

ISSN 2307-5740
DOI: 10.31891/2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

2019, № 4, Том 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2019, Issue 4, Part 1

Хмельницький 2019

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, 2019, № 4, Том 1 (272)

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

Войнаренко М. П., д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, член-кореспондент Національної академії наук України, проректор з науково-педагогічної та наукової роботи, перший проректор Хмельницького національного університету

Заступник головного редактора.

Нижник В. М., д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України,

Голова редакційної колегії

проректор з науково-педагогічної роботи

серії «Економічні науки»

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); Бондаренко М. І., к. е. н.; Васильківський Д. М., д. е. н.; Ведерніков М. Д., д. е. н.; Вишковська Зофія, д. е. н. (Польща); Геєць В. М., д. е. н.; Гончар О. І., д. е. н.; Григорук П. М., д. е. н.; Джалагонія Давід, проф. (Грузія); Диха М. В., д. е. н.; Дудко В. М., д. е. н. (Російська Федерація); Журба І. Є., д. е. н.; Завгородня Т. П., д. е. н.; Замазій О. В., д. е. н.; Євдокимов В. В., д. е. н.; Йохна М. А., д. е. н.; Ковальчук С. В., д. е. н.; Кулинич Р. О., д. е. н.; Лук'янова В. В., д. е. н.; Ляшенко О. М., д. е. н.; Любохинець Л. С., к. е. н.; Матюх С. А., к. е. н.; Мікула Н. А., д. е. н.; Микитенко В. В., д. е. н.; Мороз О. В., д. е. н.; Нижник В. М., д. е. н.; Олуйко В. М., д. н. держ. упр.; Орлов О. О., д. е. н.; Рудніченко Є. М., д. е. н.; Савіна Г. Г., д. е. н.; Семикіна М. В., д. е. н.; Скоробогата Л. В., к. е. н.; Стадник В. В., д. е. н.; Тельнов А. С., д. е. н.; Ткаченко І. С., д. е. н.; Троціковські Тадеуш, к. е. н. (Польща); Тюріна Н. М., к. е. н.; Філіппова С. В., д. е. н.; Хрущ Н. А., д. е. н.; Церуйова Тетяна, д. е. н. (Словакія); Череп А. В., д. е. н.; Чорна Л. О., д. е. н.

Технічний редактор

Кравчик Ю. В., к. е. н.

Редактор-коректор

Броженко В. О.

**Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 11 від 31.05.2019**

**Адреса
редакції:**

**Україна, 29016,
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
Хмельницький національний університет
редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"**



(0382) 67-51-08

e-mail:

Visnyk.khnu@gmail.com

web:

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

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

© Хмельницький національний університет, 2019

© Редакція журналу "Вісник Хмельницького
національного університету", 2019

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ВЄДЕНІНА Ю. Ю., ПЕТРУХНЕНКО Л. Є., ВЄЛЬКІН Б. О. УТИЛІЗАЦІЯ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	7
ГРАБОВСЬКА І. В. РОЛЬ ІННОВАЦІЙ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	12
ЄФРЕМЕНКОВА Н. А. ЧИННИКИ ПРИСКОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	18
КАЛІНСЬКА Т. А., ЧЕБАН Т. М. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНМИ ЗАПАСАМИ У СФЕРІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	22
РЗАЄВА Т. Г., КРАСУЦЬКИЙ Р. І. ХАРАКТЕРИСТИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ІННОВАЦІЙНІ ОЗНАКИ ЙОГО РОЗВИТКУ	27
ШАТІЛО О. В. НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС»	30

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

ВАСИЛЬЦІВ Т. Г., ЛУПАК Р. Л., ЛЕВИЦЬКА О. О., МУЛЬСКА О. П. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ МІГРАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ	36
МОРОЗ С. В., МЕЙШ В. О., РИБІНСЬКА А. П. РИНОК ПРАЦІ УКРАЇНИ	40
СКОРИК Г. І., ЛИННИК О. О., БАРИНОВ В. В. УДОСКОНАЛЕННЯ ЯКОСТІ ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ЛІТНІХ ЛЮДЕЙ В УКРАЇНІ	47
ХАРУН О. А. ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ОСВІТНЬОЇ СКЛАДОВОЇ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	52

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

РЗАЄВ Г. І., ПЕТРИК О. М. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА АНАЛІТИЧНЕ СПРЯМУВАННЯ ЇЇ ОЦІНКИ	60
--	----

САГАЙДАК М. П., СМІРНОВ Є. В., ТЕПЛЮК М. А. ЦІНІСНО-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ	64
--	----

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

БУШОВСЬКА Л. Б., БИТИЙ А. В. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ГАЛУЗЕВИХ СТРУКТУР	69
---	----

ВАСИЛЕЧКО Н. В., ВАСИЛЬЦІВ Т. Г. ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ: АСПЕКТ ПРОТИДІЇ УХИЛЕННЮ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ОФШОРНИХ ЗОН	71
---	----

ВОЛОШИН В. С. ОБЛІК ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЇ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З ВИКОРИСТАННЯМ АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ	78
--	----

ГОРБУНОВА А. В. РОЗВИТОК БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ З УРАХУВАННЯМ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ	82
--	----

ДИБАЧ І. Л. РЕГІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ	87
---	----

ЗАЙЦЕВА О. І., ФУРСОВ А. М. МАРКЕТИНГ ВРАЖЕНЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ В ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	95
---	----

КАПНОС Г. І., ЛАРІОНОВА К. Л., ЛИПЧАК М. І. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЗАГАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ (TQM) НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	100
---	-----

КРАМАРЕНКО А. В. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВЗАЄМОДІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ТА ГЛОБАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ МЕРЕЖ	106
---	-----

КУКЛІНОВА Т. В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	112
--	-----

КУЧЕРУК О. Я., КИСІЛЬ Т. М. ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ТА ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ МЕТОДОМ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ	116
---	-----

ЛЕВИЦЬКА І. В. ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ПОСЛУГ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	122
--	-----

ЛІЩИНСЬКА Л. Б. ГЕОІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	129
--	-----

МЕЙШ А. В., МАТВІЙЧУК О. В. МОДЕЛІ ТА ТИПИ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК	132
МЕЛЬНИК Т. Ю. ОБґРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ІНТЕРЕСІВ РІЗНИХ УЧАСНИКІВ ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН	136
ТАНАСІЄНКО Н. П., ПОПЛАВСЬКА О. В., ФЕДОРЧУК І. І. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИРІШЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ	142
РЗАЄВ Г. І., КОВАЛЬЧУК Т. А. КОНКУРЕНЦІЯ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК: ЗВ'ЯЗОК І ЗАЛЕЖНІСТЬ	147
РЗАЄВА Т. Г., ГАВРИШ Р. О. НАПРЯМИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ ТА ЇХ НЕДОЛІКИ	151
СОКОЛЮК Г. О. ДІАЛЕКТИЧНИЙ ЗВ'ЯЗОК КАТЕГОРІЙ ТА АТРИБУТІВ РОЗВИТКУ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УЧАСНИКІВ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ	156
ХУДОЛЄЙ Л. В. РОЗРОБКА МОДЕЛІ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ З УРАХУВАННЯМ ОСОБЛИВОСТЕЙ КРАЇН З ТРАНСФОРМАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ	161
ЦВІГУН Т. В. ВПЛИВ ФАКТОРІВ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА	165
ШЕВЧЕНКО Л. В. АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКО-НІМЕЦЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	169
ШЕВЧУК К. С. ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СФЕРІ ПРОТИДІЇ ЗЛОЧИННОСТІ	176
ШУШКОВА Ю. В. АНАЛІЗУВАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ПРОЦЕСІВ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА РЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ	179
ЯЗІНА В. А. СУТНІСТЬ КОМУНІКАТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ	184
ГОРДСЄВА-ГЕРАСИМОВА Л. Ю. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	187
БАРДАЧЕНКО Д. М., ГАРАФОНОВА О. І. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ЯК ЗАПОРУКА ФОРМУВАННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ	191

ГРИГОРУК С. С., ЛІСЦИНА М. Д. ОПТИМІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗПОДІЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПОТОКІВ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЇХ ПРОПУСКНОЇ ЗДАТНОСТІ НА РЕГУЛЬОВАНОМУ ПЕРЕХРЕСТІ	196
СЕЛЬСЬКИЙ А. А. СТРАТЕГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	202
ЄЛІСЄЄВА О. К., БАБАК К. О. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА	208
ЛЮБОХИНЕЦЬ Л. С., ШПУЛЯР Є. М. ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТРЕНДИ МАЙБУТЬОГО	212
ШАРКО М. В., ОЛЕЙНИК Н. М., КОВЕРГА А. В., ПЕТРУШЕНКО Н. В. ПРОБЛЕМНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ ПІДПРИЄМСТВ	218
ВОРВИХВОСТ О. Д. МЕХАНІЗМ ВЗАЄМОДІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СТРУКТУРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	223
ЦИМБАЛЮК Г. С. ІННОВАЦІЙНЕ СПРЯМУВАННЯ РОЗВИТКУ АДАПТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ	229
ХОЛОДЕНКО А. М., ГРЕБЕННИК Н. Г., ДАНЧЕНКО О. О. ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ РОЗПОДІЛУ МОРЯКІВ ЗА ВАКАНСІЯМИ	233
БИЛАШ ЛЮДМИЛА ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА И ЗНАЧЕНИЕ ЛИДЕРСТВА В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ПЕРЕМЕН	241
САС Л. С. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОБСТЕЖЕННЯ СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ООНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	249
ШАРКО В. В. АЛГОРИТМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ	253
ГУМЕНЮК А.Ф. ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ В СТВОРЕННІ ОСББ В УКРАЇНІ	259
КОЗАК О. А. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	265

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 621.039.75

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-7-11

ВЕДЕНІНА Ю. Ю., ПЕТРУХНЕНКО Л. Є., ВСЬКІН Б. О.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

УТИЛІЗАЦІЯ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуті основні екологічні проблеми України. Досліджені питання, що пов'язані з переробкою і утилізацією відходів. Використані та проаналізовані статистичні дані та визначені основні завдання утилізації та переробки відходів. Визначено, які типи сміття найбільше переважають в Україні, та знайдено оптимальні шляхи вирішення проблем, пов'язаних з відходами та їх переробкою. Систематизовано і викладено в логічній послідовності теоретичні засади поводження з твердими побутовими відходами в Україні, а саме: проаналізовано та оцінено сучасні методи поводження з відходами; розглянуто основні етапи реалізації стратегії підвищення ефективності галузі поводження з ТПВ в сучасних умовах.

Ключові слова: утилізація сміття, відходи, тверді побутові відходи, комплексна переробка, екологічні проблеми, регіональний рівень, інновації.

VIEDIENINA YU., PETRUHNENKO L., VIELKIN B.

Kremenchuk National University named after Mikhail Ostrogradsky

UTILIZATION OF MUNICIPAL SOLID WASTE AS A BASIS FOR SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT

In this article the main ecological problems of Ukraine are regarded. Issues, which are connected with the recycling and utilization of wastes are investigated. Statistical data are used and analysed. The main tasks of utilization and recycling of wastes are determined. It is defined which types of rubbish dominate in Ukraine. The optimal ways to solve the problems, which are connected with wastes and their recycling are found. The theoretical foundations of solid household waste management in Ukraine are systematized and described in logical sequence, namely: modern methods of waste management have been analysed and evaluated; the main stages of implementation of the strategy of increasing the efficiency of the field of solid waste management in modern conditions are considered. Thus, the basic purpose given educational to a subject is mastering by bases of modern methods of recycling waste products.

The special attention is given to ecologically safe technologies of the manipulation with waste products with the purpose of minimization negative influence on an environment. The main method of solving the problem is the introduction of effective measures for the rapid, safe processing of solid household waste and obtain a positive economic and environmental impact from the recycling and reuse of raw materials. Every year the rate of accumulation of the waste produced in Ukraine is increasing. A new set of problems is created by the environmental pollution: the extinction of entire species of flora and fauna, the emergence of new modifications of diseases which are transmitted by genetic code and so on. These factors have determined the choice of the topic and made it relevant and practical using. The methods of waste recycling with the generation of the heat at the regional level require further studying. All this points require the need for further research in this sphere and calculating the economic and environmental impact from reusing household of waste in Ukraine and individual regions. The main purpose of the article is developing of the effective methods of waste disposal and recycling at the regional level, using foreign experience in managing solid household waste.

Keywords: disposal debris, wastes, municipal solid wastes, complex recycling, ecological problems, regional level, innovations.

Постановка проблеми та її актуальність. Проблема раціонального поводження з твердими побутовими відходами (ТПВ) є однією з найгостріших в усіх державах. Увага до питань підвищення ефективної переробки й утилізації ТПВ в Україні з боку як органів влади, так і наукових кіл останнім часом значно посилилась [1]. Основним методом вирішення проблеми виступає впровадження ефективних заходів швидкої, безпечної обробки твердих побутових відходів і отримання позитивного економічного й екологічного ефекту від переробки та багаторазового використання сировини.

Швидкість накопичення відходів, що продукуються в Україні збільшується з кожним роком. Забруднення навколишнього середовища породжує новий ряд проблем: вимирання цілих видів флори та фауни, виникнення нових модифікацій захворювань, що передаються генетично та інше.

Дані чинники визначили вибір теми та зумовили її актуальність і практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблем поводження з побутовими відходами присвячено праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених: С. В. Кривенко [2], О. А. Мельниченко, О. Ф. Балацького, Р. П. Козаченко, І. В. Кривов'язюк, Т. М. Довгої [3], М. С. Самойліка [4] та інших.

Разом з цим недостатньо обґрунтовано використання відходів у якості вторинної сировини в Україні та доцільність впровадження інноваційних технологій щодо зменшення негативного впливу на навколишнє середовище. Вимагають додаткового вивчення методи переробки відходів з утворенням теплової енергії на регіональному рівні. Все це вказує на необхідність проведення додаткових досліджень у цій сфері та розрахунку економічної та екологічної ефективності від переробки побутових відходів в Україні та окремих регіонах.

Основною метою статті є розробка ефективних методів утилізації та переробки відходів на регіональному рівні, використання закордонного досвіду поводження з твердими побутовими відходами.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах найчастіше застосовують наступні методи утилізації ТПВ – спалювання і захоронення. Оскільки спалювання є достатньо дорогим і небезпечним для довкілля процесом, то майже 2/3 від середнього обсягу ТПВ у світі хоронять на стихійних або санітарних звалищах, полігонах.

У всіх розвинутих країнах світу діє технологія сортування відходів, відповідно до якої відходи поділяються за видами.

Наприклад, для Німеччини характерна роздільна система збирання відходів залежно від матеріалів та місць їхнього утворення з подальшим досортуванням на заводах сортування та перероблення вторинної сировини. У Швеції відходи сортуються на горючі та негорючі за принципом тепловіддачі з подальшою переробкою горючих на енергію [1–4]. З 1998 року в країнах Європейського союзу встановлена норма - 50 % для переробки всіх відходів. З 2001 року в Нідерландах запроваджена програма, яка гарантує відсутність пакувальних відходів на звалищі [7].

Лідерами за обсягами корисного використання ТПВ є Нова Зеландія, Кувейт, Данія, Нідерланди, Німеччина, Швеція та Швейцарія. Частка захоронених побутових відходів у цих країнах складає не більше 5% від їх загальної кількості, а питома вага переробки та компостування перевищує 50%. Наведемо як приклад європейські країни, де частка роздільного сміття становить приблизно 85%, а 15%, що залишилися, або спалюють екологічно чистим способом, або ж переробляють за допомогою інноваційних енергоощадних технологій.

Порівняльний аналіз шляхів вирішення проблеми з утилізації сміття в країнах світу представлений у таблиці 1. Під терміном «рециклінг» розуміємо вторинне промислове використання відходів виробництва і споживання [3]. Прикладами для наслідування є високорозвинені країни світу. Наприклад, в Німеччині щорічно переробляється сировина вартістю в пів трильйона євро, а частка вторинного перероблювання відходів досягає 65% в той час, коли в Україні цей показник дорівнює 5% [4].

На даному етапі розвитку українського суспільства найефективнішим інструментом на шляху до розв'язання проблеми глобального скупчення сміття є розподіл відходів.

У розвинених країнах світу, крім звичайних контейнерів для сміття встановлюють різнокольорові баки для збору окремих видів вторинної сировини. Цікаво, що така тенденція прижилася та активно розвивається сьогодні в Україні. Кожен колір смітєвого бака означає окремий вид матеріалу: зелений – скло; синій – газети, журнали; жовтий – пластикові обгортки та картон; чорний – органічні залишки; коричневий – для небезпечних відходів, наприклад, батарейки; помаранчевий – пластикові пляшки та пластикові обгортки; червоний – відходи, які не перероблюються. Не так давно в Європі з'явилися контейнери навіть для збору старого непотрібного взуття та одягу [4, 7]. Текстиль направляють в спеціальний сортувальний центр, де відбувається попередній відбір і очищення. Речі, які ще є придатними, відправляють на благодійність, а непотрібні й розділені за типом тканини, відповідно до свого типу, переробляють як вторинну сировину. З тканини, наприклад, можна отримати гарний «художній» папір і папір для банкнот. Взуття також поділяється на складові, і поетапно перероблюють пластмасу, гуму, шкіру. Подібний приклад вже був в історії, коли компанія «NIKE» досягла великих успіхів, запустивши програму в магазинах США, де можна отримати знижку за принесене старе взуття [1].

Функціонування екологічної політики відбувається на трьох рівнях – національному, регіональному та локальному. Перший рівень включає розробку методологічного, нормативного та правового забезпечення; впровадження екологічного аудиту та екологічної експертизи; здійснення державного контролю за дотриманням законодавства, втілення в життя система збору, обробки, аналізу й збереження інформації; поширення екологічних знань.

На регіональному рівні здійснюється оцінювання потреби в природних запасах регіонального значення; опрацювання цільових проектів та програм. На локальному рівні регулюється природокористування окремих виробництв чи об'єктів (родовищ, кар'єрів, свердловин тощо) [4].

Оцінювання статистичних даних щодо утилізації відходів по регіонах України за 2017 рік [5] свідчить про досить низький рівень даного процесу в нашій країні. Так, питома вага утилізованих відходів у загальній кількості утворених в цілому по Україні становить 27,3%, найвищий рівень утилізації в Черкаській області – 59,2% та Запорізькій – 52,7%, найнижчий – у Закарпатській області (0,1%) та у м. Київ (1%). Питома вага утилізованих відходів у Полтавській області складає лише 7,9%, що вказує на необхідність застосування інноваційного підходу до вирішення даної проблеми в регіоні. На рис. 1 наведено обсяги утворення відходів за регіонами України у 2017 році.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз шляхів вирішення проблеми з утилізації сміття в країнах світу

Країна	Проблеми та їх вирішення	Результати та досягнення
Японія	До 1993 року в Японії перероблялося всього 8% відходів із 45 млн тонн, які утворюються щорічно. Понад 15 років жителів привчають до того, щоб вони розділяли сміття на декілька категорій: біля кожного будинку ставлять пластмасові контейнери й мішки різного кольору з відповідними написами. Для будь-якої пляшки є місткість свого кольору. У рейтингу Японія перебуває на другому місці після США за залишеним побутовим сміттям на людину.	До початку XXI століття досягнуто 100 % результату в рециклізації алюмінієвих банок (це єдина країна у світі, яка досягла такого ефекту). В Японії утилізації підлягає кожен чек, будь-який проїзний квиток.
Франція	У Парижі налічується 2,1 млн жителів, які кожен день виробляють 3 тис. тонн відходів.	Кожне міське звалище оснащено трьома спеціальними баками: для скла, паперу та іншого сміття. Кожен смітник оснащений мікрочіпом, котрий автоматично фіксує час наповнення і час вивезення. Сміттєвози обладнані зчитувальними пристроями та бортовими комп'ютерами, які автоматично зчитують цю інформацію та відправляють її на центральний комп'ютер диспетчерської. Логістики, аналізуючи наповнення смітників, розраховують оптимальні маршрути машин і робочі зміни.
Німеччина	За останні 4 роки частка побутових відходів, що підлягають повторному використанню, зросла з 12% до 30%, а річний оборот промисловості на схемах рециклінгу досяг 6 млрд євро. Виробництво компосту з побутових відходів за цей час зріс із 300 000 тонн до 2 млн тонн, а кількість великих установок для компостування – з 25 до 150.	Німецький уряд схвалив план зі збору та переробки бляшаних банок і пластикових пляшок. Всі виробники зобов'язані стягувати 0,2 євро за бляшані банки й невеликі пляшки та близько 0,37 євро за більш велику тару. Німецьким покупцям відшкодовують гроші після того, як вони повернуть використаний посуд. Кошти від цієї заставної ціни, (наприклад, скляні пляшки) розподіляються наступним чином: 85% йде на організацію збору тари, а 15% – безпосередньо на саму переробку.

З рис. 1. можна зробити висновки, що «лідером» з утворення відходів за регіонами України залишається Дніпропетровська область (243,1 млн т), що складає 66,4% від загального обсягу утворених відходів в країні. Питома вага Полтавської області у загальному обсязі утворених відходів в Україні становить 9,6%, що пояснюється додатковими утвореними відходами від ТОВ «Сристівський гірничо-збагачувальний комбінат».



* З урахуванням 30929,1 тис. т відходів, що утворилися під час проведення розкривних робіт у шахт та кар'єрів ТОВ "Сристівський гірничо-збагачувальний комбінат"

**За даними державної служби статистики України

Рис. 1. Обсяги утворення відходів за регіонами України у 2017 році [5]

На рисунку 2 наведено кількість утворених відходів в Україні, Дніпропетровській та Полтавській областях за період 2010–2017 рр.

Прогнозується, що норма утворення ТПВ на одиницю населення до 2020 року має зрости до 347 кг/рік, а у 2030 році – до рівня 640 кг/рік. З рис. 3 видно, що серед міст Полтавської області перше місце за обсягами утворення ТПВ посідає Полтава, а друге – Кременчук, що пояснюється значною чисельністю населення та промисловим потенціалом.

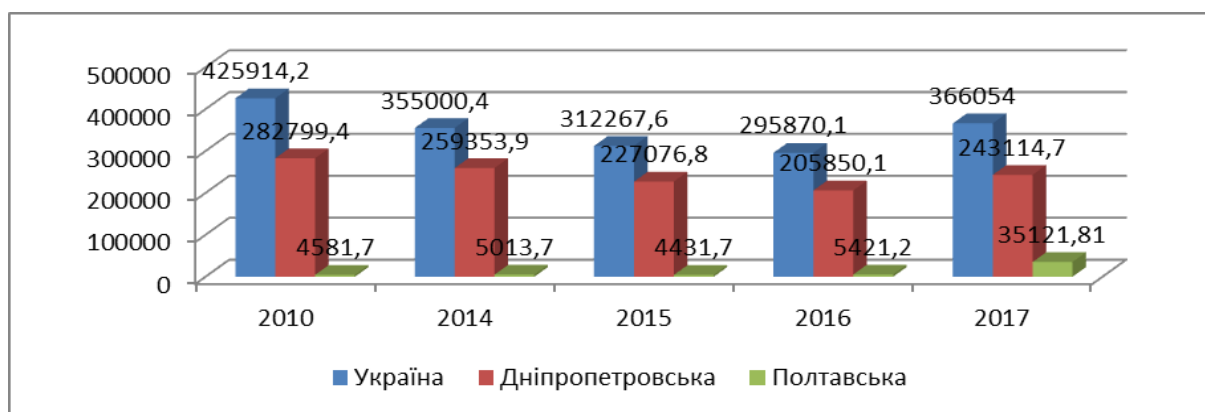


Рис. 2. Кількість утворених відходів в Україні, Дніпропетровській та Полтавській областях за період 2010–2017 рр. [5]

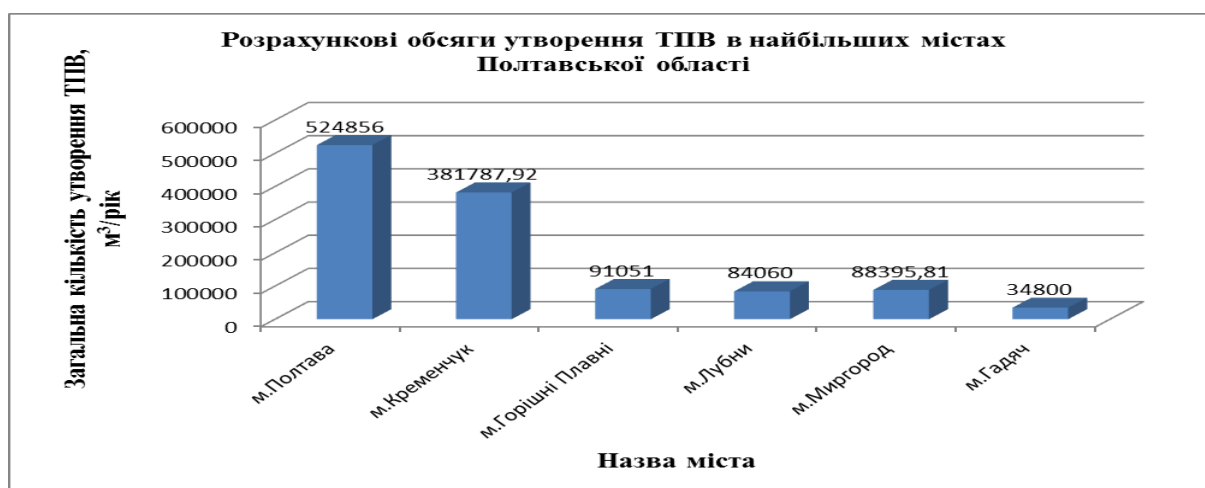


Рис. 3. Кількість ТПВ в найбільших містах Полтавської області (складено за даними [6])

У Комплексній програмі поводження з твердими побутовими відходами у Полтавській області на період 2017–2021 роки було сформовано завдання і певні заходи щодо переробки сміття на даний період.

Вони спрямовані на збільшення фінансування будівництва сортувальних станцій і заводів з переробки твердого побутового сміття, збільшення обсягу ділянок для компостування відходів тощо. Основними спонсорами є місцеві бюджети та інші джерела фінансування [7]. Частка грошей інших джерел фінансування складає 90 %, що свідчить про малу зацікавленість обласних і місцевих бюджетів.

Найбільш пріоритетним для органів управління має стати завдання просування екологічних нововведень. Необхідно впроваджувати в містах інноваційну екосистему на основі співпраці університетів; дослідницьких лабораторій; міської влади; фондових організацій (державних та міжнародних); бізнес-компаній переробників; користувачів (корпоративний сектор та громадяни); регуляторних структур (стандартизації). В останні роки в Україні впроваджено декілька інноваційних розробок, які здатні розв'язати проблему утилізації сміття.

1. Вченими Інституту мікробіології та вірусології впроваджено технологію переробки харчових відходів. Під дією сухого мікробного препарату розкладається 95% відходів, а їх маса зменшується у 20–30 разів. Для стрімкого процесу зброджування (2–3 тижні) поєднують 5 кг препарату з 1 тонною відходів та 1,5 тоннами води при температурі 25–30 градусів. Технологія була вдало впроваджена ще у 2003 році на антарктичній станції «Академік Вернадський».

2. Київський національний університет ім. Т.Г. Шевченка створив інноваційний спосіб утилізації шин, який не забруднює екологію, на відміну від спалювання, та функціонує набагато результативніше від сучасних методів (піроліз, механічне подрібнення та криогенна переробка). Технологія ґрунтується на магнітному ударі, під дією якого шина розкладається на гуму та сталевий дріт.

3. Вчені Української академії наук винайшли заміну закордонним сміттєпереробним заводам, на спорудження яких необхідні великі інвестиції. Це мобільний завод, який дає можливість утилізувати тверді повсякденні відходи на місцях звалищ за відсутності електроенергії. Відсутність прив'язки до заводів – це основна перевага проекту, тобто перероблення відходів може бути на місці звалища з невеликою вартістю (у 2 рази дешевше у порівнянні зі сміттєпереробними заводами). Сутність проекту в тому, що мобільний завод здійснює розподіл твердих побутових відходів, залишки збагачуються торфом чи тирсою, з цих відходів відбирається метал, скло та пластик, а з суміші, що отримали, створюють брикети твердого палива, які застосовують на комунальних виробництвах та у приватних домогосподарствах.

4. Вчені Інституту відновлюваної енергетики НАН України створили технологію перероблення біоорганічних та твердих побутових відходів, використовуючи окиснювальний піроліз, який вперше застосовувався в таких цілях. Отже, українські вчені знайшли кілька ефективних способів переробки сміття, проте перейняти досвід інших країн теж не буде зайвим. Тим паче, що деякі з них мають несподівані та оригінальні шляхи боротьби з відходами [4].

Висновки. Отже, в результаті вище викладеного можна запропонувати наступні заходи з переробки або утилізації відходів з урахуванням екологічної ситуації в Україні, а саме:

- 1) застосування програм зі збору роздільного сміття, їх пропаганда;
- 2) впровадження нових факультативних предметів в програму загальноосвітніх шкіл для навчання покоління, вихованого на принципах збереження природи;
- 3) будівництво кількох високотехнологічних заводів з переробки сміття;
- 4) посилення державного контролю за процесом захоронення сміття;
- 5) впровадження штрафів за несанкціонований вивіз і викид сміття, навіть в незначних кількостях [7].

Таким чином, основним фактором, що впливає на стан довкілля, є екологічна свідомість суспільства і рівень виховання населення. Щоб виростити покоління на традиціях збереження природи й дотримання порядку, потрібно не менше 20 років. Якщо кожен член суспільства стане замислюватися над екологічним станом середовища, ми зможемо запобігти «сміттовому колапсу».

Література

1. Проблема утилізації промислових відходів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eworks.com.ua/work/166_Ytilizaciya_vidhodiv_naftopererobki_ta_naftohimii.html.
2. Кривенко С. В. Проблеми вдосконалення системи управління сферою поводження з твердими побутовими відходами: регіональний аспект / С. В. Кривенко // Управління розвитком. – 2015. – № 2. – С. 12–19.
3. Довга Т. М. Впровадження сучасних технологій рециклінгу твердих побутових відходів / Т. М. Довга // Економіка та держава. – 2011. – № 8. – С. 68–71.
4. Самойлік М. С. Комплексна оцінка ефективності регіональних систем поводження з твердими відходами / М. С. Самойлік // БІЗНЕС ІНФОРМ. – 2014. – № 4. – С. 220–226.
5. Сайт державної служби статистики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Офіційний сайт Полтавської обласної ради. Комплексна програма поводження з твердими побутовими відходами у Полтавській області на період 2017–2021 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://docs.google.com/viewer?url=http://oblrada.pl.ua/ses/programs.pdf>
7. Велькін Б. О. Проблеми утилізації відходів на регіональному рівні / Б. О. Велькін, К. П. Мажаренко // Матеріали Міжнародного форуму «Актуальні проблеми та перспективи розвитку національного господарства в умовах глобальної нестабільності», 28–29 листопада 2018 р. – Кременчук, 2018. – С. 271–273.

References

1. Problema utylizatsii promyslovykh vidkhodiv [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://eworks.com.ua/work/166_Ytilizaciya_vidhodiv_naftopererobki_ta_naftohimii.html.
2. Kryvenko S. V. Problemy vdoskonalennia systemy upravlinnia sferoiu povodzhennia z tverdymy pobutovymy vidkhodamy: rehionalnyi aspekt / S. V. Kryvenko // Upravlinnia rozvytkom. – 2015. – № 2. – S. 12–19.
3. Dovha T. M. Vprovadzhenia suchasnykh tekhnolohii retsyklinhu tverdikh pobutovykh vidkhodiv / T. M. Dovha // Ekonomika ta derzhava. – 2011. – № 8. – S. 68–71.
4. Samoilik M. S. Kompleksna otsinka efektyvnosti rehionalnykh system povodzhennia z tverdymy vidkhodamy / M. S. Samoilik // BIZNES INFORM. – 2014. – № 4. – S. 220–226.
5. Sait derzhavnoi sluzhby statystyky v Ukraini [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Ofitsiyni sait Poltavskoi oblasnoi rady. Kompleksna prohrama povodzhennia z tverdymy pobutovymy vidkhodamy u Poltavskii oblasti na period 2017–2021 rr. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://docs.google.com/viewer?url=http://oblrada.pl.ua/ses/programs.pdf>
7. Vielkin B. O. Problemy utylizatsii vidkhodiv na rehionalnomu rivni / B. O. Vielkin, K. P. Mazhareno // Materialy Mizhnarodnoho forumu «Aktualni problemy ta perspektyvy rozvytku natsionalnoho hospodarstva v umovakh hlobalnoi nestabilnosti», 28–29 lystopada 2018 r. – Kremenchuk, 2018. – S. 271–273.

Рецензія / Peer review : 25.06.2019

Надрукована / Printed : 04.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Хоменко М. М.

УДК 330.341.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-12-17

ГРАБОВСЬКА І. В.
Хмельницький національний університет

РОЛЬ ІННОВАЦІЙ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкривається роль інновацій в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств. Проаналізовано різні наукові визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства», на цій основі окреслено класифікації чинників інноваційного забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Досліджено теоретичні основи сутності інноваційної діяльності, проаналізовано підходи до визначення понять «інновація» та «розвиток». Виявлено недостатнє використання інноваційного чинника конкурентоспроможності вітчизняними промисловими підприємствами. Запропоновано комплекс рекомендацій щодо вдосконалення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання та механізму державного впливу на зростання інноваційної спроможності підприємства. За результатами дослідження зовнішніх і внутрішніх умов активізації інноваційної діяльності розкрито змістовну сутність показника інноваційної конкурентоспроможності промислових підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інновації, інноваційний розвиток, чинники конкурентоспроможності, промислове підприємство, конкурентні переваги, інноваційна діяльність, інноваційна спроможність підприємства.

GRABOVSKAYA I.
Khmelnytskyi National University

THE ROLE OF THE INNOVATION IN ENSURING OF COMPETITIVENESS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

In the article the problems associated with the definition of the role of investment and innovation as a key factor in ensuring the competitiveness of the industrial enterprises. Various scientific definitions of the concept of "competitiveness of the enterprise" are analysed, on this basis the classification of factors of innovative providing of competitiveness of the enterprise is outlined. Theoretical bases of the essence of innovative activity are investigated, approaches to definition of the concept «innovation» and «development» are analysed. Insufficient use of innovative factor of competitiveness by domestic industrial enterprises is revealed. It is noted that sustainable economic development in the long term is primarily due to the introduction of foreign experience of innovative activities of highly developed countries, the action of factors aimed at supporting the development of advanced achievements of domestic technology and science, technology. Factors of ensuring the competitiveness of the economic entity by stimulation of process of introduction of results of innovative activity in its economic practice are investigated. The list of the most important problems in the sphere of innovative activity in Ukraine is formulated. It is proved that the ability of an industrial enterprise to actively innovate increases its chances in competition and creates significant multifaceted advantages. A set of recommendations for improving the innovation activity of economic entities and the mechanism of state influence on the growth of innovative capacity of the enterprise are offered. According to the results of the study of external and internal conditions of activation of innovative activity, the substantive essence of the indicator of innovative competitiveness is revealed, which characterizes the efficiency of the industrial enterprise utilization of the existing innovative potential and the development of the innovation system in which it operates.

Keywords: competitiveness, innovation, innovative development, factors of competitiveness, industrial enterprise, competitive advantages, innovative activity, innovative capacity of the enterprise.

Постановка проблеми. Процес глобальної економічної інтеграції в умовах становлення постіндустріальної парадигми розвитку світового господарства сприяє посиленню конкурентної боротьби, виникненню її нових форм та методів, що обумовлює модифікацію системи чинників формування конкурентних переваг. Домінуючою тенденцією світогосподарської архітектури в сучасних умовах є інтелектуалізація факторів суспільного виробництва, що дозволяє створювати унікальні конкурентні переваги на довготривалу перспективу. У розвинених країнах сформувалась інноваційна модель економічного розвитку, яка базується на інтенсивному продукуванні та використанні нових знань, за рахунок втілення яких в освіті, технологіях, організації виробництва, товарах на сьогодні досягається від 70% до 85% приросту їх ВВП [3, с. 56].

В умовах сьогодення, активних інтеграційних та глобалізаційних процесів, посилення конкуренції, підвищення нестабільності внутрішнього та зовнішнього середовища формування конкурентних переваг породжує нові вимоги до державної політики у напрямі підвищення та створення умов забезпечення конкурентоспроможності економічних суб'єктів. Сталий економічний розвиток у довгостроковому періоді насамперед обумовлений впровадженням зарубіжного досвіду інноваційної діяльності високорозвинутих країн, дією чинників, що спрямовані на підтримку освоєння передових досягнень вітчизняної техніки і науки, технології. На етапі переходу до інноваційного типу економіки саме розвитку концепції сталого розвитку підприємств повинна бути приділена особлива увага, оскільки на рівні первинної ланки економіки відбувається апробація численних нововведень, комерціалізація науково-технічних розробок, освоєння та випуск принципово нових продуктів. Інноваційні чинники є визначальними в системі підвищення конкурентоспроможності економіки країни і слугують прискоренню, перманентності інноваційного процесу та розвитку, ефективності функціонування інноваційної системи.

Однак сучасні тенденції розвитку національної економіки України не відповідають постіндустріальному вектору глобальних перетворень. Аналіз статистичних даних свідчить, що порівняно з більшістю розвинутих країн Україна не використовує в повному обсязі інноваційні чинники зростання. У країні до цього часу не створені умови для відповідного фінансування розвитку науки та освіти, стимулювання інвестицій в технологічні інновації. Зараз вартість наукоємних технологій, комп'ютерного програмного забезпечення, ліцензій, патентів у національному багатстві України складає лише 0,1% [11, с. 25]. Конкурентоспроможність України до цього часу визначають традиційними галузями, конкурентоспроможність яких базується на порівняльних факторних перевагах, у тому числі на дешевій робочій силі.

Розвиток національної інноваційної системи гальмується відсутністю чіткої концепції інноваційних національних пріоритетів, цілеспрямованого, послідовного і системного управління інноваційними процесами з боку держави, незадовільним інституціональним забезпеченням інноваційних перетворень, нестабільністю та суперечливістю нормативно-правової бази інноваційної діяльності; недостатнім використанням інноваційного потенціалу української науки та освіти (аналіз свідчить, що, не зважаючи на зростання обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт, їхня частка у ВВП постійно скорочується); незадовільним фінансуванням наукової і науково-технічної діяльності; низькою інноваційною активністю вітчизняного бізнесу [2, с. 121].

Прояв негативних тенденцій розвитку економіки України свідчить про відсутність системного підходу до управління інноваційним розвитком та процесами. Така ситуація ініціює питання формування інноваційної стратегії на всіх рівнях управління, що постане ефективним інструментом розроблення та втілення системи підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств для стимулювання їх інноваційного та соціально-економічного розвитку. Таким чином, актуальним вбачається дослідження механізмів підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств та забезпечення їх сталого розвитку в контексті інвестиційно-інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Серед наукових праць, в яких досліджуються теоретичні основи конкурентоспроможності підприємств, необхідно відзначити роботи таких зарубіжних вчених: І. Ансофф, В. Андріанов, Ф. Вірсеми, С. Гареллі, М. Гельвановський, М. Делягін, П. Друкер, С. Коен, Ф. Котлер, П. Кругман, Дж. Мур, І. Накатані, Б. Нейлбафф, М. Портер, Дж. Прокопенко, Р. Райх, Д. Рікардо, Дж. Сакс, А. Сміт, Дж. Стренд, М. Трейсі, Ф. Файнзілбер, Р. Фатхудінов, Ф. Хайєк, Г. Хамел, Дж. Харт, Б. Шлюсарчик тощо. Сучасними українськими дослідниками (О. Амош, В. Верба, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Зянько, С. Ілляшенко, Н. Краснокутська, Б. Мільнер, П. Перерва, І. Федулова, О. Шакура, А. Яковлев тощо) розглянуто різні аспекти управління інноваційним розвитком підприємств, в яких підкреслюється роль інновацій у забезпеченні розвитку та конкурентоспроможності як країни в цілому, так і окремих її елементів, в той же час в недостатній мірі висвітлено проблеми конкурентоспроможності окремих підприємств, стратегій та механізмів формування інноваційних конкурентних переваг, впливу інновацій на економічне забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання.

Удосконалення потребують сучасні методики оцінки впливу інноваційного фактору на рівень конкурентоспроможності промислових підприємств та характер їх конкурентних переваг. Досить актуальними для України як на науковому рівні, так і на прикладному, є проблеми формування ефективного механізму державної підтримки інноваційної діяльності, диверсифікації джерел фінансування наукових досліджень, розбудови сучасної інноваційної інфраструктури, забезпечення системності та ефективності інноваційних процесів. Актуальність та висока науково-практична значимість системного дослідження інноваційних процесів, їх впливу на формування та ефективне використання конкурентних переваг з метою забезпечення стійкої конкурентної позиції суб'єктів господарювання на внутрішньому та світових ринках обумовили вибір теми статті.

Формулювання цілі статті. Мета статті полягає у дослідженні інноваційної діяльності як важливого фактору розвитку вітчизняних промислових підприємств та інноваційного забезпечення підвищення їх конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність сьогодні називають основним джерелом стійкого економічного зростання. Її основою, у свою чергу, є інноваційна активність бізнесу. Проведення інноваційної діяльності, тобто виготовлення нової продукції та надання нових послуг, реалізація інноваційних процесів є однією з найважливіших умов, які забезпечують підприємству стійкі позиції на ринку. Успіх все більшою мірою обумовлений оновленням технологій, освоєнням нових ринкових ніш і організаційними нововведеннями.

Інноваційна діяльність змінює тенденції життєдіяльності системи, з одного боку, порушує її стійкість, а з іншого – радикально її оновлює. Соціально-економічна система у вузькому сенсі є сукупністю ресурсів і економічних суб'єктів, що створюють єдине ціле (соціально-економічну структуру), взаємозв'язаних і взаємодіючих між собою у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг, на які формується попит в зовнішньому середовищі [1, с. 47-48]. Соціально-економічна система в будь-якому своєму вигляді та формі, суспільна формація, суб'єкт господарювання, фірма або підприємство, має дві тенденції свого існування: функціонування та розвиток.

Функціонування складної соціально-економічної системи (суб'єкта господарювання, організації) – це підтримка життєдіяльності, збереження функцій, що визначають цілісність, суттєві характеристики, які визначають конкурентоспроможність суб'єктів господарювання. Функціонування соціально-економічної системи характеризує обов'язкову наявність предметів і засобів праці та людей, які здійснюють трудову діяльність. Розвиток суб'єктів господарювання характеризує незворотні зміни в предметі, засобах праці та в людині. Підставою для проведення оцінки таких змін є поява нової якості, яка сприяє зміцненню збалансованості, незмінності функціонування соціально-економічної системи. Як наслідок, завдяки розвитку отримується нова якість, змінюється і підвищується продуктивність праці, поліпшується стимулювання праці, виникають нові конструкції, розробки.

Зв'язок функціонування та розвитку має діалектичний характер, що і відображає можливість та закономірність настання й проведення інноваційних змін. Функціонування стримує розвиток і в той же час є його живильним середовищем. Розвиток руйнує багато процесів функціонування, але створює умови для динамічного проведення змін. Таким чином виникає тенденція розвитку, яка відображає потребу періодичного оновлення виробництва, логістики, відносин тощо.

На етапі переходу української економіки до стійкого розвитку посилюється значення активізації інноваційної діяльності підприємств як пріоритетного на пряму зміцнення конкурентоспроможності на основі підвищення ефективності виробництва, поліпшення якості продукції і послуг. Перш ніж проаналізувати чинники інноваційного забезпечення підвищення конкурентоспроможності, доцільно дослідити таке поняття, як конкурентоспроможність підприємства. До найбільш розповсюджених відносяться такі:

- конкурентоспроможність підприємства – здатність виробляти й реалізовувати швидко, дешево, якісно, продавати в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування;
- конкурентоспроможність – це можливість ефективно керувати власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку;
- конкурентоспроможність – це виробництво й реалізація конкурентоспроможних товарів;
- конкурентоспроможність – систематична робота з усього виробничо-господарського циклу, що приводить до конкурентних переваг у сфері НДДКР, виробництва, управління, фінансів, маркетингу;
- конкурентоспроможність – це результат конкурентних переваг організації по всьому спектру проблем управління компанією [7, с. 279].

Вивчаючи фактори впливу на конкурентоспроможність, її забезпечення зростання, не можна залишити поза уваги вплив інновацій. Про це свідчить досвід зарубіжних та успішних вітчизняних підприємств. Поняття «інновація» вже достатньо висвітлено в науковій літературі і існує багато підходів до його визначення. Аналіз та узагальнення існуючих підходів до визначення поняття дозволяє розглядати інновацією як процес створення або впровадження нового товару (послуги), техніки або технології з метою підвищення конкурентоспроможності й отримання соціально-економічного та екологічного ефектів. Інновації впливають на підвищення організаційно-технічного рівня виробництва, на випуск нової та удосконалення вже освоєної продукції. Висока інноваційна активність забезпечує випереджаючий розвиток окремих економік або галузей, конкурувати з якими країнам, не здатним стимулювати інноваційну діяльність, стає все складніше.

Інноваційна активність відкриває перед підприємством перспективи та загрози. До перспектив належать сприяння проведенню досліджень та розробок новаторських ідей, створення нових конкурентоздатних наукових, технічних, технологічних, управлінських, організаційних, економічних, соціальних інновацій та отримання прибутку від їх реалізації. Загрози полягають у тому, що кардинальні зміни в діяльності підприємства вимагають від управлінського апарату розроблення нестандартних організаційних рішень щодо управління науково-дослідними роботами, вдосконалення інноваційних процесів, постійного оновлення виробництва, здійснення трансферу технологій, безперервного навчання та розвитку персоналу, формування сприятливого клімату і культури.

Вище зазначене підтверджує важливість впливу інноваційних процесів в забезпеченні високих показників діяльності підприємства та розвитку його стійких конкурентних переваг. Необхідність підсилення ролі інновацій як основоположного чинника конкурентоспроможності впливає з таких положень [5, с. 79]:

- інновації містять елемент новизни та змін, мають динамічний характер і властивість до розвитку;
- інновації тісно пов'язані з усіма іншими чинниками, що впливають на конкурентоспроможність продукту, підприємства, регіону та країни;
- інновації впливають на формування ринкового попиту, який сам по собі є доволі важливим чинником підвищення конкурентоспроможності.

Інновації як результат інноваційної діяльності, з одного боку, повинні бути орієнтовані на більш повне задоволення запитів споживачів, а з іншого – на отримання певного економічного ефекту.

Проаналізувавши усі сторони, ознаки інновацій, варто виділити такі головні характеристики та критерії [5, с. 81-82]: наявність істотного з погляду менеджменту характеру змін (зміни повинні мати принциповий, якісний характер; інноваціям має бути притаманна науково-технічна новизна); прояв творчої

діяльності; зв'язок із високим ризиком; володіння потенціалом підвищення ефективності усіх процесів загалом або їх частин; досягнення цільової ефективності; практичне втілення, використання у різноманітних сферах діяльності; здатність задовольняти ринковий попит, тобто потреби споживачів; приносити прибуток суб'єктам підприємницької діяльності (у випадку неможливості отримання вигоди від реалізації інновації організаціями, інновація зазвичай випадає із сфери інтересів); здатність створити довготривалий корисний ефект, що реабілітує витрати зусиль і засобів на впровадження нововведення; сьогодні в умовах екологічних катастроф варто додати ще одну характеристику інновації – екологічна безпека.

Класифікація інновацій, за Й. Шумпетером, досить містка і включає такі різновиди [12, с. 159]: продуктові інновації, що мають місце при виробництві невідомого ще споживачам нового продукту, або продукту з якісно новими властивостями; процесні (технологічні) інновації, які мають місце при впровадженні нового способу виробництва; сировинні інновації, або використання у процесі виробництва нової сировини, напівфабрикатів тощо; збутові інновації, які виникають під час освоєння нового ринку збуту; організаційні інновації, або введення нових організаційних та інституційних форм господарчої діяльності. Вчений наголошує на винятковій ролі підприємця-новатора в економічному прогресі, яка полягає у реформуванні виробництва з використанням винаходів для випуску нових товарів або виробництва старих новим способом.

Важливий вплив на розвиток різних сфер економіки, підвищення конкурентоспроможності мають природові та радикальні інновації [4; 8]. Природовим інноваціям притаманний характер удосконалень товарів, технологій. При систематичному введенні на підприємстві вони чинять послідовний вплив на зростання конкурентоспроможності. Завдяки радикальним інноваціям відбувається створення не лише нових продуктів, технологій, а також нових концепцій бізнесу. Радикальним інноваціям характерний стрибкоподібний розвиток, забезпечуючи достатньо тривалу конкурентну перевагу та створення нових умов функціонування підприємств.

З поняттям «інновація» невід'ємно пов'язане поняття «розвиток». Однак його трактування стосовно конкретних предметів досліджень часто носить невизначений, а то й суперечливий характер. Для ефективного управління інноваційним розвитком підприємства необхідно чітко розуміти сутність цього поняття, як економічної категорії. Більшість дослідників до основних характеристик поняття «розвиток» відносять незворотність, здійснення якісних змін або зміну якісного стану [4; 8; 9; 10]. В динамічних умовах сьогодення, при існуючому рівні конкуренції та швидкості технологічних змін, інновації є головною умовою економічного зростання підприємств, а інноваційний вектор розвитку – підґрунтям формування їх конкурентних переваг.

Одним із ключових теоретико-методологічних та прикладних питань сучасної економічної науки управління підприємством є забезпечення його конкурентоспроможності протягом тривалого часу. Слід розуміти, що одноразове використання інновацій, одноразовий випуск інноваційної продукції чи одиничне залучення інноваційних технологій не дає підприємству вагомих та довгострокових переваг на ринку. Це зрозуміло з позиції конкурентного середовища, оскільки конкуренти впроваджують ще більш ефективні технології, процеси, моделі тощо. Тому діяльність підприємств у інноваційному напрямку має бути цілеспрямованою та здійснюватись на постійних засадах. Лише шляхом цілеспрямованого новаторства, систематичного пошуку змін та аналізу можливостей, своєчасного впровадження нововведень можна постійно вдосконалювати діяльність підприємства, а також підвищувати його імідж та конкурентоспроможність.

Високий ступінь плинності інновацій об'єктивно змінюють підходи до управління конкурентоспроможністю, надаючи все більшого значення інноваційним чинникам. Згідно з іншими літературними фаховими джерелами, під інноваційними чинниками розуміють всі ті процеси на підприємстві, які пов'язані з перетворенням наукової чи ринкової ідеї в нові продукти, технології та інші процеси. Існують різні підходи до класифікації чинників інноваційного забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Враховуючи сферу діяльності промислового підприємства, вид його організаційної структури управління, можна виділити наступні чинники:

- необхідність впровадження інноваційної політики на підприємстві, яка орієнтується на передбачення інноваційних можливостей, комплексне управління інноваційним циклом з метою забезпечення довгострокової конкурентоспроможності та ефективного існування на ринку;
- потенціал кваліфікованих трудових ресурсів; людський ресурс є одним з найголовніших чинників підвищення конкурентоспроможності підприємств;
- система управління якістю на підприємстві; підприємство, яке прагне мати високі показники конкурентоспроможності внутрішньому та зовнішньому ринках, має сертифікувати свою продукцію відповідно до національних та міжнародних стандартів з якості;
- безперервне вдосконалення продукції національних виробників та розширення їх діяльності на зовнішньому ринку: нові пріоритетні сфери використання продукції, диференціація продукції, рекламні заходи, забезпечення пріоритетності продукції, визначення недоліків товарів-аналогів тощо [2, с. 123].

Таким чином, виділено чотири групи чинників інноваційного забезпечення

конкурентоспроможності підприємства, в свою чергу, звертаючи основну увагу на інноваційну політику підприємства, людський ресурс, систему управління якістю, вдосконалення продукції.

Базовими компонентами при формуванні інноваційної політики є визначення цілей інноваційного розвитку промислового підприємства у відповідності до ключових компетенцій його інноваційної діяльності; застосування специфічних методів, що враховують вплив факторів зовнішнього середовища та параметри інноваційної активності; необхідність збалансування взаємовідносин з суб'єктами інноваційного процесу, оцінку впливу її запровадження на ефективність функціонування та фінансову стійкість у середньостроковій перспективі й можливість подолання розривів між цілями інноваційного розвитку та їх ресурсозабезпеченістю. Це зумовлює необхідність формування інноваційної політики кожного підприємства з урахуванням специфіки його діяльності та наявного ресурсного забезпечення.

Незважаючи на складнощі, що обумовлені новизною та творчим характером, керівникам підприємств необхідно здійснювати заходи щодо розробки, виробництва і удосконалення продукції та технології; розширення масштабів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР); залучення висококваліфікованих наукових співробітників; удосконалення системи управління, стилю керівництва та структури підприємства; застосування нових методів комерційної реалізації нововведень. Це дозволить створювати нову інноваційну продукцію, яка буде пристосована до умов сучасного конкурентного середовища.

Враховуючи тривалий процес трансформації економіки, складності переходу до інноваційної моделі розвитку, необхідно підсилити державну підтримку інноваційних процесів в галузях промисловості. Для вирішення існуючих проблем та забезпечення успішної реалізації інновацій на підприємствах необхідно здійснити упорядкування та вдосконалення законодавства, що регламентує діяльність інноваційного підприємства та адаптацію нормативно-правової бази інноваційної діяльності до принципів та норм Європейського Союзу; формування та розвиток діяльності системи виробничо-технологічного забезпечення, сертифікації і просування розробок; сприяння відновленню функціонування патентних підрозділів на підприємствах державної форми власності; створення підрозділів з питань охорони інтелектуальної власності в центральних органах виконавчої влади; удосконалення та спрощення процедури експертизи та реєстрації інноваційних структур та їх проєктів; активізації інвестиційної діяльності для розвитку інноваційної інфраструктури. Це дозволить ефективніше використовувати науковий і виробничий потенціал для підвищення рівня конкурентоспроможності українських підприємств [7, с. 283].

В якості показника, що відображає рівень формування зовнішніх і внутрішніх умов активізації інноваційної діяльності і напрям структурних змін в умовах економічної модернізації, пропонується використовувати величину інноваційної конкурентоспроможності, яку в загальному сенсі можна трактувати як здатність суб'єкта господарювання набувати конкурентних переваг за рахунок ведення інноваційної діяльності. Проте, ієрархічний рівень, на якому знаходиться суб'єкт, вносить певні корективи до трактування інноваційної конкурентоспроможності.

Для мікрорівня, рівня підприємства, головним є здобуття максимального прибутку за рахунок підвищення якості продукції, зниження витрат, збільшення частки ринку, тому інноваційну конкурентоспроможність підприємства можна охарактеризувати як формування та реалізацію конкурентних переваг за рахунок активної інноваційної діяльності в сферах якості продукції, собівартості, частки ринку. Інакше, інноваційна конкурентоспроможність підприємства – це здатність господарюючого суб'єкта успішно функціонувати і розвиватися на певному обраному сегменті за рахунок впроваджуваних інновацій. Для мінірівня інноваційна конкурентоспроможність товару – це сукупність придбаних в рамках інноваційного процесу характеристик продукції, що дозволяють перевершувати товари-конкуренти за якістю і ціною, а також за здатністю задовольняти наявні новини потреби споживачів, що сформувалися в результаті.

Висновки. Проведення в Україні економічних перетворень, спрямованих на застосування ринкових принципів регулювання виробництва і підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, спонукає в господарсько-правовій практиці до неперервного інноваційного розвитку промислових підприємств. Дослідивши вагомість інноваційного процесу в забезпеченні конкурентоспроможності промисловості та стабільності підприємств України, можемо констатувати, що інноваційна діяльність грає вирішальну роль в максимізації прибутку підприємства – головного чинника його економічної стійкості.

Література

1. Бузгалин А. В. Теория социально-экономических трансформаций: Прошлое, настоящее, будущее экономик «реального социализма» в глобальном постиндустриальном мире / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. – М. : ТЕИС, 2003. – 356 с.
2. Воронкова Т. В. Проблеми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання / Т.В. Воронкова / Львівський політехнічний національний університет. – 2011. – С. 121–126.
3. Гражевская Н. Обеспечение конкурентоспособности национальной экономики в глобальном постиндустриальном измерении / Н. Гражевская // Экономика Украины. – 2008. – № 9. – С. 54–63.
4. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку / В.В. Зянько. – Вінниця : УНІВЕРСУМ, 2008. – 397 с.
5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. – 298 с.

6. Кіктенко О.В. Формування передумов реалізації переваг інноваційної діяльності / О.В. Кіктенко // Економіка і держава. – 2007. – № 3. – С. 67–70.
7. Колесов С.В. Інноваційні аспекти конкурентоспроможності промислових підприємств України / С.В. Колесов // Науковий вісник ДГМА. – 2011. – № 1. – С. 279–285.
8. Коротков Э.М. Концепция менеджмента / Э.М. Коротков. – М. : Издательско-консалтинговая компания «ДеКА», 1998. – 301 с.
9. Павленко І.А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України : монографія / І.А. Павленко. – К. : КНЕУ, 2007. – 248 с.
10. Райко Д.В. Стратегічне управління розвитком маркетингової діяльності: методологія та організація : монографія / Д. В. Райко – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 632 с.
11. Федуллова Л. Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості України / Л. Федуллова // Економіка України. – 2008. – № 7. – С. 24–36.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

References

1. Buzgalin A. V. Teoriya sotsialno-ekonomicheskikh transformatsiy : Proshloe, nastoyashee, budushee ekonomik «realnogo sotsializma» v globalnom postindustrialnom mire / A. V. Buzgalin, A. I. Kolganov. – М. : TEIS, 2003. – 356 s.
2. Voronkova T.V. Problemi zabezpechennya konkurentosposobnosti vitchiznyanikh pidpriemstv u suchasniy umovah gospodaryuvannya / T.V. Voronkova // Lvivskiy politehniichnyi natsionalniy universitet. – 2011. – S. 121-126.
3. Grazhevskaya N. Obespechenie konkurentosposobnosti natsionalnoy ekonomiki v globalnom postindustrialnom izmerenii // Ekonomika Ukrainyi. – 2008. – № 9. – S. 54-63.
4. Zyanko V.V. Innovatsiynе pidpriemnitstvo: sutnist, mehanizmi i formi rozvitku / V.V. Zyanko. – Vinnitsya: UNIVERSUM, 2008. – 397 s.
5. Illyashenko S.M., Bilovodska O.A. Upravlinnya innovatsiynim rozvitkom promisloviy pidpriemstv: monografiya / S.M. Illyashenko, O.A. Bilovodska. – Sumi: Universitetska kniga, 2010. – 298 s.
6. Kiktenko O.V. Formuvannya peredumov realizatsiyi perevag innovatsiynoyi diyalnosti // Ekonomika i derzhava. – 2007. – №3 – S. 67-70.
7. Kolesov S.V. Innovatsiyni aspekti konkurentospromozhnosti promisloviy pidpriemstv Ukrayini / S.V. Kolesov // Naukoviy visnik DGMA. – 2011. – № 1. – S. 279-285.
8. Korotkov E.M. Kontseptsiya menedzhmenta / E.M. Korotkov. – М.: Izdatelsko-konsaltingovaya kompaniya «DeKA», 1998. – 301 s.
9. Pavlenko I.A. Innovatsiynе pidpriemnitstvo u transformatsiyniy ekonomitsi Ukrayini: monografiya / I.A. Pavlenko. – К.: KNEU, 2007. – 248 s.
10. Rayko D.V. Strategichne upravlinnya rozvitkom marketingovoyi diyalnosti: metodologiya ta organizatsiya: monografiya / D.V. Rayko – Kh.: VD «ІNZHEK», 2008. – 632 s.
11. Fedulova L. Perspektivi innovatsiyno-tehnologichnogo rozvitku promislovosti Ukrayini // Ekonomika Ukrainyi. – 2008. – №7. – S.24-36.
12. Shumpeter Y. Teoriya ekonomicheskogo razvitiya / Y. Shumpeter. – М.: Progress, 1982. – 455 s.

Рецензія / Peer review : 16.08.2019

Надрукована / Printed : 05.09.2019
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 338. 22; 339.972

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-18-21

ЄФРЕМЕНКОВА Н. А.

Київський національний університет технологій та дизайну

ЧИННИКИ ПРИСКОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Стаття має за мету визначення чинників, що сприяють інтенсифікації та ефективності інноваційних процесів. Підкреслено високий освітній та науковий потенціал України та важливість впровадження вітчизняними підприємствами інноваційних технологій з метою набуття конкурентних переваг. Досліджено особливості впровадження методу дизайн-мислення для досягнення ефективності інноваційних продуктів. Підкреслено актуальність методу дизайн-мислення, зазначено, що він дозволяє мінімізувати втрати та отримати інноваційні рішення зі створення нових продуктів завдяки отриманню інформації дизайнерами безпосередньо від споживача, доступу до його глибинних потреб.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, інноваційні технології, маркетингові дослідження, науковий потенціал, людський капітал, дизайн-мислення, цінність продукту.

IEFREMENKOVA N.

