначених у ч. 4 ст. 14 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»).	Так/ні	
4.4.2. Наявність на веб-сторінці підприємства звіту із його соціальної відповідальності			Так/ні	
4.4.3. Частка факторів, за якими оприлюднено на веб-сторінці підприємства звіт із його соціальної відповідальності, черед факторів, які рекомендовано проаналізувати згідно до міжнародних методик і стандартів		Значення, %		
5. Екологічна відповідальність підприємства	5.1. Охорона і відновлення навколишнього середовища.	5.1.1. Розмір відшкодування шкоди, заподіяної внаслідок порушення права на безпечне для життя і здоров'я довкілля	Сума, грн.	
		5.1.2. Кількість випадків використання суб'єктом господарювання природних ресурсів не за цільовим призначенням, визначеним при їх наданні (придбанні) для використання у господарській діяльності	Значення, од.	
		5.1.3. Кількість випадків, коли внаслідок господарської діяльності підприємства було допущено псування, забруднення, засмічення та виснаження природних ресурсів	Значення, од.	
		5.1.4. Розмір відшкодування шкоди, заподіяної внаслідок псування, забруднення, засмічення та виснаження природних ресурсів у результаті господарської діяльності підприємства	Сума, грн.	
		5.1.5. Кількість випадків перевищення екологічних нормативів, що встановлюють гранично допустимі викиди та скиди у навколишнє природне середовище забруднюючих хімічних речовин, рівні допустимого шкідливого впливу на нього фізичних та біологічних	Значення, од.	

Напрями реалізації СВБ на підприємстві	Кроки на шляху досягнення СВБ на підприємстві за кожним із напрямків реалізації СВБ	Кількісні показники СВБ на підприємстві	Система виміру	
		5.1.6. Середнє значення перевищень екологічних нормативів, що встановлюють гранично допустимі викиди та скиди у навколишнє природне середовище забруднюючих хімічних речовин, рівні допустимого шкідливого впливу на нього фізичних та біологічних факторів	Числове знач.	
		5.1.7. Розмір відшкодування шкоди, заподіяної внаслідок перевищення екологічних нормативів, що встановлюють гранично допустимі викиди та скиди у навколишнє природне середовище забруднюючих хімічних речовин, рівні допустимого шкідливого впливу на нього фізичних та біологічних факторів	Сума, грн	
		5.1.8. Частка вловлених, утилізованих, знешкоджених, ліквідованих шкідливих речовин і відходів	Значення, %	
		5.1.9. Наявність споруд, устаткування і пристроїв для очищення викидів і скидів або їх знешкодження, зменшення впливу шкідливих факторів,	Так/ні	
		5.1.10. Наявність приладів контролю за кількістю і складом забруднюючих речовин, характеристиками шкідливих факторів	Так/ні	
	5.2. Підвищення екологічної безпеки підприємства.		5.1.11. Розмір штрафів за порушення природоохоронного законодавства	Сума, грн.
			5.2.1. Коефіцієнт екологічної безпеки продукції	Числове знач.
			5.2.2. Коефіцієнт «екологічного баласту»	Числове знач.
			5.2.3. Коефіцієнт раціонального використання відходів	Числове знач.
			5.2.4. Коефіцієнт забруднення середовища	Числове знач.
			5.2.5. Середній рівень деструктивного впливу на навколишнє середовище	Числове знач.
5.3. Використання у виробництві безпечних новітніх технологій.		5.2.6. Темп зниження середнього рівня деструктивного впливу на навколишнє середовище	Значення, %	
		5.3.1. Кількість впроваджених маловідхідних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій та нетрадиційних видів енергії	Значення, од.	
		5.3.2. Розмір економії від впровадження маловідхідних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій та нетрадиційних видів енергії	Сума, грн.	
		5.3.3. Ефективність використання на підприємстві маловідхідних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій та нетрадиційних видів енергії	Значення, %	
		5.3.4. Кількість одиниць впровадженого очисного обладнання і устаткування для утилізації та знешкодження відходів	Значення, од.	
5.4. Участь у забезпеченні сталого розвитку регіону.		5.3.5. Ефективність використання очисного обладнання і устаткування для утилізації та знешкодження відходів	Значення, %	
		5.4.1. Кількість реалізованих підприємством програм, спрямованих на забезпечення сталого розвитку регіону.	Значення, од.	
6. Реалізація соціальних ініціатив суб'єктом господарювання	6.1. Реалізація соціальних проектів.	5.4.2. Ефект від реалізації підприємством програм, спрямованих на забезпечення сталого розвитку регіону.	Числове знач.	
		6.1.1. Наявність соціальних проектів і проектів, спрямованих на вирішення проблем місцевої громади і її розвиток, благодійної діяльності підприємства	Так/ні	
		6.1.2. Кількість соціальних проектів, реалізованих підприємством.	Значення, од.	
		6.1.3. Ефект від реалізації підприємством соціальних проектів.	Числове знач.	
		6.1.4. Рівень вирішення обраної проблеми	Значення, %	
	6.2. Благодійна діяльність.		6.1.5. Частка суми, виділеної на реалізацію підприємством соціальних проектів, у загальних витратах підприємства	Значення, %
			6.2.1. Розмір грошової допомоги	Сума, грн.
			6.2.2. Кількість людей, які мали доступ до виділеної грошової допомоги	Значення, осіб
			6.2.3. Ефект від реалізації підприємством благодійної	Числове

Напрями реалізації СВБ на підприємстві	Кроки на шляху досягнення СВБ на підприємстві за кожним із напрямків реалізації СВБ	Кількісні показники СВБ на підприємстві	Система виміру
		6.2.4. Частка суми, виділеної підприємством на благодійну діяльність, у загальних витратах підприємства	Значення, %
	6.3. Реалізація проектів, спрямованих на вирішення проблем місцевої громади і її розвиток.	6.3.1. Кількість проектів, спрямованих на розвиток місцевої громади і її розвиток, і реалізованих підприємством	Значення, од.
		6.3.2. Ефект від реалізації підприємством проектів, спрямованих на вирішення проблем місцевої громади і її розвиток.	Числове знач.
		6.3.3. Частка суми, виділеної на реалізацію підприємством проектів, спрямованих на вирішення проблем місцевої громади і її розвиток, у загальних витратах підприємства	Значення, %

Таблиця 2

Якісні показники функціонування системи соціально відповідального бізнесу на підприємстві

Напрями реалізації СВБ на підприємстві	Якісні показники СВБ на підприємстві	Вага показника
1. Дотримання вимог чинного законодавства	1.1. Рівень дотримання підприємством вимог чинного законодавства.	0,17
	1.2. Рівень іміджу підприємства	0,17
	1.3. Рівень інвестиційної привабливості підприємства	0,17
	1.4. Рівень якості роботи на зарубіжних ринках/ готовності до виходу на зарубіжні ринки.	0,16
	1.5. Рівень ефективності взаємодії з партнерами	0,17
	1.6. Рівень участі менеджерів і працівників у реалізації інвестиційного проекту	0,16
	<i>Сумарна вага показників першої групи:</i>	
2. Забезпечення високої якості товарів і послуг	2.1. Рівень якості і безпеки продукції	0,5
	2.2. Рівень відповідності маркування продукції вимогам законодавства	0,5
	<i>Сумарна вага показників другої групи:</i>	
3. Забезпечення гідних і безпечних умов праці на підприємстві	3.1. Рівень безпеки робочого місця	0,15
	3.2. Рівень кваліфікації працівників	0,14
	3.3. Якість морального клімату у колективі	0,14
	3.4. Рівень розвитку корпоративної культури	0,14
	3.5. Рівень задоволення потреб працівників у самореалізації	0,14
	3.6. Рівень соціального забезпечення працівників	0,15
	3.7. Рівень розвитку соціальної інфраструктури	0,14
<i>Сумарна вага показників третьої групи:</i>		<i>1,00</i>
4. Інформаційна відкритість підприємства і чесне рекламування товарів	4.1. Рівень прозорості інформації про продукцію	0,34
	4.2. Рівень прозорості інформації щодо діяльності підприємства та її результатів	0,33
	4.3. Рівень відповідності рекламних повідомлень вимогам законодавства про рекламу	0,33
	<i>Сумарна вага показників четвертої групи:</i>	
5. Екологічна відповідальність підприємства	5.1. Рівень екологічної безпеки підприємства	0,34
	5.2. Рівень використання безпечних новітніх технологій у виробництві	0,33
	5.3. Рівень участі підприємства у забезпеченні сталого розвитку регіону	0,33
	<i>Сумарна вага показників п'ятої групи:</i>	
6. Реалізація підприємством соціальних ініціатив	6.1. Рівень вирішення соціальних проблем.	0,34
	6.2. Рівень вирішення проблем місцевих громад.	0,33
	6.3. Рівень впливу на розвиток місцевої громади.	0,33
	<i>Сумарна вага показників шостої групи:</i>	
<i>Сумарна вага показників шести груп:</i>		<i>6,00</i>

Висновки та перспективи подальших досліджень. На рівні підприємства розвиток соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу доцільно реалізовувати за такими напрямками як: дотримання вимог чинного законодавства; забезпечення високої якості товарів і послуг; забезпечення гідних і безпечних

умов праці на підприємстві; інформаційна відкритість підприємства і чесне рекламування товарів; екологічна відповідальність підприємства; реалізація соціальних ініціатив суб'єктом господарювання.

Визначити рівень соціальної відповідальності підприємства рекомендовано на основі кількісних та якісних показників функціонування системи соціально відповідального бізнесу та його маркетингу. На першому етапі необхідно розрахувати значення кількісних показників функціонування системи соціально відповідального бізнесу та його маркетингу на підприємстві. На другому етапі слід провести аналіз систематизованих значень кількісних показників і на їх основі провести за методом експертних оцінок аналіз якісних показників, що дозволить більш повно оцінити ефективність реалізованих підприємством ініціатив зі впровадження соціальної відповідальності бізнесу та його маркетингу. Таким чином, рівень соціальної відповідальності бізнесу і його маркетингу можна визначити як найвищий, високий, базовий або нульовий.

Перспективи подальших досліджень полягають у визначенні рівня соціальної відповідальності бізнесу і його маркетингу на підприємствах із використанням розробленої методики і формуванні рекомендацій щодо підвищення соціальної відповідальності бізнесу і його маркетингу на рівні підприємств.

Література

1. Аделькін Ф. Результати дослідження соціальної відповідальності українського бізнесу / Аделькін Ф. – К. : Блакить. 2005. – 349 с.
2. Лопатинська А. М. Теоретичні основи соціальної відповідальності організації / А. М. Лопатинська // Уманський національний університет садівництва. Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 142–146.
3. Назарова Г. В. Управління соціально-трудовою сферою підприємства : монографія / Г. В. Назарова, С. Ю. Гончарова, Н. В. Водницька ; [за заг. ред. Назарової Г. В.]. – Х. : ХНЕУ, 2010. – 324 с.
4. Подопригора М.Г. Ділова етика : навчальний посібник / Подопригора М.Г. – Таганрог : Вид-во ТТЮФУ, 2012. – 116 с.
5. Рамазанов А. Концепція корпоративної соціальної відповідальності. Проблеми теорії та практики управління / А. Рамазанов // Проблеми теорії і практики управління. – 2007. – С. 38–46.
6. Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник соціального залучення (в контексті цілей стратегії "EUROPE-2020") / Н.А. Супрун // Український соціум. – 2013. – № 2(45). – С. 163–176.
7. Баффетт У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями / Баффетт У. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 268 с.
8. Воробей В. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? / В. Воробей // Києво-Могилянська Бізнес-Студія. – 2005. – № 10. – С. 21–25.
9. Гетьман О.О., Шефер М.В. Соціально-відповідальний бізнес: Україна та світові реалії / О.О. Гетьман, М.В. Шефер // Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян : монографія : у 2 т. / за ред. Г.Г. Півника ; Мін-во освіти і науки України ; Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – Т.1. – 629 с.
10. Дудкін О.В. Трансформація сутності соціальної відповідальності підприємства в умовах економічної нестабільності / О.В. Дудкін // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – 2010. – № 5/1. – С. 150–155.
11. Жуковська В.М. Соціальна відповідальність як складова реалізації корпоративної стратегії розвитку / В.М. Жуковська, Н.В. Сичова // Вісн. нац. ун-ту водн. госп-ва та природокористув. – 2008. – № 1(41). – С. 72–79.
12. Лазарева Н. Корпоративная социальная ответственность [Электронный ресурс] / Н. Лазарева. – Режим доступа : <http://www.csrjournal.com>.
13. Орлов П.А. Социальная ответственность субъектов хозяйствования и их маркетинга в свете глобального экономического кризиса: состояния и основные факторы повышения / П.А. Орлов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – № 3. – С. 41–53.
14. Демченко Н.В. Конкурентоспроможність підприємства в дзеркалі соціальної відповідальності бізнесу (на прикладі фармацевтичної галузі) / Н.В. Демченко // Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян : монографія : у 2 т. / за ред. Г.Г. Півника ; Мін-во освіти і науки України ; Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2014. – Т. 1. – 629 с.
15. Хачатуров Р.Л. Юридическая Ответственность / Р.Л. Хачатуров, Р.Г. Ягугян. – Тольятти : Изд-во Междунар. акад. бизнеса и банковского дела, 2000. – 200 с.
16. Зінченко А. Г. Соціальна відповідальність в Україні: Погляди різних стейкхолдерів. Регіональний аспект / Зінченко А. Г., Саприкіна М.А. – К., 2008. – 60 с.
17. Коломієць Л.В. Соціальна відповідальність бізнесу – необхідна умова сталого економічного розвитку / Л.В. Коломієць // Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян : монографія : у 2 т. / за ред. Г.Г. Півняка. – Д. : НГУ, 2014. – Т. 1. – С. 32–37.
18. Колот А.М. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / А. М. Колот, О.А. Грішнова та ін. ; за редакцією А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.

19. Малинин Е.Д. Социальная ответственность предпринимателей и экономические реформы в России / Е.Д. Малинин // ЭКО – Всероссийский экономический журнал. – 2000. – № 10. – С. 177–189.
20. Надтонка Т.Б. Сущность понятия «социальные результаты деятельности предприятия» и их классификация / Т.Б. Надтонка, С. В. Смирнов // Научные труды ДонНТУ. – 2007. – Вып. 32. – С. 94–101.
21. Петруня Ю.Є. Соціальна відповідальність бізнесу: українські виміри / Ю.Є. Петруня // Економічний вісник НГУ. – 2012. – № 1. – С. 7–11.
22. Джесси Рассел. Корпоративная социальная ответственность / Джесси Рассел. – Издательство : VSD, 2012. – 92 с.
23. Саприкіна М.А. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика / Саприкіна М.А., Саєнсує М.А., Зінченко А.Г. – К. : Фарбований лист, 2011. – 480 с.
24. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления : курс лекций / Г.В. Атаманчук. – 2-е изд., доп. – М. : Омега-Л, 2004. – 584 с.
25. Білявський В. Підвищення рівня відповідальності торгівельного підприємства / В. Білявський // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 5. – С. 84–91.
26. Мельник М. І. Становлення ін-ту соціально орієнтованого бізнес-середовища в Україні: аналіз проблем та пошук ефективних інструментів : наукова доповідь / М.І. Мельник ; НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2010. – 39 с.

Надійшла 03.11.2016; рецензент: д. е. н. Орлов П. А.

ПОКАЗНИКИ ТА ІНДИКАТОРИ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

На основі визначення місця та ролі індустрії гостинності у пріоритетах державного управління соціально-економічним розвитком та якістю життя народу доведено доцільність її впровадження шляхом інструментів програмно-цільового планування; встановлено загальні проблеми розвитку індустрії гостинності; розроблено основні показники цільових програм розвитку індустрії гостинності.

Ключові слова: індустрія гостинності, урядові стратегічні документи, національні проекти, цільові комплексні програми, економічні, соціальні, екологічні показники програм.

DYSHKANTUK O. V.

Odessa National Academy of Food Technologies, Odessa, Ukraine

INDICES AND INDICATORS OF TARGET-ORIENTED DEVELOPMENT PLANNING OF HOSPITALITY INDUSTRY DEVELOPMENT

The purpose of article is to determine the key indicators of program target planning of the hospitality industry. For this goal were analyzed priorities of state policy documents to improve the quality of life, creating a safe and comfortable conditions of life, the preservation of national traditions, historical, cultural, nature and development of self-consciousness of the Ukrainian people, the introduction of social, economic and democratic European standards development of society and the state. On the basis of determining the place and role of the hospitality industry in the priorities of government proved that the development of hospitality stands integral part of creating favourable conditions for life and its implementation should be used a tool of the government as the target complex programs. Thus, the system of interrelated economic, environmental and social indicators that describe the state of enlarged hospitality industry, were discovered and this indicators should be used in determining the direction for further development of this sector in the formation of national and regional integrated programs.

Keywords: hospitality industry, government strategic documents, national projects, targeted complex programs, economic, social and environmental indices of programs.

Актуальність. В сучасному інформаційному полі, соціально-комунікаційних мережах усе більшого обговорення набувають теми, пов'язані з критеріями, що визначають зручність місць проживання, комфортного перебування, швидкість надання та зручність одержання різного роду послуг тощо. За цими показниками з'являються повідомлення про проведення офіційних рейтингів (міжнародних, національних) та таких, що виникають спонтанно, серед яких «комфортне місто», «кращий город за рівнем життя», «найбільш відвідуваний», рейтинг «чистоти», «безпеки», «зручності» та ін. Багато розвинених країн світу формують стратегію розвитку країни з урахуванням підвищення якісних характеристик життя, роблячи акцент на будівництві, транспорті, органічного сільського господарства, туризмі тощо.

Така ситуація обумовлює необхідність доповнення існуючої системи соціально-економічних показників показниками щодо розвитку сфери гостинності та включення їх до інструментів програмно-цільового планування, зокрема стратегій розвитку держави, територій та міст.

Аналіз публікацій. Аналіз стратегічних документів, за якими формувались основні пріоритети соціально-економічного розвитку України у часи незалежності вказує на те, що вони, в певній мірі, стосувались таких важливих аспектів як створення комфортних умов проживання, збереження культурної спадщини, росту громадського самовизначення та духовності нації. Так, у «Програмі діяльності КМ України» (2002 р.) стратегічною метою було визначено досягнення нашою країною європейського рівня економічного та соціального розвитку й демократії шляхом проведення реформ та організації продуктивної праці [1]. Програма діяльності КМ України 2005 року «Назустріч людям» декларувала стратегічну мету як досягнення нової якості життя громадян, запровадження соціальних, економічних та демократичних європейських стандартів життєдіяльності людини, суспільства та держави, саме тому одним з орієнтирів встановлювалось створення безпечних і комфортних умов для життя громадян [2]. Наступна Програма діяльності КМ України "Український прорив: для людей, а не політиків" (2008 р.) комплексно визначала основні стратегічні завдання у сфері соціально-економічних перетворень для забезпечення сприятливих умов розвитку суспільства [3]. Згідно з Програмою економічних реформ на 2010–2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [4] навіть було запроваджено низку національних проектів, що передбачали реалізацію визначених цією програмою основних цінностей суспільства. Так, Постановою КМ України «Про затвердження переліку проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти)» було визначено один із пріоритетних напрямів «Нова якість життя», який, в свою чергу, визначав національний проект «Місто майбутнього» – формування стратегічного плану та системи проектів розвитку міст [5].

Програма КМ України Сталого розвитку України "Україна – 2020" (2015 р.) ставить за мету

впровадження в державі європейських стандартів життя та вихід на провідні позиції у світі. Одним з векторів визначено вектор гордості як забезпечення взаємної поваги та толерантності в суспільстві, гордості за власну державу, її історію, культуру, науку, спорт. Україна повинна зайняти гідне місце серед провідних держав світу, створити належні умови життя і праці для виховання власних талантів, а також залучення найкращих світових спеціалістів різних галузей [6]. Таким чином, можна стверджувати, що гармонійний суспільний розвиток є пріоритетним напрямом державної політики, яка спрямована на підвищення якості життя. Складовим елементом створення сприятливих умов життєдіяльності ми вважаємо гостинність у широкому розумінні цього поняття [7].

В реалізації пріоритетів соціально-економічного розвитку країни важливе місце займають національні проекти та цільові комплексні програми. Фахівцями Інституту стратегічних досліджень на основі світового досвіду визначено основні критерії відбору національних проектів. До них належать:

- стратегічна важливість поставлених національних завдань та системність впливу на національну економіку, наявності значного міжгалузевого мультиплікаційного ефекту;
- об'єднуюча місія, покликана згуртувати націю фундаментальною ідеєю (метою), що базується на засадах цінностей, притаманних нації;
- високий рівень політичного контролю над реалізацією проекту;
- міжгалузева /міждисциплінарна складова державної/ національної програми, націленої на реалізацію загальнонаціональних цілей, що забезпечує необхідну міжгалузеву координацію;
- довгостроковість реалізації та тривалість досягнутого ефекту;
- поєднання зусиль держави, бізнесу й громадськості на реалізацію пріоритетних цілей і завдань та ін. [8].

З вище наведеного можна зробити висновок, що для реалізації завдань розвитку сфери гостинності необхідно використовувати такі інструменти державного управління як національний проект, або цільова комплексна програма.

Мета статті. Визначити основні показники та індикатори програмно-цільового планування розвитку індустрії гостинності. Основними завданнями для досягнення мети статті є:

- визначити місце та роль індустрії гостинності у пріоритетах державного управління соціально-економічним розвитком та якістю життя народу;
- проаналізувати проблеми розвитку індустрії гостинності в державі та регіонах;
- встановити основні показники цільових програм розвитку індустрії гостинності.

Викладення основного матеріалу. При формуванні програм стратегічного розвитку індустрії гостинності важно спираючись на реальний стан її функціонування у регіоні встановити основні проблеми, що перешкоджають ефективній взаємодії окремих інфраструктурних елементів:

- відсутність чітко визначених пріоритетів як загалом соціально-економічного розвитку територіальних систем, так і розвитку секторів економіки, які забезпечують індустрію гостинності;
- превалювання галузевого підходу при плануванні розвитку окремих інфраструктурних елементів;
- розвиток інфраструктурних елементів переважно спрямовується на підвищення конкурентоспроможності та диверсифікацію товарів і послуг галузі, без урахування синергетичного ефекту міжгалузевої взаємодії від створення продукту гостинності;
- наявність диспропорції між елементами інфраструктурних секторів індустрії гостинності та у середині них;
- зношеність основних виробничих фондів суб'єктів інфраструктурних секторів індустрії гостинності, що проявляється у застарілих обладнанні та технологіях, що надаються у сфері гостинності; недостатнє забезпечення професійними висококваліфікованими кадрами;
- низька інвестиційна привабливість окремих секторів індустрії гостинності та регіонів;
- підвищення рівня тінювих та кримінальних тенденцій;
- недотримання екологічних норм та стандартів якості довкілля існуючими суб'єктами господарювання та при будівництві нових технологічних потужностей.

Виходячи з аналізу проблем розвитку індустрії гостинності в державі та регіонах формуються цільові пріоритети її інфраструктурних елементів та визначаються планові заходи, показники, які необхідно досягти, індикатори результативності та формування системи управління і механізму реалізації заходів щодо розвитку гостинності.

У державі та її регіонах визначаються завдання розміщення продуктивних сил з урахуванням розвитку індустрії гостинності з метою створення комфортних умов для всіх суб'єктів споживання її послуг та їх виробництва. Об'єктивно оцінити вклад індустрії гостинності в економічний, соціальний та екологічний розвиток можна по макроекономічним, регіональним показникам та показникам економічної діяльності інфраструктурних секторів та їх суб'єктів господарювання, а також споживачів продукту гостинності.

На макроекономічному рівні необхідно виділити такі показники, які укрупнено характеризують стан індустрії гостинності та використовуються при визначенні напрямів її подальшого розвитку при формуванні державних та регіональних комплексних програм:

Економічні:

- питома вага доходів всіх секторів гостинності у валовому внутрішньому продукті та у валовому національному продукті;
- питома вага доходів кожного з секторів гостинності у валовому внутрішньому продукті та у валовому національному продукті;
- питома вага доходів всіх секторів гостинності у національному та чистому доході;
- питома вага доходів кожного з секторів гостинності у національному та чистому доході.
- кількість зайнятих працівників в усіх секторах гостинності та по секторах;
- дохід та прибуток на одного працюючого в усіх секторах гостинності та по секторах;
- питома вага інвестицій в сектори гостинності в загальному обсязі інвестицій в національну економіку;
- дохідність, прибутковість, окупність інвестицій по секторах гостинності;
- обсяги споживання послуг гостинності в загальному обсязі споживання;
- обсяги споживання послуг секторів гостинності в загальному обсязі споживання;
- обсяги споживання послуг конкретного сектору гостинності в загальному обсязі споживання;
- обсяги споживання послуг конкретного сектору гостинності в обсязі споживання послуг гостинності;
- обсяги споживання послуг конкретного сектору гостинності в обсязі споживання послуг іншого сектору гостинності;
- попит на послуги гостинності по її інфраструктурним секторам;
- пропозиція послуг гостинності по її інфраструктурним секторам;
- дефіцит послуг гостинності по її інфраструктурним секторам;
- надлишок послуг гостинності по її інфраструктурним секторам.

На регіональному використовується аналогічна система показників з урахуванням специфіки економічної діяльності території.

Екологічні:

- природно-кліматичні умови, що забезпечують комфортне проживання;
- оцінка екологічного стану природних ресурсів;
- оцінка наявних природних ресурсів, що забезпечують сферу гостинності;
- оцінка рекреаційно-туристичного потенціалу для забезпечення послуг сфери гостинності;
- вплив секторів гостинності на стан природних ресурсів щодо їх вичерпності на забруднення;
- вплив природних ресурсів на сучасний та потенційний розвиток інфраструктурних секторів гостинності.

На регіональному використовується аналогічна система показників з урахуванням природно-кліматичної та природно-ресурсної специфіки території.

Соціальні:

- задоволеність послугами сфери гостинності в цілому та по інфраструктурним секторам;
- цінова доступність послуг гостинності для різних груп населення (по доходам);
- часова доступність послуг гостинності для різних груп населення (по доходам);
- зручність отримання послуг гостинності для різних груп населення (по доходам);
- чемність робітників інфраструктурних секторів гостинності, кількість скарг, одержаних від споживачів.

Особливого значення для визначення існуючого рівня та потенціалу розвитку сфери гостинності та її інфраструктурних секторів набувають показники, що відображають ступінь адміністрування розвитку сфери гостинності, тобто визначають зацікавленість адміністративних органів управління в розвитку цієї сфери:

- нормативи забруднення, виснаження, охорони, відновлення та відтворення більш жорсткі, ніж в інших країнах;
- дозволи на забруднення та використання природних ресурсів надаються з урахуванням інноваційних технологій використання природних ресурсів та відходоємності виробництва, в тому числі секторів індустрії гостинності;
- контроль за виконанням дозволів в природокористуванні, ліцензійних умов діяльності та відповідності вимогам сертифікації;
- контроль за нормативним станом довкілля (більш жорсткий в порівнянні до інших регіонів);
- державні інвестиції в розвиток інфраструктурних секторів сфери гостинності;
- швидкість реагування на стихійні лиха;
- превентивні заходи щодо пом'якшення наслідків стихійного лиха (наявність матеріальних, технічних, фінансових та трудових ресурсів спроможних подолати або пом'якшити наслідки стихійного лиха або їх уникнути);
- швидкість реагування на техногенні аварії в тепло-, водо-, енергопостачанні (наявність матеріальних, технічних, фінансових та трудових ресурсів спроможних подолати або пом'якшити наслідки аварії або уникнути її);

- зручність розташування транспортних та інших комунікацій для місцевого населення та приїжджих та відсутність транспортної завантаженості доріг;
- стан транспортних магістралей та місцевих доріг;
- формування генпланів з урахуванням зручності розташування інфраструктурних секторів гостинності для місцевого населення та приїжджих;
- збереження місцевих традицій, пам'яток історії та архітектури, розвиток культури та духовності;
- виділення інвестицій на розвиток комунальної інфраструктури індустрії гостинності;
- наявність та зручність мережевих комунікаційних послуг для місцевого населення та приїжджих.

Висновки. За часи незалежності в усіх урядових стратегічних документах робиться акцент на підвищення якості життя громадян, створення безпечних і комфортних умов їх життєдіяльності, збереження національних традицій, пам'яток історії, культури, природи, розвиток самовизначення та свідомості українського народу, запровадження соціальних, економічних та демократичних європейських стандартів у розвитку суспільства та держави. Доведено що розвиток гостинності виступає складовим елементом створення сприятливих умов життєдіяльності та для її впровадження доцільно використовувати такий інструмент державного управління як цільові комплексні програми. Визначено систему взаємопов'язаних економічних, екологічних та соціальних показників, які укрупнено характеризують стан індустрії гостинності та повинні використовуватись при визначенні напрямів подальшого розвитку цієї сфери при формуванні державних та регіональних комплексних програм.

Література

1. Програма діяльності Кабінету Міністрів України : затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 05.06.2002 р. № 779 [Електронний ресурс] // Оф. сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=n0002120-02>
2. Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України "Назустріч людям" : затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 04.02.2005 р. № 2426-IV // Офіційний вісник України. – К., 2005. – № 6. – Ст. 348.
3. Про затвердження Програми діяльності Кабінету Міністрів України "Український прорив: для людей, а не політиків" : затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.2008 р. № 14 [Електронний ресурс] // Оф. сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=n0001120-08>
4. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" : затв. Указом Президента України від 02.06.2010 р. [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво при Президентові України. – Режим доступу : http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf
5. Про затвердження переліку проектів із пріоритетних напрямів соціально-економічного та культурного розвитку (національні проекти) : затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 08.12.2010 року № 1256 [Електронний ресурс] / document.ua. - Режим доступу : <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-pereliku-proektiv-iz-prioritetnih-naprjam-doc43382.html>
6. Стратегія сталого розвитку "Україна - 2020" : затв. Указом Президента України від 12.01.2015 № 5/2015 [Електронний ресурс] // Ліга-Закон. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/U005_15.html
7. Дишкантюк О.В. Теоретико-методологічні основи розбудови державного управління індустрією гостинності / О.В. Дишкантюк // Економічні інновації : зб. наук. праць. – Одеса, 2016. – Вип. 61. – С. 85–93.
8. Національні проекти у стратегії економічної модернізації України / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Бережний, А. П. Павлюк [та ін.]. – К. : НІСД, 2013. – 144 с.

Надійшла 15.11.2016; рецензент: д. е. н. Мартієнко А. І.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 657: 336.76

ГУМЕНЮК А. Ф., ТАРАШЕВСЬКА О. В., ЦЕБЕНЬ Р. Л.

Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Стаття присвячена основним питанням впровадження екологічного аудиту на промислових підприємствах України. Значна увага приділена екологічному аудиту як важелю ефективного функціонування та попередження можливих негативних наслідків експлуатації об'єктів основних засобів, безпечної їх взаємодії з довкіллям. Обґрунтовано необхідність екологічного аудиту в сучасних умовах та оперативного запровадження в дію доцільних, чітко окреслених управлінських рішень.

Ключові слова: екологічний аудит, основні засоби, екологічна політика, екологічні показники, екологічна експертиза та екологічне тестування.

GUMENUK A. F., TARASHEVSKA O. V., TSEBEN R. L.

Khmelnitsky National University

PROBLEMS OF ENVIRONMENTAL AUDIT IN MODERN CONDITIONS

The article is devoted to the main issue implementing environmental audits at industrial enterprises of Ukraine. Much attention is paid to the environmental audit as a lever efficient operation and to prevent possible negative consequences of operating fixed assets, secure their interaction with the environment. The necessity of environmental audits under current conditions and operational deployment of appropriate, clearly defined management decisions.

Keywords: environmental audit, fixed assets, environmental policy, environmental performance, environmental assessment and environmental testing.

Актуальність теми. Від екології навколишнього середовища залежить існування людства, можливість продовження життя на землі. В сучасному світі глобалізації, науково-технічного прогресу, інтеграції технічно-технологічних процесів у світовому господарстві практично всі сфери діяльності людей – розвиток промисловості, енергетики, транспорту, сільського господарства, і т.д. приводять до забруднення навколишнього середовища. Тому екологічна ситуація стала однією з найбільш нагальних глобальних проблем суспільства. Особливо актуально це для промислових підприємств – основних забруднювачів довкілля, що використовують гігантський парк технічних засобів та часто, особливо на теренах колишніх союзних республік, характеризуються перевищенням термінів корисного використання основних засобів. До прикладу, якщо строки експлуатації устаткування в США – 10–12 років, в Японії – 5–7, то в Україні фактично в два рази більше і становлять в середньому 16–18 років [14, с.165]. Все це вказує не тільки на технічну відсталість України в цьому аспекті, а й має значний вплив на показники якісного використання матеріально-технічної бази, а відтак – потенційну загрозу негативних наслідків на екобаланс такої інертної системи, як навколишнє природне середовище.