Kyiv National University of Technologies and Design

FACTORS TO ACCELERATE INNOVATION PROCESSES

The purpose of the article is to define factors supporting innovation effectiveness. Highlighted importance of innovative technologies implementation by domestic businesses in order to achieve competitive advantage. Ukrainian innovation process situation is benchmarked by using global indexes. Underlined high educational and scientific potential in Ukraine. Studied specifics of implementation of Design Thinking Method to achieve innovation products effectiveness. Design Thinking Method is defined as innovative method to solve customer's needs based on deep analysis of customer's motivation, needs and buying preferences. This method is intuitive, inventive and flexible, applicable for wide-ranging and uncertain situations. Design Thinking Method allows for unexpected innovative solutions thanks to cross-field analysis: logic and emotions, rational and creativity, customers' and business requirements. At the same time, within traditional marketing studies, part of crucial input tends to be lost during design to implementation process. Therefore, Design Thinking Method became relevant and offers cost savings during new products creation thanks to supporting designers' direct access to consumers' input and its deeper understanding. Advantages of Design Thinking Method and its implementation into modern business management provides end-results, which truly meet customers' needs in the context of evolving technology trends and supports detailed investment cases.

Key words: competitiveness, competitive advantages, innovative technologies, Marketing researches, scientific potential, human capital, design thinking, the value of the product.

Постановка проблеми. Всебічний розвиток вітчизняних підприємств, підвищення рівня їх конкурентоспроможності, впровадження ними інноваційних технологій з метою набуття конкурентних переваг є чинником, що сприяє розвитку економіки України в цілому. Звіт про глобальну конкурентоспроможність 2017-2018 років Всесвітнього економічного форуму продемонстрував нестійку конкурентну позицію України, а саме 81 місце серед 137 досліджуваних держав. За ефективністю товарних ринків Україна посідає 101 місце, за ефективністю фінансових ринків – 120, за ефективністю ринку праці – 86, за розвитком бізнесу – 90 [1]. За індексом інноваційного розвитку, представленого агентством Bloomberg у 2018 році, Україна на 53 місці серед 60 досліджуваних держав [2]. Важливим чинником успіху для вітчизняних підприємств є спроможність скористатися внутрішніми резервами: зниженням норм витрат сировини, матеріалів; модернізацією наявного устаткування, підвищенням його продуктивності; підвищенням рівня якості продукції та послуг; підвищенням ефективності діяльності персоналу, що дозволяє скоротити частку витрат на персонал у собівартості продукції [3]. Конкурентоспроможність підприємств суттєво забезпечується технологічними та маркетинговими інноваціями. Організаційні інновації також сприяють нарощуванню ефективності діяльності. Важливим є впровадження сучасних методів управління з використанням інформаційних технологій; удосконалення організаційних структур; сучасні системи контролю якості, сертифікація товарів, робіт, послуг; розвиток персоналу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам підвищення рівня конкурентоспроможності та важливості інновацій присвячували свої наукові праці М. Портер, А. Чандлер, Й. Шумпетер, І. Ансофф, Г.Л. Азоев, Р.А. Фатхутдінов, П. Друкер, С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, І.М. Ліфіц, С. М. Ілляшенко, Л.В. Балабанова, Н.В. Білоцерківська, Г.Я. Гольдштейн, М.М. Єрмошенко, Б. Кисельов, Н.Ю. Коніна, О.П. Костіна, М.Я. Матвіїв, Я.С. Матковська, Л.Н. Оголева, А.Ф. Павленко та інші дослідники. Доведено економічне зростання підприємств завдяки впровадженню інноваційних технологій. Важливими є інновації, що сприяють поступовому зростанню рівня конкурентоспроможності, але радикальні інноваційні рішення дозволяють створити нові технології, нові продукти, а також нові концепції бізнесу [4].

Серед сильних сторін України варто відзначити такі показники, як створення знань і результати наукових досліджень, співвідношення патентів за походженням до валового внутрішнього продукту за паритетом купівельної спроможності, співвідношення корисних моделей за походженням до валового

внутрішнього продукту за паритетом купівельної спроможності, витрати на комп'ютерне програмне забезпечення у відсотках до валового внутрішнього продукту, експорт інформаційно-комунікаційних послуг у відсотках загального обсягу торгівлі. Так, за даними Держстату, у 2017 році продукція сектору інформаційних технологій становила більше ніж 3 відсотки валового внутрішнього продукту, а сукупний дохід галузі – більше ніж 3,5 млрд доларів США, що співставно з обсягами продукції високотехнологічного сектору [5].

Порівняння стану інноваційної системи України відносно світового рівня на основі міжнародних індексів демонструє високий освітній та науковий потенціал України, здатний продукувати різноманітні нововведення у вигляді ідей, наукових розробок, патентів. Серед конкурентних переваг України відповідно до Глобального індексу інновацій доцільно виділити людський капітал, а саме знання та навички, якими володіють люди, що дають змогу їм створювати цінність у світовій економічній системі.

Сучасні реалії в економіці потребують створення нових моделей організації взаємодії на лінії наука / знання – виробництво, тому що інновації дуже швидко перетворюються на звичайне серійне виробництво. Важливим є створення інноваційної інфраструктури, яка здатна максимально швидко впроваджувати знання в економіку [6].

Формулювання цілей статті. Стаття має за мету визначення чинників, що сприяють інтенсифікації інноваційних процесів та їх підвищенню ефективності. Недостатнє використання підприємницькими структурами високого освітнього та наукового потенціалу України, що спроможний створювати інноваційні продукти, потребує зміни способу мислення не тільки в керівників підприємств, власників малого та середнього бізнесу, а й у винахідників, науковців, студентів і безлічі стартапів.

Виклад основного матеріалу. Необхідність переходу до інноваційного зростання обґрунтовано у Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року, здійснено аналіз проблем та способів їх розв'язання. Існує безліч проблем в сфері інноваційної діяльності, які потребують вирішення: недостатність фінансування; недостатній правовий захист власності іноземних інвесторів; відсутність необхідної інформації про ринкові перспективи запропонованої ідеї; недостатнє пропагування позитивних прикладів перетворення ідеї на інноваційний продукт, нестача фахівців у сфері менеджменту інноваційної діяльності, недостатність необхідних знань і навичок для ведення підприємницької діяльності; відсутність або обмежена ефективність інноваційної інфраструктури; недостатній рівень зацікавленості суб'єктів господарювання у впровадженні результатів вітчизняних наукових досліджень і науково-технічних (експериментальних) розробок; недостатня поінформованість про можливості малих і середніх підприємств у сфері використання новачків; недостатність незалежної оцінки технологічного рівня науково-технічної розробки та можливості технічно її реалізувати; недостатність осіб, які створюють нові або удосконалюють існуючі конкурентоздатні технології, продукцію та послуги; відсутність "спільної мови" представників бізнесу та науки; низький рівень обізнаності інноваторів у сфері правової охорони та захисту інтелектуальної власності [7]. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності передбачає розв'язання проблем завдяки створенню сприятливого нормативно-правового поля для суб'єктів господарювання, що провадять інноваційну діяльність; розвитку інноваційної інфраструктури, методично-консалтинговому забезпеченню, розширенню зв'язків вітчизняних науковців і винахідників з іноземними підприємствами; підвищенню рівня спроможності, що реалізується шляхом підвищення інноваційної культури та через освітню діяльність. Зокрема, передбачено створення у межах населених пунктів місць, призначених для розгортання інтелектуальної, творчої діяльності, раціоналізаторського руху, розвитку креативних індустрій; створення умов для обміну досвідом, підготовка фахівців для забезпечення діяльності інноваційної інфраструктури.

Підвищення ефективності в розробці та впровадженні новачків постійно знаходиться в полі зору науковців. П. Друкер, впливовий економіст, ще в 1999 році стверджував, що менеджмент має засвоїти урок, що ні технології, ні сфера використання не є чинниками, на яких варто будувати стратегії. Він вважав технології та сферу використання обмеженнями. Пропонував використовувати в якості основи цінність продукту для споживача та його рішення витратити зароблені кошти [8].

В інноваційному розвитку технологій важливе місце посідає дизайн, його визнано чинником культурного та економічного розвитку. Комітет Комісії Європейського Союзу в 2009 році опублікував документ «Дизайн як двигун інноваційної діяльності націленої на людину». Документ обґрунтовує необхідність перетворення дизайн-діяльності в частину європейської політики інноваційної діяльності. В 2012 р. в Гельсінкі відбувся саміт «Європейський дизайн інновацій», на якому підкреслено суттєвий вклад дизайну в інновації. Сутність професії дизайнера полягає не стільки в художньо-образному мисленні, скільки в інновації, у візуалізації нових парадигм. Інновації, що народжені дизайном є радикальними, вони сприяють створенню нових ринків, просуванню нових технологій [9].

В сучасному світі дизайн пронизує майже всі сфери діяльності людини, зростає його важливість, тому логічним є розширення кола понять дизайну. Метод створення послуг та продуктів, орієнтованих на людину, отримав назву дизайн-мислення. Джон Е. Арнольд одним з перших використав термін «дизайнерське мислення» в «Креативній інженерії» (1959 р.), зазначив, що дизайнерське мислення може дати нову функціональність, більш високі рівні продуктивності рішення, зниження собівартості продукції та підвищення товарності.

Метод дизайн-мислення з'явився як результат синтезу наукового підходу та інженерного дизайну. Досягнення інженерного дизайну для розвитку дизайн-мислення були представлені Робертом МакКімом і його працею «Досвід візуального мислення» (1973 р.), досягнення науки представлені Гербертом Саймоном, лауреатом Нобелівської премії в галузі економіки книгою «Науки про штучне» (1969 р.). Своєю книгою Саймон запропонував перші доктрини дизайн-мислення: швидке прототипування та тестування через спостереження за користувачами продукту.

Метод є гнучким, імпровізаційним, інтуїтивним, діє в умовах невизначеності, дозволяє вирішувати будь-які завдання та отримувати несподівані інноваційні рішення завдяки тому, що він працює на перетині різних сфер діяльності: логіки та емоцій, раціональності та креативності, потреб людини та бізнесу. Фінансовий успіх розробленої новачки є критерієм впровадження продукту або послуги, можливий в разі відповідності потребам споживачів, ґрунтується на отриманні прибутку від впровадження. Головна ідея дизайн-мислення полягає в орієнтованості на людину, в емпатії, яка дозволяє визначити проблему, сформулювати ідею за результатами аналізу проблеми, розробити прототип, здійснити його тестування [10]. Гнучкість та нелінійність забезпечуються одночасним проведенням декількох етапів різними групами в рамках команди. Поява нових даних про споживачів призводить до нового сеансу мозкового штурму, бодістормінгу, скетчингу, SCAMPER, створення асоціативної карти та розробки нових прототипів. Останній етап процесу дизайн-мислення, а саме тестування, допомагає викристалізувати рішення та покращити прототипи, що створені. Завжди є можливість повернутися до генерації ідей. Багаторазове відтворення процесу дизайн-мислення звужує проблему та дозволяє досягти досконалого рішення.

Використання методу дизайн-мислення є актуальним ще й тому, що очікування маркетологів при впровадженні нового продукту не підтверджені позитивним результатом у 8 випадках з 10. Маркетингове дослідження, що не забезпечує релевантної відповіді, є причиною поразки нового продукту на ринку в 24% випадків. При проведенні звичайних маркетингових досліджень частина важливої інформації втрачається на шляху від проектування до втілення задуму. Використання дизайн-мислення дозволяє мінімізувати втрати та отримати інноваційні рішення зі створення нових продуктів завдяки отриманню інформації дизайнерами безпосередньо від споживача, доступу до його глибинних потреб [11]. Дизайн-мислення – це, по суті, інноваційний метод вирішення проблеми споживача, якому передусє максимальне вивчення його потреб, вподобань, мотивів.

Метод показав себе надзвичайно ефективно. Лідерами у впровадженні методу в навчання та практику є США, він також набув неабиякої популярності у Сингапурі, Австралії, країнах Європи – Німеччині, Швейцарії, Британії, Ірландії, Франції, Польщі. Інноваційні проекти інститутів Міністерства освіти та праці Данії, Фінського фонду інновацій SITRA, Міського управління Барселони (Іспанія) зобов'язані появою саме дизайн-мисленню. Достатньо зазначити, що Стів Джобс, засновник компанії Apple, поклав в основу розробки своїх продуктів саме метод дизайн-мислення.

Висновки. Важливе значення у процесах функціонування національної інноваційної системи має організація та стимулювання процесів оновлення технологій, передачі наукових розробок із сфери одержання знань у виробництво, що досягається за допомогою розвитку системи освіти, ринку інтелектуальної власності, створення інноваційної інфраструктури, фінансового та податкового стимулювання науково-технічної діяльності. Підвищення ефективності діяльності персоналу підприємницьких структур, підвищення їх конкурентоспроможності забезпечується не тільки технологічними, маркетинговими, організаційними інноваціями. Зміна способу мислення, поєднання дизайн-мислення та сучасного менеджменту здатні забезпечити кінцевий результат, що дійсно відповідає запитам споживачів, їх очікуванням, звичкам та технологічним трендам, які постійно змінюються. Метод дизайн-мислення дозволяє мінімізувати втрати на створення інноваційного продукту.

Література

1. Позиції України за всіма компонентами індексу глобальної конкурентоспроможності – 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua/analitika/rubryka-cikavo-znaty-pozyciyi-ukrayiny-za-vsima-komponentamy-indeksu-globalnoyi>.
2. Україна впала в рейтинг інноваційності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ua.korrespondent.net/tech/technews/4056384-ukraina-vpala-v-reitynhu-innovatsiinosti>.
3. Гайдук Л. Інновації як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств України / Л. Гайдук // Наукові праці НДФІ. – 2014. – № 1 (66). – С. 22–27.
4. Позняк С.В. Інновації як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств [Електронний ресурс] / С.В. Позняк // Ефективна економіка. – 2015. – № 10. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2015/94.pdf.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Інструменти та методи комерціалізації інноваційної продукції : монографія / за ред. Ілляшенка С.М., Біловодської О.А. – Суми : Тритонія, 2018. – 382 с.
7. Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua>.
8. Peter Drucker, Management challenges for the 21st century. 1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.researchgate.net/publication/329024505_PETER_F_DRUCKER_1999_THE_MANAGEMENT_CHALLENGE_FOR_THE_21ST_CENTURY_BOOK_REVIEW_AND_CRITICAL_ARGUMENT_OF_DRUCKER'S_IDEA_FROM_POSTMODERNISM_PERSPECTIVE_BY_Tarekegn_Tamiru_Woldesenbet.

9. Звенигородский Л.А. Инновационные процессы в дизайне [Электронный ресурс] / Л.А. Звенигородский, А.В. Борзенкова // Вісник ХДАДМ. Теорія та історія дизайну. – 2014. – № 2. – С. 8–11. – Режим доступу : <https://www.visnik.org/pdf/v2014-02-02-zvenigorodskiy.pdf>.
10. 50 відтінків дизайн-мислення: у яких сферах використовувати метод [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bydesign.platfor.ma/dt-everywhere>.
11. The PDMA Handbook of New Product Development, 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/book/10.1002/9780470172483>.

References

1. Pozysii Ukrainy za vsima komponentamy indeksu hlobalnoi konkurentospromozhnosti – 2018 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://edclub.com.ua/analitika/rubrika-cikavo-znaty-pozyciyi-ukrayiny-za-vsima-komponentamy-indeksu-globalnoyi>.
2. Ukraina vpala v reitynhy innovatsiinosti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://ua.korrespondent.net/tech/technews/4056384-ukraina-vpala-v-reitynhy-innovatsiinosti>.
3. Haiduk L. Innovatsii yak faktor zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv Ukrainy / L. Haiduk // Naukovi pratsi NDFI. – 2014. – № 1 (66). – С. 22–27.
4. Pozniak S.V. Innovatsii yak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv [Elektronnyi resurs] / S.V. Pozniak // Efektyvna ekonomika. – 2015. – № 10. – Rezhym dostupu : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2015/94.pdf.
5. Ofitsiyni sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy URL [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Instrumenty ta metody komertsializatsii innovatsiinoi produktsii : monohrafiia / za red. Illiashenka S.M., Bilovodskoi O.A. – Sumy : Trytoriia, 2018. – 382 s.
7. Stratehii rozvytku sfery innovatsiinoi diialnosti na period do 2030 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua>.
8. Peter Drucker, Management challenges for the 21st century. 1999 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.researchgate.net/publication/329024505_PETER_F_DRUCKER_1999_THE_MANAGEMENT_CHALLENGE_FOR_THE_21ST_CENTURY_BOOK_REVIEW_AND_CRITICAL_ARGUMENT_OF_DRUCKERS_IDEA_FROM_POSTMODERNISM_PERSPECTIVE_BY_Tarekegn_Tamiru_Woldesenbet.
9. Zvenigorodskiy L.A. Innovatsionnye processy v dizayne [Elektronnyi resurs] / L.A. Zvenigorodskiy, A.V. Borzenkova // Visnik HDADM. Teoriya ta istoriya dizaynu. – 2014. – № 2. – С. 8–11. – Rezhym dostupu : <https://www.visnik.org/pdf/v2014-02-02-zvenigorodskiy.pdf>.
10. 50 vidtinkiv dizain-myslennia: u yakykh sferakh vykorystovuvaty metod [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://bydesign.platfor.ma/dt-everywhere>.
11. The PDMA Handbook of New Product Development, 2004 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/book/10.1002/9780470172483>.

Рецензія / Peer review : 11.07.2019

Надрукована / Printed : 10.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Натрошвілі С. Г.

УДК 658:339.144

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-22-26

КАЛІНСЬКА Т. А., ЧЕБАН Т. М.

Херсонський національний технічний університет

КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ У СФЕРІ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті розглянуто комплексний підхід до аналізу ефективності управління товарними запасами з позицій маркетингового, логістичного і фінансового аспектів. Обґрунтовано послідовність аналізу, логіка проведення якого передбачає, що ефективність управління товарними запасами забезпечується якістю управління товарними операціями і станом товарних запасів, в результаті чого створюються відповідний ефект і певні фінансові наслідки для торговельного підприємства. Запропоновано схему проведення комплексного аналізу ефективності управління товарними запасами на підприємствах роздрібною торгівлі.

Ключові слова: комплексний аналіз, товарні запаси, ефективність управління, якість управління, фінансові наслідки.

KALINSKA T., CHEBAN T.

Kherson National Technical University

COMPLEX ANALYSIS OF MANAGEMENT EFFICIENCY BY COMMODITY SUPPLIES IN THE FIELD OF RETAIL BUSINESS

The basic idea of the article is consideration of essence of complex analysis in a context marketing, logistic and financial going near a management by commodity supplies. Efficiency of the financial approach system is provided by the achievement of compromise between marketing and logistic approaches. From here the main task of complex analysis is determination of degree of optimization of this compromise and estimation of its influence on the reached financial effect and other cost implications for an enterprise. On this basis, a complex analysis is offered to conduct from positions of aspects corresponding to the modern trends in commodity supplies management. In basis of logic of sequence of complex analysis of causal connection is fixed between his elements which are determined by: subsystem of analysis of management quality by commodity operations and state of commodity supplies; subsystem of analysis of level of efficiency of the use of commodity supplies; subsystem of analysis of financial implications of efficiency of the use of commodity supplies. It is reasonable, that the quantitative descriptions achieved on the exit of every subsystem of analysis are transformed in the complex estimation of management efficiency by commodity supplies. Thus the basic object of analysis is a level of absolute and relative financial effect which from one side, provided by a quality management by commodity operations and state of commodity supplies, and on the other side, - creates corresponding financial implications showing up by means of influence on other parameters of activity of trade enterprise, in particular, on the indexes of his financial state. Exactly this approach placed in the basis of general chart of complex analysis of management efficiency presented in the article by commodity supplies on the enterprises of retail business. Systematization of indexes for the complex estimation of management efficiency it offers to carry out commodity supplies in a cut marketing, logistic and financial aspects of analysis, on each of that the list of corresponding informing parameters must be certain. Their analysis will give an opportunity to define, as far as optimal from positions of efficiency of the use of commodity supplies and other cost implications for a trade enterprise (financial aspect of analysis), is between by the size of the facilities inlaid in stock-in-trades (logistic aspect of analysis), and level of satisfaction of consumers (marketing aspect of analysis).

Keywords: complex analysis, commodity supplies, management efficiency, management quality, financial implications.

Вступ. Товарні запаси розглядаються як стратегічний ресурс та головне джерело формування прибутку і забезпечення рентабельної роботи торговельних підприємств. Саме тому ефективне управління товарними запасами є одним із найважливіших факторів успішного ведення бізнесу в сфері роздрібною торгівлі [1, с. 76]. В умовах нестабільності зовнішнього середовища та посилення невизначеності розвитку торговельних підприємств особливого значення набуває створення дієвої системи аналітичного забезпечення управління товарними запасами, що передбачає безперервне цілеспрямоване формування відповідних аналітичних показників, на основі яких з мінімальним рівнем невизначеності приймаються ефективні рішення за всіма аспектами управління товарними запасами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед основних наукових публікацій, присвячених проблемам аналізу товарних запасів, можна виділити праці таких зарубіжних і українських дослідників, як Р. Антоні, Х. Андерсон, Б. Нідлз, Я.В. Соколов, Т.М. Білуха, Ф.Ф. Бугинець, С.Ф., Голов, А.М. Кузьмінський, О.А. Круглова, Л.О. Лігоненко, А.А. Мазаракі, К.С. Олініченко, В.В. Сопко, А.Д. Шеремет та ін. Науковцями зроблено значний внесок у розвиток теоретичних положень та удосконалення методології аналізу товарних запасів. Однак питання щодо застосування комплексного підходу до аналізу ефективності управління товарними запасами та систематизації його показників ще не отримали належного опрацювання в економічній літературі і тому потребують подальшого дослідження, зважаючи на їх актуальність в сучасних ринкових умовах.

Мета статті – обґрунтувати логіку комплексного аналізу ефективності управління товарними запасами, визначити його основний зміст і послідовність проведення на підприємствах роздрібною торгівлі.

Експериментальна частина. Господарська діяльність підприємств відбувається завдяки

організованому, якісному, своєчасному та ефективному управлінню, що являє собою сукупність взаємопов'язаних послідовно здійснюваних функцій [2, с. 47]. Забезпечення високого рівня управління на підприємствах торгівлі набуває особливого значення в контексті збереження або підвищення їх конкурентного статусу, що потребує ефективного використання всіх наявних ресурсів, серед яких важливе місце займають товарні запаси. Наукове обґрунтування управлінських рішень в сфері операцій із товарними запасами вимагає проведення практичної аналітичної роботи, спрямованої на об'єктивну оцінку формування товарних запасів, їх стану та ефективності використання.

Під час здійснення аналізу товарних запасів на торговельному підприємстві слід зважати на те, що його методика має бути орієнтована на потреби управління, а результати – на вирішення конкретних управлінських задач оперативного, тактичного і стратегічного характеру. При цьому система вихідних аналітичних показників повинна забезпечувати можливість оцінки ефективності управління товарними запасами з позицій різних його аспектів.

Бажаний стан системи управління товарними запасами визначають цілі її функціонування та/або розвитку. В сучасній літературі найбільш широко цільова функція управління товарними запасами зводиться до двох напрямків – забезпечення безперебійності торгівлі та мінімізації витрат, пов'язаних з їх функціонуванням [3, с. 78]. Виходячи з цього визначаються економічні орієнтири та обґрунтовуються критерії оптимальності управління. Через систему показників критерії ув'язують мету управління товарними запасами із засобами його проведення і характеризують ступінь досягнення поставлених керуючою системою цілей і завдань [4, с. 228]. На думку Л.І. Безгінової та К.С. Олініченко, якість управління товарними запасами визначається такими критеріями: мінімальна величина сукупних витрат; мінімальна величина запасу; своєчасне поповнення запасів; оптимізація обсягів і строків замовлень; рівень задоволеності попиту; прибутковість; оборотність оборотних коштів [4, с. 228].

Зважаючи на дві останні позиції в наведеному переліку, автор рекомендує використовувати критерії ефективності управління товарними запасами для оцінки якості системи. Такий підхід часто застосовується в економічній літературі, що по суті означає ототожнення понять «якість управління» та «ефективність управління». На наш погляд, ефективність управління товарними запасами слід оцінювати як результат якості управління товарними операціями (операціями формування та реалізації товарних запасів) і станом товарних запасів. При цьому під якістю управління товарними операціями і станом товарних запасів розуміється сукупність характеристик, що визначаються системою певних параметрів (показників), які відповідають встановленим критеріям і забезпечують на виході бажаний ефект. Звідси випливає, що результатом якісного управління товарними операціями і станом товарних запасів є досягнення відповідного фінансового ефекту, який вимірюється абсолютними і відносними показниками. У свою чергу, це також створює певні фінансові наслідки для торговельного підприємства через вплив на інші показники його фінансово-економічної діяльності, зокрема, на показники фінансового стану підприємства. Уважаємо, що саме такий причинно-наслідковий зв'язок має бути покладений в основу обґрунтування логіки послідовності комплексного аналізу ефективності управління товарними запасами на підприємствах роздрібної торгівлі.

Крім того, чітке розуміння змісту комплексного аналізу та напрямків його структуризації у розрізі окремих завдань потребує оцінки сучасних підходів до управління товарними запасами. Ресурсний (класичний) підхід передбачає, що запаси товарів розглядаються як ресурс, тобто з позицій управління вони оцінюються як ресурсний потенціал для розвитку товарообороту, що є основою для забезпечення безперебійного функціонування торговельного підприємства. Становлення і подальший розвиток ринкових відносин обумовили суттєві зміни в системі поглядів на сутність управління товарними запасами, внаслідок чого сформувалися маркетинговий, логістичний і фінансовий підходи до даного управлінського процесу. Забезпечення ефективності системи управління товарними запасами передбачає визначення цільових орієнтирів та обмежень для кожного з цих підходів, а їх комплексне застосування потребує досягнення рівноваги при вирішенні двох взаємовиключних завдань: 1) максимальне наближення обсягу та асортименту товарних запасів до попиту (маркетинговий підхід); 2) мінімізація витрат на формування і зберігання товарних запасів (логістичний підхід). Встановлення рівноваги між цільовими орієнтирами маркетингового і логістичного підходів забезпечує відповідний фінансовий ефект і створює сприятливі фінансові наслідки для торговельного підприємства (фінансовий підхід). Виходячи з цього, ефективність системи управління товарними запасами досягається шляхом раціонального поєднання маркетингового і логістичного підходів до управлінського процесу на основі встановлення між ними компромісу, ступінь оптимізації якого визначає рівень ефективності системи. Для того, щоб визначити, наскільки оптимальним є цей компроміс, і оцінити його вплив на отриманий фінансовий ефект та інші фінансові наслідки для підприємства, комплексний аналіз повинен проводитися з позицій аспектів, що відповідають сучасним підходам до управління товарними запасами (рис. 1).



Рис. 1. Взаємозв'язок аспектів комплексного аналізу із сучасними підходами до управління товарними запасами

На основі запропонованого вище підходу може бути побудована загальна модель комплексного аналізу ефективності управління товарними запасами на підприємствах роздрібної торгівлі (рис. 2).

Таким чином, система комплексного аналізу ефективності управління товарними запасами складається з трьох елементів: 1) підсистеми аналізу якості управління товарними операціями і станом товарних запасів; 2) підсистеми аналізу рівня ефективності використання товарних запасів; 3) підсистеми аналізу фінансових наслідків ефективності використання товарних запасів. На вхід першої підсистеми аналізу з бухгалтерського обліку надходить інформація про стан товарних запасів, а із системи маркетингу – дані про запити споживачів. Виходом цієї підсистеми є параметри, що становлять вхідну інформацію для другої підсистеми аналізу і дозволяють проаналізувати рівень ефективності використання товарних запасів (на основі визначення та оцінки відповідних абсолютних і відносних показників). Параметри, що формуються на виході другої підсистеми аналізу, дають можливість оцінити фінансові наслідки, тобто вплив ефективності використання товарних запасів на показники фінансового стану торговельного підприємства. Для деталізації оцінки цього впливу (фінансових наслідків) також використовуються дані аналізу якості управління товарними операціями і станом товарних запасів. Отже, кількісні характеристики, отримані на виході кожної підсистеми аналізу, трансформуються в комплексну оцінку, що дозволяє зробити висновки про рівень ефективності використання товарних запасів та її вплив на інші фінансові показники діяльності підприємства; виявити «вузькі місця» в системі управління товарними операціями і станом товарних запасів; розробити відповідні заходи для усунення виявлених недоліків. Залежно від рівня загроз, що визначається суттєвістю негативного впливу виявлених відхилень на фінансово-економічний стан торговельного підприємства, такими заходами можуть бути оперативні – заходи раптового реагування на виявлені відхилення; поточні – передбачають послідовне усунення виявлених недоліків; попереджувальні – спрямовані на попередження виникнення проблем в системі управління товарними запасами.

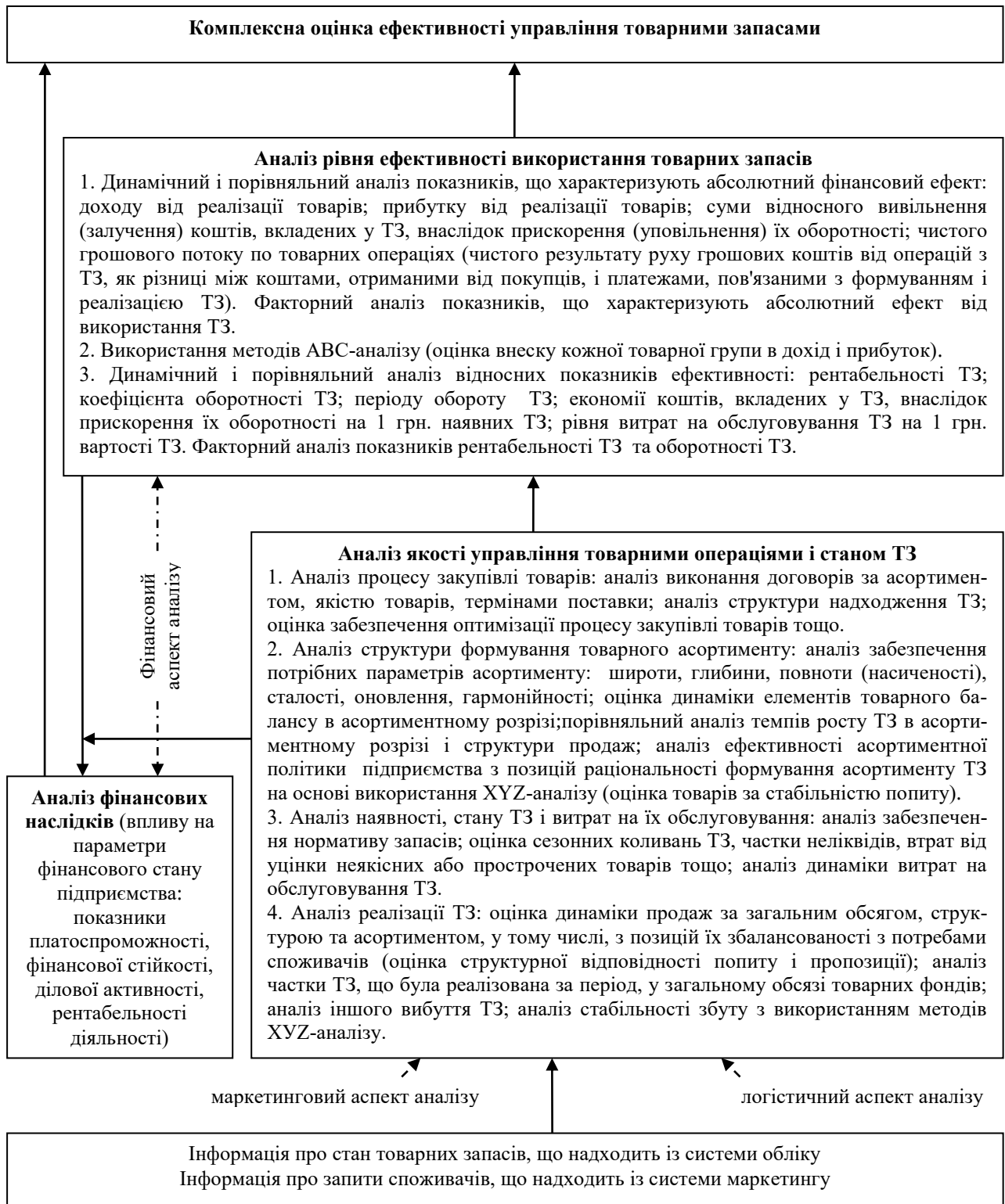


Рис. 2. Загальна модель комплексного аналізу ефективності управління товарними запасами (ТЗ) на підприємствах роздрібної торгівлі

Дієвість аналізу значною мірою залежить від правильного вибору системи показників, яка повинна забезпечувати комплексність оцінки ефективності управління товарними запасами, відображаючи при цьому найбільш суттєві сторони процесів формування, зберігання і використання товарних запасів. Це дасть можливість сформулювати цілісне уявлення про об'єкт аналізу, підвищити об'єктивність результатів аналітичного дослідження та ефективність управлінського впливу, зокрема, в частині обґрунтування рішень щодо забезпечення безперебійного функціонування торговельного підприємства на основі розвитку товарообороту відповідно до вимог ринку, максимального задоволення потреб споживачів, оптимізації

матеріальних потоків, прискорення оборотності товарних запасів, збільшення рівня рентабельності операційної діяльності тощо.

Вивчення аналітичної літератури показало, що на даний момент не існує однозначно визначеної системи показників аналізу товарних запасів, науковці по-різному підходять до вирішення даного питання. На наш погляд, систематизацію показників для комплексної оцінки ефективності управління товарними запасами слід здійснювати за запропонованими вище аспектами аналізу (маркетинговим, логістичним і фінансовим). Це дасть можливість визначити, наскільки оптимальним з позицій ефективності використання товарних запасів та інших фінансових наслідків для торговельного підприємства (фінансовий аспект аналізу) є співвідношення між величиною коштів, вкладених у запаси товарів (логістичний аспект аналізу), і рівнем задоволення клієнтів (маркетинговий аспект аналізу). Обґрунтування доцільності такої оцінки базується на застосуванні сучасних підходів до управління товарними запасами, а саме, на тому, що логістичний підхід дозволяє реалізувати концепцію маркетингу, тобто розвиває маркетинговий підхід до управління (орієнтуючись при цьому на власні цілі та обмеження), що в підсумку забезпечує відповідний фінансовий ефект (від здійснених товарних операцій і забезпечення належного стану товарних запасів) і створює певні фінансові наслідки, які є об'єктом аналізу як результат застосування маркетингового і логістичного підходів до управління товарними запасами.

Висновки. Комплексний підхід до оцінки ефективності управління товарними запасами передбачає, що об'єктом аналізу є певний рівень фінансового ефекту (абсолютного і відносного), який, з однієї сторони, забезпечується завдяки якісному управлінню товарними операціями і станом товарних запасів, а з іншого – створює відповідні фінансові наслідки, що проявляються через вплив на інші параметри фінансово-економічної діяльності торговельного підприємства.

Запропонована загальна модель комплексного аналізу ефективності управління товарними запасами відображає його бачення як сукупності окремих підсистем аналізу, поєднання яких дає можливість оцінити ефективність системи з позицій трьох сучасних підходів – маркетингового, логістичного та фінансового. Дана модель також дозволяє систематизувати показники аналізу у розрізі запропонованих його аспектів та обґрунтувати методичний інструментарій для комплексної оцінки ефективності управління товарними запасами на підприємствах роздрібної торгівлі.

Література

1. Савченко О.Ю. Розроблення заходів з удосконалення організації торгово-закупівельної діяльності підприємства. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. № 3. С. 76–83.
2. Сарапіна О.А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2012. Вип. 2. С. 47–58.
3. Богацька Н.М. Удосконалення системи управління товарними запасами в діяльності вітчизняного підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. Економічні науки. 2015. Вип. 10. Ч. 1. С. 77–80.
4. Безгінова Л.І., Олініченко К.С. Концептуальна модель управління товарними запасами на підприємствах роздрібної торгівлі. Бізнес Інформ. 2014. № 9. С. 224–229.

References

1. Savchenko O.Yu. (2015) Rozroblennia zakhodiv z udoskonalennia orhanizatsii torhovo-zakupivelnoi diialnosti pidpriemstva [Development of measures to improve the organization of trade and procurement activity of enterprise]. Marketing and Management of Innovations (scientific journal), no. 3, pp. 76-83. (in Ukrainian)
2. Sarapina O.A. (2012) Systemnyi analiz finansovoho stanu pidpriemstva: metodyka ta napriamy vdoskonalennia [Systematic analysis of the financial condition of the company: methods and areas of improvement]. Ukrainian Black Sea region agrarian science (theoretical scientific journal).), no. 2, pp. 47-58. (in Ukrainian)
3. Bohatska N.M. (2015) Udoskonalennia systemy upravlinnia tovarnymy zapasamy v diialnosti vitchyznianoho pidpriemstva [Improvement of inventory management system in the activity of domestic enterprise]. Scientific Herald of Kherson State University. Ser: Economic Sciences (scientific publication), vol. 10, no. 1, pp. 77-80. (in Ukrainian)
4. Bezghinova L.I., Olinichenko K.S. (2012) Kontseptualna model upravlinnia tovarnymy zapasamy na pidpriemstvakh rozdrubnoi torhivli [Conceptual model for trading stock management at retail trade enterprises]. Business Inform (scientific journal), no. 9, pp. 224-229. (in Ukrainian)

Рецензія/Peer review : 10.08.2019

Надрукована/Printed : 09.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Сарапіна О. А.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-27-29

РЗАЄВА Т. Г., КРАСУЦЬКИЙ Р. І.
Хмельницький національний університет

ХАРАКТЕРИСТИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ІННОВАЦІЙНІ ОЗНАКИ ЙОГО РОЗВИТКУ

В статті досліджено основні характеристики конкурентоспроможності підприємства. Проведено їх узагальнення з позицій інноваційного розвитку суб'єкта господарювання. Окреслено основні характеристики інноваційної діяльності підприємства як фактори його розвитку. Окреслено провідні характеристики у розрізі дослідників. Здійснено обґрунтування основних ознак інноваційного розвитку підприємства за характеристиками його конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, ефективність діяльності, конкурентні переваги, економічна безпека.

RZAEVA T., KRASUTSKYI R.
Khmelnitskyi National University

CHARACTERISTICS OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE AND INNOVATIVE SIGNS OF ITS DEVELOPMENT

The main characteristics of enterprise competitiveness are investigated in the article. They are summarized from the standpoint of innovative development of the enterprise. The main characteristics of the innovation activity of the enterprise as a factor of its development are outlined. The innovative features of enterprise development as characteristics of competitiveness are highlighted. The expediency of studying the characteristics of competitiveness has been proved. Leading signs of competitiveness in the context of researchers are highlighted. Emphasized on the competitiveness of competitors. The feasibility of assessing competitive advantages has been proved. A resource efficiency analysis is highlighted. The analysis of stability of functioning of the enterprise based on the characteristics of its competitiveness. The analysis of the competitiveness of goods and services has been determined. Emphasis is placed on evaluating the ability to produce and market competitive goods. It is expedient to carry out an assessment of production activity, logistical support. The necessity of supporting the organization of production and technological process was emphasized. The analysis of the quality of scientific support in terms of the number and depth of scientific approaches is noted. The importance of quality and uniqueness of technologies is emphasized. It is suggested to study the dynamics and interrelation of financial statements. It is important to investigate the effectiveness of innovation. Emphasis is placed on the expediency of evaluating the performance of performance against performance indicators. to investigate the level of results obtained by one hryvnia of expenditures by activity.

Keywords: competitiveness of enterprise, innovative activity, innovative development, efficiency of activity, competitive advantages, economic security.

Вступ. Економічні труднощі розвитку економіки утруднюють інноваційну діяльність на всіх рівнях функціонування. Сучасне важке становище значної частини промислових підприємств, що ускладнюється недобросовісною конкуренцією, утруднює процеси інноваційного розвитку. Підтримка достатнього рівня конкурентоспроможності неможливо без подальшого інноваційного розвитку. Як будь-яка діяльність, інноваційна також спрямована, в перше чергу, на отримання конкурентних переваг і відповідно на зростання прибутковості. Інноваційна діяльність як комплексний процес створення, використання та розповсюдження нововведень сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів. Конкурентоспроможність підприємства ґрунтується на випуску конкурентоспроможної продукції, конкурентних перевагах, ефективності та результативності діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підвищення та підтримка конкурентоспроможності підприємства є однією із основних проблем економіки. Нестабільність економічного розвитку має відповідний вплив на рівень конкурентоспроможності підприємств. Проблеми підтримки та оцінки конкурентоспроможності обговорюються провідними науковцями. Основними з них є Азоев Г.Л., Должанський І.З., Загорна Т.О., Мілевський С.В., Мілов О.В., Пономарьова Ю.В., Рзаєв Г.І., Сідун В.А., Тильванчук О., Челенков А.П., Фатхутдинов Р.А. та ін. Важливо відзначити, що розуміння самого поняття, його наповненість, складові, етапи оцінки значно різняться. Ситуація, що склалася породжує, ціле коло спірних питань, що потребують обговорення та вирішення.

Метою статті є дослідження основних характеристик конкурентоспроможності підприємства та їх узагальнення з позицій інноваційного розвитку. Мета статті досягається шляхом виконання наступних завдань:

- окреслення основних характеристик інноваційної діяльності як факторів розвитку підприємства;

- окреслення провідних характеристик конкурентоспроможності підприємства у розрізі дослідників;
 - обґрунтування основних ознак інноваційного розвитку підприємства за характеристиками його конкурентоспроможності.

Основна частина. В економічній літературі інноваційну діяльність розглядають як процес, механізм, сукупність дій тощо. В цілому інноваційна діяльність є сукупністю видів наукової, організаційної, фінансової, та комерційної діяльності, спрямованої на створення та впровадження на ринку нового або удосконаленого продукту, нового або удосконаленого процесу, що використовується в практичній діяльності, нової або удосконаленої організаційно-удосконаленої форми, що забезпечує необхідну економічну та (або) соціальну вигоду. В попередніх дослідженнях нами було опрацьовано основні характеристики інноваційної діяльності. Заслужують на увагу такі, що безпосередньо пов'язані з конкурентоспроможністю підприємства. Вважаємо за доцільне наголосити на наступних ознаках інноваційної діяльності, а саме:

- діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок;
 - діяльність, що спрямована на створення на ринку нового або удосконаленого продукту;
 - діяльність, що спрямована розвиток та удосконалення технологічного процесу;
 - комплексний процес створення, використання та розповсюдження нововведень;
 - діяльність спрямована на пошук можливостей інтенсифікації виробництва та задоволення суспільних потреб;
 - діяльність, що спрямована на розроблення та реалізацію науково-технічних досягнень.

Важливим під час дослідження інноваційної діяльності є визначення результатів її впливу як процесу розвитку на рівень конкурентоспроможності підприємства, а саме: створення нової конкурентоспроможної продукції; випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг; забезпечення необхідних економічних та (або) соціальних вигод; гарантія отримання конкурентних переваг; сприяння збільшенню прибутковості свого виробництва; забезпечення отримання максимально можливого продукту; гарантія задоволення суспільних потреб у конкурентоспроможних товарах та ін.

Наступним етапом дослідження, відповідно до мети статті, є вивчення характеристик конкурентоспроможності підприємства та окреслення інноваційних ознак його розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристики конкурентоспроможності підприємства та інноваційні ознаки його розвитку

Представники погляду	Напрями та окремі аспекти досліджень	Основні інноваційні ознаки розвитку підприємства за характеристиками конкурентоспроможності
Фатхутдинов Р.А. [7, с. 268-269]	аналіз компонентів системи виходу: якість стратегії, уточнення мети (SWOT-аналіз); конкурентоспроможність основних конкурентів; аналіз механізму дії закону конкуренції в галузі, антимонопольного законодавства, сил конкуренції в галузі та серед постачальників; аналіз сильних і слабких сторін, загроз та можливостей в ресурсному, правовому, інформаційному, методичному забезпеченні, на перспективу; аналіз якості керованої та керованої підсистем в частині формування показників якості й ресурсомісткості товарів, якості сервісу, інфраструктури ринку, аналіз ефективності напрямків і формування заходів щодо їх покращення; аналіз ефективності використання ресурсів; аналіз стійкості функціонування фірми та ін.	якість наукового супроводження з погляду кількості та глибини наукових підходів і методів управління; аналіз конкурентоспроможності товарів, послуг, персоналу, технології, організації в цілому; аналіз факторів макросередовища та інфраструктури конкретного регіону
Должанський І.З., Загорна Т.О., [2, с. 28, 30, 31, 168, 170, 171]	оцінка можливості ефективно розпоряджатися власними та запозиченими ресурсами в умовах конкурентного ринку; оцінка результату конкурентних переваг за всім спектром управління компанією та ін.	оцінка здатності виробляти й реалізовувати конкурентоспроможні товари при високому технологічному рівні обслуговування;
Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. [5, с. 414-415]	оцінка фінансової діяльності (фінансовий стан, фінансові ресурси, обсяг і склад інвестиційних вкладень); оцінка кадрової роботи (стабільність складу, плинність кадрів, забезпеченість робочою силою та ефективність її використання); оцінка комерційної діяльності (асортиментна й цінова політика, рекламна діяльність, характер комерційних угод, їх ефективність); оцінка організаційної та управлінської діяльності (система планування, оперативне управління, раціональність організації та ін.)	оцінка здатності підприємства виробляти продукцію, що задовольняє вимоги ринку при відносно низьких витратах виробництва; оцінка виробничої діяльності (матеріально-технічне забезпечення, виробничі потужності, матеріально-технічна база, організація виробничо-технологічного процесу та ін.)
Мілевський С.В., Мілов О.В. [3, с. 34, 371, 379]	наявність, розвиток і створення конкурентних переваг; ефективні методи управління; ефективна маркетингова діяльність; фінансова стабільність та ін.	конкурентоспроможність продукції; порівняльне положення на ринку збуту; успішність інноваційної діяльності
Тильванчук О. [6, с. 15, 16, 20]	конкурентоспроможність продукції; ефективність виробничої діяльності; адаптація до ринку, вміння використовувати переваги	якість і унікальність технологій; інноваційність за критеріями ритмічності, технологічності, мінімізації витрат

У комплексному розумінні конкурентоспроможність підприємства представляє собою ряд певних характеристик його діяльності, що передбачають наступне, а саме:

- оцінка можливості ефективно розпоряджатися власними та запозиченими ресурсами в умовах конкурентного ринку;

- оцінка комерційної діяльності (асортиментна й цінова політика, рекламна діяльність, характер комерційних угод, їх ефективність);
- аналіз сильних і слабких сторін, загроз та можливостей в ресурсному, правовому, інформаційному, методичному забезпеченні, на перспективу;
- наявність, розвиток і створення конкурентних переваг;
- оцінка фінансової діяльності (фінансовий стан, фінансові ресурси, обсяг і склад інвестиційних вкладень);

- конкурентоспроможність основних конкурентів;
- аналіз механізму дії закону конкуренції в галузі, антимонопольного законодавства, сил конкуренції в галузі та серед постачальників.

Важливим у даному дослідженні є обґрунтування основних інноваційних ознак розвитку підприємства за характеристиками конкурентоспроможності. Нами окреслено такі основні ознаки:

- аналіз конкурентоспроможності товарів, послуг, персоналу, технології, організації в цілому;
- оцінка здатності виробляти й реалізовувати конкурентоспроможні товари при високому технологічному рівні обслуговування;
- оцінка виробничої діяльності (матеріально-технічне забезпечення, виробничі потужності, матеріально-технічна база, організація виробничо-технологічного процесу та ін.);
- аналіз якості керованої та керуючої підсистем в частині формування показників якості й ресурсомісткості товарів, якості сервісу, інфраструктури ринку, аналіз ефективності напрямків і формування заходів щодо їх покращення;
- аналіз якості наукового супроводження з погляду кількості та глибини наукових підходів і методів управління;

- аналіз компонентів системи виходу: якість стратегії, уточнення мети (SWOT-аналіз);
- інноваційність за критеріями ритмічності, технологічності, мінімізації витрат;
- адаптація до ринку, вміння використовувати переваги
- оцінка якості і унікальності технологій та ін.

Висновки. Підвищення конкурентоспроможності є провідним завданням будь-якого господарюючого суб'єкта. Інноваційний розвиток є фактором, що її обумовлює. Важливим, для оцінки рівня інноваційного розвитку, є вивчати динаміку та взаємозв'язок показників фінансової звітності. Крім того є доцільним досліджувати ефективність інноваційної діяльності, а саме досліджувати рівень отриманих результатів на одну гривню витрат, у розрізі видів інноваційної діяльності.

Зазначений підхід до розрахунку показників ефективності, як напрям оцінки конкурентоспроможності, дасть можливість, посилить здатність підприємств гнучко та ефективно реагувати на зміну ринкового середовища, підтримувати рівень економічної та техніко-технологічної безпеки підприємства. Оцінка результативності функціонування за показниками ефективності дасть змогу підтримувати рівень як конкурентоспроможності продукції українських виробників, так і конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у ринковому середовищі.

Література

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М. : НОВОСТИ, 2000. – 256 с.
2. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
3. Мілевський С.В. Моделі аналізу та управління конкурентоспроможністю промислових підприємств : наукове видання / С.В. Мілевський, О.В. Мілов. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 156 с.
4. Рзаєв Г.І. Конкурентоспроможність підприємств: концептуальні підходи та напрямки досліджень / Г.І. Рзаєв // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 2. – Т. 2. – С. 112–116.
5. Сідун В.А. Економіка підприємства : навч. пос. / В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 436 с.
6. Тильванчук О. Конкурентоспособность на тонком льду / О. Тильванчук // Компания. Стратегии. – 2005. – № 5. – С. 14–20.
7. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.

References

1. Azoev G.L. Konkurentnye preimushhestva firmy / G.L. Azoev, A.P. Chelenkov. – M. : NOVOSTI, 2000. – 256 s.
2. Dolzhanskyi I.Z. Konkurentospromozhnist pidpriyemstva : navch. posib. / I.Z. Dolzhanskyi, T.O. Zahorna. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2006. – 384 s.
3. Milevskiy S.V. Modeli analizu ta upravlinnia konkurentospromozhnistiu promyslovykh pidpriyemstv : naukovе vydannia / S.V. Milevskiy, O.V. Milov. – Kharkiv : Vyd. KhNEU, 2007. – 156 s.
4. Rzaiev H.I. Konkurentospromozhnist pidpriyemstv: kontseptualni pidkhody ta napriamky doslidzhen / H.I. Rzaiev // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2009. – Issue 2. – Vol. 2. – P. 112–116.
5. Sidun V.A. Ekonomika pidpriyemstva : navch. pos. / V.A. Sidun, Yu.V. Ponomarova. – K. : Tsentr navch. lit-ry, 2006. – 436 s.
6. Tylvanchuk O. Konkurentospobnost na tonkom ldu / O. Tylvanchuk // Kompanon. Strategii. – 2005. – № 5. – S. 14–20.
7. Fathutdinov R.A. Konkurentospobnost organizatsii v usloviyah krizisa: ekonomika, marketing, menedzhment / R.A. Fathutdinov. – M. : Izdatelsko-knigotorgovyj centr «Marketing», 2002. – 892 s.

Рецензія/Peer review : 11.07.2019

Надрукована/Printed : 10.09.2019

Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 338.22

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-30-35

ШАТІЛО О. В.

Національний транспортний університет, м. Київ

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС»

Стаття присвячена обґрунтуванню наукових підходів до визначення поняття «інноваційний процес». Об'єктом дослідження є процеси формування, впровадження та реалізації інноваційного процесу на підприємствах. Методами дослідження є теоретичне узагальнення та аналіз поняття «інноваційний процес». Обґрунтовано, що інноваційний процес – це єдиний в своєму роді процес, який об'єднує науку, техніку, економіку, менеджмент. Він полягає в отриманні інновацій і триває від зародження ідеї до її комерційної реалізації. Запропоновано власне визначення поняття «інноваційний процес» та проаналізовано притаманні йому особливості і вплив на розвиток підприємств.

Ключові слова: інноваційний процес, інновація, інноваційна діяльність, попит, ринок.

SHATILO O.

National University of Transport, Kyiv

SCIENTIFIC APPROACHES TO DEFINING CONCEPT "INNOVATION PROCESS"

The article is devoted to substantiation of scientific approaches to defining the concept of "innovation process". The object of research is the processes of formation and implementation of the innovation process at enterprises. Methods of research are theoretical generalization and analysis of the concept of "innovation process". It is substantiated that the innovation process is a one-of-a-kind process that combines research and development (R&D), technology, economics, and management. It is about innovating and going from the idea to its commercial realization. The implementation of innovation processes is greatly influenced by the spread in time and space of previously developed and used innovation, but in a new quality and location. Accordingly, in course of innovation processes specialists from different functional areas interact, of which the main ones are R&D, production, marketing and financial. The involvement of various units in the innovation processes depends on the type of economic activity, the peculiarity of products or the provision of services. On the basis of the research the author's definition of the concept of "innovation process" is proposed, its specific features and impact on the development enterprises are analysed.

Thus, the country's economic development requires qualitatively new approaches. One of these is an innovative process, which is a complex, multi-phase process that involves exploring consumer demand and needs, developing a new product or service and marketing it.

Keywords: innovation process, innovation, demand, market.

Вступ. Розвиток будь-якої країни залежить від багатьох чинників, одним із яких є впровадження інновацій. Проте, аналіз наукової літератури та законодавчої бази показав, що сфера інноваційної діяльності вивчена недостатньо та потребує систематизації. Наприклад, таке поняття, як «інноваційний процес» не встановлено законодавчо та існують розбіжності науковців стосовно його розуміння, а це, в свою чергу, негативно впливає на діяльності підприємства. Саме тому для впровадження та реалізації інноваційних процесів необхідно дане поняття вивчити більш детально.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми показав, що існує безліч трактувань «інноваційного процесу». Вивченням проблем, пов'язаних з інноваційним процесом, займалися такі вчені: Шумпетер Й., Михайлова Л.І., Гуторов О.І., Турчіна С.Г., Шарко І.О., Микитюк П.П., Твісс Б., Андросова О.Ф., Череп А.В., Казанцев А.К., Мінделі Л.Е., Краснокутська Н.В., Ілляшенко С.М., Висоцька І.Б., Федулова І.В., Олійник Ю.А., Полозова Т.В., Кривцун Д.Ю., Жариков В.В., Жариков І.А., Однолько В.Г., Евсейчев А.І., Грицай О.І., Буренніков Ю.Ю., Степаненко Д.М., Лелейко Т.І., Янковський К.П., Харів П.С., Тивончук О.І., Парсаданян С.А., Павлов І.В., Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М., Ільдеменов С.В., Гречан А.П., Дідківська Л.І., Головка Л.С., Баранов О.Г., Левченко Ю.Г., Станкевич І.В., Романенко Т.А., Борисевич Є.Г., Тігарева В.А., Замрига А.В., Райца А., Столяров Д. В.

Метою роботи є визначення змісту поняття «інноваційний процес», його особливостей та впливу на розвиток підприємств.

Викладення основних результатів дослідження. В економічній науці поняття «інновація» зазнало значних змін впродовж другої половини ХХ століття, сформувалися моделі інноваційного процесу. Спочатку переважали моделі інноваційного процесу, де основним фактором вважалися наукові дослідження, а ринок – вторинним елементом. Згодом розвиток ринкових відносин зумовив набуття останнім визначальної ролі в інноваційному процесі. Ринкова складова посилюється на практиці інноваційного процесу та у відповідних теоретичних дослідженнях [32].

Проте, для сучасних суб'єктів господарювання важливою є не лише можливість безпосередньо приймати участь у створенні інновацій, але й здатність сприймати та пристосовувати до умов своєї діяльності винаходи інших суб'єктів господарювання. В таких умовах актуалізується роль дослідження відповідного поняттєво-категоріального апарату, зважаючи на його прикладні характеристики. Розвиток суспільства та перехід виробництва на новий рівень зумовили удосконалення теоретичних трактувань та досліджень стосовно особливостей інноваційного процесу [1].

В Україні не лише питома вага підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, є в 20–30 разів меншою, ніж у розвинених країнах, але, крім того, даний показник проявляє тенденцію до зменшення. Причому зменшується не лише питома вага підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, а й їхня кількість у абсолютному вираженні. Це вказує на те, що інноваційною діяльністю в Україні продовжують займатися великі підприємства, кількість і частка яких природно не може бути великою. Таким чином, за тенденціями розвитку інноваційної діяльності Україна перебуває на рівні 70-х рр. XX століття. Така ситуація терміново потребує виправлення, при цьому суттєву допомогу може надати врахування світового досвіду організації інноваційного процесу, в тому числі й за участю держави [33].

В законі України «Про інноваційну діяльність» визначено такі поняття, як «інновація», «інноваційна діяльність», «інноваційний продукт», «інноваційна продукція», «інноваційний проект», «пріоритетний інноваційний проект», «інноваційне підприємство» та «інноваційна інфраструктура» [34], проте, у вітчизняному законодавстві не визначено поняття «інноваційний процес».

Зокрема, процес (лат. processus – плин, хід) – це послідовна зміна фаз розвитку предметів і явищ, що відбувається закономірним порядком; сукупність ряду послідовних дій, спрямованих на досягнення певного результату [31].

В сучасних працях науковців зустрічається значна кількість трактувань «інноваційний процес» (табл. 1). Так, зокрема, Гречан А.П. [13, с.131], Федулова І.В. [9, с.9], Олійник Ю.А. [10, с.185], Парсаданян С.А. [20, с.9] зосереджують свою увагу на тому, що інноваційний процес – це система дій, яка спрямована на пошук та впровадження інновацій. Такі автори, як Грицай О.І. [13, с.131], Тивончук О.І. [19, с.6], Левченко Ю.Г. [27, с. 23] розглядають інноваційний процес як послідовність, яка спрямована на досягнення певного результату. У визначенні поняття «інноваційний процес» Микитюк П.П. [2, с.47], Казанцев А.К., Мінделі Л.Е. [5, с.10], Краснокутська Н.В. [6, с.70], Ілляшенко С.М. [7, с.51], Висоцька І.Б. [8, с.7], Полозова Т.В., Кривцун Д.Ю. [11, с.111] розглядають інноваційний процес як процес перетворення наукових знань в інновацію та не акцентують увагу на отриманні прибутку від інновації.

Таблиця 1

Трактування наукових поглядів для визначення поняття «інноваційний процес»	
Автори	Визначення
Інноваційний процес як новинка	
Шумпетер Й.	Фундатор інноваційної теорії розглядав інновацію в динаміці, тобто як інноваційний процес, а саме виготовлення нового продукту, а не «новий» продукт; впровадження нового методу, а не «новий метод»; освоєння нового ринку; отримання нового джерела сировини; проведення реалізації [3, с.34].
Інноваційний процес як спосіб	
Федулова І.В.	Інноваційний процес – це спосіб організації комплексу взаємопов'язаних між собою напрямів наукової, технологічної, організаційної, фінансової і комерційної діяльності, який спрямований на створення і впровадження на ринку нового або удосконаленого продукту, створення нового або удосконаленого технологічного процесу, використання в практичній діяльності нової або удосконаленої організаційно-економічної форми для забезпечення прибуткової роботи підприємця, його конкурентоздатності і досягнення визначеної мети [9, с.9].
Інноваційний процес як система	
Олійник Ю.А.	Інноваційний процес – це система узгоджених і послідовних дій уповноважених суб'єктів, спрямованих на поетапну реалізацію процесу створення та реалізації інновацій, яка базується на перетворенні наукового знання в продукт (послугу) з метою отримання економічного ефекту від реалізації такого продукту [10, с.185].
Парсаданян С.А.	Інноваційний процес – це система методів, заходів та процедур, що спрямовані на перетворення наукових знань в товар, а також на власні потреби підприємства і сферу споживання [20, с.9].
Павлов І.В.	Інноваційний процес – це багатопланова система цілеспрямованої організації інноваційної діяльності, що містить логічно пов'язані дії, які включають елементи генерації нових ідей, проведення фундаментальних і прикладних наукових досліджень, науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, впровадження у виробництво, поширення, споживання інноваційного продукту і в цілому охоплюють увесь комплекс суспільно-виробничих і фінансово-кредитних відносин у циклі «наука – техніка – виробництво – споживання» [21, с.15].
Гречан А.П.	Інноваційний процес – це система організаційно-економічних відносин, спрямованих на ефективне використання виробничого та інноваційного потенціалу підприємства і визначається її багатовимірністю, що обумовлено взаємодією та узгодженістю цілей економічних інтересів підприємства [24, с.272].
Інноваційний процес як послідовність	
Грицай О.І.	Інноваційний процес – це організований, спрямований на досягнення певного результату характер діяльності, який складається з ряду взаємопов'язаних послідовних дій [13, с.131].
Тивончук О. І.	Інноваційний процес – це послідовність робіт від проведення наукових досліджень до реалізації й поширення створених на основі нового знання інновацій. Інноваційний процес на підприємстві визначено у роботі як комплекс взаємопов'язаних робіт від генерування ідей до створення на її основі нового продукту (процесу) та реалізації його на ринку [19, с.6].
Левченко Ю.Г.	Інноваційний процес – охоплює весь комплекс відносин виробництва та споживання та представляє собою період від зародження ідей до її комерційної реалізації. Це послідовний ланцюг дій, що охоплює всі стадії створення новинки та її практичного використання [27, с. 23].
Інноваційний процес як зміни	
Баранов О.Г.	Інноваційний процес – це сукупність науково-технологічних, технологічних і організаційних змін, що відбуваються в процесі реалізації інновацій [26, с. 173].
Лепейко Т.І.	Інноваційний процес – це дії працівників підприємства з послідовного внесення змін у товари, технологічні процеси, документообіг, організаційну структуру, джерела сировини і матеріалів, ринку збуту та інше [16, с.26].

Автори	Визначення
Харів П.С.	Інноваційний процес – це сукупність комплексних, постійно здійснюваних у просторі та часі, прогресивних, науково-технічних, організаційних і соціально-економічних змін, що ведуть до підвищення ефективності суспільного виробництва та вирішення соціальних проблем (екологія, умови праці) [18, с.14].
Інноваційний процес як стадії	
Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М.	Інноваційний процес – це стадії створення новачки від ідеї до конкретного продукту, технології чи послуги, які використовуються у господарській практиці; всі етапи життєвого циклу інновації, включаючи її дифузії у нові умови та місця застосування [22, с.34]
Замрига А.В.	Під «інноваційним процесом» слід розуміти такий, що являє собою сукупність послідовних етапів, стадій, робіт від зародження ідеї й створення новачки до її освоєння і перетворення в інновацію [29, с. 95].
Михайлова Л.І., Гуроров О.І., Турчина С.Г., Шарко І.О.	Інноваційний процес – це декілька взаємопов'язаних фаз, таких як створення (винаходу), освоєння та розповсюдження інновацій. Метою інноваційного процесу є підвищення ефективності господарської діяльності шляхом оновлення технологій, товарів, управління та інших складових організаційної системи [1, с.34; 35].
Інноваційний процес як процес	
Микитюк П.П.	Інноваційний процес – це не тільки складний, але і взаємопов'язаний процес створення інновацій з використанням сукупності системи знань, наукової і маркетингової діяльності; сукупності засобів праці, що полегшують людську працю і роблять її продуктивнішою (техніка, прилади, устаткування, організація виробництва) [2, с.47].
Казанцев А.К., Мінделі Л.Е.	Інноваційні процеси – це процес перетворення наукових знань в інновацію, які можна представити як послідовний ланцюг подій, у процесі якого інновація визріває від ідеї до конкретного продукту, технології чи послуги та поширюється у практичному використанні [5, с.10].
Краснокутська Н.В.	Інноваційний процес – це не тільки складний, але і взаємопов'язаний процес створення інновацій з використанням сукупності системи знань, наукової і маркетингової діяльності; сукупності засобів праці, що полегшують людську працю і роблять її продуктивнішою (техніка, прилади, устаткування, організація виробництва) [6, с.70].
Ілляшенко С.М.	Інноваційний процес – це процес створення (розроблення та виготовлення) і комерціалізації новачки, що втілені в нові продукти, технології, методи управління тощо, які мають споживчу цінність. Він охоплює маркетингові і прикладні наукові дослідження, планування, розроблення, виготовлення і просування інновацій (комерціалізацію новачки) на ринок тощо [7, с.51].
Висоцька І.Б.	Інноваційний процес – це соціально-техніко-економічний процес, що через виявлення суспільних потреб призводить до розробки науково-технічної продукції, практичне використання якої сприяє розвитку соціально-економічної системи, підтримує намічений режим її функціонування [8, с.7].
Полозова Т.В., Кривцун Д.Ю.	Інноваційний процес потрібно розглядати як процес перетворення наукових знань в інновацію, її освоєння і впровадження, що являє собою сукупність послідовних етапів робіт від зародження ідеї і створення нововведення до його освоєння і виробництва самої інновації [11, с.111].
Жариков В.В., Жариков І.А., Однолько В.Г., Евсейчев А.І.	Інноваційний процес – це процес перетворення наукового знання в інновацію, який можна представити як послідовний ланцюг подій, в ході яких інновація визріває від ідеї до конкретного продукту, технології або послуги і поширюється при практичному використанні [12, с.6].
Буренніков Ю.Ю.	Інноваційний процес – це сукупність основного процесу (від появи інноваційної ідеї до її практичної реалізації) і супутнього (забезпечення основного процесу фінансовими, матеріальними, трудовими, інформаційними ресурсами тощо), які спрямовані на досягнення кінцевого результату – отримання інноваційного продукту [14, с.8].
Дідківська Л.І., Головка Л.С.	Інноваційний процес – це процес створення і впровадження нової техніки, технології, розробка нових матеріалів, розвиток нових видів економічної діяльності, виробництво тощо [25, с. 126].
Станкевич І.В., Романенко Т.А., Борисевич Є.Г., Тігарєва В.А.	Інноваційний процес являє собою процес створення і розповсюдження нововведень (інновацій). Поняття «інноваційного процесу» ширше поняття «інновації», тому власне інновація (нововведення) є одним із компонентів інноваційного процесу. Інноваційний процес – це послідовний ланцюг подій від нової ідеї до її реалізації в конкретному продукті, послугі чи технології, і подальше розповсюдження нововведення [28, с. 8].
Райца А., Столяров Д.В.	Інноваційний процес є безперервним процесом, у якому використання результатів досліджень і розробок викликає технічні зміни, у результаті яких виникає потреба в проведенні нових досліджень [30, с. 21].
Інноваційний процес як інноваційна діяльність	
Андросова О.Ф., Череп А.В.	Інноваційний процес означає інноваційну діяльність якого-небудь підприємства. Він спрямований на розробку й реалізацію результатів науково-технічних пошуків у вигляді нового продукту або нового технологічного процесу [4, с.119].
Янковський К.П.	Інноваційний процес базується на інноваційній діяльності суспільства. Інноваційний процес являє собою сукупність інтелектуальної праці зі створення нового продукту. Новий продукт може бути виражений в технічних, виробничих і комерційних характеристиках [17, с.8].
Інноваційний процес як перетворення	
Твісс Б.	Інноваційний процес — це перетворення наукового знання, наукових ідей, винаходів у фізичну реальність (нововведення), яка змінює суспільство [3, с.45].
Степаненко Д. М.	Інноваційний процес – це комплекс дій, необхідних для підготовки та практичного використання нових технічних, організаційних, економічних, соціальних та інших рішень. Мова в цьому випадку йде про процес послідовного перетворення ідеї в інновацію. Період часу реалізації інноваційного процесу може бути охарактеризований як інноваційний цикл [15, с. 36].
Інноваційний процес як мережа комунікативних зв'язків	
Ільдеменов С.В.	Інноваційний процес – це складна мережа комунікативних зв'язків різного рівня, всередині і між організаціями, що об'єднують різні функції на підприємстві і з'єднують його з обширним науково-технічним співробітництвом і ринком [23, с.14].

Джерело: складено автором за [2, с.47; 3, с.45; 4, с.119; 5, с.10; 6, с.70; 7, с.51; 8, с.7; 9, с.9; 10, с.185; 11, с.111; 12, с.6; 13, с.131; 14, с.8; 15, с. 36; 16, с.26; 17, с.8; 18, с.14; 19, с.6; 20, с.9; 21, с.15; 22, с.34; 23, с.14; 24, с.272; 25, с. 126; 26, с. 173; 27, с. 23; 28, с. 8; 29, с. 95; 30, с. 21].

Робота над літературними джерелами дала можливість визначити основні підходи до визначення поняття «інноваційний процес». Проведене дослідження показало, що інноваційний процес – система знань, умінь, навичок, досвіду працівників, яка спрямована на створення нових товарів чи послуг шляхом дослідження, розробки, реалізації та подальшого супроводу продукту чи послуги на ринку.

Інноваційний процес – це єдиний в своєму роді процес, який об'єднує науку, техніку, економіку, менеджмент. Він полягає в отриманні інновацій і триває від зародження ідеї до її комерційної реалізації. На здійснення інноваційних процесів значно впливає поширення в часі і просторі раніше освоєної та використаної інновації, але в новій якості та в іншому місці. Відповідно, у перебігу інноваційних процесів взаємодіють спеціалісти різних функціональних напрямів, серед яких основними є науково-дослідні, виробничі, маркетингові та фінансові. Участь відповідних підрозділів в інноваційних процесах залежить від напрямку та виду економічної діяльності, особливості продукції чи надання послуг [13].

Дослідивши поняття «інноваційний процес» можна стверджувати про притаманні йому особливості:

- послідовний ланцюг подій, у процесі якого інновація визріває від ідеї до конкретного продукту, технології чи послуги та поширюється у практичному використанні;
- спрямований на розробку, реалізацію результатів науково-технічних пошуків у вигляді нового продукту або нового технологічного процесу;
- виявлення суспільних потреб, що приводить до розробки науково-технічної продукції, практичне використання якої сприяє розвитку соціально-економічної системи;
- інноваційне суспільство, що являє собою сукупність інтелектуальної праці по створенню нового продукту; новий продукт може бути виражений в технічних, виробничих і комерційних характеристиках;
- комплексні зміни, котрі ведуть до підвищення ефективності суспільного виробництва та вирішення соціальних проблем (екологія, умови праці);
- система методів, заходів та процедур, що спрямований на перетворення наукових знань в товар, а також на власні потреби підприємства і сферу споживання;
- ефективне використання виробничого та інноваційного потенціалу підприємства;
- безперервний процес, у якому використання результатів досліджень і розробок викликає технічні зміни, у результаті яких виникає потреба проведення нових досліджень.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, економічний розвиток країни потребує якісно нових підходів. Одним із таких є інноваційний процес, який являє собою складний, багатофазовий процес, що включає вивчення попиту та потреб споживачів, розробку нового товару чи послуги та їх реалізацію на ринку.

Література

1. Гернего Ю. Формування інноваційного процесу: теоретичний підхід [Електронний ресурс] / Ю. Гернего // Режим доступу : <http://securities.usmdi.org/?p=22&n=94&s=971>
2. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент : навчальний посібник. / Микитюк П.П. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 295 с.
3. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Л.І. Михайлова, О.І. Гуторов, С.Г. Турчина, І.О. Шарко. – Вид. 2-е, доп. – Київ : Центр учбової літератури, 2015. – 234 с.
4. Андросова О.Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності : монографія / Андросова О.Ф., Череп А.В. – К. : Кондор, 2007. – 356 с.
5. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика : учеб. / под ред. П.Н. Завалина, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика Основы инновационного менеджменту, 2004. – 521 с.
6. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Краснокутська Н. В. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
7. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : підручник / Ілляшенко С.М. – Суми : Університетська книга, 2010. – 334 с.
8. Висоцька І.Б. Інноваційний чинник розвитку промисловості : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.07.01 / І.Б. Висоцька ; НАН України. Об'єдн. ін-т економіки. – К., 2005. – 19 с.
9. Федулова І.В. Управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств хлібопекарної промисловості : автореф. дис. ... д. е. н. : спец. 08.00.04 / І.В. Федулова ; Нац. ун-т харч. технологій. – К., 2009. – 35 с.
10. Олійник Ю.А. Теоретичні засади визначення сутності інноваційних процесів в Україні / Ю.А. Олійник // Бізнес Інформ. – 2014. – № 12. – С. 182–187.
11. Полозова Т. В. Інноваційна діяльність підприємства та економічна сутність інноваційного процесу [Електронний ресурс] / Т. В. Полозова, Д. Ю. Кривцун // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – Вип. 12. – С. 108–113. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_12_27.
12. Управление инновационными процессами : [учеб. пособ.] / И.А. Жариков, В.В. Жариков, В.Г. Однолько, А.И. Евсейчев. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – С. 123–138.
13. Грицай О. І. Економічна сутність терміну "інноваційний процес" [Електронний ресурс] / О. І. Грицай // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2010. – № 3. – С. 126–136. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2010_3_13.
14. Буренніков Ю.Ю. Управління інноваційною діяльністю промислових підприємств (на прикладі машинобудування) : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.04 / Ю.Ю. Буренніков ; Хмельницьк. нац. ун-т. – Хмельницький, 2009. – 20 с.
15. Степаненко Д. М. Инновационный процесс и инновационная деятельность: понятие, сущность, характеристики / Д. М. Степаненко // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 4. – С. 34–36.
16. Лепейко Т.І. Інноваційний менеджмент : навчальний посібник / Т.І. Лепейко, В.О. Коюда, С.В. Лукашов. – Х. : ВД «Інжек», 2005. – 440 с.
17. Янковский К.П. Введение в инновационное предпринимательство / К.П. Янковский. – СПб : Питер, 2004. – 189 с. : ил. – (Серия «Учебное пособие»).

18. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємств та економічна оцінка інноваційних процесів / П.С. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 325 с.
19. Тивончук О.І. Стимулювання інноваційної діяльності машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Тивончук Олена Іванівна ; НУ «Львівська політехніка». – Львів, 2008. – 23 с.
20. Парсаданян С. А. Инновационная деятельность: организация, технология, проектирование / С.А. Парсаданян, В. К. Потемкин. – СПб : ИРЭ РАН, 2001. – 106 с.
21. Павлов В.І. Інноваційний потенціал регіону: діагностика та реалізація : [монографія] / В.І. Павлов, Ю.М. Корецький. – Луцьк : Надстир'я, 2004. – 244 с.
22. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навч. посіб. / Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
23. Ильдеменов С.В. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / С.В. Ильдеменов, А.С. Ильдеменов, В.П. Воробев. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 208 с.
24. Гречан А.П. Теоретичні основи формування механізму активізації інноваційних процесів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://core.ac.uk/download/pdf/32612357.pdf>
25. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Дідківська Л.І., Головка Л.С. – К. : Знання-Прес, 2000. – 209 с.
26. Баранов О.Г. Інноваційний процес як об'єкт державного регулювання / О.Г. Баранов // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 6 (36). – С. 172–178.
27. Левченко Ю.Г. Економіка й організація інноваційної діяльності : курс лекцій для студ. напрям 6.030504 «Економіка підприємства» для всіх форм навч. / Левченко Ю.Г. – К. : НУХТ, 2012. – 163 с.
28. Управління інноваціями : [метод. вказівки до виконання практ. робіт з дисципліни «Управління інноваціями» за напрямом підготовки 6.030601 «Менеджмент»] / укладачі : І.В. Станкевич, Т.А. Романенко, Є.Г. Борисевич, В.А. Тігарєва. – Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2015. – 36 с.
29. Замрига А.В. Сутність понять «інноваційний процес» та «інноваційна діяльність» у теорії аграрної економіки / А.В. Замрига // Економіка АПК. – 2014. – № 9. – С. 92–96.
30. Райца А. Етапи еволюційного розвитку інноваційних процесів / А. Райца, Д. В. Столяров // Інвестиції: практика та досвід. Інновації та розвиток. – 2009. – № 8. – С. 21–26.
31. Сучасний тлумачний словник української мови: 60 000 слів / уклад. Н. Кусайкіна, Ю. Цибульник ; за заг. ред. В.В. Дубічинського. – Х. : ВД «ШКОЛА», 2014. – 784 с.
32. Мишкін Ф. С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Мишкін Ф. С. – Київ : Основи, 1998. – 963 с.
33. Ковач А. В. Світові тенденції інноваційного процесу на сучасному етапі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/kovach-av-svitovi-tendentsiyi-innovatsiyogo-protseesu-na-suchasnomu-etapi/>
34. Про інноваційну діяльність від 04.07.2002 р. № 40-IV/ [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>

References

1. Herneho Yu. Formuvannya innovatsiynogo protsesu: teoretychnyi pidkhd [Elektronnyi resurs] / Yu. Herneho // Rezhym dostupu : <http://securities.usmdi.org/?p=22&n=94&s=971>
2. Mykytiuk P.P. Innovatsiyni menedzhment : navchalnyi posibnyk / Mykytiuk P.P. – Ternopil : Ekonomichna dumka, 2006. – 295 s.
3. Innovatsiyni menedzhment : navch. posibnyk / L.I. Mykhailova, O.I. Hutorov, S.H. Turchina, I.O. Sharko. – Vyd. 2-e, dop. – Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 2015. – 234 s.
4. Androsova O.F. Transfer tekhnolohii yak instrument realizatsii innovatsiynoi diialnosti : monohrafiia / Androsova O.F., Cherep A.V. – K. : Kondor, 2007. – 356 s.
5. Osnovi ynnovatsiynogo menedzhmenta. Teoriia y praktyka : ucheb. / pod red. P.N. Zavalyna, A.K. Kazantsev, L.Э. Mindely. – 2-e yzd., pererab. y dop. – M. : Ekonomika Osnovy innovatsiynogo menedzhmentu, 2004. – 521 s.
6. Krasnokutska N. V. Innovatsiyni menedzhment : navch. posibnyk / Krasnokutska N. V. – K. : KNEU, 2003. – 504 s.
7. Illiashenko S.M. Innovatsiyni menedzhment : pidruchnyk / Illiashenko S.M. – Sumy : Universytetska knyha, 2010. – 334 s.
8. Vysotska I.B. Innovatsiyni chynnyk rozvytku promyslovosti : avtoref. dys. ... k. e. n. : spets. 08.07.01 / I.B. Vysotska ; NAN Ukrainy. Obiedn. in-t ekonomiky. – K., 2005. – 19 s.
9. Fedulova I.V. Upravlinnia rozvytkom innovatsiynogo potentsialu pidpriemstv khlibopekarnoi promyslovosti : avtoref. dys. ... d. e. n. : spets. 08.00.04 / I.V. Fedulova ; Nats. un-t kharch. tekhnolohii. – K., 2009. – 35 s.
10. Oliinyk Yu.A. Teoretychni zasady vyznachennia sutnosti innovatsiynk protsesiv v Ukraini / Yu.A. Oliinyk // Biznes Inform. – 2014. – № 12. – С. 182–187.
11. Polozova T. V. Innovatsiina diialnist pidpriemstva ta ekonomichna sutnist innovatsiynogo protsesu [Elektronnyi resurs] / T. V. Polozova, D. Yu. Kryvtun // Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment. – 2015. – Vyp. 12. – S. 108–113. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_12_27.
12. Upravlenie innovatsionnymi processami : [ucheb. posob.] / I.A. Zharikov, V.V. Zharikov, V.G. Odnolko, A.I. Evseychev. – Tambov : Izd-vo Tamb. gos. tehn. un-ta, 2009. – S. 123–138.
13. Hrytsai O. I. Ekonomichna sutnist terminu "innovatsiyni protses" [Elektronnyi resurs] / O. I. Hrytsai // Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi. – 2010. – № 3. – S. 126–136. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2010_3_13.
14. Buriennikov Yu.Iu. Upravlinnia innovatsiynoi diialnistiu promyslovykh pidpriemstv (na prykladi mashynobuduvannia) : avtoref. dys. ... k. e. n. : spets. 08.00.04 / Yu.Iu. Buriennikov ; Khmelnyts. nats. un-t. – Khmelnytskyi, 2009. – 20 s.
15. Stepanenko D. M. Innovatsionnyi process i innovatsionnaya deyatelnost: ponyatie, sushnost, harakteristiki / D. M. Stepanenko // Problemy sovremennoy ekonomiki. – 2009. – № 4. – S. 34–36.
16. Lepeiko T.I. Innovatsiyni menedzhment : navchalnyi posibnyk / T.I. Lepeiko, V.O. Koiuda, S.V. Lukashov. – Kh. : VD «Inzhnek», 2005. – 440 s.
17. Yankovskiy K.P. Vvedenie v ynnovatsionnoe prydpriematelstvo / K.P. Yankovskiy. – Spb : Pyter, 2004. – 189 s. : yl. – (Seriya «Uchebnoe posobie»).
18. Khariv P.S. Innovatsiina diialnist pidpriemstv ta ekonomichna otsinka innovatsiynk protsesiv / P.S. Khariv. – Ternopil : Ekonomichna dumka, 2003. – 325 s.
19. Tyvonchuk O.I. Stymuliuvannya innovatsiynoi diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 / Tyvonchuk Olena Ivanivna ; NU «Lvivska politehnika». – Lviv, 2008. – 23 s.
20. Parsadanyan S. A. Ynnovatsionnaia deiatelnost: orhanyzatsiya, tekhnolohiya, proektyrovanye / S.A. Parsadanyan, V. K. Potemkin. – SPb : YRЭ РАН, 2001. – 106 s.
21. Pavlov V.I. Innovatsiyni potentsial rehionu: diahnozyka ta realizatsiia : [monohrafiia] / V.I. Pavlov, Yu.M. Koretskyi. – Lutsk : Nadstytia, 2004. – 244 s.

22. Zakharchenko V.I. Innovatsiyni menedzhment: teoriia i praktyka v umovakh transformatsii ekonomiky : navch. posib. / Zakharchenko V.I., Korsikova N.M., Merkulov M.M. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2012. – 448 s.
23. Yldemenov S.V. Ynnovatsyonnyi menedzhment : ucheb. posobyie / S.V. Yldemenov, A.S. Yldemenov, V.P. Vorobev. – M. : YNFRA-M, 2002. – 208 s.
24. Hrechak A.P. Teoretychni osnovy formuvannia mekhanizmu aktyvizatsii innovatsiinykh protsesiv [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://core.ac.uk/download/pdf/32612357.pdf>
25. Didkivska L.I. Derzhavne rehuliuвання ekonomiky : navch. posib. / Didkivska L.I., Holovko L.S. – K. : Znannia-Pres, 2000. – 209 s.
26. Baranov O.H. Innovatsiyni protses yak obiekt derzhavnoho rehuliuвання / O.H. Baranov // Aktualni problemy ekonomiky. – 2004. – № 6 (36). – S. 172–178.
27. Levchenko Yu.H. Ekonomika y orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti : kurs lektsii dlia stud. napriamu 6.030504 «Ekonomika pidpriemstva» dlia vsikh form navch. / Levchenko Yu.H. – K. : NUKhT, 2012. – 163 s.
28. Upravlinnia innovatsiinykh : [metod. vказivky do vykonannia prakt. robit z dystsypliny «Upravlinnia innovatsiinykh» za napriamom pidhotovky 6.030601 «Menedzhment»] / ukladachi : I.V. Stankevych, T.A. Romanenko, Ye.H. Borysevych, V.A. Tiharieva. – Odesa : ONAZ im. O.S. Popova, 2015. – 36 s.
29. Zamryha A.V. Sutnist poniat «innovatsiyni protses» ta «innovatsiina diialnist» u teorii ahromoi ekonomiky / A.V. Zamryha // Ekonomika APK. – 2014. – № 9. – S. 92–96.
30. Raitsa A. Etapy evoliutsiinoho rozvytku innovatsiinykh protsesiv / A. Raitsa, D. V. Stoliarov // Investytsii: praktyka ta dosvid. Innovatsii ta rozvytok. – 2009. – № 8. – S. 21–26.
31. Suchasnyi tlumachnyi slovnyk ukrainskoi movy: 60 000 sliv / uklad. N. Kusaikina, Yu. Tsybulnyk ; za zah. red. V.V. Dubichynskoho. – Kh. : VD «ShKOLA», 2014. – 784 s.
32. Myshkin F. S. Ekonomika hroshei, bankivskoi spravy i finansovykh rynkiv / Myshkin F. S. – Kyiv : Osnovy, 1998. – 963 s.
33. Kovach A. V. Svitovi tendentsii innovatsiinoho protsesu na suchasnomu etapi [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://intkonf.org/kovach-av-svitovi-tendentsiyi-innovatsiynogo-protsesu-na-suchasnomu-etapi/>
34. Pro innovatsiinu diialnist vid 04.07.2002 r. № 40-IV/ [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>

Рецензія/Peer review : 17.07.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Смагін В. Л.

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ,
РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

УДК 314.745(477)

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-36-39

ВАСИЛЬЦІВ Т. Г.

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»

ЛУПАК Р. Л.

Львівський торговельно-економічний університет

ЛЕВИЦЬКА О. О., МУЛЬСКА О. П.

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»

**ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ МІГРАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ
КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ**

Доведено необхідність дослідження регіональних особливостей міграційної політики, що визначається як досвідом країн з розвинутою економікою, так і результатами низки наукових досліджень вітчизняних вчених. Обґрунтовано передумови, за якими формуються основні макроекономічні тенденції у міграційній активності населення. Визначено послідовність методики розрахунку інтегрального індексу середовища формування міграційної активності населення. Розраховано інтегральні індекси формування середовища міграційної активності населення України та Львівської області. Сформуовано висновки стосовно міграції населення Карпатського регіону України, за якими можливо розробити напрями та інструменти державної міграційної політики, які враховуватимуть соціально-економічні тенденції як регіонального, так і загальнодержавного значення.

Ключові слова: міграція, населення, Карпатський регіон України, державна міграційна політика.

VASYLTSIV T.

State Enterprise «Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine»

LUPAK R.

Lviv University of Trade and Economics

LEVYTSKA O., MULSKA O.

State Enterprise «Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine»

**IDENTIFICATION OF FACTORS OF MIGRATION ACTIVITY OF THE
POPULATION OF THE CARPATHIAN REGION OF UKRAINE**

The necessity of research of regional peculiarities of migration policy is proved, which is determined both by the experience of the countries with developed economies and the results of a number of scientific researches of domestic scientists. The prerequisites for the formation of the main macroeconomic tendencies in the migration activity of the population are substantiated. The procedure of calculation of integral index of the environment of formation of migration activity of the population is determined. Integral indices of formation of environment of migration activity of the population of Ukraine and Lviv region are calculated. Conclusions have been made regarding the migration of the population of the Carpathian region of Ukraine according to which it is possible to develop directions and instruments of state migration policy that will take into account socio-economic trends of both regional and national importance. The purpose of the article is scientific substantiation of factors of migration activity of the population of the Carpathian region of Ukraine as a result of which it is possible to develop directions and instruments of state migration policy that will serve as a guide in ensuring the development of the economy of the region and the state as a whole. The level of influence of push factors (factors that lead to increase of migration activity of the population) in Ukraine remains high, which affects the increase of migration moods of the population; Peak values of migration activity indices for 2015-2016 were estimated. The estimated level of push factors in the Carpathian region (for example, Lviv region) is significantly higher than the national average, which gives reason to attribute the Carpathian region to territories with high levels of migration activity. The conclusions show trends in changes in the level of migration activity of the population in the Carpathian region (in the example of the Lviv region) and in the country as a whole practically coincide, except for 2017, when the integral index of the formation of the migration activity of the population in Ukraine decreased and in the Lviv region increased. The factors that characterize the highest level of influence on the level of migration activity of the population of the Carpathian region of Ukraine (on the example of the Lviv region) have been identified.

Keywords: migration, population, Carpathian region of Ukraine, state migration policy.

Постановка задачі. Для України на сучасному етапі соціально-економічного поступу характерними та відчутними стали процеси активізації міграційних настроїв, зокрема в частині зовнішньої трудової та освітньої міграції. Ключовими чинниками цих тенденцій вважають військову агресію на сході країни, політико-економічну нестабільність, зниження реальних доходів та рівня якості життя значних прошарків населення, спрощення доступу українців відносно переміщення та перебування на території країн ЄС, зростання міграційної мобільності населення, зокрема молоді, та ін.

Актуальність проблеми посилюється тим, що в Україні система соціальної безпеки формується лише фрагментарно, не системно і не комплексно, без достатнього науково-прикладного обґрунтування та

дотримання базових принципів економічно і соціально розвинених держав, зокрема ЄС. Як наслідок, в соціальній сфері накопичуються негативні явища і тенденції, які виявляються у критичних деформаціях соціального і економічного розвитку, окремих областей, районів, сільських та віддалених територій (з формуванням загроз деградації і депопуляції, нарощуванням екологічних проблем), деформаціях соціальної структури, економічній активізації, соціально-культурній деградації та слабкій соціальній захищеності людини. Гарантування соціальної безпеки України об'єктивно потребує глибокого дослідження на засадах системного підходу у функціональних сферах зайнятості та міграційної активності населення [1, с. 5-6; 2, с. 151–196].

Щодо Карпатського регіону (Закарпатської, Івано-Франківської, Львівської та Чернівецької області) варто відмітити власні особливі характеристики, передусім пов'язані з територіальною близькістю та наявністю безпосереднього кордону з сусідніми країнами ЄС (Польща, Румунія, Молдова, Угорщина та Словаччина), що в значній мірі позначається як на темпах нарощування міграційних настроїв, так і на відповідному векторі міграційної активності – ці та інші, у тому числі, більш економічно розвинені країни Європи. В регіоні сформувалися й інші фактори, що визначають рівень міграційної активності населення, а це вимагає поглибленого дослідження, результати якого передбачатимуть вивчення як передумов, так і наслідків міграції.

Аналіз досліджень та публікацій. Ключові аспекти реалізації державної міграційної політики висвітлені у працях В. Волошина, С. Гринкевич, О. Іляш, Е. Лібанової, О. Малиновської, Ю. Пинди, У. Садової, Л. Семів, М. Флейчук, А. Шехлович та ін. Втім наукові інтереси дослідників більше стосуються загальнонаціонального рівня міграційної активності населення та не враховуються аспекти регіонального і місцевого масштабу. Зокрема, в Україні в контексті регіонального виміру сформувалася ситуація, коли міграція населення відбувається в контексті різних територіально-геополітичних масштабах, способів задоволення соціально-економічних інтересів тощо. В міру формування традицій, уподобань, норм та іншого міграція населення в країні відбувається порізно. Такими чином наукові дослідження варто поглибити із врахуванням просторового розподілу населення та згідно з відповідними особливостями сформувати комплекс пропозицій для органів виконавчої влади, що визначатимуть стратегічні напрями державної політики у цій сфері.

Формулювання цілей. Метою статті є наукове обґрунтування факторів міграційної активності населення Карпатського регіону України, у результаті чого можливо розробити напрями та інструменти державної міграційної політики, які слугуватимуть орієнтирами у забезпеченні розвитку економіки регіону та держави загалом.

Виклад основного матеріалу. Обсяги міграційних процесів набувають все більш загрозливих масштабів, призводячи до втрати суттєвого інтелектуально-кадрового потенціалу розвитку національної економіки, руйнування родин, депопуляції сільських поселень і малих міст, формування трудодефіцитної кон'юнктури та значних деформацій на ринку праці, особливо робітничих професій.

Варто відмітити масовий характер виїзд українців за кордон з метою працевлаштування, особливо в прикордонних регіонах. Як правило, такий виїзд має форму сезонної, циркулярної трудової міграції, насамперед до сусідніх країн, але інколи призводить до тривалого, багаторічного перебування мігрантів за кордоном, переважно у більш віддалених державах, поступового перетворення тимчасової трудової міграції на переселенську [3].

Означені тенденції все більше загрожують демографічній та соціальній компонентам, а також економічній безпеці України та її регіонів, потребують системного вивчення і аналізу, обґрунтування якісних та ефективних інструментів і засобів протидії в рамках економічної, соціальної та міграційної політики. Базисні інституційно-правові засади державного регулювання та міждержавних відносин, беззаперечно, формуються на центральному рівні державного управління. Але не меншої важливості набувають питання регіональної міграційної політики. Регіональні та місцеві органи влади краще обізнані зі специфікою ситуації та можуть застосовувати регулюючі заходи на локальному рівні. При цьому потенціал та можливості регіональної політики значно зростають за умови вироблення практик та підходів до формування і реалізації спільної політики регіонів в рамках певної територіальної системи, що характеризується більш-менш однорідними ознаками – характеристиками в контексті соціально-економічного розвитку.

Важливе значення в системі формування регіональної міграційної політики відводиться ідентифікації факторів міграційної активності населення. З метою їх виявлення, а також оцінювання рівня впливу на зростання міграційної активності населення було розроблено методiku побудови та розрахунку інтегрального індексу середовища формування міграційної активності населення на базі п'яти груп показників – демографічна стабільність та стан здоров'я населення, охоплення населення освітою, ринок праці та зайнятість, рівень життя населення та економічний розвиток території. Такий підхід дозволив сформулювати основні виміри push-середовища міграційної активності населення [4, с. 138–177; 5, с. 182–189].

До розрахунку інтегрального індексу середовища формування міграційної активності населення включено 30 індикаторів, об'єднаних у п'ять груп відповідно до основних індикаторів оцінки середовища

міграційної активності населення. Враховувалися значення індикаторів з 2005 р. по 2017 р. в розрізі Львівської області, а також України.

Методикою розрахунку інтегрального індексу середовища формування міграційної активності населення передбачалося шість етапів:

- 1) нормування індикаторів;
- 2) визначення ваг індикаторів у групі;
- 3) розрахунок багатомірної зваженої величини (за кожною групою показників);
- 4) визначення ваг групи показників у інтегральному індексі;
- 5) оцінювання надійності розрахунків (парних коефіцієнтів кореляції);
- 6) побудова інтегрального індексу.

У підсумку розрахунків отримані інтегральні індекси середовища формування міграційної активності населення для Львівської області та для України (рис. 1).

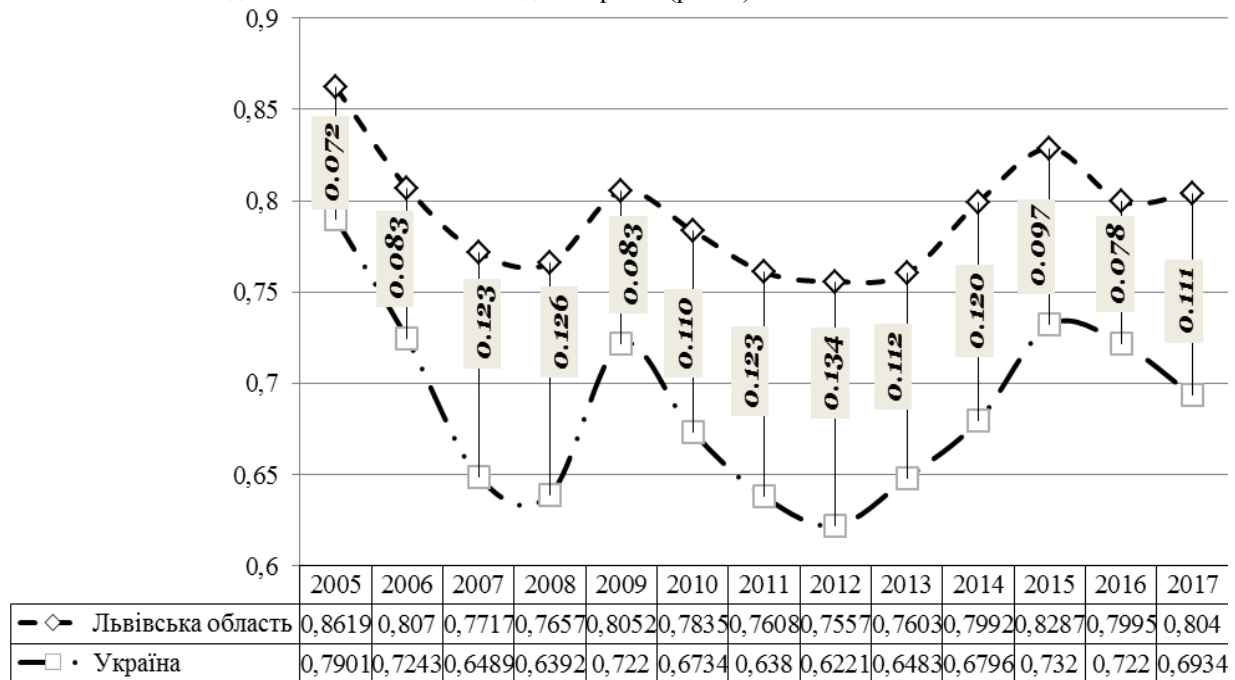


Рис. 1. Інтегральні індекси формування середовища міграційної активності населення України та Львівської області

Висновки. Проведені розрахунки дозволили сформулювати низку важливих висновків для державної міграційної політики:

- по-перше, рівень впливу push-факторів (чинники, які призводять до наростання міграційної активності населення) в Україні залишається високим, що позначається на нарощуванні міграційних настроїв населення; пікові значення індексів міграційної активності населення припадали на 2015-2016 рр.;

- по-друге, рівень дії push-факторів у Карпатському регіоні (на прикладі Львівської області) істотно вищий, ніж в середньому в країні, що дає підстави відносити Карпатський регіон до територій з високим рівнем міграційної активності населення;

- по-третє, тенденції щодо зміни рівня міграційної активності населення у Карпатському регіоні (на прикладі Львівської області) та в країні загалом практично співпадають, окрім 2017 р., коли інтегральний індекс формування середовища міграційної активності населення в Україні знизився, а у Львівській області – підвищився;

- по-четверте, можна ідентифікувати наступні фактори, що характеризуються найвищим рівнем впливу на рівень міграційної активності населення Карпатського регіону України (на прикладі Львівської області). Зокрема, в групі «Економічний розвиток» – валова додана вартість, обсяги роздрібного товарообороту та обсяги зовнішньоекономічної діяльності; в групі «Рівень життя населення» – наявний дохід населення та забезпеченість населення житлом; в групі «Ринок праці та зайнятість» – рівень вибуття працівників та рівень економічно активного населення у віці 15–70 років; в групі «Охоплення населення освітою» – кількість студентів вищих навчальних закладів; в групі «Демографічна стабільність та стан здоров'я населення» – середня очікувана тривалість життя при народженні, загальний коефіцієнт смертності та рівень первинної інвалідизації.

З урахуванням цих чинників та розробленої методики покращуються можливості щодо як врахування факторів міграційної активності, так і прогнозування масштабів міграції населення. Відповідно у подальших дослідженнях варто акцентувати увагу на визначенні граничних меж, методики ідентифікації та

прогнозування масштабів, засобів адаптації до впливу факторів міграційної активності населення на регіональну економіку та національне господарство загалом.

Література

1. Стратегія та засоби конвергенції системи соціальної безпеки України та ЄС у процесі євроінтеграції : монографія / за ред. Васильців Т. Г., Лупака Р. Л. – Львів : Вид-во ННБК «АТБ», 2018. – 303 с.
2. Наслідки міграційних процесів: нові виклики та можливості для регіонів : монографія / наук. ред. У. Я. Садова. – Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», 2015. – 252 с.
3. Про схвалення Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 12 липня 2017 р. № 482-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250149647>.
4. Соціально-економічна захищеність мігрантів: глобальні та регіональні аспекти : монографія / наук. ред. У. Я. Садова. – Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», 2016. – 266 с.
5. Міграційні явища та процеси: поняття, методи, факти : довідник / наук. ред. У. Я. Садова – 2-е вид., доп. і перероб. – Львів : ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», 2018. – 22 с.

References

1. Stratehiia ta zasoby konverhentsii systemy sotsialnoi bezpeky Ukrainy ta YeS u protsesi yevrointehratsii : monohrafiia / za red. Vasylytsiva T. H., Lupaka R. L. – Lviv : Vyd-vo NNVK «ATB», 2018. – 303 s.
2. Naslidky mihratsiinykh protsesiv: novi vyklyky ta mozhlyvosti dlia rehioniv : monohrafiia / nauk. red. U. Ya. Sadova. – Lviv : DU «Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy», 2015. – 252 s.
3. Pro skhvalennia Stratehii derzhavnoi mihratsiinoi polityky Ukrainy na period do 2025 roku : rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 12 lypnia 2017 r. № 482-r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250149647>.
4. Sotsialno-ekonomichna zakhyshchenist mihrantiv: hlobalni ta rehionalni aspekty : monohrafiia / nauk. red. U. Ya. Sadova. – Lviv : DU «Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy», 2016. – 266 s.
5. Mihratsiini yavyshcha ta protsesy: poniattia, metody, fakty : dovidnyk / nauk. red. U. Ya. Sadova – 2-e vyd., dop. i pererob. – Lviv : DU «Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy», 2018. – 22 s.

Надрукована/Printed : 05.09.2019

УДК: 331.5

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-40-46

МОРОЗ С. В., МЕЙШ В. О., РИБІНСЬКА А. П.

Хмельницький національний університет

РИНОК ПРАЦІ УКРАЇНИ

У статті за матеріалами державної статистичної звітності України розглянуто тенденції на ринку праці; проаналізовано динаміку показників економічно-активного населення та динаміку попиту і пропозиції робочої сили; оцінено причини, рівень та наслідки безробіття в Україні; визначено рівень доходів та зайнятості населення.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість, безробіття, економічно активне населення, попит на працю, пропозиція праці, заробітна плата, мінімальна заробітна плата, робоча сила, трудова міграція.

MOROZ S., MEISH V., RYBINSKA A.

Khmelnitskyi National University

LABOUR MARKET OF UKRAINE

The article is devoted to the analysis of the situation on the labour market in Ukraine. The essence of the "labour market" category has been revealed. The economic substantiation for the elements of the labour market has been given: labour supply and demand, the cost of labour. There is an imbalance of a workforce at the labour market of Ukraine in terms of quality and qualification, which causes unemployment. This fact causes negative socio-economic consequences such as a decline in employment among certain categories of the population: women, students, people of pre-retirement age and socially vulnerable population. Such situation leads to a decline of a living standard; loss of income and qualifications; increase of a social tension; increasing number of criminogenic situations; increased social inequality; increase in the number of psychological and physical diseases; fall in labour activity; reduction of tax revenues to the state budget. The level of employment and unemployment has been analysed. It was found that the main causes of unemployment are such as voluntary dismissal in order to find a more favourable work place; decline in production at enterprises; reducing demand for some professions; insufficient aggregate demand; seasonal fluctuations in production that cause changes in labour demand etc. It has been found that regulation of labour demand requires an analysis of the factors that influence it. Growth of demand can be achieved by stimulating it through the creation of new permanent or temporary workplaces, the development of non-standard forms of employment, direct investment in the creation and reconstruction of workplaces.

Key words: labour market, employment, unemployment, economically active population, labour demand, labour supply, wages, minimum wage, labour migration.

Актуальність дослідження даної теми зумовлена тим, що в сучасних умовах розвитку економіки особливої уваги набувають проблеми ефективної зайнятості населення України, створення ринку робочої сили і запобігання масовому безробіттю. Ринок праці посідає центральне місце серед інших ринків. Він перебуває під впливом багатьох чинників, більшість яких залежить від товарного ринку. Кон'юнктура ринку праці формується під впливом стану економіки, способу господарювання і структурних змін, технічного і організаційного рівня підприємств, кількісно-якісної збалансованості засобів виробництва та робочої сили. Але наведений людським фактором виробництва ринок праці здатний не лише діяти в межах певних завдань, а й самостійно створювати умови для їх вирішення.

Постановка проблем. На сучасному етапі розвитку економіки України відбувається перманентний процес пошуку балансу між пропозицією і попитом на кваліфіковану робочу силу. Це обумовлено низьким рівнем інноваційної активності та спрямуванням більшості грошових ресурсів вітчизняними підприємствами не на розвиток й удосконалення виробничого процесу, а на підтримку наявних потужностей без організації нових робочих місць й можливостей підняття рівня заробітних плат. У свою чергу, це спонукає до збільшення рівня споживання населенням й відповідно зниження заощаджень, що впливає на загальний рівень життя в країні та перспективи формування соціально-орієнтованої ринкової економіки. Таким чином, необхідність визначення перспектив розвитку вітчизняного ринку праці та шляхів подолання сучасних проблем обумовлює актуальність проведеного дослідження.

Метою статті є дослідження ринку праці в Україні на основі аналізу динаміки попиту та пропозиції робочої сили, рівня доходів та зайнятості населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В українській науці проблемами ринку праці активно займаються такі вчені, як І. Зайцева, А. Борищук, А. Колот, Е. Лібанова, Л. Лісогор, Л. Шевченко та ін. Проте багатоаспектність даного явища та виклики зовнішнього середовища, яке стає все більш динамічним та непередбачуваним, обумовлюють потребу в нових дослідженнях специфічних проблем функціонування ринку праці в Україні.

Виклад основного матеріалу. Кожен громадянин має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується [1].

Ринок праці – це частина економічної системи, її елементів і характеристик, в рамках якої відбувається залучення праці як економічного ресурсу в рамках національного ринку праці [3, с. 34].

Попит і пропозиція робочої сили, її ціна та вартість є визначальними елементами на ринку праці.

Попит формується роботодавцями, саме вони диктують потреби ринку на робочу силу зі сторони підприємств та організацій. Пропозиція формується домогосподарствами залежно від демографічної ситуації в країні, віку, статі, освіти та кваліфікації робочої сили. Визначальними факторами для робочої сили є її вартість та ціна.

Вартість робочої сили являє собою сукупність витрат підприємця, пов'язаних з використанням робочої сили, забезпечення необхідних для забезпечення нормальної життєдіяльності людини, тобто для підтримання її працездатності, професійно-кваліфікаційної підготовки, утримання сім'ї і виховання дітей, духовного розвитку тощо [4, с. 47].

Заробітна плата працівників – це грошове вираження вартості та ціни робочої сили, яка виступає в ролі заробітку, виплаченого власником підприємства працівнику за виконану роботу [2].

На ринку праці України наявний дисбаланс робочої сили за якістю та кваліфікацією, який викликає безробіття. Внаслідок цього значна частина працездатного населення виїжджає за кордон у пошуках роботи.

Низький рівень оплати за відповідну роботу в Україні, зростання відкритості суспільства збільшили мобільність капіталу, лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків України і режим відправлення громадян за кордон, що посилює еміграційний рух. Масова еміграція з України визначається наступними факторами: зростанням безробіття, великою різницею у рівні заробітної плати в Україні і західних країнах, відсутністю перспектив професійного зростання, економічною нестабільністю, невизначеністю щодо шляхів покращення рівня життя, відсутністю суспільної безпеки та ін.

Економічне зростання є необхідною умовою для підвищення зайнятості та доходів населення, підвищення продуктивності його праці. Тим не менш, подолання кризи певних галузей і підприємств, істотні відмінності у співвідношенні інтенсивного і екстенсивного факторів викликають неминучі спотворення національного ринку праці, різноспрямованість окремих його сегментів. Розглянемо показники економічно-активного населення за останні 5 роки.

Таблиця 1

Показники економічно-активного населення України [8]

	Економічно активне населення				у тому числі			
	у віці 15–70 років		працездатного віку		зайняте населення			
	в середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи	в середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи	у віці 15–70 років		працездатного віку	
					в середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи	в середньому, тис. осіб	у % до населення відповідної вікової групи
2015	18097,9	62,4	17396	71,5	16443,2	56,7	15742	64,7
2016	17955,1	62,2	17303,6	71,1	16276,9	56,3	15626,1	64,2
2017	17854,4	62	17192,3	71,5	16156,4	56,1	15495,9	64,5
2018	17939,5	62,6	17296,2	72,7	16360,9	57,1	15718,6	66,1
2019 (I півріччя)	18014,0	63,2	17308,7	73,7	16485,6	57,9	15816,5	66,8

За даними таблиці 1, протягом останніх 5 років економічно активне населення у віці 15–70 років з 2015 до 2017 року поступово скорочується і становить в середньому 17854,4 тис. осіб. А ось з 2018 року знову почало збільшуватися в середньому до 17939,5 тис. осіб. Серед працівників працездатного віку спостерігається наступна ситуація: кількість даного населення коливалась в межах 17396,0 тис. осіб, що у відсотках до населення вікової групи становить 71,5. З 2015 до 2017 року ця кількість осіб скоротилася до 17192,3 мільйонів осіб. В 2018 році знову починає збільшуватися і у відсотках до населення вікової групи становить 72,5.

Кількість зайнятого населення у віці 15–70 років у I півріччі 2019 року, у порівнянні з I півріччям 2018 року, зросла на 202 тис. осіб та становила 16,5 млн осіб.

За віковими групами: майже половину зайнятих громадян становлять особи віком 40-59 років, 30% – особи у віці від 30 до 39 років, кожний п'ятий у віці від 15 до 29 років.

За професійними групами: 41% зайнятих становили керівники, службовці, професіонали та фахівці, 18% – особи, що займали робочі місця, які належать до класу найпростіших професій, 17% – працівники сфери торгівлі та послуг, 14% – кваліфіковані робітники з інструментом та сільського господарства, 11% – робітники з обслуговування та машин.

Рівень зайнятості населення у віці 15–70 років зріс з 56,8% до 57,9%. Зростання рівня зайнятості відбулося в усіх регіонах, найбільш суттєво – Полтавській (з 54,6% до 56,1%), Сумській (з 57,2% до 58,7%), Херсонській (з 56,8% до 58,3%), Чернігівській (з 56,8% до 58,3%) та Луганській (з 56,6% до 58,4%) областях.

Найвищий рівень зайнятості спостерігався у Києві (63,0%), Харківській (62,2%), Дніпропетровській (59,5%), Київській (59,3%) та Миколаївській (58,9%) областях, а найнижчий – у Волинській (50,2%) та Донецькій (50,9%) областях.

Кількість зайнятих громадян у віці 15–70 років у неформальному секторі економіки у I півріччі 2019 року скоротилася на 94 тис. осіб та становила 3,5 млн осіб. Питома вага зайнятих у неформальному секторі,

серед усього зайнятого населення, зменшилася з 21,8% до 21,0%. Серед видів економічної діяльності найбільш поширеною неформальна зайнятість була у сільському, лісовому та рибному господарствах (42%), в оптовій та роздрібній торгівлі, ремонті автотранспортних засобів (18%), а також у будівництві (16%).

Кількість зайнятого населення у віці від 15 до 70 років знизилася не сильно, а з 2018 року знову почала підніматися до 57,1 % – до населення відповідної вікової групи. У працездатному віці на 2018 рік відсоток до населення вікової групи становить 66,1, що на 1,4% більший ніж у 2015 році.

За прогнозами Інституту демографії та соціальних досліджень Національної академії наук України, до 2031 року населення України скоротиться до 39,5 мільйонів осіб. І справа не лише у високій смертності – українці продовжують залишати країну в пошуках кращого життя.

Проблема полягає в тому, що ніхто точно не знає чисельності трудових мігрантів. Державна служба статистики наводить дані про 1,3 мільйона громадян, вони базуються на опитуванні 20 тисяч домогосподарств з екстраполяцією на все населення (за методологією Міжнародної організації праці), проведеному у 2017 році.

Оцінка в 5–8% від обсягу робочої сили, наведена Національним банком України, є дуже приблизною. Ґрунтуючись на даних Державної служби статистики України про кількість працездатного населення (17,296 млн), можна поррахувати, що йдеться про 865000–1,384000 осіб.

Цифра в 4 мільйони трудових мігрантів стала висновком дослідження Центру економічної стратегії за підсумками 2018 року. В її основі дані Державної служби статистики України, дані про прикордонний рух і експертні оцінки. Використовуючи ці дані, важливо пам'ятати, що з 4-х мільйонів тільки 2,6–2,7 млн одночасно перебувають за кордоном.

Міжнародний валютний фонд у звіті щодо України в січні 2019 року оцінив кількість українських трудових мігрантів у 2-3 мільйони. Хоча жодних методологічних підстав цієї оцінки опубліковано не було, нею можна користуватися з огляду на авторитет інституції.

За даними Державної прикордонної служби, з 2002 по 2018 р. з України виїхали і не повернулися 6,5 мільйона громадян України. Цей показник враховує не тільки трудову міграцію, а й постійну еміграцію, зумовлену не економічними факторами.

Зараз в Україні говорять про «п'яту хвилю» еміграції, що продовжує масштабні міграційні процеси 21 сторіччя. До трудової міграції залучені мільйони осіб. У 2018 році, за оцінкою Національного банку України, обсяг приватних переказів з-за кордону зріс до 11,6 млрд доларів, що суттєво перевищує обсяги прямих іноземних інвестицій, а до кінця 2019 року його прогнозують на рівні 12,2 млрд. Міжнародний валютний фонд в останньому звіті щодо України назвав трудову міграцію однією з причин зростання рівня заробітних плат (через конкуренцію із закордонними роботодавцями вітчизняні вимушені піднімати заробітну плату).

Безробіття має негативні соціально-економічні наслідки як для держави, так і для населення. Держава втрачає доходи у вигляді податків, при цьому збільшуючи свої видатки за рахунок виплат по безробіттю. Якщо рівень безробіття зростає більше ніж на 1 % від природного рівня, країна втрачає близько 2-3 % ВВП, як наголошує закон Оукена. Стосовно населення, то виплати по безробіттю незначні і прожити на них досить складно, що має прямий вплив на деградацію суспільства.

Основними причинами виникнення безробіття є добровільне звільнення з метою пошуку більш сприятливого варіанта трудової діяльності; спад виробництва на підприємствах; зниження попиту на ряд професій; недостатній сукупний попит; сезонні коливання виробництва, що викликають зміни у попиті на роботу силу та інше.

Таблиця 2

Показники безробіття в Україні [7]

Рік	Всього населення	Економічно активне населення	Безробітне населення	Рівень безробіття	Зареєстрованих безробітних
2016	42584,5	17303,6	1677,5	9,70%	407,2
2017	42386,4	17193,2	1697,3	9,90%	352,5
2018	42153,2	17296,2	1577,6	9,10%	341,7
2019 (I півріччя)	42010,1	17308,7	1527,5	8,8%	287,1

Кількість безробітних станом на 1 травня 2019 року, у порівнянні з відповідною датою 2018 року, скоротилася на 5% та становила 311 тис. осіб.

Кількість безробітного населення (за методологією МОП) у віці 15 років і старше у I півріччі 2019 року становила 1,5 млн осіб, а рівень безробіття – 8,4%.

Кількість безробітного населення (за методологією МОП) у віці 15–70 років у I півріччі 2019 року, у порівнянні з I півріччям 2018 року, скоротилася на 72 тис. осіб та становила 1,5 млн осіб.

За віковими групами: серед безробітних 26% становили особи віком від 15 до 29 років, 27% – особи у віці від 30 до 39 років, 26% – у віці від 40 до 49 років.

За причинами незайнятості: серед безробітних частка осіб, які звільнилися за власним бажанням та за угодою сторін, становила 41%, вивільнених з економічних причин – 20%, частка безробітних, у яких

робота мала сезонний характер – 11%, після закінчення строку контракту – 9%, частка осіб, які не змогли знайти роботу після закінчення навчальних закладів – 9%.

Станом на 1 жовтня 2019 року допомогу по безробіттю отримували 217 тис. осіб, що на 6 тис. менше, ніж на 1 жовтня 2018 року.

Структура зареєстрованих безробітних станом на 1 жовтня 2019 року. За статтю: у загальній кількості зареєстрованих безробітних чоловіки становили 113 тис. осіб (або 42%), жінки – 155 тис. осіб (або 58%). За віковими групами: 30% зареєстрованих безробітних були у віці до 35 років; 28% – у віці від 35 до 45 років; 42% – у віці понад 45 років. За освітою: 49% зареєстрованих безробітних мали вищу освіту, 34% – професійно-технічну, 17% – загальну середню освіту. За видами економічної діяльності: серед зареєстрованих безробітних 21% раніше були зайняті у сільському, лісовому та рибному господарстві; 16% – у сфері торгівлі; 15% – у державному управлінні, обороні, обов'язковому соціальному страхуванні; 14% – у переробній промисловості.

За професійними групами, серед зареєстрованих безробітних переважають робітники з обслуговування, експлуатації устаткування та машин (19%); працівники сфери торгівлі та послуг (15%); вищі державні службовці, керівники (14%) та представники найпростіших професій (13%).

Згідно з аналізом бази вакансій та резюме порталу HeadHunter в Україні у другому кварталі 2019 року відбулися певні зміни у частковому співвідношенні професійних сфер на ринку праці. Загалом провідні позиції посідали такі сфери, як «ІТ, телеком», «Продажі» та «Маркетинг». Порівняно з першим кварталом відбулось зростання частки вакансій у «ІТ, телеком», «Маркетинг», «Адміністративний персонал» та «Транспорт». А от «Продажі» та «Початок кар'єри» дещо послабили свої позиції. Водночас до ТОП-10 за кількістю вакансій, за результатами півріччя, увійшла професійна сфера «Робітничий персонал», посунувши «Будівництво».

Таблиця 3

Топ 10 професійних сфер за кількістю вакансій у II кварталі 2019 року [6]

Сфера	Питома вага вакансій, %
ІТ, телеком	15
Продажі	14
Маркетинг	9
Адміністративний персонал	7
Виробництво	6
Бухгалтерія	5
Транспорт	5
Початок кар'єри	4
Банки, фінансовий сектор	4
Робітничий персонал	4

Впродовж II кварталу динаміка вакансій демонструє незначні підйоми у квітні та червні, а от у травні кількість пропозицій про роботу незначною мірою знизилась. Це типова ситуація для цього періоду – сезонний персонал здебільшого був набраний ще у квітні-березні, а вакансії для фахівців різних напрямків у зв'язку з розширенням бізнесу активно розміщали у лютому. На кінець весни і на початку літа роботодавці зазвичай поведуться менш активно. І чергового сплеску на ринку праці варто очікувати у вересні.

При цьому найпомітніші зростання можна відзначити:

– у квітні у професійних сферах «Медицина, фармацевтика» (на 14%) та «Туризм, готелі, ресторани» (на 25%);

– у травні у професійних сферах «Домашній персонал» (на 7%) та «Туризм, готелі, ресторани» (на 7%);

– у червні у професійних сферах «Спортивні клуби, фітнес, салони краси» (на 27%), «Інсталяція та сервіс» (на 24%), «Домашній персонал» (на 45%) та «Робітничий персонал» (на 17%).

У I кварталі 2019 року 79% компаній відчувають труднощі з утриманням і залученням співробітників. З них 65% мають складнощі саме зі співробітниками певних функцій. Зокрема, найбільші труднощі з утриманням і залученням співробітників відчуваються у сферах продажів та інформаційних технологій. Що стосується характеру труднощів, то основними причинами тут є незадоволеність співробітників грошовою винагородою (75% компаній вказали цю причину), трудова міграція за кордон (42% компаній) і невідповідність кар'єрного зростання очікуванням співробітника (33% компаній). Про ці складнощі красномовно свідчать показники плинності кадрів. Так, з 2019 року плинність кадрів зросла, зокрема, внаслідок збільшення добровільної плинності співробітників. До того ж, спостерігається тенденція до зменшення пропозицій працівників на ринку, а саме кількості кандидатів на одну вакансію в 3 рази за останні чотири роки.

У I кварталі 2019 року з початку року 21% компаній вже збільшили чисельність співробітників на 5% за медіаною, здебільшого це стосується компаній ІТ-розробки. Позитивну тенденцію щодо збільшення чисельності кадрів компанії планують зберегти до кінця 2019 року. Так, 33% респондентів запланували збільшення на 10% за медіаною. Основною причиною збільшення чисельності співробітників, що вказали опитані компанії, є розширення бізнесу.

Розглядаючи питання скорочення чисельності, можна зазначити, що всього 12% респондентів зменшили свою чисельність на 10% за медіаною, та 14% компаній планують до кінця 2019 року зменшити штат на 5% за медіаною. Скорочення чисельності до кінця 2019 переважно планують компанії нафтогазового та промислового сектору, а основними причинами зменшення чисельності співробітників у 2019 році є реструктуризація, оптимізація та очікувані звільнення персоналу за власним бажанням в процесі міграції.

До 2025 року 75% у структурі глобальної робочої сили будуть займати міленіали – найбільш вибагливе покоління працівників, за нашими дослідженнями. Позаяк основним прагненням цього покоління є бажання зробити світ кращим, все важливішим стає завдання правильного позиціонування компанії на ринку. Унаслідок цієї тенденції 52% респондентів зазначили актуальність питання бренду роботодавця.

Доходи населення об'єднують обсяг нарахованих у грошовій і натуральній формі: заробітної плати, прибутку та змішаного доходу, отриманих доходів від власності, соціальних виплат та інших поточних трансфертів [5, с.41]. Як макроекономічний показник доходи населення, структура їх формування і витрат характеризують систему розподільчих відносин країни, добробут її громадян, ступінь їх соціальної захищеності.

Гарантування добробуту громадян потребує ефективного функціонування продуктивної сили, благоустрою державою економічної і соціальної діяльності, перерозподілу національного доходу, в інтересах найменш забезпеченої, неконкурентоспроможної на ринку праці групи населення.

Проаналізуємо рівень доходів України, а саме рівень заробітної плати за 2016–2019 роки.

Таблиця 4

Рівень мінімальної і середньої заробітної плати 2016–2019 роки

Рік	Рівень мінімальної заробітної плати, грн.	Відносний приріст мінімальної заробітної плати до попереднього року, %	Рівень середньої заробітної плати, грн.	Відносний приріст середньої заробітної плати до попереднього року, %
2016	1600		6475	
2017	3200	200	8777	135,55
2018	3723	116,34	9218	105,02
2019	4173	112,09	10269	111,40
Відносний приріст до базового року		260,81		158,59

Станом на 29.05.2019 рівень мінімальної заробітної плати становив 4173 грн, рівень середньої заробітної плати – 10269 грн. Найбільший приріст мінімальної заробітної плати відбувся у 2017 році – 200%, аналогічно і середньої заробітної плати – проте лише на 135,55%. Відносний приріст мінімальної заробітної плати у 2019 році відносно базового 2016 року склав 260,81%, а середньої заробітної плати – 158,59%.