Саме через це, розвинуті країни світу певною мірою приєднуються до екологічного аудиту як передумови гармонізації економічних та екологічних інтересів суб'єктів господарювання, інструменту попередження небажаних витрат та запоруки стабільності у процесі реалізації екологічної політики з дотриманням усіх необхідних правових норм. Розробка системи екологічного менеджменту, обліку та аудиту не лише дозволить вирішити соціоприродотехнічні проблеми господарюючих суб'єктів, а й принесе певну матеріальну вигоду. Практика підприємств світу, які впроваджують систему екологічного менеджменту та аудиту свідчить, що витрати компенсуються за 2–4 роки, а кошти – економляться [13, с.45]. Так, за даними Всесвітнього банку, можливе підвищення вартості проектів, пов'язане із здійсненням оцінки впливу на середовище та подальшим урахуванням екологічних обмежень, окуповується в середньому за 5–7 років. Включення екологічних факторів у процедуру прийняття рішень ще на стадії проектування обходиться в 3–4 рази дешевше подальшого встановлення додаткового очисного обладнання, а витрати на ліквідацію наслідків від неекологічної технології та обладнання виявляються в 30–35 разів вище витрат, які були б потрібні для розробки екологічно чистої технології та застосування екологічно досконалого обладнання [3, с.98].

Отож, сьогоднішня доводить: необхідність розробки заходів та механізмів їх здійснення з метою контролю за екологічною ситуацією існує. Саме тому 24 червня 2004 року було прийнято Закон України „Про екологічний аудит” [9, с.83–92] який став основою проведення та організації еколого-аудиторської діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розвиток теоретичних та методологічних засад екологічного аудиту внесли українські та зарубіжні вчені В. Аніщенко, Я. Мех, Р. Кулик, О.Петрик, Л. Гуцаленко, В. Фостолович, П. Коренюк, Н. Макарова, В.Семенова та ін. Результати їх досліджень мають велике значення для розвитку теорії і практики екологічного аудиту. Незважаючи на

значну кількість праць науковців проблема екологічного аудиту на підприємствах України залишається невирішеною.

Метою статті є обґрунтування необхідності проведення екологічного аудиту на промислових підприємствах, аналіз застосування та визначення шляхом експертизи, та інших методів екологічних показників використання засобів праці, їх техніки безпеки та ефективного контролю за діяльністю підприємства загалом, з допомогою прийняття оперативних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність екологічної безпеки як збалансованості природного середовища та результатів діяльності людства, виведення цього зв'язку на якісно новий рівень, що забезпечував би ефективне розв'язання соціальних та економічних завдань, досягнення поліпшення життя людей та стабільності прогресу суспільства у гармонії з природою – все це та ряд інших пріоритетів та цілей під єдиним гаслом „Сталого розвитку” є ідеєю консолідації та намаганнями людства пригальмувати рушійні впливи на навколишній світ, стабілізувати процеси та взаємовпливи у системі „економіка – природа – людина”. Конференції ООН зі стійкого екологічно безпечного розвитку (РІО-92, РІО+5, РІО+10) засвідчили бажання держав, в тому числі і України, перейти до нових пріоритетів – стійкого розвитку у глобальному масштабі, що ефективно поєднували б три компоненти: екологічний, економічний та соціальний. Нехтування жодним з них, як показує практика, призводить до порушення рівноваги, перекоосу та дисбалансу у триєдиному вимірі такої моделі, а отже – до певних негативних наслідків для держави чи регіону зокрема.

Тому перехід України до стійкого екологічно безпечного, сталого розвитку має на меті забезпечення високої якості життя нинішнього і майбутніх поколінь українського народу, що повинно базуватися на збалансованому розв'язанні проблем соціально-економічного розвитку, збереження та відтворення сприятливого навколишнього природного середовища, раціонального використання природних ресурсів [6, с.7]. Саме тому державна стратегія гармонійного розвитку в частині економіки повинна завжди орієнтуватися на те, що господарська діяльність завжди має порівнюватися та оцінюватися стосовно можливих впливів на національний природо-ресурсний потенціал, пріоритетність екологічних чинників та співставність їх з економічними можливостями, мінімізацію екологічних втрат, розробку та впровадження науково обґрунтованих параметрів комплексного розвитку усіх сфер та галузей національної економіки, регіонів, добробут суспільства тощо.

Проблеми запровадження принципів сталого розвитку ринкової еколого-економічної моделі характеризується певною специфікою не лише кожної держави окремо, а й її адміністративних одиниць, зокрема, первинних господарюючих ланок на локальному рівні – підприємств. Щоправда, проблеми в даній сфері, вирішуються дуже повільно, в той час як невинно, у геометричній прогресії, зростає кількість негативних виробничих факторів та процесів на навколишній світ. Тому, збентеженість на цей рахунок посилюється, а проблеми екології приділяють значну роль. Значною мірою, це стосується суб'єктів господарювання у промисловості. А тому тут виникає потреба всебічного контролю за діяльністю, аналізу факторів впливу на довкілля та їх попередження. Дедалі більших розмахів в цьому процесі світова практика приділяє екологічному аудиту.

Екологічний аудит – це документально оформлений систематичний процес перевірки, який ґрунтується на принципах незалежності, законності, наукової обґрунтованості, об'єктивності, неупередженості, достовірності документуваності, конфіденційності та включає збирання та об'єктивне оцінювання доказів аудиту для встановлення і відповідності визначення видів діяльності, заходів, умов, системи управління навколишнім середовищем та інформації з цих питань критеріям аудиту, а також, який включає передавання результатів перевірки замовникові.

Досвід ряду зарубіжних країн свідчить про те, що екологічний облік і аудит стають одними із основних критеріїв стійкого розвитку цих країн, оскільки за його допомогою отримують та оцінюють екологічну інформацію про підприємства з метою здійснення заходів і прийняття рішень для посилення контролю за виробництвом та оцінкою дотримання підприємства нормам екологічного контролю.

Велику увагу екологічному аудиту приділяють країни Європейського Союзу, які розробили документ про добровільну участь промислових підприємств у проведенні екологічного аудиту і регулярному оприлюдненні результатів впливу підприємств на навколишнє середовище [17, с.480]. Підприємство при умові виконання таких заходів сприяє формуванню позитивного іміджу на ринку, а також конкурентоспроможності і прибутковості зі сторони інвесторів. Наприклад, швейцарська фірма „SQS”, шляхом опитування біля 500 відомих компаній Європи стосовно екологічної сертифікації, з'ясувала, що більше 80% респондентів вважають її ефективною, 60% окупили свої капіталовкладення за рік, а 80% впевнені в отриманні прибутку від відповідних капіталовкладень в недалекому майбутньому [5, с.95].

Крім цього, екологічний аудит ЄС здійснює також нагляд з боку держави в особі офіційно затвердженого державного інспектора і вимагає постійного оновлення, модернізації виробничих процесів, покращення їх умов задля підвищення внеску промислових підприємств в охорону, збереження та відтворення природного середовища [13, с.44].

Виробничий процес промислових підприємств, як правило, вимагає застосування значної частини техніки та устаткування, яка, в свою чергу, потребує визначену кількість ресурсів (електричної енергії,

палива, води і т. д.). Тому дуже важливу роль на підприємстві повинна відігравати оцінка наслідків застосування засобів праці і її вплив на навколишнє середовище. З цією метою промислові підприємства повинні здійснити шляхи розробки і впровадження екологічної політики, яка б передбачала проведення внутрішнього екологічного аудиту.

Екологічна політика, на думку Хилько М., – це сукупність заходів і засобів, пов'язаних із впливом суспільства на природу і спрямованих на забезпечення екологічно збалансованого розвитку і цивілізованості [18].

Автор притримується погляду, що екологічна політика промислового підприємства – це цілеспрямований вплив суб'єкта господарювання через визначені методи та способи на якісні критерії його діяльності загалом та засоби праці зокрема, впровадження низки екозберігаючих програм, реалізації ековідтворювальних заходів та безперервного контролю за основними екологічними показниками, розробки та визначення критеріїв оцінки екологічних ризиків, попередження еколого-економічних криз, що можливе завдяки проведенню оперативного та кваліфікованого внутрішнього екологічного аудиту.

Метою такого аудиту є оцінка і аналіз стану природоохоронної діяльності, а також виробити рекомендації щодо відновлення природного середовища. Результати екологічного аудиту повинні виявити вплив підприємства на довкілля, зменшити ризики застосування штрафних санкцій контролюючими органами, тим самим зекономити грошові кошти, попередити наслідки можливих аварій, катастроф. Екологічний аудит повинен підвищувати ефективність внутрішньої системи екологічного контролю і управління об'єктами внутрішнього екологічного аудиту, а також розвивати екологічний менеджмент підприємства і допомагати отримати додатковий прибуток.

Об'єктами внутрішнього екологічного аудиту можуть бути: окремі основні засоби, їх компоненти, технологічні процеси, окремі території або ділянки, придбання, поліпшення, експлуатація і ліквідація основних засобів підприємства, плани та програми будівництва на території підприємства і поза його межами.

Джерелами інформації для проведення внутрішнього аудиту є: установчі документи, зміст екологічної політики підприємства, тестування працівників, які мають відношення до екологічних питань, дані бухгалтерського обліку, що стосуються екологічної діяльності, які включають наступні складові:

1. Накопичувальний облік природоохоронних витрат;
2. Облік екологічних фінансових зобов'язань;
3. Екологічну звітність;
4. Висновки проведення попереднього екологічного аудиту, а також акти ревізій і перевірок.

Міжнародний досвід ведення екологічного аудиту промислових підприємств – яскравий зразок для наслідування, з якого можна почерпнути багато позитивних моментів. Однак, впровадження такого внутрішнього екологічного аудиту на промислових підприємствах України зіштовхується з багатьма чинниками, зокрема:

- економічною нестабільністю;
- неефективністю та слабким становищем більшості промислових підприємств-старожилів на ринку промислового комплексу;
- суперечливістю та безконтрольністю зі сторони органів державної влади в розрізі регіонів, областей та інших адміністративних одиниць;
- відсутністю конкретних механізмів стимулювання та мотивації розробки та втілення системи внутрішнього екологічного контролінгу □
- недосконалістю правового поля;
- відсутністю висококваліфікованих спеціалістів у сфері екологічного аудиту, здатних здійснювати комплексний аналіз та перевірку, надавати чіткі, ґрунтовні висновки.
- недостовірною, недостатньою та нерегулярною інформованістю, або взагалі її відсутністю про природоохоронну діяльність та заходи проведення природовідтворення промисловими підприємствами. Так, наприклад, якщо в Данії є обов'язковим розкриття даних про природоохоронну діяльність в щорічній звітності підприємства, то в Україні, за експертними оцінками, в статистичну природоохоронну звітність потрапляють свідчення про приблизно 15–20% фактично утворених викидів, відходів тощо [19, с.60].

Промисловість нашої держави характеризується високою ресурсомісткістю виробництва (використання природних ресурсів в три рази перевищує світові стандарти) і значною забрудненістю навколишнього природного середовища [7]. Наприклад, за даними Міністерства екології та природних ресурсів України кожен з діючих об'єктів промисловості зосереджує від 300 до 500 тис. т вуглеводневого палива, енергоємність якого еквівалентна 3–5 мегатоннам тротилу [20]. Все це, значною мірою, спричинено морально та фізично застарілим обладнанням та недосконалими технологіями, зношеністю основних засобів та високою концентрацією небезпечних промислових об'єктів на окремих територіях (наприклад, Донбас) тощо.

Безперечно, потужним та ефективним важелем у вирішенні питання створення сприятливих умов розвитку екологічно орієнтованого виробництва та стимулювання раціонального використання природо-ресурсної бази є жорсткі методи та інструменти державної політики у сфері охорони природного

нарколишнього середовища. У Західних країнах використовують, окрім стандартів у галузі екологічного менеджменту та аудиту різні ринкові інструменти [12]:

- Податкові (пільгові чи дискримінаційні): податки на продукцію, види діяльності, джерела забруднення, вміст шкідливого компонента);
- Субсидії (прямі та непрямі) на державні екологічні проекти, на екоцілі населенню, дотації на екологічно досконалу продукцію;
- Методи системи кредитування (пільгові чи податкові);
- Цінові інструменти;
- Екологічні платежі за викиди шкідливих речовин в атмосферу, водні джерела, ґрунт;
- Виплати за досягнення певних екологічних результатів тощо.

Тут, також наглядним є досвід Кореї, яка практикує політику стимулювання природоохоронної діяльності та енергозбереження, зокрема система пільгового кредитування інвестування природоохоронних заходів і запровадження ресурсозберігаючого виробництва, пільгове оподаткування робіт із заміни застарілого енергоємного обладнання та технологій. Що в свою чергу, сприяє припливу інвестицій у діяльність суб'єктів господарювання і їх зацікавленості у реалізації проектів енергозбереження у цій державі [16]. Так, вибіркові дослідження, проведені у країнах ЄС, показали, що розмір інвестицій в екологічну сферу становить 60–70% загальної кількості коштів, які спрямовуються у природоохоронну діяльність [1, с. 31].

Це є досить вагомим елементом вдосконалення державної політики в напрямку „основні засоби - екологія - гроші” та позитивним прикладом для наслідування Україною. При цьому, на думку автора, доцільною є необхідність введення обов'язкового внутрішнього екологічного аудиту на промислових підприємствах України. Проведення внутрішнього екологічного аудиту можна розбити на три стадії:

- I. Початкова
- II. Дослідницька
- III. Завершальна.

Початкова стадія передбачає складання програми внутрішнього екологічного аудиту, визначає послідовність та строки здійснення, джерела інформації, виконавців екологічного аудиту.

На дослідницькій стадії виконавці екологічного аудиту досліджують шляхом випробувань, замірів, аналізу і проб:

- Екологічні показники споживання (матеріалів, енергії). Так, досліджуючи та аналізуючи видачу підприємствам Донбасу документів, що дозволяють водокористування, показало, що більшість працюють без них: з 1110 водокористувачів лише 790 мають спеціальні документи. Така ж ситуація і з утилізацією відходів, викидами в атмосферу [5, с.94].

- Показники відходів (повітря, вода, ґрунти, відходи).
- Інші показники (локальні екологічні впливи, аварії).
- Показники системи менеджменту (дотримання приписів, проектування і впровадження системи менеджменту, інтегрування у виробничу діяльність, менеджмент якості). Зокрема, екологічний менеджмент виробництва повинен забезпечувати дотримання норм і стандартів техніки, технології, випуску екологічно чистої продукції, використання технологій, що є не шкідливими та безпечними. Крім того, потрібно з'ясувати чи ведеться контроль на усіх стадіях та етапах виробничого процесу, не тільки на вихідних, а й на вхідних позиціях виробничої системи, чи інтегрує екологічне управління з іншими організаційними системами та процесами (наприклад, системою охорони праці, промисловою безпекою тощо) [4, с.44-45]. Оптимальний екологічний менеджмент повинен бути спрямований не лише на збільшення витрат на модернізацію та інші способи поліпшення засобів виробництва, але і на отримання прибутку.

Наявні на підприємстві дані, за допомогою показників структурування розподіляють таким чином, щоб виробничі процеси на підприємстві можна було обраховувати за допомогою невеликої кількості інформації із найменшими витратами часу.

Окрім того, особливу увагу необхідно приділяти розгляду диференційованих фінансових витрат з конкретними видами екологічної діяльності суб'єкта господарювання. Зокрема, і технологічні, і власне економічні витрати можуть бути зазначені у бізнес-плані підприємства (якщо він розроблений), в розділі „Охорона природного середовища”, що також є об'єктом аудиторського дослідження та надавати необхідну інформацію [15].

Вагомим джерелом інформації для аудитора та об'єктом аудиторського дослідження є екобаланс. Він дає чітку картину комплексного систематичного еколого-економічного аналізу та оцінки діяльності підприємства, вказуючи на основні шляхи та стратегічні цілі зменшення промислового навантаження на навколишнє середовище.

Не менш важливим елементом внутрішнього екологічного аудиту є проведення екологічної експертизи основних засобів та проектів стосовно них, зокрема, всебічна оцінка потенційних екологічних наслідків виконання будівельних проектів та можливих поліпшень засобів праці, дотримання при цьому усіх екологічних норм та нормативів тощо.

На третій стадії внутрішнього екологічного аудиту доводять результати до користувачів інформації у формі відповідно до порядку, який передбачений стандартом внутрішнього аудиту, а також розробляються

процедури подальшого спостереження, контролю за виконанням, реалізацією рекомендацій з метою визначення чи всі необхідні за результатами аудиту було виконано і чи було досягнуто поставлених цілей.

Висновки. Таким чином, в сучасних умовах господарювання тенденції екологічної ситуації, динаміка її складових, значною мірою обумовлені саме промисловими процесами виробництва. Не дивлячись на ряд досягнень у цій сфері, розширення правової бази та спонукання дотримання міжнародних стандартів, все ж становище еколого-економічної компоненти поглиблюється у векторі кризи. Найбільша питома вага серед найбільш вагомих причин такого явища залишається за незадовільно матеріально-технічною базою промислових об'єктів, що характеризується зношеністю, застарілістю, аварійністю, та недотриманістю відповідних критеріїв корисної експлуатації. Тому очевидною стає безумовна необхідність пошуку нових якісно нових підходів до вирішення наявних проблем екологічного забарвлення щодо промислового виробництва, раціонального природокористування та відтворення, створення ефективного механізму екологічного контролю та управління.

Серед ряду проблем еколого-економіко-соціального регулювання та контролю якості навколишнього природного середовища, його оцінки, обліку й аудиту на промислових підприємствах виділяють напрями, способи та інструменти впливу з метою охорони довкілля, вдосконалення шляхів використання природо-ресурсного потенціалу, правове закріплення основних методів та способів щодо природокористування та природовідтворення тощо.

В таких умовах впровадження внутрішнього екологічного аудиту на промислових підприємствах, як показує досвід, є доцільним та перспективним. За допомогою нього є можливість досягти основного результату – зменшення негативного впливу на навколишнє середовище, застереження щодо сплати штрафних санкцій за перевищення лімітів щодо шкідливих викидів, недбалого зберігання, утилізації шкідливих речовин, покращення системи управління та контролю за еколого-економічними показниками діяльності суб'єкта господарювання загалом, та виробничого процесу зокрема. Крім того, проведення екологічного внутрішнього аудиту сприятиме ефективному нагляду за матеріально-технічною базою, своєчасне її оновлення, відтворення та поліпшення з урахуванням екологічних норм та критеріїв. Це, в свою чергу, посилюватиме пильність за дотриманням вимог строків експлуатації основних засобів, графіків їх ремонтів та сприятиме покращенню техніки безпеки, а відтак – поліпшенню робочого клімату та зменшенню промислових аварій та нещасних випадків, виробничих травм.

Література

1. Безпрозвана Г. Екологічна компонента у фінансовій системі підприємства / Г. Безпрозвана // Наукові праці МАУП. – Вип. 7. – К. : МАУП, 2003. – С. 30–31.
2. Вороновська О.В. Облік екологічної діяльності / О.В. Вороновська // Економіка АПК. – 2004. – № 7. – С. 100–102.
3. Гончарук Т. Эколого-экономические системы управления промышленным предприятием / Т. Гончарук, Т. Семененко // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 1. – С. 95–100.
4. Декалюк О.В. Екологічне управління виробничим процесом на промисловому підприємстві / О.В. Декалюк // Наукові праці МАУП. – К. : МАУП, 2003. – Вип. 7. – С. 44–46.
5. Денежная А.Л. Экологический менеджмент на промышленных предприятиях Донбасса: проблемы и перспективы / А.Л. Денежная // Екологічний менеджмент : зб. наук. пр. МАУП. – К. : МАУП, 2006. – С. 92–95.
6. Дробноход М.І. До питання про концепцію переходу України до стійкого екологічно безпечного розвитку / М.І. Дробноход, Ф.В. Вольвач // Наукові праці МАУП. – К. : МАУП, 2003. – Вип. 7. – С. 6–9.
7. Экологизация управления предприятием / [В.Н. Кислый и др.]. – Суми : Университет, 2002.
8. Законодавство України про довкілля : посібник. – К. : Прецедент, 2015. – 144 с.
9. Законодавство України про екологію / О.А. Роїна. – К. : КНТ, 2015. – 488 с.
10. Зінов'єв Г.О. Система екологічного менеджменту як засіб подолання соціоприродотехнічної кризи / Г.О. Зінов'єв // Наукові праці МАУП. – К. : МАУП, 2011. – Вип. 1. – С. 147–152.
11. Максимів Л. Тенденції розвитку екологічно орієнтованого бухгалтерського обліку / Л. Максимів // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 5. – С. 18–24.
12. Принципи екологобезпечного розвитку / Л. Мельник // Економіка України. – 2012. – № 2. – С. 34–39.
13. Мельник Т.О. Концептуальні засади впровадження екологічного менеджменту в Україні / Т.О. Мельник, Ю.В. Аксентій // Екологічний менеджмент : зб. наук. пр. – К. : МАУП, 2006. – С. 42–48.
14. Пушкар М.С. Фінансовий облік : підручник / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 628 с.
15. Сахаєв В.Г. Економіка і організація охорони навколишнього середовища : підручник для вузів / В.Г. Сахаєв, В.Я. Шевчук. – К., 1995. – 377 с.
16. Суходоля О.М. Досвід реалізації політики енергозбереження Республікою Корея / О.М. Суходоля // Енергоінформ. – 2014. – № 26 (106).

17. Фінансово-економічний аналіз : підручник / П.Ю. Буряк, В.М. Римар, М.Т. Бець та ін. / під заг. ред. П.Ю. Бряка, М.В. Римара. – К. : ВД „Професіонал”, 2004. – 528 с.
18. Хилько М.І. Екологічна політика : монографія / М.І. Хилько. – К. : Абрис, 1999. – 54 с.
19. Шерекина Н.Н. Развитие экологического аудита как инструмента экологического менеджмента в Украине и за рубежом / Н.Н. Шерекина, И.В. Бешуля // Наукові праці МАУП. – К. : МАУП, 2003. – Вип. 7. – С. 59–60.
20. Офіційний веб-сайт Міністерства екології та природних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.menr.gov.ua/menu1/upr/u2_2_3htm.

Надійшла 15.11.2016; рецензент: д. е. н. Войнаренко М. П.

ЕВОЛЮЦІЯ ПРОЯВУ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ

В статті проведено ретроспективний аналіз світових банківських криз. Проаналізовано причини виникнення сучасної глобальної фінансової кризи. Розглянуто шляхи її поширення через ефект зараження. Виокремлено основні канали проникнення глобальної банківської кризи у фінансові сектори держав.

Ключові слова: банківський сектор, ефект зараження, світова фінансова криза.

BLAHUN I. I.

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University, Ivano-Frankivsk, Ukraine

**EVOLUTION OF THE APPEARANCE ECONOMIC CRISIS
IN THE BANKING SECTOR**

Conducted a retrospective analysis of the global banking crisis. The causes of the current global financial crisis are defined. Analyzed the ways which global banking crisis used to spread through the contagion effect. The main channels of penetration of the global banking crisis in the financial sectors of countries are determined.

Keywords: banking sector, contagion effect, the global financial crisis.

Вступ

Сучасне суспільство прагне до постійного поліпшення рівня й умов життя, які може забезпечити тільки стійкий економічний ріст. Однак, як показує досвід довгостроковий економічний ріст не є постійним, а постійно переривається періодами економічної нестабільності.

У виникненні та розвитку кризових явищ значну роль відіграє стабільний розвиток банківської системи, оскільки саме вони формують інституційну систему, впливаючи на ефективність розподілу кредиту, структуру процентних ставок, рішення у сфері грошово-кредитної політики і їх ретрансляцію економічним агентам. Це пояснюється тим, що стратегія поведінки окремих банків формується в результаті прийняття рішень на мікрорівні, хоча після колективних дій вони впливають на формування макроекономічних умов, в яких існують як самі банки, так і інші економічні агенти. Аналогічна роль банківського сектора економіки обумовлюється його випереджаючою реакцією на зміни в кон'юктурі в порівнянні з іншими її секторами, що дозволяє використовувати його поведінку як дієвий інструмент прогнозування економічної ситуації.

Постановка завдання

Загрози втрати безпеки функціонування банків виникли з моменту їх створення. Це впливає з природи їх функціонування як суб'єктів, що приймають депозити і надають кредити, які обтяжені ризиком їх повернення.

Проведена діагностика причин виникнення нинішньої глобальної фінансової кризи, вказує на ті недоліки, які властиві банківському сектору багатьох держав, серед яких одним із суттєвих, як виявилось пізніше, було надмірне кредитування і помилкова оцінка ризику, яка пов'язана з процесом сек'юритизації.

Результати

А все почалось з того, що в травні 2006 року збанкрутувала перша американська брокерська фірма Merit Financial Inc., через зростання норми неплатоспроможності для кредитів subprime, в 2007 році відбулось падіння чергових брокерських установ, серед котрих найбільш суттєвим було падіння New Century Financial. Враховуючи вагому роль американського ринку на розвиток світової економіки, зародок таких процесів швидко поширювався на інші країни, викликаючи, таким чином, ефект зараження. В той же час Bear Stearns повідомив, що два його хедж-фонди, які інвестували на ринку subprime, майже повністю втратили свою вартість. Даний факт можна трактувати як початок глобальної фінансової економічної кризи, тобто фінансові установи почали поступово стикатись з проблемами, пов'язаними зі своїми CDO (collateralized debt obligation). Найбільш чутливим до перебігу таких подій став швейцарський банк UBS. Коли почала закручуватись спіраль проблем, чергові інституції відчули значне зниження прибутку (зокрема, Morgan Stanley, Goldman Sachs, Bear Stearns, Citigroup, Merrill Lynch, Bank of America, Barclays, HSBC) та серйозні фінансові проблеми (зокрема, IKB Deutsche Industrie Bank, Northern Rock). Так, в результаті фінансових проблем інвестиційний банк Bear Stearns втратив доступ до короткострокових кредитів, у результаті чого, його поглинув найбільший за розмірами активів банківський холдинг США – JP Morgan.

Про те, перша хвиля кризи у Європі, не викликала значного спустошення фінансових ринків, і тільки після занепаду американського інвестиційного банку – Lehman Brothers (друга фаза), почався колапс в банківському секторі та в інших сегментах фінансового ринку внаслідок втрати довіри між його учасниками. Третя фаза кризи пов'язана з фінансовими проблемами Греції, в наслідок чого, банки почали відчувати на собі негативні ефекти, пов'язані з наявністю у своїх портфелях державних цінних паперів,

випущених урядами країн Південної Європи.

Як показує досвід, причини виникнення банківських криз є одні і ті самі і змінюються незначною мірою, хоча, безсумнівно, фінансові й організаційні інновації призводять до того, що така ж причина (наприклад, негативна кредитна політика) діє уже з іншою силою (зазвичай більшою, як наслідок більшого значення фінансової діяльності в економіці) і має інший, часто глобальний, діапазон [1]. Як вказано у визначенні системної банківської кризи [2], банківська криза системного характеру відзначається значною кількістю неплатоспроможності (default) як суб'єктів у фінансовому секторі, так і серед підприємств. Це призводить до збільшення непрацюючих кредитів, а сукупний капітал банківського сектора в основному або повністю вичерпаний. Масове виникнення фінансових проблем на мікроекономічному рівні призводить до проблем системного характеру. Зменшення або, в крайньому випадку, виснаження капіталу у банківському секторі вимагає втручання державних органів, спрямованих на „налагодження” банківського сектора [3]. Варто сприйняти той факт, що існує тісний взаємозв'язок між причинами появи банківських криз і причинами неплатоспроможності банків.

На хвилі глобальної фінансової кризи пригадується гіпотеза про фінансову нестабільність (financial instability hypothesis) Х. Мінські [4]. У цій же гіпотезі, на протигагу іншим підходам теорії економіки, банківська справа визначається як діяльність, спрямована в основному на отримання прибутку, що стає можливим завдяки введенню інновацій. Х. Мінські виокремив три форми фінансування (income-debt relations): забезпечене фінансування (hedge financing), спекулятивне фінансування (speculative financing), а також незабезпечене фінансування, яке отримало назву від творця першої фінансової піраміди – Понзі. Забезпечене фінансування дозволяє позичальнику (або тому, хто бере кредит), сплачувати заборгованість з отриманого cash flow. У випадку спекулятивного фінансування cash flow є недостатнім для повної сплати заборгованості, але позичальники можуть скористатись новою емісією боргу або відстрочкою кредиту. Спекулятивні позичальники надають інформацію про прибутки, що підкреслюють здатність погашати зобов'язання. Позичальники типу Понзі не отримують cash flow, котрий дозволяє сплатити заборгованість, чи навіть відсотки. Оплата стає можливою у випадку продажу активів або залучення нового зобов'язання із, як правило, ще більшою процентною ставкою. Перелічені форми фінансування дозволили визначити стан розвитку економіки. Якщо перевагу має забезпечене фінансування, економіка може перебувати у стані рівноваги, в протилежному випадку, ситуація призводить до її порушення. Крім того, після тривалого періоду процвітання відбувається відхід від забезпеченого фінансування, що викликає нестабільність [5].

Діяльність банків є проциклічною, що властиво, зокрема, підходу менеджерів до ризику. У період хорошої кон'юнктури менеджери зосереджені на розвитку кредитної (та інвестиційної) діяльності, особливо якщо попередні операції виявилися прибутковими. Часто це спричиняє занадто ліберальний підхід стосовно збільшення схильності до ризику, включаючи зниження вимог до кредитоспроможності. За термінологією Х. Мінські, це є відходом від забезпеченого фінансування. Позитивна кон'юнктура у „якийсь” момент закінчиться, і тоді частина прийнятих раніше угод не може бути виконана клієнтами, що призводить до втрат у банках. В такій ситуації менеджери банків повинні розробити більш вимогливий підхід до оцінки кредитоспроможності клієнтів, що обмежить розвиток кредитування, а укладення кредитних договорів стане менш доступним в економіці. Через якийсь час менеджери можуть змінити своє ставлення до ризику і лібералізувати встановлені раніше правила. А. Бергель та Г. Уделл [6] охарактеризували дане явище як „пам'ять інституцій” (institutional memory). Для подальших, більш розгорнутих досліджень постає запитання – у якій мірі дії менеджерів обумовлені економічним розрахунком і у якій – чинниками поведінки.

Ретроспективний аналіз причин появи криз вказує на наступні їх джерела:

- негативна політика банків, зокрема у сфері кредитного ризику;
- прогалини в наглядових регулюваннях, які дозволили іти на занадто високий ризик;
- запізнілу інтервенційну діяльність збоку наглядачів;
- надмірний оптимізм учасників ринку.

На основі аналізу наукових надбань, пов'язаних аналізу сучасної глобальної фінансової кризи, нами узагальнено і систематизовано основні причинами їх появи:

- зменшення вимог до позичальників, у зв'язку з динамічним розвитком кредитування;
- значне, в основному спекулятивне зростання цін на нерухомість;
- збільшення зацікавленості банками до сек'юртизації, що призвело до ослаблення кредитної політики;
- пом'якшення монетарної політики і підтримування протягом тривалого періоду низьких процентних ставок.

Заслугує на увагу аналіз причин появи криз та ефект зараження, розгляд якого в теперішній час є актуальним внаслідок суттєвого його впливу на діючу сьогодні глобальну фінансову кризу.

Так, Й. Кломп [7] провів аналіз причин виникнення банківських криз і вказав на різницю, у порівнянні з результатами попередніх досліджень. Дослідження проведені Й. Кломпом, стосувались аналізу значимих економічних показників, які мають вплив на розвиток банківського сектору (рис. 1). Період дослідження охопив 1970-2007 роки та 110 країн. Порівняно з попередніми дослідженнями, суттєва різниця полягала у застосуванні ним інших методик оцінювання (random coefficient model), а також у використанні

незалежних змінних, які описали різницю між країнами, зокрема, стосовно якості інституційного середовища, фінансового регулювання, незалежності центрального банку тощо. Крім того, автор також ввів додаткові макроекономічні змінні. В зроблених висновках автор стверджував, що причини банківських криз є різноманітними, хоча можна виділити змінні, які у більшості випадків себе проявляють, а це: зростання обсягів кредитування, зростання ВВП, реальні процентні ставки. Можливість появи кризи може збільшувалась у випадку зростаючої глобалізації та у випадку збільшення відношення агрегату M2 до валютних резервів. Крім того, автор виявив відмінності у впливі окремих змінних, залежно від рівня економічного розвитку, а також відмінності між кризою системного характеру та „звичайною” кризою. Таким чином виокремлені змінні (зростання обсягів кредитування, зростання ВВП, реальні процентні ставки), є по суті найбільш вагомими і підкреслюють важливість припливу кредитів в економіку з метою генерування кризових явищ.

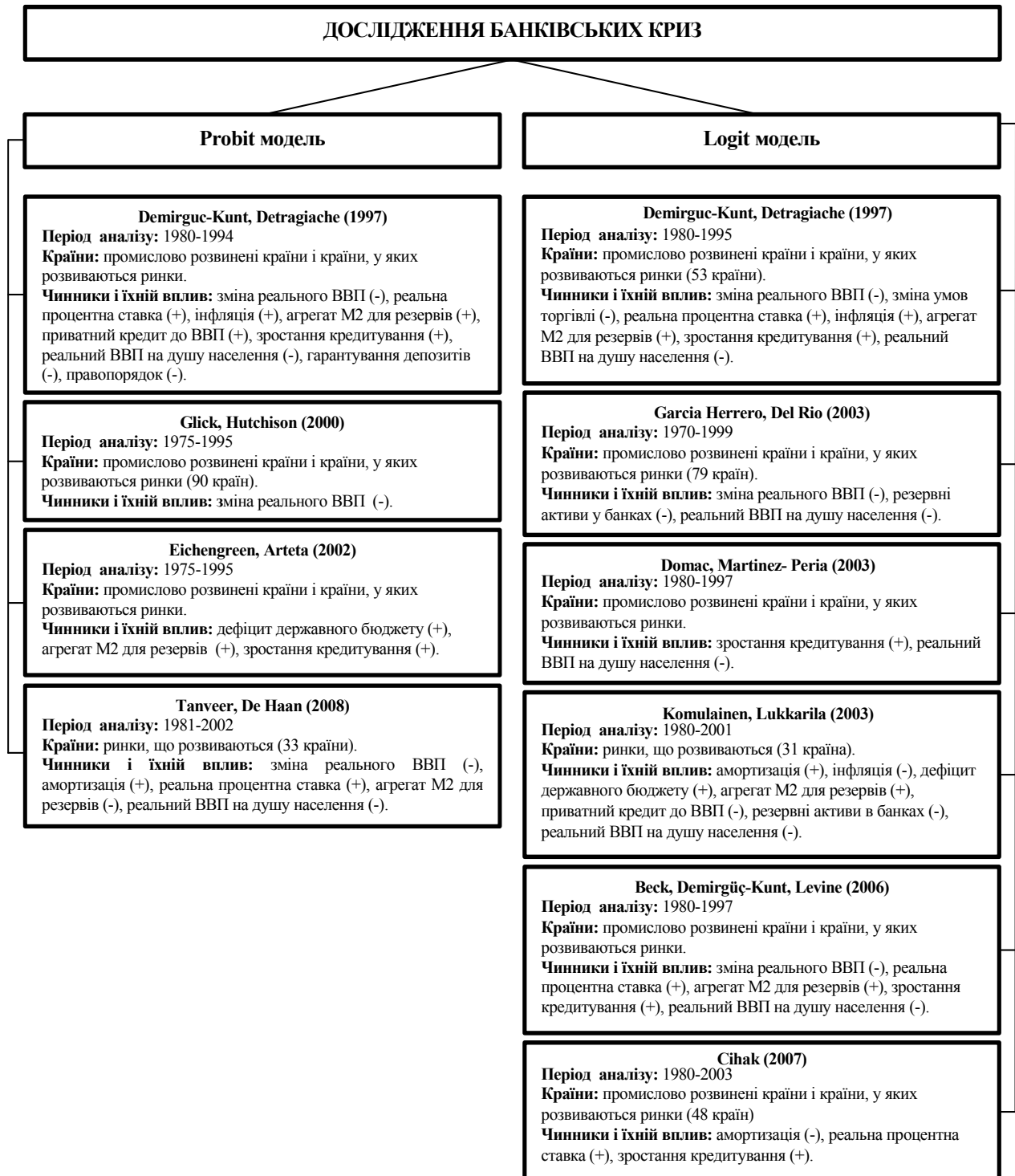


Рис. 1. Змінні, що використовуються при аналізі банківських криз

С. Саск та Ф. Таскін [8] провели аналіз чинників, що викликають фінансові кризи, внаслідок, якого було встановлено, що вони не змінюються в динаміці і немає ніякої різниці як, між розвиненими країнами і країнами що перебувають у процесі розвитку. Автори виявили, що криза у країнах, які визначені як GIPS [9], відрізнялась від типової кризи.

Аналогічні дослідження провели С. Клессенс, М. Косе, М. Терронс [10], розглянувши крім цього проблему пов'язану із рецесією, яка виникла внаслідок кризи. Враховуючи даний чинник було встановлено, що глобальна фінансова криза має спільні з попередніми риси: значне підвищення цін на активи перед початком кризи, кредитний бум, що передував кризі, значна експансія на кредитному ринку (зокрема, стосовно іпотек), запізніле реагування на змінами на ринку. У порівнянні з попередніми кризами, основні чотири відмінності стосувалися таких аспектів: широке використання фінансових інструментів, зміцнення зв'язків між фінансовими ринками, високе боргове навантаження в діяльності фінансових установ і домашніх господарств. Витрати, пов'язані з рецесією, в умовах глобальної фінансової кризи (у порівнянні з попередніми), значною мірою потягнули економіку за собою „вниз”.

До таких висновків прийшов С. Клессенс вказавши на наступні відмінності:

- раніше кризи стосувались в основному країн, які розвиваються, а сьогодні у центрі уваги – високорозвинені країни;
- фінансові системи були більш потужними, з огляду на ВВП, більш сконцентрованими, а фінансові установи мали більш складні організаційні структури, що ускладнювало контроль;
- зростання обсягів кредитування і цін на активи було більш суттєвим, ніж раніше, що у деяких випадках приводило до зовнішнього дисбалансу;
- боргове навантаження було вищим у зв'язку із зростанням цін на нерухомість;
- внаслідок застосування інновацій та підвищення ролі небанківських установ (так звана паралельна банківська справа, *shadow banking*), розширились зв'язки між фінансовими інституціями.

Дж. Капріо [11] провів дослідження в області чинників, що визначають виникнення фінансової кризи в 2008 році у 83 країнах, на основі даних за 1998–2006 роки, із використанням пробіт-моделі. За результатами дослідження, ймовірність виникнення кризи була більшою у країнах з значним відношенням кредитів до депозитів (а це свідчить про нестабільне фінансування кредитної діяльності), проте меншою для країн, де існувала висока процентна маржа, висока концентрація в банківському секторі, а також значний приватний моніторинг (*private monitoring*). Дані висновки отримали підтвердження також при аналізі на рівні окремих банків. Автор виокремив дві бізнес-моделі у банківській справі – традиційну (*originate-to-hold*, ОТН) та „нову” (*originate-to-distribute*, ОТД). Традиційна модель дозволяє досягнути значного відсотку маржі і є більш стабільною у період кризи. Автори також відзначили, що додаткові вимоги стосовно наявності достатнього капіталу для банків з традиційною моделлю буде впливати на збільшення вартості кредитів і скорочення обсягів кредитування. Крім того, вони висловили побоювання стосовно входження банків у нові, більш ризиковані сфери діяльності.

Е. Валаскас та К. Кізі [12] досліджували місячну волатильність (*monthly historical volatility*) показників діяльності банків у банківському секторі (15 країн ЄС, Норвегія і Швейцарія) від січня 1988 року по грудень 2010 року. Попри неможливість ідентифікації змін у довгостроковій тенденції волатильності, існує різниця в множині чинників, які її викликають. Значною мірою зросло значення міжнародних і європейських нефінансових чинників, особливо для великих банківських систем, в результаті трансграничної інтеграції, проте це не пов'язано із введенням євро як єдиної валюти. Також це стало причиною вразливості європейських банківських систем до зовнішніх потрясінь в останній частині досліджуваного періоду.

Діюча криза швидко поширилася в глобальному масштабі за допомогою так званого ефекту зараження (*contagion effect*) [13]. Його можна ідентифікувати як ситуацію, у якій зміцнюються зв'язки між ринками після потрясіння на єдиному ринку [14]. Вагомим елементом стає „потрясіння”, яке може носити „мікро-” або „макро-” характер. На основі досліджень Ф. А. Лонгстафф [14] виокремив три типи каналів передачі ефекту зараження:

- канал пов'язаної інформації;
- канал ліквідності;
- канал оцінки ризику.

Зазначені канали пов'язані між собою. Поява несприятливої інформації може привести як до зниження ліквідності інструменту, так і до збільшення ризику.

Шляхи перенесення ефекту зараження визначив також М. Прітскер [15], перелічивши канали зв'язку в реальній економіці, на фінансових ринках, внаслідок взаємодії між фінансовими ринками та фінансовими інституціями.

Внаслідок аналізу попередніх досліджень, А. Хасман [16] визначив два напрямки і вказав у своїх висновках на їх відмінності. По-перше, на теоретичному рівні відчутні протилежні результати. Одні автори стверджують, що тісні зв'язки між банками (визначені як „більш повна банківська структура”) збільшують ймовірність прояву ефекту зараження [16], тоді, як інші вважають, що „неповні банківські структури” сприяють більшому ризику зараження [16]. По-друге, на емпіричному рівні передбачається проведення

аналізу за допомогою мережі (network theory), а також ретроспективний аналіз подій (event studies). Суттєва відмінність між цими двома підходами полягає у тому, що у мережевому аналізі використовується симуляція, тоді як при аналізі подій – фактично існуючі проблеми банків. У літературі, що застосовує ретроспективний аналіз подій, розрізняють „чистий” ефект зараження (pure contagion) і ефект зараження, спричинений інформацією (information-induced contagion). „Чистий” ефект зараження використовується тоді, коли ситуація доходить до зняття депозитів з установ із позитивним фінансовим становищем, натомість, ефект зараження, спричинений інформацією, має місце у тому випадку, коли перед „офіційним” початком кризи з установ із фінансовими проблемами починають вичерпуватись фінанси. Результати емпіричних досліджень свідчать про те, що депоненти здатні відрізнити банки з добрим фінансовим становищем від банків з негативним фінансовим статусом, а також про те, що ефекти зараження в основному спричинені інформацією. Втім, з огляду на фінансові інновації, збільшується ризик „чистого” зараження. Крім того, наявність центрального банку як кредитора останньої інстанції ускладнює застосування аналізу подій. Дослідження, в яких використовується мережевий аналіз, показують, що ефект зараження може відбутися, але це не є настільки очевидним. Вірогідність зараження залежить, зокрема, від розміру банку, а також напрямків і типів зв'язків. На сьогодні аналіз залежності відбувається без можливості оцінити часові зміни і ґрунтується на визначенні розкладу встановлення зв'язків між банками, а не на фактичних даних, з огляду на їх недоступність [16].

Ф. Лонгстафф [14] досліджував ефект зараження, застосовуючи CDO, на основі кредитів subprime. Автор використав індекси ABX. Результати аналізу показали, що на початку кризи subprime зростає взаємозалежність між індексами і прибутковістю казначейських цінних паперів США, спредів корпоративних облігацій, процентних ставок на фондовому ринку, а також індексів VIX, що у даному випадку проявляється після виникнення ефекту зараження.

Г. Гесе [17] зосередився на питанні, чи втрата ліквідності SIV могла призвести до труднощів із платоспроможністю фінансових установ. Поява додаткової взаємозалежності між американським ринком і ринками, що розвиваються, була підтверджена у наступних дослідженнях Н. Франк та Г. Гесе.

Висновки

Постає необхідність продовження досліджень не тільки стосовно ефекту зараження, але й причин виникнення криз, котрі, всупереч своїй циклічності, здатні відтворюватись з іншою потужністю або у видозміненому форматі. Тому нагальною проблемою є більш ширший діапазон оприлюднених банками даних, а також інформації, доступної виключно інституціям мережі фінансової безпеки.

Література

1. Педь І. В. Світові фінансово-банківські кризи: особливості та причини виникнення [Електронний ресурс] / І. В. Педь, Ю. М. Лисенков, С. П. Яцук // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – 2012. – № 7. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1248>.
2. Laeven L., Valencia F., Systemic banking crises: A new database, IMF Working Paper 2008, WP/08/224.
3. Стубайло Т. С. Банківські кризи: причини та наслідки / Т. С. Стубайло // Інноваційна економіка. – 2013. – № 11. – С. 168–174.
4. Minsky, H. P. (1992). The financial instability hypothesis. The Jerome Levy Economics Institute Working Paper, (74).
5. Mishkin, F. S. (1991). Anatomy of a Financial Crisis. NBER Working Paper Series, 3934.
6. Berger, A. N., & Udell, G. F. (2004). The institutional memory hypothesis and the procyclicality of bank lending behavior. *Journal of financial intermediation*, 13(4), 458–495.
7. Klomp, J. (2010). Causes of banking crises revisited. *The North American Journal of Economics and Finance*, 21(1), 72–87.
8. Sayek, S., & Taskin, F. (2014). Financial crises: lessons from history for today. *Economic Policy*, 29(79), 447–493.
9. Europe's PIGS: Country by country. (2010, February 11). URL: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/8510603.stm>
10. Claessens, S., Kose, M. A., & Terrones, M. E. (2010). The global financial crisis: How similar? How different? How costly? *Journal of Asian Economics*, 21(3), 247–264.
11. Caprio, G., D'Apice, V., Ferri, G., & Puopolo, G. W. (2010). Macro financial determinants of the great financial crisis: implications for financial regulation. Available at SSRN 1695335.
12. Vallascas, F., & Keasey, K. (2013). The volatility of European banking systems: A two-decade study. *Journal of Financial Services Research*, 43(1), 37–68.
13. Примостка О. О. Методологія визначення системно важливих фінансових організацій / О. О. Примостка // Вісник ЖДТУ. – 2014. – № 4. – С. 175–181.
14. Longstaff, F. A. (2010). The subprime credit crisis and contagion in financial markets. *Journal of financial economics*, 97(3), 436–450.
15. Pritsker, M. (2001). The channels for financial contagion. In *International financial contagion* (pp. 67–95). Springer US.

16. Hasman, A. (2013). A critical review of contagion risk in banking. *Journal of Economic Surveys*, 27(5), 978–995.

17. Hesse, H., Frank, N., & González-Hermosillo, B. (2008). Transmission of liquidity shocks: Evidence from the 2007 subprime crisis. *IMF Working Papers*, 1–21.

Надійшла 03.11.2016; стаття прорецезована редакційною колегією

СТРАТЕГІЧНІ АЛЬТЕРНАТИВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКІВ

У статті розглянуто сутність, склад та характеристики стратегічних альтернатив із особливостями застосування у діяльності банківських установ. Проведено теоретичне аналізування стратегічного управління банком та визначено в ньому місце стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку. Визначено основні складові формування стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку, їх особливості та переваги. Розроблено науково-обґрунтовані підходи та схему реалізації стратегічних альтернатив фінансово-економічної стійкості банку, а також запропоновано заходи обмеження негативного впливу загроз на стійкість банківських установ.

Ключові слова: стійкість, стратегія, управління, стратегічні альтернативи, фінансово-економічна стійкість, стратегічний набір банку, внутрішні загрози, зовнішні загрози, управління фінансово-економічною стійкістю банків.

LEVYTSKYI V. V.

Lesya Ukrainka Eastern European National University, Lutsk, Ukraine

THE STRATEGIC ALTERNATIVES OF MANAGEMENT FINANCIAL-ECONOMIC SUSTAINABILITY OF THE BANKS

The aim of the article is the formation of strategic alternatives financial-economic sustainability of the bank and determination of the main theoretical approaches to their application in practice. In the article the essence, structure and characteristics of strategic alternatives in the activities of banking institutions. Carried out a theoretical analysis of the strategic management of the bank and defined a place of strategic alternatives of management financial-economic sustainability of the bank. The main components of the formation of strategic alternatives management of the financial-economic sustainability of the bank, their features and benefits. Developed research-based approaches and implementation of the scheme of strategic alternatives financial-economic sustainability of the bank and proposed measures to limit the negative impact of threats on the sustainability of banking institutions. Overall, the studies will allow to optimize the activities of banking institutions and to create a system optimal protection from the action of factors of external and internal environment through the formation of strategic alternatives of management financial-economic sustainability of the bank.

Keywords: sustainability, strategy, management, strategic alternatives, financial-economic sustainability, a strategic set of the bank, internal threats, external threats, management of financial-economic sustainability of the banks.

Постановка наукової проблеми та її значення. Невпинне зниження конкурентоздатності економіки України, зростання економічної залежності від кон'юнктури коливань світових ринків, поглиблення соціальних диспропорцій та зростання соціальної напруги породжують нові ризики, загрози та небезпеки в розвитку фінансово-кредитної системи держави. Саме тому, важливими завданнями сьогодення є розробка науково обґрунтованих підходів формування стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банківської системи та банківських установ. Варто зазначити, що головною метою забезпечення ефективної системи управління фінансово-економічною стійкістю банку, є досягнення його максимальної стабільності функціонування, а також створення основ і перспектив зростання незалежно від об'єктивних і суб'єктивних факторів загроз. У сьогоdnішніх реальних умовах непередбачуваної фінансової кон'юнктури дані дослідження є особливо актуальними не лише для банківських установ але й банківської системи в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми. Посилення конкуренції в банківському секторі вимагає швидкого реагування банків на зміни в середовищі їх функціонування та прийняття стратегічних рішень щодо вибору перспективних напрямків розвитку, підвищення потенціалу, формування конкурентних переваг та забезпечення стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку. Саме тому, дослідження стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку є одним із головних елементів внутрішньобанківського менеджменту. Вони визначається як формалізований процес, спрямований на вирішення визначеної кількості управлінських завдань за відповідним напрямом діяльності, що й обумовлює актуальність вибраної теми дослідження.

Проблеми стратегічного управління та безпосередньо стратегічного управління фінансово-економічною стійкістю корпорацій та банківських установ досліджували вітчизняні вчені, як: М. М. Кириченко, С. В. Ковальчук, О. В. Мартюшев, Б. Ю. Одинцов, О. М. Сумець, Л. М. Стрельбицька, М. П. Стрельбицький, В. К. Гіжевський та інші, які розглядали різні аспекти процесу формування стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю не лише банківських установ, а корпорацій та підприємств в межах основних теоретичних підходів [2–4].

Науковці О. Ю. Шершньова та С. В. Оборська [6] вказують, що формування стратегічних альтернатив розглядається як головний компонент системи стратегічного управління й передбачає

визначення особливостей процесу розробки та реалізації на практиці стратегій із урахуванням специфіки діяльності та середовища організації. У свою чергу, А. А. Томпсон та А. Дж. Стрікланд [5] визначають формулювання стратегічних альтернатив як процес, у ході якого керівники встановлюють місію, формують систему цілей, обирають стратегії, а також визначають усі складові компоненти процесу стратегічного управління, а також можливі варіанти й сценарії розвитку за різних умов.

У. Кінг та Д. Кліланд [1] вважають, що формалізація стратегічних альтернатив має три стадії. Перша – організація бажає досягти поставленої мети за допомогою наявних продуктів і ринків їхнього збуту, при цьому прагнучи зберегти свою репутацію. Друга – організація приділяє більшу увагу новим ринкам і прагне при цьому вигідно себе показати. Третя – організація розробляє нові продукти для ринків, що існують, і при цьому прагне значно поліпшити свою репутацію.

На нашу думку, у практичній діяльності стратегічні альтернативи управління фінансово-економічною стійкістю банку в обов'язковому порядку повинні враховувати прагнення до розвитку та можливості розвитку.

Постановка завдання та мета дослідження. Метою роботи є дослідження стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банківської установи, стадій її формування, а також виокремлення проблемних аспектів та прийняття заходів щодо удосконалення ефективності управління нею на рівні банку.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. Згідно з проведеними дослідженнями, серед банківських установ лише одиниці мають добре опрацьовані стратегічні альтернативи управління фінансово-економічною стійкістю банку, які передбачають комплексне управління наявним потенціалом з урахуванням сучасних концепцій комплексної системи управління.

У практичній діяльності під дією зовнішніх та внутрішніх факторів існує значна кількість різноманітних загроз фінансово-економічній стійкості банку, що охоплюють усі сфери його діяльності, потребують комплексного підходу до їх аналізу та систематичної розробки комплексу заходів щодо їх запобігання.

На нашу думку, стратегічні альтернативи управління фінансово-економічною стійкістю банківської установи – це комплекс стратегічних заходів організаційного, фінансового, економічного та інформаційного характеру максимізації ефективного використання фінансових ресурсів для запобігання реальним і потенційним загрозам із одночасним забезпечення стабільного функціонування комерційного банку у короткостроковій та довгостроковій перспективі. Для досягнення високої ефективності стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банківська установа повинна проводити роботу із забезпечення стабільності і ефективності функціонування основних її складових, оскільки стійкість банку – це стан стійкої життєдіяльності, за якої забезпечується реалізація основних інтересів та пріоритетів цілей банку, захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів.

Зазначимо, що банки, як й інші суб'єкти господарської діяльності змушені організовувати свою діяльність в умовах невизначеності, непередбачуваності, загроз і небезпек, тому для подолання дії даних факторів доцільно сформувати складові стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банківської установи (рис. 1).

На нашу думку, стратегічні альтернативи управління фінансово-економічною стійкістю банківської установи – це сукупність складових елементів практичної діяльності банківської установи, що спрямовані на довгострокове управління банківською установою, визначають цілі забезпечення фінансово-економічної стійкості, розробляють стратегії для досягнення даних цілей, враховуючи усі релевантні (найістотніші) зовнішні та внутрішні умови, а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, які постійно розвиваються і змінюються.

Важливою умовою формування стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку є визначення бажаного майбутнього стану його безпеки, виходячи з наявних потенційних резервів його розвитку, формування та реалізації стратегічних альтернатив її забезпечення.

Крім того, на основі складових стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку ми розробили схему реалізації стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку, яку зображено на рисунку 2.

Першим етапом схеми реалізації стратегічних альтернатив є формування концептуальних засад стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку. На даному етапі визначаються політика ведення банківського бізнесу, процедури та правила формування стратегічних альтернатив як напрямів досягнення цілей, а також підходи до планування у фінансово-кредитній організації.

На другому етапі відбувається формування цільових орієнтирів альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку. Формулювання місії та цілей забезпечення безпеки банку сприяє розумінню основної мети забезпечення його безпеки.

Третім етапом є діагностика рівня управління фінансово-економічною стійкістю банку. Пошук напрямів формування стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку здійснюється на основі діагностики стану його безпеки, яка включатиме аналіз зовнішніх факторів та аналіз сильних і слабких сторін стійкості банку.



Рис. 1. Складові стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку

На наступному етапі відбувається оцінка стратегічних альтернатив розвитку банку. Відповідно до виявленого в банку стану стійкості, необхідно здійснити формування набору стратегій стійкості за допомогою аналізу стратегічних альтернатив їх забезпечення. Набір стратегічних альтернатив – це система стратегій різного типу, що їх розробляє банківська установа на певний відрізок часу, яка відбиває специфіку функціонування та розвитку банку, а також рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі з метою досягнення визначеного рівня стійкості.



Рис. 2. Схема реалізації стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку

На п'ятому етапі відбувається вибір стратегічної альтернативи розвитку банку. Шостий етап передбачає реалізацію стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку. Стадія реалізації стратегічних альтернатив відіграє важливу роль у процесі здійснення стратегічного управління банком, оскільки без ефективної реалізації неможливо використати стратегічні альтернативи управління фінансово-економічною стійкістю банку, що призведе до негативних наслідків його розвитку у майбутньому.

На останньому етапі відбувається контроль за реалізацією стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку, оскільки система контролю повинна базуватись на принципі запобігання небезпекам функціонування системи, а не ліквідації їх наслідків.

Висновки. Виходячи з усього викладеного, можна зазначити, що реалізація у практичній діяльності стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку має більш ефективно забезпечити захист основних його ресурсів та одночасно створити сприятливі умови для стабільного і перспективного розвитку банківського сектору. Саме тому, формування та реалізації стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку охоплює усі сфери управлінської діяльності та рівні системи управління банку, що пов'язані з запровадженням розроблених стратегій забезпечення стійкості банку, наглядом за їх здійсненням та досягненням визначених результатів. Наведені потенційні перспективи подальших досліджень стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку. Складові та схема стратегічних альтернатив управління фінансово-економічною стійкістю банку сприятимуть подоланню потенційних та існуючих негативних факторів впливу на стан стійкості банку та повинні підсилюватися тактичними і оперативними заходами, що оформлюються відповідними організаційними планами, цільовими комплексними програмами, сітковими графіками, технологічними картами та розробкою стратегічних карт розвитку діяльності банківських установ із прогнозуванням показників сценарного розвитку банківської установи у перспективі подальших досліджень із управління фінансово-економічною стійкістю банку.

Література

1. Кінг У. Стратегічне планування і господарська політика / У. Кінг, Д. Кліланд. – К. : Думка. – 2009. – 388 с.
2. Ковальчук С. В. Актуальні проблеми оцінювання фінансової стійкості депозитних корпорацій : [монографія] / С. В. Ковальчук, В. М. Мирончук. – Хмельницький : “Поліграфіст-2”, 2012. – 250 с.
3. Сумець О. М. Стратегії сучасного підприємства та його економічна безпека : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. М. Сумець, М. Б. Тумар. – К. : “Хай-Тек Прес”, 2008. – 400 с.
4. Стрельбицька Л. М. Банківське безпекознавство : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л. М. Стрельбицька, М. П. Стрельбицький, В. К. Гіжевський. – К. : Кондор, 2007. – 602 с.
5. Томпсон А. А. Стратегічний менеджмент / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрікланд. – К. : Кондор, 1998. – 468 с.
6. Шершньова О. Ю. Стратегічне управління / О. Ю. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : Вид-во КНЕУ, 1999. – 246 с.

Надійшла 07.11.2016; рецензент: д. е. н. Ліпич Л. Г.

ОПТИМІЗАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇЇ ОРІЄНТИРИ

У статті визначено зміст бюджетної політики як інструменту державного регулювання економіки, структурні елементи бюджетної політики України. Охарактеризовано пріоритети та орієнтири бюджетної політики та здійснено аналіз основних макроекономічних показників України за період 2010–2016 років. Визначено основні проблеми бюджетної політики України та запропоновано шляхи їх оптимізації.

Ключові слова: бюджет, бюджетна політика, бюджетне регулювання, доходи бюджету, видатки бюджету, орієнтири бюджетної політики.

DALIEVSKA T. A.

Vinnytsa Institution of Trade and Economic of KNTEU

OPTIMIZATION OF THE BUDGET POLICY AND IT'S GUIDELINES

In the article the modern fiscal policy in the system of socio-economic development and substantiation of the ways of improvement the effectiveness of budget planning as a tool of state regulation are determined. The content of the budget policy as a tool of state economy regulation and structural elements of the budget policy of Ukraine are determined. The priorities and budget policy guidelines are characterized and the analysis of key macroeconomic indicators of Ukraine for the period of 2010-2016 years is made. The main problems of the Ukrainian budget policy are determined and the ways of their optimization are suggested. The budget policy Ukraine is aimed at implementing comprehensive modernization of the national economy, creating conditions to increase its efficiency and improve the investment climate. The guidelines of the budget policy presently are defence, social standards, education, health care, road infrastructure, energy, budget decentralization.

Keywords: budget, budget policy, budget control, budget revenues, expenditures, budget policy guidelines.

Вступ

Бюджетна політика є інструментом регулювання економіки та вагомою складовою фінансово-економічної політики. Визначення пріоритетів бюджетної політики на середньострокову перспективу, виходячи з основних засад соціально-економічного розвитку країни, є вагомим в процесі удосконалення державного регулювання сфери формування доходів, планування та виконання видаткової частини бюджету, системи міжбюджетних відносин, що сприяє підвищенню рівня ефективності фінансового регулювання.

Вагомий внесок у дослідження сутності та ролі бюджету як інструменту державного регулювання соціально-економічних процесів зробили вітчизняні вчені: Чугунов І., Дехтяр Н., Лисяк Л., Літовкіна Т., Макогон В., Рябушка Л. та ін. Разом з тим існує необхідність подальшого дослідження напрямів оптимізації бюджетної політики, визначення її стратегічних орієнтирів.

Метою статті є визначення орієнтирів сучасної бюджетної політики в системі соціально-економічного розвитку країни та обґрунтування способів підвищення ефективності й результативності бюджетної політики як інструменту регулювання соціально-економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження

Бюджет є вагомим фінансовим інструментом держави, який дозволяє мобілізувати і планомірно розподіляти фінансові потоки у залежності від визначених стратегічних і тактичних цілей розвитку суспільства.

Провідною складовою єдиної фінансової політики є бюджетна політика, яка тісно пов'язана з податковою, грошово-кредитною, валютною, інвестиційною, борговою. Саме бюджетна політика є одним із вагомих інструментів державного регулювання суспільного розвитку. Розробка основних напрямів використання бюджетних коштів здійснюється із врахуванням необхідності вирішення завдань, що стоять перед суспільством на даному етапі його розвитку. Бюджетна політика, як зазначає вітчизняний науковець Чугунов І., передбачає визначення цілей і завдань, розробку механізму мобілізації грошових коштів у бюджет, вибір напрямів їх використання, управління фінансами у бюджетній сфері, організацію за допомогою фінансово-бюджетних інструментів регулювання економічних і соціальних процесів [1]. Бюджетна політика, як важлива компонента фінансової політики держави, відображає усі фінансові відносини між суспільними інститутами та громадянами. Саме з такої позиції розглядає сутність бюджетної політики С. Фролов та підкреслює, що її формування відбувається через «...цілеспрямовані дії уповноважених органів державної влади щодо мобілізації, розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів держави (шляхом використання важелів бюджетного регулювання) у рамках існуючої законодавчо-нормативної бази з метою досягнення стратегічних соціально-економічних цілей суспільства...» [2, с. 26]. У дослідженнях зарубіжних вчених бюджетна політика розглядається як сукупність заходів, які приймаються і здійснюються органами влади, і пов'язані з визначенням основних напрямів розвитку бюджетних відносин і виробленням конкретних шляхів їх використання в інтересах громадян, суспільства і держави [3].

Бюджетна політика як інструмент державного регулювання економіки забезпечує виконання частини функцій, покладених суспільством на державу в сфері: соціального захисту; розвитку пріоритетних галузей економіки; забезпечення безпеки, державної оборони; підтримки апарату державного управління для належного виконання ними своїх функцій; підтримки міжнародних відносин [4, с.52]. Бюджетна політика включає чотири головні складові: політику у сфері державних доходів; державних видатків; державного боргу; бюджетного регулювання і міжбюджетних відносин [6]. Проте, центральне місце в системі організації бюджетної політики займають державні видатки, оскільки напрями та обсяги їх здійснення обумовлюють потребу у формуванні державних доходів, виникнення та систему управління державним боргом та є фактором, що враховується при перерозподілі фінансових ресурсів між бюджетами різних рівнів (рис. 1).

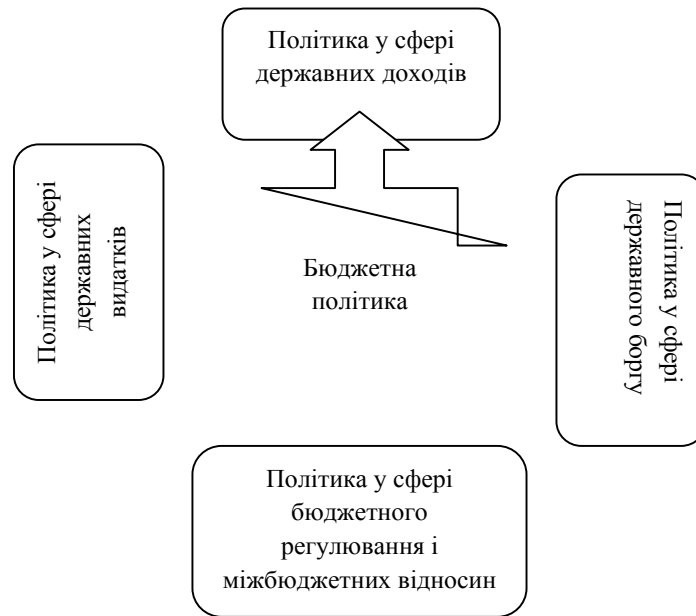


Рис. 1. Складові бюджетної політики України [7]

Основною метою реалізації бюджетної політики України на сучасному етапі є забезпечення сталого розвитку національної економіки підвищення стандартів життя і рівня добробуту громадян, сприяння збалансованому розвитку конкурентоспроможної економіки, забезпечення фінансової стабільності держави, підвищення ефективності виконання програм імпортозаміщення, розвиток виробництва вітчизняних товарів, ефективний захист внутрішнього ринку та підтримку експорту, модернізацію інфраструктури та базових секторів економіки, забезпечення екологічної безпеки, оптимізацію соціального захисту населення в результаті підвищення його рівня та адресності [5, с. 15].