Якщо порівнювати мінімальну заробітну плату з найближчими країнами-сусідами, то Україна далеко позаду. Ось наприклад в Польщі, мінімальна заробітна плата на 2019 рік становить 2250 злотих, або 16 тисяч гривень. Крім мінімальних місячних окладів, уряд Польщі переглянув і погодинні ставки. Від 1 січня за годину роботи працівник отримує 11 злотих, або 74 гривні. За даними Мінсоцполітики, на постійній основі за кордоном працюють 3 мільйони 200 тисяч українців. Найбільше українців працює в Польщі – близько 2 мільйонів.

Зарплатній політиці, згідно з аналізом вакансій, у більшості професійних сфер була притаманна невисока, але стабільна позитивна динаміка. Найбільш помітне зростання, більше 10%, за результатами I півріччя, відбулось у сферах «Вищий менеджмент», «Медицина, фармацевтика», «Управління персоналом», «Наука, освіта», «Адміністративний персонал», «Туризм, готелі, ресторани».

Порівняно з червнем 2018 року найбільше зростання заробітних плат можна відзначити у таких професійних сферах, як «Інсталяція і сервіс» (на 29%), «Адміністративний персонал» (на 32%), «Спортивні клуби, фітнес, салони краси» (на 32%), «Робітничий персонал» (на 32%), «Медицина, фармацевтика» (на 32%), «Страхування» (на 47%), «Наука, освіта» (на 53%).

Таблиця 5

Топ 10 професійних сфер за зростанням рівня заробітних плат у першому півріччі 2019 року [6]

Сфера	Приріст, %
Вищий менеджмент	124
Медицина, фармацевтика	118
Управління персоналом, тренінги	113
Наука і освіта	112
Адміністративний персонал	112
Туризм, готелі, ресторани	111
Спортивні клуби, фітнес, салони краси	110
Автомобільний бізнес	110
Мистецтво, розваги, мас-медіа	110
Виробництво	110
Бухгалтерія, управлінський облік, фінанси	110

Тенденції ринку праці проявляються в динаміці змін рівня грошової винагороди співробітників. В умовах суворої боротьби за таланти компанії намагаються зацікавити співробітників рівнем винагороди, що за регулярними «Кращий Роботодавець» є одним із найвагоміших критеріїв вибору роботодавця кандидатами. За I квартал 2019 року основними критеріями, що враховувалися при перегляді заробітних плат на початку 2019 року, традиційно були ринкові показники, індивідуальні показники ефективності та індекс інфляції/індексація. Щодо числового вираження, то за I квартал 2019 року серед компаній, що деномінують заробітні плати в гривні, 46% респондентів підвищили заробітні плати на 14% за медіаною. Що стосується запланованих змін до кінця 2019 року (за II-IV квартал), то 64% компаній запланували підвищення заробітних плат на 12% за медіаною.

Але кадровий ринок тепер має конкурувати не лише ціною, а й підняттям соціальних стандартів, що все частіше є одним із важливих критеріїв під час пошуку роботи на підприємстві. І така тенденція не лише у столиці, а й в регіонах. «Компанії наразі все більше уваги приділяють питанням побудови систем управління персоналом, завдяки яким вони зможуть утримувати співробітників. «І йдеться не лише про матеріальні стимули, такі як збільшення заробітних плат і бонусів, велику увагу роботодавці приділяють сьогодні системам мотивації, які націлені на створення сприятливих, комфортних умов праці».

Регулювання попиту на робочу силу потребує аналізу факторів, які впливають на нього. Збільшення попиту можна досягти шляхом його стимулювання через створення нових постійних або тимчасових робочих місць, розвиток нестандартних форм зайнятості, прямих інвестицій у створення і реконструкцію робочих місць. Зростанню попиту сприяє також упровадження пільгового оподаткування й кредитування для тих галузей і регіонів, в яких доцільно збільшити кількість робочих місць; застосування прямих виплат підприємствам за кожного найнятого працівника, відшкодування підприємству витрат, пов'язаних із пошуком, навчанням та найманням на роботу працівник.

Висновки. Ринок праці у даний період демонструє стабілізацію. Однак безробіття в Україні все ще залишається високим, а попит на спеціалістів зовсім не відповідає пропозиції. Серед негативних соціальних наслідків безробіття можна виділити найбільш значимі:

- незайнята робоча сила означає недовикористання економічного потенціалу суспільства, прямі економічні втрати, що є наслідком природного й фактичного безробіття;
 - безробіття скасовує вимоги профспілок про підвищення заробітної плати, тобто спрацьовує на користь вимог союзів підприємців;
 - при тривалому безробітті працівник втрачає кваліфікацію, а одержання нової кваліфікації й адаптація до нових умов часто протікають для нього болісно;
 - безробіття веде до прямого падіння раніше досягнутого рівня життя.
- Допомога по безробіттю завжди є меншою, аніж заробітна плата і має тимчасовий характер. Зростання безробіття знижує купівельний, інвестиційний попит, скорочує обсяги заощаджень у населення. Основні шляхи вирішення проблем безробіття мають включати цілу низку заходів:
- сприяння повній та продуктивній зайнятості;
 - збільшення попиту на робочу силу;
 - підвищення рівня грошових доходів за допомогою докорінного реформування оплати праці та пенсійного забезпечення;
 - створення сприятливих умов для соціального захисту від безробіття за допомогою таких заходів активної політики, як профорієнтація, професійне навчання та перекваліфікація тимчасово незайнятого населення, послуги з працевлаштування (як центрами зайнятості, так і приватними кадровими агентствами), організація оплачуваних громадських робіт, а також пасивної політики зайнятості;
 - стабілізація кількості економічно доцільних і створення нових робочих місць для запобігання масовим звільненням; використання гнучких форм роботи і режимів робочого часу, що дозволить розширити можливості для зайнятості без збільшення кількості робочих місць;
 - створення нових конкурентоспроможних підприємств в Україні;
 - збільшення заробітних плат працівникам та забезпечення працівників ефективно функціонуючими та відповідно технічно оснащеними робочими місцями;

Створення сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності та малого бізнесу безробітних.

Для підвищення рівня ефективності ринку праці в Україні необхідним є виявлення шляхів розвитку національної економіки для забезпечення процесу формування соціально-орієнтованої ринкової економіки. Пріоритетними напрямками є, по-перше, можливість працевлаштування на ринку праці, отримання гідної роботи; по-друге, безпека умов праці та охорона праці на робочих місцях; по-третє, надання робочих місць молоді, розвиток співпраці між навчальними закладами та підприємствами. В основі останнього компонента є наявність адекватних засобів і можливостей для отримання, збереження або поліпшення і розширення технічних, професійних і творчих навичок і здібностей молодих людей; гарантоване надання першої роботи випускникам різних рівнів акредитації; поліпшення існуючої професійно-технічної освіти, адаптованої до вимог ринку; розвиток співпраці між школами та підприємствами для того, щоб створювати, відтворювати і зберігати людські ресурси, удосконалювати свою майстерність, сприяти зайнятості молоді.

Література

1. Конституція України [Електронний ресурс] : закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/go/254k/96-вр>
2. Кодекс Законів про працю України : із змінами від 25.09.2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
3. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / [А. М. Колот, О. А.Грішнова, О. О. Герасименко та інші] ; за наук. ред. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.
4. Соціально-трудові відносини зайнятості: сучасні тенденції, виклики, шляхи розвитку : монографія / [А. М. Колот, І. Ф. Гнибіденко, О.О. Герасименко та ін.] ; за наук. ред. А. М. Колота, І. Ф. Гнибіденка. – К. : КНЕУ, 2015. – 295 с.
5. Лібанова Е.М. Ринок праці : [навч. посібник] / Е.М. Лібанова. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
6. Особливості ринку праці. Попит і пропозиція на працю. Служба зайнятості і ринок праці в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://buklib.net/books/33883/>
7. Офіційний сайт Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua>
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

References

1. Konstytutsiia Ukrainy [Elektronnyi resurs] : zakon vid 28.06.1996 № 254k/96-VR Ukrainy. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/go/254k/96-вр>
2. Kodeks Zakoniv pro pratsiu Ukrainy : iz zminamy vid 25.09.2019 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
3. Ekonomika pratsi ta sotsialno-trudovi vidnosyny : pidruchnyk / [A. M. Kolot, O. A.Hrishnova, O. O. Herasymenko ta inshi] ; za nauk. red. A.M. Kolota. – K. : KNEU, 2009. – 711 s.
4. Sotsialno-trudovi vidnosyny zainiatosti: suchasni tendentsii, vyklyky, shliakhy rozvytku : monohrafiia / [A. M. Kolot, I. F. Hnybidenko, O.O. Herasymenko ta in.] ; za nauk. red. A. M. Kolota, I. F. Hnybidenka. – K. : KNEU, 2015. – 295 s.
5. Libanova E.M. Rynok pratsi : [navch. posibnyk] / E.M. Libanova. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2003. – 224 s.
6. Osoblyvosti rynku pratsi. Popyt i propozytsiia na pratsiu. Sluzhba zainiatosti i rynek pratsi v Ukraini [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://buklib.net/books/33883/>
7. Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby zainiatosti Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.dcz.gov.ua>
8. Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : www.ukrstat.gov.ua

Рецензія/Peer review : 11.07.2019

Надрукована/Printed : 05.09.2019
Рецензент: к. е. н., доц. Любохинець Л. С.

УДК: 351.84

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-47-51

СКОРИК Г. І., ЛИННИК О. О., БАРИНОВ В. В.

Національний університет «Львівська політехніка»

УДОСКОНАЛЕННЯ ЯКОСТІ ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ЛІТНІХ ЛЮДЕЙ В УКРАЇНІ

Визначено теоретичні засади, принципи та цілі соціальної політики захисту літніх людей; проаналізовано ефективність роботи установ у системі соціального захисту, насамперед, територіальних центрів соціального обслуговування (надання соціальних послуг). Обґрунтовано найважливіші проблеми щодо якості соціального захисту літніх людей, підкреслено важливість і напрямки розвитку конкурентного середовища на ринку соціальних послуг, підвищення якості надаваних послуг та ефективності фінансування, посилення значення об'єднаних територіальних громад у вирішенні зазначених проблем відповідно з вимогами реформи децентралізації.

Ключові слова: літні люди, соціальна політика, соціальний захист літніх людей, якість соціальних послуг, принципи політики захисту літніх людей.

SKORYK H., LYNKYK O., BARINOV V.

Lviv National Polytechnic University

IMPROVEMENT OF THE QUALITY OF SOCIAL PROTECTION OF ELDERLY PEOPLE IN UKRAINE

The purpose of the article is to analyse the existing system, principles and goals of the social protection policy for the elderly people, identify the most important problems and highlight ways to improve the quality of services for social protection of the elderly people. Improving the quality of the elderly people's social protection policy in line with international standards can be ensured by giving broad authority to local government concerning social services of the population. In Ukraine, there is a trend of population aging, the main dangers of old age are: loneliness, apathy, self-pity, hopelessness, social exclusion - the destruction of social ties, the inability to physically and financially meet basic needs of life. Taking into account the fact that the territorial centers of social services (provision of social services) in 2018 served 1431.5 thousand people, the most important problems concerning the implementation of the social protection policy of the elderly people are considered, among them: insufficient level of organizing rehabilitative measures, provision of daily employment of the ward territories centers and taking care of them; inconsistency of the norms of providing the elderly people with the necessary items, inventory, materials with the requirements established by the Ministry of Social Policy; violation of the requirements of standards for providing wards with living space per person; problems with accessibility of all premises of the territorial center for the persons with reduced mobility, lack of special equipment for citizens with disabilities; non-observance of sanitary-hygienic norms and rules; exceeding the norms set by the state concerning the burden per one social worker. It is substantiated that improving the quality of social protection for the older people is possible by developing competition in the social services market, reducing the level of monopolization by the state and municipal institutions of the sphere of providing social services, strengthening the role of united territorial communities and non-governmental public organizations in order to develop a comprehensive social protection network. Reforming the social protection policy of the elderly people should be based on the principle of ensuring a decent and happy life of a person and providing for effective social protection and health care.

Key words: elderly people, social policy, social protection of the elderly people, quality of social services, principles of the policy of protection of the elderly people.

Постановка проблеми. Характерною особливістю України на сучасному етапі є старіння її громадян. У структурі населення 21,8% становлять особи віком 60 і більше років, а особи старше 65 років складають 15,5%. За часткою старого населення наша країна входить до 30 найстаріших країн у світі. Крім того, за прогнозами демографів старіння нації продовжуватиметься і у 2025 році 25% становитимуть люди, віком 60 і більше років, та 18,4% – ті, що старші 65 років, у 2030 році частка старих людей становитиме більше 26% (60 років і старші) та 20% (старше 65 років). Це обумовлено, насамперед, зниженням народжуваності, з одного боку, і збільшенням смертності, особливо передчасної, з іншого [29]. Тенденція старіння населення супроводжується такими небезпеками, як самотність, апатія, жалість до себе, безнадійність, соціальне виключення – руйнування соціальних зв'язків. Крім того люди похилого віку не мають змоги подбати про себе, фізично і матеріально задовольняти основні життєві потреби. Внаслідок складної життєвої ситуації такі громадяни потребують допомоги зі сторони соціальних установ, зокрема, територіальних центрів соціального обслуговування. У зв'язку з цим одним з пріоритетних соціально-економічних напрямів діяльності у сфері соціального забезпечення є контроль з боку держави за дотриманням гарантій прав громадян, які потребують соціального захисту.

Метою статті є аналіз існуючої системи, принципів та цілей політики соціального захисту людей похилого віку, виявлення найважливіших проблем та висвітлення шляхів підвищення якості послуг із соціального захисту літніх людей у світлі проведення адміністративної реформи в Україні та посилення самостійності органів місцевого самоврядування, ОТГ.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми надання соціальних послуг особам похилого віку є предметом дослідження багатьох учених, зокрема: В. Скуратівського, Е. Лібанової, А. Новикова, О. Іванової, К. Міщенко, Т. Семигіної, О. Безпалько, Н. Бордюк, У Садової та ін. Е. Лібанова, У Садова

акцентують увагу на проблемах старіння нації. Дослідженню питань впливу органів місцевого самоврядування на якість соціальних послуг присвячені роботи О.П. Скорохода, О.П. Сахарука. Проблеми реформування соціальної політики в Україні є предметом аналізу І. О. Кульчій, Ю. О. Шклярський, В. М. Руденко, В.В. Москаленко. Особлива увага приділяється вивченню та узагальненню світового досвіду (Є. Кірсанова, Т.О. Голубенко). Не залишаються поза увагою і нормативно-правові аспекти політики соціального захисту (К.В. Денисенко, А.Д. Федунів, О.В. Богачова, Б.І. Сташків). Проте залишаються актуальними питання щодо проблем вдосконалення якості надання соціальних послуг людям похилого віку та розвитку конкуренції на даному ринку.

Виклад основного матеріалу. В Україні проводиться активна політика держави щодо соціального захисту літніх і старих людей. Відповідно до неї впроваджуються міжнародні законодавчі норми і стандарти, зокрема, це стосується імплементації 17 цілей сталого розвитку на період до 2030 року, прийнятих на Саміті ООН у вересні 2015 року.

З метою реалізації міжнародних стандартів розроблено і впроваджується Стратегію соціальної політики щодо організації соціальної роботи із старими людьми, яка сприятиме частковому чи повному вирішенню найважливіших проблем, які пов'язані із старінням населення та необхідністю підтримки і захисту людей похилого віку, дозволить покращити ситуацію щодо рівня їх життя, захисту їх прав, створить передумови для їх інтегрування у суспільно-громадське життя країни. Особливо це стосується тої частини літніх людей, що не мають близьких і рідних, здатних забезпечити їм гідну старість.

Серед науковців немає чіткого визначення того, хто відноситься до "старих" і "літніх" людей. Значна частина пізнього життя, яка може тривати 20 і більше років, умовно може бути поділена на похилий вік, старість і довголіття. Відповідно до класифікації Європейського регіонального бюро ВОЗ літній вік у чоловіків триває з 61 до 74 років, у жінок – з 55 до 74 років, з 75 років настає старість. Люди, старші за 90 років, вважаються довгожителами [1]. Але це стосується переважно біологічного віку. Проте сутність віку не зводиться лише до тривалості існування, що вимірюється кількістю прожитих років. Це пов'язано із тим, що кількісні показники наближено відображають фізіологічну і соціальну "якість" людини і її самопочуття. Серед різноманітних думок учених найпоширенішою є та, що єдиного критерію старості не існує. Люди віком 60–75 років, які певною мірою втратили здатність матеріально себе забезпечувати, але при цьому можуть себе самостійно обслуговувати, відносяться до літніх людей. Інші люди у віці 75–80 років і старші, які повністю втратили працездатність, частково чи повністю втратили здатність до самообслуговування – це старі люди.

Соціальний захист – це комплекс економічних, соціальних та правових гарантій для людей похилого та старшого віку, заснований на принципах гуманності та милосердя держави щодо тих членів суспільства, які цього потребують. У свою чергу, соціальний захист літніх і старших верств населення включає профілактику, підтримку та представництво. Профілактика спрямована на підтримку благополуччя старої людини шляхом зменшення чи усунення факторів ризику з метою зниження ймовірності опинитися у закладі соціального захисту. Підтримка – це допомога, необхідна для людей похилого віку для підтримки найвищого рівня самостійності. Представництво є захистом інтересів людей похилого віку, які вважаються нездатними діяти, від їхнього імені для надання необхідної допомоги. Під час 50-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН, яка відбулася у березні 1995 року, були визначені принципи роботи з людьми похилого віку та літніми людьми, які були розділені на п'ять груп:

1) «незалежність» ґрунтуються на тому, що люди похилого віку і літні люди повинні мати доступ до основних товарів і послуг, можливість працювати або займатися іншою вигідною діяльністю, брати участь у визначенні умов для припинення трудових відносин, жити у безпечних умовах, отримувати допомогу як найдовше допомогу вдома.

2) «участь» – відображають питання залучення літніх людей до суспільного життя та активну участь у розробці та реалізації політики щодо їхнього добробуту, здатності створювати рухи або асоціації людей похилого віку.

3) «догляд» – стосуються проблеми забезпечення та захисту сім'ї, громади, доступу до медичної допомоги з метою підтримки або відновлення оптимального стану та профілактики захворювань, доступу до соціальних та юридичних послуг.

4) «реалізації внутрішнього потенціалу» – закликають літніх людей та людей похилого віку повною мірою використовувати свій потенціал, щоб вони завжди мали доступ до суспільних цінностей у сфері освіти, культури, духовного життя та відпочинку.

5) «гідність», що стосується запобігання експлуатації, фізичному та психічному насильству щодо людей похилого віку, забезпечення їхнього права на справедливе поводження незалежно від віку, статі, расового або етнічного походження, інвалідності або будь-якого іншого статусу і незалежно від навантаження [2].

Найважливішими цілями державної політики захисту літніх людей є:

- створення сприятливих умов для продовження участі старих людей у суспільному житті та їх самореалізації;
- поліпшення їх здоров'я та добробуту;

- створення умов для активізації їх життєдіяльності;
- забезпечення захисту їх громадянських прав.

У системі соціального захисту в Україні на період 2018 року діє 287 інтернатних установ (без АР Крим, Севастополя та непідконтрольних територій), серед яких 90 інтернатів для людей похилого віку, інвалідів, а також геріатричних пансіонатів, пансіонатів для ветеранів війни і праці, де перебувають 12,4 тис. осіб; функціонує 3 спеціальних будинки-інтернати для людей похилого віку з I та II групами інвалідності, де проживає 281 особа.

Важливу роль в обслуговуванні та захисті людей похилого віку відіграють територіальні центри соціального обслуговування (надання соціальних послуг) [3]. У 2017 році їх нараховувалось 658, а у 2018 році – 657 одиниць. Даними центрами обслуговувалось у 2017 році 1430 тис. осіб, із яких 820,1 тис. у сільській місцевості, та у 2018 році – 1431,5 тис. осіб, в тому числі 810,5 тис. у сільській місцевості.

Територіальні центри соціального обслуговування (надання соціальних послуг) мають відповідну структуру. При них створюються відділення соціальної допомоги вдома (771 в Україні); відділення соціально-побутової адаптації (524); відділення соціально-медичних послуг (176); стаціонарні відділення для тимчасового чи постійного проживання осіб (332) та відділення організації надання адресної натуральної та грошової допомоги (469). Загалом функціонує 2524 таких відділень.

У 2018 році в Україні функціонувало 332 стаціонарних відділення, серед яких 320 для постійного проживання (розраховані на 8758 ліжко-місць) і 12 відділень для тимчасового проживання (розраховані на 228 ліжко-місць). Порівняно із 2017 р. кількість стаціонарних відділень у 2018 р. зменшилась на сім відділень. Впродовж 2018 року ліквідовано 7 стаціонарних відділень для постійного або тимчасового проживання.

Відповідно до міжнародних стандартів одним із принципів соціальної допомоги старим і літнім людям є максимально можливе перебування їх удома, у звичній для них обстановці та надання відповідної допомоги вдома для забезпечення нормальної їх життєдіяльності. Тому у 2018 р. при терцентрах діяли 771 відділення соціальної допомоги вдома, якими обслуговувалося 430 тис. осіб, 176 відділень соціально-медичних послуг, які обслуговували 161 тис. осіб, 469 відділень надання адресної допомоги у натуральній і грошовій формі, якими обслужено 500 тис. людей похилого віку. В Україні на 01.01.2019 року нараховувалось 531155 осіб, що потребують соціальних послуг догляду вдома, а 436464 особам відділеннями соціальної допомоги вдома було надано такий догляд впродовж 2018 року. Також надаються послуги двома відділеннями соціальної допомоги вдома паліативно хворим особам [4, 5].

Серед найважливіших проблем щодо реалізації політики соціального захисту літніх людей загалом та діяльності територіальних центрів соціального обслуговування (надання соціальних послуг) із надання соціальних послуг громадянам похилого віку, зокрема, слід виділити наступні:

- недостатній рівень організації реабілітаційних заходів, забезпечення денної зайнятості підопічних територіальних центрів та догляду за ними;
- невідповідність норм забезпечення літніх людей необхідними предметами, інвентарем, матеріалами вимогам, встановленим Міністерством соціальної політики;
- порушення вимог стандартів щодо забезпечення підопічних житловою площею у розрахунку на 1 особу;
- проблеми із забезпеченням доступності усіх приміщень територіального центру для підопічних із обмеженою мобільністю, відсутність спеціального обладнання для громадян із інвалідністю;
- недотримання санітарно-гігієнічних норм і правил;
- перевищення норм, встановлених державою, щодо навантаження на одного соціального працівника; з року в рік спостерігається тенденція до зростання середнього навантаження на одного соціального працівника, насамперед, у сільських місцевостях.
- невідповідність кваліфікації і фахової підготовки працівників територіальних центрів соціального обслуговування (надання соціальних послуг);
- існують випадки порушення прав підопічних, що проживають в інтернатних установах;
- порушення санітарно-гігієнічних норм та правил.

Вважаємо однією із причин недостатньої якості надаваних соціальних послуг для літніх людей монополізацію даної сфери державними і комунальними установами. Крім того кожна із таких установ відповідає за певну соціально вразливу категорію громадян. Це призводить до суттєвого зростання витрат державних коштів на надання послуг із соціального захисту громадян похилого віку і не тільки, хоча при цьому деякі із соціально вразливих верств населення взагалі залишаються поза увагою і без належного догляду.

На ринку надання соціальних послуг слабо розвинутою є конкуренція через низький рівень розвитку мережі альтернативних закладів із надання соціальних послуг. Можна стверджувати (і так вважають окремі фахівці у цій сфері), що ринок соціальних послуг ще не до кінця є створеним. Визначальним принципом функціонування даного ринку є витратне фінансування із бюджетів, а недержавні заклади мають дуже обмежений доступ відповідно до державного замовлення [6].

Серйозною проблемою діяльності установ із надання послуг соціального захисту літніх людей є забезпечення якості цих послуг. Важливим елементом забезпечення високої якості надаваних соціальних

послуг є система державних стандартів якості соціальних послуг та ліцензування професійної діяльності із їх надання. У європейських країнах якість послуг визначається міжнародними стандартами ISO 9000. В Україні поки ще не визначено обов'язковим запровадження міжнародних стандартів якості та не встановлено порядок ліцензування закладів соціальної сфери. Стандарти мають визначати критерії до якості і умови надання послуг, їх зміст і обсяги, граничні межі оплати.

Важливою проблемою залишається нестача фінансових ресурсів, оскільки територіальні центри надання соціальних послуг (соціального обслуговування) фінансуються із місцевих бюджетів, можливості яких обмежені і суттєво диференційовані у різних областях, районах та територіальних громадах. Це і бажання здешевити вартість обслуговування підопічних, спонукає працівників територіальних центрів до роботи на підсобних ділянках та господарствах, де виробляється певна частина необхідних, перш за все, продуктів харчування.

Слід зауважити, що діяльність територіальних центрів чітко регламентується державними нормативними актами, згідно яких визначається перелік послуг, цільові групи підопічних, а особливо фінансування, змінити яке неможливо і установи позбавлені хоч якоїсь самостійності. У межах передбаченого кошторису і в умовах, коли потреби постійно змінюються, складно запроваджувати щоразу нові інноваційні соціальні послуги та покращувати матеріально-технічну базу соціальних установ.

Таким чином, можемо зробити висновок, що не зважаючи на розгалужену мережу інституцій із соціального захисту літніх людей та певний рівень соціальних послуг для осіб похилого віку, що опинилися у складних умовах, є ціла низка проблем економічного, правового, кадрового, соціального характеру, вирішення яких є нагальним.

Вирішення проблем, що стосуються надання соціальних послуг громадянам похилого віку як і розвитку соціальної сфери загалом, безпосередньо пов'язано із проведенням реформи децентралізації. Органи місцевого самоврядування та місцевої виконавчої влади, як ті, хто організували територіальний центр надання соціальної допомоги, повинні взяти безпосередню участь у процесі удосконалення та підвищення якості надаваних послуг для громадян похилого віку, що опинилися у скрутному становищі та інвалідів. Первинною ланкою із надання соціальних послуг повинні стати об'єднані територіальні громади. Їх першочерговим завданням має бути виявлення осіб і сімей, які потребують соціальної допомоги і опіки у повсякденному житті через неспроможність самостійно забезпечити свою життєдіяльність. Соціальні працівники на місцях можуть якнайкраще зрозуміти потреби різних сімей і людей громади та відреагувати на них гідним чином.

Одним із напрямів удосконалення соціальної роботи з літніми людьми на рівні територіальних громад вважаємо посилення ролі недержавних громадських організацій з метою розвитку всеохоплюючої мережі із забезпечення соціального захисту. Для цього треба розробити нормативно-правові засади благодійності, податкові пільги при запровадженні соціальних проектів та програм.

Зниження рівня монополізації державними та комунальними установами сфери надання соціальних послуг можна досягти шляхом створення єдиного центру надання соціальних послуг шляхом об'єднання центрів соціальних служб сім'ї, дітей і молоді і територіальних центрів надання соціальної допомоги (соціального обслуговування). Серед найважливіших завдань таких центрів повинно бути формування інформаційної бази, виявлення потреб у соціальних послугах окремих громадян чи сімей, організація та планування надання послуг. Впровадження практики стратегічного планування і маркетингового управління попитом і пропозицією соціальних послуг забезпечить ріст результативності діяльності соціальних установ, насамперед територіальних центрів та будинків-інтернатів. Створення можливостей для вибору в умовах функціонування альтернативних закладів із надання соціальних послуг літнім людям, посилить конкуренцію у даній сфері і забезпечить суттєве підвищення якості надаваних послуг.

Актуальним є питання фінансування надання послуг соціального захисту людей похилого віку. Підтримуємо позицію про те, що державне фінансування повинно здійснюватися не під мережу соціальних закладів, а під конкретних людей і послуги, що їм будуть надані. Більшість експертів притримуються позиції (як і в медицині), що гроші «повинні ходити за людиною». Це означає, що державні кошти виділяються для обслуговування конкретної людини, а за її рішенням ці кошти перераховуються в установу, яка й буде надавати ці послуги. І якщо підопічний переходить в іншу соціальну установу, то кошти, передбачені для нього, «переходять» разом із ним. Найважливішими перевагами системи надання соціальних послуг за принципом «гроші ходять за людиною» у порівнянні з діючою на сьогодні є:

- можливість вибору надавача послуг на основі розвитку конкуренції на ринку;
- оцінка реальної потреби у захисті літніх людей та інвалідів і суми коштів для фінансування даних потреб;
- забезпечення потреб конкретної людини з метою подолання скрутних життєвих обставин та покращення її життя;
- є моделлю людської гідності відповідно до якої кожна людина має право на гідне життя, незалежно від обставин, що склалися, а не виступає прохачем перед державою.

Висновки. Таким чином, концепція суспільних відносин у сфері надання послуг соціального захисту людей похилого віку має базуватися на принципі практичного забезпечення гідного і щасливого

життя людини і передбачати ефективний соціальний захист, медичне обслуговування, відповідальне ставлення людей до власного життя і користування суспільними благами, розвиток освіти і культури.

Підвищення якості соціального обслуговування літніх людей вимагає, насамперед, внесення необхідних змін у вітчизняне законодавство. У законах треба передбачити і право, і обов'язок органів місцевого самоврядування надавати послуги громадянам у межах своїх повноважень, а не на засадах делегування вище стоячими органами, що означає підзвітність місцевих органів влади і обмеження їх самостійності. У результаті буде створено правову базу, необхідну для отримання соціальних послуг на місцевому рівні, що забезпечить дієвість механізмів реалізації повноважень органами місцевого самоврядування та наблизить українське муніципальне законодавство до стандартів Європейського Союзу.

Література

1. Сіньова Л.М. Соціальне забезпечення людей похилого віку в Україні: сучасні реалії / Л.М. Сіньова // Публічне право. – 2017. – № 1. – С. 191–197. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/pp_2017_1_27
2. Резолюции 50-й сессии (1995–1996 годы) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.un.org/ru/ga/50/docs/50res.shtml>
3. Про деякі питання діяльності територіальних центрів соціального обслуговування (надання соціальних послуг) [Електронний ресурс] : постанова Кабінету Міністрів України від 29.12.2009 р. № 1417, редакція від 05.01.2016. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1417-2009-%D0%BF>
4. Соціальний захист населення України [Електронний ресурс] : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – 2018. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_szn_2017.pdf
5. Регіони України . [Електронний ресурс] : статистичний збірник : частина I. Державна служба статистики України ; за редакцією І. Є. Вернера. – Київ, 2018. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/1/zb_ru1ch2018.pdf
6. Крентовська О. П. Концептуальні засади розвитку системи соціальних послуг в умовах старіння населення / О. П. Крентовська // Економіка та держава. – 2009. – № 12. – С. 86–88. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2009_12_29

References

1. Sinyova, L. M. (2017). Sotsialne zabezpechennia liudei pokhyloho viku v Ukraini: suchasni realii [Social Security for Older People in Ukraine: Nowadays Realities]. *Publichne Pravo*, 1, 191–197. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/pp_2017_1_27 (In Ukrainian).
2. Resolutions of the 50th session (1995–1996). Retrieved from <https://www.un.org/ru/ga/50/docs/50res.shtml> (In Ukrainian)
3. Cabinet of Ministers of Ukraine (2009), On some issues of activity of territorial centers of social service (provision of social services): Resolution, Ukraine, Kyiv (2016 edition). Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1417-2009-%D0%BF> (In Ukrainian)
4. State Statistics Service of Ukraine (2018), Social protection of the population of Ukraine. Statistics. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/07/zb_szn_2017.pdf (In Ukrainian)
5. State Statistics Service of Ukraine (2018), Regions of Ukraine, statistics, Part II (ed. by Verner I.E.), Ukraine, Kyiv. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/1/zb_ru1ch2018.pdf (In Ukrainian)
6. Krentovska, A. P. (2009) Kontseptualni zasady rozvytku systemy sotsialnykh posluh v umovakh starinnia naselennia [Conceptual bases of development of the system of social services in the conditions of population aging]. *Ekonomika Ta Derzhava*, 12, 86–88. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2009_12_29 (In Ukrainian)

Рецензія/Peer review : 19.07.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

Рецензент: д. е. н., проф. Садова У. Я.

УДК 331.108.45

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-52-59

ХАРУН О. А.

Хмельницький національний університет

ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ОСВІТНЬОЇ СКЛАДОВОЇ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті визначено сутність та якісні характеристики трудового потенціалу підприємств. Встановлено, що найбільш істотною характеристикою якості трудового потенціалу виступає інтелектуальна складова, а основою знань – освіта. Розкрито зміст, мету, структуру та принципи освіти. Проаналізовано зв'язок вищої освіти, її якості з професійним навчанням працівників у світі та в Україні. Представлено періодичність підвищення кваліфікації в Україні для окремих галузей економіки. Виокремлено три фази процесу відновлення трудового потенціалу підприємства в частині його освітньої складової. Систематизовано підходи для підвищення рівня освітньої складової в формуванні і розвитку трудового потенціалу підприємств.

Ключові слова: персонал; трудовий потенціал; професійне навчання персоналу; види навчання; принципи та методи професійного навчання; міжнародний досвід; підприємство.

KHARUN O.

Khmelnitskyi National University

INCREASING THE LEVEL OF EDUCATIONAL COMPONENT OF LABOUR ENTERPRISES UNDER EUROPEAN INTEGRATION

The purpose of the article is to analyse the current state and determine the prospects for increasing the level of educational component of the labour potential of enterprises under the conditions of European integration. The article defines the nature and qualitative characteristics of the labour potential of enterprises (physiological, social and intellectual). It is established that the most significant characteristic of the quality of labour potential is the intellectual component, and the basis of knowledge is education. The content, purpose, structure and principles of education have been disclosed. It is argued that the high level of education of employees provides the opportunity to use in the production of new equipment, technology, new forms of organization of the production process, development of production of new types of products. It is determined that without the reproduction and expansion of the educational potential of each person it is impossible to achieve the effectiveness of all socio-economic and spiritual processes of society. The relation between higher education, its quality and professional training of workers in the world and in Ukraine is analysed. It is determined that education exerts a rather significant influence on the formation and use of labour potential, which is manifested in the following cases: due to the increase of qualification level and education, the economically active population increases the productivity and efficiency of the economy; education exposes a person's business skills and entrepreneurship; education increases people's sensitivity to new scientific ideas and technical developments. The periodicity of professional development in Ukraine for certain branches of economy is presented. It has been found out that the level of education as one of the main components of labour potential depends on the following elements: the system and tendencies of national education development; accessibility to higher education services; quality of general and professional education; development of the system of continuous education; the relationship between the education market and the labour market, etc. There are three phases of the process of restoration of the labour potential of the enterprise in terms of its educational component. Approaches to increase the level of educational component in formation and development of labour potential of enterprises are systematized.

Keywords: staff; labour potential; components of labour potential; professional training of staff; certification training; education; educational level.

Постановка проблеми. Активізація світових євроінтеграційних процесів зумовлює підвищення ролі освіти і професійної підготовки у формуванні трудового потенціалу підприємств. Зростання рівня вимог до якості робочої сили з розвитком сучасних технологій вимагає постійного вдосконалення знань і умінь людини протягом трудового життя з метою забезпечення його продуктивної зайнятості, професійної мобільності та конкурентоспроможності. Підвищення якості освітніх послуг з метою оптимізації професійно-кваліфікаційної структури трудового потенціалу є одним з дієвих напрямів зростання рівня конкурентоспроможності національної робочої сили.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізу проблем, пов'язаних із розвитком трудового потенціалу та формування його якісних характеристик, присвятили свої роботи такі вчені, як О. І. Амоша, В. П. Антонюк, О. О. Бендасюк, В. С. Васильченко, Ю. В. Граматович, Б. М. Генкін, О. А. Грішнова, А. М. Гриненко, С. С. Гринкевич, І. М. Грищенко, С. Т. Дуда, Г. Т. Завіновська, Л. М. Ільч, А. В. Калина, Л. П. Керб, А. С. Кобець, О. І. Меньшикова, О. Ф. Новікова та інші. Однак, незважаючи на широкий спектр досліджень різноманітних аспектів формування та використання трудового потенціалу, все ж питання визначення впливу сучасної системи освіти на формування якісних характеристик трудового потенціалу підприємств залишається певною мірою не розкритим.

Метою статті є аналіз сучасного стану та визначення перспектив підвищення рівня освітньої складової трудового потенціалу підприємств за умов євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу. Світовий досвід свідчить, що прогресивний економічний розвиток будь-якої країни залежить від здоров'я, освіченості, розвиненості знань, трудової активності, професійної

мобільності населення, що бере участь у трудових процесах. Саме стан трудового потенціалу має неабияке значення та впливає на конкурентні переваги економіки. Формування трудового потенціалу і перспективи його розвитку є визначальними для майбутнього України та для створення умов переходу до інноваційної моделі розвитку [1].

Поняття «трудоий потенціал» з'явилося в економічній літературі і засобах масової інформації в 70-і роки, а в науковий обіг увійшло в 80-і роки. Слово «потенціал» означає засіб, закон, джерела, які можуть бути використані в економіці як «ресурсний потенціал». Даний термін став використовуватися в контексті розвитку ринкової економіки. Соціологічний зміст цієї категорії розкривається в аспекті розгляду трудових ресурсів в умовах ринку, тобто дії механізмів пропозиції і попиту на робочу силу, а також конкуренції [2].

Існує багато визначень поняття «трудоий потенціал». На думку А. Калини, трудоий потенціал охоплює сукупні ресурси та резерви живої праці в поєднанні їх кількісних і якісних характеристик, які має в своєму розпорядженні суспільство на сучасному етапі розвитку продуктивних сил у рамках існуючих виробничих відносин [3, с. 312]. Б. Генкін під трудовим потенціалом розуміє сукупність таких компонентів, як здоров'я; моральність і уміння працювати в колективі; творчий потенціал; активність; організованість; освіта; професіоналізм; ресурси робочого часу [4, с. 384]. Українські вчені О. Бендасюк, С. Дуда, Г. Завіновська трактують трудоий потенціал держави як наявні й майбутні трудові можливості, що характеризуються певними кількісними та якісними характеристиками: чисельністю працездатного населення, його професійно-кваліфікаційним складом тощо [5, с. 172; 6, с. 125; 7, с. 177].

Формування трудового потенціалу працівника залежить від його бажання і вміння працювати, від ступеню його ініціативності, активності в роботі. Тому можна стверджувати, що трудоий потенціал працівника – явище динамічне, оскільки воно змінюється під впливом накопичення підприємницького досвіду, навиків, підвищення рівня освіти і кваліфікації. При цьому зниження трудового потенціалу працівників об'єктивно обумовлюється параметрами здоров'я.

Трудоий потенціал підприємства представляє собою максимально можливе використання трудової діяльності працівників у виробництві з розрахунком їх психофізичних особливостей, рівня професіоналізму, за найбільш прийнятних організаційно-технічних умов праці [8].

На відміну від трудових ресурсів, що визначають кількість і структуру праці, трудоий потенціал характеризує його якість і потенційні можливості [9].

При цьому, якісна характеристика трудового потенціалу включає фізіологічну, соціальну та інтелектуальну складові.

Фізіологічна складова трудового потенціалу характеризує фізіологічні та психологічні можливості, що залежать від здоров'я людини. На здоров'я, в свою чергу, впливають рівень і якість життя, умови праці, техніка безпеки на виробництві, стан зовнішнього середовища, рівень охорони здоров'я. Здоров'я трудових ресурсів визначається багатьма показниками. До найбільш узагальнюючих відносяться очікувана тривалість життя, показники народжуваності і смертності, особливо в працездатному віці.

Соціальна складова трудового потенціалу безпосередньо залежить від соціального середовища, соціальної справедливості і соціальної захищеності людини в суспільстві.

Розглядаючи соціальну складову трудового потенціалу як необхідну умову розвитку інших складових даної економічної категорії, можна зробити висновок, що виникає об'єктивна необхідність модернізації поняття «трудоий потенціал» з точки зору відображення в цьому понятті властивої йому соціальної компоненти.

Найбільш істотною характеристикою якості трудового потенціалу виступає інтелектуальна складова – накопичення знань і досвіду, науково-технічних, економічних і культурних досягнень. Накопичення знань здійснюється в соціально-культурній, духовній сфері. Основою знань виступає освіта. Невід'ємною складовою частиною інтелектуального потенціалу є накопичений досвід, що відбивається в кваліфікації працівника [9].

Згідно із Законом України «Про освіту», освіта – це цілеспрямований процес виховання і навчання в інтересах людини, суспільства, держави, що супроводжується констатацією досягнення громадянином встановлення державою освітньо-кваліфікаційних рівнів. У широкому розумінні слова «освіта» охоплює всі форми навмисного і ненавмисного впливу середовища на людину, які поряд із самоосвітою та самовихованням мають своїми результатами формування і розвиток її особистості [10].

Л. Дарійчук підкреслює, що освіта є соціальним інститутом, завдяки якому функціонує соціально-генетичний механізм, що визначає становлення і вдосконалення особистості, набуття, передавання і розроблення нових наукових знань [11, с. 29]. Освіта є основною складовою людського капіталу – основної продуктивної сили сучасної економіки.

Високий рівень освіти працівників забезпечує можливість використання на виробництві нової техніки, технології, нових форм організації виробничого процесу, освоєння виробництва нових видів продукції. На її основі забезпечується розвиток винахідницької та раціоналізаторської діяльності.

Без відтворення та розширення освітнього потенціалу кожної людини неможливо досягти результативності всіх соціально-економічних та духовних процесів суспільства. Право на освіту гарантується Конституцією України, Законом України «Про освіту» та іншими нормативними актами

України. Відповідно до Конституції в Україні обов'язковою є загальна і середня освіта. Професійна освіта є бажаною та необхідною і здійснюється на базі повної загальної середньої освіти, а також на базі освіти в обсязі основної та спеціальної школи. В Україні існують певні основні принципи освіти: доступність для кожного громадянина усіх форм і типів освітніх послуг, що надаються державою; рівність умов кожної людини для повної реалізації її здібностей, таланту, всебічного розвитку, гуманізм, демократизм; пріоритетність загальнолюдських духовних цінностей на політичними та класовими інтересами, органічний зв'язок з національною історією, культурою, традиціями; незалежність державної освіти від політичних партій, інших громадських і релігійних організацій; науковий світський характер освіти у державних навчальних закладах; інтеграція з наукою та виробництвом, взаємозв'язок з освітою інших країн; гнучкість і прогностичність системи освіти; єдність і наступність системи освіти; безперервність і різноманітність освіти; відповідальність освіти світовому рівню; поєднання державного управління та громадського самоврядування в системі освіти.

Метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, розвиток її талантів, розумових і фізичних здібностей, збагачення на цій основі інтелектуального, творчого, культурного потенціалу народу, забезпечення народного господарства кваліфікованими працівниками, спеціалістами [10].

Структура освіти та професійної підготовки в Україні включає дошкільну освіту, загальну середню освіту, позашкільну освіту, професійну підготовку на підприємствах, професійно-технічну освіту, вищу освіту, післядипломну освіту, аспірантуру та докторантуру, самоосвіту.

Сучасний бурхливий розвиток інформаційного суспільства випереджає можливості задоволення попиту на професійну підготовку. Зараз навчальні заклади готують студентів до роботи, якої ще не існує, використовуючи вчорашні технології [12].

Потреби в сучасному світі дуже швидко змінюються, а тому повинна адекватно змінюватись освіта та професійна підготовка населення. Проте вихідною умовою реформ є врахування потреб індивідів, тобто забезпечення повинно бути засноване на попиті, а не на пропозиції, необхідна співпраця між ринком праці і ринком освітніх послуг.

Системі освіти в Україні притаманні особливості, успадковані ще від радянського періоду: навчання людей не стало необхідною потребою постійного поновлення знань, кваліфікаційного зростання та перепідготовки; професійна освіта залишається зорієнтованою на вузького спеціаліста, малоздатного до професійної мобільності та креативності; недостатня участь приватного капіталу в освітніх процесах, низький рівень професійної підготовки через неефективне сприяння держави в цій сфері; низький рівень матеріальної бази навчальних закладів (навчальні корпуси, комп'ютерна техніка, лабораторне обладнання, бібліотечні фонди, гуртожитки, спортивні споруди тощо) [13].

У свою чергу, ринок освіти є домінантою в системі відтворення суспільного інтелекту, отримання та поширення нових знань. Тому його необхідно розглядати у трьох аспектах: з позицій освітньої системи; з позицій освітнього процесу; з позицій освітнього результату. У суспільній площині ринок освіти виступає центром науки та культури, який задовольняє не лише індивідуальні інтелектуальні потреби, здійснює підготовку (перепідготовку) та підвищення кваліфікації кадрів, а й сприяє виробництву та поширенню нових знань. Як підсистема ринкової економіки ринок освіти виконує роль виробника інтелектуальної та інтелектуальної продукції, що забезпечує постійне та безперервне оновлення ресурсної бази виробництва, удосконалення якості суспільного інтелекту, науково-технічний розвиток суспільства, соціально-економічні зміни в якості життя [14].

Характерною рисою освіти як галузі економіки є наявність в її результатах вагової соціальної складової. Це ставить освіту поруч з тими видами діяльності, для яких ліберальні ринкові реформи є «провальними». З цієї позиції очевидно є потреба в комплексному державному регулюванні ринку освіти. Водночас вища освіта (на відміну від загальноосвітньої) має суттєву індивідуальну складову результату, тобто створює корисний ефект, у першу чергу, тому, хто навчається. Тому вища школа лише частково має бути регульована державою. Держава має забезпечити виконання вищою освітою стратегічної функції – формування інтелектуального капіталу нації, а економічні механізми у цій сфері мають спиратись на стабільне і прогресивне законодавство та мінімально піддаватись державному втручанню [15, с. 10]. Ринок освіти виступає ефективним інструментом ринкової економіки лише за умови наявності мобільної системи освіти, яка гнучко реагує на попит на ринку праці та здатна забезпечити економіку фахівцями належного рівня.

Розвиток економіки повсякчас вимагає кількісно-якісної зміни змісту освіти, що одночасно має задовольняти вимоги локального, національного та глобального ринків праці. З огляду на це, перед національною системою освіти постає завдання забезпечення якісно нового професійно-освітнього та наукового потенціалів суспільства, що дозволить країні конкурувати на світовому ринку товарів та послуг, забезпечить рівний доступ громадянам країни до гідної праці та кращих умов життя. Розвиток системи освіти має орієнтуватися на довгострокові перспективи ринку праці та корелюватися з його середньостроковими тенденціями. Крім того, глобалізація економіки запроваджує у життя принципово нові процеси, які постійно проявляються у посиленні ролі знань та розширенні сфери освітніх послуг, що стають

не просто найбільш затребуваними продуктами людської діяльності, а й одними з ключових чинників соціально-економічного зростання. Доказом цього є те, що Всесвітня торгова організація до переліку послуг, торгівля якими регулюється, зарахувала освіту. В умовах сьогодення фінансова підтримка світового ринку освітніх послуг, включаючи курси іноземних мов, кошти на вищу освіту та додаткову професійну освіту, сягає 1 млрд дол. на рік [16, с. 68]. Тому цілком актуальною є потреба прийнятності для суспільства системи освіти, яка працює на випередження економіки.

Проаналізувавши стан вищої освіти і професійної підготовки працівників в Україні та світі (табл. 1), можна зробити висновок, що в нашій країні спостерігається дисонанс в збільшенні працівників з вищою освітою та якістю освіти [17]. За рівнем якості системи освіти серед рейтингу країн світу Україна займає 72 позицію. Це свідчить, що вищу освіту прагне отримати кожний бажаючий, навіть із мінімальним рівнем базових знань (рис. 1).

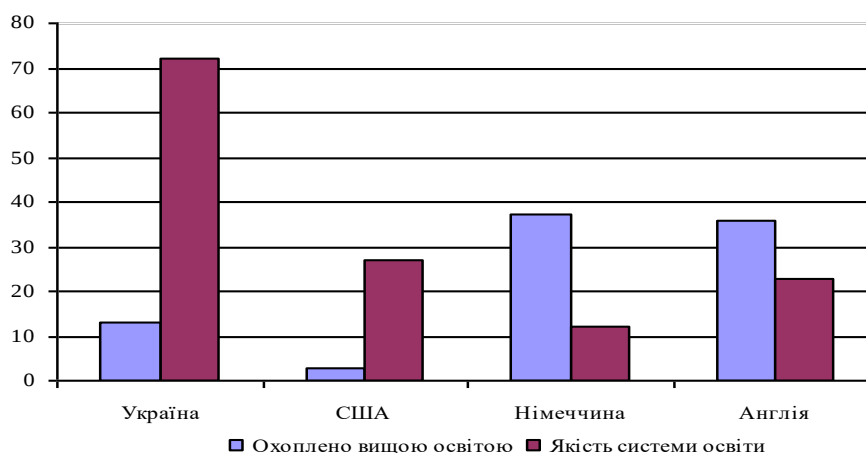


Рис. 1. Рейтинг країн за охопленням населення вищою освітою та якістю системи освіти за 2016 рік [17]

За охопленням населення вищою освітою Німеччина та Англія, займають менш рейтингові позиції, проте якість системи освіти значно вища і саме цей показник реально характеризує розвиток вищої освіти.

Розвиток інноваційної моделі економіки потребує не тільки здобуття працівником лише вищої освіти, а і постійним безперервним професійним удосконаленням. Для України притаманна непопулярна в світі тенденція отримання лише вищої освіти і нехтування постійним професійним навчанням персоналу. З рис. 2 видно, що такі країни, як США, Німеччина, Англія, за показником професійного навчання випереджають власні показники за рівнем охоплення вищою освітою населення.

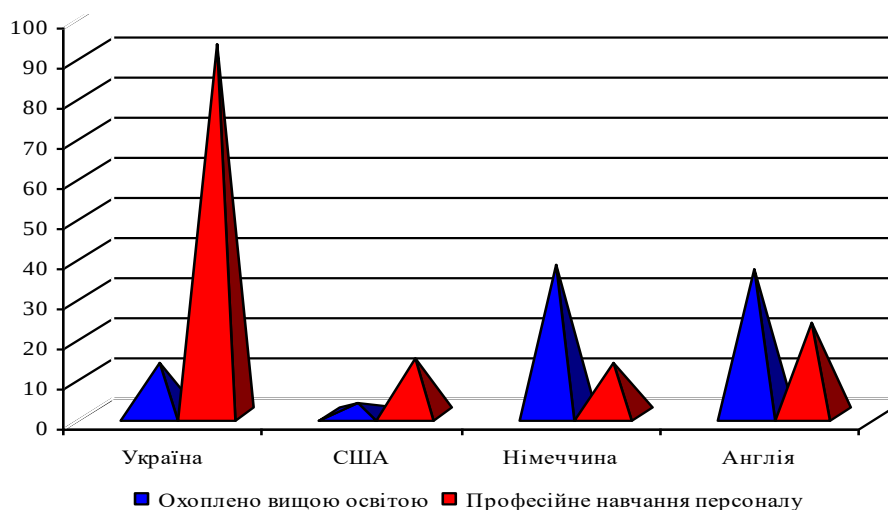


Рис. 2. Рейтинг країн за охопленням населення вищою освітою та професійним навчанням персоналу за 2016 рік [17]

Підвищення кваліфікації повинне бути не результатом, а засобом для підвищення продуктивності праці. Згідно Закону України «Про професійний розвиток працівників» кожен працівник має не рідше як один раз на 5 років проходити підвищення кваліфікації [18].

В табл. 1 представлена періодичність підвищення кваліфікації в Україні для окремих галузей економіки.

Таблиця 1

Періодичність підвищення кваліфікації за окремими галузями в Україні

Галузь економіки	Підвищили кваліфікацію (тис. осіб)	Період, за який всі працівники галузі пройдуть підвищення кваліфікації (років)
Усього	1016,5	не рідше як один раз на 5 років (згідно з ЗУ «Про професійний розвиток працівників»)
Сільське господарство	6,1	45
Промисловість	402,7	2,5
Будівництво	15,8	64,3
Фінансова діяльність	22,7	44,8
Освіта	181,8	5,6
Охорона здоров'я	132,3	7,7
Торгівля	14,6	70

*Складено на основі даних [18; 19]

Дані табл. 1 свідчать, що періодичність підвищення кваліфікації кадрів залишається дуже низькою, а в деяких галузях професійний розвиток кадрів не відбувається частіше, ніж раз на 50 років. Так, наприклад, у країнах Європейського Союзу періодичність підвищення кваліфікації працівників становить близько одного разу на три-п'ять років, у Японії – близько одного разу в рік.

Українські реалії у сфері професійної підготовки кадрів є далеко не оптимістичними. Сьогодні спостерігається суттєве відставання якості робочої сили від потреб сучасної економіки. Наразі лише 11,8 % облікової кількості штатних працівників охоплюються системою професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу (рис. 3).

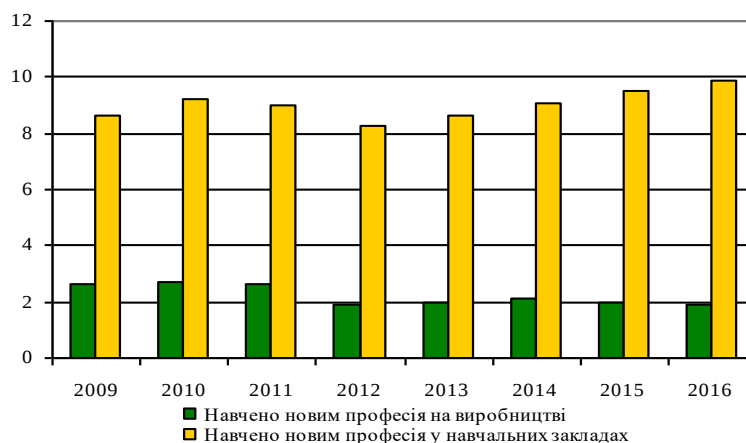


Рис. 3. Динаміка навчання новим професіям та підвищення кваліфікації працівників, 2009–2016 рр., у % до облікової кількості штатних працівників [19]

Витрати на професійне навчання кадрів на виробництві складають 0,2 % від фонду заробітної плати. Обсяги професійного навчання персоналу в організаціях (і зокрема на виробництві) в Україні за 2011–2016 рр. наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Професійне навчання персоналу новим професіям на виробництві

Рік	Навчено новим професіям, тис. осіб	Навчено новим професіям на виробництві, тис. осіб	У % до облікової кількості працівників, які пройшли навчання	У тому числі за формами навчання, %	
				індивідуальна	курсва
2011	290,1	219,9	75,8	56,1	43,9
2012	209,3	159,5	76,2	51,4	48,6
2013	216,5	168,3	77,7	52,3	47,7
2014	230,0	175,6	76,3	53,2	46,8
2015	218,4	162,3	74,3	51,7	48,3
2016	196,9	143,3	72,8	51,9	48,1

* Розраховано за даними статистичних збірників «Праця України» за 2011–2016 рр. [19]

В Україні у 2016 р. порівняно з 2011 р. частка працівників, яких навчено новим професіям, зменшилась з 290,1 тис. осіб до 196,9 тис. осіб, тобто на 32,13 %. Відповідно зменшилась частка працівників, які пройшли навчання на виробництві, на 34,83 % (з 219,9 тис. осіб до 143,3 тис. осіб). У % до облікової кількості працівників, які пройшли навчання зменшення складало 3 %. Такий стан зумовлений, насамперед, недостатньою увагою з боку держави та з боку роботодавців проблемам навчання персоналу на виробництві [19].

Дані рис. 4 свідчать, що у більшості випадків роботодавці віддавали перевагу професійній підготовці на виробництві (за виключенням сфери охорони здоров'я, будівництва, оптової та роздрібної торгівлі, транспорту, де значно переважає освоєння нових професій у навчальних закладах різних типів). Така форма є ефективнішою для формування знань, умінь, навичок, необхідних для виконання поточних виробничих завдань, коли зміст навчання може бути пристосований до потреб конкретного підприємства [19]. Професійне навчання кадрів за індивідуальними навчальними планами та програмами сприяє здобуттю слухачами високого рівня знань, умінь і навичок, що відповідає вимогам роботодавців.



Рис. 4. Структура підготовки кадрів за місцем навчання та видами економічної діяльності, 2016 р., у % до облікової кількості працівників, які пройшли навчання [19]

Що стосується підвищення кваліфікації, то за період 2011–2016 рр. спостерігалось збільшення обсягів підвищення кваліфікації працівників: у 2016 р. кількість осіб, які підвищили кваліфікацію, у порівнянні з 2011 р. збільшилась на 130,5 тис. осіб і становила 1020,9 тис., або лише 1,9 % облікової кількості штатних працівників. На виробництві ситуація з підвищення кваліфікації практично залишається незмінною: у 2016 р. кількість осіб, які підвищили кваліфікацію на виробництві, у порівнянні з 2011 р. збільшилась на 14,7 тис. осіб і становила 466,4 тис. осіб (табл. 5).

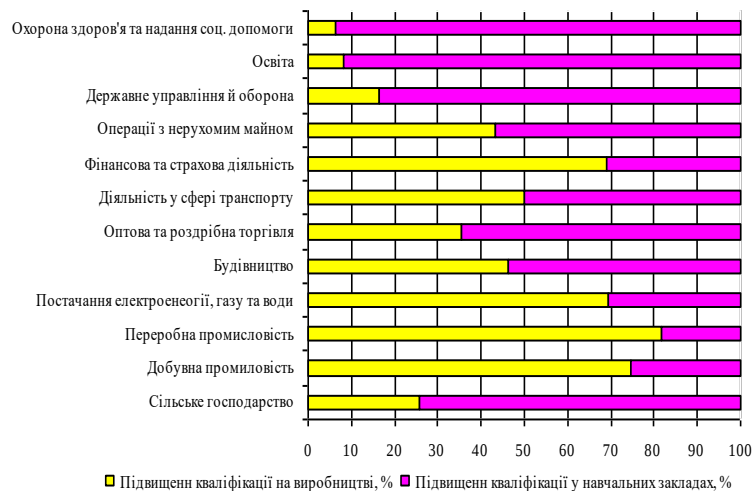


Рис. 5. Структура підвищення кваліфікації за місцем навчання та видами економічної діяльності, 2016 р., у % до загальної кількості навчених працівників [19]

На підприємствах, які традиційно залучають працівників високого кваліфікаційного рівня, віддавалась перевага формі навчання поза робочим місцем у навчальних закладах різних типів.

Зокрема, у сфері освіти питома вага зазначеної категорії навчених становила 91,7 %, в охороні здоров'я та соціальної допомоги – 93,5 %, державному управлінні й обороні – 83,5 %. На робочому місці переважно підвищували кваліфікацію працівники, зайняті у промисловості (добувна промисловість – 74,6 %; переробна промисловість – 81,6 %). Як бачимо, спостерігається недостатній рівень обсягів професійної підготовки персоналу в Україні, що, в свою чергу, втримує конкурентоспроможність вітчизняної робочої сили на низькому рівні.

Проведений аналіз свідчить, що освіта здійснює досить значний вплив на формування та використання трудового потенціалу. Цей вплив проявляється у таких випадках: через зростання кваліфікаційного рівня та освіти економічно-активне населення підвищує продуктивність праці та

ефективність економіки; освіта розкриває в людині ділові навички та підприємливість, а поняття «розподільчий ефект освіти» визначає здатність працівників приймати правильні рішення; освіта підвищує чутливість людей до нових наукових ідей і технічних розробок, що сприяє підвищенню продуктивності праці й економічному зростанню регіону [20, с. 96].

Освіта відновлює трудовий потенціал і водночас є рушійною силою модернізації економіки та її становлення на інноваційний розвиток. Рівень освіти як одна з основних складових трудового потенціалу залежить від таких елементів: системи і тенденцій розвитку національної освіти; доступності до отримання освітніх послуг вищої освіти; якості загальної і професійної освіти; розвитку системи неперервної освіти; взаємозв'язку ринку освітніх послуг та ринку праці тощо.

Отже, чим вищий рівень освіти має людина, чим більше вона знає і краще вміє вчитися, тим швидше вона здатна засвоїти додаткові професійні навички, оволодіти новою професією, зорієнтуватися у зміні ситуації, прийняти правильне рішення. Не маючи належного рівня освіти, людина може взагалі не знайти підходящої роботи, не реалізуватися у професійному житті. Чим вищий рівень освіти має людина, тим менше у неї конкурентів на ринку праці і тим ширшим є у неї вибір. Освіта розширює можливості вибору людини на ринку праці, підвищує її шанси на успішну трудову реалізацію та пристойні трудові доходи і зменшує ймовірність залишитися без роботи. Таким чином, отримання високого рівня освіти стає необхідним етапом успішної професійної реалізації в сучасних умовах [21, с. 188].

Процес відновлення трудового потенціалу підприємства, в частині його освітньої складової, включає наступні фази [22]:

1. Формування трудового потенціалу відбувається в системі професійної та вищої освіти. Визначальним при цьому є рівень готовності випускників освітніх закладів до професійної діяльності.

2. Розподіл (перерозподіл) трудового потенціалу охоплює процеси працевлаштування осіб, які отримали освіту відповідного освітньо-кваліфікаційного рівня. Ефективність такого розподілу забезпечується дотриманням відповідності обійнятих випускниками посад та зайнятих робочих місць їх освіти – за її рівнем та за професійною направленістю.