Орієнтири сучасної бюджетної політики виражаються в науково обґрунтованих та законодавчо визначених економічних і соціальних цілях і завданнях бюджетної політики. Основними пріоритетами бюджетної політики України визначені підтримка обороноздатності, формування соціальних стандартів та справедливе соціальне забезпечення, підвищення якості освіти, охорони здоров'я, формування міжнародних відносин, дорожньої інфраструктури, створення умов енергоефективності, забезпечення бюджетної децентралізації. Метою бюджетної децентралізації як пріоритету бюджетної політики є створення фінансово спроможних територіальних громад внаслідок передачі повноважень та ресурсів від державних органів влади органам місцевого самоврядування. Об'єднання громад необхідне для концентрації людських, інфраструктурних, земельних ресурсів, щоб нова адміністративна одиниця стала більш потужною та спроможною. Одним із основних пріоритетних напрямів розвитку бюджетної політики України має стати фінансова підтримка реального сектора, шляхом створення сприятливих макроекономічних умов і проведення зваженої податкової реформи.

Варто зауважити, що головні цілі державної бюджетної політики на поточний рік встановлюються залежно від визначених пріоритетів та формуються із врахуванням довгострокових завдань у сфері соціально-економічного розвитку.

Аналіз статистичних макроекономічних показників (табл. 1) свідчить про стан економічного й соціального розвитку держави. Зокрема, зростання рівня безробіття свідчить про неповне використання трудових ресурсів; рівень інфляції є індикатором збалансованості фінансового забезпечення економіки країни.

За даними Міністерства фінансів України у 2015 р. державний бюджет України був виконаний із дефіцитом у сумі 45,2 млрд грн, у 2016 році дефіцит бюджету зріс до 83,7 млрд грн, на 45,9 %, порівняно з

попереднім періодом. Перевищення видатків над доходами було зумовлено використанням залишків бюджетних коштів, сформованих на початок року, та запозичень з єдиного казначейського рахунку для своєчасного проведення захищених статей видатків. Існує необхідність подальшого збалансування бюджетної системи України.

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники України за період 2010-2016 років

Показник	Рік						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Рівень ВВП, млрд грн.	1082,6	1316,6	1408,9	1454,9	1566,7	1979,5	470,3
Рівень інфляції, %	9,1	4,6	-0,2	0,5	24,9	43,3	6,4
Рівень безробіття, %	9,8	8,2	8,1	7,7	9,3	9,6	10,3
Мінімальна заробітна плата, грн.	922	1004	1134	1218	1218	1378	14450
Доходи державного бюджету, млрд грн.	240,6	314,63	346,0	221,0	357,0	534,7	265,6
Видатки державного бюджету, млрд грн.	303,6	333,5	492,5	505,8	523,1	576,1	300,4
Дефіцит бюджету, млрд грн.	64,6	23,6	53,3	78,0	62,2	45,2	83,7
Зовнішній борг України, млрд дол.	26,5	34,7	37,4	37,5	38,8	43,4	44,2

Джерело: Складено автором на основі джерела [8]

Динаміка основних макроекономічних показників свідчить про доцільність посилення інноваційно-інвестиційної складової вітчизняної економіки. Одним із основних завдань держави є обґрунтування основних орієнтирів бюджетної політики з метою створення умов формування ефективного механізму податково-бюджетного регулювання, переходу до інноваційної моделі розвитку економіки, підвищення рівня зайнятості населення та обсягів капітальних іноземних інвестицій.

Вдосконалення механізму бюджетного регулювання у сфері видатків як інструменту підвищення ефективності бюджетної політики є важливою складовою фінансової політики, яка суттєво впливає на соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних одиниць та держави в цілому. Від якості та своєчасності прийняття рішень щодо формування бюджетних видатків залежить збалансованість державних фінансів, рівень ефективності державного регулювання економічних процесів. Через видатки бюджету уособлюється роль держави у регулюванні економічних процесів, забезпеченні макроекономічного зростання, соціальних гарантій населення, вдосконалення структури суспільного виробництва [9, с. 49]. Видатки є відображенням орієнтирів та цілей бюджетної політики, важливим інструментом впливу на розвиток економіки і соціальної сфери, що відображає структуру виробництва, результати діяльності економічних суб'єктів, суспільні перетворення. Особливої уваги заслуговують питання формування видаткової частини бюджету у відповідності до визначених пріоритетів розвитку економіки, необхідності підвищення ефективності управління такими ресурсами, досягнення результативності від здійснених бюджетних видатків на всіх етапах бюджетного процесу. Бюджетні видатки позитивно впливають на темпи зростання економіки, при цьому має значення не тільки їх обсяг, але і оптимальна структура, яка визначає напрями використання. Призначення бюджетних видатків сприяє задоволенню важливих потреб суспільства у розвитку економіки і соціальної сфери, державного управління, оборони, забезпечення громадського порядку, безпеки держави тощо [10, с. 220]. Пріоритети бюджетної політики найбільшою мірою виявляються у видатках бюджету. Динаміка структури видатків зведеного бюджету України в 2010–2016 рр. (табл. 2) показує, що найбільшу питому вагу у видатках зведеного бюджету України протягом аналізованого періоду становлять видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення. Позитивною є тенденція до зростання видатків бюджетів на оборону. Частка видатків на економічну діяльність зменшилася від 11,6 % у 2010 р. до 4,9 % у 2016 р.

Найменшу питому вагу за аналізований період займали видатки на охорону навколишнього середовища (0,5–1,1 %). Видатки на загальнодержавні функції в середньому займали 13,8 %; на оборону – в межах 2,9–7,7 %; громадський порядок, безпеку та судову владу за період 2010–2016 рр. – не перевищували 8,6 %; на житлово-комунальне господарство в середньому становили 0,9 %; на охорону здоров'я – в межах 3,35–4 %; на духовний та фізичний розвиток – не перевищували 2,3 %; на освіту в межах 16,8–21,1 %; на соціальний захист та соціальне забезпечення в середньому видатки склали 27,5 %. За аналізований період спостерігається переорієнтація пріоритетів бюджетної політики від фінансування економічної діяльності до фінансування соціального захисту і забезпечення.

Аналіз динаміки структури видатків державного бюджету України в 2010–2016 рр. (табл. 3) показує, що найбільшу питому вагу у видатках державного бюджету становлять видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення (26,6–32,0 %). Найменшу частку у структурі видатків бюджету займає охорона навколишнього середовища (0,7–1,6 %) та житлово-комунальне господарство (0,002–0,4 %).

Видатки на загальнодержавні функції в середньому займали 20,0 %; на оборону в межах 5,0–12,9 %; громадський порядок, безпеку та судову владу за період 2010–2016 рр. коливалися в межах 12,7–14,9 %; на

охорону здоров'я – в межах 1,7–4,5 %; на духовний та фізичний розвиток – не перевищували 2,3%; на освіту в межах 7,5–12,8 %; на соціальний захист та соціальне забезпечення в середньому видатки склали 28,6 %.

Таблиця 2

Структура видатків зведеного бюджету України, %

Стаття видатків	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (план)
Загальнодержавні функції	11,9	12,0	11,1	12,2	14,7	17,3	17,6
Оборона	3,0	3,2	2,9	2,9	5,2	7,7	7,4
Громадський порядок, безпека та судова влада	7,6	7,8	7,4	7,8	8,6	8,1	7,9
Економічна діяльність	11,6	13,7	12,7	10,0	8,3	8,3	4,9
Охорона навколишнього природного середовища	0,8	0,9	1,1	1,1	0,7	0,8	0,5
Житлово-комунальне господарство	1,4	2,1	4,1	1,5	3,4	2,3	1,3
Охорона здоров'я	11,8	11,7	11,9	12,2	10,9	10,4	8,3
Духовний та фізичний розвиток	3,1	2,6	2,8	2,7	2,6	2,4	1,9
Освіта	21,1	20,7	20,6	20,9	19,1	16,8	17,2
Соціальний захист та соціальне забезпечення	27,7	25,3	25,4	28,7	26,4	25,9	32,9

Джерело: складено автором на основі даних ДКСУ.

Таблиця 3

Структура видатків державного бюджету України, %

Статті видатків	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (план)
Загальнодержавні функції	15,4	16,8	16,2	17,4	22,0	25,6	26,7
Оборона	5,0	5,5	5,3	5,2	9,1	12,9	12,6
Громадський порядок, безпека та судова влада	12,7	13,6	13,4	13,6	14,9	13,6	13,4
Економічна діяльність	16,0	18,8	18,2	14,4	11,5	9,2	4,6
Охорона навколишнього природного середовища	1,0	1,3	1,5	1,6	0,9	1,0	0,7
Житлово-комунальне господарство	0,4	0,1	0,1	0,03	0,04	0,005	0,002
Охорона здоров'я	3,9	4,3	4,2	4,5	3,5	2,8	1,7
Духовний та фізичний розвиток	2,3	1,6	2,0	1,8	1,6	1,6	0,8
Освіта	12,8	11,4	11,2	10,8	9,6	7,5	7,5
Соціальний захист та соціальне забезпечення	30,7	26,6	27,7	30,8	26,9	25,7	32,0

Джерело: складено автором на основі даних ДКСУ.

Аналізуючи динаміку структури видатків місцевих бюджетів (табл. 4), варто зазначити, що найбільшу у видатках місцевих бюджетів становлять видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення 23,2–34,3%.

Найменшу частку у видатках місцевих бюджетів за аналізований період займали видатки на охорону навколишнього середовища (0,3–0,5 %). Видатки на загальнодержавні функції займали 4,5–6,7 %; на оборону в межах 0,0006–0,005 %; громадський порядок, безпеку та судову владу становили 0,1–0,2 %, економічну діяльність – 4,1–6,9 %; на житлово-комунальне господарство в середньому становить 5,3 %; на охорону здоров'я – 21,3 %, на духовний та фізичний розвиток – 3,8 %; на освіту в межах 16,8–21,1%; на соціальний захист та соціальне забезпечення в середньому видатки склали 27,5 %. Тобто, на місцевому рівні за аналізований період пріоритетами бюджетної політики виступають соціальний захист та соціальне забезпечення, освіта та охорона здоров'я.

Частка видатків державного бюджету у ВВП протягом останніх років мала тенденцію до зростання (рис. 2). Так, у 2010 році частка видатків у ВВП становила 28,04 %, у 2011 році спостерігалось зменшення до 25,33 %, у 2012 році відбулося збільшення на 2,75 %. Протягом 2013–2016 років частка видатків коливалася в межах від 27,45 % у 2014 році до 29,8 % у 2016 році.

Державний бюджет України на 2017 р. символічно відображає орієнтири бюджетної політики на наступний рік. Серед них посилення безпеки та охорони правопорядку держави, формування умов для забезпечення макроекономічної стабільності, переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку

економіки та підвищення добробуту громадян. Обсяг ВВП у 2017 р. прогнозується в розмірі 2262,8 млрд грн; доходи державного бюджету зростуть, у порівнянні з попереднім роком, на 14,8 % видатки збільшаться на 6,4 %; дефіцит бюджету складе 77,5 млрд грн.

Таблиця 4

Структура видатків місцевих бюджетів України (%)

Статті видатків	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (план)
Загальнодержавні функції	6,7	5,5	4,8	5,3	4,9	5,3	4,5
Оборона	0,0	0,001	0,005	0,0006	0,0009	0,004	0,001
Громадський порядок, безпека та судова влада	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Економічна діяльність	5,1	6,	5,9	4,3	4,1	6,9	5,3
Охорона навколишнього природного середовища	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,3
Житлово-комунальне господарство	3,0	4,7	8,9	3,5	7,9	5,7	3,3
Охорона здоров'я	23,7	21,7	21,3	22,3	20,8	21,5	17,8
Духовний та фізичний розвиток	4,2	3,9	3,7	3,9	4,0	3,5	3,4
Освіта	33,6	33,1	32,2	34,2	31,9	30,3	31,1
Соціальний захист та соціальне забезпечення	23,2	23,5	22,6	25,9	25,7	26,2	34,3

Джерело: складено автором на основі даних ДКСУ.

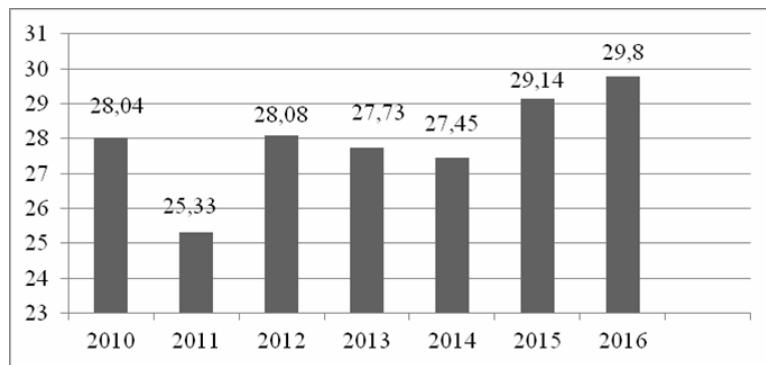


Рис. 2. Динаміка питомої ваги видатків державного бюджету України у ВВП, %

Середньострокове бюджетне планування дозволяє формулювати пріоритети, оцінювати необхідні для їх реалізації обсяги ресурсів та визначати можливі джерела отримання ресурсів. Розробка середньострокових бюджетних прогнозів та планів підвищує обґрунтованість прийнятих управлінських рішень, надаючи можливість оцінити їх наслідки у майбутньому. Досягненню цієї мети сприятиме забезпечення прозорості бюджетної політики: оприлюднення і широке громадське обговорення результатів середньострокового бюджетного планування; горизонт і надійність економічних та бюджетних прогнозів, які базуються на достовірних оцінках кон'юнктурних параметрів і макроекономічних показників; участь громади у бюджетному процесі.

Бюджетна політика характеризується необхідністю збалансування зобов'язань і ресурсів на всіх рівнях бюджетної системи; формування ефективної системи управління державними фінансами, що зумовлює потребу у оптимізації функціонування системи управління державними фінансами; регламентації процесу акумуляції й руху фінансових потоків, забезпечення їх прозорості для суспільства; забезпеченні високих темпів зростання національної економіки як основного чинника зниження фінансових ризиків під час розробки показників державного бюджету; досягненні надійності прогнозу основних макропоказників, на основі яких формуються дохідна й видаткова частина ВВП, темпів інфляції, валютного курсу; дотриманні об'єктивності під час формування дохідної частини бюджету; мінімізація бюджетних витрат, що сприятиме повноцінному фінансовому забезпеченню реалізації державних функцій; забезпеченні послідовності розвитку бюджетного процесу, достатності фінансових ресурсів для виконання бюджетних зобов'язань на кожному рівні на основі законодавчо затверджених мінімальних державних соціальних стандартів і обґрунтованих нормативів мінімальної бюджетної забезпеченості; створенні системи управління державним боргом; впровадженні індикаторів результативності витрат державних коштів, що орієнтовані на досягнення позитивного кінцевого результату та стимулюватимуть органи влади різних рівнів і бюджетні організації до раціонального використання бюджетних коштів [13].

Висновки

Бюджетна політика спрямована на модернізацію економіки та забезпечення соціально-економічного розвитку, створення умов для підвищення її ефективності та поліпшення інвестиційного клімату. В Україні за 2010–2016 рр. у структурі видатків зведеного, державного, місцевих бюджетів України переважали видатки на соціальний захист та забезпечення. При цьому видатки на економічний розвиток зменшилися від 11,6% у 2010 р. до 4,9 % у 2016 р.

Орієнтирами бюджетної політики України є підвищення обороноздатності, соціальних стандартів, якості освіти, охорони здоров'я, дорожньої інфраструктури, енергоефективність, бюджетна децентралізація. Однак доцільним є визначення пріоритетом бюджетної політики інвестиційно-інноваційну спрямованість економіки. Із метою посилення впливу бюджетної системи на соціально-економічний розвиток суспільства потрібно вживати заходи, спрямовані на оптимізацію бюджетної політики шляхом підвищення рівня збалансованості бюджетної системи і прозорості бюджетного процесу, ефективності витрачання бюджетних коштів, удосконалення системи міжбюджетних відносин, забезпечення якісного виконання бюджетів усіх рівнів, посилення дієвості контролю за цільовим використанням бюджетних коштів.

Література

1. Чугунов І. Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання / І. Я. Чугунов. — К. : НДФІ, 2005. — 259 с.
2. Фролов С.М. Бюджетний менеджмент і проблеми розвитку прикордонних територій : монографія / С.М. Фролов. — Суми : Вид-во СумДУ, 2010. — 317 с.
3. Иванова Н. Г. Региональная бюджетная политика: теория, законодательство / Н. Г. Иванова. — СПб : Изд-во СПб ГУЭФ, 2012. — С. 16.
4. Рябушка Л. Б. Особливості реалізації бюджетної політики в системі державного регулювання соціально-економічного розвитку / Л. Б. Рябушка. // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. — 2012. — № 2. — С. 50–56.
5. Макогон В. Приоритети сучасної бюджетної політики України / В. Макогон. // Вісник КНТЕУ. — 2011. — № 3. — С. 50–56.
6. Лютий І. О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави / І. О. Лютий // Фінанси України. — 2014. — № 12 (169). — С. 13–19.
7. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. В. Лисяк. — К. : ДННУ АФУ, 2009. — 600 с.
8. Дехтяр Н. А. Особливості формування та реалізації бюджетної політики України у сфері державних видатків / Н. А. Дехтяр // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. — 2014. — № 38. — С. 124–133.
9. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua>.
10. Масюта А. Бюджетна складова суспільного розвитку / А. Масюта, І. Чугунов. // Вісник КНТЕУ. — 2012. — № 3. — С. 46–54.
11. Чугунов І.Я. Формування видатків бюджету у системі соціально-економічного розвитку країни / І.Я. Чугунов, І.М. Ігнатюк // Економічний вісник університету / Переяслав-Хмельницький державний університет імені Григорія Сковороди. — 2016. — № 28/1. — С. 217–226.
12. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>
13. Літовкіна Т. В. Бюджетна політика як інструмент державного регулювання економіки [Електронний ресурс] / Т. В. Літовкіна. — 2015. — Режим доступу : <http://dspace.udpu.org.ua>

Надійшла 05.11.2016; рецензент: д. е. н. Бондаренко В. М.

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: ВИНИКНЕННЯ, ПОЗОВНА ДАВНІСТЬ

Метою статті є розробка заходів щодо недопущення виникнення простроченої дебіторської заборгованості та її скорочення і прискорення процесу погашення. Правильна організація розрахунків буде сприяти зміцненню договірної дисципліни, підвищенню відповідальності підприємства за своєчасне і в повному обсязі здійснення платежів, прискоренню обороту коштів, ефективному використанню тимчасово вільних коштів та ін.

Ключові слова: заборгованість, дебіторська заборгованість, позовна давність, претензійна служба, погашення заборгованості, списання заборгованості, облік заборгованості.

DRABANICH A. V.

Vinnytski Finance and Economics University

ACCOUNTS RECEIVABLE: CREATION, STATUTE OF LIMITATIONS

The article is not taking steps to assumptions occurrence of overdue receivables, taking steps to reduce such debt, accelerate the process of repayment. Effective organization of settlements should contribute to strengthening contractual discipline; raising responsibility of enterprises for timely and full payment of all obligations; accelerate the turnover of funds; reducing expenditures circulation; efficient use of temporarily free funds and others.

Keywords: debt, accounts receivable, statute of limitations, pretentious service, debt, debt relief, debt accounting.

Наявність дебіторської заборгованості погіршує фінансовий стан підприємства, вона іммобілізує грошові кошти, що приводить до зниження темпів виробництва і результативних показників діяльності підприємства. Її визначають як суму заборгованості дебіторів підприємства на певну дату.

Дебіторська заборгованість — це фінансовий актив, який дає право отримувати гроші або цінні папери від іншого підприємства та визнається як актив, це фінансовий актив підприємства, що виникає внаслідок договірних відносин між двома юридичними особами, серед яких одна особа – власник активу, після настання відповідних умов угоди має право на отримання платежів, товарів, робіт та послуг.

Проблеми теорії і практики бухгалтерського обліку та аналізу дебіторської заборгованості розглядали у своїх працях такі науковці: Бланк І.А., Батехін С.Д., Бондаренко О.С., Бутинець Ф.Ф., Голов, В.Ю., Голов С.Ф., Городянська Л., Глебов В.А., Ковалев В.В., Маслов С.І., Петрик Є., Соколов Я.В., Савицька Г.В., Сопко В.В., Хувер К., Шаповалова А. та інші. Однак до цього часу залишається ряд питань, які потребують перегляду.

У процесі провадження своєї діяльності підприємство не застраховане від взаємовідносин з несумлінними контрагентами, що в результаті призводить до несвоєчасних розрахунків за поставлені товари, виконані роботи, надані послуги. Як наслідок, подібні порушення виконання договірних зобов'язань спричиняють виникнення дебіторської заборгованості. Крім того, слід мати на увазі, що наявність простроченої дебіторської заборгованості на балансі завжди викликає певні питання у контролюючих органів.

«Можна зробити висновок, – пише В.Ю. Шип, – про неузгодженість податкового законодавства та національних стандартів бухгалтерського обліку в питанні визнання безнадійної дебіторської заборгованості. І це відбувається на фінансовому становищі підприємства. Цей факт необхідно враховувати при організації моніторингу за фінансовим станом дебіторів» [5, с.396].

Правильно підкреслює Т.Г. Бондарева: «На основі проведених досліджень можна дійти висновку, що для організації обліку та аналізу розрахунків з дебіторами важливе місце посідає класифікація дебіторської заборгованості. Від правильної класифікації дебіторської заборгованості, а також від правильно обраних класифікаційних ознак залежатиме не лише порядок її обліку взагалі чи окремого її складника й ефективності управління нею» [1, с.11].

Дебіторську заборгованість, на наш погляд, доцільно класифікують за такими видами: прострочена, що виникає у відповідності до згідно з укладених договорів або коли дата платежу не визначена після надання рахунка на оплату на 30-й день після закінчення строку обов'язкового платежу і заборгованість, строк позовної давності якої минув та така, що обліковується після закінчення строку позовної давності; безнадійна заборгованість, її ще називають поточного щодо якої є впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності.

З метою уникнення простроченої дебіторської заборгованості, в договорах купівлі-продажу слід обов'язково зазначати строки виконання зобов'язань з постачання товарів, контролювати їх дотримання та вживати відповідні заходи щодо стягнення дебіторської заборгованості.

Визначення перебігу та строків позовної давності, урегульовано ЦКУ. Позовна давність – це встановлений закон строк, у межах якого особа може звернутися до суду з вимогою захисту свого права або інтересу (ст. 256 ЦКУ). Вона поділяється на загальну та спеціальну. Європейський суд з прав людини,

юрисдикція якого поширюється на всі питання тлумачення і застосування Конвенції зазначив, що позовна давність – це законне право правопорушника уникнути переслідування або притягнення до суду після закінчення певного періоду здійснення скоєння правопорушення.

Позовна давність обчислюється з того дня, коли особа довідалася або могла довідатися про порушення свого права або про особу, яка його порушила (ч. 1 ст. 261 ЦКУ). Тому не можна вважати, що початок строку позовної давності є момент виникнення дебіторської заборгованості, що відображена в бухгалтерському обліку на субрахунках (351, 361, 362, 363, 364) та ін.

Термін позовної давності — три роки, але в окремих випадках закон може встановлювати інший, спеціальний строк (ст. 258 ЦКУ). Контрагенти мають право домовлятися (у письмовій формі) про збільшення строку позовної давності (ст. 259 ЦКУ).

Позовну давність рахують з дня, коли особа дізналася або могла дізнатися про порушення свого права, тобто, коли дату погашення заборгованості встановлено договором, а боржник не виконав цих умов, починається відлік строку позовної давності (від дня, коли минув договірний строк для погашення зобов'язань). Коли дата погашення боргу не встановлена, перебіг строку позовної давності починається з дня, коли в кредитора виникає право висунути свої вимоги боржнику (ч. 5 ст. 261 ЦКУ). Якщо строк виконання боржником зобов'язань не встановлено або визначено моментом пред'явлення вимоги, кредитор має право вимагати його виконання в будь-який час. Перебіг строку позовної давності є процесом безперервним, а зупинення його полягає в тому, що період часу, протягом якого наявні обставини, передбачені законом, не зараховується до строку позовної давності. Інколи протягом цього часу можуть заявитись обставини, що перешкоджають пред'явленню позову, це є підставами для зупинення (переривання) перебігу позовної давності. Після того як строк позовної давності було перервано, починається відлік нового строку, у цьому випадку строк позовної давності починає обчислюватися спочатку.

Метою застосування строків позовної давності є забезпеченням юридичної визначальності і остаточності, захищати реальних відповідачів від прострочених позовів, та запобігати несправедливості, яка може статися в разі розгляду справи судами.

Нашим дослідженням доведено, що підприємству слід мати свою претензійно-позовну, яка б здійснювала наступні заходи: підготовка, отримання та складання документів, необхідних для пред'явлення та розгляду претензій і позовів; пред'явлення та розгляд претензій, підготовка позовів; підготовка відповідей (відгуків) та заяв про перегляд рішень, постанов суду в порядку нагляду; захист інтересів підприємства при розгляді майнових, переддоговірних та інших спорів в судах; здійснення організаційно-технічних заходів (реєстрація, облік, зберігання та відправка претензійно-позовних матеріалів); забезпечення контролю за претензійно-позовним провадженням; розгляд, аналіз, узагальнення результатів претензійно-позовної роботи; підготовка висновків, пропозицій щодо поліпшення претензійно-позовної роботи.

До тепер відсутня відповідь в П(С)БО та листах Мінфіну на питання: можна за наявності рішення суду списати дебіторську заборгованість з балансу підприємства? На нашу думку, резерв сумнівних боргів можна використовувати для списання лише тих заборгованостей, під які його було створено. Якщо під сумнівний борг витрати передбачали, то при списанні заборгованості можна повністю використовувати резерв. Коли сума боргу перевищує розмір резерву сумнівних боргів, то спочатку слід використати весь резерв, а потім суму заборгованості, що залишилася, списати на інші операційні витрати. Якщо підприємство має справу з безнадійною заборгованістю, за якою П(С)БО не дозволяє створювати резерв, її можна списати лише на інші операційні витрати.

Списання безнадійної заборгованості відображають такими проводками: списання за рахунок резерву: Дт 38 “Резерв сумнівних боргів”, Кт 36 “Розрахунки з покупцями та замовниками”, 37 “Розрахунки з різними дебіторами”. Списання після використання всієї суми резерву або без нього: Дт 944 “Сумнівні та безнадійні борги” Кт 36, 37.

Інформацію про списану заборгованість відображається на забалансовому субрахунку 071 “Списана дебіторська заборгованість”. Там заборгованість обліковується не менше трьох років. Остаточне списання безнадійної заборгованості із забалансових рахунків здійснюють одночасно з надходженням коштів від боржника або після закінчення трирічного строку обліку.

Списання дебіторської заборгованості можна відобразити на рис. 1.

Слід знати, що не завжди заборгованість, яка визнана і відображена в обліку як безнадійна, можна віднести до податкових витрат. Пп. 138.10.6 ПКУ гласить: “Витрати на створення резерву сумнівної заборгованості визнаються витратами з метою оподаткування в сумі безнадійної дебіторської заборгованості з урахуванням підпункту 14.1.11 пункту 14.1 статті 14 цього Кодексу”. З цього випливає, що віднести до витрат можна безнадійну заборгованість, для якої було створено резерв сумнівних боргів. Але ПКУ не містить вказівок про правила створення резерву, тому тут слід керуватись П(С)БО 10 (це нам дозволяє зробити пп. 14.1.84 ПКУ).

Резерв підприємство створює лише для поточної дебіторської заборгованості, яка є його фінансовим активом, крім набутої заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу (п. 7 П(С)БО 10). Він формується лише під грошову заборгованість, тобто за перерахованим авансом і не отриманими товарами (роботами, послугами) резерв не формують.



Рис. 1. Загальна схема списання дебіторської заборгованості

Якщо дебіторська заборгованість виникла в результаті негосподарських операцій, списувати її на витрати практично не можливо. Наприклад, підприємство надало поворотну фіндопомогу. Ця операція не пов'язана з господарською діяльністю так як вона не спрямована на одержання доходу (пп. 14.1.36 ПКУ). Тому списувати неперенесену фіндопомогу на податкові витрати не слід, оскільки такі витрати не рий мають участі в господарській діяльності (пп. 14.1.27 ПКУ).

У бухгалтерському обліку для нарахування резерву сумнівних боргів використовується рахунок 38 "Резерв сумнівних боргів", який є контр-рахунком до рахунку 36 "Розрахунки з покупцями та замовниками". За кредитом рахунку 38 відображається створення резерву, а за дебетом – списання сумнівної заборгованості та безнадійних боргів. Аналітичний облік по рахунку 38 ведеться в розрізі боржників або за строками непогашення дебіторської заборгованості.

Сума списаної безнадійної дебіторської заборгованості відображається на забалансовому субрахунку 071 протягом трьох років з дати списання для спостереження за можливістю її стягнення у випадках зміни майнового становища боржника. Остаточна заборгованість списується з субрахунку 071 "Списана дебіторська заборгованість" після надходження суми в порядку відшкодування або у зв'язку із закінченням строку обліку такої заборгованості.

«Чинне законодавство, – стверджує О.Г. Глушко, – не встановлює переліку конкретних" заходів із стягнення сумнівної заборгованості, такими діями можуть бути: виставлення претензії; листування; створення комітету кредиторів та організація дій щодо виконання боржником своїх зобов'язань; надсилання скарг до вищестоящих органів (якщо боржник входить до сфери управління іншої установи); відраджання свого працівника до боржника для проведення переговорів; звернення до суду та ін.» [2, с.99–101].

Резерв створюють під грошову заборгованість тобто за відвантажені товари (надані послуги, виконані роботи), розрахунок за які не проведено. О.С. Мельничок пропонує: «Проте, якщо резерв сумнівних боргів сформовано за методом «застосування коефіцієнта сумнівності», що спирається на визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду, вказаному в п. 8 П(С)БО 10, то безнадійну ДЗ можна списати за його рахунок, навіть якщо під таку заборгованість не було створено резерву» [3, с.63]

Коли заборгованість підлягає списанню минулою датою, то й резерв під неї логічно шукати заднім числом. Якщо виявиться, що весь резерв уже було списано до податкових витрат, то скористатися пп. "Г" пп. 138.10.6 ПКУ вже не вдасться.

Оскільки і загальна, і спеціальна позовна давність обчислюються роками, то при їх визначенні використовуються загальні правила обчислення, установлені ст. 253–255 ЦКУ.

Облік розрахунків ведеться на підставі первинних документів, якими є накладні, товарно-транспортні накладні, податкові накладні, рахунки-фактури, акти приймання виконаних робіт та інші документи, які підтверджують одержання матеріальних цінностей, приймання робіт, нарахування сум різних платежів тощо. Факти оплати відображають на підставі виписок банків та доданих до них первинних документів.

Первинними документами з обліку розрахунків і є накладні; рахунки-фактури; касові та банківські документи; договір оренди, постачання продукції, товарів, робіт, послуг; товарно-транспортна накладна; акт приймання робіт; довідки і розрахунки бухгалтерії; акт інвентаризації розрахунків; звіт про використання коштів наданих на відраджання або підзвіт; протоколи про залік взаємних вимог; наказ про облікову політику (метод розрахунку сумнівного боргу); головна книга за рахунками 16, 18, 36, 37, 38.

На окремих субрахунках синтетичних рахунків 63, 64, 65, 68 сальдо на кінець місяця може бути не лише кредитовим, але й дебетовим. Відображені показники не згортаються, а сальдо синтетичного рахунку визначається розгорнуто за дебетом і кредитом як сума відповідного сальдо на субрахунках. Розгорнуте сальдо може бути за субрахунком 372 "Розрахунки з підзвітними особами".

За даними бухгалтерського обліку можна визначити суму заборгованості на будь-яку дату, але, як правило, така сума визначається на дату балансу. Оскільки відповідно до вимог національних стандартів бухгалтерського обліку підприємства подають також проміжну (квартальну) звітність, то суму дебіторської заборгованості підприємства слід визначати щоквартально.