3. Використання трудового потенціалу – процес ефективної реалізації в господарському процесі сформованих знань, умінь, навичок та досвіду членів трудового колективу. Специфікою названої стадії в сучасних умовах є схильність сформованого людського капіталу до морального зносу внаслідок впливу зовнішніх технологічних та інформаційних факторів. Прискорення швидкості реалізації інновацій вимагає навчання персоналу, який вже тривалий час працює на підприємстві.

Забезпечення ефективності процесів відновлення трудового потенціалу підприємств можливе за рахунок активізації взаємодії суб'єктів освітнього процесу (професійних та вищих навчальних закладів) та суб'єктів господарювання (підприємств, установ, організацій).

Висновки. Отже, значний вплив освітнього рівня на формування та використання якісних характеристик трудового потенціалу проявляється через зростання кваліфікаційного рівня та освіти економічно-активного населення, оскільки освіта розкриває в людині ділові навички, підприємливість та визначає здатність працівників приймати правильні рішення. Для підвищення рівня освітньої складової в формуванні і розвитку трудового потенціалу підприємств необхідно підвищити рівень освітньо-професійного потенціалу працівників промисловості; підвищити рівень ефективності використання наявного освітнього потенціалу, забезпечити для цього сприятливі організаційні умови; посилити мотивацію до активної трудової діяльності кожного працівника, розробити систему мотиваційних заходів, які би посилили взаємозв'язок заробітної плати, інших матеріальних та нематеріальних стимулів з інноваційною активністю; істотно удосконалити систему підвищення кваліфікації, стимулювати підприємства до регулярного оновлення знань своїх працівників; витрати підприємств на розвиток працівників кваліфікувати як інвестиції у формування людського капіталу. Подальші дослідження в даному напрямку будуть спрямовані на формування системи професійного навчання персоналу промислових підприємств за умов євроінтеграції.

Література

1. Амоша О.І. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза : монографія / О. І. Амоша, О. Ф. Новікова, В. П. Антонюк. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2006. – 206 с.
2. Цветкова И. В. Категория « социально-трудовой » социальное с позиции теории социальное изменений / И. В. Цветкова // Научное мнение. – 2011. – № 2. – С. 127–130.
3. Меньшикова О. И. Высшее образование как элемент формирования социальное-трудового потенциала / О. И. Меньшикова // Экономика высшего образования. – 2006. – № 4. – С. 65–73.
4. Калина А. В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности) / А. В. Калина. – К. : МАУП, 2001. – 312 с.
5. Генкин Б. М. Экономика и социология труда / Б. М. Генкин. – М. : Изд. группа «НОРМА–ИНФРА», 1998. – 384 с.
6. Бендасюк О. О. Особливості розвитку трудового потенціалу України в умовах переходу до інноваційної моделі економіки / О. О. Бендасюк // Регіональна економіка. – 2010. – № 1. – С. 172–177.
7. Дуда С. Т. Трудовий потенціал України: проблеми зайнятості та шляхи їх подолання / С. Т. Дуда, М. М. Івасишин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.5. – С. 125–128.
8. Завіновська Г. Т. Економіка праці : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Г. Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.
9. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб. – К. : КНЕУ, 2005. – 328 с.

10. Меньшикова О. И. Высшее образование как элемент формирования социально-трудового потенциала / О. И. Меньшикова // Экономика высшего образования. – 2006. – № 4. – С. 65–73.
11. Про освіту : закон України від 22.03.96 № 96/96-ВР. – К., 1996. – Т. 1. – С. 414–415.
12. Дарійчук Л. Система освіти в Україні: реформування чи оновлення? / Л. Дарійчук // Вища школа. – 2004. – № 1. – С. 29.
13. Грищенко І.М. Освіта та професійна підготовка фахівців ц світлі євро інтеграційних процесів / І.М. Грищенко // Економіка та актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7(109). – С. 56–61.
14. Формирование общества, основанного на знаниях. Новые задачи высшей школы / [пер. с англ.]. – М. : Весь мир, 2003. – 232 с.
15. Ільч Л. М. Взаємодія ринків праці та освіти: сутність, характерні риси та модель функціонування / Л. М. Ільч // Економіка та держава. – 2017. – № 4. – С. 69–74.
16. Кобець А. С. Роль держави у функціонуванні ринку освітніх послуг [Електронний ресурс] / А. С. Кобець // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2011. – № 8. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=308>
17. Гринкевич С.С. Формування системи та структурування інституційного забезпечення реалізації державної політики розвитку і використання трудового потенціалу України / С.С. Гринкевич, Р.Л. Лупак, Ю.В. Васильків // Бізнес Інформ. – 2015. – № 7. – С. 67–72.
18. The Global Competitiveness Report 2015–2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017–2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017–2018.pdf>
19. Про професійний розвиток працівників : закон України від 12.01.2012 № 4312–VI // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 39. – Ст. 462.
20. Праця України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/11/Arch_pu_zb.htm
21. Граматович Ю. В. Вплив сучасної системи освіти на формування якісних характеристик трудового потенціалу регіону / Ю. В. Граматович // Університетські наукові записки. – 2012. – № 2. – С. 297–302.
22. Волкова О. В. Ринок праці : навч. посіб. / О. В. Волкова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 624 с.

References

1. Amosha O.I. Yakist trudovoho potentsialu ta upravlinnia trudovoiu sferoiu v Ukraini: sotsialna ekspertyza : monohrafiia / O. I. Amosha, O. F. Novikova, V. P. Antoniuk. – Donetsk : IEP NAN Ukrainy, 2006. – 206 s.
2. Cvetkova I. V. Kategoriya «socialno-trudovoy» potentsial s pozicii teorii strukturnykh izmenenij / I. V. Cvetkova // Nauchnoe mnenie. – 2011. – № 2. – S. 127–130.
3. Menshikova O. I. Vysshee obrazovanie kak element formirovaniya socialno-trudovogo potentsiala / O. I. Menshikova // Ekonomika vysshego obrazovaniya. – 2006. – № 4. – S. 65–73.
4. Kalina A. V. Organizatsiya i oplata truda v usloviyakh rynka (aspekt effektivnosti) / A. V. Kalina. – K. : MAUP, 2001. – 312 s.
5. Genkin B. M. Ekonomika i sociologiya truda / B. M. Genkin. – M. : Izd. gruppа «NORMA–INFRA», 1998. – 384 s.
6. Bendasiuk O. O. Osoblyvosti rozvytku trudovoho potentsialu Ukrainy v umovakh perekhodu do innovatsiinoi modeli ekonomiky / O. O. Bendasiuk // Rehionalna ekonomika. – 2010. – № 1. – S. 172–177.
7. Duda S. T. Trudovyi potentsial Ukrainy: problemy zainiatosti ta shliakhy yikh podolannya / S. T. Duda, M. M. Ivasyshyn // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2008. – № 18.5. – S. 125–128.
8. Zavinovska H. T. Ekonomika pratsi : [navch. posib. dlia stud. vyshch. navch. zakl.] / H. T. Zavinovska. – K. : KNEU, 2003. – 300 s.
9. Vasylychenko V.S. Upravlinnia trudovym potentsialom / V.S. Vasylychenko, A.M. Hrynenko, O.A. Hryshnova, L.P. Kerb. – K. : KNEU, 2005. – 328 s.
10. Menshikova O. I. Vysshee obrazovanie kak element formirovaniya socialno-trudovogo potentsiala / O. I. Menshikova // Ekonomika vysshego obrazovaniya. – 2006. – № 4. – S. 65–73.
11. Pro osvitu : zakon Ukrainy vid 22.03.96 № 96/96-VR. – K., 1996. – Т. 1. – С. 414–415.
12. Dariichuk L. Systema osvity v Ukraini: reformuvannya chy onovlennia? / L. Dariichuk // Vyscha shkola. – 2004. – № 1. – С. 29.
13. Hryshchenko I.M. Osvita ta profesiina pidhotovka fakhivtsiv ts svitli yevro intehtatsiinykh protsesiv / I.M. Hryshchenko // Ekonomika ta aktualni problemy ekonomiky. – 2010. – № 7(109). – С. 56–61.
14. Formyrovanye obshchestva, osnovannoho na znaniyakh. Novyye zadachy vysshei shkoly / [per. s anhl.]. – M. : Ves myr, 2003. – 232 s.
15. Ilich L. M. Vzaiemodiia rynkiv pratsi ta osvity: sutnist, kharakterni rysy ta model funktsionuvannya / L. M. Ilich // Ekonomika ta derzhava. – 2017. – № 4. – С. 69–74.
16. Kobets A. S. Rol derzhavy u funktsionuvanni rynku osvitykh posluh [Elektronnyi resurs] / A. S. Kobets // Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok. – 2011. – № 8. – Rezhym dostupu : <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=308>
17. Hrynkevych S.S. Formuvannya systemy ta strukturuvannya instytutsiinoho zabezpechennia realizatsii derzhavnoi polityky rozvytku i vykorystannya trudovoho potentsialu Ukrainy / S.S. Hrynkevych, R.L. Lupak, Yu.V. Vasylykiv // Biznes Inform. – 2015. – № 7. – С. 67–72.
18. The Global Competitiveness Report 2015–2016 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017–2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017–2018.pdf>
19. Pro profesiyni rozvytok pratsivnykiv : zakon Ukrainy vid 12.01.2012 № 4312–VI // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 2012. – № 39. – St. 462.
20. Pratsia Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/11/Arch_pu_zb.htm
21. Hramatovych Yu. V. Vplyv suchasnoi systemy osvity na formuvannya yakisnykh kharakterystyk trudovoho potentsialu rehionu / Yu. V. Hramatovych // Universytetski naukovy zapysky. – 2012. – № 2. – С. 297–302.
22. Volkova O. V. Rynok pratsi : navch. posib. / O. V. Volkova. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2007. – 624 s.

Рецензія/Peer review : 21.08.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019

Рецензент: д. е. н., проф. Нижник В. М.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-60-63

РЗАЄВ Г. І., ПЕТРИК О. М.

Хмельницький національний університет

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА АНАЛІТИЧНЕ СПРЯМУВАННЯ ЇЇ ОЦІНКИ

В статті досліджено основні площини оцінки конкурентоспроможності підприємства. Окреслено основні аспекти її розуміння. Виділено основні напрями оцінки конкурентоспроможності. Визначено показники оцінки за ними. Проведено аналітичне узагальнення напрямів оцінки. Здійснено групування показників за аналітичними напрямками оцінки. Запропоновано удосконалення напрямів оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємств, ефективність функціонування, фінансовий стан, маркетингові характеристики.

RZAEV G., PETRYK O.

Khmelnitskyi National University

ENTERPRISE COMPETITIVENESS AND ANALYTICAL DIRECTION OF ITS EVALUATION

The purpose of the article is to explore approaches to assessing the competitiveness of an enterprise. The article explores the essence of enterprise competitiveness. The main planes of its estimation are considered. The basic aspects of its understanding are outlined. The main areas of competitiveness assessment are highlighted. The leading areas of competitiveness assessment are identified. Generalizations are made according to the leading aspects. The competitiveness estimation on efficiency characteristics is distinguished. The characteristics of innovative activity are highlighted. Competitiveness assessment is extensive. It is proposed to investigate the competitiveness of products. The competitiveness of the supply on the market is outlined. Management competitiveness assessment is provided. Marketing characteristics are highlighted. It is suggested to evaluate ways to adapt to the market. Emphasized on the expediency of taking advantage of competitive advantages. The importance of estimating the profitability of sales under market conditions is emphasized. The indicators of the assessment in the outlined directions are determined. Prospects of their use are considered. An analytical generalization of the directions of the assessment is made. The grouping of indicators by analytical lines of assessment is carried out. The financial characteristics of the enterprise activity are outlined. The analysis of efficiency and effectiveness of the activity is distinguished. The analysis of innovative characteristics is highlighted. The need to use marketing characteristics is emphasized. Improvement of the directions of estimation of competitiveness of the enterprise is offered. The necessity to assess economic security, business activity, bankruptcy probability is emphasized. These areas will increase the effectiveness of analytical work. Provide prompt decision-making.

Keywords: competitiveness of enterprises, efficiency of operation, financial status, marketing characteristics.

Постановка проблеми. Практика функціонування українських підприємств свідчить про нестабільність їх функціонування за умов конкурентного середовища. Для більшості вітчизняних підприємств характерна негативна динаміка результативних показників. Погіршення стану активів, джерел їх формування, нестабільність розрахунків, погіршення ефективності функціонування свідчать про зниження конкурентних позицій вітчизняних виробників на ринку. Погіршення конкурентних позицій підприємств свідчить про зниження рівня конкурентоспроможності. Відповідно проблеми оцінки та підтримки рівня конкурентоспроможності є актуальними і висуваються на одне із перших місць.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання оцінки конкурентоспроможності вивчаються як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. У попередніх дослідженнях нами вивчалися існуючі на сьогодні напрями її оцінки. На наше переконання, було виділено три провідних напрями, а саме: оцінка конкурентоспроможності продукції, оцінка конкурентних переваг, оцінка ефективності функціонування. Крім того було наголошено на існуванні багатоаспектного підходу, який має чимало прихильників, широко обговорюється і відповідно має значну кількість дискусійних питань. Основними представниками багатоаспектного підходу є Азоєв Г.І., Денисенко М.П., Гречан А.П., Косянчук Т.Ф., Лук'янова В.В., Майорова Н.І., Оноприєнко Г.К., Суша Г.З., Тильванчук О., Хрипач В.Я., Шилова К.О., Шкардун В.Д. та ін. Важливо підкреслити, що думки зазначених науковців є слушними, мають право на існування, але при тому, в окремих випадках є обмеженими, і навпаки розгалуженими, що відповідно порушує цілу низку дискусійних питань.

Метою статті є дослідження сутності підходів до поняття конкурентоспроможності підприємства за багатоаспектним напрямом, а також їх систематизація та узагальнення відповідно до провідних думок науковців, що їх представляють. Мета статті досягається шляхом виконання таких завдань:

- окреслення основних напрямів та окремих аспектів дослідження конкурентоспроможності підприємства;
- спрямування показників та критеріїв оцінки конкурентоспроможності у розрізі представників напрямів дослідження;
- оцінка перспектив використання зазначених напрямів та показників у розрізі дослідників.

Основна частина. За умов нестабільності економіки визначним критерієм конкурентоспроможності підприємства є випуск конкурентоспроможної продукції. Не менш важливим аспектом дослідження конкурентоспроможності підприємства є характеристики ефективності його функціонування. Важливою оцінкою конкурентоспроможності підприємства є результативність його діяльності та перспективи діяльності.

Розглянемо основні напрями дослідження та провідні аспекти за ними, що представлено нами у табл. 1.

Важливо зауважити, що практично всі дослідники, під час оцінки конкурентоспроможності підприємства, наголошують на необхідності дослідження ефективності під різними кутами, а саме:

- ефективність використання власних і позикових ресурсів підприємства за умов конкурентного ринку;
- ефективність використання всіх ресурсів підприємства;
- ефективність управління;
- ефективність господарської діяльності у розрізі її видів (виробничої, фінансової, інвестиційної тощо).

Окремі науковці приділяють значну увагу критеріям оцінки інноваційної діяльності, що є вагомим критерієм конкурентоспроможності підприємства, а саме:

- якість і унікальність технологій;
- конкурентоспроможність продукції;
- інноваційність за критеріями ритмічності, технологічності, мінімізації витрат.

Не менш важливе значення зазначеними науковцями приділяється питанням оцінки конкурентоспроможності за різними її площинами, а саме:

- конкурентоспроможність продукції;
- конкурентоспроможність товару;
- конкурентоспроможність пропозиції на ринку;
- конкурентоспроможність ресурсів, що є у розпорядженні підприємства (потенціал підприємства);
- конкурентоспроможність менеджменту;
- конкурентоспроможність підприємницької ідеї та ін.

Наступним важливим напрямом оцінки конкурентоспроможності є маркетингові характеристики підприємства, а саме: конкурентоспроможність продукції; адаптація до ринку, вміння використовувати переваги; реалізація конкурентоспроможних товарів; конкурентоспроможність пропозиції на ринку; прибутковість реалізації за умов конкурентного ринку.

Таблиця 1

Напрями та окремі аспекти дослідження конкурентоспроможності підприємства

№	Представники погляду, джерело	Напрями та окремі аспекти досліджень
1	Тильванчук О. [4, с. 15, 16, 20]	якість і унікальність технологій; конкурентоспроможність продукції; ефективність виробничої діяльності; адаптація до ринку, вміння використовувати переваги; інноваційність за критеріями ритмічності, технологічності, мінімізації витрат
2	Денисенко М.П., Гречан А.П., Шилова К.О. [2, с.36-37]	ефективність використання власних і позикових ресурсів підприємства за умов конкурентного ринку; виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів; ступінь переваг сукупності оціночних показників його діяльності
3	Шкарлун В.Д. [5, с.38-50]	конкурентоспроможність пропозиції на ринку; конкурентоспроможність ресурсів, що є у розпорядженні підприємства (потенціал підприємства); конкурентоспроможність менеджменту; конкурентоспроможність підприємницької ідеї
4	Хрипач В.Я., Суша Г.З., Оноприенко Г.К. [6, с.93]	конкурентоспроможність продукції; ефективність використання ресурсів; ефективність діяльності підприємства
5	Косянчук Т.Ф., Лук'янова В.В., Майорова Н.І. [3, с.69-70]	переваги сукупності оціночних показників діяльності підприємства; ефективність управління; конкурентоспроможність товару
6	Азоев Г.Л. [1, с.51]	ефективність господарської діяльності; прибутковість реалізації за умов конкурентного ринку; ефективне використання наявних у підприємства ресурсів

Доцільно відзначити, що поодинокі характеристики, за визначеними аспектами, у дослідженнях окремих науковців дублюються, крім того зазначені напрями можуть належати як до напряму оцінки конкурентоспроможності підприємства, прибутковості та ефективності його діяльності, так і до інших, а саме маркетингових характеристик та ін. Зазначені аспекти та напрями дослідження не є постійними та можуть змінюватись відповідно до мети дослідження та завдань її досягнення.

Важливим, при оцінці конкурентоспроможності підприємства, крім виділення провідних аспектів її дослідження, окреслення основних показників та критеріїв її оцінки. Крім того є важливим окреслити перспективи використання зазначених показників її оцінки у розрізі зазначених напрямів. Основні напрями формування показників, окремі показники та перспективи їх використання представлені нами у табл. 2.

Узагальнення, проведені нами, дали змогу окреслити такі основні аналітичні напрями оцінки конкурентоспроможності підприємства та окреслити основні показники, що їх представляють. Так основними напрямами аналітичної оцінки конкурентоспроможності підприємства є такі:

- аналіз фінансових характеристик;
- аналіз ефективності та результативності діяльності;
- оцінка та аналіз інноваційних характеристик;
- аналіз окремих площин конкурентоспроможності;
- аналіз маркетингових характеристик;
- аналіз стану та ефективності використання ресурсів.

Таблиця 2

Показники та критерії оцінки конкурентоспроможності підприємства у розрізі дослідників

№	Представники погляду	Спрямування (показники, критерії) оцінки конкурентоспроможності підприємства (організації)	Перспективи використання у
1	Тильванчук О. [4, с. 15, 16, 20]	конкурентоспроможність продукції; ефективність використання потенціалу підприємства; ефективність управління й маркетингу	ефективність використання потенціалу підприємства
2	Денисенко М.П., Гречан А.П., Шилова К.О. [2, с.36-37]	оцінка ефективності виробничої діяльності; оцінка фінансового стану організації; оцінка ефективності організації збуту й просування товару; оцінка конкурентоспроможності товару	оцінка ефективності виробничої діяльності; оцінка фінансового положення організації
3	Шкардун В.Д. [5, с.38-50]	показники, що характеризують ресурси, вимоги до них та умови успішної діяльності; маркетингові показники (ринкова доля); найпростіші фінансово-економічні показники; показники фінансової результативності (платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість, рентабельність)	– показники фінансової результативності (платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість, рентабельність)
4	Хрипач В.Я., Суша Г.З., Онопrienко Г.К. [6, с.93]	оцінка конкурентоспроможності продукції; оцінка ефективності використання ресурсів	– оцінка ефективності використання ресурсів
5	Косянчук Т.Ф. Лук'янова В.В Майорова Н.І. [3, с.69-70]	показники оцінки ефективності виробничої діяльності; показники оцінки фінансового становища підприємства; показники оцінки ефективності організації збуту та просування товару; конкурентоспроможність товару	показники оцінки ефективності виробничої діяльності; показники оцінки фінансового становища підприємства
6	Азоев Г.Л. [1, с.51]	показники ефективності використання ресурсів; показники прибутковості діяльності; показники ефективності господарської діяльності	показники ефективності використання ресурсів; показники прибутковості діяльності; показники ефективності господарської діяльності

Основні аналітичні спрямування та показники за ними представлено нами у табл. 3.

Висновки. За проведеними дослідженнями, а саме за даними табл. 2, 3, нами здійснено узагальнення напрямів оцінки конкурентоспроможності та окреслено показники за ними, у розрізі існуючих напрямів. Важливо підкреслити, що окреслені напрями мають право на існування і є слушними. При тому вони можуть як укрупнюватись, так і розгалужуватись, відповідно до мети та завдань її досягнення. Але при тому важливо наголосити, що зазначені напрями оцінки конкурентоспроможності потребують удосконалення відповідно до вимог часу. Так, буде доцільним, на нашу думку, окреслити наступні напрями, що є важливими і напряму пов'язані з конкурентоспроможністю підприємства, а саме:

- оцінка та аналіз характеристик економічної безпеки;
- оцінка та аналіз характеристик ділової активності підприємства;
- оцінка та аналіз перспектив ймовірності банкрутства.

Таблиця 3

**Аналітичні характеристики та показники оцінки конкурентоспроможності підприємства
у розрізі напрямів дослідження**

Аналітичні напрями	Показники оцінки конкурентоспроможності підприємства розрізі напрямів
Аналіз фінансових характеристик	показники оцінки фінансового становища підприємства; оцінка фінансового стану організації; найпростіші фінансово-економічні показники; показники фінансової результативності (платоспроможність, ліквідність, фінансова стійкість, рентабельність)
Аналіз ефективності (в т.ч. ресурсів) та результативності діяльності	показники прибутковості діяльності; показники ефективності використання ресурсів; показники ефективності господарської діяльності оцінка ефективності виробничої діяльності; ефективність управління й маркетингу
Оцінка та аналіз інноваційних характеристик	конкурентоспроможність продукції; інноваційність за критеріями ритмічності, технологічності, мінімізації витрат
Аналіз окремих площин конкурентоспроможності	конкурентоспроможність продукції; показники оцінки ринку та просування товару; конкурентоспроможність товару
Аналіз маркетингових характеристик	маркетингові показники (ринкова доля); оцінка ефективності організації збуту й просування товару; оцінка конкурентоспроможності товару оцінка конкурентоспроможності продукції;
Аналіз стану та ефективності використання ресурсів	оцінка ефективності використання ресурсів; показники, що характеризують ресурси, вимоги до них та умови успішної діяльності ефективність використання потенціалу підприємства

Удосконалення методики аналізу за вказаними напрямками дасть можливість розширити його можливості, підняти якість та результативність аналітичної роботи та забезпечити оперативність прийняття управлінських рішень.

Література

1. Азов Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азов. – М. : Изд-во Центр экономики и маркетинга, 1996. – 205 с.
2. Денисенко М.П. Методика кількісної оцінки конкурентоспроможності підприємства швейної галузі / М.П. Денисенко, А.П. Гречан, К.О. Шилова // Економіка та держава. – 2005. – № 8. – С. 36–38.
3. Косянчук Т.Ф. Економічна діагностика : навч. посіб. / [Т.Ф. Косянчук, В.В. Лук'янова, Н.І. Майорова, В.В. Швид] / за заг. ред. Т.Ф. Косянчук. – Львів : «Новий світ-2000», 2007. – 452 с.
4. Тильванчук О. Конкурентоспособность на тонком льду / О. Тильванчук // Компаньон. Стратегии. – 2005. – № 5. – С. 14–20.
5. Шкардун В.Д. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия / В.Д. Шкардун // Маркетинг. – 2005. – № 1 (80). – С. 38–50.
6. Экономика предприятия / В.Я. Хрипач, Г.З. Суша, Г.К. Оноприенко / под ред. В.Я. Хрипача. – Минск : Економпресс, 2000. – 464 с.

References

1. Azoev G.L. Konkurenciya: analiz, strategiya i praktika / G.L. Azoev. – M. : Izd-vo Centr ekonomiki i marketinga, 1996. – 205 s.
2. Denysenko M.P. Metodyka kilykysnoi otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva shveinoi haluzi / M.P. Denysenko, A.P. Hrechan, K.O. Shylova // Ekonomika ta derzhava. – 2005. – № 8. – S. 36–38.
3. Kosianchuk T.F. Ekonomichna diahnostyka : navch. posib. / [T.F. Kosianchuk, V.V. Lukianova, N.I. Maiorova, V.V. Shvyd] / za zah. red. T.F. Kosianchuk. – Lviv : «Novyi svit-2000», 2007. – 452 s.
4. Tyl'vanchuk O. Konkurentosposobnost' na tonkom l'du / O. Tyl'vanchuk // Kompan'on. Strategii. – 2005. – № 5. – S. 14–20.
5. Shkardun V.D. Integral'naya ocenka konkurentosposobnosti predpriyatiya / V.D. Shkardun // Marketing. – 2005. – № 1 (80). – S. 38–50.
6. Ekonomika predpriyatiya / V.Ya. Hripach, G.Z. Susha, G.K. Onoprienko / pod red. V.Ya. Hripacha. – Minmk : Ekonompress, 2000. – 464 s.

Рецензія/Peer review : 03.07.2019

Надрукована/Printed : 10.09.2019
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 658:330.341.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-64-68

САГАЙДАК М. П., СМІРНОВ Є. В., ТЕПЛЮК М. А.
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ЦІННІСНО-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ

Стаття присвячена ідентифікації ключових елементів та формалізації механізму реалізації ціннісно-орієнтованого управління транснаціональними корпораціями на всіх рівнях створення цінності і взаємодії з різними категоріями стейкхолдерів. У статті проаналізовано наукові підходи щодо визначення сутності та переваг реалізації ціннісно-орієнтованого управління компанією, а також охарактеризовано існуючі системи цінностей компанії для досягнення нею задекларованих місії і візії. Систематизовано наукові підходи до ефективності впровадження ціннісно-орієнтованого управління транснаціональною корпорацією в умовах VUCA-середовища і на цій основі запропоновано алгоритм створення ефективної системи корпоративних цінностей та універсальну модель побудови дерева цінностей транснаціональної корпорації, яка ґрунтується на чотирьох групах цінностей: матеріальних, соціальних, ментальних та результатуючих.

Ключові слова: цінність, ТНК, ціннісно-орієнтоване управління, стейкхолдери, модель побудови дерева цінностей.

SAHAIDAK M., SMYRNOV Y., TEPLIUK M.
SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

VALUE-ORIENTED MANAGEMENT OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS

The article is devoted to the identification of key elements and formalization of the mechanism of implementation of value-oriented management of multinational corporations at all levels of value creation and interaction with different categories of stakeholders. The article analyses the scientific approaches to determining the nature and benefits of realizing value-oriented management of the company, as well as characterizes the existing system of company values to achieve its declared mission and vision, namely economic and pragmatic values, ethical and social values, emotional and developing values. It is proposed, in relation to the activities of TNCs, to supplement such a system of values as socio-economic values and values of social responsibility. The proposed approach allows us to distinguish a system of values that are more individual-oriented (employee) and, in the main, create the necessary opportunities for successful professional activity and an appropriate standard of living. Such values, in the context of value-oriented management of TNCs, can be attributed to the image of the company in which the person works, the level of remuneration, other types of financial incentives, the weight of the social package, participation in profit, caring for the environment, rational consumption and use natural resources, social, economic and environmental balance and development, the formation of a coherent system of values and the spiritual and cultural development of human society. Scientific approaches to the efficiency of implementation of value-oriented management of a transnational corporation in a VUCA environment are systematized and on this basis an algorithm of creation of an effective system of corporate values and a universal model of construction of a tree of values of transnational corporations is based, which is based on four social values, resultant.

Key words: value, TNCs, value-oriented management, stakeholders, model of building a tree of values.

Постановка проблеми. Процеси посилення глобалізації та інтеграції між корпораціями, між корпораціями і державами в умовах Індустрії 4.0, а також становлення економіки знань і залучення у діяльність транснаціональних корпорацій усе більшої кількості працівників і партнерів з різними соціокультурними кодами призводять до того, що основними компонентами сучасного управління стає ціннісна орієнтованість та гнучкість з урахуванням запитів та індивідуальних цінностей усіх стейкхолдерів. У цьому контексті для корпорацій актуалізуються питання, по-перше, пошуку найбільш раціональних варіантів розвитку корпорації в VUCA-середовищі, по-друге, перегляду і гармонізації існуючих в корпорації місії, візії та корпоративних цінностей, або формулювання нових, по-третє, пошуку таких каналів і механізмів імплементації ціннісно-орієнтованого управління на всіх рівнях взаємодії корпорації з різними категоріями стейкхолдерів, по-четверте, донесення до працівників різних ієрархічних рівнів корпоративних цінностей і їх безопортуністичне сприйняття і дотримання. Саме тому, категорія «цінність» потребує більш детального вивчення з точки зору економічної, соціальної, управлінської, поведінкової, культурної та інтегруючої складової, а також стає одним із індикаторів, що безперечно впливає на доцільність та ефективність прийняття менеджментом ТНК стратегічних рішень з метою гармонізації інтересів всіх учасників економічних відносин, досягнення успіху та отримання прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне обґрунтування та окреслення кола піднятих питань, що підлягають опрацюванню в розрізі досліджуваної проблематики, знайшли відображення у працях закордонних і вітчизняних вчених, таких як Альтман Е., Долан С., Гарсія С., Коллер Т., Маршалл А., Момот Т., Райх М., Росс С., Куценко М., Швиданенко Г., Криворучко Я., Токмакова І., Войтов І., Носенко Л. Враховуючи фундаментальні наукові здобутки вказаних вчених, варто зазначити, що в переважній більшості публікацій ціннісно-орієнтований підхід до управління компанією чи підприємством побудований на механізмі виявлення, формулювання, узгодження, визнання й сприйняття цінностей компанії (від інструментальних до кінцевих) усіма стейкхолдерами задля досягнення її генеральної мети. Попри це, слід зазначити, що поза увагою науковців залишаються питання, пов'язані з формалізацією механізму реалізації

ціннісно-орієнтованого управління транснаціональними корпораціями, які мають розгалужену систему дочірніх компаній і філій в різних країнах, посилюють тенденції глобалізації світової економіки та сприяють поглибленню і диверсифікації міжнародного поділу праці та залучають у процеси виробництва персонал, якому притаманні різні соціальні наративи. Актуальність окреслених питань і невідомість ряду полемічних аспектів зумовили вибір тематики дослідження.

Метою статті є ідентифікація ключових елементів та формалізація механізму реалізації ціннісно-орієнтованого управління транснаціональними корпораціями на всіх рівнях створення цінності і взаємодії з різними категоріями стейкхолдерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку соціально-економічних відносин існуючі моделі управління не можуть бути націлені лише на максимізацію прибутку, перспективними і успішними стають ті компанії, що орієнтуються на створення цінності, насамперед, для покупців, працівників, інвесторів, партнерів та суспільства. Процеси глобалізації, інтеграції, діджиталізації та становлення економіки знань зумовлюють формування інноваційних компонент сучасного управління проектами, програмами чи компаніями в контексті ціннісно-орієнтованого менеджменту. Аналізуючи ключові меседжі успішних бізнесменів, провідних економістів та науковців, що були озвучені на світовому економічному форумі у Давосі, можна дійти висновку, що від світу, який був прогнозованим, передбачуваним, сталим, об'єднаним спільними цінностями, суспільство переходить до VUCA-світу, який стає все більш мінливим, невизначеним, складним і неоднозначним, де змагаються різні наративи за створення нової світової архітектури. В такому світі ситуація змінюється досить швидко і непередбачувано. На нашу думку, у такому світі незмінними мають залишатись цінності (індивідуальні, корпоративні, національні).

Категорія «цінність», згідно з енциклопедичним визначенням, – це важливість, значущість певних явищ для індивіда. Тобто цінності є певними поглядами, переконаннями людини, тими уявленнями, що склалися про те чи інше поняття: красу, любов, патріотизм, мораль тощо. Іншими словами людина сприймає всі процеси та явища не лише під впливом певних теорій, аксіом, а й під власною призмою, власними цінностями [1]. Це те, що скеровує людину діяти та приймати рішення. З розвитком наукової думки, поняття «цінність» розглядається у двох аспектах: у першому – це те, що людина надзвичайно цінує у житті загалом, та у праці, зокрема. Саме у цьому аспекті актуалізуються корпоративні цінності, як одне із джерел мотивації. У другому – це певний еталон, тобто «загальнолюдські цінності», «високі цінності», що корегують поведінку людини у суспільстві [7].

Ціннісно-орієнтований підхід до управління передбачає виявлення та узгодження ключових цінностей компанії, визнаних і сприйнятих її стейкхолдерами (інвесторами чи кредиторами, працівниками, покупцями (споживачами), постачальниками, державними інституціями, суспільством) [3]. Зазначимо, що здебільшого компанія може досягти успіху, враховуючи та реалізуючи у своїй діяльності принцип, що ґрунтується на поєднанні: інтелектуальності, інноваційності, інформаційності та цінностей.

Ціннісно-орієнтоване управління, дозволяє зорієнтувати управлінські та аналітичні процеси на максимізацію цінності ТНК шляхом фокусування управлінських рішень на ключових факторах створення цінності [9, с. 133-134]. Ключовим елементом, що визначає архітектуру ціннісно-орієнтованого управління, на нашу думку, є модуль оцінювання або система вимірювання цінності. Для ТНК ця проблема є досить актуальною, оскільки, як нами було зазначено, корпорації задля глобалізації бізнесу і виходу на нові ринки, залучають усе більшу кількість працівників і партнерів з різними соціокультурними кодами, а також мають представництво в різних країнах і пропонують продукцію різноманітним споживачам з усталеними, у т.ч. національними наративами. Побудова зазначеної системи передбачає прийняття трьох взаємопов'язаних, і у певному сенсі послідовних, рішень: рішення про вибір моделі оцінювання цінності для різних груп стейкхолдерів, у т.ч. за країною розміщення офісу, філії чи представництва; рішення про вибір періодичного показника визначення результатів діяльності (одного показника або комплексу таких показників); рішення про побудову системи драйверів створення цінності з орієнтацією на економічний, соціальний і екологічний ефект [2; 9; 10].

До переваг ціннісно-орієнтованого управління транснаціональною корпорацією слід віднести послідовну максимізацію створення цінності; збільшення корпоративної прозорості; приведення у відповідність інтересів менеджерів, персоналу та інтересів акціонерів й інших зацікавлених сторін; полегшення і мультиканальність комунікацій з усіма стейкхолдерами; встановлення чітких і зрозумілих пріоритетів в управлінні корпорацією; сприяння в поліпшенні прийняття рішень на всіх ієрархічних рівнях; збалансування короткострокових, середньострокових і довгострокових компромісів; заохочення інвестицій, які створюватимуть цінність; покращення розподілу ресурсів, у т.ч. інтелектуальних і ментальних; оптимізацію планування і бюджетування за різними проектами, програмами і ринками (внутрішніми і зовнішніми); встановлення ефективних і реальних цільових показників діяльності; полегшення процедури використання акцій для підписання угод щодо злиттів або поглинань; ефективне управління підвищеною складністю і більшою невизначеністю й ризиками, пов'язаними з організацією взаємодії з усіма стейкхолдерами.

Американський професор, доктор наук з управління людськими ресурсами, Саймон Долан для розуміння організаційної культури компанії запропонував тривісну модель цінностей (Triaxial Model of

Values). В даній моделі поєднано три системи цінностей компанії для досягнення задекларованої місії і візії, а саме:

- *економіко-прагматичні цінності*, які необхідні для підтримки і об'єднання різних організаційних підсистем (планування, контроль якості та облік, стандарти роботи і дисципліни);
- *етико-соціальні цінності*, які виходять з переконань і звичаїв колегіальних і професійних відносин (чесність, порядність, довіра, повага і вірність);
- *емоційно-розвиваючі цінності*, які мають важливе значення для створення імпульсу до дії і пов'язані з внутрішньою мотивацією: оптимізм, пристрасть, сприйняття свободи і щастя [3].

На нашу думку, запропонований підхід відносно діяльності ТНК доцільно доповнити такою системою цінностей, як *соціально-економічні цінності*, що більш спрямовані на індивіда (працівника) та стосуються, в основному, створення необхідних можливостей для успішної професійної діяльності й відповідного рівня життя. Це можуть бути такі цінності, як імідж компанії, в якій працює людина, рівень оплати праці, інші види матеріального заохочення, вагомість соціального пакету, участь у прибутку, дивіденди тощо; *цінності соціальної відповідальності*, до яких зокрема належать екологічні та духовні цінності. До них можна віднести дбайливе ставлення до навколишнього середовища, раціональне споживання і використання природних ресурсів, соціальна, економічна й екологічна рівновага та розвиток, становлення узгодженої системи цінностей та духовно-культурний розвиток людського суспільства. В цьому аспекті одним із важливих завдань топ-менеджменту ТНК є створення культури, яка б гармонізувала ці цінності в «корпоративному ядрі». Цього можна досягти тоді, коли основні цінності корпорації є чітко визначеними, загальноприйнятими і приведеними у відповідність з місією і візією організації.

Дж. Коллінз стверджує, що саме чітко визначені цінності є одним з тих факторів, що відрізняє успішну компанію від інших. Вчений виокремлює два способи залучення персоналу до використання та розвитку корпоративних цінностей: 1) постійна та безперервна їх популяризація; 2) дотримання цінностей лідерами компанії [5]. Передумовою створення ефективної системи корпоративних цінностей, на нашу думку, є дотримання певного алгоритму, що наведений на рис. 1.



Рис. 1. Алгоритм створення ефективної системи корпоративних цінностей ТНК

Джерело: сформовано авторами

Важливим пунктом є залучення працівників до оцінювання та аналізу цінностей компанії, оскільки завдяки цьому можна виявити як існуючі, так і потенційні проблеми в організаційній культурі та зменшити або взагалі ліквідувати цей негативний вплив. Крім того існують різноманітні інструменти визначення переліку цінностей і їх відбору для подальшої формалізації («правила клубу», визначення цінностей, що є основою поведінки персоналу підприємства; «щит», розподіл цінностей на сектори, що представляють найбільш пріоритетні цінності даної організації тощо). Такі інструменти дозволяють не лише залучити весь персонал та стейкхолдерів компанії до визначення й формулювання корпоративних цінностей, а у подальшому прийняти ці цінності, як свої власні, і поширювати та інтегрувати їх внутрішнє і зовнішнє середовище [4].

Важливим етапом у забезпеченні ефективного функціонування системи цінностей в компанії, що є підґрунтям ціннісно-орієнтованого управління і які спрямовані на підвищення результативності її роботи в цілому, є орієнтація нового працівника на корпоративні цінності, інформування про корпоративні цінності існуючих і нових клієнтів, партнерів та державні інституції в різних країнах присутності ТНК. В цьому

аспекті актуальними інструментами з поширення та закріплення цінностей компанії є «легенди та герої». В основі так званих «легенд» чи у ролі «героїв» є історії чи реальні люди, що описують певні цінності компанії та етапи їх формування. Серед них можуть бути: історії про заснування компанії, цінності відомих засновників, успіхи працівників тощо [2]. Прикладом можуть бути принципи та філософія Стіва Джобса: прагнати до досконалості, працювати з експертами, будь нещадний, будь простішим, бережи свої секрети; вивчення і дослідження – нескінченний процес [8].

З урахуванням викладеного вище, запропонуємо універсальну модель побудови дерева цінностей транснаціональної корпорації, яка ґрунтується на чотирьох групах цінностей: матеріальних, соціальних, ментальних та результатуючих (рис. 2).

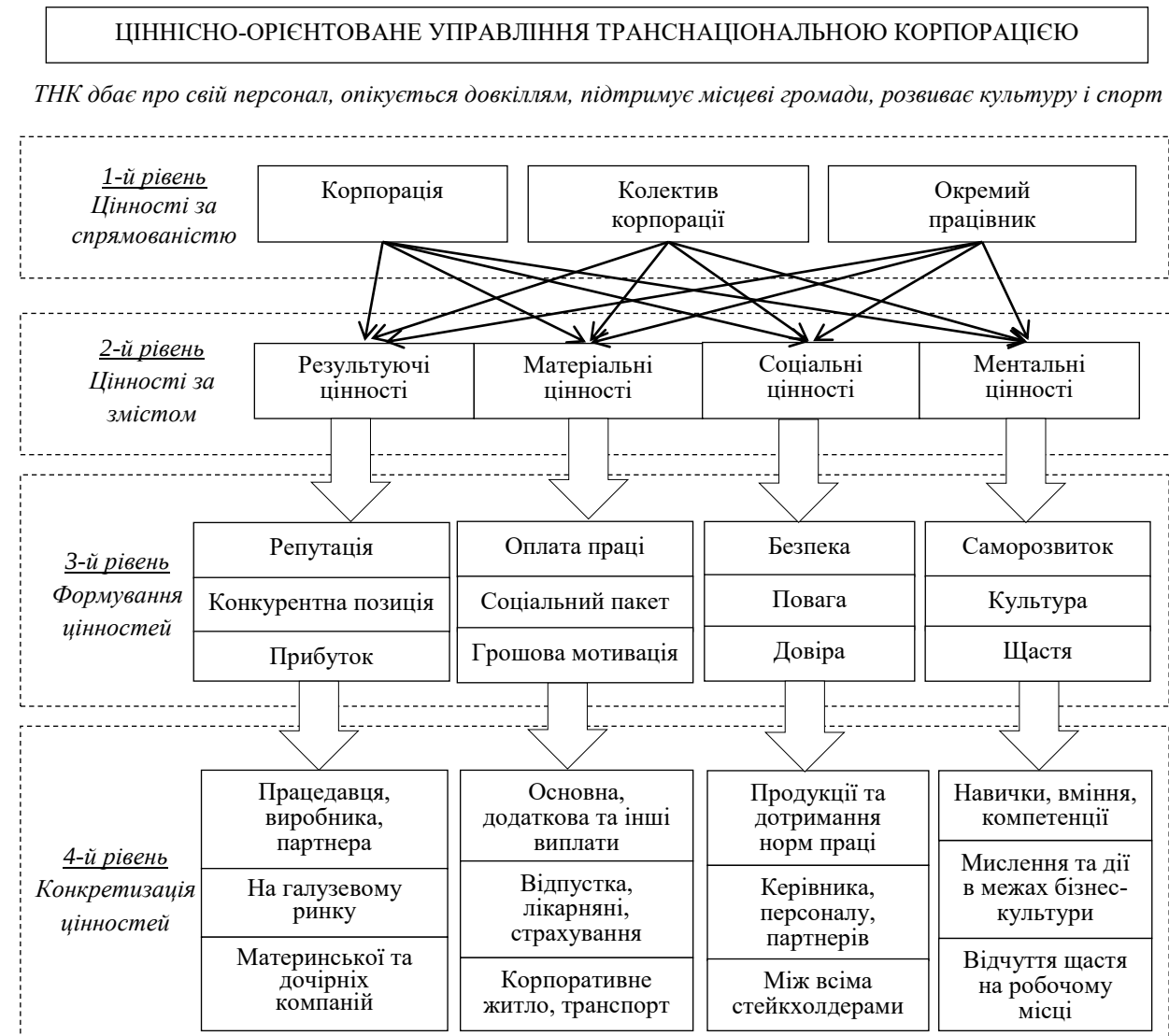


Рис. 2. Універсальна модель побудови дерева цінностей транснаціональної корпорації

Джерело: сформовано авторами

Реалізація запропонованої моделі в практиці діяльності ТНК дозволить систематизувати, визначити, конкретизувати, сформулювати і у подальшому позиціонувати ті корпоративні цінності, у визначенні і дотриманні яких прийматиме участь увесь персонал компанії та представники усіх груп стейкхолдерів. Такий підхід, що лежить у підґрунті ціннісно-орієнтованого управління компанією є, на нашу думку, найбільш ефективним оскільки при розробці і формулюванні корпоративних цінностей, з урахуванням у т.ч. притаманних культурних, економічних, соціальних та інституційних ознак країн розміщення дочірніх компаній та філій, будуть враховані індивідуальні цінності усіх стейкхолдерів і зокрема персоналу, з притаманними йому соціокультурними кодами і наративами, відповідно до яких будується загальна стратегія та філософія компанії.

Висновки. Транснаціональні корпорації функціонують й розвиваються як складний організм, їх життєвий потенціал, ефективність функціонування й виживання в конкурентній боротьбі залежать не тільки від стратегій, чіткої організаційної побудови, відповідних систем управління, висококваліфікованого

персоналу. Успіх ТНК визначається ще й сильною організаційною культурою, особливим стилем взаємодії з усіма стейкхолдерами, які, ґрунтуючись на індивідуальних і корпоративних цінностях, сприяють досягненню й збереженню провідних конкурентних позицій на глобальному ринку в умовах VUCA-середовища.

З урахуванням викладеного вище, під ціннісно-орієнтованим управлінням пропонується розуміти якісно новий стан стратегічного управління корпорацією, триєдина мета якого полягає у гармонізації і забезпеченні балансу індивідуальних цінностей стейкхолдерів, що трансформуються у корпоративні цінності, які сприймаються і дотримуються усіма стейкхолдерами в країнах присутності ТНК; послідовну максимізацію цінності ТНК і створення цінності продукту, що нею пропонується на ринку; ефективне управління підвищеною складністю і більшою невизначеністю й ризиками, пов'язаними з організацією взаємодії з усіма стейкхолдерами задля досягнення успіху. При цьому, організаційна підтримка функціонування та розвитку ціннісно-орієнтованого управління ТНК передбачає дотримання наступних принципів: по-перше, персонал має розуміти свою цінність для компанії і знати роль у досягненні успішної її діяльності й подальшого розвитку, по-друге, індивідуальні цінності персоналу, за певними параметрами, корелюють із корпоративними цінностями, а відтак усвідомлено сприймаються кожним із працівників, по-третє, корпоративні цінності компанії ретранслюються у зовнішнє середовище і націлені на їх сприйняття партнерами, споживачами, постачальниками компанії тощо, по-четверте, корпоративні цінності компанії гармонізовані зі стратегією корпоративної соціальної відповідальності та стратегією сталого розвитку, по-п'яте, відбувається системне вдосконалення управлінських завдань і функцій, що побудовані на наскрізному партнерстві і соціальній спрямованості бізнесу. Це дозволить забезпечити безперервний розвиток створення цінностей, що уможливить постійне покращення параметрів функціонування операційної системи і розвитку підприємства загалом.

Література

1. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : підручник / Ілляшенко С.М. – Суми : ВТД – Університетська книга, 2010. – 334 с.
2. Криворучко Я.Ю. Концепція цінності у маркетингу / Я.Ю. Криворучко // Вісник національного університету "Львівська політехніка". – 2007. – № 5. – С. 100–106.
3. Коллінз Дж. От хорошего к великому. Почему одни компании совершают прорыв, а другие нет... / Коллінз Дж. ; пер. с англ. – М., 2001. – 248 с.
4. Лучанинов С.В. Lean manufacturing – ошадливе виробництво [Електронний ресурс] / С.В. Лучанинов. – 2016. – Режим доступу : <http://lsv.com.ua/lean/lean1.aspx>.
5. Швиданенко Г.О. Ціннісна парадигма управління підприємством. Економіка підприємства: теорія і практика [Електронний ресурс] : зб. матеріалів VI Міжнар. наук.-практ. конф. – К. : КНЕУ, 2016. – 185 с.
6. Dolan S.L. Managing by Values: The Leadership Spirituality Connection / S.L. Dolan, Y. Altman // People & Strategy. – 2012. – № 4. – С. 20–26.
7. Koller T. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies, second edition : What is value-based management? / T. Koller // John Wiley & Sons. – 2013. – URL : <http://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/what-is-value-based-management#0>.
8. Sakaya T. The Knowledge Value Revolution, or a History of the Future / T. Sakaya // Kodansha America. – 2012. – № 5. – Р. 36–60.
9. Токмакова І.В. Впровадження ціннісно-орієнтованого управління на залізничному транспорті / І.В. Токмакова, І.М. Войтов, Л.М. Носенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2018. – № 62. – С. 131–138.
10. Куценко М.М. Ціннісно-орієнтоване управління інноваційними програмами розвитку організацій при переході до економіки знань : автореф. дис. ... канд. техн. наук зі спеціальності 05.13.22 – Управління проектами та програмами / Куценко М.М. ; Київський нац. ун-т будівництва і архітектури – Київ, 2016. – 20 с.

References

1. Illiashenko S.M. Innovatsiyni menedzhment : pidruchnyk / Illiashenko S.M. – Sumy : VTD – Universytetska knyha, 2010. – 334 s.
2. Kryvoruchko Ya.Iu. Kontseptsiiia tsinnosti u marketynhu / Ya.Iu. Kryvoruchko // Visnyk natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". – 2007. – № 5. – S. 100–106.
3. Kollinz Dzh. Ot horoshego k velikomu. Pochemu odni kompanii sovershayut proryv, a drugie net... / Kollinz Dzh. ; per. s angl. – M., 2001. – 248 s.
4. Luchaninov S.V. Lean manufacturing – oshchadlyve vyrobnytstvo [Elektronnyi resurs] / S.V. Luchaninov. – 2016. – Rezhym dostupu : <http://lsv.com.ua/lean/lean1.aspx>.
5. Shvydanenko H.O. Tsinnisna paradyhma upravlinnia pidpriemstvom. Ekonomika pidpriemstva: teoriia i praktyka [Elektronnyi resurs] : zb. materialiv VI Mizhnar. nauk.-prakt. konf. – K. : KNEU, 2016. – 185 s.
6. Dolan S.L. Managing by Values: The Leadership Spirituality Connection / S.L. Dolan, Y. Altman // People & Strategy. – 2012. – № 4. – S. 20–26.
7. Koller T. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies, second edition : What is value-based management? / T. Koller // John Wiley & Sons. – 2013. – URL : <http://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/what-is-value-based-management#0>.
8. Sakaya T. The Knowledge Value Revolution, or a History of the Future / T. Sakaya // Kodansha America. – 2012. – № 5. – R. 36–60.
9. Tokmakova I.V. Vprovadzhennia tsinnisno-orientovanoho upravlinnia na zaliznychnomu transporti / I.V. Tokmakova, I.M. Voitov, L.M. Nosenko // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. – 2018. – № 62. – S. 131–138.
10. Kutsenko M.M. Tsinnisno-orientovane upravlinnia innovatsiynymi prohramamy rozvytku orhanizatsii pry perekhodi do ekonomiky znan : avtoref. dys. ... kand. tekhn. nauk zi spetsialnosti 05.13.22 – Upravlinnia proektamy ta prohramamy / Kutsenko M.M. ; Kyivskiy nats. un-t budivnytstva i arkhitektury – Kyiv, 2016. – 20 s.

Рецензія/Peer review : 03.07.2019

Надрукована/Printed : 10.09.2019
Рецензент : д. е. н., проф. Семикіна М. В.

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК: 339.13

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-69-70

БУШОВСЬКА Л. Б., БИТИЙ А. В.

Хмельницький національний університет

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ГАЛУЗЕВИХ СТРУКТУР

У даній статті проаналізовано головні завдання галузевих ринків, досліджено суперечність на рівні теоретичного усвідомлення реальної економічної діяльності. Виділено головні завдання аналізу галузевих ринків, які передбачають дослідження структури ринку, поведінки фірм, їх взаємодії з метою визначення факторів, що впливають на результативність функціонування галузевих ринків.

Ключові слова: ринок, галузь, фірма, економічна діяльність, галузевий ринок, трансформація, підприємство.

BUSHOVSKA L., BYTYI A.

Khmelnitsky National University

METHODOLOGY OF STUDY STRUCTURE RESEARCH

Each industry market has specific characteristics, but there are common features of their operation, such as market concentration at the industry level, barriers to entry into the industry market, product differentiation, vertical relationships between firms, price discrimination, strategic behaviour of firms, trends in globalization and more. The theoretical understanding of these processes makes it possible to expand and systematize the directions of effective functioning and development of sectoral markets and the economy as a whole, to determine the directions of regulation of sectoral markets in the current conditions. The relevance of theoretical analysis of the functioning and development of sectoral markets is connected with the need to solve three groups of problems of the Ukrainian economy: increasing the efficiency of functioning of sectoral markets, overcoming sectoral disparities in the structure of the economic system, increasing the competitiveness of the national economy in the global economic space. The solution to these problems is possible on the basis of research of institutional principles of functioning of sectoral markets that combine market mechanism of self-regulation, state regulation and formation of effective institutions that would ensure realization of national interests of development of Ukrainian economy in the conditions of globalization.

Key words: market, industry, firm, economic activity, sectoral market, transformation, enterprise.

Постановка проблеми. Кожний галузевий ринок має специфічні ознаки, однак існують спільні риси їх функціонування, зокрема концентрація ринку на рівні галузі, бар'єри входження на галузевий ринок, диференціація продукції, вертикальні взаємозв'язки між фірмами, цінова дискримінація, стратегічна поведінка фірм, тенденції глобалізації тощо. Теоретичне осмислення цих процесів дає змогу розширити та систематизувати напрями ефективного функціонування й розвитку галузевих ринків і економіки в цілому, визначити напрями регулювання галузевих ринків у сучасних умовах. Врахування нових тенденцій у практиці функціонування галузевих ринків в умовах глобалізації та трансформації економічних систем потребує теоретичного аналізу реальної економічної ситуації, виокремлення галузевої політики у структурі загального регулювання економіки як на національному, так і на світовому рівнях, з метою розробки ефективних інструментів впливу на розвиток окремих видів економічної діяльності та галузевої структури економіки.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню процесів формування ринкової поведінки на галузевому ринку присвячено багато наукових праць таких вітчизняних і закордонних учених, як І. Ансоф, Д. Бейн, А.І. Ігнатюк, Р. Коуз, Е. Мейсон, А.Ю. Пікус, М.Е. Портер, Дж. Робінсон, Н.М. Розанова, Ж. Тіроль, А.А. Томпсон, В.О. Точилін, Р.А. Фатхутдінов, О.П. Челенков, Ф.М. Шерер, А.Т. Юсупова та інших. Варто зазначити, що праці вітчизняних науковців направлені переважно на адаптування існуючих зарубіжних методик до сучасних українських реалій. Головні завдання аналізу галузевих ринків передбачають дослідження структури ринку, поведінки фірм, їх взаємодію з метою визначення факторів, що впливають на результативність функціонування галузевих ринків. При цьому досліджують різні аспекти поведінки фірми: ціноутворення, диференціацію продукції, інвестиції, інновації.

Постановка завдання. Специфіка сучасного господарського життя призвела до необхідності аналізу економіки за видами економічної діяльності, проте поняття галузі як організаційно-управлінського комплексу, об'єкта державного регулювання зберігається. Тому дану суперечність необхідно вирішувати на рівні теоретичного усвідомлення реальної економічної дійсності.

Основні результати дослідження. Поняття "галузевий ринок" сьогодні є достатньо поширеним, але відсутнє чітке його визначення не тільки у вітчизняній літературі, але й у західній. Ж. Тіроль визначає галузевий ринок як ринок з боку пропозиції, хоча коло проблем, які він розглядає, поширюється не тільки на суб'єктів ринку з боку пропозиції, але й на поведінку покупців в умовах монополії та олігополії [1]. Л. Кабраль у підручнику "Організація галузевих ринків" пише, що industrial може означати "сукупність виробничих підприємств, що здійснюють... переробку", або "будь-який значущий за своїми масштабами вид

господарської діяльності" [2]. За визначенням В. Позднякова та С. Казакова: "Галузь – це структура підприємств, корпорацій, організацій, що виділені та узагальнені за ознакою спільності економічного призначення продукції, робіт, послуг, що виробляються" [3, с. 31]. Вона також характеризується однорідністю сировини, що споживається, схожістю технологічної бази та технологічних процесів, однорідним професійним складом кадрів. Чим більше схожих ознак, тим "чистіше" галузь. У статистиці "чистою" називається галузь, що поєднує підприємства, які виробляють найбільш однорідну за економічним призначенням продукцію. Якщо ж ознаки розширюються, то їх організаційна єдність визначається поняттям "велика галузь". "У багатьох дискусіях, – пише М. Портер, – про торгівлю та конкуренцію використовується занадто загальні визначення галузі, наприклад "банківська справа", "хімічна промисловість" або "машинобудування". Це занадто широкий підхід, оскільки природа конкуренції, джерела конкурентної переваги істотно варіюються в межах кожної такої групи" [4, с. 51–52].

Надто важливою є теорія галузевих ринків в умовах трансформації командно-адміністративної системи в ринкову. У процесі реформ структура галузевих ринків у країнах із перехідною економікою змінювалася не під впливом базових умов попиту та пропозиції, а проведених державою приватизації та демонополізації, іноді без урахування об'єктивно існуючих тенденцій розвитку галузей економіки, лише керуючись власними інтересами осіб, що мали доступ до розподілу майна. Більшість приватизованих підприємств були не здатні працювати в ринкових умовах і поступово втратили свої позиції у світовому економічному просторі. Активні процеси демонополізації у вигляді розукрупнення підприємств, що мали за мету активізувати конкуренцію на галузевих ринках, призвели до втрати економії на масштабі, збільшення собівартості продукції та зростання цін. Проте розвинені країни намагаються не боротися з великим виробництвом, а використовувати його переваги, особливо в наукоємних галузях економіки. Структурні зміни галузевої пропозиції в країні зазнають впливу стихійних чинників, таких як інтереси держави, міністерств, найбагатших верств населення, відсутність науково обґрунтованої стратегії економічної політики в цьому напрямі. Як наслідок, поведінка багатьох суб'єктів ринку не відповідає суспільним інтересам. Через структурні деформації та невідповідну новим завданням політику держави більшість вітчизняних суб'єктів національної економіки є неконкурентоспроможними. Удосконалення механізмів економічного регулювання ринкового розвитку особливо важливе для галузей, які зберегли конкурентні переваги – агропродовольча сфера, паливно-енергетична, металургійна, машинобудівна та транспортна галузі, підтримка яких забезпечує життєздатність національної економіки. Проте ключовим завданням розвитку української економіки має стати забезпечення пріоритетної ролі наукоємних і високотехнологічних видів діяльності з високим ступенем технологічної обробки. Теоретичний аналіз галузевих ринків та альтернативних напрямів їх розвитку дозволить посилити науковий характер розробленої політики державного регулювання з метою досягнення найвищої результативності економіки країни. Систематизація матеріалів дослідження економіки України на основі використання світового досвіду та комплексне вивчення формування й розвитку галузевих ринків повинні посісти відповідне місце під час визначення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і розробки стратегії перспективного розвитку країни.

Таким чином, актуальність теоретичного аналізу функціонування й розвитку галузевих ринків пов'язана з необхідністю вирішення трьох груп проблем української економіки: підвищення ефективності функціонування галузевих ринків, подоланням галузевих диспропорцій у структурі економічної системи, посиленням конкурентоспроможності національної економіки у світовому економічному просторі. Розв'язання цих завдань можливе на основі дослідження інституціональних засад функціонування галузевих ринків, що поєднують ринковий механізм саморегулювання, державне регулювання та формування ефективних інститутів, які б забезпечували реалізацію національних інтересів розвитку української економіки в умовах глобалізації. Особливістю сучасного етапу дослідження галузевих ринків стали розширення об'єкта аналізу з національних ринків до світових, а також розгляд глобалізаційних аспектів ринкової організації на основі інтеграції теорій галузевих ринків.

Література

1. Базилевич В. Д. Концептуалізація мегатрендів економічного розвитку в контексті глобальних викликів сучасності [Електронний ресурс] / В. Д. Базилевич // Парадигмальні зрушення в економічній теорії XXI ст. : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 15–16 листопада 2012 р.). – К., 2012. – С. 200–202. – Режим доступу : http://econom.univ.kiev.ua/paradigm_et/conf_materials.pdf
2. Кабраль Луїс М. Б. Организация отраслевых рынков: вводный курс / Луїс М. Б. Кабраль. – Минск, 2003. – С. 26–27.
3. Поздняков В.Я. Экономика отрасли : учеб. пособие / В. Я. Поздняков, С. В. Казаков. – М., 2008.
4. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. ; под ред. В. Д. Щетинина. – М., 1993.

References

1. Bazylevych V. D. Kontseptualizatsiia mehatrendov ekonomichnoho rozvytku v konteksti hlobalnykh vyklykiv suchasnosti [Elektronnyi resurs] / V. D. Bazylevych // Paradyhmalni zrushennia v ekonomichnii teorii KhKhI st. : materialy Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (Kyiv, 15–16 lystopada 2012 r.). – K., 2012. – S. 200–202. – Rezhym dostupu : http://econom.univ.kiev.ua/paradigm_et/conf_materials.pdf
2. Kabral' Luis M. B. Organizaciya otraslevykh rynkov: vvodnyy kurs / Luis M. B. Kabral'. – Minsk, 2003. – S. 26–27.
3. Pozdnyakov V.Ya. Ekonomika otrasli : ucheb. posobie / V. Ya. Pozdnyakov, S. V. Kazakov. – M., 2008.
4. Porter M. Mezhdunarodnaya konkurenciya / M. Porter ; per. s angl. ; pod red. V. D. Schetinina. – M., 1993.

УДК 336.11:338.532

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-71-77

ВАСИЛЕЧКО Н. В.

Національний інститут стратегічних досліджень, м. Київ

ВАСИЛЬЦІВ Т. Г.

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», м. Львів

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ: АСПЕКТ ПРОТИДІЇ УХИЛЕННЮ ВІД СПЛАТИ ПОДАТКІВ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ОФШОРНИХ ЗОН

Проаналізовано складові інструментарію державної політики зміцнення фінансової безпеки держави та їх ефективність в контексті протидії ухиленню від сплати податків із застосуванням офшорних зон. Обґрунтовано залежність вибору і поєднання інструментів державної політики зміцнення фінансової безпеки держави від рівня соціально-економічного розвитку держави та міри сформованості інституційного базису безпеки національної економіки. Проаналізовано іноземний досвід і міжнародно-правові та інституційні інструменти протидії офшоризації, їх впровадження у внутрішню державну політику.

Ключові слова: інструментарій державної політики, деофшоризація, фінансова безпека держави, податкова амністія, ухилення від сплати податків.

VASYLECHKO N.

National Institute for Strategic Studies, Kyiv

VASYLTSIV T.

Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine, Lviv

PUBLIC POLICY INSTRUMENTS FOR STRENGTHENING OF THE STATE FINANCIAL SECURITY: TAX DEOFFSHORIZATION ASPECT

The article contains analysis of the state policy instruments for strengthening the financial security of the state and their effectiveness in the context of tax evasion counteracting, including offshore zones using. It is substantiated that the choice and combination of state policy instruments for strengthening the financial security depends on the level of social and economic development of the state and institutional base of national economy security formation. The authors of the article reveal tools to counteract tax evasion with the use of offshore zones in the context of strengthening the financial security of the state through such components as: subject-institutional maintenance of financial security, rules governing the economic behaviour of economic entities, direct and indirect methods, principles, institutional, legal, analytical, socio-psychological mechanisms, as well as administrative and economic instruments and their interaction. New economic challenges and threats, the non-standard and non-conventional situation and the critical severity of the problems associated with increasing tax evasion with the use of offshore zones objectively need to analyse the global trends of withdrawal and accumulation of capital, tendencies and macroeconomic consequences of withdrawal of capital from Ukraine, assessing the effectiveness of public policy on counteracting capital shifting. Regardless of the restrictions imposed by the government to counter the extraction of capital in offshore zones, the main stimulus when using such schemes remains economic interest. The analysis of foreign and international counteraction instruments on base erosion and profit shifting is presented as well as their implementation into domestic legislation.

Key words: state policy instruments, deoffshorization, state financial security, tax amnesty, tax evasion.

Постановка проблеми. Реалізація національних економічних інтересів кожної держави визначається, в тому числі, спроможністю забезпечити такий рівень фінансової безпеки, який буде достатнім для захисту від внутрішніх і зовнішніх загроз. Глобалізація світової економіки формує нові виклики, в результаті яких формується певний інструментарій державної політики.

Одним з таких викликів, які останнім часом стали об'єктом активної протидії більшості розвинених країн світу, є офшоризація податків та розмиття податкової бази за рахунок формального переміщення центрів діяльності у низькоподаткові юрисдикції.

Необхідність врахування цих загроз та викликів національній безпеці держави у фінансовій сфері, а також генерування дієвих інструментів протидії вимагає формування складної збалансованої системи інструментів державної політики, в тому числі з врахуванням та імплементацією міжнародних угод та рекомендацій.

Аналіз досліджень та публікацій. Тематиці інструментарію державної політики зміцнення фінансової безпеки держави, у тому числі в контексті протидії розмиванню бази оподаткування та виведенню прибутку з-під оподаткування, приділено багато уваги у дослідженнях вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, дослідженням питань економічної та фінансової безпеки держави займаються такі науковці, як Власюк О.С., Шемаєва Л.Г., Коваль О.П., Ляшенко О.М., Юрків Н.Я. Проблеми детінізації економіки та способи ухилення від сплати податків з використанням офшорних зон вивчали, серед інших, Флейчук М.І., Тищук Т.А., Крикуненко К.В., Шаров О.М. Велике значення для дослідження тематики має План щодо протидії розмиванню податкової бази та виведенню прибутків з-під оподаткування за кордон (Base erosion and profit shifting – BEPS), розроблений Організацією економічного співробітництва та розвитку.

Виділення невирішених частин. На даний момент визначення усіх компонентів інструментарію державної політики зміцнення фінансової безпеки держави в контексті деофшоризації та їх взаємодії досі залишається досить проблематичним. Зокрема, підписання Україною низки міжнародних угод у цій сфері потребує впровадження нових інструментів, в тому числі тих, які пов'язані з міжнародною співпрацею.

Формулювання цілей. Метою статті є узагальнення концептуальних характеристик державної політики та узгодити їх з основами державного управління у сфері фінансової безпеки із подальшим окресленням інструментарію протидії ухиленню від сплати податків із застосуванням офшорних зон. При цьому, основними складовими інструментального забезпечення є методи, механізми, базові та методичні інструменти, багатопараметричні та функціональні інструменти, а також інструменти вирішення прикладних завдань, які, в свою чергу, містять окремі дієві засоби, що забезпечує високу ефективність державного регулювання.

Виклад основного матеріалу. Під державною політикою зміцнення фінансової безпеки держави, на нашу думку, слід розуміти взаємоузгоджені дії органів державної влади у напрямку забезпечення важливих параметрів фінансової безпеки держави, нівелювання ризиків і загроз функціонування національної фінансової системи, сповільнення негативних процесів, які відбуваються у фінансовому секторі, і забезпечення визначених цілей зміцнення фінансової безпеки держави. Водночас ефектом державної політики з досягнення достатнього рівня фінансової безпеки є: (1) захищеність національних інтересів у фінансовій сфері – характеризує стан захищеності ключових інтересів держави, регіонів, громадян та підприємницьких структур у сфері національних та міжнародних фінансів від впливу ендегенних та екзогенних деструктивних чинників; стабільність фінансової системи – передбачає її стійкість до впливу зовнішніх та внутрішніх факторів та здатність забезпечити досягнення стратегічних й тактичних цілей розвитку держави; фінансова незалежність та конкурентоспроможність – здатність країни реалізовувати власну фінансову політику, повноцінно виконувати завдання і функції в сучасних умовах посилення фінансової глобалізації й зіткнення національних інтересів та визначати механізм і шляхи функціонування національної фінансової системи; здатність до розширеного відтворення – забезпечення достатності фінансових ресурсів, які знаходяться у розпорядженні домашніх господарств, підприємств, галузей, секторів економіки, регіонів і держави, які необхідні для виконання покладених функцій та задоволення потреб, а також досягнення їх ліквідності та збалансованості [1].

Зауважимо, що під методами державної політики зміцнення фінансової безпеки держави слід розуміти сукупність прямих і непрямих засобів, способів та інструментів впливу державних органів влади на фінансові детермінанти соціально-економічного розвитку, за допомогою яких у національній фінансовій системі встановлюються загальні правила та конкретні норми поведінки суб'єктів господарювання та структурних одиниць. Класично методи державної політики у фінансовій сфері класифікуються за ознакою форми впливу на прямі та непрямі. В свою чергу, прямі методи державного регулювання стосуються запровадження прямих заборон, примусу, квотування, ліцензування, тобто прямого державного втручання у діяльність економічних агентів, тоді як непрямі націлені на зміну відповідних характеристик, але не шляхом примусу чи заборони, а через створення відповідного економіко-правового середовища (бюджетної, грошово-кредитної, інвестиційної, податкової політики та ін.), запровадження стимулів та посилення мотивації до необхідної поведінки економічних суб'єктів у ринковому середовищі [2].

Крім того, в економічній літературі науковці виокремлюють додаткові методи державного регулювання: за впливом на механізми здійснення фінансової діяльності – економічні, адміністративні; за пріоритетністю застосування – основні, другорядні; за напрямом дії – посилюючі, стримуючі; за масштабами покриття – комплексної дії, специфічної дії; за функціями управління – фіскальні, захисні, регулюючі; за призначенням – обмежуючі, стимулюючі; за терміном дії – короткострокові, довгострокові; за глибиною втручання – системні, оперативні; за терміновістю реагування – перманентного впливу, негайної дії; за способом прояву – явні, приховані; за цілеспрямованістю дій – на обсяг фінансової діяльності, на структуру фінансових операцій, на посилення державного контролю [3].

Додамо, що вибір і поєднання інструментів державної політики зміцнення фінансової безпеки держави залежать від рівня соціально-економічного розвитку держави та міри сформованості інституційного базису безпеки національної економіки. При цьому, в економічно розвинутих країнах світу існує переконання про необхідність обмеження як прямого, так і опосередкованого державного регулювання фінансових відносин та максимального дотримання принципу ринкового саморегулювання. На нашу думку, рівень втручання державних органів влади в регулювання розвитку параметрів фінансової безпеки залежить від рівня розвинутої ринкової та соціально-економічного середовища держави. При проведенні будь-яких інституційних перетворень у країнах з транзитивною економікою провідну роль у зниженні невизначеності та ризику поведінки суб'єктів господарювання повинна відігравати саме держава як визначальний суб'єкт інституційного забезпечення фінансової безпеки, до повноважень якої належить створення формальних регламентів відносин між економічними агентами, забезпечення чіткої інтерпретації та дотримання встановлених правил.

На нашу думку, реалізацію державної політики зміцнення фінансової безпеки держави необхідно здійснювати в рамках: (1) інституційно-правового механізму – формування ефективної системи органів

публічного управління, яка б здійснювала регулюючий вплив на суб'єктів фінансових відносин, систематизацію законодавства у фінансовій сфері, нівелювання деструктивної дії суперечливих положень окремих нормативно-правових актів, структурування системи публічного контролю у фінансовій сфері; (2) організаційно-економічного механізму – розробка належних фінансово-економічних стимулів і мотивів до відповідної поведінки економічних суб'єктів, в результаті якої сектор функціонує та розвивається у відповідності до передбачених державою стратегічних пріоритетів та поточних завдань, а також формування відповідних організаційних структур управління та належної організації управлінських та господарських процесів; (3) інформаційно-аналітичного механізму – розвиток належного інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності суб'єктів господарювання на різних рівнях управління, запровадження моніторингу рівня фінансової безпеки та її складових, прогнозування загроз, ризиків та розробку заходів з їх нейтралізації; (4) соціально-психологічного механізму – встановлення неформальних правил, звичаїв, традицій, менталітету, які базуються на закономірностях функціонування людської психіки та впливають на мотиви соціальної поведінки суб'єктів господарювання.

Зауважимо, що реалізація головних завдань, пов'язаних з забезпеченням ефективного функціонування, гарантування фінансової безпеки та реалізацією протидії ухиленню від сплати податків із застосуванням офшорних зон потребує планування, організації та реалізації виваженої державної політики. Беззаперечно, що боротьба із тіньовою фінансово-економічною діяльністю має власні характеристики, генерує та піддається специфічним ризикам і загрозам, що потребує нестандартних підходів до забезпечення фінансової безпеки.

Основними чинниками офшоризації економіки на посттрансформаційному етапі її розвитку є недоліки системи державного управління, серед яких: низька дієвість державного регулювання економічних процесів (незадовільний стан господарського законодавства, підміна регуляторної та контролюючої ролі держави неформальними угодами між економічними суб'єктами, руйнування інституційного середовища); позабанківський грошовий обіг; неефективність податкової системи (податкові пільги та нерівномірний перерозподіл податкового навантаження); недосконалість бюджетної системи, недоліки бюджетного планування та механізмів контролю за використанням бюджетних коштів (непрозорість формування і виконання бюджетів усіх рівнів, цільове та ефективне використання бюджетних коштів).

Як наслідок, використання офшорних юрисдикцій продовжує залишатися найпопулярнішим інструментом податкового планування, а схеми офшорної мінімізації оподаткування активно використовуються як суб'єктами господарювання із невеликими оборотами, так і світовими корпораціями, що зумовлює втрати бюджету, розбалансованість зовнішнього сектору економіки та диспропорційність розвитку реального сектору. Водночас необхідно враховувати, що недоцільно протидіяти ухиленню від сплати податків із застосуванням офшорних зон шляхом встановлення заборони володіння або посилення контролю іноземної компанії, що порушує базові принципи ринкової економіки, однак існує необхідність підвищення прозорості ведення підприємницької діяльності в закордонних юрисдикціях і протидії використанню таких компаній з метою ухилення від сплати податків.

Впродовж останніх років майже всі країни світу тією чи іншою мірою впроваджували адміністративні інструменти щодо контролю за рухом фінансового капіталу.

Так, в умовах азіатської фінансової кризи 1997–1999 рр. та масового відпливу капіталу низка азіатських країн, зокрема, Корея, Таїланд, Індонезія, Малайзія посилили режим контролю за капіталом шляхом запровадження мораторію на виплати за зовнішніми зобов'язаннями, замороження ринку облігацій зовнішньої державної позики, здійснення обов'язкового продажу частини експортної виручки на спеціалізованій торговельній сесії, розділення валютного ринку, проведення спеціалізованих аукціонів із продажу валюти для нерезидентів. Водночас досвід низки країн свідчить, що посилення контролю за відпливом капіталу під час фінансових криз забезпечувало лише тимчасовий ефект, різний за тривалістю, в свою чергу, ефективні заходи контролю посилювали ризики збитків легітимним операціям, зокрема, прямим іноземним інвестиціям та пов'язаним із торгівлею операціям хеджування, а також підвищували витрати доступу до міжнародних ринків капіталу.

Інший інструмент, який базується на податковій амністії, уможливорює більше шансів на повернення капіталів, оскільки включає сукупність адміністративних та економічних заходів держави, спрямованих на легалізацію фінансових і майнових ресурсів тіньового ринку та господарських процесів, що раніше вважались незаконними, а також звільнення від відповідальності осіб, які здійснили правопорушення, з метою зменшення бази оподаткування чи відмови від сплати податків. Основною метою запровадження податкових амністій є швидке наповнення дохідної частини державного бюджету; підвищення рівня добровільного дотримання податкового законодавства у майбутньому; стимулювання репатріації капіталу, виведеного за межі країни.

Зауважимо, що міжнародний досвід проведення податкової амністії свідчить про те, що результати її реалізації є ефективними у короткостроковій перспективі через тимчасове збільшення податкових надходжень до бюджету за рахунок тіньових доходів, проте у довгостроковому періоді вони є неоднозначними, оскільки здійснюють деструктивний вплив на фінансову систему та зменшують стимули дотримання податкового законодавства. Більше того, емпіричні дослідження щодо загальної

результативності податкових амністій відсутні – тільки одна з двадцяти програм амністії є успішною [4]. Позитивним прикладом можуть слугувати США, де у 1982–1998 рр. на рівні штатів проводилися податкові амністії, в результаті чого до бюджету надійшло близько 2,1 млрд дол. США. Водночас досвід США свідчить, що податковий ефект від амністії є кращий, якщо після неї підвищується рівень контролю за сплатою податків. Отже, інструмент податкової амністії у країнах із транзитивною економікою, які характеризуються слабким інституційним середовищем, є доволі контрверсійним, який має супроводжуватися реальними реформами діючої податкової системи.

Зауважимо, що одним із визначальних ризиків застосування податкової амністії є легалізація доходів, отриманих незаконним шляхом. Інституцією щодо боротьби із цим явищем є Міжнародна група з протидії відмиванню брудних грошей (ФАТФ), яка відслідковує процеси імплементації таких заходів, вивчає способи і техніку відмивання грошей, розробляє превентивні та запобіжні заходи, сприяє загальносвітовій імплементації стандартів боротьби щодо відмивання грошей. У 2010 р. ФАТФ розробила основні принципи щодо протидії легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансування тероризму (ПВД/ФТ) при здійсненні податкової амністії. Зокрема, рекомендації ФАТФ унеможливають повне або часткове звільнення від вимог щодо ПВД/ФТ при реалізації податкової амністії, при цьому, національний уряд зобов'язаний забезпечити координацію діяльності та обмін інформацією з відповідними компетентними органами щодо виявлення, розслідування та судового переслідування будь-якого порушення вимог щодо ПВД/ФТ.

Водночас визначальними координаторами міжнародної боротьби з ухилення від сплати податків, відмивання коштів та фінансування тероризму через офшорні юрисдикції залишається Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), ФАТФ, Єврокомісія, Світовий банк та країни «Великої двадцятки» (G-20) [5]. На особливу увагу заслуговує формування списку офшорних юрисдикцій ОЕСР, оскільки ті країни, які потрапляли до нього, мали бути піддані узгодженим санкціям з боку держав-членів ОЕСР. Такий список було підготовлено і презентовано у 2000 р., до якого потрапило 35 офшорних зон. Станом на сьогодні ОЕСР використовує не один, а три списки: «білий» містить країни, які імплементували запропоновані ОЕСР стандарти, «сірий» – країни, які висловили намір приєднатися до стандартів ОЕСР, «чорний» – країни, які не приєдналися до стандартів ОЕСР [6].

З ініціативи ОЕСР/G20 розроблено План щодо протидії розмиванню податкової бази та виведенню прибутків з-під оподаткування за кордон (Base erosion and profit shifting – BEPS), метою якого є удосконалення податкового права як на міжнародному, так і на національному рівнях для гарантування оподаткування прибутку в тих юрисдикціях, де фактично здійснюється економічна діяльність і створюється додана вартість. Впровадження BEPS розпочато з мінімальних стандартів в рамках Програми розширеного співробітництва. Станом на сьогодні ініціатива включає 96 країн, в т.ч. Україну [7].

План BEPS передбачає такі заходи: вирішення проблем оподаткування компаній цифрового сектору економіки; боротьба з гібридними інструментами податкової мінімізації; удосконалення правил оподаткування контрольованих іноземних компаній; запобігання розмиванню бази оподаткування шляхом віднесення до витрат процентних та інших фінансових платежів; протидія податковим зловживанням, пов'язаним з використанням спеціальних режимів оподаткування, у контексті підвищення прозорості; протидія зловживанням із застосуванням конвенцій про уникнення подвійного оподаткування; запобігання штучному уникненню статусу постійного представництва; удосконалення правил трансферного ціноутворення щодо операцій з нематеріальними активами; удосконалення правил трансферного ціноутворення щодо штучного заниження прибутку шляхом прийняття значних сум договірних ризиків чи надання (розподілу) капіталу; удосконалення правил трансферного ціноутворення щодо угод з високим ступенем ризику; розробка методики збору й аналізу інформації про розмиття податкової бази та виводу прибутку з-під оподаткування; розробка вимог до обов'язкового розкриття інформації про угоди з використанням схем агресивного податкового планування; перегляд вимог до підготовки документів з трансфертного ціноутворення та Звіту по країнах; удосконалення механізмів вирішення спорів щодо застосування договорів про уникнення подвійного оподаткування між країнами; розробка багатостороннього інструменту для внесення змін у двосторонні угоди між країнами щодо уникнення подвійного оподаткування [8].

Міжнародна організація Tax Justice Network сприяє підвищенню прозорості в сфері міжнародних фінансів шляхом здійснення пропаганди дотримання податкового законодавства та нівелювання механізмів ухилення від сплати податків, які уможливають уникнення власникам і розпорядникам капіталів їх обов'язків по відношенню до підприємств, діяльність яких створює додану вартість. Найвагомішим результатом вважається започаткування цією організацією обрахунку Індексу фінансової секретності, який дозволяє ідентифікувати, по-перше, країни, уряди яких створюють умови для таємниці фінансових потоків, по-друге, поточні тенденції збільшення чи зменшення рівня таємності серед країн, по-третє, нових суб'єктів у сфері ухилення від сплати податків із застосуванням офшорних зон. Обчислення цього індексу здійснюється на основі двох показників: фінансової таємниці та обсягу офшорних фінансових послуг [9].

Європейський Союз також здійснює кроки до впровадження заходів з протидії ухиленню від сплати податків із застосуванням офшорних зон. Так, у 2016 р. на виконання рекомендацій ОЕСР прийнято

Директиву ЄС 2016/116411, яка встановлює правила проти практики ухилення від сплати податків, містить юридично обов'язкові заходи щодо забезпечення мінімального рівня захисту від найбільш поширених форм агресивного податкового планування, а також індикатори агресивного податкового планування [10].

Одним з найбільш ефективних інструментів протидії мінімізації оподаткування з використанням технік міжнародного структурування бізнесу є оподаткування контрольованих іноземних компаній, сутність якого полягає в тому, що резиденти повинні включати в оподатковуваний дохід доходи або частину доходу, отриманого іноземною компанією, яка контролюється таким резидентом або його пов'язаними особами. Як наслідок, використання компаній, які зареєстровані у «податкових гаванях», втрачає економічний сенс, що уможливорює зменшити прихований відплив капіталу з країн, у яких безпосередньо здійснюються виробничі бізнес-процеси, до країн з низькоподатковими режимами.

Оскільки у більшості схем агресивного податкового планування певним чином використовуються інструменти трансфертного ціноутворення, то актуальним залишається запобігання поширенню практики штучного утворення фінансових потоків між підприємствами, що входять до складу однієї транснаціональної корпорації або промислово-фінансової групи (пов'язаними особами). Законодавство щодо державного регулювання трансфертного ціноутворення застосовується в усіх країнах ОЕСР. Прикладним механізмом з протидії негативним наслідкам трансфертного ціноутворення є стандарт ОЕСР «Керівництво щодо трансфертного ціноутворення для багатонаціональних корпорацій та податкових адміністрацій» [11], у якому визначені такі головні інструменти державної політики як дотримання принципу витягнутої руки – визначення цін для цілей оподаткування при здійсненні зовнішньоекономічних операцій між пов'язаними особами; ідентифікація основних моделей трансфертного ціноутворення, пов'язаних з неконтрольованими порівняльними цінами, цінами перепродажу, отриманням і розподілом чистого прибутку; застосування механізмів адміністрування трансфертних цін; визначення основних вимог до документації з трансфертного ціноутворення. Метою використання цього принципу є забезпечення належної податкової бази у кожній юрисдикції та уникнення подвійного оподаткування.

Одним із важливих елементів для розвитку трансфертного ціноутворення є удосконалення механізму розкриття та обміну інформацією з метою оподаткування відповідно до міжнародних стандартів.

Зауважимо, що незалежно від обмежень, які накладаються урядом для протидії виведенню капіталів в офшорні зони, основним стимулом при використанні таких схем залишається економічний інтерес. В умовах високого податкового навантаження суб'єкти господарювання готові здійснювати додаткові трансакційні витрати з метою мінімізації податкових зобов'язань, а обмежуючі заходи не спроможні забезпечити довготермінового ефекту. За таких умов, конкуруючи між собою за інвестиційний ресурс, країни-члени ОЕСР здійснюють політику поступового зниження податкового навантаження на корпоративні прибутки з одночасним поступовим переміщенням його непрямого оподаткування.

Так, впродовж останніх років в розвинутих країнах сформувався тренд зниження ставки податку на прибуток підприємств – Словаччина з 22 до 21 %, Великобританія – з 20 % до 18 %, Франція – з 33,3 % до 28 %, Угорщина – з 19 % до 9 %. Естонія взагалі відмовилась від класичного оподаткування нарахованого прибутку на користь оподаткування прибутку, що розподіляється підприємством. Такий податок значно спрощує розрахунки, нівелює можливість використання різноманітних схем з ухилення від оподаткування. Крім того, з 2018 р. ставка цього прибутку знижена з 20 % до 14 % для регулярного розподіленого прибутку – прибутку, сума якого не перевищує середнього розподіленого прибутку підприємства за три останні роки. З 2017 р. Грузія та з 2018 р. Латвія також ввели податок на розподілений прибуток.

Дієвим у сфері ухилення від сплати податків із застосуванням офшорних зон є використовуваний у різних державах інструментарій стимулювання не приховування податків. Зокрема, у Мексиці за умови не декларування прибутку, суб'єкти підприємницької діяльності повинні сплачувати 2,5 % податку на прибуток, який нараховується від залишкової вартості їх основних засобів, в результаті чого нівелюється мотивація до приховування від оподаткування [12].

Отже, протидія ухиленню від сплати податків із застосуванням офшорних зон в контексті зміцнення фінансової безпеки держави залежать від організаційно-функціональної спроможності набору методів, механізмів та інструментів її забезпечення, що визначають загальну ефективність державного регулювання (рис. 1). В цілях підвищення ефективності державної політики забезпечення фінансової безпеки держави необхідне здійснення регулюючих інструментів (з поєднанням адміністративного та економічного характеру) міжнародними фінансовими інституціями, органами державної влади, фінансово-кредитними інституціями та безпосередньо суб'єктами підприємницької діяльності.

Зауважимо, що лише комплексне поєднання і реалізація запропонованих механізмів, інструментів та засобів державної політики щодо боротьби з ухиленням від сплати податків із застосуванням офшорних зон дасть змогу сформувати дієву систему протидії виведенню капіталів з країни, в межах якої достатньою мірою реалізуються базові функції з підтримки макроекономічної та фінансової стабільності, економічного зростання та фінансової безпеки держави.

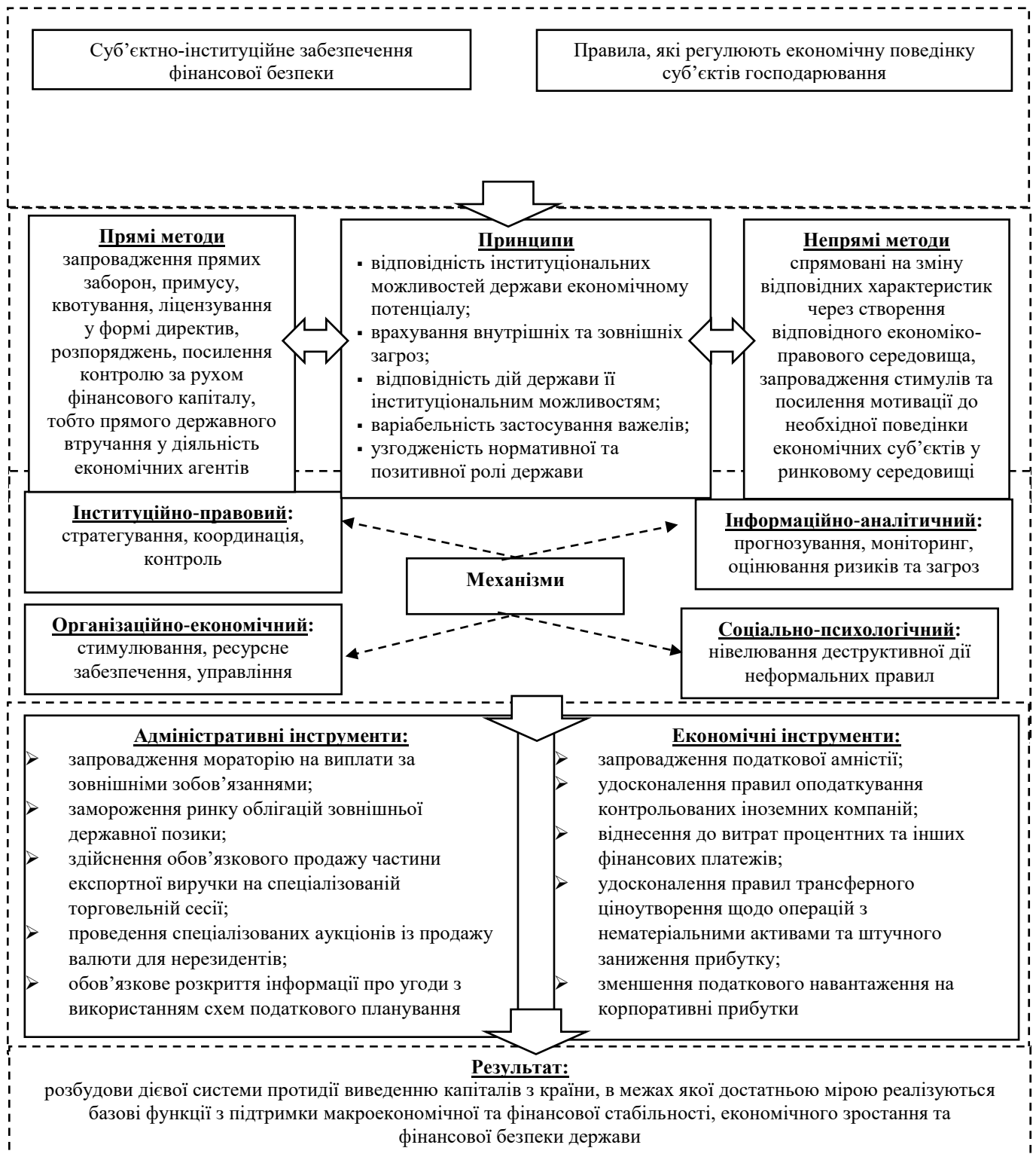


Рис. 1. Методичний інструментарій протидії ухиленню від сплати податків із застосуванням офшорних зон в контексті зміцнення фінансової безпеки держави (розроблено автором)

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. На сьогодні низкою авторитетних міжнародних інституцій, зокрема ОЕСР, ФАТФ, Єврокомісією, Світовим банком та країнами, які мають досвід протидії виведенню капіталів із застосуванням офшорних зон, розроблено низку інструментів щодо протидії розмиванню баз оподаткування, легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, повернення активів. Йде мова про систему інструментів адміністративного характеру (запровадження мораторію на виплати за зовнішніми зобов'язаннями; замороження ринку облігацій зовнішньої державної позики; здійснення обов'язкового продажу частини експортної виручки на

спеціалізованій торговельній сесії; проведення спеціалізованих аукціонів із продажу валюти для нерезидентів; обов'язкове розкриття інформації про угоди з використанням схем агресивного податкового планування) та інструментів економічного характеру (запровадження податкової амністії; удосконалення правил оподаткування контрольованих іноземних компаній; віднесення до витрат процентних та інших фінансових платежів; удосконалення правил трансферного ціноутворення щодо операцій з нематеріальними активами та штучного заниження прибутку; зменшення податкового навантаження на корпоративні прибутки). Лише комплексне поєднання і реалізація запропонованих інструментів та засобів державної політики щодо боротьби з ухиленням від сплати податків із застосуванням офшорних зон дасть змогу сформувати дієву систему протидії виведенню капіталів з країни, в межах якої достатньою мірою реалізуються базові функції з підтримки макроекономічної та фінансової стабільності, економічного зростання та фінансової безпеки держави.

Нові виклики та загрози, нестандартність ситуації та критична гострота проблем, пов'язаних з посиленням ухилення від сплати податків із застосуванням офшорних зон об'єктивно потребують аналізу світових тенденцій виведення та акумуляція капіталів, тенденцій та макроекономічних наслідків виведення капіталів з України, оцінювання ефективності державної політики щодо протидії відпливу капіталів.

Література

1. Мелих О. Фінансова безпека держави: сутність, критерії оцінки та превентивні заходи зміцнення / О. Мелих // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 12(2). – С. 266–272. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2013_12%282%29_54.
2. Гунчак Н. В. Державне регулювання процесу інтелектуалізації економіки України : монографія / Н. В. Гунчак, Т. Г. Васильців, О. Є. Сухай. – Львів : Апріорі, 2016. – 251 с.
3. Савченко В. Ф. Державне регулювання як сучасна складова економічного розвитку в Україні / В. Ф. Савченко // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 2 (2). – С. 27–37.
4. Mikesell J. L., Ross J. M. Fast money? The contribution of state tax amnesties to public revenue systems, Nat. Tax J. 2012. P. 529–562. URL: <https://www.ntanet.org/NTJ/65/3/ntj-v65n03p529-62-fast-money-contribution-state.pdf?v=%CE%B1&r=03589733876287937>.
5. Корнилюк Р. G-20 проти офшорів: рішучі дії чи світове шоу? [Електронний ресурс] / Р. Корнилюк – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/4aa95a03104bd>.
6. Гамбаров Г. Д. Механізм міжнародно-правового співробітництва у сфері боротьби з офшорними схемами ухилення від сплати податків / Г. Д. Гамбаров // Фінансове право. – 2013. – № 3. – С. 18–21.
7. Inclusive Framework On Beps Composition Members. OECD. April 2017. URL: <http://www.oecd.org/tax/beps/inclusive-framework-on-beps-composition.pdf>.
8. BEPS Actions. OECD. URL: <http://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions.htm>.
9. Тишук Т. А. Виведення капіталів з України: масштаби та напрямки запобігання: аналітична доповідь / Т. А. Тишук, А. М. Павлова, Д. О. Махортих, О. В. Іванов. – Київ : НІСД, 2013. – 39 с.
10. Касперович Ю. В. Міжнародний досвід боротьби з ухиленням від оподаткування та розмиванням податкової бази: висновки та рецепти для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old2.niss.gov.ua/content/articles/files/mizhnar_dosv-1761d.pdf.
11. Resolution of the Council and of the representatives of the governments of the Member States, meeting within the Council, of 27 June 2006 on code of conduct transfer pricing documentation for associated enterprises in the European Union (EU TPD). Official Journal of the European Union. (2006/C 176/01). URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:176:0001:0007:EN:PDF>.
12. Августин Р. Р. Теоретико-методологічні засади та прикладні інструменти державної політики системної детінізації економічних відносин в Україні : монографія / Р. Р. Августин. – Тернопіль : Крок, 2017. – 72 с.

References

1. Melykh O. Finansova bezpeka derzhavy: sutnist, kryterii otsinky ta preventyvni zakhody zmitsnennia / O. Melykh // Ekonomichnyi analiz. – 2013. – Т. 12(2). – С. 266–272. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2013_12%282%29_54.
2. Hunchak N. V. Derzhavne rehuliuvannia protsesu intelektualizatsii ekonomiky Ukrainy : monohrafiia / N. V. Hunchak, T. H. Vasylytsiv, O. Ye. Sukhai. – Lviv : Apriori, 2016. – 251 c.
3. Savchenko V. F. Derzhavne rehuliuvannia yak suchasna skladova ekonomichnoho rozvytku v Ukraini / V. F. Savchenko // Problemy i perspektivy ekonomiky ta upravlinnia. – 2015. – № 2 (2). – С. 27–37.
4. Mikesell J. L., Ross J. M. Fast money? The contribution of state tax amnesties to public revenue systems, Nat. Tax J. 2012. R. 529–562. URL: <https://www.ntanet.org/NTJ/65/3/ntj-v65n03p529-62-fast-money-contribution-state.pdf?v=%CE%B1&r=03589733876287937>.
5. Kornilyuk R. G-20 proty ofshoriv: rishuchi dii chy svitove shou? [Elektronnyi resurs] / R. Kornilyuk – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/4aa95a03104bd>.
6. Hambarov H. D. Mekhanizm mizhnarodno-pravovoho spivrobitnytstva u sferi borotby z ofshornymy skhemamy ukhylennia vid splaty podatkov / H. D. Hambarov // Finansove pravo. – 2013. – № 3. – С. 18–21.
7. Inclusive Framework On Beps Composition Members. OECD. April 2017. URL: <http://www.oecd.org/tax/beps/inclusive-framework-on-beps-composition.pdf>.
8. BEPS Actions. OECD. URL: <http://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions.htm>.
9. Tyshchuk T. A. Vyvedennia kapitaliv z Ukrainy: masshtaby ta napriamky zapobihannia: analitychna dopovid / T. A. Tyshchuk, A. M. Pavlova, D. O. Makhortykh, O. V. Ivanov. – Kyiv : NISD, 2013. – 39 s.
10. Kasperovych Yu. V. Mizhnarodnyi dosvid borotby z ukhylenniam vid opodatkuvannia ta rozmyvanniam podatkovoi bazy: vysnovky ta retsepty dlia Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Режим доступу : http://old2.niss.gov.ua/content/articles/files/mizhnar_dosv-1761d.pdf.
11. Resolution of the Council and of the representatives of the governments of the Member States, meeting within the Council, of 27 June 2006 on code of conduct transfer pricing documentation for associated enterprises in the European Union (EU TPD). Official Journal of the European Union. (2006/C 176/01). URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2006:176:0001:0007:EN:PDF>.
12. Avhustyn R. R. Teoretyko-metodolohichni zasady ta prykladni instrumenty derzhavnoi polityky systemnoi detinizatsii ekonomichnykh vidnosyn v Ukraini : monohrafiia / R. R. Avhustyn. – Ternopil : Krok, 2017. – 72 s.

Рецензія/Peer review : 18.08.2019р.

Надрукована/Printed : 08.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Флейчук М. І.

УДК 330.47

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-78-81

ВОЛОШИН В. С.

Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

ОБЛІК ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЇ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З ВИКОРИСТАННЯМ АВТОМАТИЗОВАНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

В роботі досліджено типи інформаційних систем в освіті. Визначено вплив MIS на суб'єктів освітньої діяльності. Проаналізовано можливості сучасних EMIS, що пропонуються на ринку. Розроблено логічну модель даних автоматизованої інформаційної системи обліку форм організації наукової діяльності та здійснено її реалізацію засобами ІС бухгалтерського обліку.

Ключові слова: облік, інформаційна система, інформаційна модель, наукова діяльність, управління.

VOLOSHYN V.

National University of Water Management and Nature

ACCOUNTING FORMS OF THE ORGANIZATION OF SCIENTIFIC ACTIVITY USING AUTOMATED INFORMATION SYSTEMS

The aim is to investigate the types of information systems in education, to determine the impact of MIS on researchers, to develop a logical model of IS data accounting forms of organization of scientific activities and to implement in accounting applications. The main types of IS in educational institutions are ESS, DSS, MIS, KWS, OAS, TPS. Such systems operate at a certain level of higher education and allow external connections with stakeholders. Today, IT in education is progressing quite rapidly. The main problems that arise when integrating MIS and educational institutions may be the lack of time for staff training and the lack of technical support. But at the same time, information systems can help senior management define goals, formulate strategic plans, and evaluate staff performance. The IT market offers many management information systems in higher education, such as the Moodle training platform and the Politec-SOFT software package. Moodle is a class of content management systems. Politec-SOFT is designed to automate the planning and accounting of the educational process. Taking into account the disadvantages of such systems, namely the high cost of resources and limited settings, using automated application software, an automated information system for accounting forms of organization of scientific activity was developed. This has reduced the financial costs of implementing IS in higher education, and has enabled the integration of EMIS with current data. Thus, many institutions of higher education hope to implement a comprehensive solution in the field of educational management to align educational processes and provide better education for students. One of the key priorities for future research is to identify the role of EMIS in the effective management of the institution.

Keywords: accounting, information system, information model, scientific activity, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасний управлінський облік надає менеджерам інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень для підвищення ефективності функціонування виробничих систем. У тій чи іншій формі він охоплює майже всі аспекти діяльності підприємств та організації будь-якого розміру, виду та форм власності. Для вивчення сучасного управлінського поточного обліку важливо розуміти важливість впровадження автоматизованих інформаційних систем (АІС) на основі хмарних технологій. За умови правильного використання АІС вони можуть позитивно впливати на загальну ефективність та доходи виробничих систем. Актуальною сьогодні також є систематизація обліку форм організації наукової діяльності у закладах вищої освіти, що дозволить сформулювати та наповнити базу даних проведення наукових заходів та отримати в повному обсязі інформацію про здобутки професорсько-викладацького складу та здобувачів вищої освіти.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Питання впровадження інформаційних систем у сфері освіти досліджують багато закордонних та вітчизняних науковців, зокрема Горюнов В.С. вважає, що в ІС дистанційного навчання основне навантаження лежить на викладачеві, який повинен обробляти та видавати матеріал у вигляді, зрозумілому для здобувачів освіти [1]. Шегір Є.К. досліджував можливості системи управління навчанням (LMS), серед яких виділяв змішане навчання, інструменти адміністрування, інтеграцію контенту, дотримання стандартів, можливості тестування та інші [2]. Балрам Корде вивчав роль управлінських інформаційних систем у сфері освіти (EMIS) та вважав, що в основі навчального закладу повинен бути студент, а EMIS відслідковує їх щоденний прогрес, який в кінцевому підсумку використовується для аналізу та моніторингу покращень за певний період часу [3].

Українські науковці Пархуць Л., Ясинська С. розглядали питання відкритої освіти і дистанційного навчання, а також дали визначення автоматизованої навчальної системи (АНС), під якою розуміють узгоджену сукупність навчальних матеріалів, засобів їх розробки, зберігання, передачі і доступу до них, призначену для цілей навчання і засновану на використанні сучасних інформаційних технологій [4]. Коновалова А.А. провела порівняльний аналіз методологічних підходів, що використовуються у дослідженнях впливу вищої освіти на економічне зростання [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи зазначені вище дослідження та публікації та спираючись на теоретичну базу, недостатньо розвинутим є питання впровадження прикладних автоматизованих інформаційних систем в освітні процеси загалом та в сфері обліку форм організації наукової діяльності зокрема.

Формування цілей статті: Охарактеризувати освітні процеси в інформаційних системах відповідно до їх типів. Дослідити вплив MIS на суб'єктів освітньої діяльності. Проаналізувати можливості сучасних EMIS, що пропонуються на цільовому ринку. Спроекувати автоматизовану інформаційну систему обліку форм організації наукової діяльності та розробити дану систему засобами прикладних програм для забезпечення ефективного управління.

Виклад основного матеріалу. В умовах інтенсивного розвитку інформаційних технологій вдосконалюються також інформаційні системи, які умовно можна поділити на наступні основні типи (табл. 1): ESS (система виконавчої підтримки), DSS (системи підтримки прийняття рішень), MIS (інформаційні системи управління), KWS (система роботи з знаннями), OAS (системи автоматизованого офісу), TPS (системи обробки транзакцій).

Таблиця 1

Характеристики освітніх процесів в ІС
(джерело: власне напрацювання, виконане на основі [6])

Тип системи	Вхідна інформація	Аналіз	Вихідна інформація	Елементи системи
ESS	статистичні дані про освітній процес	прогнозування ефективності діяльності інститутів	стратегічні плани розвитку закладу вищої освіти та його підрозділів	проректори, директори інститутів, завідувачі кафедр
DSS	неструктурована та напівструктурована інформація	інтерактивна методологія	моделі прийняття рішень	ректор, проректори
MIS	дані з онлайн систем	апаратне та програмне забезпечення закладу	актуальні та точні дані про організаційні активи закладу вищої освіти	професорсько-викладацький склад університету
KWS	інформація про наукову діяльність	аналіз цитування наукових видань	статті, матеріали конференцій, монографії	професори, доктори наук, доценти
OAS	дані про адміністративний персонал	обробка текстів, електронних таблиць, настільних видань	трансформовані дані	адміністративно-управлінський та допоміжний персонал
TPS	великі обсяги даних	автоматизовані методи бізнес-аналізу	інформація про взаємодію із зовнішнім середовищем	абітурієнти, здобувачі потенційні роботодавці

Кожна з описаних типів систем здійснює автоматизацію обробки даних на певному рівні функціонування закладу вищої освіти та дозволяє встановлювати зовнішні зв'язки зі стейкхолдерами.

Сьогодні вплив MIS на суб'єктів освітньої діяльності є досить відчутним, оскільки великими темпами зростає використання інформаційних технологій в управлінні освітою. У найпростішому розумінні такі системи застосовуються для зберігання даних про здобувачів вищої освіти, професорсько-викладацького складу та адміністративно-управлінського персоналу [7]. Зростає також роль хмарних технологій та глобальної мережі Інтернет, які дозволяють віддалено аналізувати інформацію одночасно багатьом користувачам. Все це призвело до більш кращої доступності даних, ефективному управлінні, ефективному використанню ресурсів закладу вищої освіти, покращенню якості автоматично сформованих звітів. Потрібно також виділити проблеми, які виникають в процесі інтеграції MIS та суб'єктів освітньої діяльності, а саме: брак часу на навчання персоналу, відсутність впевненості чи навичок, недостатня підготовка, відсутність підтримки вищого керівництва та відсутність технічної підтримки. Але поряд з цим, інформаційні системи можуть допомогти ректору закладу вищої освіти у визначенні цілей, формуванні стратегічних планів, розподілі навантаження викладачів та оцінці ефективності роботи персоналу.

На сучасному ринку інформаційних технологій пропонується багато управлінських інформаційних систем у сфері як освіти загалом, так і вищої зокрема. Аналізуючи можливості використання EMIS у закладах вищої освіти України, можна виділити дві найбільш потужні ІС: навчальну платформу Moodle [8] та пакет програмного забезпечення «Політек-СОФТ» [9]. Moodle відноситься до класу систем управління контентом (CMS). Вона покликана забезпечити освітян, адміністраторів та здобувачів вищої освіти єдиною надійною, безпечною та інтегрованою системою для створення персоналізованих навчальних середовищ. Перевагою такої ІС є безкоштовна версія, захист безпеки даних та конфіденційності користувачів, сучасний інтерфейс, відкритий програмний код. Серед недоліків Moodle можна виділити понесення витрат закладу вищої освіти, пов'язаних з розгортанням системи на власних серверах чи оплати послуг сторонніх хостингових компаній. Що стосується «Політек-СОФТ», то розроблені EMIS призначені для автоматизації планування та обліку навчального процесу, виготовлення документів про освіту, обліку діяльності приймальної комісії, автоматизації тестування студентів, систематизації діяльності бібліотеки тощо. Недоліками даної системи є: платна версія, незручний інтерфейс, обмеженість налаштування.

Враховуючи описані вище обмеження MIS у сфері вищої освіти, доцільним є спроектувати автоматизовану інформаційну систему обліку форм організації наукової діяльності та розробити дану систему засобами прикладних програм для забезпечення ефективного управління. Логічна модель даних такої системи зображена на рис. 1.

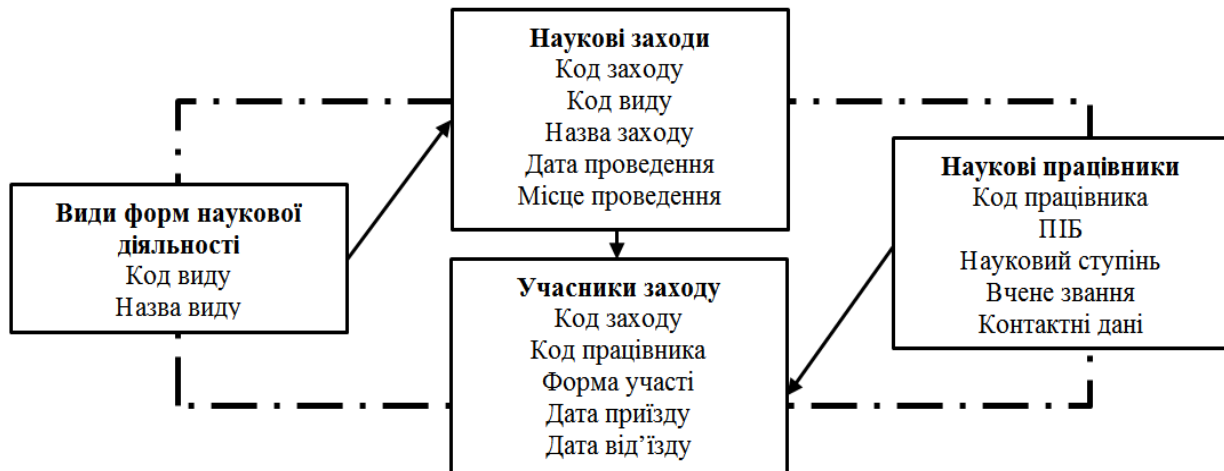


Рис. 1. Логічна модель даних інформаційної системи обліку форм організації наукової діяльності
(джерело: власне напрацювання)

Для реалізації запропонованої логічної моделі були використані засоби інформаційних систем бухгалтерського обліку (рис. 2). Це дозволило зменшити фінансові витрати на впровадженні ІС в закладах вищої освіти, а також інтегрувати EMIS з управлінським та поточним обліком.

N	Наукові працівники	Форма участі	Дата приїзду	Дата від'їзду
1	Шевченко О. В.	доповідь	14.05.2019	16.05.2019
2	Волков А. І.	доповідь	16.05.2019	18.05.2019
3	Масюк Д. В.	тези	15.05.2019	17.05.2019

Рис. 2. Головне вікно інформаційної системи обліку форм організації наукової діяльності
(джерело: власне напрацювання)

Необхідно також відмітити, що наукові дослідження щодо EMIS повинні зосереджуватись на пошуку шляхів підвищення використання інформаційних систем керівниками та адміністраторами. Відповідне навчання та ефективне керівництво можуть принести переваги в галузі управління вищим навчальним закладом. У свою чергу, інформаційні технології в управлінні освітою – це відносно нова галузь, яка потребує не лише поглиблених досліджень щодо можливості використання систем у закладах вищої освіти, але й їх впливу на навчальні процеси. Одним із ключових пріоритетних напрямів майбутніх досліджень є визначення ролі EMIS у ефективному управлінні навчальним закладом. У цій галузі є проблеми як із формами технологій, що використовуються, так і з відсутністю доступних методів, які дозволять користувачам отримувати дані, доступні в певний момент часу. Тому дослідження можуть відігравати важливу роль у підтримці теорії та практики у цій галузі. Інформаційні системи управління освітою значно покращилися за останні роки, і більшість з них включає декілька важливих функцій, необхідних адміністрації, але потрібно також враховувати специфічні потреби кожного окремого закладу вищої освіти.

Висновки. Сьогодні багато закладів вищої освіти сподіваються на впровадження комплексного рішення щодо управління освітою, щоб узгодити навчальні процеси та забезпечити кращий досвід студентів. Основними типами ІС в закладах освіти є ESS, DSS, MIS, KWS, OAS, TPS. Кожна з них здійснює автоматизацію обробки даних на певному рівні функціонування закладу вищої освіти та дозволяє встановлювати зовнішні зв'язки з стейкхолдерами. Головними проблемами, які виникають в процесі інтеграції MIS та суб'єктів освітньої діяльності, можуть бути брак часу на навчання персоналу та відсутність технічної підтримки. Але поряд з цим, інформаційні системи можуть допомогти вищим ланкам управління визначити цілі, формувати стратегічні плани та оцінити ефективність роботи персоналу. На ринку інформаційних технологій пропонується багато управлінських інформаційних систем у сфері вищої освіти, прикладами яких можуть бути навчальна платформа Moodle та пакет програмного забезпечення «Політек-СОФТ». Враховуючи недоліки таких систем, а саме ресурсоємність та обмеженість налаштувань, було спроектовано автоматизовану інформаційну систему обліку форм організації наукової діяльності та розроблено її засобами інформаційних систем бухгалтерського обліку. Це дозволило зменшити фінансові витрати на впровадженні ІС в закладах вищої освіти, а також інтегрувати EMIS з управлінськими та поточними даними.

Література

1. Горюнов В.С. Информационные системы в образовании / В.С. Горюнов // Молодой учёный : ежемесячный научный журнал. – Чита : ООО «Издательство Молодой ученый», 2010. – № 5(16). – Т. 2. – С. 159–161.
2. Шегир Е.К. Информационные системы в образовании / Е.К. Шегир // Научное сообщество студентов XXI столетия. Технические науки. – Новосибирск : Издательство АНС «СибАК», 2016. – № 4(40). – С. 133–136.
3. Balram Korde. Role of Management Information System (MIS) in Education Sector [Електронний ресурс] / B. Korde // Master Soft. – 2018. – Режим доступу : <https://www.iitms.co.in/blog/role-of-management-information-system-in-education.html>.
4. Пархуць Л. Інформаційні системи в освіті: автоматизовані навчальні системи / Л. Пархуць, С. Ясинська // Гармонізація суспільства – новітній напрям розвитку держави : Всеукр. наук. конф. аспірантів та молодих вчених, 25 березня 2014 р. : матер. конф. – Одеса : ОНЕУ. – С. 90–94.
5. Коновалова А.А. Вплив вищої освіти на економічне зростання: методологія досліджень / А.А. Коновалова // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький : ХНУ, 2017. – № 2. – Т. 1. – С. 194–199.
6. Ефремов О.В. Информационные системы в науке, образовании и бизнесе : учебное пособие / О.В. Ефремов, П.С. Беляев. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 124 с.
7. Shah Madiha. Impact of management information systems (MIS) on school administration: What the literature says [Електронний ресурс] / M. Shah // Procedia-social and behavioral sciences, 2014. – Режим доступу : <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042814006764>.
8. Moodle – Open-source learning platform [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://moodle.org>.
9. Політек-СОФТ: Програмне забезпечення для вищих навчальних закладів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.politek-soft.kiev.ua>.

References

1. Goryunov V.S. Informatsionnyye sistemy v obrazovanii. Molodoy uchonyy: Yezhemesyachnyy nauchnyy zhurnal. Chita, 2010. Volume 5 (16). Part 2. pp. 159-161.
2. Shegir Ye.K. Informatsionnyye sistemy v obrazovanii. Nauchnoye soobshchestvo studentov XXI stoletiya. Tekhnicheskkiye nauki. Novosibirsk, 2016. Volume 4(40). pp. 133-136.
3. Balram Korde. Role of Management Information System (MIS) in Education Sector. Master Soft, 2018. URL: <https://www.iitms.co.in/blog/role-of-management-information-system-in-education.html>.
4. Parkhuts, L. Informatsiyni systemy v osviti: avtomatyzovani navchal'ni systemy. Harmonizatsiya suspil'stva – novitniy napryamok rozvytku derzhavy. Odesa, 2014. pp. 90-94.
5. Konovalova A.A. Vplyv vyshchoyi osvity na ekonomichne zrostantnya: metodolohiya doslidzhen. Herald of Khmelnytskyi National University. Khmel'nyts'kyi, 2017. Volume 2. Part 1. pp. 194-199.
6. Efremov O.V. Ynfomatsyonnyye systemy v nauke, obrazovany y y byznese. Tambov, 2006, 124 p.
7. Shah Madiha. Impact of management information systems (MIS) on school administration: What the literature says. Procedia-social and behavioral sciences, 2014. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042814006764>.
8. Moodle – Open-source learning platform. URL: <https://moodle.org>.
9. Politek-SOFT. URL: <http://www.politek-soft.kiev.ua>.

Рецензія/Peer review : 27.07.2019

Надрукована/Printed : 08.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Грицюк П. М.

УДК: 316.334.23

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-82-86

ГОРБУНОВА А. В.

Запорізький національний університет

РОЗВИТОК БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ З УРАХУВАННЯМ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Перехід від «традиційної» до «інформаційної» економіки безпосередньо впливає на ті трансформаційні процеси, що відбуваються в нашій економіці, і процес бізнес-інкубування зокрема. В Україні доцільно розвивати віртуальні бізнес-інкубатори, які будуть створювати додаткові умови для розвитку малого і середнього бізнесу.

Ключові слова: бізнес-інкубатор, трансформація, підприємництво, інновації.

GORBUNOVA A.

Zaporizhzhia National University

DEVELOPMENT OF BUSINESS-INCUBATORS IN TRANSFORMATION PROCESSES IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Ukraine is on the path of market transformation caused by the integration of its economy into the world economic space. Under these conditions, theoretical studies of economic transformation and the identification of pressing problems and tasks in this process are important. One such objective is to change the balance of participation of large and small enterprises in GDP in favor of the latter. This will allow us to build a more extensive sector of the economy, and a large number of small businesses will diversify the risks associated with the monopolization of the domestic market. The transition from the "traditional" to the "information" economy directly influences the transformation processes that are taking place in our economy and the business incubation process in particular. There are two differences between the "information" economy and the "traditional" one: the high qualification requirements of employees of firms, which necessitates the need for continuous training and advanced training of employees; Innovation as a basic condition for a firm's success. In Ukraine, it is advisable to develop virtual business incubators that will create additional conditions for the development of small and medium-sized businesses. Their activities are aimed at providing a list of services such as office infrastructure, back office, educational services, technological and consulting support, accounting and legal services, personnel management, existing communications. That is, the basis, which is not enough for start-ups.

Key words: business incubator, transformation, marketing, innovation.

Постановка проблеми. Україна перебуває на шляху ринкових перетворень, обумовлених інтеграцією її економіки до світового економічного простору. В цих умовах важливого значення набувають теоретичні дослідження трансформації економіки та визначення нагальних проблем та завдань в даному процесі.

Одним з таких завдань є зміна балансу участі великих та малих підприємств у ВВП на користь останніх. Це дозволить побудувати більш розгалужену сферу народного господарства, а велика кількість малих підприємств дозволить диверсифікувати ризики, пов'язані з монополізацією вітчизняного ринку.

Окрім зазначених позитивних явищ в економіці країни, практика господарювання свідчить, що наявність у регіонах великої кількості малих підприємств слугує підвищенню рівня життя, зайнятості населення, пожвавленню економіки. Малі підприємства, в той же час, є основними суб'єктами економіки, що розробляють та реалізують інновації. Одним із напрямів оптимізації розвитку малих підприємств є функціонування в регіонах бізнес-інкубаторів.

Бізнес-інкубатори, будучи базовим елементом інфраструктури розвитку й підтримки малого підприємництва, одночасно є інструментом структурної, соціально- економічної й інноваційної політики. В рамках діяльності бізнес-інкубатору досягається погодження інтересів малого бізнесу, дослідницьких і навчальних закладів, промисловості та регіональної влади.

Зважаючи на недостатній рівень фінансової грамотності у потенційних підприємців в Україні, можна зробити висновок, що створення достатнього рівня бізнес-інкубаторів виступило б могутнім інструментом підтримки малого і середнього бізнесу, що є основною опорою економічного розвитку країни та її трансформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем формування й функціонування бізнес-інкубаторів, їх ролі у розвитку малого і середнього підприємництва на інноваційній основі зробили вітчизняні та зарубіжні вчені. Так, вчені О. В. Абакуменко, Л. О. Коваленко, Н. А. Марченко вивчають питання складових механізму національної інноваційної системи, місця бізнес-інкубаторів у цьому механізмі; складові майбутнього успіху учасників бізнес-інкубатора та критеріїв їх оцінки [1].

Дослідниця Ю. Г. Бочарова у своїй праці [2] обґрунтувала значення та роль елементів інноваційної інфраструктури у забезпеченні конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації. Досліджено сутність та форми бізнес-інкубаторів в Україні та світі. Визначено кількісні та якісні особливості їх становлення та розвитку. Встановлено значення та роль бізнес-інкубаторів для розвитку підприємництва та конкуренції.

У своїй праці [3] О. М. Паламарчук на основі аналізу діяльності ефективно діючих бізнес-

інкубаторів в Україні стверджує, що основною концепцією бізнес-інкубатора в наших реаліях має бути не стільки надання консультативних послуг і виконання конкретних замовлень підприємств, скільки створення умов для становлення світогляду приватного власника та його адаптації до ринкового середовища, сприяння досягненню необхідного рівня професіоналізму.

Дослідником М. М. Білим виокремлено основні проблеми, що перешкоджають розвитку бізнес-інкубаторів в Україні, основними з яких є: відсутність чіткого законодавчого визначення поняття «бізнес-інкубатор»; нерівномірність розподілу існуючої мережі бізнес-інкубаторів за регіонами України; низький рівень залученості до створення бізнес-інкубаторів університетів та інших наукових закладів; відокремленість вже створених бізнес-інкубаторів від мережі технопарків чи промислових зон; низький рівень підтримки створення та функціонування бізнес-інкубаторів з боку державної та місцевої влади [4].

Формулювання цілей. Метою статті є узагальнення проблем розвитку і впровадження бізнес-інкубаторів з урахуванням трансформаційних процесів в економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначено, Н.В. Петришиною, трансформація – це складний процес перетворення економічної системи, який передбачає кількісні та якісні зміни складових системи та сфер економічного життя. Трансформація є складним, різнорівневим та багатоаспектним процесом, який передбачає перехід від однієї економічної системи до іншої і має свої особливості у різних країнах [5].

Одним з напрямків проведення трансформаційних перетворень в економіці є розвиток приватного сектора, структурна перебудова національної економіки та ліквідація монополій. Тобто становлення прошарку індивідуальних та асоційованих приватних власників і формування недержавного сектору як основи розвитку ринкових відносин.

Для того, щоб активізувати цей напрямок перетворень, необхідно створити спеціальні соціально-економічні інститути, які будуть сприяти створенню нових малих та середніх підприємств. Як свідчить зарубіжний досвід, що саме створення бізнес-інкубаторів, спроможне забезпечити сприятливі організаційно-економічні умови для розвитку малого і середнього бізнесу, підвищення конкурентоздатності підприємств і компаній на ринку шляхом надання всебічної допомоги підприємцям на всіх стадіях організації і функціонування підприємств [6].

Якщо за статистикою, самостійно виживають у середньому близько 1/3 створених фірм, то серед тих, хто скористався підтримкою бізнес-інкубаторів, як правило, стають успішними понад 85% учасників. Інкубаційний період фірми-клієнта триває переважно 2-3 роки. По закінченню цього терміну інноваційна фірма залишає інкубатор, необхідно зареєструвати фірму, розробити бізнес-план власного розвитку, заповнити заяву на вступ з відповідною формою і очікувати рішення. В разі потрапляння до бізнес-інкубатора компанії надається місце розташування, навчання залученням відомих експертів у галузі венчурного інвестування, комплексні консалтингові послуги, юридичний і фінансовий супровід тощо [7].