Порядок бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості та її відображення у звітності регулюються П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість".

Метою контролю дебіторської заборгованості є підтвердження достовірності, повноти, реальності та законності обліку дебіторської заборгованості, її відображення в балансі підприємства за встановленими критеріями.

Аналіз розрахунків з покупцями та замовниками за строками виникнення заборгованості та термінами погашення дає змогу визначити ефективність дій підприємства щодо надання знижок і кредитів [4, с.174].

Оцінка стану внутрішнього контролю руху дебіторської заборгованості.

Оцінка стану внутрішнього контролю руху дебіторської заборгованості полягає в перевірці правильності розрахунків по дебіторській заборгованості (оплата коштами, векселями, застосування бартерних операцій, розрахунки іншими матеріальними цінностями), що дозволяє вивчити розрахунок величини резерву сумнівних боргів, належної класифікації дебіторської заборгованості і правильність розкриття необхідної інформації в примітках до фінансової звітності; упевнитись в порівнянності показників фінансової бухгалтерської і не бухгалтерської звітності відносно дебіторської заборгованості.

Висновки. Для повернення дебіторської заборгованості, яка викликає сумніви, слід вживати всіх можливих заходів для її стягнення або погашення. Такі заходи необхідно здійснювати постійно, щоб вони носили регулярний характер, а для цього потрібно правильно організувати ведення претензійно-позовної роботи. Відповідальність за стан претензійно-позовної роботи на підприємстві слід покласти на керівника.

Строк позовної давності починається з восьмого дня після направлення кредитором вимоги про виконання зобов'язань. Тому, якщо постачальник не поставив попередньо оплачений товар, то покупець повинен перевірити, чи визначено строк виконання зобов'язання, а якщо ні, то пред'явити постачальнику вимогу. Для надання вимозі юридичної сили її слід оформити в письмовій формі.

Слід послідовно вивчити шлях заборгованості, для якої нараховано резерв. При списанні безнадійної заборгованості на податкові витрати можна брати до уваги всю суму заборгованості, включаючи ПДВ. За бухгалтерськими правилами визнати безнадійною та списати можна будь-яку заборгованість, у непогашенні якої підприємство впевнене.

Пропуск строку давності позбавляє кредитора права на сплату боржником неустойки, відшкодування нанесених збитків унаслідок неналежного виконання зобов'язання. В бухгалтерії слід мати графік погашення заборгованості, знати умови кредитного договору щодо виконання зобов'язання частинами або у вигляді періодичних платежів. Якщо до кінця року не вдалося усунути наявні або невстановлені розбіжності, то розрахунки з дебіторами і кредиторами відображають кожною стороною у своєму балансі в сумах, які значаться за даними бухгалтерського обліку та визнані ними правильними.

Джерелом аналізу дебіторської заборгованості є дані аналітичного та синтетичного обліку, баланс підприємства, примітки до фінансових звітів, нормативно-методичні документи з обліку, звітності, інвентаризації та контролю.

Література

1. Бондарева Т.Г. Дебіторська заборгованість: поняття, визнання, оцінка та класифікація / Т.Г. Бондарева // Удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю суб'єктів господарювання. – 2013. – 10 с.
2. Глушко О.Г. Бухгалтерський і податковий облік дебіторської заборгованості / О.Г. Глушко // Бухгалтерський облік та оподаткування в Україні: сучасні тенденції та перспективи розвитку. – 2011. – 99 с.
3. Мельничок О.С. Особливості списання в бухгалтерському та податковому обліку продавця безнадійної дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги / О.С. Мельничок // Бухгалтерський облік, аналіз і аудит в системі інформаційного забезпечення підприємств. – 2015. – 62 с.
4. Сташенко Ю. В. Дебіторська заборгованість як об'єкт бухгалтерського обліку / Ю. В. Сташенко // Бухгалтерський облік, контроль і аналіз у сучасній економічній науці та практиці. – 2014. – 174 с.
5. Шип В.Ю. Проблемні питання визнання безнадійної дебіторської заборгованості / В.Ю. Шип // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. – 2011. – 396 с.

Надійшла 16.11.2016; рецензент: д. е. н. Бутинець Ф. Ф.

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто сучасний стан страхового ринку України. Відзначено основні проблеми функціонування страхових компаній та висвітлено загальні тенденції розвитку страхування. Визначено місце України в світовому ринку страхових послуг та зазначено основні причини відставання від провідних країн світу. Проаналізовано основні показники та окреслено основні пріоритетні напрями розвитку ринку страхових послуг.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, показники розвитку страхування, рівень проникнення, щільність страхування.

IELISEEVA O. K., SKALKO T. O.

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

CURRENT STATUS OF INSURANCE MARKET OF UKRAINE

The aim of the research – to analyze the current state of the national insurance market, assess the dynamics and structural shifts, identify problems that affect its functioning, determine priorities for development. Insurance market and its services are important elements of any country with a market economy, since it provides protection of property rights and interests of citizens and business entities that support the economic security of the country. It is a powerful source of accumulating funds for its further investments in the national economy. Monitoring the status, trends of changes and forecasting the further development of the insurance industry should be one of the priority tasks for the government. The article notes the major functioning problems of insurance companies and covers general trends of insurance development. The study determines the place of Ukraine in global insurance market and the main reasons of lagging behind the developed countries. The basic indices and necessary measures also analyzed in this article to provide effective insurance in Ukraine. This paper presents the main priority directions of insurance development. Thus, results of the study simultaneously indicate undevelopment of insurance market of Ukraine and existence of potential, which realization is possible only through economic growth and government support for the domestic market.

Keywords: insurance, insurance market, indices of insurance, insurance penetration, insurance density.

Постановка проблеми. Страховий ринок України в останні роки досяг певного рівня розвитку, але за своїми функціональними характеристиками ще не відповідає тенденціям розвитку світового страхового ринку, що зумовлює його істотне відставання у процесах глобалізації та формуванні світової фінансової системи.

Жодна вітчизняна страхова компанія не надає повного спектру страхових послуг. Так, наприклад одна з провідних українських страхових компаній Страхове товариство «Іллічівське» має ліцензії з надання 17 видів добровільного страхування та 11 – обов'язкового, в той час як національне законодавство визначає 22 види добровільного та 47 видів обов'язкового страхування.

Структура страхових послуг в Україні та країнах ЄС суттєво відрізняється. В 2015 році в країнах ЄС найбільшу суму страхових премій принесло страхування життя (61%), далі за величиною внеску йде автострахування (11%), страхування здоров'я (10%) та страхування майна (8%) [1]. Страхування відповідальності, від нещасних випадків та інші види страхування 3-4% страхових премій. Тоді як в Україні 31% страхових премій займало майнове страхування, 26% – автострахування, 8% – страхування здоров'я, 8% – страхування відповідальності, 7% – страхування життя, 2% – страхування від нещасних випадків та 18% – інші види страхування [2].

Не встигнувши відновитися після світової фінансової кризи страховий бізнес країни потрапив під негативну дію військової ситуації на сході держави. Учасники страхового ринку були змушені переглянути свої стратегії розвитку, зробити ставку на прибутковість, відмовитись від співпраці з деякими агентами і посередниками, оптимізувати видатки на інформаційні технології, рекламу та маркетинг, різні види аутсорсингу та навіть скоротити перелік послуг, що пропонуються. Страховим компаніям доводиться покидати найбільш збиткові сегменти ринку, закривати неприбуткові відділення, вони починають здійснювати страхові операції через мережу інтернет, розвиваючи таким чином онлайн-страхування. Так, протягом 2014-2015 років 10 страхових компаній відмовились від медичного страхування, як найбільш збиткового напрямку страхування (рівень виплат складає 50–100%). На кінець 2015 року 48 компаній надавали послуги з добровільного медичного страхування. Основними послуг з цього види страхування є амбулаторна, стаціонарна, невідкладна та стоматологічна допомога, забезпечення медикаментами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування та розвитку страхового ринку постійно перебувають у полі зору вітчизняних науковців, зокрема відомий фахівець Базилевич В.Д. в своїй праці висвітлює практичні аспекти функціонування страхового ринку, формування попиту та пропозиції на страхові послуги [3]. Питання законодавчого регулювання та ліцензування страхової діяльності розглянуто в праці Вовчака О.Д. [4]. Гаманкова О.О. визначає основні макроекономічні чинники розвитку вітчизняного ринку страхових послуг [5].

Незважаючи на широке коло проблем, вирішення яких пропонується у працях науковців, такі важливі питання, як особливості функціонування страхового ринку в період кризи, оцінювання можливості вітчизняних страхових компаній увійти у світовий ринок потребують подальших наукових досліджень.

Метою статті є аналіз сучасного стану національного страхового ринку, оцінка динаміки та структурних зрушень, визначення проблем, що впливають на його функціонування, визначення пріоритетних напрямків його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи сучасний стан страхового ринку України, слід відмітити, що наша країна займає одне з останніх місць на світовій арені. За розміром валових страхових премій Україна знаходиться приблизно на одному рівні з такими країнами, як Перу, Угорщина та Мальта. Розвиток світового страхового ринку за останні роки показав позитивну динаміку, так обсяг страхових премій в 2013 р. збільшився на 1,4%, в 2014 р. – на 3,7%, в 2015 р. – на 3,8% та склав 4,554 трлн. дол. Світова динаміка росту рівня страхових премій в 2015 році нарешті досягла до передкризового світового рівня. Щодо структури світового ринку, то на країни з розвинутим страховим ринком в 2015 році припало 55,6% премій (45,9% зі страхування життя та 9,7% з ризикового страхування), тоді як на країни з ринками, що розвиваються – 44,4% премій (35,5% зі страхування життя та 8,9% з ризикового страхування) [6].

Найбільшу частку на міжконтинентальному страховому ринку впродовж 2001–2015 рр. займають Європа (32–41%), Америка (32–41%) та Азія (20–28%). Частка України в світовому ринку в 2015 році склала 0,03%. Лідерами світового страхового ринку є такі країни, як США з часткою 28,9%, Японія – 9,88% і Китай – 8,49%. У п'ятірку лідерів також увійшли Великобританія – 7,03% і Франція – 5,06%. Враховуючи наведені вище дані, можна констатувати, що вітчизняний ринок страхування залишається малорозвиненим.

Український страховий ринок неспроможний забезпечити достатній рівень конкуренції у порівнянні з послугами, що надаються іноземними страховиками (повний перелік послуг зі страхування майна, захисту відповідальності, захисту транспорту, захисту населення та інші).

Структура страхового ринку України залишається недостатньо збалансованою, зокрема у ній переважну роль відіграють ризикові види страхування (майнове страхування, страхування відповідальності, страхування від нещасних випадків та медичне страхування). Тоді як в економічно розвинутих країнах головне місце займає страхування життя. Орієнтованість країн на розвиток саме такого виду страхування свідчить про використання коштів населенням на заощадження, а не на споживання. Зокрема, в Японії та Великобританії премії з такого виду страхування становлять близько 80% усіх премій, у країнах Європи – в середньому 48,8%. Вкрай нерозвиненим залишається страхування життя в Україні, як за кількістю компаній, що займаються цим видом страхування, та і за питомою вагою страхових премій від страхування життя в загальній вартості страхових премій від усіх видів страхування. В 2015 році лише 13,57% страхових компаній займались страхуванням життя та принесли 7,4% загальних страхових премій, тоді як 86,42% – займались ризиковим страхуванням та принесли 92,6% премій [2].

Для забезпечення розвитку страхового ринку України необхідно перейти на єдину європейську класифікацію страхування, що дозволить порівнювати показники вітчизняного ринку страхування з показниками інших країн, це можливо насамперед завдяки внесенню відповідних змін до законодавчої бази.

Розглянемо відповідність вітчизняної класифікації до європейської. Порівняння можливе лише за такою класифікаційною ознакою як сфера діяльності страхових компаній (страхування життя (Life) і загальне (Non-Life)), оскільки ця ознака є загально визнаним підходом до класифікації страхових послуг і формування статистики світового страхового ринку. Лише два вітчизняних види страхування: страхування життя та безперервне страхування здоров'я (надають такі страхові компанії, як Провідна, Уніка, Аха, Альфа, PZU Україна, Інго, Іллічівське, Країна та інші) відповідають довгостроковим видам страхування групи «Life» Європейського Союзу. Страхування до шлюбу і народження, пайове страхування, тонтіни, страхування виплат капіталу та страхування пенсій в нашій країні зовсім не пропонуються. Тому закріплення соціальних видів страхування законодавством та впровадження в практику страхових компаній має стати першим кроком перспективного розвитку вітчизняного страхового ринку. На відміну від групи «Life», вітчизняна класифікація в групі «Non-Life» включає всі види страхування у відповідності до європейської.

Фактично в 2015 році на страховому ринку основну частку валових страхових премій (99,9%) акумулювали 200 компаній з ризикових видів страхування та 20 зі страхування життя (99,0%). Тоді як в 2010 році 91,7% акумулювали 100 компаній з ризикових видів страхування та 20 зі страхування життя (95,9%). Тобто можна говорити про присутність на страховому ринку «псевдострахування», бо станом на 2015 рік 0,01% страхових премій зібрав 161 страховик. Це свідчить про низький рівень соціальної захищеності населення України.

Кількість страхових компаній в Україні має тенденцію до зменшення, так за період з 2008 по 2015 роки їх кількість зменшилась на 23% або на 108 од. (2008 – 469 од., 2015 – 361 од.). Зменшення кількості страхових компаній пов'язане з фінансовою кризою в Україні та посиленням державного регулювання завдяки введення в дію податкового кодексу України [7] та внесення змін до Закону «Про страхування» [8]. Показники діяльності страхового ринку наведені в табл. 1.

Перший показник, який підлягає аналізу, – це страхові премії, бо саме вони є основною статтею доходів страховиків. У період з 2010 р. по 2013 р. обсяг чистих страхових премій зростав у середньому

щорічно на 2741,2 млн. грн. Однак у 2014 році, через важку економічну та політичну ситуацію, вітчизняний страховий ринок «обвалився» на 14%. Втрата страхового ринку Криму, падіння активності у Донецькому та Луганському регіонах, які раніше стабільно давали 15–18% від загального обсягу страхових премій, призвело до суттєвого зниження обсягу валових і чистих страхових виплат та до «відрізання» великого сегменту споживачів страхових послуг від страхових компаній. В той же час, вже в 2015 році спостерігалось зростання обсягів як валових так і чистих страхових премій на 11% та 20% відповідно.

Таблиця 1

Динаміка основних показників страхового ринку України [2]

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість страхових компаній, у т.ч.:	469	450	456	442	414	407	382	361
з ризикового страхування	397	378	389	378	352	345	325	312
зі страхування життя	72	72	67	64	62	62	57	49
Активи по балансу, млн грн.	41930.5	41970.1	45234.6	48122.7	56224.7	66387.5	70261.2	60729.1
Статутний капітал, млн грн.	13206.4	14876	14429.2	14091.8	14579.0	15232.5	15120.9	14474.8
Страхові резерви, млн грн.	10904.1	10141.3	11371.8	11179.3	12577.6	14435.7	15828.0	18376.3
Валові страхові премії, млн грн.	24008.6	20442.1	23081.7	22693.5	21508.2	28661.9	26767.3	29736.0
Чисті страхові премії, млн грн.	15981.8	12658	13327.7	17970.0	20277.5	21551.4	18592.8	22354.9
Валові страхові виплати, млн грн.	7050.7	6737.2	6104.6	4864.0	5151.0	4651.8	5065.4	8100.5
Чисті страхові виплати, млн грн.	6546.1	6056.4	5885.7	4699.2	4970.0	4566.6	4893.0	7602.8
Рівень валових виплат, %	29.4	33	26.4	21.4	23.9	16.2	18.9	27.2
Рівень чистих виплат, %	41	50	44.2	26.2	24.5	21.2	26.3	34.0

Загальна величина валових страхових виплат/відшкодувань у 2015 році в порівнянні з 2014 роком збільшилась на 3 035,1 млн грн (59,9%), а величина чистих страхових виплат – на 2 709,8 млн грн (55,4%).

Обсяг сформованих страхових резервів станом на кінець 2015 року становив 18,4 млрд грн. Починаючи з 2011 року страхові резерви мають постійну тенденцію до збільшення. Також відбулось зростання активів страховиків на 34,3%, які до 2015 року мали тенденцію до зростання. Проте в 2015 році в порівнянні з 2014 роком, обсяг загальних активів страховиків зменшився на 13,6%. Ця ситуація склалась внаслідок зменшення кількості страхових компаній і списання неліквідних активів із балансів страховиків.

Динаміка сум страхових виплат та премій є нестабільною і дуже чутливою до економічної кон'юнктури України, оскільки основна частина фінансових ресурсів учасників страхування знаходиться на депозитних рахунках у банках, тобто страхова галузь дуже залежить від ситуації в банківському секторі країни.

Розвитку страхового ринку суттєво загрожує відтік капіталу за кордон. Дуже часто спостерігається ситуація, коли страхові компанії з іноземним капіталом фактично виконують функції страхових посередників, перенаправляючи фінансові потоки за кордон через передачу в перестраховання близько 90–95% ризиків материнської компанії. Така стратегія більш властива компаніям зі страхування життя, оскільки при ризиковому страхуванні разом з капіталом вивозяться ризики, а при страхуванні життя – 80–90% довгострокового інвестиційного ресурсу і лише 10–20% ризиків [9].

До основних показників оцінки рівня розвитку страхового ринку відносяться: рівень проникнення страхування, щільність страхування, щільність страховиків, відкритість ринку, емісія і важливість послуг, ступінь монополізації та індекс конкурентоспроможності.

Частка валових страхових премій у відношенні до ВВП використовується для визначення рівня розвитку страхового ринку та називається рівнем проникнення страхування. Так, починаючи з 2010 року даний показник показує низхідну динаміку, лише в 2013 році спостерігалось підвищення на 0,5 п.п. В 2015 році рівень проникнення склав 1,5%, «впавши» за рік на 0,2 в.п. (рис. 1).

У відповідності до методики розрахунку рівня економічної безпеки України показник проникнення страхування повинен складати 8–12%, що на даний момент для України є недосяжним. Проте, відповідно до Комплексної програми розвитку фінансового сектору України планується планове підвищення даного показника до 7% у 2020 році [10]. Загалом за досліджуваний період розмір страхових премій збільшився, але їхня частка у ВВП досі залишається низькою.

Рівень страхових виплат є показником, що впливає на довіру споживачів до страхових продуктів, які пропонуються на ринку (рис. 2).

У світовій практиці ситуація на страховому ринку вважається незадовільною при рівні виплат нижчому за 70%. Рівень страхових виплат в Україні знаходиться на дуже низькому рівні та у 2015 році складає лише 34%, тоді як в Польщі – 62%, в Німеччині – 80%. Тобто діяльність страхових компаній не

спрямована на захист населення, вони турбуються лише про власний прибуток. В той же час, аналіз рівнів валових та чистих виплат вказує на поступове збільшення частки забезпеченості страхового ринку ресурсами, у результаті чого страхові компанії мають можливість своєчасно здійснювати відшкодування застрахованим особам збитків при настанні страхового випадку.



Рис. 1. Динаміка валових страхових премій та їхніх часток у ВВП [2]

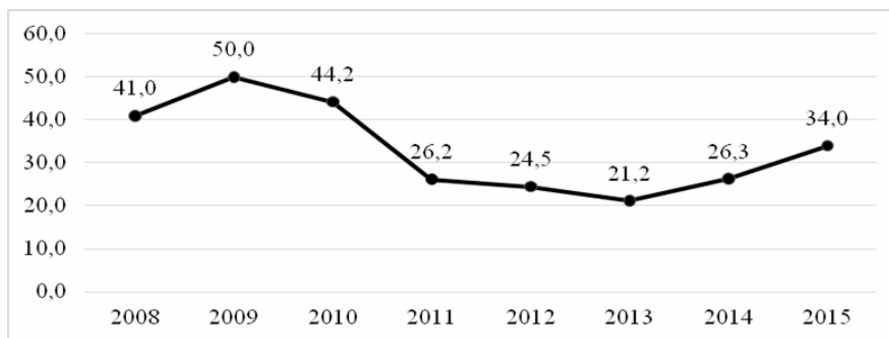


Рис. 2. Динаміка рівня чистих страхових виплат [2]

Показник щільності страховиків визначається як співвідношення кількості страхових компаній до кількості населення. Чим більше значення даного показника, тим більше населення може бути забезпечено страховим захистом. Так, в 2015 році він становить 8 компаній на 1 млн. населення, що дозволяє Україні посісти 43-є місце в світовому рейтингу, це свідчить про порівняно високу інституційну розвиненість страхового ринку.

Показник щільності страхування відображає ступінь поширеності страхових послуг і розраховується як кількість страхових премій на 1 особу. В 2015 році цей показник склав 695 грн (приблизно 29 дол. США). Прийнято вважати, що ситуація в страховій галузі є нормальною, якщо показник щільності страхування становить не менше 140 дол. США. Динаміка показника щільності страхування наведена на рис. 3.

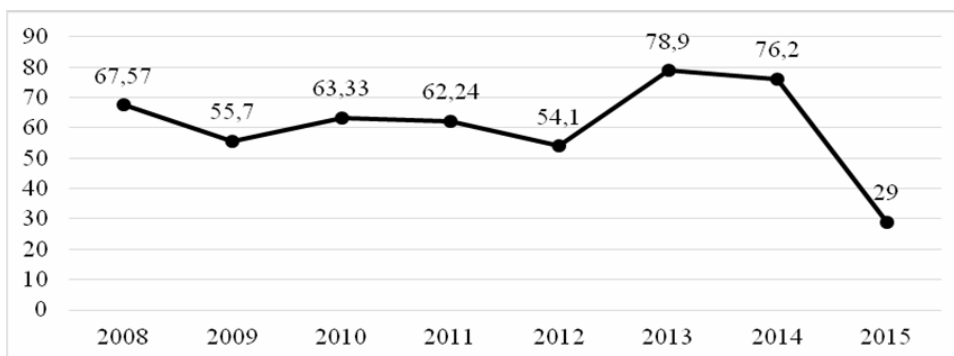


Рис. 3. Показник щільності страхування, дол. США [2]

Так, у середньому в Україні одна особа витрачає 29 дол. США. Для порівняння, в Японії цей показник складає 5-6 тис. дол. США, в Німеччині – 1482 дол. США, в Польщі – 140 дол. США. Це говорить про надзвичайно негативний рівень поширеності страхових послуг в нашій країні, через недовіру населення до страхових компаній та їх низьку платоспроможність.

Відкритість вітчизняного ринку страхових послуг – це відношення імпорту страхових послуг до загального обсягу валових страхових премій. Так, в 2015 році імпорт страхових послуг складав 74 млн дол. США [11], а валові страхові премії – 1 239 млн дол. США. Тобто відкритість ринку склала 5,97%. Так як значення цього показника менше за 10%, це свідчить про ізолюваність страхового ринку України від світового.

Ємність страхового ринку України визначається як відношення обсягу валових страхових премій (29 736 млн грн.) до ВВП (1 979 458 млн грн.) [12] в 2015 році склала 1,5%. Таке значення є низьким, що свідчить про низхідну тенденцію розвитку страхових послуг.

На ринку страхування життя Індекс конкурентоспроможності Герфіндаля-Гіршмана в 2015 році склав 982,98 (у 2014 році – 1042,55), а на ринку ризикових видів страхування становив 232,72 (у 2014 році – 206,72). В цілому по страховому ринку цей індекс склав 205,07 (у 2014 році – 181,49).

На основі цих даних можна зробити висновок, що на ринку ризикових видів страхування спостерігається значний рівень конкуренції (Індекс Герфіндаля-Гіршмана в 4 рази менше 1000), в той час як на ринку страхування життя наявна помірна монополізація.

Висновки

Результати проведеного дослідження свідчать одночасно про нерозвиненість страхового ринку України та про існування потенціалу, реалізація якого можлива за умови економічного зростання та державної підтримки вітчизняного ринку.

Інтенсивний розвиток страхового ринку стримується низкою чинників: відсутністю дієвих важелів впливу на розвиток та діяльність суб'єктів страхового ринку з боку держави, недостатнім нормативно-правовим забезпеченням, інфляційними процесам в економіці, відсутністю страхової культури суспільства, нерозвиненістю соціального страхування.

Для розвитку вітчизняного страхового ринку та його входження в світовий ринок необхідно: вдосконалити та регулярно оновлювати Закон «Про страхування», розробити його юридичну основу – нормативно-правові акти зі звітування, обліку та захисту споживачів; підвищити рівень капіталізації страхових компаній, їх фінансову стійкість, плато- і конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість; розвивати сучасну інфраструктуру страхового ринку; розширити кількість добровільних соціальних видів страхування; підвищити прозорість страхового ринку, створити єдину базу даних, організувати роботу бюро страхових історій; підвищити добробут, страхову культуру населення і його довіру до страхових компаній.

Стан розвитку страхового ринку України порівняно зі світовим ринком за такими макроекономічними показниками як обсяг збору страхових премій, частка страхових премій у ВВП, розмір страхових премій на душу населення тощо, свідчить про суттєве відставання України від існуючих міжнародних та національних стандартів. Особливо несприятливу картину має вітчизняний ринок серед країн світу через порівняння за показником розміру страхових премій на душу населення. Цей показник в Україні в 2015 році склав 29 дол., що нижче у 11 разів ніж у Чехії, у 20 разів ніж у Словенії, у 51 рази ніж у Німеччини.

Література

1. European Insurance – Key Facts. Insurance Europe. – 2016. – 40 p. URL: <http://www.insuranceurope.eu/search/type/Publication>
2. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html> - Назва з екрану.
3. Базилевич В.Д. Новітні тенденції та протиріччя на страховому ринку України / В.Д. Базилевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2012. – Вип. 133. – С. 5–8.
4. Вовчак О.Д. Страхова справа: підручник / О.Д. Вовчак. – К. : Знання, 2011. – 391 с.
5. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: сутність, тенденції та шляхи розвитку: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук / О.О. Гаманкова. – К. : Київський національний університет ім. В. Гетьмана, 2010. – 38 с.
6. World insurance in 2015: steady growth amid regional disparities. – Swiss Re. – 2016. – 52 p. URL: <http://www.swissre.com/sigma/>
7. Податковий кодекс України : станом на 06.11.2016 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2016. – 50 с. – (Бібліотека офіційних видань).
8. Закон України "Про страхування" : станом на 01.04.2016 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2016. – 3 с. – (Бібліотека офіційних видань).
9. Гладчук О.М. Фінансова безпека сучасного страхового ринку України [Електронний ресурс] / О.М. Гладчук // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2014. – № 4. – Режим доступу : http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=* 2931

10. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року : постанова Правління Національного банку України від 18.06.2015 року № 391 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>
11. Структура експорту-імпорту за видами послуг у 2015 році / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Валовой внутренний продукт Украины / МИНФИН. – 23.06.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.

Надійшла 16.11.2016; рецензент: д. е. н. Саричев В. І.

УДК 368:336.76(477)

КОШОНЬКО О. В., ОВЧИННИКОВА Р. І.
Хмельницький національний університет**СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ**

У статті досліджено основні напрями розвитку вітчизняного страхового ринку, вплив сучасної економічної ситуації на користування послугами страхових компаній серед населення. Виявлено переваги і недоліки державного регулювання страхового ринку. Авторами визначені фактори, що перешкоджають розвитку страхової діяльності та розроблено рекомендації щодо розвитку страхової діяльності в Україні. Аналізуються зміни у структурі страхових послуг. Визначено основні напрями вдосконалення діяльності вітчизняних страхових компаній з урахуванням сучасного розвитку економіки держави.

Ключові слова: страхова компанія, страховий ринок, страхування, страхові послуги.

KOSHONKO O. V., OVCHINNIKOVA R. I.
Khmelnitsky National University**THE CURRENT STATE OF DEVELOPMENT OF THE INSURANCE MARKET OF UKRAINE**

In the article the basic directions of development of the domestic insurance market, the impact of the current economic situation to use the services of insurance companies to the public. The advantages and disadvantages of state regulation of the insurance market. The authors identified factors impeding the development of insurance activities and recommendations for the development of insurance business in Ukraine. Analyzed changes in the structure of insurance services. The main directions of improvement of activity of domestic insurance companies, given the current state of the economy. It is noted that the positive effect on the development of the insurance market in modern conditions can make the following activities: to improve the system of state regulation of insurance activity; attract long-term reliable investment tools, as well as to increase the guarantees of safety and return on investment by insurance companies; establish requirements for the solvency of insurers on the basis of risk assessment and the quality of their assets; implement a European risk classification standards in the insurance, reduce the number of inefficient types of compulsory insurance; Insurers make the transition to international financial reporting standards and to ensure the disclosure of information in the financial statements of insurance companies in accordance with those standards; creation of an independent institute of examination contracts and insurance claims, as well as the existing system for monitoring the financial condition of insurance companies; the formation of an insurance culture of citizens and improving the financial literacy of the insurance market.

Key words: insurance company, the insurance market, insurance, insurance services.

Постановка проблеми. Страховий ринок є невід'ємною складовою фінансового ринку України. Успішний його розвиток залежить від розширення переліку страхових послуг, підвищення їхньої конкурентоспроможності, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, підвищення вимог до порядку створення діяльності страхових компаній, подальшої інтеграції країни у міжнародні структури, залучення страхового ринку до вирішення найважливіших питань економічного розвитку. Подальший розвиток вітчизняного страхового ринку та підвищення ролі страховиків мають забезпечувати сталий розвиток національної економіки в умовах її інтеграції у світове економічне господарство, виступати важливим компонентом її національної безпеки, а також сприяти зацікавленню іноземних інвесторів в розширенні власного бізнесу в Україні [5]. Запорукою економічного зростання і забезпечення відшкодування збитків у разі настання страхового випадку є стійкий і динамічно розвинутий страховий ринок країни. Наявність проблемних аспектів діяльності вітчизняних страхових компаній на ринку страхових послуг зумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження специфіки діяльності страхового ринку та виявленню тенденцій його розвитку присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Значний внесок у висвітлення особливостей функціонування страхового ринку України внесли вітчизняні вчені: В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова, М.М. Александрова, О.О. Терещенко, Л.М. Горбач, О.Д. Заруба, С.С. Осадець. Виявленню впливу фінансової кризи на страхування присвятили свої праці М.В. Мних, О.О. Гаманкова, О.В. Козьменко та інші. Проблеми функціонування та розвитку страхового ринку висвітлено і в закордонних наукових працях наступних вчених: В.В. Ковальова, Д.Д. Хемптон, Є.Ф. Бріггем, А.І. Гінзбург, М.А. Зайцева, Л. Рейтман, В.А. Сухова, Т.А. Федорова, А.К. Шахова. Незважаючи на широке коло проблем, вирішення яких пропонується у працях науковців, таке важливе питання, як формування ефективного українського ринку страхових послуг потребує подальших наукових досліджень.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та аналіз ринку українського страхового ринку, визначення основних проблем, що перешкоджають його розвитку та пошук шляхів їх вирішення.

Вклад основного матеріалу. Страховий ринок – це сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга – страховий захист, формується пропозиція і попит на неї [6]. Створення ефективної системи захисту майнових прав та інтересів у окремих громадян, підприємств і підприємств, підтримання соціальної стабільності у суспільстві й економічної безпеки держави неможливе

без функціонування потужного страхового ринку [4]. Успішна реалізація страховими компаніями притаманних їм функцій сприяє зміцненню фінансового сектору держави, забезпечує реальний сектор економіки додатковими інвестиційними ресурсами та дозволяє обмежити ризики економічних суб'єктів. Проте повноцінне виконання цих функцій можливе лише за умови результативної діяльності страховиків та здатності протидіяти негативним проявам кризових явищ. Проаналізуємо поточний стан та динаміку розвитку українського страхового ринку з метою виявлення ознак фінансових проблем у діяльності страхових компаній.

Упродовж останніх 10 років частка чистих страхових премій у внутрішньому валовому продукті (надалі — ВВП) України залишається надзвичайно низькою. В докризовий період частка чистих премій у ВВП коливалася навколо позначки 1,70%, а внаслідок впливу кризових явищ 2008–2009 років впала до 1,23% за результатами 2010 року. Подальша стабілізація економіки сприяла розвитку страхових компаній, що позначилося на зростанні частки страхових премій до 1,47%, однак погіршення соціально-економічної ситуації з кінця 2013 року призвело до стрімкого падіння — до рівня 1,19% за результатами 2014 року [8].