Важливими перевагами бізнес-інкубатора є: творча атмосфера, можливість контактувати подібними фірмами; створення іміджу серйозної компанії; набір недорогих, але необхідних послуг; гнучкість менеджменту.

Також у теперішній час варто говорити не про конкретні бізнес-інкубатори як такі, а про бізнес-інкубування як безперервного процесу регіонального розвитку, що сприяє підвищенню ефективності малого і середнього підприємництва [8].

Дослідження свідчать, що на сьогоднішній день чітко вимальовуються три покоління і відповідно три моделі бізнес-інкубаторів (табл. 1).

Таблиця 1

Еволюція моделі бізнес-інкубаторів	
Моделі бізнес-інкубаторів	Базисна характеристика моделі
1-е покоління бізнес-інкубаторів (кінець 70-х років – кінець 80-х років)	Некомерційні, безприбуткові організації. Надання стандартного, обмеженого набору послуг (здача приміщення в оренду, надання комунальних послуг, забезпечення підприємств засобами комунікацій). Інкубатори змішаного типу, неспеціалізовані
2-е покоління бізнес-інкубаторів (початок 90-х років – кінець 90-х років)	Комерціалізація досліджень і розробок. Здійснення трансферу знань і технологій, забезпечення конкурентоспроможності на регіональному і національному рівнях. Вбудовування в регіональну і національну стратегію по формуванню кластерів у тих чи інших галузях технологічного розвитку, в регіональну і національну наукову, інноваційну і технологічну стратегію. Перехід до спеціалізованих інкубаторів
3-е покоління бізнес-інкубаторів (початок 2000-х років до теперішнього часу)	Створення інтернет-інкубаторів. Забезпечення умов для зростання науково ємного бізнесу. Основними функціями стає надання інформаційних послуг і формування мереж. Створюються венчурними фірмами чи крупними транснаціональними консалтинговими компаніями. Орієнтація діяльності на прибуток.

Складено за [6; 13]

На початковому етапі бізнес-інкубатори використовувалися для проведення реструктуризації і диверсифікації економіки на регіональному рівні, а також для створення нових робочих місць, забезпечення соціальної стабільності в регіонах. Взаємодія інкубатора з іншими інституціональними структурами регіону і суб'єктами політики замикалася, як правило, на регіональних структурах влади. Серед послуг в першій моделі особливе значення мало забезпечення підприємств площами. Саме з орендою приміщень зв'язувалася роль інкубаторів в підтримці малого бізнесу, і саме оренда приміщення розглядалася в якості ключової характеристики, що відрізняє інкубатори від інших інструментів політики, пов'язаних з підтримкою малого бізнесу.

Формування і розвиток 2-го покоління бізнес-інкубаторів зумовлене зміною умов розвитку і прискоренням ритму еволюції. По-перше, з прискоренням самого ритму розвитку науки і технологій виникла необхідність прискорення трансферу знань і технологій, а також процесів комерціалізації досліджень і розробок. Це зумовило появу таких інституціональних структур, як дослідницькі spin-offs компанії, технологічні фірми в галузях науки і технологій, що швидко розвиваються, і поставило на порядок денний завдання дослідження інструментів політики, які слід було б використати для підтримки цих структур. По-друге, змінилися умови існування, виживання і розвитку самих малих підприємств, змінилися вимоги, які пред'являє до них бізнес-середовище і, як наслідок, змінилися вимоги малих підприємств до бізнес-інкубаторів. Для того, щоб вижити, площ і стандартного набору послуг стало вже недостатньо. Необхідно було відкрити доступ до інформації, фінансових ресурсів, технологій, постійного підвищення професійного рівня працівників малих підприємств і менеджерів інкубаторів.

Зазначимо, що у частині створення інкубаторів 2-го покоління більше половини обстежених інкубаторів ЄС були орієнтовані на підтримку наукомістких і високотехнологічних компаній і на виконання місії з забезпечення умов для трансферу знань. Ще одна відмітна особливість таких інкубаторів полягає в тому, що вони виходять за рамки суто регіональної політики, їх значущість піднімається на національний і навіть на міжнародний рівень. Інкубатори як інструмент політики починають вже використовуватися на рівні таких геополітичних утворень, як Європейський союз. У ньому інкубатори зведені в ранг пріоритетів інноваційної політики і політики підтримки малого бізнесу, тому дуже відчутна підтримка цих структур з фондів Європейського союзу — 13,4% обстежених бізнес-інкубаторів отримали підтримку з фондів ЄС [6].

Крім того, на цьому етапі змінилася роль різних суб'єктів політики в інкубаторському русі. З'явилися нові учасники, а саме: наукові організації і університети, фінансові структури, і одночасно трансформувалася роль неурядових організацій і приватного сектора. Таким чином, регіональні і національні структури влади як і раніше залишилися основними суб'єктами, які надають фінансову підтримку інкубаторам. Проте новим стало формування партнерства між державним і приватним секторами, яке вже зводиться в ранг політики. Таким чином, поступово почали створюватися передумови для переходу від неприбуткової до комерційної концепції бізнес-інкубаторів.

У рамках 2-го покоління велика частина інкубаторів залишається структурами неприбутковими. Проте вже узятий курс на мінімізацію субсидій, на досягнення інкубаторами точки самоокупності, і це зводиться в ранг пріоритетів політики. Таким чином, в цих умовах закладається основа для переходу до нової концепції функціонування цих інституціональних структур, а саме до комерційної моделі [6].

Новою функцією бізнес-інкубаторів стало стимулювання взаємодії між фірмами інкубатора. Якщо раніше самі процеси виникнення взаємодоповнюючих фірм відбувалися в порядку самоорганізації, то у рамках 2-го покоління формування взаємодоповнюючих фірм включається до завдання інкубаторів, і ця функція здійснюється шляхом розробки критеріїв прийому фірм у бізнес-інкубатор, причому самі фірми більшою мірою розглядають цей аспект в якості найважливішої переваги, яку вони отримують, працюючи в стінах інкубатора.

Змінився склад послуг і сам підхід бізнес-інкубаторів до їх надання своїм клієнтам. Інкубатори почали орієнтуватися, по-перше, на надання послуг, які малі підприємства не можуть отримати на ринку, і, по-друге, на виявлення і формування того комплексу послуг, який був би достатній для успішного розвитку малих підприємств. Інкубатори узяли на себе місію з формування свого роду мосту між малими підприємствами і фінансовими структурами стосовно постачання грошових ресурсів. Деякі бізнес-інкубатори стали формувати невеликий фонд для забезпечення фінансової підтримки малим підприємствам на стартовій стадії. Менеджери інкубаторів почали ініціювати або надавати організаційну допомогу при створенні кредитних спілок, лізингових компаній при інкубаторах.

Відносно оплати послуг бізнес-інкубатори також намагаються маневрувати. Для підприємств на стартовій стадії багато інкубаторів роблять послуги безкоштовно, а в міру розгортання бізнесу переходять до надання послуг за субсидованими цінами. За даними обстеження, проведеного під егідою Європейської комісії, в Європейському союзі близько 30% бізнес-інкубаторів безкоштовно робили внутрішні послуги для малих підприємств незалежно від їх життєвого циклу і більше 45% інкубаторів надавали послуги за субсидованими цінами. Що стосується зовнішніх послуг, то близько 30% бізнес-інкубаторів робили такого роду послуги за субсидованими цінами, і лише близько 4% — безкоштовно [6].

Дослідження свідчать, що починаючи з другої половини 90-х років паралельно з 2-м поколінням почало формуватися 3-є покоління інкубаторів. Фактично базисні характеристики 3-ї моделі почали утворюватися і апробуватися в секторі інформаційно- комунікативних технологій.

Варто зазначити, що ключовим завданням інкубаторів 3-го покоління є забезпечення умов для зростання тієї частини наукомісткого бізнесу, який відноситься до технологічних областей, що швидко розвиваються. Таким чином, на інкубатори цього покоління випала місія "двигуна" структурно-технологічних змін, причому нині цю місію вони виконують не як інструмент національної і регіональної політики, а як інструмент, який використовується приватним сектором в процесі самоорганізації для формування нових ринків і зміцнення своїх позицій на них.

Відмітною особливістю інкубаторів тут є їх орієнтація не просто на самоокупність, а на виробництво прибутку. Більше того, самі доходи інкубаторів ростуть з доходів на інвестиції, які інкубатор сам вкладає в розвиток малих підприємств. Це змінює основні базисні постулати, які були півстоліття тому закладені в основу інкубаторів як безприбуткових інституціональних структур.

Більше того, їх основними функціями стає надання послуг, як правило, інформаційних і формування мереж. У справі забезпечення успіху діяльності інкубаторів 3-го покоління на перший план виходить здатність менеджерів створити добре організовані мережі стратегічних партнерів, тобто стратегічні мережі і кваліфікація менеджерів стають ключем до успіху.

Виникнення і розвиток бізнес-інкубаторів 3-го покоління обумовлено переходом економіки від «традиційної» до «інформаційної». Ключовими є дві відміни «інформаційної» економіки від «традиційної», а саме [7]:

- високі вимоги до кваліфікації співробітників фірм, що обумовлює необхідність постійного навчання і підвищення кваліфікації працівників;

- інноваційність як основна умова досягнення фірмою успіху.

В таких умовах вирішальна роль належить віртуальним бізнес-інкубаторам – інкубаторам «без стін». Вирізняють дві принципово різні категорії віртуальних інкубаторів:

1. Інкубатор ідей – інтернет-інкубатор як «компанія, що спеціалізується на створенні стартапів (компаній-початківців) з метою їх подальшого продажу інвесторам [15]. Тут мова йде про інноваційні товари та послуги, для пропозиції на ринок яких створюється стартап, при цьому середовищем для розповсюдження подібних товарів і послуг виступає виключно інтернет.

2. Інкубатор інфраструктури – інтернет-інкубатор, який надає можливості для організації представництва компанії в інтернеті. З одного боку компанія може займатися традиційним бізнесом, а інтернет для неї можна розглядати як засіб залучення клієнтів, інструмент для розширення ринків збуту, а з іншого – компанія може бути орієнтована на ведення бізнесу виключно в інтернеті і повністю покладатися на інкубатор при вирішенні маркетингових завдань.

Як було зазначено вище, що в світі, і в Україні в тому числі, відбувається перехід від «традиційної» до «інформаційної» економіки. Даний факт безпосередньо впливає на ті трансформаційні процеси, що відбуваються в нашій економіці і процес бізнес-інкубування зокрема. Так, діяльність близько 90% фірм, що розміщені в бізнес-інкубаторах, пов'язана з використанням високих технологій та інновацій. Досить великого розповсюдження набули віртуальні (ІТ) бізнес-інкубатори. Цей напрямок розвитку інкубаторів властивий і для України. У 2012 р. в Україні з'явився перший бізнес-інкубатор повного циклу, який надає послуги з розвитку стартап-проектів, а також забезпечує подальший супровід та залучення інвестицій в стартап-компанії. В Україні активно працюють зі стартапами 7 інкубаторів і один венчурний фонд.

Позитивними прикладами ІТ бізнес-інкубаторів на сьогодні є:

1. Happy Farm – бізнес-інкубатор, який надає послуги девелопменту для стартап-команд або компаній, а також подальший супровід та залучення інвестицій в стартап компанії. Метою діяльності є комерціалізація нових технологій і розробок в сфері інформаційних технологій.

2. WannaBiz – венчурний фонд, який надає інвестицій в розмірі до 50000 доларів в сферах adtech і SaaS. Був заснований як бізнес-інкубатор. Впродовж трьох перших років акселераційну програму WannaBiz пройшли 11 стартапів, 7 з них отримали інвестиції, 6 перейшли до наступного раунду інвестування.

3. GrowthUp – самостійна структура у форматі бізнес-інкубатору для технологічних стартапів, основною ціллю якого було надання знань найбільшій кількості підприємців на початковому етапі запуску бізнесу.

Висновки. Трансформаційні процеси, які наразі відбуваються в економіці України потребують ефективних способів підтримки малого підприємництва, інфраструктурних механізмів підтримки підприємництва, розрахованих на довгостроковий період. Досвід високорозвинених країн свідчить, що розвиток бізнес-інкубаторів сприяє створенню малих і середніх підприємств, як правило, інноваційного типу.

В результаті еволюції розвитку сформувалося три моделі бізнес-інкубаторів: 1) безприбуткові організації, орієнтовані на надання стандартного, обмеженого набору послуг; 2) комерціалізація досліджень і розробок, основна мета діяльності – здійснення трансферу знань і технологій, забезпечення конкурентоспроможності на регіональному і національному рівнях; 3) створення інтернет-інкубаторів, що спеціалізуються на забезпеченні умов для зростання наукомісткого бізнесу. Основними функціями стає надання інформаційних послуг і формування мереж. Орієнтація діяльності інкубаторів спрямована на прибуток.

З огляду на вище зазначене, в Україні доцільно розвивати віртуальні бізнес-інкубатори, які будуть створювати додаткові умови для розвитку малого і середнього бізнесу, оскільки їх діяльність спрямована на

надання такого переліку послуг, як офісна інфраструктура, бек-офіс, освітні послуги, технологічна і консалтингова підтримка, бухгалтерські і правові послуги, управління персоналом, існуючі зв'язки, тобто того базису, якого не вистачає новоствореним фірмам.

Література

1. Абакуменко О. В. Роль бізнес-інкубаторів у активізації інноваційного розвитку країни / О. В. Абакуменко, Л. О. Коваленко, Н. А. Марченко // Науковий вісник Полісся. – 2015. – № 3 (3). – С. 52–60.
2. Бочарова Ю. Г. Роль та значення бізнес-інкубаторів у розвитку конкуренції / Ю. Г. Бочарова // Молодий вчений. – 2015. – № 10 (25), частина 1. – С. 95–97.
3. Паламарчук О. М. Особливості функціонування бізнес-інкубаторів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oaji.net/articles/2016/1900-1469372698.pdf>.
4. Білий М. М. Бізнес-інкубатори: особливості створення та функціонування в Україні та світі [Електронний ресурс] / М. М. Білий // Маркетинг і контролінг: сучасні виклики підприємництва. – 2017. – Режим доступу : <http://elar.nung.edu.ua/bitstream/123456789/6090/1/6695p.pdf>
5. Петришина Н.В. Проблеми трансформації економіки України [Електронний ресурс] / Н.В. Петришина // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18: Економіка і право. – 2014. – Вип. 24. – С. 31–38. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nchnpu_018_2014_24_7
6. Гапоненко Н. В. Трансформація моделі бізнес-інкубаторів на пути к экономике знаний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf>.
7. Порівняльний аналіз функціонування найбільш затребуваних ІТ бізнес-інкубаторів України // Національна освітня інфраструктура удосконалення інноваційної та підприємницької діяльності ІТ-студентів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tempus.nung.edu.ua/uk/news/>
8. Кравченко М. В. Особенности бизнес-инкубирования в России и за рубежом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.sworld.com.ua/simpoz4/166.pdf>.
9. Международный опыт бизнес-инкубирования : научно-информационный материал / Н.П. Иващенко, Ф.Ш. Федорова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.msu.ru/projects/amv/doc/h6_1_6_1_nim2.pdf.
10. Гапоненко В. Ф. Бизнес-инкубаторы в Национальной инновационной системе / В. Ф. Гапоненко. – М. : Современная экономика и право, 2006. – 217 с.
11. Васильева Л. М. Бізнес-інкубатори як частина інфраструктури підтримки малого підприємництва [Електронний ресурс] / Л. М. Васильева // Держава та регіони : науково-виробничий журнал. – 2010. – № 1. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2010_1/files/EC110_11.pdf.
12. Чухно О.В. Українські бізнес-інкубатори: тенденції, проблеми, перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.businesslaw.org.ua/bizness-inkubatory/>.
13. Оптимальная практика организации работы бизнес-инкубаторов. – Женева : Организация объединенных наций, 2001. – 123 с.
14. Колдовский В. В. Виртуальные бизнес-инкубаторы как инструмент развития малых инновационных фирм и повышения инвестиционной привлекательности регионов / В. В. Колдовский // Вісник Української академії банківської справи. – 2007. – № 1 (22). – С. 108–114.
15. Рухина Э. Почем яйца? [Електронний ресурс] / Э. Рухина // InterNet magazine. – № 20. – Режим доступу : <http://www.gagin.ru/internet/20/index.html>

References

1. Abakumenko O. V. Rol biznes-inkubatoriv u aktyvizatsii innovatsiinoho rozvytku krainy / O. V. Abakumenko, L. O. Kovalenko, N. A. Marchenko // Naukovyi visnyk Polissia. – 2015. – № 3 (3). – С. 52–60.
2. Bocharova Yu. H. Rol ta znachennia biznes-inkubatoriv u rozvytku konkurentsii / Yu. H. Bocharova // Molodyi vchenyi. – 2015. – № 10 (25), chastyna 1. – С. 95–97.
3. Palamarchuk O. M. Osoblyvosti funktsionuvannia biznes-inkubatoriv v Ukraini [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://oaji.net/articles/2016/1900-1469372698.pdf>.
4. Bilyi M. M. Bisnes-inkubatory: osoblyvosti stvorennia ta funktsionuvannia v Ukraini ta sviti [Elektronnyi resurs] / M. M. Bilyi // Marketing i kontroling: suchasni vyklyky pidpriemnytstva. – 2017. – Rezhym dostupu : <http://elar.nung.edu.ua/bitstream/123456789/6090/1/6695p.pdf>
5. Petryshyna N.V. Problemy transformatsii ekonomiky Ukrainy [Elektronnyi resurs] / N.V. Petryshyna // Naukovyi chasopys NPU imeni M. P. Drahomanova. Seria 18: Ekonomika i pravo. – 2014. – Vyp. 24. – S. 31–38. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nchnpu_018_2014_24_7
6. Gaponenko N. V. Transformatsiya modeli biznes-inkubatorov na puti k ekonomike znaniy [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf>.
7. Porivnialnyi analiz funktsionuvannia naibilsh zatrebuvanykh IT biznes-inkubatoriv Ukrainy // Natsionalna osvitiina infrastruktura udoskonallennia innovatsiinoi ta pidpriemnytskoi diialnosti IT-studentiv [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://tempus.nung.edu.ua/uk/news/>
8. Kravchenko M. V. Osobennosti biznes-inkubirovaniya v Rossii i za rubezhom [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <https://www.sworld.com.ua/simpoz4/166.pdf>.
9. Mezhdunarodnyy opyt biznes-inkubirovaniya : nauchno-informacionnyy material / N.P. Ivashenko, F.Sh. Fedorova [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : https://www.msu.ru/projects/amv/doc/h6_1_6_1_nim2.pdf.
10. Gaponenko V. F. Biznes-inkubatory v Nacionalnoj innovacionnoj sisteme / V. F. Gaponenko. – M. : Sovremennaya ekonomika i pravo, 2006. – 217 s.
11. Vasyliya L. M. Biznes-inkubatory yak chastyna infrastruktury pidtrymky maloho pidpriemnytstva [Elektronnyi resurs] / L. M. Vasyliya // Derzhava ta rehiony : naukovo-vyrobnychyi zhurnal. – 2010. – № 1. – Rezhym dostupu : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2010_1/files/EC110_11.pdf.
12. Chukhno O.V. Ukrainski biznes-inkubatory: tendentsii, problemy, perspektivy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.businesslaw.org.ua/bizness-inkubatory/>.
13. Optimalnaya praktika organizatsii raboty biznes-inkubatorov. – Zheneva : Organizatsiya obedinennykh natsij, 2001. – 123 s.
14. Koldovskiy V. V. Virtualnye biznes-inkubatory kak instrument razvitiya malyh innovatsionnykh firm i povysheniya investitsionnoy privlekatelnosti regionov / V. V. Koldovskiy // Visnik Ukrayinskoyi akademiiy bankivskoyi spravi. – 2007. – № 1 (22). – S. 108–114.
15. Ruhina E. Pochem yajca? [Elektronnij resurs] / E. Ruhina // InterNet magazine. – № 20. – Rezhim dostupu : <http://www.gagin.ru/internet/20/index.html>

Рецензія/Peer review : 27.07.2019

Надрукована/Printed : 08.09.2019

Рецензент: д.е.н., проф. Савіна Г. Г.

УДК 338.46:658

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-87-94

ДИБАЧ І. Л.

Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова, м. Миколаїв

РЕГІОНАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

В статті розглянуто рейтингову систему оцінювання закладів вищої освіти. Проведено порівняльний аналіз ознак регіонального розвитку закладів вищої освіти. Вивчено передумови використання кластерного аналізу з метою вивчення рівня соціально-економічного розвитку закладів вищої освіти. Опрацьовано методи проведення кластерного аналізу з огляду на особливості функціонування освітніх установ. Виконано кластерний аналіз за основними факторами, що мають навантаження на розвиток закладів вищої освіти, за результатами якого виділено два кластери.

Ключові слова: регіональний аналіз, кластери, заклади вищої освіти, рейтинг, фактори розвитку закладів вищої освіти.

DYBACH I.

Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Mykolaiv

REGIONAL ANALYSIS OF HIGHER EDUCATION DEVELOPMENT INDICATORS

Higher education most determines the level of development of society and shapes the potential of socio-economic uplift of the country, thus becoming one of the national priorities. The radical changes taking place in the higher education system require the leadership of the HEI to respond quickly to existing and potential threats and challenges, while making adequate management decisions. In these circumstances, the urgent task for the management of the HEA is the timely identification of signs that indicate the effectiveness of the activities of the institution entrusted to them. The article deals with the rating system of evaluation of higher education institutions. The comparative analysis of the signs of regional development of higher education institutions is carried out. Prerequisites for using cluster analysis to study the level of socio-economic development of higher education institutions have been studied. The methods of carrying out cluster analysis are considered with regard to the peculiarities of functioning of educational institutions. A cluster analysis was performed on the main factors that have a burden on the development of higher education institutions, which resulted in two clusters. The construction of a taxonomic index reveals those regions that are borderline and in relation to which there is a high probability of transition from one cluster to another. The analysis of the activity of institutions of higher education by student indicators, teaching staff and material allowance reveals the presence of two groups with opposite in their values. Such features of regional development should be taken into account in the process of managing higher education institutions at macro, meso and micro levels.

Keywords: regional analysis, clusters, institutions of higher education, rating, factors of development of institutions of higher education.

Постановка проблеми. Вища освіта найбільшою мірою визначає рівень розвитку суспільства та формує потенціал соціально-економічного піднесення країни, відтак стає одним із загальнонаціональних пріоритетів. Радикальні зміни, що відбуваються в системі вищої освіти, вимагають від керівництва ЗВО швидко реагувати на існуючі й потенційні загрози та виклики, приймаючи адекватні управлінські рішення. За цих умов, нагальним завданням для менеджменту ЗВО є своєчасне виявлення ознак, що свідчать про ефективність діяльності ввіреного їм вишу.

Одним з найбільш доступних та дієвих інструментів аналізу та оцінювання якісних та кількісних показників потенціалу та результативності діяльності вищих навчальних закладів є їх рейтинги [1, с. 56-57; 2, с. 249]. На сьогодні в Україні найбільш популярними можна вважати наступні рейтинги:

- Рейтинг ВНЗ України за даними наукометричної бази даних SciVerse Scopus [3];
- «Топ 200 Україна» [4];
- Рейтинг вишів за показником «Середній бал ЗНО на контракт» складений Інформаційною системою «Вступ.ОСВІТА.UA» [5];
- «Софія Київська» (Український інститут соціальних досліджень і Кадрова академія України) – визначення найкращі заклади вищої освіти з точки зору вступників і експертів;
- «Рейтинг ВУЗів» (журнал «Деньги») – оцінка випускників потенційними роботодавцями [6];
- «Рейтинг найкращих ВНЗ України» (журнал «Кореспондент») – визначення найкращих ЗВО з точки зору роботодавців;
- Рейтинг ВНЗ України «КОМПАС» (компанія «СистемКепітал Менеджмент»/Київський міжнародний інститут соціології) – визначення відповідності знань і навичок випускників вітчизняних ВНЗ запиту ринку праці [7];
- «Рейтинг університетів України» – рейтинг МОН ґрунтується на індикаторах, які формують структуру критеріїв рейтингу за основними напрями діяльності [8].

Детальне вивчення названих рейтингів, опрацювання методичних підходів та концептуальних засад [9] ранжування дозволяє погодитися з думкою [10], що керівництво МОН України на даному етапі розвитку вищої школи ініціює абстрагування державних органів влади від участі в усляких рейтингах щодо визначення ефективності діяльності ВНЗ, передаючи цю естафету ринковим механізмам, які формуються виключно кон'юнктурою ринку освітніх послуг.

Безмовно, ранжування вищих навчальних закладів за тим чи іншим показником (групою показників) потрібно абітурієнтам, роботодавцям, керівництву ЗВО тощо. Проте, проведення оцінки розвитку закладів вищої освіти, ґрунтуючись, здебільшого, на суб'єктивних критеріях, які покладені в основу того чи іншого рейтингу, викликає обґрунтовані сумніви. На нашу думку, доцільним виглядає проведення аналізу показників розвитку ЗВО, виходячи з регіональних особливостей стану ринку праці, економічної кон'юнктури, що склалася в том чи іншому регіоні, та яка є підґрунтям розбудови освітнього середовища відповідно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Регіональний аспект в розвитку систем освіти досліджувався в роботах багатьох вітчизняних та закордонних вчених, таких як Шевчук А., Новіков А., Гамаюнов В., Молоканова А., Юрчук Л., Гаврилюк В., Цибирова І. Не дивлячись на те, що всі вони надають різну трактовку терміну «регіональні освітні системи», всі без винятку дослідники роблять акцент на доцільності аналізу системи вищої освіти саме у регіональному розрізі. Ядром такої системи є регіональний ринок праці як осередок економічної активності та продукування регіонального суспільного продукту, що становить основу забезпечення якості життя населення. Власне, саме структурні трансформації регіонального ринку праці повинні зумовлювати функціональну спрямованість регіональної освітньої системи, особливо в контексті виконання нею професійно-кваліфікаційної функції [11, с. 24]. Тож, вважаємо, що проведення аналізу показників розвитку закладів вищої освіти саме у регіональному розрізі виглядає актуальним та своєчасним.

Від так, **метою** публікації є вивчення теоретичних аспектів оцінювання розвитку закладів вищої освіти в регіональному розрізі.

Виклад основного матеріалу. За даними Державної служби статистики України, серед основних ознак ефективності функціонування ЗВО, можна виділити наступні: кількість вишів у регіоні (X1); кількість студентів вишів у регіоні (X2); кількість студентів, які отримували стипендії у регіоні (X3); навчання за джерелами фінансування у регіоні (X4); кількість випускників вишів у регіоні (X5); кількість доцентів у виші (X6); кількість професорів у виші (X7); кількість аспірантів (X8); кількість докторантів (X9); загальна площа (X10); наявність бібліотек (X11); підприємства громадського харчування (X12).

Отже, виникає необхідність виявлення тих із них, що найбільшим чином дозволяють оцінити стан розвитку ЗВО. Для вирішення даного завдання пропонуємо застосувати метод статистичного аналізу скорочення даних факторного аналізу, для розрахунку якого використано систему *Statistica*.

Процедури системи *Statistica* мають високу швидкість і точність обчислень. Загальновизнаними перевагами системи є наявність повного набору класичних методів аналізу даних: від основних методів статистики до новітніх, що дозволяє гнучко організувати аналіз; вона є засобом побудови додатків в конкретних областях; в комплект поставки входять спеціально підібрані приклади, що дозволяють систематично освоювати методи аналізу; система відповідає всім стандартам Windows; може бути інтегрована в Інтернет; підтримує web-формати: HTML, JPEG, PNG; легка в освоєнні, і як показує досвід, користувачі з усіх областей застосування швидко освоюють систему; дані системи *Statistica* легко конвертувати в різні бази даних та електронні таблиці; підтримує високоякісну графіку, що дозволяє ефектно візуалізувати дані і проводити графічний аналіз; є відкритою системою: містить мови програмування, які дозволяють розширювати систему, запускати її з інших Windows-додатків, наприклад, з Excel.

Факторні навантаження подібні коефіцієнтам кореляції, характеризують ступінь взаємозалежності результативних ознак і факторів: чим більшим є розмір факторного навантаження, тим міцнішим є зв'язок ознаки з фактором, тим більший внесок ознаки в фактор і тим більше вплив на фактор має дана ознака. Результати аналізу основних показників стану регіонального розвитку закладів вищої освіти України за 2011–2017 рр. наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Підсумок факторних навантажень за 2011–2017 рр.

Рік	Фактори	Навантаження	Ознаки	Ступінь навантаження
1	2	3	4	5
2011	Фактор 1	81,26%	X1–X3, X5–X10, X12	Високе навантаження: кількість вишів у регіоні; кількість студентів в них; кількість студентів, що отримують стипендії; кількість випускників, кількість доцентів та професорів, наявність підприємств громадського харчування, загальна площа.
	Фактор 2	8,38%	X4	Низьке: кількість студентів, що навчаються на бюджеті
2012	Фактор 1	84,76%	X1–X3, X5, X7–X12	Високе навантаження: кількість вишів у регіоні; кількість студентів в них; кількість студентів, що отримують стипендії; кількість випускників, кількість доцентів та професорів, наявність бібліотек та підприємств громадського харчування, загальна площа.
	Фактор 2	8,47%	X4	Низьке: кількість студентів, що навчаються на бюджеті

1	2	3	4	5
2013	Фактор 1	84,76%	X1–X3, X5–X12	Високе навантаження: кількість вишів у регіоні; кількість студентів в них; кількість студентів, що отримують стипендії; кількість випускників, кількість доцентів та професорів, наявність бібліотек та підприємств громадського харчування, загальна площа.
	Фактор 2	8,47%	X4	Низьке: кількість студентів, що навчаються на бюджеті
2014	Фактор 1	79,71%	X1–X3, X5–X12	Високе навантаження: кількість вишів у регіоні; кількість студентів в них; кількість студентів, що отримують стипендії; кількість випускників, кількість професорів, наявність бібліотек та підприємств громадського харчування, загальна площа.
	Фактор 2	8,69%	X4	Низьке: кількість студентів, що навчаються на бюджеті
2015	Фактор 1	80,48%	X1–X3, X5–X9, X11– X12	Високе навантаження: кількість вишів у регіоні; кількість студентів в них; кількість студентів, що отримують стипендії; кількість випускників, кількість професорів та доцентів, наявність бібліотек та підприємств громадського харчування.
	Фактор 2	10,37%	X4	Низьке: кількість студентів, що навчаються на бюджеті
2016	Фактор 1	86,63%	X1–X3, X5–X12	Високе навантаження: кількість вишів у регіоні; кількість студентів в них; кількість студентів, що отримують стипендії; кількість випускників, кількість професорів та доцентів, наявність бібліотек та підприємств громадського харчування, загальна площа.
	Фактор 2	8,89%	X4	Низьке: кількість студентів, що навчаються на бюджеті
2017	Фактор 1	86,84%	X1–X3, X5–X12	Високе навантаження: кількість вишів у регіоні; кількість студентів в них; кількість студентів, що отримують стипендії; кількість випускників, кількість професорів та доцентів, наявність бібліотек та підприємств громадського харчування, загальна площа.
	Фактор 2	8,56%	X4	Низьке: кількість студентів, що навчаються на бюджеті

Виходячи з результатів факторного аналізу доцільним є проведення детального порівняльного аналізу основних ознак результативності діяльності ЗВО, що представлено в таблиці 2.

Таблиця 2

**Порівняльний аналіз ознак регіонального розвитку
закладів вищої освіти України за 2011–2017 рр.**

Ознаки	X	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість вишів у регіоні, од.	X1	+	+	+	+	+	+	+
Кількість студентів вишів у регіоні, осіб	X2	+	+	+	+	+	+	+
Кількість студентів, які отримували стипендії у регіоні, осіб	X3	+	+	+	+	+	+	+
Кількість студентів, які навчалися на бюджеті, осіб	X4	-	-	-	-	-	-	-
Кількість випускників вишів у регіоні, осіб	X5	+	+	+	+	+	+	+
Кількість доцентів у виші, осіб	X6	+	-	+	+	+	+	+
Кількість професорів у виші, осіб	X7	+	+	+	+	+	+	+
Кількість аспірантів, осіб	X8	+	+	+	+	+	+	+
Кількість докторантів, осіб	X9	+	+	+	+	+	+	+
Загальна площа, м ²	X10	+	+	+	+	-	+	+
Наявність бібліотек, од.	X11	-	+	+	+	+	+	+
Підприємства громадського харчування, од.	X12	+	+	+	+	+	+	+

За результатами факторного аналізу можна зробити висновок про те, що протягом останніх восьми років майже всі чинники, які визначають ефективність діяльності ЗВО, мають високе навантаження, крім показника кількості студентів, що навчалися на бюджеті. Таким чином, для подальшого аналізу варто використовувати всі перелічені ознаки, окрім тієї, за якою спостерігається найнижче навантаження.

Зважаючи на достатню велику кількість показників, що утворюють багатовимірні вектори, доцільним виглядає надалі використати методи багатовимірного, зокрема кластерного, аналізу. Кластерний аналіз – це сукупність методів, що дають змогу класифікувати багатовимірні спостереження, кожне з яких представлене набором величин (векторів), що його характеризують [11, 12]. Він представляє собою багатоетапну статистичну процедуру, яка класифікує об'єкти або спостереження в однорідні групи.

Методики проведення кластерного аналізу відрізняються різноманітністю, а їх вибір переважно залежить від наявної у аналітиків інформації та інструментів обробки даних. Та навіть у разі застосування різних методик кінцеві результати кластеризації дуже рідко відрізняються, що робить їх рівноцінними для проведення аналітичних процедур. Остаточне поєднання методик і підходів у ході кластеризації залишається за виконавцем [13].

Основною метою кластерного аналізу є розподіл багатовимірної сукупності вхідних даних на однорідні групи так, щоб об'єкти всередині групи були подібними між собою відповідно до обраних критеріїв, а об'єкти із різних груп відрізнялися один від одного. Причому класифікація об'єктів проводиться

одночасно за декількома ознаками на основі введення певної міри сумарної близькості за всіма ознаками класифікації. Кластерний аналіз використовують для дослідження структури соціально-економічних показників чи об'єктів: регіонів, підприємств, господарств, соціальних об'єктів тощо, описаних багатьма апріорно однаковими факторами [14]. Кластери є однією з найефективніших форм розвитку інноваційних процесів та засобів піднесення соціально-економічного рівня регіонів. Інтеграція господарюючих суб'єктів у кластери дозволяє сформувати специфічне економічне середовище, характерною ознакою якого є полегшення доступу до необхідних ресурсів в межах об'єднання. Більшість науковців та практиків сходяться на думці, що кластерні утворення виступають дієвим механізмом досягнення та утримання на високому рівні конкурентоспроможності операторів будь-якого ринку.

В сфері вищої освіти кластеризація, окрім іншого, ще дає можливість розширювати міждисциплінарні потоки ідей та інформації. Такі потоки, як правило, здійснюються формально і неформально шляхом обміну науковими та викладацькими наробками між партнерськими вишами під час виконання спільних проєктів.

З огляду на все вище сказане та з метою більш глибокого аналізу діяльності закладів вищої освіти у регіональному розрізі, в роботі пропонується провести кластерний аналіз за показниками, які мають найбільше навантаження за результатами факторного аналізу (табл. 2).

Для розбиття досліджуваної сукупності даних на кластери скористаємося програмою «Statistica». З метою отримання більш достовірних результатів зі статистичного аналізу було виключено місто Київ, як регіон, який має найвищий стан розвитку за всіма досліджуваними показниками. Використовуючи метод ближнього сусіда (рис. 1) та метод далекого сусіда (рис. 2), визначимо природну кількість кластерів.

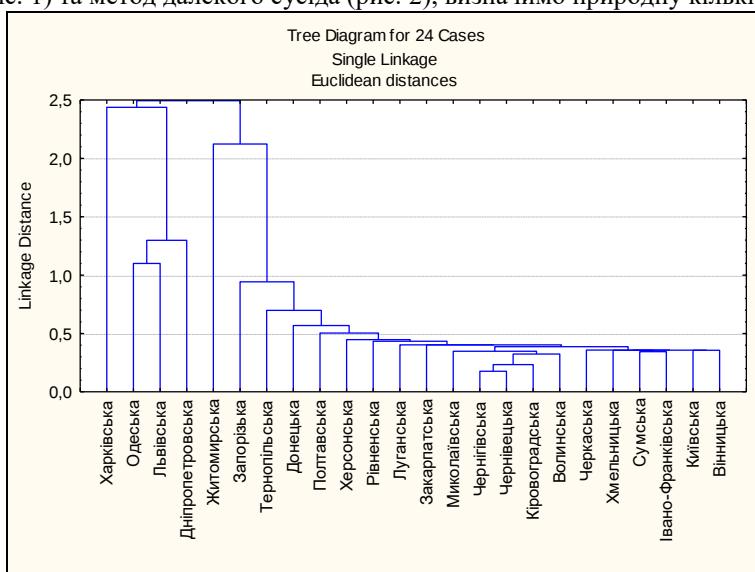


Рис. 1. Дендрограма регіонів за показниками розвитку закладів вищої освіти за методом ближнього сусіда

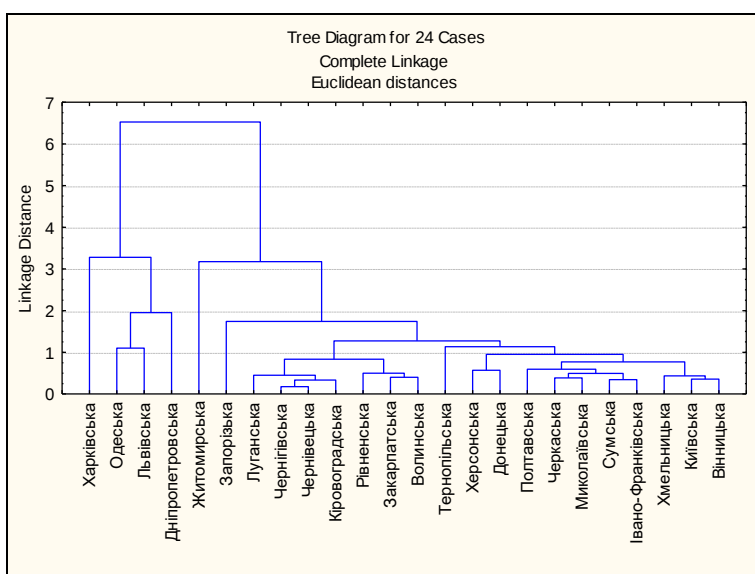


Рис. 2. Дендрограма регіонів за показниками розвитку закладів вищої освіти за методом далекого сусіда

Наведені результати виглядають дещо суперечливими та не дають однозначного визначення доцільної чисельності кластерів. Тому, з метою остаточного розуміння кількості природних груп серед

регіонів за рівнем розвитку ЗВО, скористаємось методом кластеризації «Уорда. Саме цей метод дає змогу отримати кластери з максимальною щільністю. За цим методом на першому кроці кожен кластер складається з одного об'єкта. Далі обчислюють середні значення кожної ознаки і розраховується сума квадратів відхилень за формулою:

$$V_k = \sum_{i=j}^{n_k} \sum_{j=1}^p (x_{ji} - \bar{x}_{ji})^2, \quad (1)$$

де k – номер кластера;

i – номер об'єкта (регіону);

j – номер показника;

p – кількість показників у групі;

n_k – кількість об'єктів у k -му кластері.

За методом Уорда об'єднуються об'єкти, або кластери, які дають найменше збільшення величини V_k [15, с. 778]. На рисунку 3 наведено результати кластеризації регіонів за показниками розвитку закладів вищої освіти за методом Уорда.

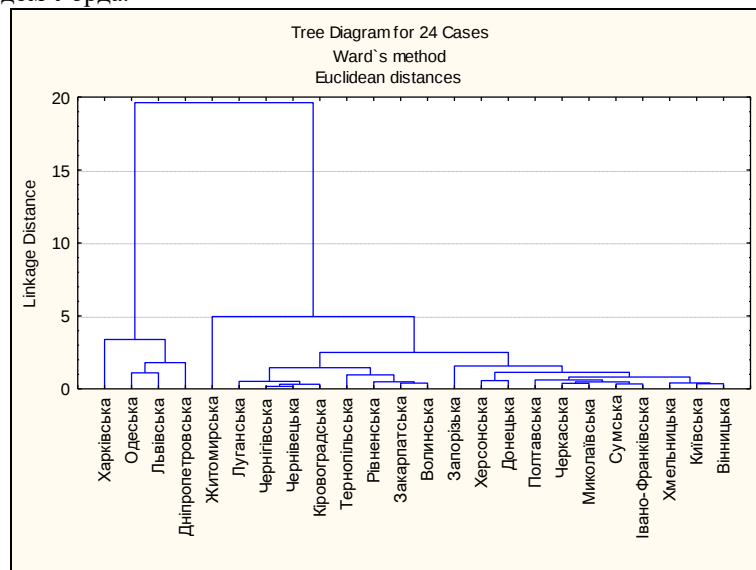


Рис. 3. Дендрограма регіонів за показниками розвитку закладів вищої освіти за методом Уорда

На рисунку можна побачити явно виражену природну наявність двох кластерів. Більш глибокий аналіз існуючих кластерів проведемо за допомогою методу k -середніх. Основний вид завдань, які вирішує алгоритм k -середніх – наявність припущень (гіпотез) відносно кількості кластерів, при цьому вони мають бути різними настільки, наскільки це можливо. Вибір кількості « k » може базуватися на результатах попередніх теоретичних досліджень або інтуїції.

Виходячи з того, що в ході ієрархічного кластерного аналізу було виявлено доцільність існування двох кластерів, для аналізу вихідної сукупності даних за допомогою методу k -середніх задаємо аналогічну кількість кластерів (табл. 3). Отримані результати свідчать про необхідність відхилення нульової гіпотези про рівність групових середніх за всіма ознаками.

Таблиця 3

Результати кластеризації за методом k -середніх

Складові	Суми квадратів Between	Ступені свободи df	Within	Ступені свободи df	Критерій Фішера F	Досягнутий рівень значущості signif.
Кількість вишів у регіоні, од.	6,097281	1	1,04955	22	127,8070	0
Кількість студентів вишів у регіоні, осіб	4,867200	1	0,91978	22	116,4174	0
Кількість студентів, які отримують стипендії у регіоні, осіб	6,351079	1	0,93830	22	148,9115	0
Кількість випускників вишів у регіоні, осіб	4,669268	1	0,76554	22	134,1857	0
Кількість доцентів у виші, осіб	0,889626	1	10,36308	22	1,8886	0,183199
Кількість професорів у виші, осіб	1,149529	1	0,71396	22	35,4214	0,000005
Кількість аспірантів, осіб	2,974025	1	0,71697	22	91,2576	0
Кількість докторантів, осіб	1,936635	1	1,04224	22	40,8793	0,000002
Загальна площа, м ²	8,032781	1	1,38316	22	127,7665	0
Наявність бібліотек, од.	9,752100	1	1,70026	22	90,2678	0

На рис. 4 представлені кластерні середні показники регіонального розвитку закладів вищої освіти за окремими кластерами.

Аналіз відмінностей в середніх показниках по кожному кластеру дозволяє зробити наступний висновок: найбільший розвиток за всіма показниками мають регіони, що увійшли у 1 кластер, та нижчий розвиток мають регіони, які увійшли до другого кластеру. Розподіл регіонів за цими кластерами представлений в табл. 4.

Таким чином, проведений кластерний аналіз регіонів України за показниками розвитку закладів вищої освіти демонструє виділення двох кластерів. До першого кластеру увійшли регіони, що з великими науково-освітніми центрами та тривалими університетськими традиціями. В цих регіонах сконцентрована чисельна кількість талановитої молоді, яка після закінчення вищих навчальних закладів, як правило, знаходить роботу в цьому ж регіоні та поповнюють пласт місцевої креативної індустрії. Крім того, значна кількість ЗВО в цих регіонах привертає сюди більші фінансові інвестиції.

Таблиця 4

Кластерний розподіл регіонів України за показниками діяльності ЗВО

№ кластеру	Кількість регіонів	Назва регіонів
1	4	Дніпропетровський, Львівський, Одеський, Харківський
2	20	Вінницький, Волинський, Донецький, Житомирський, Закарпатський, Запорізький, Івано-Франківський, Київський, Кіровоградський, Луганський, Миколаївський, Полтавський, Рівненський, Сумський, Тернопільський, Херсонський, Хмельницький, Черкаський, Чернівецький, Чернігівський

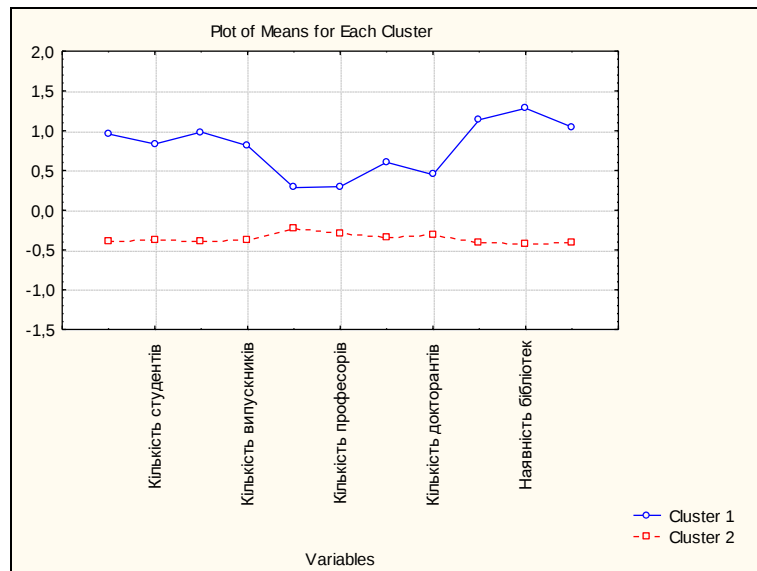


Рис. 4. Кластерні середні показники регіонального розвитку закладів вищої освіти за двома кластерами за методом k-середніх

Другий кластеру вмістив регіони, що мають значно нижчі показники розвитку закладів вищої освіти. Це може бути обумовлено як нижчою кількістю населення в цих регіонах, у порівнянні з регіонами-лідерами, так і значно нижчою конкурентоспроможністю за науковими школами, кількістю професорів і доцентів.

Проведення дослідження показало значну неоднорідність стану розвитку закладів вищої освіти, розділяючи їх на дві практично протилежні за своїм станом групи. Для того, щоб провести ранжування областей в кожному кластері та визначити ті з них, які мають найбільшу вірогідність переходу з одного кластеру до іншого, визначимо таксономічний показник рівня мобільності для кожного отриманого кластеру, запропонований З. Хельвігом [25]. Метою побудови таксономічного показника є скорочення кількості показників, що описують стан регіону, шляхом приведення багатовимірних елементів до одновимірного вигляду, тобто в конструюванні на основі множини показників одного синтетичного показника, який лінійно упорядковує об'єкти.

Безумовною перевагою використання таксономічного показника в регіональних дослідженнях є те, що він може бути розрахований на основі будь-якого набору логічно обґрунтованих кількісних показників. За своєю суттю узагальнюючий показник є синтетичною величиною, яка при визначенні стану певної системи враховує вплив значень всіх індивідуальних показників, які всебічно її характеризують, тобто приводить багатовимірні елементи до одновимірного вигляду. Таким чином, стан будь-якого регіону може бути формально представлений у вигляді вектору

$$\overline{X} = \overline{x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_m}, \quad (2)$$

де $i = \overline{1, m}$ – кількість показників, що всебічно його характеризують. Сукупність цих векторів дорівнює кількості регіонів, що досліджуються, та утворює ознаковий обсяг показників, який виступає основою проведення порівняльного аналізу.

Виходячи з того, що метою здійснюваної оцінки є визначення узагальнюючого показника стану регіонального розвитку закладів вищої освіти для кластерів, які мають певний ознаковий обсяг, то вихідними даними мають бути ті ж показники, що були використані для проведення кластерного аналізу.

Результати проведеного аналізу дають можливість проранжувати області за таксономічним показником рівня розвитку закладів вищої освіти у відповідності до приналежності регіону до першого (табл. 5) чи другого (табл. 6) кластеру. За математичними властивостями таксономічного показника ранжування проводиться в порядку погіршення становища ЗВО (скорочення значень показника).

Таблиця 5

Розрахунок таксономічного показника оцінки розвитку закладів вищої освіти для регіонів першого кластеру

Ранг	Області	Таксономічний показник рівня розвитку
1	Харківська	1,00
2	Дніпропетровська	0,51
3	Львівська	0,40
4	Одеська	0,39

Таблиця 6

Розрахунок таксономічного показника оцінки розвитку закладів вищої освіти для регіонів другого кластеру

Ранг	Області	Таксономічний показник рівня розвитку
1	Донецька	1
2	Луганська	0,678675
3	Запорізька	0,621415
4	Сумська	0,445425
5	Тернопільська	0,437421
6	Полтавська	0,432215
7	Черкаська	0,416321
8	Рівненська	0,345481
9	Івано-Франківська	0,344926
10	Київська	0,340854
11	Херсонська	0,332271
12	Вінницька	0,321374
13	Миколаївська	0,294699
14	Волинська	0,270569
15	Чернівецька	0,264253
16	Житомирська	0,262657
17	Закарпатська	0,252501
18	Чернігівська	0,247041
19	Кіровоградська	0,235635
20	Хмельницька	0,15605

До кластеру з високим рівнем розвитку належать Дніпропетровська, Одеська, Харківська та Львівська області, вони складають 16,6% у загальній кількості. До кластеру з низьким рівнем розвитку належать всі інші області України.

Розрахунок таксономічного показника дозволяє зробити висновок про те, що Одеська та Донецька області є прикордонними міжкластерними регіонами. Це свідчить про те, що зменшення кількості студентів, які навчаються, випускників, скорочення доцентів та професорів у викладацькому складі можуть призвести до того, що Одеська область потрапить до другого кластеру. І, навпаки, підвищення показників стану закладів вищої освіти в Донецькій області дозволить цьому регіону перейти до першого кластеру.

Висновки. Побудова таксономічного показника дозволяє виявити ті регіони, які є прикордонними та по відношенню до яких існує велика вірогідність переходу із одного кластеру до іншого. Проведений аналіз діяльності закладів вищої освіти за показниками студентства, професорсько-викладацького складу та матеріального забезпечення дозволяє виявити наявність двох груп з протилежними за своїми значеннями показниками. Такі особливості регіонального розвитку доцільно враховувати в процесі управління закладами вищої освіти на макро-, мезо- та мікрорівнях.

Література

1. Царенко І.О. Рейтингові системи ранжування вищих навчальних закладів / І.О. Царенко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 56–66.

2. Волощук Л.О. Методичні підходи до оцінки розвитку вищого навчального закладу / Л.О. Волощук, К.П. Ганева // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – № 3. – С. 248–253.
3. Рейтинг університетів за показниками Scopus 2018 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/vnz/rating/60539/>
4. Рейтинг вищих навчальних закладів «Топ-200 Україна – 2017-2018 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.euroosvita.net/index.php/?category=1&id=5647>
5. Вступ.OSVITA.UA: Найбільший бал ЗНО на контракт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://osvita.ua/vnz/rating/vstup-osvita/59045/>
6. Рейтинг вузів – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dengi.ua/archive/magazine/294587-Rejting-vuzov-2017>
7. Рейтинг вузів «Компас». Методика рейтингової оцінки вузів «Компас» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.yourcompass.org/>
8. Рейтинг Вузів України за версією МОН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://abiturients.info/uk/rejtingi/rejting-vuziv-ukrayini-za-versiyeu-mon>
9. Про схвалення Концепції створення системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/208-2004-%D1%80>
10. Матюх С.А. Методика інтегральної оцінки ефективності діяльності вищого навчального закладу / С.А. Матюх // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 5. – С. 167–170.
11. Шевчук А.В. Регіональні освітні системи: теорія, методологія, практика інноваційного розвитку / А.В. Шевчук. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2013. – 433 с.
12. Державна установа “Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України” : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua>
13. Пістунів І. М. Кластерний аналіз в економіці [Електронне видання] : навч. посіб. / І. М. Пістунів, О. П. Антонюк, І. Ю. Турчанинова. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2008. – 84 с.
14. Бойко Н.І. Застосування кластерного аналізу для діагностики дієвості господарського механізму торговельних підприємств / Н.І. Бойко // Львівська політехніка. – 2014. – № 12. – С. 412–420.
15. Синиця С.М. Кластеризація регіонів за рівнем економічного потенціалу [Електронне видання] / С.М. Синиця, О.В. Вакун // Економіка і суспільство. – 2017. – № 12. – С. 776–784.

References

1. Tsarenko I.O. Reitynhovi systemy ranzhuvannya vyshchykh navchalnykh zakladiv / I.O. Tsarenko // Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2014. – Vyp. 26. – S. 56–66.
2. Voloshchuk L.O. Metodychni pidkhody do otsinky rozvytku vyshchoho navchalnoho zakladu / L.O. Voloshchuk, K.P. Hanieva // Pratsi Odeskoho politekhnichnoho universytetu. – 2011. – № 3. – S. 248–253.
3. Reitynh universytetiv za pokaznykamy Scopus 2018 roku [Elektronnyi resurs]. – Pezhym dostupu : <http://osvita.ua/vnz/rating/60539/>
4. Reitynh vyshchykh navchalnykh zakladiv «Top-200 Ukraina – 2017-2018 rik» [Elektronnyi resurs]. – Pezhym dostupu : <http://www.euroosvita.net/index.php/?category=1&id=5647>
5. Vstup.OSVITA.UA: Naibilshyi bal ZNO na kontrakt [Elektronnyi resurs]. – Pezhym dostupu : <http://osvita.ua/vnz/rating/vstup-osvita/59045/>
6. Reitynh vuzov – 2017 [Elektronnyi resurs]. – Pezhym dostupu : <http://dengi.ua/archive/magazine/294587-Rejting-vuzov-2017>
7. Reitynh vuzov «Kompas». Metodyka reitynhovoi otsenky vuzov «Kompas» [Elektronnyi resurs]. – Pezhym dostupu : <http://www.yourcompass.org/>
8. Reitynh Vuziv Ukrainy za versiieiu MON [Elektronnyi resurs]. – Pezhym dostupu : <https://abiturients.info/uk/rejtingi/rejting-vuziv-ukrayini-za-versiieiu-mon>
9. Pro skhvalennia Kontseptsii stvorennia systemy reitynhovoi otsinky rehioniv, haluzei natsionalnoi ekonomiky, subiektiv hospodariuvannia [Elektronnyi resurs]. – Pezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/208-2004-%D1%80>
10. Matiukh S.A. Metodyka intehralnoi otsinky efektyvnosti diialnosti vyshchoho navchalnoho zakladu / S.A. Matiukh // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. – 2014. – № 5. – S. 167–170.
11. Shevchuk A.V. Rehionalni osviti systemy: teoriia, metodolohiia, praktyka innovatsiinoho rozvytku / A.V. Shevchuk. – Lviv : Instytut rehionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy, 2013. – 433 s.
12. Derzhavna ustanova “Ahentstvo z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrainy” : ofitsiinyi sait [Elektronnyi resurs]. – Pezhym dostupu : <http://www.smida.gov.ua>
13. Pistunov I. M. Klasternyi analiz v ekonomitsi [Elektronne vydannia] : navch. posib. / I. M. Pistunov, O. P. Antoniuk, I. Yu. Turchaninova. – Dnipropetrovsk : Natsionalnyi hirnychiy universytet, 2008. – 84 s.
14. Boiko N.I. Zastosuvannia klasternoho analizu dlia diahnostyky diievosti hospodarskoho mekhanizmu torhovelnykh pidpriemstv / N.I. Boiko // Lvivska politekhnika. – 2014. – № 12. – S. 412–420.
15. Synytsia S.M. Klasteryzatsiia rehioniv za rivnem ekonomichnoho potentsialu [Elektronne vydannia] / S.M. Synytsia, O.V. Vakun // Ekonomika i suspilstvo. – 2017. – № 12. – S. 776–784.

Рецензія/Peer review : 14.06.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019
Рецензент: д.е.н., проф. Нижник В. М.

УДК 338.48:640.41

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-95-99

ЗАЙЦЕВА О. І., ФУРСОВ А. М.

Херсонський національний технічний університет

МАРКЕТИНГ ВРАЖЕНЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ В ДІЯЛЬНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті доведено, що клієнтоорієнтованість готельного передбачає трансформацію класичного маркетингу в клієнтоорієнтований маркетинг, який, крім традиційного, внутрішнього та інтерактивного маркетингу, також охоплює інтеграцію зусиль різних функціональних сфер готельного підприємства. Розглянуто сутність концепції економіки вражень та її застосування в індустрії гостинності. Розкрито значення маркетингу вражень як ефективного інструменту реалізації клієнтоорієнтованого підходу в готельному бізнесі.

Ключові слова: клієнтоорієнтованість, індустрія гостинності, економіка вражень, маркетинг вражень, event-маркетинг.

ZAITSEVA O., FURSOV A.

Kherson National Technical University

MARKETING OF THE IMPRESSIONS AS AN INSTRUMENT OF REALIZATION OF THE CLIENT-ORIENTED APPROACH IN ACTIVITY OF HOTEL ENTERPRISES

It is well-proven in the article, that the client-orientation of hotel business requires considerable changes in aspiration to marketing activity and usage of its methodical tool, that envisages transformation of the classic marketing in the client-oriented marketing. Coming from that the client-oriented marketing, except the traditional, internal and interactive marketing, also embraces integration of efforts of different functional spheres of hotel enterprise, connection of the client-oriented marketing is determined with the production of services, personnel, finances, innovations, management. Essence of conception of the impressions economy and its application is exposed in industry of hospitality. Approaches to an analysis of economies of the impressions are reviewed, combination of which, needs expansion of "production" of the impressions (which must be oriented on the consumers' feelings) and stipulates the necessity of improvement of marketing strategies taking into account the increasing value of emotional constituent in the process of advancement of hotel services. Coming from it, basic descriptions of economy of the impressions are identified from positions of realization of the client-oriented approach in hotel business. The value of marketing of the impressions and event-marketing is exposed in the context of client-orientation of hotel activity. New possibilities and prospects for achieving of marketing of the impressions in industry of hospitality are related to development of scientific and technical progress with the usage of innovative technologies, introduction of which envisages realization of previous analysis and estimation of basic trends that determine the prospects of hotel business; consumer tendencies and modern expectations of consumers of hotel services; innovative to the portfolio of technological decisions, that will allow to create more bright suggestions, that conceptions of hotel business corresponds to; practical experience of the usage of innovative technologies by hotel enterprises; hotel's own financial possibilities for introduction of innovations that can make hotel product more attractive for consumers.

Keywords: client-orientation, industry of hospitality, economy of the impressions, marketing of the impressions, event-marketing.

Вступ. Сучасні соціально-економічні умови потребують від готельних підприємств пошуку нових маркетингових інструментів для просування послуг гостинності. Сьогодні провідною парадигмою ведення готельного бізнесу стає клієнтоорієнтованість. Головне у визначенні сутності клієнтоорієнтованості – побудова з клієнтами довгострокових та взаємовигідних відносин на основі максимального задоволення їх потреб і передбачення їх очікувань. У кінцевому підсумку такі відносини з клієнтами дозволяють їх утримувати досить довго і отримувати з цього прибуток, що, у свою чергу, характеризує клієнтоорієнтованість як джерело конкурентної переваги підприємства [1, с. 37]. Одним із ефективних інструментів реалізації клієнтоорієнтованого підходу в індустрії гостинності є маркетинг вражень, який забезпечує створення позитивних емоцій у споживачів, що сприяє формуванню їх довготривалого позитивного особистісного ставлення до готельного продукту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми теорії та практики маркетингу в індустрії гостинності вивчають зарубіжні та вітчизняні науковці: Дж. Боуэн, Ф. Котлер, Р. Моррис, В.М. Зайцева, Л.О. Иванова, О.Ф. Моргун, О.В. Пашук, С.В. Скибінський, Л.В. Страшинська, О.Ю. Устьян та ін. У наукових працях досліджуються сучасні концептуальні підходи до організації маркетингу, розглядаються методичні аспекти використання маркетингових технологій та інструментів для ефективного просування готельного продукту, вивчається практика застосування механізмів маркетингу на підприємствах сфери гостинності.

Незважаючи на значний інтерес до зазначеної тематики, в працях науковців недостатньо уваги приділено розробленню теоретико-методичних положень клієнтоорієнтованого готельного маркетингу. Також мало дослідженими залишаються питання щодо визначення сутності і значення маркетингу вражень та використання його інструментарію в контексті клієнтоорієнтованості готельного бізнесу.

Мета статті – розглянути сутність концепції економіки вражень та її застосування в індустрії гостинності; розкрити значення маркетингу вражень як ефективного інструменту реалізації клієнтоорієнтованого підходу в готельному бізнесі.