Протягом 2006–2008 років обсяги зібраних страхових премій стрімко зростали. Так, приріст валових страхових премій за 2006 рік склав 7,6%, за 2007 — 30,21%, за 2008 — 33,32%. Середньорічний приріст чистих страхових премій за цей період склав 23,15%. Втім, негативний вплив світових фінансових потрясінь у 2009 році досягнув страхового ринку України через його тісний зв'язок з банківським сектором та фондовим ринком, а також через загальне погіршення економічної активності в країні. Протягом 2009 року відбувся помітний спад в обсягах зібраних страхових платежів — валових на 14,86% та чистих на 20,80%. Причиною цього стало зниження попиту на страхові послуги та банкрутство багатьох страховиків, які опинилися в стані фінансової кризи та були ліквідовані через нездатність підтримати достатній рівень платоспроможності. Втім, ознаки відновлення ринку були помітні вже в 2010 році: обсяг валових страхових премій зріс у порівнянні з попереднім роком на 12,91%, а чистих — на 5,29%. Тим не менше, негативна динаміка попиту населення не сприяла росту валових доходів страховиків: страхові премії протягом 2011–2012 років продемонстрували середньорічне падіння на рівні 3,47%. При цьому, чисті страхові премії зросли в середньому на 23,35%, що частково пояснюється скороченням активності вихідного перестраховування [7, 8].

Незважаючи на фактичне перевернення докризових обсягів за обсягами зібраних страхових премій за результатами 2013 року, негативна динаміка чистих страхових платежів вказала на погіршення фінансової ситуації в українських страхових компаніях. Більш того, події осені 2013 — зими 2014 року, а також негативні соціально-економічні наслідки анексії Криму та розвитку бойових дій на території України спричинили падіння доходів страховиків. Так, у 2014 році обсяг зібраних валових страхових премій зменшився на 6,61%. Цікавим є факт, що в той самий час обсяг чистих страхових премій зріс на 7,15%. Станом на кінець I кварталу 2015 року помітне певне покращення показників як по валових, так і по чистих страхових преміях, що можна пояснити відносною стабілізацією в економіці. За 2015 рік частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,5%, що на 0,2 в.п. менше в порівнянні з 2014 роком; частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП за 2015 рік становила 1,1%, що на 0,1 в.п. менше в порівнянні з відповідним показником 2014 року. Основні показники функціонування страхового ринку та його динаміка представлені у таблиці 1.

У порівнянні з 2014 роком на 2968,7 млн грн (11,1%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 3762,1 млн грн (20,2%). Збільшення валових страхових премій відбулося з таких видів страхування: страхування вантажів та багажу (збільшення валових страхових платежів на 1713,4 млн грн (93,0%)); автостраховування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка") (збільшення валових страхових платежів на 1 311,6 млн грн (20,0%)); страхування відповідальності перед третіми особами (збільшення валових страхових платежів на 619,7 млн грн (43,0%)); медичне страхування (збільшення валових страхових платежів на 303,8 млн грн (18,7%)); страхування майна (збільшення валових страхових платежів на 280,9 млн грн (8,8%)); авіаційне страхування (збільшення валових страхових платежів на 172,3 млн грн (62,3%)); страхування медичних витрат (збільшення валових страхових платежів на 158,6 млн грн (47,8%)). Проте, у порівнянні з 2014 роком, зменшився обсяг валових страхових премій з таких видів страхування, як: страхування фінансових ризиків (зменшення валових страхових платежів на 741,3 млн грн (17,1%)); страхування від нещасних випадків (зменшення валових страхових платежів на 427,8 млн грн (44,4%)); страхування кредитів (зменшення валових страхових платежів на 336,0 млн грн (49,1%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (зменшення валових страхових платежів на 330,3 млн грн (14,3%)).

Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за 2015 рік становила 75,2%, що на 5,7 в.п. більше в порівнянні з 2014 роком. Страховий ринок України характеризується постійними змінами основних показників діяльності страхових компаній залежно від загальної економічної ситуації в країні та змін нормативно-правових актів, які регулюють відносини у сфері страхування. З аналізу результатів діяльності страхових компаній в Україні, наведених у таблиці 1, можна зробити такі висновки: кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків більш всього було укладено у 2015 році — 109106, із страхувальниками фізичними особами також у 2015 році — 106321,

кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті у 2012 році – 142952 [7].

Таблиця 1

Основні показники діяльності страхового ринку України та його динаміка за 2011-2015 роки

Показники	2012	2013	2014	2015	Темпи приросту, %		
					2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис. одиниць							
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:	35 204	87 328,5	35 975,7	109 106,8	148,1	-58,8	203,3
- зі страховальниками-фізичними особами	29 782	80 345,0	32 699,4	106 321,2	169,8	-59,3	225,1
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	142 952	97 952,0	98 737,5	93 322,5	-31,5	0,8	-5,5
Страхова діяльність, млн грн.							
Валові страхові премії, у тому числі:	21 508,2	28 661,9	26 767,3	29 736,0	33,3	-6,6	11,1
зі страхування життя	1 809,5	2 476,7	2 159,8	2 186,6	36,9	-12,8	1,2
Валові страхові виплати, у тому числі:	5 151,0	4 651,8	5 065,4	8 100,5	-9,7	8,9	59,9
зі страхування життя	82,1	149,2	239,2	491,6	81,7	60,3	105,5
Рівень валових виплат, %	23,9	16,2%	18,9%	27,2%	-99,3	-	-
Чисті страхові премії	20 277,5	21 551,4	18 592,8	22 354,9	6,3	-13,7	20,2
Чисті страхові виплати	4 970	4 566,6	4 893,0	7 602,8	-8,1	7,1	55,4
Рівень чистих виплат, %	24,5	21,2%	26,3%	34,0%	-99,1	-	-
Перестраховування, млн грн.							
Сплачено на перестраховування, у тому числі:	2 522,8	8 744,8	9 704,2	9 911,3	246,6	11,0	2,1
- перестраховикам-резидентам	537,8	7 110,4	8 173,7	7 381,1	1222,1	15,0	-9,7
- перестраховикам-нерезидентам	275,4	1 634,4	1 530,5	2 530,2	493,5	-6,4	65,3
Виплати, компенсовані перестраховиками, у тому числі:	15,9	486,7	640,9	1 345,8	2961,0	31,7	110,0
- перестраховиками-резидентами	2 522,8	85,2	172,4	497,7	-96,6	102,3	188,7
- перестраховиками-нерезидентами	537,8	401,5	468,5	848,1	-25,3	16,7	81,0
Отримані страхові премії від перестраховальників-нерезидентів	275,4	324,0	12,9	38,1	17,6	-96,0	195,3
Виплати, компенсовані перестраховальникам-нерезидентам	15,9	27,4	9,9	12,9	72,3	-63,9	30,3
Страхові резерви, млн грн.							
Обсяг сформованих страхових резервів	12 577,6	14 435,7	15 828,0	18 376,3	14,8	9,6	16,1
- резерви зі страхування життя	3 222,6	3 845,8	5 306,0	6 889,3	19,3	38,0	29,8
- технічні резерви	9 355	10 589,9	10 522,0	11 487,0	13,2	-0,6	9,2
Активи страховиків та статутний капітал, млн грн.							
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2))	56 244,7	66 387,5	70 261,2	60 729,1	18,0	5,8	-13,6
Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів	48 831,5	37 914,0	40 530,1	36 418,8	-22,4	6,9	-10,1
Обсяг сплачених статутних капіталів	14 579	15 232,5	15 120,9	14 474,8	4,5	-0,7	-4,3

Побудовано авторами за даними [7, 8]

Валові премії отримані страховиками від страхування ризиків у 2012 році склали 21 508,2 млн грн, а у 2014 році 26 767,3 млн грн, у порівнянні з 2013 зменшились на 1894,6 млн грн, а у порівнянні з 2012 роком зросли на 5259,1 млн грн найбільший обсяг за досліджуваний період валові премії становили у 2015 році – 29736,0 млн грн, що на 2968,7 млн грн перевищує результат 2014 року. Чисті страхові премії (валові премії за мінусом премій з перестраховування) досягли максимального показника у 2015 році та склали 22354,9 млн грн. Валові страхові виплати, яка виплачується страховиком відповідно до умов договору страхування при настанні страхового випадку у 2014 році склали 5 065,4 млн грн, порівняно в 2013 роком вони зросли на 413,6 млн грн, у 2015 році валові страхові виплати були найбільшими за аналізований період та склали 8100,5 млн грн [8]. Чисті страхові виплати (валові виплати за мінусом виплат з перестраховування) досягли максимального показника у 2015 році та склали 7602,8 млн грн, що на 2709,8 млн грн більше ніж у 2014 році. Помітно збільшився один із складових факторів фінансової стійкості страхових компаній, обсяг сформованих страхових резервів, перш за все, це пояснюється бажанням страховиків забезпечити власну платоспроможність та виконувати вимоги законодавства в даній сфері. Так, у 2014 році обсяг резервів становив 15828,0 млн грн, що на 9,6% перевищує обсяг 2013 року, та на 16,1% менше від 2015 року в якому обсяг резервів становив максимальне значення за досліджуваний період у розмірі 18376,3 млн грн [8].

Рівень валових виплат у порівнянні з аналогічним періодом 2014 року (18,9%) збільшився на 8,3 в.п. та становив 27,2%. Рівень чистих страхових виплат станом на 31.12.2015 становив 34,0%, що більше на 7,7 в.п. у порівнянні з аналогічним періодом минулого року. Високий рівень валових та чистих страхових виплат спостерігається з медичного страхування – 62,1% та 64,3%, за видами добровільного особистого страхування – 46,2% та 48,9%, страхування життя – 22,5%, з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 37,6% та 34,8% відповідно. Операції вихідного перестраховування за 2015 рік зросли на 2,1% з 9704,2 млн грн до 9 911,3 млн грн. На збільшення операцій вихідного перестраховування за 2015 рік вплинуло збільшення на 65,3% перестраховування із страховиками-нерезидентами. При цьому, на 9,7% зменшилась операції з перестраховування в середині країни. Страхові резерви станом на 31.12.2015 зросли на 16,1% у порівнянні з аналогічною датою 2014 року, при цьому технічні резерви – на 9,2%, а резерви зі страхування життя – на 29,8%. У порівнянні з аналогічною датою 2015 року зменшились такі показники, як загальні активи страховиків (-13,6%); активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів (-10,1%) та обсяг сплачених статутних капіталів (-4,3%) [7].

Кількість страхових компаній (СК) станом на 31.12.2015 становила 361, з яких 49 СК зі страхування життя (СК "Life") та 312 СК, що здійснювали види страхування, інші, ніж страхування життя (СК "non-Life"). За 2015 рік кількість страхових компаній зменшилася на 21 СК (таблиця 2).

Таблиця 2

Концентрація страхового ринку за 2015 рік

Перші (Тор)	страхування "Life"		страхування "non-Life"		
	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Надходження премій (млн. грн.)	Частка на ринку, %	Кількість СК, які більше 50% страхових премій отримали від перестраховальників
Тор 3	936,1	42,8	4 049,8	14,7	1
Тор 10	1 921,4	87,9	10 011,2	36,3	4
Тор 20	2 164,0	99,0	16 613,3	60,3	7
Тор 50	2 186,6	100,0	23 408,7	85,0	11
Тор 100	-	-	26 472,1	96,1	13
Тор 200	-	-	27 508,6	99,9	15
Всього по ринку	2 186,6	100,0	27 549,4	100,0	22

Можна констатувати, що незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій – 99,9% – акумулюють 200 СК "non-Life" (64,1% всіх СК "non-Life") та 99,0% – 19 СК "Life" (40,8% всіх СК "Life"). По ринку страхування життя Індекс Герфіндаля - Гіршмана (ННІ) склав 982,98 (у 2014 році – 1042,55), по ринку ризикових видів страхування становив 232,72 (у 2014 році – 206,72). В цілому по страховому ринку Індекс Герфіндаля-Гіршмана склав 205,07 (у 2014 році – 181,49). Дані свідчать, що на ринку видів страхування інших, ніж страхування життя, спостерігається значний рівень конкуренції (ННІ в 4 рази менше 1000), в той час як на ринку страхування життя наявна помірна монополізація. Стосовно страхового ринку Хмельницької області варто зазначити, що основний вид страхових платежів у 2015 році припадає на КАСКО та ОСЦПВ (таблиця 3).

Таблиця 3

Основні показники діяльності страхового ринку Хмельницької області за 2015 рік

Компанія	Страхові платежі, тис. грн.								
	Разом	КАСКО	ОСЦПВ	ДМС	НС	Майно	Туристи	Вантажі	Зел. карта
СГ ТАС	15 244,0	812,1	6 956,1	0,0	87,4	325,4	239,0	0,0	6 824,1
ОРАНТА	14 793,7	269,6	10 475,7	6,8	275,1	3 350,1	123,9	0,0	292,5
АХА СТРАХУВАННЯ	9 459,0	7 308,0	1 319,4	14,5	15,8	643,7	60,4	97,2	0,0
PZU УКРАЇНА	8 469,0	2 549,1	2 127,1	393,8	168,1	373,0	2 064,3	1,9	791,7
ІНГО УКРАЇНА	6 504,9	2 600,2	879,1	1,8	29,9	308,5	143,6	1,9	2 539,8
УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА	5 507,9	4 403,0	818,1	0,0	21,1	203,9	28,7	33,2	0,0
КНЯЖА	5 496,4	95,8	2 343,0	0,0	32,0	132,9	1 119,6	0,0	1 773,1
АСКА	883,4	438,4	38,2	9,1	9,1	310,2	20,7	0,0	57,7
УКРАЇНСЬКА АГРАРНО-СТРАХОВА КОМПАНІЯ	693,9	526,5	0,0	0,0	0,0	167,4	0,0	0,0	0,0
МЕГА-ГАРАНТ	24,1	0,0	0,0	0,0	0,6	23,5	0,0	0,0	0,0
ПРОСТО СТРАХУВАННЯ	-56,5	-48,4	-4,1	0,0	0,0	-2,6	1,7	-3,1	0,0
ВСЕГО ПО КОМПАНИЯМ	49 069,5	13 020,2	19 085,6	34,9	376,1	4 467,4	2 823,1	66,1	9 196,3

Отже, як видно з таблиці 3, лідерами страхових компаній за видом страхування КАСКО є: АХА Страхування, УСГ, ІНГО Україна та PZU Україна, обсяг страхових платежів до даних компаній становить

7308,0 тис. грн, 4403,0 тис. грн, 2600,2 тис. грн та 2549,1 тис. грн відповідно. Значний обсяг платежів до страхових компаній СГ ТАС та ОРАНТА надійшов від платежів за обов'язковою автоцивілкою, які є значно дешевшими ніж КАСКО. Загалом обсяг страхових надходжень до СК "non-Life" у Хмельницькій області за 2015 рік становить 49069,5 тис. грн.

Значний вплив на український страховий ринок здійснюють ринки країн Євросоюзу. Це дає змогу стверджувати, що взаємодія страхових ринків цих країн повинна сприяти розкриттю потенційних можливостей ефективної участі України у світогосподарських фінансових процесах, орієнтованих на його норми та правила, які забезпечуватимуть формування відкритого страхового ринку [9, с. 21–24]. В умовах інтеграції України у світовий фінансовий простір, потрібно впроваджувати міжнародний досвід та використання форм і методів державного регулювання страхової діяльності. Це зумовлює необхідність змін у нормативно-правовій базі, удосконалення моніторингу діяльності страховиків та посилення контролю за дотриманням ними вимог щодо забезпечення платоспроможності і фінансової стійкості, запровадження європейських стандартів щодо класифікації ризиків у страхуванні, удосконалення порядку ліцензування, підвищення вимог до рівня капіталізації, зокрема, до формування статутного капіталу та розміру регулятивного капіталу, підвищення рівня захисту споживачів страхових послуг тощо.

Реалізація Стратегії розвитку страхового ринку України в 2012–2020 роках створить умови для сталого зростання страхового ринку України, його конкурентоспроможності в умовах інтеграції у світовий фінансовий простір. Метою Стратегії розвитку страхового ринку України є відродження первинної ролі страхування як суспільно-корисної функції захисту майнових інтересів громадян, суб'єктів економічної діяльності та держави на основі розбудови конкурентоспроможного, відкритого, платоспроможного, оснащеного найсучаснішими інфраструктурою, технологіями страхового ринку, з привабливим та широким асортиментом якісних страхових послуг та інструментів, гарантованим рівнем захисту прав споживачів та сучасними методами регулювання і нагляду із залученням інститутів саморегулювання [4, 10].

Загрозою для страхового ринку України також стала нова система оподаткування. Планували перевести страховий ринок на загальну систему оподаткування, а в результаті отримали подвійний податок. За старою системою оподаткування страхових компаній передбачало відрахування до бюджету 3% від розміру доходу, отриманого від страхової діяльності. За новим законодавством, до цього податку додали ще й 18% податку з прибутку [1]. Великою перевагою старої системи оподаткування було те, що вона була повністю прозорою, а недоліком було те, що навіть якщо страхова компанія працювала в збиток, вона все одно платила податок, а це ставило її в нерівні умови з фінансовими посередниками. З новою системою оподаткування споживачі страхових продуктів можуть зіткнутися з банкрутством страхових компаній, збільшенням вартості страхових послуг, що, як наслідок, збільшить недовіру підприємств і населення до страхового ринку України. Отже, ми отримуємо незадоволеного споживача і негативне ставлення до страхування, а податкові надходження до бюджету не збільшаться [4].

Якщо уряд справді має бажання провести реформування оподаткування страхових компаній, то для того, щоб зберегти страховий ринок України від занепаду потрібно перевести страховиків на загальну систему оподаткування. Тобто стягнення податку безпосередньо з корпоративного прибутку страхової компанії. Така система дозволить не тільки встановити єдиний підхід до оподаткування прибутку страховиків та інших суб'єктів господарювання, але й забезпечити ліквідацію фінансових схем із залученням страховиків. Це буде сприяти очищенню вітчизняного ринку від «псевдострахування», розвитку в Україні ринку класичного страхування і відповідатиме міжнародній практиці [2].

Основними недоліками українського страхового ринку є: недосконала система правового забезпечення та державного регулювання страхової діяльності; немає чіткого бачення стратегічного розвитку вітчизняного ринку страхових послуг та його окремих складових; на ринку страхових послуг помітно відчувається недостатність кваліфікованих фахівців страхової справи; у зв'язку з погіршенням фінансового стану населення падає попит на послуги страхових компаній; відсутність надійних довгострокових інструментів, а також гарантій збереження та повернення вкладених коштів; відсутність довіри населення і господарюючих суб'єктів до страхових компаній; відсутність якісної статистичної інформації і недостатність докладних інформаційно-аналітичних матеріалів про стан і проблеми формування страхового ринку [3, 10].

Для вирішення цих недоліків необхідно прискорити розробку та прийняття нового цивільного кодексу України, в якому передбачити правові основи регулювання страхової діяльності в Україні; удосконалити систему правового забезпечення шляхом прийняття нової редакції Закону України «Про страхування» (удосконалити законодавчу та нормативну базу, прийняти низку законів та нормативно-правових актів, що регламентують права та обов'язки ринкових суб'єктів та врегулювати механізми здійснення страхування); удосконалити систему державного регулювання страхової діяльності (удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, впорядкування сукупності видів страхування та вирішення інших завдань); привабити довгострокові надійні інвестиційні інструменти, а також збільшити гарантії збереження та повернення вкладених коштів страховими компаніями; встановити вимоги до платоспроможності страховиків на основі оцінки ризиків і якості їх активів; впровадити європейські стандарти класифікації ризиків в страхуванні, скоротити кількість неефективних видів обов'язкового

страхування; здійснити перехід страховиків на міжнародні стандарти фінансової звітності і забезпечити розкриття інформації в фінансовій звітності страховиків відповідно до цих стандартів; створення незалежного інституту експертизи договорів і страхових випадків, а також діючої системи контролю над фінансовим станом страхових компаній; формування страхової культури громадян та підвищення фінансової грамотності учасників страхового ринку; забезпечити розроблення та впровадження додаткових актів законодавства, що сприятимуть запобіганню використанню страхового ринку для проведення протиправних і сумнівних операцій та шахрайства, включаючи відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом [4]. Найближчим часом ситуація на страховому ринку України не покращиться. Без стабілізації всієї економічної системи страхові компанії все також будуть знаходитись в тяжкому економічному становищі.

Висновки. Аналіз сучасного стану, тенденцій і проблем розвитку вітчизняного страхового ринку свідчить про певні здобутки та численні недоліки, притаманні функціонуванню як окремих страхових компаній, так і всієї системи страхування. Отже, підводячи підсумок можна сказати, що страховий ринок є невід'ємною ланкою економічної системи країни, тому розвиток даного ринку сприятиме покращенню ринкової трансформації та стабільному розвитку національної економіки, розвитку світової економіки та міжнародних відносин. Страховий ринок України необхідно реформувати, враховуючи при цьому його теперішній стан, соціальне значення, а також притаманний цій галузі потужний інвестиційний потенціал.

Література

1. Гладчук О. М. Фінансова безпека сучасного страхового ринку України / О. М. Гладчук // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – 2014. – № 4. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2931>.
2. Борсученко А. С. Податок на прибуток страховиків: Основні тенденції та шляхи вдосконалення / А. С. Борсученко // Управління ризиком. – 2014. – № 5. – С. 70–72.
3. Козоріз Г. Г. Пріоритетні напрями модернізації страхового ринку України в умовах глобальних викликів / Г. Г. Козоріз // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 26–34.
4. Луцишин О.О. Проблеми і перспективи розвитку страхового ринку України / О.О. Луцишин, С.П. Данильчук // Наука молода. – 2016. – № 24. – С. 81–88.
5. Маргасова В.Г. Актуальні проблеми розвитку страхового ринку України / В.Г. Маргасова, М.В. Дубина, М.В. Тунік // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 2 (2). – С. 219–228.
6. Осадець С. С. Страхування : підручник / С. С. Осадець. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
7. Офіційний сайт журналу Insurance TOP [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com>.
8. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.
9. Ходько Р. М. Вітчизняне страхування рухається до світових стандартів / Р. М. Ходько // Галицькі контракти. – 2009. – № 2. – С. 21–24.
10. Українська федерація ubezpieczenia. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2011–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ufu.org.ua/ua/about/activities/strategic_initiatives/5257.

Надійшла 16.11.2016; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 336.26(477)

КРЕКОТЕНЬ І. М., ГЛУШКО А. Д.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ФІСКАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ У КОНТЕКСТІ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті досліджено теоретичні аспекти сутності поняття фінансового потенціалу місцевих бюджетів. Проведено оцінювання фінансового потенціалу місцевих бюджетів України шляхом розрахунку таких макроекономічних показників, як частка доходів місцевих бюджетів у валовому внутрішньому продукті, частка доходів місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету, частка трансфертів у сукупних доходах місцевих бюджетів. Обґрунтована необхідність підвищення рівня фінансового потенціалу місцевих бюджетів шляхом внесення ряду змін до бюджетно-податкового законодавства.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, фінансовий потенціал, місцеві бюджети, міжбюджетні відносини.

KREKOTEN I. M., GLUSHKO A. D.

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

THE FISCAL POTENTIAL OF LOCAL BUDGETS IN THE CONTEXT OF FISCAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE

The aim of the article is determination of fiscal potential of local budgets as bases them financial providing and realization of evaluation of his level in the conditions of realization of budgetary reform in Ukraine. The theoretical aspects of essence of concept of fiscal potential of local budgets are investigational in the article. The evaluation of fiscal potential of local budgets of Ukraine is conducted by settling of such macroeconomic indexes as part of profits of local budgets in a gross domestic product, part of profits of local budgets in the profits of the Erected budget, part of grant in the gross incomes of local budgets. A reasonable necessity of increase of level of fiscal potential of local budgets is by bringing of row of changes to the budgetary-tax.

Keywords: budgetary decentralization, fiscal potential, local budgets, interbudgetary relations.

Постановка проблеми. В умовах проведення бюджетної децентралізації в Україні актуальним є питання фінансового потенціалу місцевих бюджетів. Фінансова самостійність та незалежність місцевих бюджетів є основою забезпечення ефективності діяльності органів місцевого самоврядування та однією з базових умов підвищення рівня соціально-економічного розвитку регіонів і країни в цілому. Адже для того, щоб громада була здатною забезпечити виконання своїх завдань, вона повинна володіти відповідним обсягом фінансових ресурсів, які необхідні для покриття власних витрат. При цьому закономірним постає питання фінансового потенціалу місцевих бюджетів України як основи їх фінансового забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем ефективного формування дохідної частини місцевих бюджетів за рахунок місцевих податків і зборів присвячені праці таких науковців, як В. Андрущенко, О. Василюк, О. Дроздовської, І. Луніної, І. Лютого, В. Федосова, С. Юрія та ін. Проте, в контексті активізації процесів бюджетної децентралізації в Україні, проблема фінансового потенціалу місцевих бюджетів як основи фінансової самостійності адміністративно-територіальних одиниць потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. У статті поставлені наступні задачі:

- 1) визначити фінансовий потенціал місцевих бюджетів як основи їх фінансового забезпечення;
- 2) оцінити рівень фінансового потенціалу місцевих бюджетів в умовах проведення бюджетної реформи в Україні;
- 3) запропонувати шляхи підвищення рівня фінансового потенціалу місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досвід економічно розвинутих країн свідчить про те, що найбільш дієвим та ефективним способом забезпечення фінансової стійкості органів місцевого самоврядування є бюджетна децентралізація, тобто розширення фінансової бази територіально-адміністративних одиниць за рахунок передачі їм потужних фінансових джерел, які раніше були закріплені як доходи центрального бюджету. З огляду на це в Україні останніми роками активно проводиться реформування сфери між бюджетних відносин.

У 2015 році здійснено перший етап фінансової децентралізації: прийнято зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України щодо передачі органам місцевого самоврядування додаткових бюджетних повноважень і закріплення стабільних джерел доходів для їх реалізації. Пріоритетами запроваджених змін визначено розширення прав органів місцевого самоврядування у прийнятті рішень та надання їм повної бюджетної самостійності щодо наповнення своїх бюджетів та здійснення видаткових повноважень. Одночасно передбачено збільшення джерел формування дохідної бази місцевих бюджетів за рахунок передачі окремих доходів з державного бюджету, запровадження нового виду податку – акцизного податку з кінцевих продажів, розширення бази оподаткування податком на нерухомість.

Також запроваджено новий механізм бюджетного регулювання – систему тотального збалансування усіх місцевих бюджетів замінено системою горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій

залежно від рівня надходжень на одного жителя. При цьому, вирівнювання здійснюється лише по одному податку – податку на доходи фізичних осіб, решта платежів залишаються в повному розпорядженні місцевих органів влади. Водночас змінами до Податкового кодексу України підвищено фіскальну незалежність органів місцевого самоврядування щодо місцевих податків та зборів, зокрема шляхом надання права самостійного визначення ставок податків та встановлення пільг з їх сплати.

З огляду на вищезазначене питання фіскального потенціалу місцевих бюджетів як основи їх фінансового забезпечення є надзвичайно актуальним.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної економічної літератури дозволив виокремити підходи науковців до трактування категорії «фіскальний потенціал» (табл. 1).

Таблиця 1

Наукові підходи до визначення поняття «фіскальний потенціал»

Автор	Визначення
А. Коломієць, А. Мельник [1]	Сума фінансових ресурсів, які відповідно до чинного законодавства являють собою потенційно можливу суму податкових баз, які є основою для нарахування всієї сукупності податків та обов'язкових платежів на території того чи іншого регіону.
Н. Кашина [2]	Оцінка всього обігу доходів, які можуть бути зібраними на окремій території при середньому рівні збору податків.
С. Каламбет [3, с. 71]	Сукупна величина вкладених у товар інтелектуального потенціалу фізичних сил (праці), матеріальних та енергетичних витрат, вартості основних фондів і засобів виробництва, що може відобразити відшкодування деякої умовної величини надходжень до загальносуспільних витрат життєзабезпечення і розвитку держави.
С. Герчаківський [4]	Сукупність суспільних, корпоративних і приватних фінансових ресурсів у межах певної території, що мають здатність трансформуватись у фактичні податкові надходження бюджетів. Податковий потенціал території складається з двох компонент, які охоплюють як фактичні податкові надходження, так і резервні (неявні) можливості щодо їхнього акумулювання.
Л. Тарангул [5]	Потенційна податкоспроможність регіону, тобто можливість щодо мобілізації надходжень усіх рівнів за умови залучення всіх регіональних ресурсів.
І. Таранов [6]	Потенційно можливий обсяг бюджетних надходжень на душу населення, який можна мобілізувати, діючи в існуючих умовах господарювання і не зазіхаючи на фінансову свободу і самостійність економічних суб'єктів.
О. Дем'янчук [7]	Можливий обсяг усіх видів податкових надходжень від юридичних і фізичних осіб, який є фінансовою основою формування достатніх фінансових ресурсів загального та спеціального фондів відповідного рівня місцевого бюджету.

Враховуючи вищезазначене, оцінювання фіскального потенціалу місцевих бюджетів як основи їх фінансової забезпеченості правомірно провести за наступними показниками:

- 1) частка доходів місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) у ВВП України;
- 2) частка доходів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у ВВП України;
- 3) частка доходів місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету України;
- 4) частка трансфертів у сукупних доходах місцевих бюджетів.

Розраховані показники свідчать про зменшення власної дохідності місцевих бюджетів. Хоча частка доходів місцевих бюджетів України з урахуванням міжбюджетних трансфертів має незначне зростання протягом 2013–2015 рр., проте відповідний показник без урахування між бюджетних трансфертів скоротився майже на 1 % (табл. 2).

Таблиця 2

Зміна частки доходів Зведеного та місцевих бюджетів у ВВП України протягом 2010–2015 рр.

Показник/Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Частка доходів Зведеного бюджету України	28,1	29,5	30,5	29,1	28,7	32,9
Частка доходів місцевих бюджетів України (з урахуванням міжбюджетних трансфертів)	13,06	13,45	15,43	14,51	14,6	14,88
Частка доходів місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів)	6,40	6,42	6,91	6,91	6,37	6,09

* Розраховано авторами за: [8].

Частка місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету характеризує рівень участі місцевого самоврядування у вирішенні проблем підвідомчих територій. Фактично це показник розвитку місцевих

бюджетів та рівня фінансової незалежності місцевих органів влади

Проаналізуємо динаміку частки доходів місцевих бюджетів у доходах Зведеного бюджету України (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка питомої ваги доходів місцевих бюджетів України у доходах Зведеного бюджету України за 2010–2015 роки

Показник/Роки	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1. Доходи Зведеного бюджету України, млн грн.	314506,3	398553,6	445525,3	442788,7	456067,3	652031,0
2. Доходи місцевого бюджету України, млн грн.	159397,1	181530,4	225273,5	221019,4	231702,0	294460,2
3. Доходи місцевого бюджету України (без урахування міжбюджетних трансфертів), млн грн.	80515,8	86655,3	100813,8	105171,1	101101,1	120480,2
4. Частка місцевих бюджетів України у Зведеному бюджеті, %	50,7	45,5	50,6	49,9	50,8	45,2
5. Частка місцевого бюджету України (без урахування міжбюджетних трансфертів) у Зведеному бюджеті, %	25,6	21,7	22,6	23,8	22,2	18,5
6. Темп приросту частки місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті, %	-	-5,2	5,1	-0,7	0,9	-5,6
7. Темп приросту частки місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у Зведеному бюджеті, %	-	-3,9	0,9	1,2	-1,6	-3,7

* Розраховано авторами за: [8].

Аналізуючи дані таблиці 3, доцільно відмітити високий рівень дотаційності місцевих бюджетів, що свідчить про надмірну централізацію міжбюджетних відносин. З огляду на це актуальною є необхідність зменшення обсягів трансфертів і збільшення обсягів власних і закріплених доходів місцевого самоврядування. З метою реалізації цього завдання необхідно зменшити фіскальні дисбаланси шляхом передання до місцевих бюджетів достатніх джерел доходів, адекватних видатковим потребам місцевого самоврядування, та здійснення послідовної і виваженої державної регіональної політики, спрямованої на зменшення значних відмінностей в економічному розвитку територій [9].

Зниження частки місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) у Зведеному бюджеті на 5,3 % за два роки (з 2013 до 2015 р.) свідчить про посилення фіскального перерозподілу коштів через державний бюджет. Це, в свою чергу, обмежує самостійність місцевих рад при розв'язанні завдань соціально-економічного розвитку території, позбавляє стимулів до розширення дохідної бази власних бюджетів.

Таким чином, на сьогоднішній день в рамках проведення бюджетної децентралізації фіскальний потенціал місцевих бюджетів України не реалізований. Основними причинами цього можна визначити:

– відсутність потужних фінансових джерел наповнення дохідної частини місцевих бюджетів. Так, місцеві бюджети (за винятком бюджетів міст обласного значення) залишаються дотаційними. Згідно з чинним законодавством, місцеві податки включають лише податок на майно, єдиний податок, збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір, а надходження від них не перевищують 10 % у доходах місцевих бюджетів. Тоді як основна частка в податкових надходженнях належить податку на доходи фізичних осіб, який є загальнодержавним;

– зростання частки трансфертів у доходах місцевих бюджетів при зменшенні частки власних доходів (табл. 3). При цьому зростання трансфертів відбувається вищими темпами, ніж зростання доходів місцевих бюджетів;

– наявність невідповідності між обрахованими трансфертами та реальними потребами громад у них. Це, в свою чергу, спричиняє недостатність фінансування окремих видаткових повноважень, посилення важелів впливу держави на формування місцевих бюджетів, що суперечить принципам місцевого самоврядування;

– викривлений характер формування і витрачання бюджетів розвитку у складі місцевих бюджетів. Бюджет розвитку мав би бути додатковим джерелом видатків на капітальні цілі, але його частка у доходах місцевих бюджетів не є значною. Зокрема, у першому кварталі 2015 р. доходи бюджету розвитку склали 2

млрд. грн., що на 19,2% менше показника 2014 р. Таке значне зменшення обсягу бюджету розвитку відбулося через виключення єдиного податку з переліку джерел надходжень цієї частини бюджету. Крім того, у Бюджетному кодексі України відсутня норма про закріплення обсягу бюджету розвитку, що може призвести до відсутності у громади таких бюджетів взагалі [10].

Зазначимо, що відповідно до Європейської хартії місцевого самоврядування, до якої приєдналася Україна і виконання якої є однією з умов тісної співпраці із Європейським Союзом, органи місцевого самоврядування повинні мати право в рамках національної економічної політики на свої власні адекватні фінансові ресурси, якими вони могли б вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень. У зв'язку з цим зміцнення фінансового потенціалу місцевих бюджетів України є головним завданням в рамках проведення бюджетної децентралізації. Це потребує введення додаткових положень до діючого податкового законодавства з урахуванням зарубіжного досвіду, зокрема:

– створення стабільної законодавчої бази місцевого оподаткування за можливості введення нових місцевих податків та зборів, зокрема корпоративного (Португалія, Іспанія, Люксембург), збору за надання послуг місцевими органами влади (Німеччина, Франція);

– підвищення результативності формування та виконання місцевих бюджетів розвитку, зокрема за рахунок законодавчого закріплення обсягу бюджету розвитку в розмірі не менше 10% від доходів загального фонду відповідного місцевого бюджету та розширення податкової бази цих бюджетів шляхом включення до неї частини надходжень від податку на прибуток приватних підприємств і перерахування частини податку на доходи фізичних осіб та частини єдиного податку до бюджету розвитку;

– запровадження для юридичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності замість єдиного податку системи компенсаторних механізмів, поширених у країнах ЄС;

– активізація роботи з підвищення податкової культури платників податків.

Впровадження запропонованих заходів є одним із напрямів підвищення фінансового потенціалу місцевих бюджетів, а отже й зміцнення фінансової забезпеченості органів місцевого самоврядування, що є ключовою метою бюджетної реформи в Україні.

Висновки. Проведені дослідження фінансового потенціалу місцевих бюджетів у контексті бюджетної децентралізації в Україні дають змогу зробити наступні висновки:

1. Встановлено, що основою фінансової забезпеченості і самостійності місцевих бюджетів, гарантом формування достатніх фінансових ресурсів загального та спеціального фондів відповідного рівня місцевих бюджетів є фінансовий потенціал, який являє собою можливий обсяг усіх видів податкових надходжень від юридичних і фізичних осіб.

2. Аналіз показників фінансового потенціалу місцевих бюджетів засвідчив зменшення власної дохідності місцевих бюджетів та високий рівень їх дотаційності, що підтверджує надмірну централізацію міжбюджетних відносин в Україні. У зв'язку з цим зміцнення фінансового потенціалу місцевих бюджетів України є головним завданням в рамках проведення бюджетної децентралізації.

3. Забезпечення підвищення рівня й ефективної реалізації фінансового потенціалу місцевого самоврядування можливе шляхом внесення ряду змін до бюджетно-податкового законодавства, зокрема в частині запровадження механізму зарахування до місцевих бюджетів частини податку на прибуток підприємств та сплати податку на доходи фізичних осіб до бюджетів за місцем ведення господарської діяльності, а не за місцем реєстрації суб'єкта господарювання.

Література

1. Коломиец А. Л. О понятиях налогового и финансового потенциала регионов / А. Л. Коломиец, А. Д. Мельник // Налоговый вестник. – 2000. – № 1. – С. 3–5.
2. Кашина Н. В. Методика расчетов налогового потенциала / Н. В. Кашина // Финансы. – 2000. – № 12. – С. 35–37.
3. Каламбет С. В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління / С. В. Каламбет. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2001. – 304 с.
4. Герчаківський С. Д. Податковий інструментарій фінансового забезпечення розвитку територій в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси, кредит» / С. Д. Герчаківський. – Тернопіль, 2008. – 20 с.
5. Тарангул Л. Л. Теоретичні основи регіональної податкової політики / Л. Л. Тарангул // Науковий вісник Національної академії ДПС України. – 2001. – № 3(17). – С. 33–42.
6. Таранов І. М. Економічні передумови податкових деліктів / І. М. Таранов // Фінанси України. – 2000. – № 4. – С. 114–121.
7. Дем'янчук О. І. Фінансовий потенціал місцевих бюджетів України / О. І. Дем'янчук // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2011. – № 4(55). – С. 121–128.
8. Бюджет України 2015 [Електронний ресурс] : статистичний збірник / Відділ статистики державних фінансів Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів України. – Київ, 2016. – 308 с. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

9. Напалкіна Ю. О. Фінансова самостійність місцевого самоврядування як передумова ефективної бюджетної політики / Ю. О. Напалкіна, А. В. Мейш // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 2, Т. 2. – С. 313–317.

10. Бюджетна політика: прагматичні підходи до стратегічних рішень / [Аврамченко К. В., Дешко А. Л., Жаліло Я. А. та ін.]. – К. : СТ-ДРУК, 2016. – 112 с.

Надійшла 03.11.2016; рецензент: д. е. н. Чичкало-Кондрацька І. Б.

ОПТИМІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧОВИДОБУВНОГО КОМПЛЕКСУ

В умовах фінансово-інвестиційної скрути, вітчизняні підприємства гірничовидобувного комплексу вимушені застосовувати агресивну політику управління грошовими потоками, що дозволяє економити та акумулювати грошові кошти для вирішення завдань подальшого розвитку. На основі теоретичних та практичних досліджень поставлено мету – виявити проблемні питання в області управління грошовими потоками та запропонувати модель оптимізації залишку грошових активів для підприємств гірничовидобувного комплексу. На основі узагальнення існуючих підходів до вирішення проблем оптимізації грошових потоків та факторного аналізу фінансових результатів діяльності підприємств гірничовидобувного комплексу сформовано модель оптимізації грошових потоків, що враховує результати фінансової та інвестиційної діяльності. Відповідний підхід надає змогу отримати вичерпну картину в області управління грошовими потоками на гірничовидобувних підприємствах.

Ключові слова: грошові кошти, коефіцієнт ліквідності, платоспроможність, чистий грошовий потік, модель оптимізації грошових потоків, ефективність управління.

OPTIMIZATION OF CASH FLOWS OF THE MINING COMPLEX

In conditions of financial-investment difficulties, domestic enterprises of the mining complex is forced to use aggressive management cash flows that allows you to save and to accumulate funds for the solution of problems of the further development. On the basis of theoretical and practical studies the aim is to identify problematic issues in the field of cash flow management and to propose a model of optimization of cash assets for enterprises of the mining complex. On the basis of generalization of existing approaches to the solution of problems of optimization of cash flows and factor analysis of financial results of activity of mining complex formed a model of optimization of cash flows, which takes into account the results of the financial and investment activities. The approach gives the opportunity to obtain a comprehensive picture in the sphere of cash flow management in mining.

Keywords: cash, liquidity ratio, solvency, net cash flow, optimization model, management efficiency.

Постановка проблеми. У ринкових умовах ефективний кругообіг коштів на підприємстві є однією із вагомих умов продуктивності виробничо-господарської діяльності. Основними елементами кругообігу коштів виступають грошові надходження та грошові витрати суб'єкта господарювання. Грошовий обіг відображає відносини між учасниками процесу виробництва, розподілу, споживання й має специфічні важелі впливу на хід та результати виробничо-господарської діяльності підприємства.

Інформація про рух грошових коштів має важливе значення, оскільки може своєчасно попередити про негативні тенденції діяльності підприємства. Оптимізація грошових потоків передбачає досягнення збалансованості витрат і прибутків у кожному циклі діяльності підприємства та забезпечення рівноваги між ліквідністю і строковістю погашення зобов'язань.

Слід зазначити, що початок будь якого бізнесу пов'язаний з наявністю капіталу у вигляді грошей, після чого вони трансформуються у виробничі фонди. Грошові кошти необхідні для придбання основних та оборотних засобів, оплати праці, розрахунків з бюджетом.

Грошові кошти повинні постійно перебувати в обігу, в іншому разі вони не будуть приносити прибутку й втрачатимуть свою вартість. Грошові кошти є найбільш ліквідною частиною активів та необхідні для здійснення розрахунків за придбані товари й послуги, для створення резерву на випадок затримання оплати за реалізовану продукцію, як резерв на випадок непередбачуваних ситуацій, для підтримки ліквідності балансу тощо.

Грошові потоки забезпечують нормальну господарську діяльність підприємства в усіх його сферах. Ефективно організовані грошові потоки є важливим індикатором фінансової сталості підприємства й передумовою досягнення високих кінцевих результатів господарської діяльності в цілому.

Усе вище зазначене вказує на те, що проблема оптимізації грошових потоків підприємства не втрачає своєї актуальності та може бути обрана в якості предмета мікроекономічних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Рух грошових коштів на промислових підприємствах має особливо важливе значення, оскільки у випадку його припинення чи порушення можуть виникнути негативні наслідки, пов'язані зі зниженням показників фінансового стану підприємства. Ця теоретично-практична проблема привертає увагу широкого кола вчених-економістів.

Вивченню сутності грошових потоків присвячені праці зарубіжних вчених. У. Кіп'ян стверджує, що

сутність грошових коштів на підприємстві може призвести до втрати ліквідності [1, с.112]. С.Ф. Брігхем під грошовим потоком розуміє фактичні готівкові кошти, які надходять на фірму протягом певного періоду [2, с. 378]. Джон Ф. Маршалл та К. Бансал зауважують, що грошовий потік є проведеним чи отриманим платежем [3, с. 100].

І.Т. Балабанов зазначає, що система відносин, яка виникає при створенні грошового потоку носить фінансовий характер [4, с. 175]. За думкою О.О. Терещенка рух грошових коштів представлений їх сумою від усіх видів діяльності [5, с. 181]. За результатами дослідження І.А. Бланка, грошовий потік визначено як сукупність розподілених у часі надходжень та виплат грошових коштів, що генеруються господарською діяльністю підприємства [6, с. 129]. Б. Коласс під грошовим потоком розуміє надлишок коштів, які утворені на підприємстві [7, с. 137].

На основі узагальнення літературних джерел національних та зарубіжних авторів можна зробити висновок, що грошовий потік – це агрегований показник, який включає операційний, фінансовий та інвестиційний потоки. Його обсяг виступає як критерій оцінки внутрішнього потенціалу підприємства.

Відомо, що інформація про рух грошових коштів може бути представлена із застосуванням прямого та непрямого методів. Прямий метод передбачає розкриття усіх джерел надходжень та напрямків використання грошових коштів. До недавніх часів вітчизняним законодавством передбачалось використання непрямого методу, який ґрунтується на визначенні чистого надходження коштів. Останні роки національні підприємства стали застосовувати прямий метод. І.А. Бланк зазначає, що прямий метод націлений на отримання інформації, що характеризує як валовий, так і чистий грошовий потік [6, с. 150].

В.В. Ковальов вказує, що прямий метод надає можливість зробити висновки про ліквідність підприємства, деталізовано показує рух грошових коштів. Однак, його недоліком є те, що він не показує взаємозв'язок отриманого фінансового результату і зміни величини грошових коштів на рахунку підприємства [8, с. 351]. Слід зазначити, що вихідним елементом розрахунку при непрямому методі є прибуток, а прямий метод передбачає у якості такого елементу застосування виручки від реалізації.

Мета статті. На основі теоретичних та практичних досліджень поставлено мету виявити проблемні питання в області управління грошовими потоками та запропонувати модель оптимізації залишку грошових активів для підприємств гірничовидобувного комплексу.

Викладення основного матеріалу дослідження. За умов постійного зросту рівня конкуренції на внутрішніх та зовнішніх ринках, обмеженості фінансових ресурсів у вітчизняних товаровиробників, оптимізація фінансових потоків та генерування грошових коштів в якості ресурсів для забезпечення сталого функціонування підприємства стають одним з першочергових завдань фінансового менеджменту.

На більшості вітчизняних підприємств гірничовидобувного комплексу фінансовий менеджмент є індикативним за своєю організаційною основою. В якості індикатора фінансової стійкості підприємства використовується показник чистого грошового потоку. Процес управління грошовими потоками пов'язаний з показником ліквідності у випадку оцінки фінансового стану підприємства.

Аналіз грошових потоків має важливе значення для формування тактики та стратегії розвитку підприємства, основною метою якого є визначення достатнього рівня грошових коштів підприємства за обсягом та в часі. Такий аналіз повинен здійснюватись поетапно.

Перший етап. Аналіз обсягу та динаміки грошових потоків, метою проведення якого є визначення загальних обсягів грошових потоків, основних тенденцій та пропорцій їх розвитку.

Другий етап. Аналіз джерел формування грошових коштів, що передбачає вивчення структури позитивного грошового потоку за видами діяльності, ранжирування джерел надходження грошових коштів, визначення місця (вагомості) кожного з них у грошовому забезпеченні функціонування підприємства.

Третій етап. Аналіз напрямів використання грошових коштів, об'єктом якого є вихідний грошовий потік підприємства. Оцінка структури вихідного грошового потоку за видами діяльності та ранжирування окремих напрямів використання дозволяє визначити найбільш "грошомісткі" з них та, відповідно, зосередити увагу на процесі їх формування, можливих резервах скорочення, ефективного розподілу в часі. Так, на підприємстві доцільно проаналізувати вихідний грошовий потік від операційної діяльності за видами виплат, що його формують. Результати такого аналізу надають цінну інформацію для прийняття оперативних рішень та прогнозування перспективного стану вихідного грошового потоку.

Четвертий етап. Аналіз рівномірності грошових потоків, метою якого є ідентифікація та оцінка основних видів грошових потоків за ступенем регулярності здійснення, виявлення факторів коливань грошових потоків, наявності та причин затримок у надходженні грошових коштів та відкладенні запланованих витратків [5, с. 405].

Більшість вчених-економістів схиляються до думки, що поточна платоспроможність підприємства залежить від ефективного управління грошовими потоками.

Таким чином, можна стверджувати, що управління фінансовою діяльністю підприємства неможливе без проведення аналітичних досліджень, які пов'язані з грошовими потоками.

Актуальним питанням ефективності управління грошовими потоками безперечно залишається для підприємств гірничовидобувного комплексу. Дослідження стану грошових потоків були проведені на прикладі функціонування ПАТ «Криворізький залізорудний комбінат», що займає провідне місце серед підприємств, що здійснюють видобуток рудної маси підземним способом.

Проведений аналіз діяльності комбінату, надав змогу зробити висновок про його стабільний фінансовий стан. Протягом останніх двох років ПАТ «Криворізький залізорудний комбінат» залишається прибутковим, та збільшує величину власного капіталу, завдяки чому зростає його фінансова незалежність та фінансова стійкість. Показник фінансової незалежності за період 2014–2015 рр. зріс від 0,85 пунктів до 0,87. Фінансова стійкість у 2015 році зросла проти 2014 року на 0,65 пунктів й склала 6,56. Отже, комбінат є ліквідним та платоспроможним.

Він має позитивний рівень ділової активності. Так, обіговість активів у 2015 році зросла від 0,71 пунктів до 0,91, коефіцієнт обігу власного капіталу має зміну від 0,85 до 1,06.

Оцінка руху грошових потоків показала те, що показник чистого руху коштів у 2015 році, порівняно з 2014 р. був зменшений на 1,1%. При цьому відзначається зростання чистого руху коштів від операційної діяльності, яке у 2015 році становило 13,5%.

На ряду з цим, чистий рух коштів від інвестиційної та фінансової діяльності має від'ємне значення.

Рівень окупності грошових коштів у 2014-2015 рр. залишається на незмінному рівні і становить 1,09. Не змінюється й рівень завантаженості коштів та складає 0,92. Доходність грошових надходжень визначається на рівні 8,0%, а витрат – на 9,0%.

Наряду з цим, питома вага грошових коштів у підсумку балансу у 2015 році збільшилась на 5,5% порівняно з 2014 роком. Зростання залишку грошових коштів на кінець 2015 року спричинило збільшення показника абсолютної ліквідності комбінату від 4,13 пунктів у 2014 році до 5,26 пунктів у 2015 році.

Період обороту грошових коштів збільшується від 115 до 121 днів.

Результати аналізу вказують, що чистий грошовий потік від операційної діяльності покриває поточні зобов'язання.

Коефіцієнт ліквідності грошового потоку має незмінну величину у 2014-2015 рр., але він є меншим від одиниці, що відповідає напрямку позитивних змін.

На підставі вище викладеного можна стверджувати, що ПАТ «Криворізький залізорудний комбінат» має на даний період достатню величину грошових коштів для здійснення виробничо-господарської діяльності. Однак стабільність показників ефективності грошового потоку не виключає можливості формування дефіциту грошових коштів у майбутніх періодах.

З метою поліпшення управління грошовими потоками на підприємствах гірничовидобувного комплексу однією із найважливіших задач є оптимізація грошових потоків.

Проведення теоретичних узагальнень з даного питання, надало змогу визначити існування моделей оптимізації Баумоля, Миллера-Орра. Наразі ці моделі представлені складними математичними алгоритмами, які складно використати у національній практиці фінансового менеджменту (недостатність оборотних активів, що не надасть можливості сформувати необхідний розмір грошових коштів; уповільнення платіжного обороту, коливання грошових надходжень; обмеженість обороту короткострокових фінансових інструментів).

У зв'язку з цим найпростішою є модель оптимізації грошових потоків, що запропонована І.А. Бланком, яка має вигляд:

$$GA_o = GA_{of} + \frac{ВГК_{пл.о} - ВГК_{ф.о}}{КО_{пл}}, \quad (1)$$

де GA_o – планова сума операційного залишку грошових активів підприємства;

GA_{of} – фактична сума операційного залишку грошових активів підприємства в минулому періоді;

$ВГК_{пл.о}$ – витрати грошових коштів на операційну діяльність у плановому періоді;

$ВГК_{ф.о}$ – витрати грошових коштів для здійснення операційної діяльності фактичні; $КО_{пл}$ – кількість оборотів залишку грошових активів у плановому періоді [6, с.85].

Дана модель є досить простою у використанні та одночасно інформативною з огляду на завдання фінансового менеджменту. На нашу думку, недоліком цього алгоритму є врахування витрат грошових коштів, пов'язаних лише з операційною діяльністю. Не дивлячись на те, що саме цей вид діяльності забезпечує найбільше надходження грошових коштів і потребує найбільших витрат, не слід залишати поза увагою фінансову та операційну діяльність.

Так, на ПАТ «Криворізький залізорудний комбінат» загальна сума витрат грошових коштів складала 3549542 тис. грн, із яких 58,0% припадало на операційну діяльність, 7,6% – на фінансову та 34,4% – на інвестиційну. Як бачимо 42,0% витрат представлені фінансовими та інвестиційними.

Висновки. Модель оптимізації грошових активів підприємства має бути доповнена результатами проведення як фінансової, так і інвестиційної діяльності. Тоді алгоритм оптимізації матиме вид:

$$GA = GA_{ф} + \frac{ВПК_{пл} - ВГК_{ф}}{КО_{пл}}, \quad (2)$$

де GA – планова сума залишку активів підприємства від усіх видів діяльності;

$ГА_{\phi}$ – фактична сума залишку грошових активів підприємства від усіх видів діяльності;

$ВПК_{пл.}$ – витрати грошових коштів від усіх видів діяльності у плановому періоді;

$ВГК_{\phi}$ – витрати грошових коштів від усіх видів діяльності фактичні;

$КО_{пл.}$ – кількість оборотів залишку грошових коштів у плановому періоді.

Запропонований алгоритм оптимізації грошових потоків буде запорукою поліпшення управління ними на підприємствах гірничовидобувного комплексу України.

Література

1. Уолш К. Ключові фінансові показники: Аналіз та управління розвитком підприємства / Кяран Уолш ; [пер. с англ.]. – К. : Наукова думка: Всесвіт, 2001. – 367 с.
2. Брігхем Е.Ф. Основи фінансового менеджменту / Брігхем Е.Ф. ; [пер. с англ.]. – К. : Молодь, 2001. – 1000 с.
3. Маршалл Джон Ф. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям / Маршалл Джон Ф., Бансал В.К. ; [пер. с англ.]. – М. : ИНФРА – М, 2012. – 784 с.
4. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – 2-е изд., доп. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
5. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
6. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента : учеб. курс / Бланк И.А. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2007. – 521 с.
7. Колосс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы : учебн. пособ. / Колосс Б. ; [пер. с франц. ; под. ред. проф. Я.В. Соколова]. – М. : Финансы, Юнити, 2013. – 576 с.
8. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / Ковалев В.В. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 560 с.

Надійшла 05.11.2016; рецензент: д. е. н. Бавико О. Є.

СУТНІСТЬ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕКРЕАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ: ЕВОЛЮЦІЯ ТА ФОРМУВАННЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ

У статті розглянуто категорію «трудовий потенціал рекреаційного комплексу». Проаналізовано еволюцію наукових поглядів щодо формування трудового потенціалу. Узагальнено різні погляди як вітчизняних, так і зарубіжних вчених з приводу трактування трудового потенціалу підприємства.

Ключові слова: трудовий потенціал, рекреаційний комплекс, трудові ресурси, людський потенціал, кадровий потенціал.

SADOVSKA N. S.
Khmelnytsky National University

THE ESSENCE EMPLOYMENT POTENTIAL RECREATIONAL COMPLEX: EVOLUTION AND FORMATION OF SCIENTIFIC VIEWS

The category of "labor potential of the recreational complex" is considered in the article. The evolution of scientific views on the formation of labor potential are analyzed. The views of both domestic and foreign scientists concerning interpretation of the enterprise labor potential. A number of concepts related to the labor potential of the enterprise showing its relationship and dependence were characterized. On the basis of results of research clarification of this concept is given as it applies to the terms of market economy.

Keywords: labour potential, recreation complex, human resources, human potential, personnel potential.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку трудовий потенціал є визначальним фактором в ефективності господарювання та конкурентоспроможності на ринку праці. Саме тому трудовий потенціал являє собою стратегічний ресурс розвитку будь-якої організації, у тому числі і в рекреаційному комплексі. Забезпечення розвитку та підтримка належного стану трудового потенціалу є головним аспектом в ефективній діяльності підприємства.

Ефективне формування та використання трудового потенціалу розглядається в багатьох працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них більшість робіт присвячена проблемам становлення ринку праці, умовам розвитку інтелектуального і людського капіталу, державному регулюванню зайнятості. Та поряд з цим багато аспектів формування та використання трудового потенціалу досі залишаються не визначеними; науковці ведуть дискусії над цими питаннями, що і ускладнює оцінку трудового потенціалу, його вплив на економічний розвиток як на державному рівні, так і на рівні окремої організації [3].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання дослідження трудового потенціалу розглядалися у працях таких відомих економістів-класиків, як А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса. Вагомий внесок у розвиток трудового потенціалу зробили ряд українських та зарубіжних вчених, серед яких Д. Богиня, Б. Генкін, М. Долішній, С. Злупко, А. Колот, Е. Лібанова, М. Маршал, М. Новіков та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеними залишаються питання визначення сутності трудового потенціалу рекреаційного комплексу та його складових елементів.

Формулювання цілей статті. Основною метою статті є дослідження економічної сутності поняття «трудовий потенціал рекреаційного комплексу» та наукових поглядів стосовно його визначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед вітчизняних і зарубіжних вчених відсутня спільна думка щодо визначення сутності економічної категорії «трудовий потенціал». До 1980-х років наша економічна наука не застосовувала термін «трудовий потенціал». У першу чергу, це пов'язано з тим, що протягом тривалого часу економічна наука вивчала тільки три групи населення [4]: працездатні у працездатному віці; фактично зайняті у сфері економіки; підлітки та пенсіонери. Отже, охоплювалася тільки частина трудового потенціалу країни.

Як науковий термін «трудовий потенціал» увійшов в економіку у перехідний період розвитку економіки. Практика потребувала забезпечити якісне удосконалювання всієї системи формування і використання сукупної здатності людей до праці, виявити резерви і шляхи творчої активізації людини як суб'єкта виробництва і громадського життя і розвиток трудового потенціалу був своєрідною відповіддю науки на потреби практики.

Тлумачення поняття «трудовий потенціал рекреаційного комплексу» в науковій літературі є досить неоднозначним. Це ускладнює розгляд його внутрішньої структури як об'єкта дослідження та виявлення закономірностей і протиріч, властивих механізму відтворення трудового потенціалу рекреаційного комплексу.

Узагальнюючи різні підходи до визначення поняття «трудовий потенціал», можна зазначити, що окремі автори ототожнюють його з поняттям «трудові ресурси» і «робоча сила». Вони фактично виділяють

деякі структурні аспекти відтворення робочої сили як цілісної системи й наділяють кожний із них статусом категорії, що за своїм значенням подібна до робочої сили. На погляд фахівців, поняття «трудові ресурси», «трудовий потенціал» та інші не можуть замінити термін «робоча сила» в ролі основного показника якості населення, тому що ці поняття є неоднорідними за своїм характером об'єктивності і суб'єктивності. Інші розглядають останні дві категорії як складові елементи трудового потенціалу, що характеризують його з кількісної і якісної сторін [6].

Для того, щоб уточнити та конкретизувати сутність поняття «трудовий потенціал рекреаційного комплексу» потрібно розглянути широкий спектр думок та визначень з приводу даного терміну.

Одні вчені визначають потенціал як можливість, наявні сили, запаси, засоби, джерела, що можуть бути використані. Інші визначають його як джерело можливостей, які можуть бути задіяні чи не повністю задіяні для вирішення конкретних завдань у конкретному вимірі простору і часу. Трудовий потенціал характеризує здатність системи продукувати працю, тобто перетворювати потенційну енергію в енергію руху.

Поняття трудового потенціалу почали вживати у своїх працях російські науковці у 70–80 роках минулого століття. Вони розглядали трудовий потенціал як трудові ресурси з більшою чи меншою конкретизацією їхніх якісних параметрів. Їхня теорія тривалий час домінувала у подальших наукових пошуках.

Згодом, економісти Інституту регіональних досліджень (м. Львів), розглядали проблеми трудового потенціалу з більш етимологічним розумінням суті трудового потенціалу. Зокрема, трудовим потенціалом вважалися власне ті можливості, які могли бути мобілізовані та приведені в дію у процесі праці і які визначали фізичні межі трудового потенціалу на будь-якому рівні. Згодом вчені вищезазначеного закладу відійшли від суто біологічного трактування суті трудового потенціалу. Вони говорили, що зміст трудового потенціалу, всі його енергетичні можливості зосереджуються у соціальній парадигмі і трудовий потенціал є категорією соціальною такою ж мірою, як і суспільство загалом з усією сукупністю його відносин, у тому числі і господарських. За М. Долішнім та С. Злупком, трудовий потенціал є якістю осіб, які персоніфікують трудовий потенціал за всією сукупністю відносин, що забезпечують цю якість.

Г. В. Осовська та О. В. Крушельницька зазначають, що трудовий потенціал являє собою сукупність працездатного населення з урахуванням інтелектуального розвитку, знань, умінь, досвіду, духовних цінностей, звичаїв, традицій, переконань і патріотизму. На думку В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грیشнової, Л. П. Керб трудовий потенціал суспільства є інтегрованими кількісними та якісними характеристиками робочої сили, яка забезпечує певні можливості у створенні матеріальних і духовних благ суспільства [4]. Д. П. Богиня та О. А. Грیشнова визначають трудовий потенціал як інтегральну оцінку кількісних і якісних характеристик економічно активного населення [5].

Статистично-демографічний підхід до визначення суті трудового потенціалу є у нормативно-правових актах України. Зокрема, це відображено в Указі Президента України «Про основні напрямки розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року». В даному Указі запропоновано таке визначення трудового потенціалу: «Трудовий потенціал – це сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психофізіологічні можливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет) здатні та мають намір провадити трудову діяльність» [6].

На нашу думку, кожне визначення має певні недоліки, котрі полягають в обмеженості тих чи інших аспектів. Однак, саме комплексний підхід є найбільш повним. Отже, з наведених вище трактувань сутності трудового потенціалу, ми бачимо, що в кожного автора вони різняться між собою. На це впливає не лише багатогранність думок науковців та сфера наукових інтересів, але і величезний ракурс середовища, в якому розглядається трудовий потенціал.

Узагальнення розглянутих підходів до розкриття сутності категорії «трудовий потенціал рекреаційного комплексу» дозволяє виділити низку ключових моментів (рис. 1) [6].

На основі вищезгаданих особливостей трудового потенціалу рекреаційного комплексу можна визначити його структуру, яка формується на різних рівнях управління з урахуванням специфіки рекреаційних послуг і складається із трудового потенціалу на рівні регіону, трудового потенціалу організацій, який в свою чергу включає трудовий потенціал кожного окремого працівника.

На рівні регіону трудовий потенціал знаходиться під значним впливом відомих тенденцій в розвитку демографічних процесів (зниження чисельності населення, зростання рівня смертності, зменшення рівня народжуваності) і характеризується додатково окремими національними, етнічними особливостями, різними релігійними віруваннями. На рівні організації трудовий потенціал рекреаційного комплексу відрізняється професійною багатопрофільністю, суттєвою нестачею одних і надлишковою чисельністю інших категорій працівників. На рівні окремого працівника специфіка структури трудового потенціалу характеризується переважно високими вимогами до його кваліфікації, соціально-психологічної підготовки, знань технологій рекреаційних і маркетингових послуг та ін.

На відміну від загальноприйнятих складових, трудовий потенціал рекреаційного комплексу має такі специфічні структурні елементи, котрі можна трактувати здебільшого як філософія та ідеологія відношення персоналу до трудової діяльності, які традиційно склалися і залежать від двох груп факторів: особливостей

регіону і специфіки рекреаційних послуг. Від цього формується як сам трудовий потенціал, так і організаційна культура на всіх рівнях управління.

Таблиця 1

Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «трудовий потенціал»

Теоретичний підхід	Автор	Сутність
Соціально-біологічний	Акулов М. Г., Драбаніч А. В., Євась Т. В.	сукупна суспільна здібність до праці, потенційна дієздатність суспільства, його ресурси праці
	Кулинич Л. В.	складова потенціалу людини, яка здатна до самореалізації й ефективного використання потенційних можливостей людини в процесі трудової діяльності
	Пучкова С. Л.	сукупність потенціальних природних здібностей, освітнього потенціалу і трудової активності, які визначають результативність трудової діяльності
Структурний	Мельничук Д. П.	ефективність сполучення та збалансованості окремих структурних елементів її працездатності, а також характеристику відповідності змісту цих елементів вимогам зовнішнього середовища
	Радько С. Г.	співвідношення компонентів, які відображають різні демографічні, соціальні, функціональні, професійні й інші характеристики груп працівників
Функціональний	Янковська Л. А.	можливості його працівників за певних факторів забезпечити реалізацію підприємства з найраціональнішими витратами всіх ресурсів: технічних, матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових
Ресурсний	Костаков В. Г., Сергеева Г. П., Чижова Л. С.	ресурси праці, якими володіє суспільство
	Шаульська Л. В.	ресурсна категорія, що включає в себе джерела, засоби праці, які можуть бути використані для розв'язання будь-якого завдання, досягнення певної цілі
Демографічний	Лукінов І. І., Пирожков С. І., Хомра О. У., Піскунов В. А.	увага зосереджується на ролі та місці окремих поколінь у функціонуванні трудового потенціалу
Комплексний	Богиня Д. П., Грішнова О. А., Масленников О. Ю., Фльорко М. Г.	інтегральна оцінка і кількісних, і якісних характеристик економічно активного населення
	Краснокутська Н. С.	сукупність здібностей і можливостей персоналу забезпечувати досягнення цілей довгострокового розвитку підприємства (кадровий потенціал)
	Плетникова І. Л., Череп А. В.	наявні та перспективні можливості трудового колективу підприємства кількісно й якісно задовольнити потреби підприємства та реалізувати його цілі найефективнішим чином за наявності відповідного ресурсного забезпечення
	Лишиленко В. І., Остролюцький Н. О., Якуба К. І.	запаси праці відповідної кількості і якості, які є в розпорядженні галузі
	Репіна І. М., Олексюк О. І.	існуючі сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства

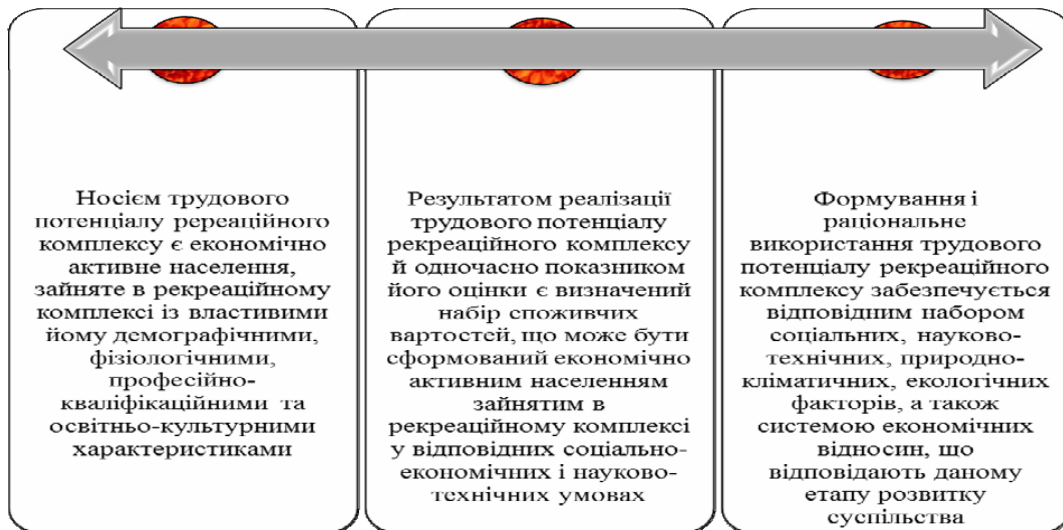


Рис. 1. Ключові аспекти розкриття сутності категорії «трудоий потенціал рекреаційного комплексу»

Для повної характеристики трудового потенціалу рекреаційного комплексу існує система показників, що характеризує всі його сторони [6]: функціональна, часова і просторова структури; оцінка з позиції людських ресурсів; оцінка з позиції людського фактора виробництва.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень. Таким чином, зміст трудового потенціалу рекреаційного комплексу розкриває, з одного боку, можливості участі працівника (або всього колективу організації) у суспільно-корисній діяльності як специфічного виробничого ресурсу, з іншого – характеристику якостей працівника (працівників), що відображають ступінь розвитку його (їх) здібностей, придатність і підготовленість до виконання робіт визначеного виду і якості, ставлення до праці, можливість та готовність працювати з повною віддачею сил та здібностей. Хоча формування трудового потенціалу рекреаційного комплексу відбувається під впливом загальновідомих факторів, але їх прояв має свої певні специфічні особливості, які притаманні окремому регіону і рекреаційному комплексу.

Література

1. Богиня Д. П. Основи економіки праці : [навч. посібн.] / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2001. – 313 с.
2. Васильченко В. С. Управління трудовим потенціалом : [навч. посібн.] / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.
3. Криклій А. Теоретико-методологічні основи дослідження трудового потенціалу / А. Криклій / Економіка та держава. – 2005. – № 8. – С. 61–67.
4. Новікова М. М. Системне управління трудовим потенціалом підприємства : монографія / Новікова М. М. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 212 с.
5. Управління розвитком трудового потенціалу підприємства : монографія / В. М. Гриньова, М. М. Новікова, В. В. Самойленко, В. Л. Смолюк, М. С. Бріль. – Харків : ХНЕУ, 2009. – 256 с.
6. Чорний Р. С. Теоретико-методологічні аспекти дослідження трудового потенціалу в світлі дискурсу праці / Р. С. Чорний // Регіональна економіка. – 2001. – № 2. – С. 128–136.

Надійшла 10.11.2016; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

ВНУТРІШНІ ТУРИСТИЧНІ ЗОНИ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ РИНОК ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

В післякризовий період розвитку економіки України, незважаючи на посилення євроінтеграційних тенденцій, виникають нові проблеми реального забезпечення виходу підприємств легкої промисловості на європейський регіональний ринок. Внаслідок цього необхідно дослідити альтернативні ринки збуту продукції підприємств галузі. В зв'язку з розвитком ринку внутрішнього туризму виникає можливість реалізації продукції легкої промисловості підприємствам туристичної галузі.

Ключові слова: легка промисловість, туризм, внутрішній ринок.

CHUBAR M. M.

Khmelnitskyi National University

INNER TOURISM AREAS AS A PROSPECTIVE SALES MARKET FOR THE MERCHANDISE OF THE DOMESTIC ENTERPRISES OF LIGHT INDUSTRY

In the post-crisis period of Ukraine's economic system development despite the activization of European integration tendencies new problems of domestic enterprises' entrance to the Europe's regional market emerge. Therefore a research of industry enterprises' alternative sales market is necessary. Due to inner tourism market development a perspective of sales of light industry enterprises' merchandise to the tourism market establishments arises.

Keywords: light industry, tourism, inner market.

Вступ

Постановка проблеми. В посткризовий період розвитку промисловості України спостерігається посилення євроінтеграційних тенденції вітчизняної економіки, що обумовлює посилення конкурентної боротьби між підприємствами в контексті поділу перспективних закордонних ринків. Проте, незважаючи на тимчасове уведення в дію Угоди про асоціацію з ЄС в частині створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ) даний крок не означає автоматичного збільшення обсягу експорту товарів легкої промисловості на ринок ЄС

Аналіз останніх досліджень. Актуальні проблеми як зокрема легкої промисловості, так і реального сектору економіки України досліджують такі вчені, як В. А. Романенко, М. Ю. Завгородня, В. Г. Маргасова, О. Є. Громова В. В. Кійко та ін.

Виділення не вирішених частин проблеми, яким присвячена дана стаття. Недостатньо дослідженими є, зокрема, перспективи внутрішніх ринків продукції легкої промисловості, що генерують попит на неї та мають яскраво виражений сезонний характер активності. До таких ринків належать, зокрема, заклади рекреаційно-туристичного обслуговування населення.

Постановка завдання. Необхідно визначити перелік перспективних товарів легкої промисловості, що пропонуються до реалізації споживачам-зкладам рекреаційно-туристичного обслуговування внутрішнього ринку туризму.

Виклад основного матеріалу. Позитивні зрушення в умовах реалізації експортного потенціалу українських підприємств легкої промисловості (автономні торговельні преференції, зона вільної торгівлі з ЄС) є з вищою вірогідністю можливі до використання підприємствами, які відповідають певним критеріям:

- виробляють конкурентоздатну на міжнародному ринку продукцію;
- мають напрацьовані бізнес-зв'язки з закордонними контрагентами;
- володіють достатнім для розширеного відтворення експортної діяльності підприємства обсягом фінансових, людських, матеріальних ресурсів;
- здатні забезпечити стале відтворення експортно-збутової діяльності за умов волатильності міжнародного ринку легкої промисловості;
- здатні у короткий термін адаптуватись до вимушеної зміни основного ринку збуту/основного закордонного партнера.

У даний період спостерігається тенденція до зменшення кількості підприємств галузі загалом, переважання давальницьких схем роботи з закордонними контрагентами, припинення діяльності деяких виробництв внаслідок АТО та важкої економічної ситуації на фоні заповненості внутрішнього ринку контрафактною продукцією швейної та текстильної промисловості [1].

В той же час спостерігаємо низьку насиченість українського ринку вітчизняними товарами непродуктового характеру загалом та легкої промисловості зокрема, на фоні засилля «сірої» та низькоякісної імпоротної продукції, деградації базових технологій виробництва продукції галузі, недосконалої конкурентної політики та значної корупційної складової, недостатньої підтримки українських виробників, низьку наукоємність виробництва [2, с. 37–39].

Крім того, недосконалість законодавчого регулювання інноваційної діяльності щодо вдосконалення виробництва продукції галузі, фінансування даної діяльності по остаточному принципу обумовлює деінтенсифікацію інноваційних процесів у галузі легпрому.

В контексті припинення дії автономних торговельних преференцій (АТПР) та переходу економічно-торгівельної діяльності між Україною та ЄС на умови поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (з 1 січня 2016 р.) спостерігається нагальна потреба до впровадження додаткових протекційних заходів з метою захисту інтересів вітчизняних підприємств легпрому.

Зокрема, з 28 грудня 2014 р. було введено спеціальне 5% імпортне мито для товарів легкої промисловості розділів VIII (групи 41-43), XI (групи 51-63), XII (групи 64-67) УКТЗЕД. Такий захід, щоправда, спричинив введення симетричного імпортного мита для українських товарів (наприклад, Узбекистаном з липня 2015 р.), що в деяких випадках лише погіршило конкурентоспроможність українських фірм на світовому ринку. Крім того, зовнішньоторговельне сальдо продукції легпрому між Україною та ЄС за поточний період характеризує продовження переважання імпорту на експорт. [3; 4, с. 55-56; 5, с. 90]

Керуючись вищенаведеним, вважаємо актуальним дослідження шляхів інтенсифікації збуту товарів легкої промисловості вітчизняних підприємств на внутрішній ринок. Одним з перспективних ринків збуту є морський туристичний ринок України.

За умов різкої девальвації гривні виїзний туристичний потік в період 2014–2016 рр. значно зменшився. Відбулась переорієнтація споживачів туристичних послуг на внутрішні курорти країни. Так, у 2015-2016 рр. спостерігалось майже 100% заповнення курортних готелів на півдні України у літній сезон відпочинку. Одеський люкс- та економ-сегмент готелів досяг показників заповнюваності періоду курортного піку 2013 р. за загальної кількості туристів в 1 млн. Курорти Херсонської області у 2015 р. відвідали до 3 млн. туристів. На тлі геополітичних пертурбацій у регіоні спостерігаються також зміни в структурі туристського потоку: частка туристів з РФ впала до 3–5%, в той час як частка туристів з України зросла до 60% від загальної кількості відпочиваючих. В якості туристичного вузла розвивається Львів; Карпати поступово змінюють імідж з курорта зимового сезону на всесезонний, влітку досягнувши показників туристичного потоку та заповнюваності готелів, та співмірні з аналогічними показниками вітчизняних морських курортів. Так, 95% туристів у Карпатах – громадяни України і лише близько 5% – іноземці. В 2016 р. дещо зросла кількість рейсів з Туреччини, Німеччини та інших країн ближнього зарубіжжя. Середня тривалість перебування іноземних гостей в туристичних зонах Карпат становить 3–7 діб [6–8]

Проте збільшення обсягу потоку туристів не здійснює значного впливу на якість обслуговування відпочиваючих, що, в свою чергу, є одним з факторів відсутності збільшення обсягів в'їзного туризму, тобто збільшення кількості відпочиваючих з-за кордону.

На прикладі статистичної інформації про економічні показники туризму Херсонської обл. можливо розглянути динаміку колективних засобів розміщення (готелів, пансіонатів тощо) (табл. 1):

Таблиця 1

Динаміка кількісних показників колективних засобів розміщення у Херсонській області, 2011–2015 рр.*

	Кількість КЗР, одиниць			Кількість місць, одиниць			Кількість розміщених осіб		
	усього	в тому числі		усього	в тому числі		усього	в тому числі	
		юридичні особи	ФОП		юридичні особи	ФОП		юридичні особи	ФОП
2011	256	144	112	26373	22354	4019	141601	117378	24223
2012	315	174	141	33698	27855	5843	203217	166100	37117
2013	363	171	192	35022	28058	6964	190759	153017	37742
2014	319	153	166	32202	26173	6029	159879	128383	31496
2015	259	138	121	28472	24208	4264	156702	133318	23384

* Джерело: Колективні засоби розміщення (2011–2015 рр.) [9].

Отже бачимо, що пік значень показників припав на 2013-2014 рр., після нього регіональний ринок зазнав спаду. В контексті наведених раніше даних про збільшення заповнюваності закладів розміщення туристів в сезони відпусток можемо зробити висновок, що принаймні в Херсонській області офіційні дані неповні. Загалом, це характерна ситуація із статистичними матеріалами на туристичному ринку України, де велика частка бізнесу знаходиться у тіні.

Проте, південні приморські готелі і пансіонати, незважаючи на не завжди прозорі схеми та звітність діяльності, використовують у своїй діяльності мережеві засоби просування комплексу власних послуг, як місцеві туристично-курортні сайти, так і соціальні мережі, а також рекламу на банерах, в пошукових системах і на афілійованих з ними сайтах за. За останні роки у колективних засобів розміщення туристів з'явилися персональні профайли на всесвітньовідомому сайті booking.com; тільки в с. Залізний Порт наявно 9 розміщень, в окрузі представлено 48 інших варіантів розміщення (станом на серпень-вересень 2016 р.) В

популярному всесезонному курорті Буковель на booking.com розміщено профайли 89 готелів (станом на листопад 2016 р.) <http://www.booking.com/>

Вітчизняний ринок туризму може стати перспективним для збуту продукції легкої промисловості. Перспективними товарами, на нашу думку, можуть стати, але не обмежуватись (табл. 2):

Таблиця 2

Перспективні товари легкої промисловості для реалізації на внутрішньому ринку туризму

№ п/п	Вид продукції	Обґрунтування
1	Комплекти постільної білизни з натуральних тканин	Для колективних засобів розміщування середньої та високої цінової категорії та номерів високого класу
2	Комплекти постільної білизни з штучної тканини	Для колективних засобів розміщування низької цінової категорії та номерів економ-класу
3	Подушки	Необхідний елемент винайманого житла
4	Ковдри	Необхідний елемент винайманого житла
5	Покривала	Необхідний елемент винайманого житла
7	Рушники банні	Для колективних засобів розміщування класу вище від економ
8	Рушники для ніг	Для колективних засобів розміщування класу вище від економ
9	Рушники для вмивання	Для колективних засобів розміщування класу вище від економ
10	Штори, тюлі, занавіски	Необхідний елемент винайманого житла
11	Чохли	Для продовження строку служби меблів; чохли для одягу для номерів класу вище від економ
12	Килимки та килими	Елемент умеблювання житлових та інших приміщень
13	Подушки для садових меблів, інші декоративні подушки	Для підвищення рівня комфорту в закладах вище
14	Скатертини	Для закладів громадського харчування при найманому житлі
15	Уніформа	Для персоналу колективних засобів розміщування

Підприємства легкої промисловості, що виконують переробку сировини іноземних давальників за умовами толінгових угод, на нашу думку, можуть забезпечити рівень якості продукції, достатній для потреб значної частини туристичних закладів внутрішніх туристичних зон України. Таким чином, формується перспективний ринок збуту для товарів даної галузі, що дасть змогу забезпечити географічну диверсифікацію збуту та послаблення залежності від потреб іноземних контрагентів для підприємств легкої промисловості, а також зменшити терміни доставки вказаних товарів та витрати на неї для підприємств туризму.

Висновки

Проблеми реального забезпечення виходу підприємств легкої промисловості України на ринок ЄС в умовах зони вільної торгівлі зумовлюють пошук маркетингово-збутових альтернатив на міжнародному та внутрішньому ринку.

В поточних економічних умовах можливо забезпечити взаємовигідні та довготривалі бізнес-відносини між двома сегментами вітчизняного ринку – підприємствами легкої промисловості та туризму. Зростання та розвиток ринку туристичних послуг забезпечує формування перспективного ринку збуту для підприємств вітчизняного легпрому, що здатні забезпечити високий рівень якості.

Література

1. Романенко В. Потенціал насичення внутрішнього ринку товарами вітчизняного виробництва / В. Романенко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2015. – № 3(1). – С. 35–43.
2. Маргасова В. Г. Державне регулювання інноваційного розвитку легкої промисловості в умовах трансформаційних змін в економіці України / В. Г. Маргасова, К. Ю. Сіренко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 54–60.
3. Угода про ЗВТ Україна і ЄС почала діяти // Українська правда [Електронний ресурс]. – Київ, 2016. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua>. – (Дата звернення 10.11.2016). – Назва з екрана.
4. Ізвіт Т. Л. Ефект запровадження додаткового імпортного збору на розвиток легкої промисловості України / Т. Л. Ізвіт // Економіка та держава. – 2015. – № 8. – С. 54–57.
5. Мельник Т.М. Аналіз товарної структури імпорту України з країн ЄС / Т.М. Мельник, Ю.М. Туніцька // Молодий вчений : наук. журн. – Херсон : Гельветика, 2016. – № 7 (34). – С. 89–94.
6. Обзор рынка. Туризм-2016: дешево и быстро // Companion [Електронний ресурс]. – Київ, 2016. – № 3. – Режим доступу : <http://www.companion.ua>. – (Дата звернення 10.11.2016). – Назва з екрана.
7. Урвати більше. Туризм в Україні ризикує впасти // Кореспондент [Електронний ресурс]. – Київ, 2016. – № 30. – Режим доступу : <http://www.ua.korrespondent.net>. – (Дата звернення 10.11.2016). – Назва з екрана.

8. На прес-конференції у Києві обговорили питання підготовки Херсонщини до літнього туристично-курортного сезону 2016 року // Офіційний сайт Херсонської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Електронні дані. – Херсон, 2016. – Режим доступу : <http://khoda.gov.ua>. – (Дата звернення 10.11.2016). – Назва з екрана.

9. Колективні засоби розміщування (2011–2015 рр.) // Сайт Головного управління статистики у Херсонській області [Електронний ресурс]. – Херсон, 2016. – Режим доступу : <http://www.ks.ukrstat.gov.ua>. – (Дата звернення 10.11.2016). – Назва з екрана.

Надійшла 10.11.2016; рецензент: д. е. н. Васильківський Д. М.

АНАЛІЗ ЕКЗОГЕННИХ ТА ЕНДОГЕННИХ ЧИННИКІВ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено процеси розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що забезпечує ефективність виробництва та конкурентоспроможність підприємства. Досліджено фактори зовнішнього середовища впливу на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) промислових підприємств, виявлено їх особливості. Виявлені фактори впливу на забезпечення зовнішньоекономічної діяльності та використання сприятливих можливостей дозволяють з максимальною ефективністю здійснювати забезпечення та активізацію процесів зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність підприємства, фактори зовнішнього та внутрішнього середовища, чинники непрямого впливу, чинники прямого впливу.

BABYI I. V.

Khmelnitsky National University

ANALYSIS OF EXOGENOUS AND ENDOGENOUS FACTORS OF DEVELOPMENT ACTIVATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

In the article the international business activity, providing production efficiency and competitiveness have been processed. The importance of foreign economic activity is proved and its identity is revealed. The features of the basic principles and methods of international economic activity management are determined. The environmental impact on the provision of foreign economic activity industries have been investigated, revealed their features. The factors influence the provision of foreign trade and use opportunities allow maximum efficiency to perform maintenance and activation of foreign economic activity of enterprises. Study of factors influencing the FEA software industry and identify their characteristics show a significant interaction of factors, each of which is extremely important. In addition, the identification and consideration is the impact factors of the internal environment. The company has to change the level and the impact of these factors, as opposed to factors external environment. Minimizing the negative impact of factors and maximum use of opportunities allow maximum efficiency to perform maintenance and activation of foreign economic activity of enterprises.

Keywords: foreign economic activity, factors of external and internal environment, factors of indirect impact, factors of direct impact.

Вступ. Зовнішньоекономічна діяльність є важливою сферою господарської діяльності підприємств. Ефективна зовнішньоекономічна діяльність підприємств сприяє відтворенню експортного потенціалу України, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій в країну, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках. В нинішніх умовах світового ринку головною метою діяльності підприємства є досягнення конкурентних переваг. А для забезпечення ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємству необхідний єдиний стратегічний напрямок розвитку, згідно з яким воно зможе досягти довгострокових конкурентних переваг. Одним із засобів досягнення економічного зростання підприємства в довгостроковому періоді є підвищення ефективності ЗЕД підприємства. Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку потрібна стратегія зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання активізації зовнішньоекономічної діяльності досліджувалось багатьма вітчизняними та закордонними вченими. Вагомий вклад у вирішення проблем організації ЗЕД на підприємствах зробили П.Ю. Бельський, А.П. Лозенко, Н.С. Логвінова, Б.М. Данилишин, Л.В. Дейнеко, Г.М. Дроздова, Я.А. Жаліло, В.Д. Андріанов, М.В. Жук, А.П. Кіреєв, Л. Клайт, Ю.Г. Козак, А.І.Кредісов, А.С. Лисецький, В.М. Геєць, С.Р. Макінон, А.С. Філіпенко, О.О. Челак, П.І. Юхименко та інші.

Виклад основного матеріалу. Виходячи на світовий ринок, підприємству варто вирішити два основні питання щодо організації своєї ЗЕД: питання щодо визначення способу формування найбільш прийнятливої та ефективної організаційної структури управління ЗЕД; питання щодо чіткого встановлення способу керування створеною структурою для досягнення поставленої мети.

В галузі міжнародного бізнесу існує перелік типів організаційних структур (міжнародні відділи в структурі організації, територіальні та глобальні продуктові відділення (підрозділи), функціональна та матрична організаційні структури). На етапі започаткування ЗЕД на підприємстві робиться вибір оптимального типу організаційної структури саме для даного підприємства за конкретних умов. Такий вибір здійснюється на базі аналізу чинників, які здійснюють вплив на ефективність організації ЗЕД підприємства. Їх поділяють на зовнішні та внутрішні [3]. Фактори зовнішнього середовища, що впливають на розвиток ЗЕД підприємства, поділяються на прямі (загальні) (безпосередньо впливають на ЗЕД суб'єктів

підприємницької діяльності) та непрямі, що впливають на ЗЕД опосередковано через вплив на процес розвитку МЕН (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори зовнішнього середовища, що впливають на процес розвитку ЗЕД підприємств

Перелік чинники непрямого впливу	Вплив чинників
Посилення ролі міжнародних економічних організацій	Внутрішні і зовнішні дії держав частіше спрямовані на збільшення кількості регулюючих правил, які формуються міжнародними економічними організаціями
Прискорення науково-технічного прогресу	Виражається в поширенні нових технологій, включаючи засоби зв'язку, транспортування та озброєнь. Глобальна комп'ютеризація економічної діяльності по новому ставить питання про способи ведення міжнародного бізнесу; глобальна інформатизація різко полегшує можливості отримання комерційної, загальноекономічної, спеціальної інформації
Глобальні зміни в області навколишнього середовища	Вичерпання екологічної бази, необхідної для підтримання постійно розширюється виробництва, ставить питання про джерела фінансування. Серйозні дії щодо навколишнього середовища неминуче призведуть до різкого напруження функціонування світової економіки
Зростаюча роль недержавних структурних утворень	Урядові організації, ТНК справляють істотний вплив на вирішення міжнародних питань, у тому числі економічних
Приріст і постійне переміщення народонаселення	Населення переміщається з причини важкого екологічного, незадовільного економічного і політичного положення
Збільшення розриву між бідними і багатими країнами	Посилення конкуренції між розвиненими країнами викликає зниження ймовірності напрямки капіталів в менш розвинені країни, посилюється необхідність інвестування в господарство країн перехідної економіки з метою підвищення передбачуваності поведінки на світових товарних ринках
Зростання економічної взаємопов'язаності країн світу	Веде до уніфікації норм права, культурних цінностей, способу життя, стилю поведінки і т. д.
Перелік чинники прямого впливу	Вплив чинників
Характер політичних відносин	Зміцненню ЗЕД сприяє наявність дружніх політичних відносин між країнами та, навпаки, політична конфронтація різко знижує зовнішньоторговельний оборот, аж до розриву економічних відносин
Різний рівень науково-технічного розвитку	Формування ЗЕД сприяє обміну між країнами студентами, стажерами, науковими працівниками, викладачами; проведення спільних досліджень, експериментів; участь у геологічних і археологічних експедиціях; виконання контрактів з проведення проектних, науково-дослідних і конструкторських робіт
Відмінність людських, сировинних, фінансових ресурсах	Людські, сировинні (природні) і фінансові ресурси нерівномірно зосереджені в різних країнах, що сприяє їх активному торговому обміну
Нерівномірність економічного розвитку різних країн світу	Кожна країна має власну структуру галузей, свій рівень розвитку промисловості, сільського господарства, транспорту, зв'язку, сфери обслуговування, що визначає її міжнародну спеціалізацію
Особливості географічного положення, природних і кліматичних умов	Унікальність географічного положення, природних і кліматичних умов деяких країн забезпечують їм зовнішні конкурентні переваги і визначають їх роль у міжнародній торгівлі

В управлінні ЗЕД важливо розуміти вплив всіх факторів, що визначають її розвиток, і враховувати значимість кожного з них у конкретній ситуації.

Наприклад, зосередження фінансових ресурсів у розвинених країнах, з одного боку, і сприятливі географічні умови, дешева робоча сила і дружні політичні відносини з країнами, що розвиваються, з іншого – сприяють вивозу капіталу і утворення ТНК, які найчастіше бувають національними за капіталом та інтернаціональними за сферою діяльності. З'являються і міжнаціональні корпорації, які є інтернаціональними за сферою діяльності та за капіталом [4].

Суттєвою передумовою розвитку ЗЕД є можливість підвищення норми прибутку на основі зовнішньоторговельних операцій. Розширення зовнішньої торгівлі здешевлює елементів постійного та змінного капіталу і таким чином сприяє зниженню витрат виробництва. Завдяки конкуренції між виробниками різних країн вдається на світовому ринку довести світові ціни на товари до рівня їх інтернаціональної вартості, яка нижче національної вартості в менш розвинених країнах з невисокою продуктивністю суспільної праці, але вище рівня національної вартості в розвинених країнах.

Результати розвитку ЗЕД: подальше поглиблення міжнародного поділу праці; економія суспільної праці у країнах, активно здійснюють ЗЕД; інтенсивний і раціональний обмін результатами праці; подальше

зміцнення політичних, наукових, технічних, культурних та інших зв'язків; збільшення числа країн світу, що створюють ринкову економіку; успішне функціонування ТНК.

Вибір найбільш сприйнятливої та ефективної організаційної структури управління ЗЕД підприємства залежить не лише від розглянутих чинників, а й від методів виходу на зовнішні ринки: безпосередній вихід через власну зовнішньоторговельну фірму/відділ зовнішньоекономічних зв'язків або вихід за допомогою посередників.

Організуючи та здійснюючи ЗЕД, кожне окреме підприємство має детально аналізувати всі чинники та виокремлювати ті з них, які будуть сприяти підвищенню ефективності організації ЗЕД.

Організація механізму ЗЕД підприємства значною мірою залежить від економічної та політичної ситуації не лише в країні, а й у світі. Удосконалення організації ЗЕД на підприємстві має проводитись з урахуванням відповідних законодавчих актів і змін, що до них вносяться внаслідок загального розвитку ЗЕД. Відповідно до змін в економічному та політичному житті мають корегуватися і стратегії підприємства, які повинні планувати ЗЕД строком на 3–5 років з урахуванням всіх видів діяльності підприємства.

Підвищення ефективності організації ЗЕД варто починати з удосконалення організації роботи самого відділу, який відповідає за здійснення ЗЕД на підприємства. Велике значення для ефективної організації зовнішньоторговельних операцій підприємства має правильний добір менеджера та працівників відділу, адже від їх кваліфікації залежить ефективна організація ЗЕД. Менеджер повинен мати навички прийняття рішень у динамічних і часто невизначених ситуаціях при здійсненні ЗЕД; бути інформованим з питань розвитку галузі підприємства; вміло користуватися сучасною інформаційною технологією, засобами комунікації; знати сильні та слабкі сторони кожного працівника своєї команди; бути успішним HR-менеджером, відібрати і розвивати високоєфективну команду; вміти чітко висловлювати свої думки і переконувати; бути чесним з працівниками та партнерами. Грамотні фахівці відділу повинні добре розумітися на своїй роботі, відстежувати та аналізувати динаміку галузі, потреби клієнтів, поточні економічні тенденції, конкуренцію.

Одним з найважливіших чинників, які впливають на ефективність організації ЗЕД підприємства, є специфіка ринків приймаючих країн і рівень конкуренції на них. Підприємство має постійно проводити дослідження своїх існуючих та потенційних іноземних ринків для пошуку та зайняття найвигідніших позицій на них.

Виявлені перспективи розширення ринку можуть виявити потенційних закордонних партнерів, які готові співпрацювати, гарні можливості розширення дистрибуторської мережі та низькі ціни проникнення на нові для підприємства ринки збуту. Варто пам'ятати, що основою планування виходу підприємства на новий зовнішній ринок є вибір оптимального способу проникнення.

Наступним чинником, який впливає на підвищення ефективності організації ЗЕД є аналіз конкуренції на ринку. Наявність навіть незначної загрози з боку конкурентів не можна ігнорувати. Для того, щоб вижити в конкурентній боротьбі і досягти успіху, обов'язково необхідно використовувати можливості комплексу маркетингу. Це пояснюється тим, що на основі маркетингової діяльності проводиться більшість комерційних операцій підприємства. Спеціальними дослідженнями встановлено, що більше 75% комерційних невдач відбувається через помилки в маркетинговій діяльності, тому підприємству варто надзвичайно уважно підходити до розробки маркетингового комплексу підприємства.

Дослідження іноземних ринків значно підвищують ефективність організації ЗЕД і є важливою частиною системи міжнародного маркетингу: без них зараз не обходиться жодна успішна компанія, яка працює на іноземних ринках. Таке дослідження передбачає зазвичай процес пошуку, збору, обробки й аналізу даних.

На основі дослідження, оцінки й вибору іноземних ринків збуту, повинна розроблятися товарна, цінова, збутова та інші види політики підприємства, тобто заходи маркетингового комплексу, що входять в стратегічну маркетингову програму. Для успішної організації ЗЕД підприємство повинно розробити різні маркетингові стратегії: охоплення ринків і ринкових сегментів, конкурентні, виходу на нові ринки, виходу на ринки з новим товаром, цільові, ринкового попиту, товарної політики і т.д. Зміст цих стратегій залежить від загальної стратегії підприємства, зокрема і від стратегії ЗЕД.

Дуже важливо визначити країни, з якими найбільш вигідно співпрацювати. Тож при виборі з можливих варіантів виходу на іноземний ринок підприємство повинно брати до уваги такі фактори: політична й економічна стабільність; витрати виробництва; транспортна інфраструктура; державні пільги й стимули; наявність як кваліфікованої, так і відносно дешевої робочої сили; емність ринку даної країни; наявність торгових обмежень; наявність необхідних постачальників сировини, матеріалів [1].

Крім економічних критеріїв, важливо враховувати й характер торгово-політичних відносин з даною країною. Перевага повинна надаватись тій, з якою налагоджені ділові відносини, підтверджені договірно-правовою основою.

Висновки. Дослідження факторів впливу на забезпечення ЗЕД промислових підприємств та виявлення їх особливостей свідчать про значну взаємодію факторів, кожен із яких є надзвичайно важливим. Окрім того, виявлення та врахування саме впливу факторів внутрішнього середовища є першочерговим завданням, оскільки саме підприємство має змогу змінити як рівень, так і характер впливу даних факторів,

на відміну від факторів впливу зовнішнього середовища. Через те мінімізація негативного впливу факторів та максимальне використання сприятливих можливостей дозволяють з максимальною ефективністю здійснювати забезпечення та активізацію процесів зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств.

Література

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / за ред. Ю. Г. Козака, Н.С. Логвінової, І. Ю. Сіваченка. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.
2. Челак О.О. Фактори і чинники ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору / О.О. Челак, К.В. романенко // Бізнес-навігатор : науково-виробничий журнал. – 2014. – № 2 (34). – С. 126–130.
3. Юхименко П. І. Міжнародний менеджмент / П.І. Юхименко, Л.П. Гацька, М.В. Півторак. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.

Надійшла 10.11.2016; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

Підп. до друку 01.12.2016. Ум. друк. арк. 25,26. Обл.-вид. арк. 19,05
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. № _____

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63