Експериментальна частина. Розвиток маркетингу в сфері гостинності пов'язаний з двома основними тенденціями: 1) розвитком комплексу маркетингу, який відбувався на основі адаптації традиційного маркетингу (4P) до сфери готельних послуг, а також шляхом розширення його базових елементів, що використовуються для впливу на користувача; 2) еволюцією концепцій маркетингу послуг, що розроблялися та удосконалювалися представниками загальноновизнаних зарубіжних наукових шкіл (Французької; Американської, представленої Гарвардської школи бізнесу; Північної школи «Нордик скул» та ін.). В економічній літературі достатньо широко представлені концепції (моделі) маркетингу послуг Д. Ратмела, П. Ейгліє та Е. Ланггарда, К. Грьонроса, Ф. Котлера, які ураховують специфіку послуг, вказують на необхідність додаткових стратегій для управління маркетингом, виділяють такі фактори маркетингу послуг, як персонал, процес обслуговування та матеріальний доказ обслуговування. Згідно із «трикутною» концепцією Ф. Котлера стратегії маркетингу мають бути спрямовані на три контрольовані ланки: 1) фірма-споживач; 2) фірма-персонал; 3) персонал-споживач [2].

Успішність діяльності готельних підприємств пов'язана із взаємодією з людьми, тому індустрія гостинності безпосередньо залежить від надання клієнтоорієнтованого обслуговування. Клієнтоорієнтованість готельного бізнесу вимагає значних змін у спрямуванні маркетингової діяльності та використанні її методичного інструментарію, що по суті передбачає трансформацію класичного маркетингу в клієнтоорієнтований маркетинг. Клієнтоорієнтований маркетинг взаємопов'язаний з іншими функціональними сферами готельного підприємства, що на рис. 1 відображено у відповідних зонах накладання.

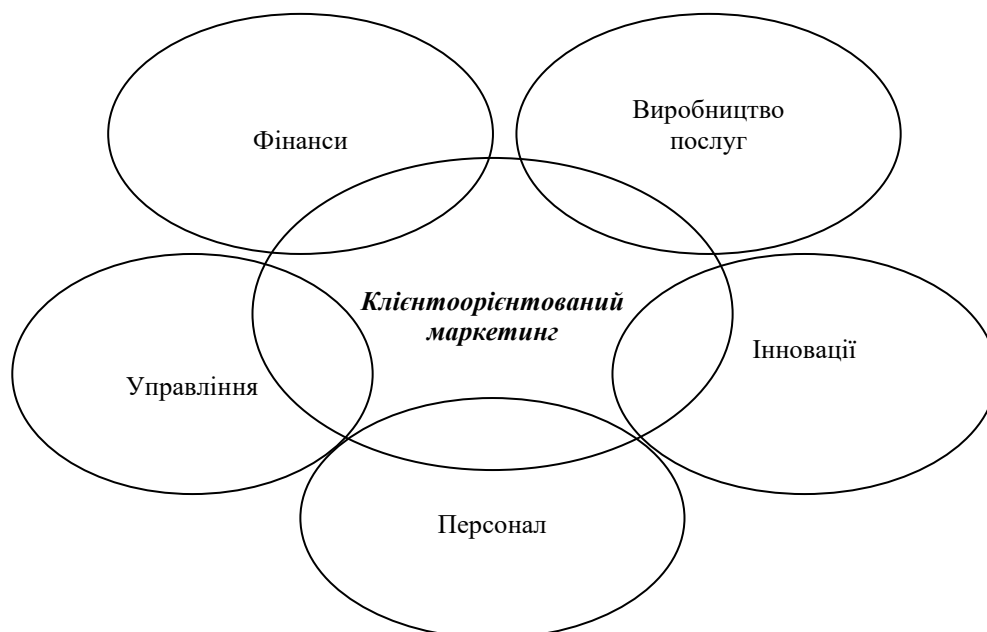


Рис. 1. Взаємозв'язок клієнтоорієнтованого маркетингу з іншими функціональними сферами готельного підприємства

Діяльність готельного підприємства, що спрямована на впровадження інноваційних технологій з метою задоволення мінливих потреб споживачів, належить до інноваційного менеджменту, але вона неможлива без маркетингової підтримки та обґрунтування, тому частково може бути віднесена і до маркетингової діяльності. На рис. 1 це відображено як зона накладання систем: «Маркетинг», «Інновації». Діяльність з виробництва готельного продукту, яка пов'язана з розширенням асортименту послуг гостинності для підвищення рівня задоволення побутових, господарських, культурних та інших потреб споживачів, може бути віднесена і до системи «Маркетинг», тобто вона знаходиться в зоні накладання цілей систем «Маркетинг», «Виробництво готельного продукту». Впровадження інновацій і розширення асортименту послуг гостинності потребує пошуку додаткових джерел фінансування. Маркетингова підтримка та обґрунтування інноваційних рішень і трансформації готельного продукту з метою підвищення його споживчої цінності здійснюються з урахуванням фінансових можливостей готелю, що зумовлює накладання систем: «Маркетинг», «Фінанси». Внутрішній маркетинг слід розглядати як частину управління персоналом, що на рис. 1 відображено як зону накладання систем: «Маркетинг», «Персонал». Клієнтоорієнтованість готельного підприємства передбачає використання методів управління, які дозволяють встановлювати, підтримувати і розвивати взаємини з клієнтами, що відноситься і до маркетингової діяльності, яка знаходиться в зоні накладання цілей систем: «Маркетинг», «Управління».

Таким чином, клієнтоорієнтований маркетинг, крім традиційного, внутрішнього та інтерактивного маркетингу, також охоплює інтеграцію зусиль різних функціональних сфер готельного підприємства.

Готельна сфера є невід'ємною частиною креативної економіки та економіки вражень, основу якої становлять бажання і потреби людини в одержанні нового досвіду [3, с. 73]. Застосування концепції економіки вражень в індустрії гостинності передбачає, що задоволення потреб клієнтів здійснюється за допомогою емоцій та яскравих вражень, які одержує споживач від використання готельного продукту. Виходячи з цього, можна стверджувати, що можливості реалізації клієнтоорієнтованого підходу в готельному бізнесі значною мірою пов'язані з пошуком нових методів залучення клієнтів і забезпечення їх лояльності на основі використання елементів економіки вражень.

У науковій літературі представлено два підходи до аналізу економіки вражень (рис. 2). За першим підходом в якості основи економіки вражень виділяється особлива «споживча мета» – враження, які стають об'єктом попиту, що формується і зростає в результаті зміни людських цінностей. Другий підхід розглядає враження як: 1) об'єкт пропозиції, тобто товар, що підлягає продажу; 2) засіб впливу на споживача. Поєднання цих двох характеристик, з одного боку, потребує розширення «виробництва» вражень, яке має бути орієнтоване на відчуття споживачів, а з іншої сторони, обумовлює необхідність удосконалення маркетингових стратегій з урахуванням зростання значення емоційної складової в процесі просування товарів (послуг). Виходячи з цього, сутність економіки вражень відображають такі основні її характеристики:

- це новий тип економіки, пов'язаний з емоційною складовою життя людей;
- економіка вражень базується на психологічній потребі суспільства в емоціях і задоволеннях,
- економіка вражень, орієнтована на відчуття споживача;
- враження можуть розглядатися як самостійний товар і як інструмент просування товарів і послуг.

Концепція економіки вражень застосовується у багатьох сферах діяльності, у тому числі, в індустрії гостинності, що, на наш погляд, потребує використання:

- модифікованих моделей ведення бізнесу, орієнтованих на продаж задоволення і вражень від споживання готельних послуг;
- маркетингової концепції, розробленої з урахуванням значення і місця вражень в структурі готельного продукту;
- адекватних технологій просування готельного продукту, які спрямовані на додавання новому об'єкту пропозиції (враженням) більшої привабливості і дозволяють оцінити економічні вигоди від продажу вражень;
- додаткових маркетингових інструментів для побудови емоційного зв'язку між готельним продуктом та його споживачами, які створюють у клієнтів нові враження, емоції та переживання, що сприяє просуванню готельних послуг.



Рис. 2. Підходи до аналізу економіки вражень

Одним із ефективних таких інструментів є маркетинг вражень, що побудований на емоціях. Маркетинг вражень змінює спосіб досягнення мети маркетингу і розглядається як один із перспективних напрямів його розвитку в індустрії гостинності. Він забезпечує виникнення у клієнтів яскравих вражень (як результат маркетингових комунікацій), створення у них комплексу позитивних емоцій (споживчої цінності) та формування прихильності до бренду готелю [4, с. 48].

Розвиток маркетингу вражень в контексті клієнтоорієнтованості готельної діяльності потребує трансформації традиційних послуг гостинності у новий формат готельного продукту, який спроможний забезпечити генерування незабутніх позитивних емоцій і створення максимально яскравих вражень у споживачів [5, с. 87].

Ефективним засобом впливу на емоційно-почуттєву сферу споживачів послуг гостинності є організовані в готелі події заходи (івенти). Такими заходами можуть бути відкриття і закриття сезону в курортних готелях, зустрічі зі знаменитостями, тематичні та музичні вечори, виставки, презентації, професійні конференції, симпозиуми, ділові семінари, річниця, свята та інші. Під час проведення цих заходів важливе значення має використання не тільки елементів розваги, але й елементів залучення, що передбачає активну участь гостей готелю в подієвому заході з метою більш ефективного донесення до аудиторії його змісту та оригінальності.

Підвищення привабливості івентів потребує використання event-маркетингу як одного із елементів маркетингу вражень [5, с. 88]. В індустрії гостинності event-маркетинг – це інструмент побудови прямої емоційної взаємодії між готельним продуктом і споживачами в рамках подієвого заходу, організованого в готелі, для забезпечення більш ефективного впливу на гостей на основі створення комплексу позитивних емоцій і вражень з метою активізації уваги і формування позитивного ставлення до бренду готелю. Отже, event-маркетинг є ефективною маркетинговою технологією просування бренду за допомогою організації спеціальних подій, у яких гості готелю приймають активну участь, що дає їм можливість набути реальний досвід і сприяє формуванню позитивного особистісного ставлення до готельного продукту. Враховуючи високу креативність і гнучкість event-маркетингу, а також його сьогодишні міцні позиції і тенденції розвитку в готельній сфері, можна припустити, що з часом цей маркетинговий інструмент може стати одним з головних способів просування готельних послуг.

Нові можливості та перспективи для реалізації потенціалу маркетингу вражень в контексті клієнтоорієнтованості діяльності готельних підприємств пов'язані з розвитком науково-технічного прогресу і використанням інноваційних технологій, що дає можливість застосовувати до гостей більш персоналізований підхід, задовольняти їх мінливі потреби, створювати позитивні емоції та яскраві враження, і на цій основі зміцнювати лояльність існуючих споживачів та завойовувати нових клієнтів.

Процес впровадження інновацій як основи підвищення ефективності маркетингу вражень на підприємствах готельного господарства вимагає застосування зваженого підходу, що на наш погляд, передбачає здійснення попереднього аналізу та оцінки:

- основних трендів, що визначають перспективи готельного бізнесу;
- споживчих тенденцій і сучасних очікувань споживачів готельних послуг;
- інноваційного портфелю технологічних рішень, який дозволить створити більш яскраві пропозиції, що відповідають концепції готелю;
- практичного досвіду використання інноваційних технологій готельними підприємствами;
- власних фінансових можливостей для впровадження інновацій, які можуть зробити готельний продукт більш привабливим і стати яскравою та особливою частиною досвіду гостьового перебування.

Впровадження новітніх технологій, як правило, потребує значних вкладень, що можуть дозволити собі далеко не всі готельні підприємства. Практика показує, що лише великі готелі, а також готелі, які входять в міжнародні або національні готельні ланцюги, мають фінансові можливості змінювати концепцію закладу, запроваджувати інклюзивне обслуговування клієнтів, застосовувати інноваційні підходи до організації івентів, пропонувати власні програми у суміжних областях, використовувати сучасні технології конференц-зв'язку та інші інноваційні розробки, що в цілому забезпечує створення максимально яскравих вражень від споживання готельного продукту.

Невеликі і незалежні готелі не можуть дозволити собі впровадження більшості подібних інновацій. Проте готель будь-якого класу, напрямку діяльності, місця розташування і рівня комфорту спроможний створити відповідні враження та зробити випадкового гостя постійним клієнтом [3, с. 74]. Так, невеликі готелі, залежно від специфічних особливостей свого місця розташування, мають можливість успішно використовувати природний ресурс для посилення емоційної складової комплексного готельного продукту. Крім того, кожне готельне підприємство може знайти та реалізувати своє креативне рішення для привнесення елементу унікальності до сервісу або інтер'єру готелю. Наприклад, музичний готель Nhow Berlin для вирішення цієї проблеми використовує таку інноваційну «фішку»: кожний предмет інтер'єру «працює» для створення позитивного настрою у споживачів – на стінах, різних предметах інтер'єру і навіть на самих співробітниках готелю присутні популярні фрази з відомих пісень, які служать свого роду навігаційним гідом і керівництвом до дії для гостей готелю. Незвичайну послугу надає готель Omni (м. Даллас, США), де кожний відвідувач має можливість придбати як сувенір будь-який арт-об'єкт, що

становить інтер'єр готелю [6]. Можна навести ще багато прикладів подібних креативних рішень, що реалізовані в різних готелях світу для підвищення ефективності маркетингу вражень. Такі інноваційні елементи, як правило, не потребують значних фінансових затрат і здебільшого спрямовані на те, щоб надати готелю індивідуальності та сприяти підвищенню його популярності у споживчому середовищі.

Висновки. Організація роботи готельного підприємства на основі клієнтоорієнтованого підходу передбачає перенесення центру управління на відносини зі споживачами послуг гостинності. Це потребує модифікації традиційних моделей ведення готельного бізнесу, використання сучасних технологій просування готельного продукту і додаткових інноваційних маркетингових інструментів впливу на споживача, одним із яких є маркетинг вражень. Готельна сфера є невід'ємною частиною креативної економіки та економіки вражень. Тому розширення спектра вражень та збільшення їх споживчої цінності шляхом впровадження інновацій і використання новітніх технологій готельного бізнесу сприятиме забезпеченню максимального задоволення запитів і потреб клієнтів, підвищенню їх лояльності та формуванню з ними довгострокових і взаємовигідних відносин.

Література

1. Ковальчук С.В. Розвиток клієнтоорієнтованості засобами краудсорсингу. Маркетинг в Україні. 2015. № 5. С. 34–48.
2. Новаторов Э.В. Международные модели маркетинга услуг. Маркетинг в России и за рубежом. 2000. № 3. URL: <https://www.cfin.ru/press/marketing/2000-3/09.shtml> (дата звернення: 28.08.2019).
3. Зайнуллина Т. Г. Использование инструментария экономики впечатлений для продвижения гостиничного продукта. Вопросы регулирования экономики. 2017. № 3. С. 71–76.
4. Зайцева О. І., Фурсов А. М. Сутність маркетингу вражень в індустрії гостинності. Економіка, фінанси, облік та право: стратегічні пріоритети розвитку в умовах глобалізації : зб. тез доп. міжнар. наук-практ. конф. (м. Полтава, 20 квіт. 2019 р.) Полтава : Центр фінансово-економічних наукових досліджень, 2019. Ч. 2. С. 47–49.
5. Зайцева О. І., Фурсов А. М. Використання інструментарію маркетингу вражень в індустрії гостинності. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки. 2019. № 3. С. 86–90.
6. Технологии и инновации. Портал для профессионалов гостиничного и ресторанного бизнеса. URL: <http://prohotelia.com/publikacii/technologii-i-innovacii/> (дата звернення: 26.08.2019).

References

1. Kovalchuk S.V. (2015) Rozvytok kliientoorientovanosti zasobamy kraudsorsynhu [Developing client-centered crowdsourcing] Marketing in Ukraine (scientific journal), no. 5, pp. 34-48. (in Ukrainian)
2. Novatorov E.V. (2000) Mezhdunarodnye modeli marketinga uslug [International models of service marketing] Marketing in Russia and abroad (scientific journal), no. 3. Available at: <https://www.cfin.ru/press/marketing/2000-3/09.shtml> (in Russian) (accessed 28 August 2019).
3. Zajnnullina T. G. (2017) Ispolzovanie instrumentariya ekonomiki vpechatlenij dlya prodvizheniya gostinichnogo produkta [The use of impression economy tools to promote a hotel product] Journal of economic regulation (scientific journal), no. 3, pp. 71-76. (in Russian)
4. Zaitseva O. I., Fursov A. M. (2019) Sutnist marketynhu vrazhen v industrii hostynnosti [The essence of marketing impressions in the hospitality industry]. Proceedings of the Ekonomika, finansy, oblik ta pravo: stratehichni priorytety rozvytku v umovakh hlobalizatsii: mizhnarodna naukovopraktychna konferentsiia (Ukraine, Poltava, April 20, 2019), Poltava : Tsentr finansovo-ekonomichnykh naukovykh doslidzhen, vol. 2, pp. C. 47-49.
5. Zaitseva O. I., Fursov A. M. (2019) Vykorystannia instrumentarii marketynhu vrazhen v industrii hostynnosti [The use of impression-marketing tools in industry of hospitality] Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences (scientific journal), no. 3, pp. 86-90. (in Ukrainian)
6. Tekhnologii i innovatsii (2018) [Technology and Innovation] Portal dlya professionalov gostinichnogo i restorannogo biznesa [Portal for professionals in the hotel and restaurant business] Available at: <http://prohotelia.com/publikacii/technologii-i-innovacii/> (in Ukrainian) (accessed 26 August 2019).

Рецензія/Peer review : 01.08.2019

Надрукована/Printed : 02.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Савіна Г. Г.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-100-105

КАПІНОС Г. І., ЛАРІОНОВА К. Л., ЛИПЧАК М. І.

Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЗАГАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ (TQM) НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Досліджено особливості впровадження концепції загального менеджменту якості (TQM) в діяльності вітчизняних підприємств в умовах реалізації європейського вектору розвитку України. Розглянуто основні засади, методи і засоби концепції TQM під час впровадження на підприємствах, виявлено основні проблеми та розроблено заходи щодо її реалізації на практиці.

Ключові слова: якість, управління якістю, загальний менеджмент якості (TQM), система менеджменту якості, міжнародні стандарти ISO 9000.

KAPINOS H., LARIONOVA K., LYPCHAK M.

Khmelnytskyi National University

PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION OF THE TOTAL QUALITY MANAGEMENT (TQM) CONCEPT AT DOMESTIC ENTERPRISES IN CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

The article explores the peculiarities of implementation of the concept of general quality management (TQM) in the activity of domestic enterprises in the conditions of realization of the European vector of development of Ukraine. The basic principles, methods and tools of the TQM concept for enterprise implementation were considered, the main problems were identified and the measures for its implementation in practice were developed. Among the problems encountered by domestic enterprises in the implementation of quality systems there are such as the lack of a systematic theoretical and methodological base in the field of quality management, lack of funding and the lack of qualified specialists in the field of quality management, lack of practical experience in implementing quality systems, availability of outdated equipment, lack of market incentives, no need to introduce quality systems. The article substantiates the feasibility of applying the concept of TQM at domestic enterprises, along with the use of ISO 9000 certified quality management systems to improve the efficiency of their operations. According to the author, this will increase the level of consumer satisfaction, increase sales, increase the market share of the company, increase its profits. Among the measures for the implementation of the TQM concept, along with the traditional formation of quality systems at domestic enterprises, the following are highlighted: introduction of state and financial support for enterprises engaged in the implementation of this concept; continuous monitoring of the implementation of quality systems; use for external consulting managers and training programs; organization of training of specialists in quality management; establishment of an extensive network of counselling centers; development of basic and applied research in the field of quality management; improving the professional level of staff; reorganization of business processes at enterprises.

Keywords: quality, quality management, total quality management (TQM), quality management system, international standards ISO 9000.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економіки, розвитку та вдосконалення сучасних технологій, посилення конкуренції на ринку дедалі частіше керівники вітчизняних підприємств змушені шукати нові шляхи підвищення їх конкурентоспроможності.

На жаль, переважна кількість українських підприємств використовує функціональний підхід в управлінні, що негативно впливає на їх гнучкість у динамічному ринковому середовищі, оскільки підприємства орієнтуються здебільшого на досягнення короточасних цілей, на шкоду довгостроковим, що, в свою чергу, призводить до гальмування розвитку інноваційних процесів, обмеження доступу до інформації, а отже, погіршення координації виробництва, маркетингу та інших сфер їх функціональної діяльності. Розвиток експортних відносин показав, що продукція вітчизняних підприємств є недостатньо конкурентоспроможною на світовому ринку саме за якістю. В умовах посилення конкуренції на європейському ринку виникає необхідність пошуку нових шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в цілому. Одним із дієвих та ефективних методів підвищення їх конкурентоздатності є формування систем менеджменту якості, методологічною основою яких є стандарти ISO 9000, та застосування принципів концепції загального менеджменту якості (TQM).

Сучасні системи якості на базі концепції TQM довели свою ефективність у світовому економічному просторі та на європейському ринку зокрема. Вони виступають інтегрованим механізмом управління, що дає змогу досягти визначених цілей щодо якості, підвищення результативності, узгодженості робіт, раціонального використання ресурсів, фокусування уваги на споживачах і, як наслідок, призводять до підвищення їх задоволеності. З огляду на це, проблема розробки та впровадження систем загального менеджменту якості набуває особливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній та технічній літературі проблеми розвитку та удосконалення систем управління якістю на підприємствах, формування та впровадження

концепції TQM розглядалися в дослідженнях таких іноземних та вітчизняних учених – В. Е. Демінга, Д. Джурана, Г. Тагута, Ф. Тейлора, А. Файоля, А. Фейгенбаума, В. Шухарта, М. Мескона, К. Ісікави, Ф. Кросбі, Р. Б. Чейза, М. І. Шаповала, У. Шухарта, Р. Ф. Якобса та інших. Поряд з цим варто зазначити, що окремі питання організації впровадження концепції TQM на вітчизняних підприємствах, дослідження проблем, що виникають при цьому, визначення шляхів їх вирішення залишилися недостатньо опрацьованими.

Метою дослідження є аналіз основних засад, методів і засобів концепції загального менеджменту якості (TQM), виявлення основних проблем при її реалізації та розробка заходів щодо забезпечення її ефективного впровадження на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. У міжнародному стандарті ISO 9000 [1] термін "загальний менеджмент якості" визначений як підхід до керівництва організацією, націлений на якість, заснований на участі всіх її членів, спрямований на досягнення довгострокового успіху шляхом задоволення вимог споживачів і вигоди для членів організації та суспільства.

Загальний менеджмент якості (Total Quality Management – TQM) розцінюється як революція у менеджменті якості та являє собою не просто підхід до організації процесів планування, забезпечення та контролю якості продукції підприємства. Це сучасний підхід до створення нової моделі управління взагалі. Принципові відмінності цієї моделі від традиційної представлені в таблиці 1 [3].

Таблиця 1

Порівняння традиційної моделі управління з моделлю, що розвивається за підходом TQM

Традиційна модель управління	Елементи	Нова модель управління
Вертикальна	Організаційна структура	Горизонтальна
Автократичний	Стиль керівництва	Кооперативний
Прибуток	Центр уваги діяльності підприємства	Клієнти
Самообслуговування	Мотивація	Розумний егоїзм
Внутрішні	Ринки	Глобальні
Капітал	Ресурси	Інформація
Однорідна	Робоча сила	Різноманітна
Безпека	Очікування співробітників	Професійне зростання
Персональна	Організація роботи	Командна

Концепція загального менеджменту якості (TQM) полягає в управлінні підприємством, в якому має здійснюватись керування та удосконалення не лише якості продукції, але і якості роботи в цілому з активним використанням всього персоналу. Загальний менеджмент якості розглядається як технологія управління процесами підвищення якості, це прогресивний підхід, який поєднав у собі всі передові методи управління та технологічні засоби в одну гармонійну систему, метою якої є покращення результатів виробничої діяльності.

Концепція TQM охоплює всі структури підприємства, всі види виробничої діяльності та спрямована на використання матеріальних (технічних) та людських ресурсів для найбільш ефективного задоволення потреб споживачів, суспільства та співробітників підприємства [4].

В Україні зросла кількість підприємств, що сертифікують свої системи менеджменту якості на відповідність стандартам ISO серії 9000, що свідчить про відповідність найменшим світовим вимогам, на підставі яких споживач може оцінити можливість укладання з організацією партнерських відносин і не більше. Для успішної діяльності однієї сертифікації системи якості недостатньо, необхідно розвивати і вдосконалювати цю систему, ґрунтуючись на принципах, методах, інструментах TQM, щоб досягти довгострокового успіху.

Поряд з цим варто зазначити, що у міжнародних стандартах ISO серії 9000 знайшли відображення численні підходи TQM, в свою чергу, самі стандарти ISO вплинули на подальший розвиток концепції TQM. Отже концепція TQM та концепція стандартів ISO взаємодоповнюють одна одну. Однак, якщо стандарти ISO призначені для регулювання взаємовідносин між виробником та споживачем, то концепція TQM призначена тільки для внутрішньої потреби виробника. Концепція стандартів ISO відповідає на питання, що необхідно робити для забезпечення якості продукції та послуг, а концепція TQM – як це робити [3].

В основі концепції TQM лежить розробка, підтримка, постійне удосконалення якості для задоволення потреб споживача (рис. 1).

**Рис. 1. Загальна схема загального управління якістю**

Наразі відсутнє єдине тлумачення концепції TQM, оскільки воно залежить від особливостей країн, які її застосовують. Так? у США та Європі наголос в TQM робиться на культурі виробництва, а у східних країнах – на статистичних методах і груповій діяльності у сфері якості. Незважаючи на це, всіма фахівцями визнаються фундаментальні 12 принципів, на яких базується TQM. До них належать такі основні засади (рис. 2).

- 1) Орієнтація діяльності підприємства на споживачів, від задоволення вимог та сподівань яких залежить його успіх у ринковій економіці.
- 2) Безперервне удосконалення виробництва та діяльності у сфері якості.
- 3) Погляд на виробничі відносини між працівниками як на відносини споживача і постачальника.
- 4) Системне вирішення завдань забезпечення якості на всіх стадіях життєвого циклу.
- 5) Перенесення основних зусиль у сфері якості на людські ресурси, тобто перенесення акцентів на ставлення працівників до праці, на стиль керівництва, на організаційну культуру.
- 6) Залучення всього персоналу до вирішенні проблем якості.
- 7) Безперервне підвищення професіоналізму працівників підприємства.
- 8) Ставлення до забезпечення якості як до постійного безперервного процесу.
- 9) Концентрація уваги на попередженні невідповідностей, а не на їх виявленні.
- 10) Забезпечення достовірності даних про якість завдяки використанню статистичних методів.
- 11) Оптимізація між складовими у співвідношенні "якість – витрати – час".
- 12) Безперервне підвищення якості (концепції Джурана та інші) [3].



Рис. 2. Принципи загального менеджменту якості (TQM)

Наведені принципи визначають основний зміст філософії чи концепції TQM, яка виставляє якість основним критерієм оцінювання роботи підприємства, трактує її у широкому соціально-економічному і психологічному розумінні, руйнує тезу щодо протиріччя між виробниками і споживачами.

Філософія TQM розглядає досягнення якості у вигляді поточного процесу, в якому рух важливий так само, як і кінцева мета, на відміну від стандартів ISO серії 9000, які проголошують досягнення якості кінцевою метою. Концепція TQM дозволяє максимально задовольняти вимоги і запити всіх груп зацікавлених осіб на підприємстві.

Основна мета TQM полягає в тому, що в організації необхідно покращувати не тільки якість кінцевого продукту, але й удосконалювати організацію та координацію роботи всередині. Постійне довгострокове паралельне вдосконалення трьох сфер: якості послуг, якості організації процесів, якості рівня кваліфікації персоналу.

Загальний менеджмент якості включає в себе різні теоретичні принципи і практичні методи, інструменти кількісного та якісного аналізу даних, елементи економічної теорії та аналізу процесів, які спрямовані на одну мету – безперервне підвищення якості продукції або послуг. TQM можна визначити як підхід до управління організацією, сфокусований на якості.

До основних інструментів даної концепції слід віднести:

- цикл Демінга (циклічна модель управління якістю PDCA),
- сім простих статистичних методів (контрольний листок, діаграма Парето, причинно-наслідкова діаграма, гістограма, діаграма розкиду, розшарування даних і контрольна карта);
- концепція «точно в термін» (just in Time – JIT);
- розгортання функції якості (Quality Function Deployment – QFD);
- аналіз видів і наслідків потенційних відмов (Process Failure Mode Effects Analysis – PFMEA);
- методи технічного проектування якості Taguti;
- програма «Нуль дефектів» (ZD);
- групи якості;
- формування корпоративної культури;
- реінжиніринг процесів;

- підтримання життєвого циклу продукції (Continuous Actuations and Life-cycle Support – CALS);
- бенчмаркінг.

Серед численних прикладів успішного управління бізнес-процесами за допомогою TQM такі міжнародні компанії, як General Motors, Nissan Motor Co., Toyota, Motorola, Kawasaki Steel, Hitachi Ltd., Fuji Photo Film Ltd., Kansai Electric Power Company та інші.

Зацікавленість концепцією TQM українськими спеціалістами почала проявлятися в середині 1990-х років, що збіглося з поживаленням роботи щодо впровадження міжнародних стандартів ISO 9000 в практику діяльності підприємств та організацій. На відміну від закордонної практики, коли використання TQM почалося ще до використання міжнародних стандартів ISO 9000, в Україні саме впровадження даних стандартів дало поштовх вивченню концепції TQM. Відставання України від провідних країн світу є закономірним, оскільки тільки тепер у країні почали формуватися об'єктивні умови для використання цієї концепції. Найважливіші з них: перехід економіки України на ринкові умови господарювання та демократизація у сфері виробничо-господарської діяльності підприємств, що дає їм повну свободу вибору стратегії власної поведінки і подальшого розвитку.

Проблеми та помилки при впровадженні TQM вказують на велику кількість перешкод, які заважають адекватному сприйняттю нової філософії у бізнес-середовищі. Проблема полягає в тому, що керівники західних компаній сприймають засади TQM як невід'ємні принципи ведення бізнесу, а у вітчизняній практиці ці принципи вводяться штучно, тому проблема адаптації західних підходів до українського менталітету виходить на перший план. Для керівників багатьох українських підприємств при впровадженні стандартів ISO 9000 головним є не ефективне функціонування та вдосконалення систем менеджменту якості, а їхня сертифікація.

При впровадженні систем якості вітчизняні підприємства стикаються з такими проблемами.

1. Відсутність систематизованої теоретичної та методологічної бази у сфері менеджменту якості. В Україні ще не сформоване наукове та практичне підґрунтя для впровадження систем управління якістю на підприємствах.

2. Переважання авторитарного стилю управління на підприємствах. В Україні традиційно основним стилем управління більшості компаній є авторитарний стиль. Наслідком цього є неприйняття безпосередніми керівниками нової концепції менеджменту, відторгнення нововведень і еволюційного розвитку філософії лідерів (таблиця 2).

Таблиця 2

Особливості переходу від авторитарного стилю управління до стилю TQM

Область порівняння	Авторитарне управління	Концепція TQM
1. Об'єкт пошуку	«Швидке зміцнення»	Тривалі рішення
2. Ключова фігура	Керівник	Орієнтована на успіх команда
3. Інструмент впливу на працівників	Повноваження керівника, страх, примус, накази	Харизматичний і професійний лідер, роз'яснення, переконання, заохочення
4. Дії з ресурсами	Контролює через розділення функцій	Оптимізує в контексті всієї організації
5. Правило роботи	Пошук винних	Пошук рішення
6. Шлях розвитку	Продовжує йти торованим шляхом	Нововведення й творчий підхід
7. Опора управління	Контроль над працівниками	Наділення працівників повноваженнями

3. Недостатня кількість фінансування та відсутність кваліфікованих спеціалістів у сфері менеджменту якості для розробки, впровадження, сертифікації систем якості на підприємствах України. На вітчизняному ринку праці мало підготовлених кадрів, які спроможні розробляти і впроваджувати системи управління якістю.

4. Відсутність практичного досвіду з впровадження систем менеджменту якості.

5. Наявність застарілого парку обладнання на вітчизняних підприємствах.

6. Впровадження систем менеджменту якості здійснюється, як вже зазначалось раніше, часто з метою отримання сертифікатів, а не для вдосконалення ефективності управління якістю та менеджменту на підприємстві в цілому.

7. Відсутність ринкових стимулів, необов'язковість впровадження систем якості.

8. Низький рівень оплати праці.

Окрім вищезазначеного, можна назвати також проблеми, з якими стикаються компанії під час впровадження TQM, які викликані помилками керівників під час визначення цілей в галузі якості, відсутність відповідної підготовки та необхідних повноважень персоналу, а також чітких обов'язків з питань якості з боку вищого керівництва. За таких умов дуже складно щось впроваджувати і покращувати, проте це можливо. Українським підприємствам в нинішніх умовах найбільше підходить концепція загального менеджменту якості, оскільки її впровадження обумовлено прагненням України до входження в ЄС, а значить управління якістю на всіх рівнях менеджменту підприємства вкрай необхідне.

Вітчизняний та світовий досвід доводять, що в середньому на третій рік після впровадження систем загального управління якістю підприємства досягають збільшення реалізації продукції на 25–30 %, розширення ринку збуту на 10–11 %, зменшення витрат на продукцію на 45–55 % [5].

На підприємствах України реалізація концепції загального менеджменту якості (TQM) здійснюється на основі впровадження міжнародних стандартів ISO серії 9000, які на сьогоднішній день увібрали в себе кращий міжнародний досвід щодо створення конкурентоспроможного підприємницького середовища.

Спеціалісти в галузі розробки систем менеджменту якості виділяють такі методи впровадження систем якості на основі стандартів ISO серії 9000:

1) підприємство самостійно впроваджує та проводить аудит діючої системи управління якістю для оцінки ефективності операційних процесів та перевірки її відповідності запланованим заходам;

2) підприємство залучає незалежну організацію, яка розробляє комплекс рекомендацій щодо створення системи якості. Останній варіант популярний на ринку консультаційних послуг, оскільки дає змогу зменшити тривалість та витрати на проведення внутрішніх аудитів, а також завдяки довірі незалежній оцінці.

У відповідності до філософії TQM повна реструктуризація бізнес-процесів на підприємстві є ключовим моментом, який забезпечує ефективність впровадження системи менеджменту якості. В той же час українські керівники схильні розглядати управління якістю в традиційному плані переважно як покращання якості продукції в межах бізнес-процесів. Виходячи з цього для підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, зростання ефективності діяльності вітчизняних підприємств доцільно розробити і затвердити заходи щодо впровадження концепції TQM поряд з традиційним формуванням систем якості на українських підприємствах:

1) запровадження державної підтримки для підприємств, що формують та впроваджують системи менеджменту якості у відповідності до міжнародних або європейських стандартів з якості;

2) проведення постійного моніторингу впровадження систем якості на підприємствах;

3) завершення перегляду і затвердження основоположних стандартів національної системи стандартизації з урахуванням вимог міжнародної та європейської систем стандартизації та сертифікації;

4) використання для менеджерів вищої ланки і працівників спеціалізованих підрозділів підприємства зовнішнього консалтингу та тренінгових програм для роз'яснення сутності, необхідності, основних положень концепції TQM, систем менеджменту якості, стандартів з якості;

5) організація підготовки фахівців з менеджменту якості та розробка відповідних навчальних програм, утворення розгалуженої мережі методичних та консультативних центрів, розвиток фундаментальних і прикладних досліджень у сфері управління якістю;

6) на рівні окремо взятих підприємств: підвищення професійного рівня персоналу, покращання внутрішніх взаємозв'язків між працівниками, проведення реорганізації бізнес-процесів, модернізація інформаційних технологій, зміна стилю керівництва та організаційної структури;

7) запровадження фінансової підтримки вітчизняних підприємств шляхом здешевлення цільових кредитів для оплати вартості робіт з розробки, впровадження, сертифікації систем менеджменту якості на відповідність національним, міжнародним або європейським стандартам з якості.

Проект впровадження концепції TQM є довгостроковим, тому він повинен плануватися заздалегідь (таблиця 3). Важливо враховувати наявний досвід у сфері управління якістю, наявну систему управління якістю, стандарти якості.

Таблиця 3

Послідовність етапів впровадження TQM

1. Підготовка до впровадження TQM	
1.1 Необхідні передумови	Усвідомлення вищим керівництвом, що впровадження загальної системи якості є важливим кроком для підвищення ефективності підприємства. Пояснення концепції TQM представникам персоналу. Створення робочої групи для реалізації концепції
1.2 Цілі і засоби	Дослідження існуючої системи якості та порівняння її з вимогами. Визначення процесів та їхньої взаємодії в організації. Визначення методів необхідних для ефективного виконання і контролю процесів
1.3 Залучення всіх працівників	Залучення та навчання найвищого керівництва. Інформування і навчання співробітників
2. Впровадження TQM	
2.1 Визначення дати впровадження концепції (може вводиться покроково, в одному чи декількох відділах)	
2.2 Проведення випробування нової системи	
2.3 Оцінювання ефективності система та проведення коригувальних дій	

Рішення про впровадження TQM на підприємстві супроводжується співпрацею менеджерів вищої та середньої ланок з працівниками всіх підрозділів, відділів, а також співпрацею з постачальниками, споживачами, з метою виявлення напрямків для будь-яких, навіть найменших, покращень діяльності. Кожне поліпшення системи якості – це крок для досягнення поставленої мети, нульового рівня дефектів продукції. Управління якістю є частиною повсякденної поточної діяльності кожного працівника підприємства.

Висновки. Зростання зацікавленості вітчизняних підприємств сертифікацією систем менеджменту якості за міжнародними стандартами викликано розширенням меж ЄС до кордонів України, визнанням міжнародних правил торгівлі та вступом України до світової організації торгівлі, вимогами виробників до наявності у постачальників сертифіката на систему якості згідно з ISO 9001.

Багатьма керівниками вітчизняних підприємств проблема підвищення якості визнається достатньо важливою. При цьому сполучною ланкою між якістю продукції та результатами діяльності підприємства є задоволення потреб споживачів, що веде до зростання ступеня привабливості продукції та посилення конкурентних позицій. Для цього українські менеджери мають бути готовими до реалізації філософії TQM, яка вимагає повного перегляду способів функціонування підприємства на основі підвищення рівня якості всіх процесів, які здійснюються на ньому.

Література

1. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів (ISO 9000:2015, IDT) : ДСТУ ISO 9000:2015. – [Чинний з 1.01.2016 р.]. – К. : ДП НДІ «Система», 2015.
2. Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2015, IDT) : ДСТУ ISO 9001:2015. – [Чинний з 1.01.2016 р.]. – К. : ДП НДІ «Система», 2015.
3. Капінос Г. І. Управління якістю : навчальний посібник / Г. І. Капінос, І. В. Грабовська. – К. : Кондор-Видавництво, 2016. – 278 с.
4. Анісімова Л. Удосконалення систем менеджменту якості в умовах глобалізації ринку [Електронний ресурс] / Л. Анісімова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2009. – Вип. 110. – С. 30–33. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2009_110_10.
5. Бондаренко С. М. Особливості використання соціально-орієнтованої концепції загального управління якістю TQM в Україні [Електронний ресурс] / С. М. Бондаренко, І. А. Строкач // Технології та дизайн. – 2014. – № 1 (10). – Режим доступу : <https://knu.edu.ua/publications/pdf/TD/2014-1/7.pdf>.

References

1. DSTU ISO 9000:2015. Quality management systems – Fundamentals and vocabulary (ISO 9000:2015, IDT). Is valid from 1.01.2016. – K.: DP NDI «Systema», 2015.
2. DSTU ISO 9001:2015. Quality management systems – Requirements (ISO 9001:2015, IDT). Is valid from 1.01.2016. – K.: DP NDI «Systema», 2015.
3. Kapinos H. I. Quality management : textbook / H. I. Kapinos, I. V. Ghrabovska. – K. : Kondor-Vydavnytvo. – 278 p.
4. Anisimova L. Udoshkonalennja system menedzhmentu jakosti v umovakh ghlobalizaciji rynku / L. Anisimova // Visnyk Kyjivskogho nacionaljnogho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. – 2009. – Vyp. 110. – S. 30-33. – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2009_110_10.
5. Bondarenko S. M. Osoblyvosti vykorystannja socialjno-orijentovanoji koncepciji zaghaljnogho upravlinnja jakistju TQM v Ukraini / S. M. Bondarenko, I. A. Strokach // Tekhnologhiji ta dyzajn. – 2014. – № 1 (10). – Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2009_110_10.

Рецензія/Peer review : 03.07.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Ведерніков М. Д.

УДК 330.341.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-106-111

КРАМАРЕНКО А. В.

Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ВЗАЄМОДІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ТА ГЛОБАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ МЕРЕЖ

В сучасних глобальних тенденціях економічних процесів неможливо уникнути питань інноваційного потенціалу і розвитку країн. Конкурентоспроможність країн за останні десятиліття визначається здатністю держав до ведення успішної інноваційної політики і підтримки сектору НДДКР країни за допомогою мережевого підходу.

Ключові слова: інноваційна економіка, глобальні інноваційні мережі, інноваційний потенціал, національні інноваційні системи.

KRAMARENKO A.

Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University

MAIN DIRECTIONS OF INTERACTION OF UKRAINIAN INNOVATIVE POTENTIAL AND GLOBAL INNOVATION NETWORKS

The basis of modern development and competitiveness of the state in the world markets is the level of innovative potential. Competitive advantages are given to those countries that are capable of adapting to the new era of high technology. And innovation potential is the result of ensuring the economic growth of the system through innovation. The concept of innovation potential is based on the analyzed potential of the enterprise or the state, but restructured for effective use. The universal nature of innovation potential is based on the nature of its resources, through which economic activity is realized. The innovative model of development of the country is an important aspect of the concept of potential based on the receipt of new scientific inventions and their technological implementation into production processes, influencing the level of GDP through the production and commercialization of knowledge-intensive products. The following aspects are characteristic for the functioning of the innovative development model: the existence of a legislative framework and a state policy oriented to stimulate the development of innovative processes; priority state support for the scientific and educational sector; dominance of the level of intellectual character of work over industrial character; introduction of integrated technologies; formation of high-value labor. In today's global trends of economic processes, it is impossible to avoid the issues of innovative potential and development of countries. The competitiveness of countries over the last decades has been determined by the ability of states to pursue a successful innovation policy and support the country's R&D sector through a network approach.

Keywords: innovation economy, global innovation networks, innovation potential, national innovation systems.

Основою сучасного розвитку і конкурентоздатності держави на світових ринках є рівень інноваційного потенціалу. Конкурентні переваги отримують ті країни, які здатні до пристосування у новій ері високих технологій. А інноваційний потенціал – це результат забезпечення економічного зростання системи за рахунок інновацій. В основі поняття інноваційного потенціалу лежить проаналізований потенціал підприємства або держави, але перебудований на ефективне використання. Універсальний характер інноваційного потенціалу ґрунтується на природі його ресурсів, за рахунок яких відбувається реалізація економічної активності [1].

Інноваційна модель розвитку країни – це важливий аспект поняття потенціалу, що ґрунтується на отриманні нових наукових винаходів і їх технологічному провадженні у виробничі процеси, впливаючи за рівень ВВП за рахунок виробництва і комерціалізації наукоємної продукції. Для функціонування інноваційної моделі розвитку характерними є такі аспекти:

- існування законодавчої бази і державної політики, що орієнтована на стимулювання розвитку інноваційних процесів;

- пріоритетна державна підтримка наукового і освітнього сектору;

- переважання рівню інтелектуального характеру праці над індустріальним характером;

- впровадження інтегрованих технологій;

- формування висококваліфікованої робочої сили.

Існує три складові інноваційного потенціалу: ресурсна; внутрішня; результативна.

Ці складові співіснують взаємно, обумовлюють одна одну і реалізується як поєднання трьох складових одразу.

До ресурсної складової відносяться:

- природні ресурси;

- матеріально-технічні ресурси;

- людські ресурси;

- інформаційні ресурси;

- фінансові ресурси.

До внутрішньої складової інноваційного потенціалу відносять:

- систему організацій і управління виробництвом нових видів продукції, нових, удосконалених технологій, винахідницькою та раціоналізаторською діяльністю і впровадженням нових технологій;
- систему комерціалізації у вигляді зв'язку з ринком інновацій.

До результативної складової відносять систему маркетингу – дослідження і аналіз попиту; систему пропозицій – науково-технічних робіт, ліцензій, патентів.

Щодо ресурсної складової інноваційного потенціалу, то вона повністю залежить від використання одиничного господарського ресурсу в інноваційному процесі [1, с. 29].

Внутрішня складова відповідає за ефективне функціонування інститутів, що створюють нові технології, забезпечує процес комерціалізації продуктів.

Результативна складова показує існуючий рівень потенціалу через інноваційні ринки.

Людина є важливою складовою і формуючою силою інноваційного потенціалу країни, тому людський капітал – це ядро всіх сучасних трансформаційних процесів.

Соціальне середовище зазнало змін внаслідок глобалізаційних процесів і розвитку нових технологічних систем. Автоматизація виробничих процесів призвела до зменшення частки населення, що працювало у сфері виробництва. Цей людський капітал знайшов себе у сфері послуг. У США і країнах ЄС 70–80% від ВВП належить безпосередньо сфері послуг [2]. Сфера послуг – це формування зовсім нового аспекту робочого суб'єкта, що функціонує на рівні автоматизованих систем, коли людина вже не приймає участі у виробничих процесах, а здійснює регулювання за структурними межами.

Конкурентними позиціями будь-якої держави і рівнем її розвитку є здатність розвинути і активізувати інтелектуальні здібності кожного суб'єкта робочої сили і створити умови задля створення і накопичення нових знань і навичок, реалізації сучасних товарів, продуктів та послуг. Тому, основними пріоритетами національної економіки України є створення надмірної уваги до процесів інтелектуального розвитку робочих прошарків населення. Маючи існуючу ситуацію в Україні, є розбіжності між потребою нагальної модернізації застарілих виробництв і реальним станом використання на практиці в економічних системах інтелектуального потенціалу людей. За існуючих негативних показників інтересу людей до освітньо-професійного розвитку і погіршення якості вітчизняної освіти, люди мають неефективні і недостатні обсяги інтелектуального забезпечення, тому інноваційні прориви відбуваються не так часто, як вимагає того потреби. Для виправлення цієї динаміки, Україні необхідно активізувати всі існуючі джерела економічного підйому за рахунок мотивації інтелектуального потенціалу робочого населення як складової поняття національної економіки.

Існування в країні інтелектуальної еліти є рушійною силою інноваційних зрушень.

Наразі, в Україні на законодавчому рівні виділені основні пріоритети інноваційного розвитку науки і техніки:

- охорона навколишнього середовища;
- охорона здоров'я;
- виробництво, переробка і зберігання сільськогосподарської продукції;
- екологічно чиста енергетика і ресурсозберігаючі технології;
- нові речовини і матеріали;
- перспективні інформаційні технології;
- наукові підходи побудови державності.

Важливою функцією держави в процесах управління інноваційної діяльності є розробка систем планування і прогнозування науково-технічного прогресу з метою збільшення і комерціалізації знання.

До найбільш інноваційних підприємств України відносять компанію «ДТЕК», яка є стратегічним холдингом, що розвиває енергетичну галузь в Україні. Підприємства, що входять до компанії «ДТЕК», займаються добуток вугілля, природного газу, виробляють електроенергію на станціях теплової і відновлювальної енергетики, також постачають тепло- і електроенергію кінцевим споживачам, а також пропонують енергосервісні послуги.

Енергетична галузь України наразі знаходиться на рівні, який розвинені країни ЄС вже пройшли 5–10 років тому, але українські компанії активно розвивають галузь, будуючи нові СЕС¹ і ВЕС² з перспективою, що доля відновлювальних джерел енергії в Україні до 2035 року буде складати 25%.

Через істотну зношеність існуючих атомних і теплових електростанцій, що були побудовані в минулому столітті, Україні необхідно переходити на трансформаційні процеси шляхом впровадження інновацій і високотехнологічних систем.

Стратегія компанії «ДТЕК» щодо відновлювальних джерел енергії враховує всі світові тенденції. До 2020 року заплановано збільшення потужностей сонячної і вітрової енергетики до 5 раз.

В 2017 році компанія розпочала будівництво Приморської ВЕС у співпраці з компанією «General Electric»³.

¹ СЕС – сонячна електростанція

² ВЕС – вітряна електростанція

³ General Electric – американська багатогалузева корпорація, що виробляє найбільший у світі обсяг різного виду техніки, енергетичних установок і багато іншого. Є найбільшою публічною компанією у світі.

В квітні 2018 року ДТЕК підписав угоду з китайською компанією «СМЕС»¹ щодо проектування і будівництва найбільшої сонячної електростанції в Україні у Дніпропетровській області. Нікопольська СЕС матиме потужність 200 МВт і увійде до рейтингу ТОП-3 найбільших СЕС Європи.

Обсяг залучених інвестицій складає 230 млн євро, що показує зростання рівня довіри міжнародної спільноти до українського економічного і інноваційного потенціалу.

Ще одним проектом інноваційного характеру компанії «ДТЕК» є розвиток електротранспортної системи в Україні [3].

Наступним цікавим прикладом є компанія Київстар і діяльність її Kyivstar Business Hub, в рамках якого разом з дослідницькою міжнародною компанією «A.T. Kearney» запропонували звіт «Digital-підприємство в Україні. Як Україна може створити екосистему світового рівня» [4]. В цьому звіті вказано, що щорічно в Україні створюється близько 400 digital-стартапів, з яких половина є перспективними, а третина фінансується на території України. З 60 українських стартапів, що залишаються в державі, третина стає успішними компаніями і декілька ТОП бізнесами, що постійно розвиваються.

Проект державного значення Мінекономрозвитку, про який згадувалось в попередньому пункті є пріоритетною ініціативою зі створення і підтримки центрів технологій і інновацій. Ці центри будуть сприяти реалізації політики держави щодо підвищення інноваційного потенціалу української економіки за рахунок активного впровадження продуктів ноу-хау від українських новаторів. Проект реалізується у рамках програми співпраці з Всесвітньою організацією інтелектуальної власності протягом 2018-2019 років. Процедура полягає в тому, що згідно з умовами договору, Мінекономрозвитку з допомогою Національного органу інтелектуальної власності створює центри і філіали центрів на базі університетів, наукових закладів, інноваційних структур і технопарків. Метою роботи центрів є надання доступу до патентних і непатентних баз даних і допомога розробникам і дослідникам у питаннях використання баз даних.

Створення центрів підтримки технологій і інновацій в Україні сприяє:

- спрощеному доступу до інформації щодо патентних даних і науково-технічної бази, публікацій з питань інтелектуальної власності і навчальних матеріалів для винахідників і дослідників, підприємств і промислового сектору;

- проведенню конференцій, семінарів і відкритих дискусій з питань інтелектуальної власності;

- проведенню дистанційних курсів Всесвітньої організації інтелектуальної власності з питань інтелектуальної власності;

- консультативній допомозі у питаннях законодавчого регулювання інтелектуальної власності, проведення патентного пошуку і комерціалізації об'єктів промислової власності [5].

Інноваційний розвиток України неможливий без взаємної співпраці з ЄС.

Торгово-промислова палата України є учасником консорціуму EEN-Ukraine і має на меті використання Європейської мережі підприємств задля збільшення інвестиційних і торговельних можливостей українських підприємств і надання послуг у пошуку партнерів-інвесторів в рамках країн EEN, пошуку інноваційних технологій в інших країнах, пошуку партнерів для створення спільних підприємств і для імпорту і експорту товарів та послуг.

До основних пріоритетів консорціуму відносять інтернаціоналізацію малого та середнього бізнесу і комерціалізацію інновацій.

До членів консорціуму EEN-Ukraine відносяться:

1. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України;
2. Міністерство зовнішніх справ України (Представництво України при ЄС);
3. Інститут фізики НАН України;
4. Державна бюджетна установа «Київський міський центр з інвестицій та розвитку»;
5. Київський Національний університет ім. Тараса Шевченка;
6. ВГО «Споживач» (бізнес-асоціація);
7. Нова інтернаціональна корпорація [6].

Одним із потужних представників інноваційної діяльності і підтримки в Україні є «Платформа Розвитку Інновацій», яка є першою в державі агенцією з інкубації та реалізації інноваційних проектів у сфері біомед, агротек, штучний інтелект і технології військового і подвійного призначення. Місією агенції є забезпечення передових секторів економіки новітніми високоефективними розробками і підвищення конкурентоспроможності української продукції на міжнародних ринках.

Основним завданням «Платформи Розвитку Інновацій» є об'єднувати науковців та дослідників з метою розробки інноваційних проектів, залучати інвестиції для забезпечування фінансування наукових, дослідницьких і конструкторських робіт, а також створювати обсяги виробництва високотехнологічної продукції в Україні із забезпеченням комплексного маркетингу.

Учасниками цієї платформи можуть бути науковці, дослідники і інженери-конструктори, які є авторами інноваційних розробок у біо-, мед-, агро- і оборонсфері і потребують комплексного

¹ СМЕС – China Machinery Engineering Corporation. Основною діяльністю є інжиніринг контрактів, торгівля, інвестиції, НДДКР і міжнародні послуги.

супроводження реалізації власних проєктів. А також приватні і стратегічні інвестори, інвестиційні фонди, які зацікавлені у фінансуванні високотехнологічних розробок продуктів аграрного, біологічного, цифрового, медичного і військового призначення.

Увесь цей час інститути Національної академії наук України приймали участь у створенні і розвитку технопарків Китаю, підготовці особливих методів досліджень і розробок, які сприяли розвитку подальшої ракетно-космічної галузі Китаю.

В свою чергу, державна програма Китаю сприяє створенню і підтримує технопарки за видами діяльності українських науково-дослідних інститутів навіть на своїй території.

Українсько-китайський центр зварювання і споріднених технологій, що знаходиться у місті Харбін, був створений завдяки угоді з Інститутом електрозварювання ім. Патона НАН України, за підтримки Харбінського інституту зварювання.

У жовтні 2016 року офіційні представники Національної академії наук України підписали низку двосторонніх українсько-китайських угод задля покращення науково-технічного співробітництва.

Одна з угод передбачає упровадження на базі Інституту металофізики імені Курдюмова і Радіоастрономічного інституту НАН України Міжнародного наукового центру з розвитку фундаментальних і прикладних досліджень і сучасних технологій, фінансову підтримку якого бере на себе Китайська Народна Республіка [9].

Ще одна галузь, яку неможливо оминати в контексті розуміння потенціалу України, – це агропромисловість. Для України галузь сільського господарства є дуже ємною і тим самим є привабливою для залучення іноземних інвестицій в економіку через ринкові переваги і існуючі недоліки інших галузей. Стрімкому розвитку агропромисловості сприяють комфортні природні умови, зручне місцезнаходження країни і низький ціновий діапазон локальних ресурсів, а також наявність розвинутої інфраструктури і сільськогосподарського машинобудування.

Найбільші інвестиційні проєкти в агрогалузі – це проєкти, що пов'язані з аграрною інфраструктурою. За останніми даними Державної служби статистики України [10] обсяг використаних капітальних інвестицій в аграрний сектор економіки за січень-грудень 2018 року збільшився на 14% у порівнянні з минулим роком, але враховуючи інфляцію, реальний приріст становить 8,5%. Цей показник виявив слабкі темпи приросту, у порівнянні з минулими роками: 2016 рік – 49,5%, 2017 рік – 30,7% [11]. До негативних чинників слід віднести зменшені бюджетні витрати на підтримку агровиробників через воєнні дії, виведення інвестиційних ресурсів агрокомпаній у інші країни через високий рівень ризиків і ставки відсотків по кредитах перевищують рентабельність витрат за інвестиційними проєктами.

Але незалежно від дії негативних факторів виробництво агропродукції залишається інвестиційно привабливим. Аграрне виробництво має вплив на розвиток всієї економіки в цілому. Це пояснює коефіцієнт кореляції 0,6 між показниками інвестицій на 1 га сільськогосподарських угідь і валового регіонального продукту [11].

У питаннях взаємодії інновацій в Україні та міжнародних інноваційних систем дуже розвинутою областю в цьому сенсі є ІТ, що має багатонаціональну присутність і зростаючі тенденції населення багатонаціональних технологічних компаній. Взаємодією на глобальному рівні є створення в Україні науково-дослідницьких центрів.

До найпотужніших відносяться **Samsung R&D Institute Ukraine (SRK)**. Ця структура є одним з елементів глобальної інноваційної мережі Samsung Electronics. Основними напрямками є охоплення науково-дослідної роботи у комп'ютерному баченні, розвиток наступного покоління інтерфейсів «людина-комп'ютер» на основі 3D графіки та нових технологій розпізнавання і розробка програм для використання і створення нових типів мультимедійного контенту, конвергенція пристрій-пристрій і пристрій-хмарне сховище, запровадження інформаційної безпеки і штучного інтелекту, створення механізмів обробки природної мови і вдосконалення обчислювального інтелекту.

Метою цього дослідницького центру є надання наступного покоління інтелектуальним послуг для продуктів Samsung, що є адаптивними і контекстно-орієнтованими і створення умов для захоплюючого інноваційного розвитку через програмні і апаратні еко-системи мережі.

В рамках глобальної мережі, учасники-інженери в Україні отримують прототипи з нуля для вбудованих пристроїв і це дає можливість українським новаторам працювати над технологією майбутнього.

Samsung institute пропонує робітникам в Україні конкурентну заробітну плату, внутрішню сертифікацію SW¹ для робітників, сучасні онлайн тренінги, технічну бібліотеку, глобальні програми мобільності для міжнародних науково-дослідних центрів і управління патентною реєстрацією [16].

Boeing Design Center Kiev. Підготовка цього проєкту розпочалася ще у 2013 році і спочатку планувалось як підрозділ представництва у Москві, Росія, але підхід зазнав деяких змін і компанія створила незалежне українське представництво з власними цілями і завданнями. Урочисте відкриття відбулося у листопаді 2015 року у Києві. Механіко-машинобудівний інститут на базі Київського Політехнічного Інституту є забезпечувальним елементом центру у постачанні фахівців з конструювання, міцності і

¹ SW сертифікація – це міжнародна сертифікація з систем комп'ютерного моделювання.

технологій будівництва літальних апаратів. Цей проект є спільною працею з навчально-науковим центром КПІ та групи компаній «Прогрестех-Україна», яка є партнером корпорації «Боїнг» у Росії і Україні.

Задачею Інженерного центру компанії «Боїнг-Україна» є налагодження конкурентоспроможності підрозділу «Commercial Airplanes»¹. Основними проектами є «Commercial Aviation Service» і завданням працівників є зростання бізнесу обслуговування повітряного флоту підрозділу CAS та підвищення оперативності роботи з клієнтами завдяки оптимізації інженерної роботи в межах глобальної мережі.

Центр назвали на честь Степана Тимошенка, українсько-американського вченого, який є засновником сучасної науки у сфері авіакосмічних матеріалів і конструкцій.

NetCracker. Основний напрям діяльності – це створення, впровадження і супроводження систем експлуатаційної підтримки для операторів зв'язку, великих підприємств і державних компаній. Розробка систем операційної підтримки OSS² для великих телекомунікаційних компаній і компаній, що мають складну телекомунікаційну структуру. Основний офіс компанії знаходиться у США, а в Україні існує представництво з відсотком інженерного складу робітників 60%. NetCracker Framework – це технологічна платформа, яка розділяється всіма модулями системи, платформа є гнучкою, відкритою і сучасною мережею автоматизації процесів [17].

Ericsson Ukraine. Ця співпраця розпочалася у червні 1995 року, а зараз представництво в Україні є частиною глобальної мережі IT і телекомунікацій з обсягом 330 співробітників і 2 офісами у Києві і Львові. Українське представництво компанії співпрацює з всіма найбільшими мобільними операторами України і більш ніж 50% всіх мобільних передач даних відбувається через обладнання Ericsson. Компанія підтримує розвиток інновацій та технологічних винаходів у сфері телекомунікацій і IT. На базі міжнародних надбань розвиває цю сферу в Україні.

1 лютого 2017 року компанія Ericsson завершила інтеграційні процеси раніше придбаних українських операційних процесів з розробки програмного забезпечення компанії Ericpol³. Під час цього процесу близько 160 висококваліфікованих розробників та інженерів програмного забезпечення стали частиною глобальної команди науково-дослідного центру Ericsson [18].

Протягом 2017 року наукові дослідження і розробки в Україні виконували 963 організації. У відсотковому відношенні 45,8% – організації, які відносяться до державного сектору економіки, 39% – до підприємницького, а 15,2% – до сектора вищої освіти. До Національної академії наук України підпорядковано 180 організацій і це є найбільшою кількістю в Україні, до Міністерства освіти і науки України – 129 організацій, до Національної академії аграрних наук України – 86 організацій, Міністерству економічного розвитку і торгівлі України – 33 організації і багато інших прикладів, але більшість наукових організацій розташована у м. Київ, потім Харків, Львів, Дніпро і Одеса.

За 2017 рік 963 організації здійснювали наукові дослідження і розробки на території України, регіонально серед яких 333 організації розташовані у м. Київ, 198 у м. Харків і 78 у м. Дніпро, що підтверджує вище згадану інформацію [20].

З 2014 по 2016 роки частка підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, становила 18,4%, а 11,8% були зайняті у процесі технологічних інновацій, 13,4% склали нетехнологічні (організаційні, маркетингові) інновації.

Можна зазначити, що рівень інноваційного розвитку залежить від розміру і характеру підприємства, на практиці успішно інновації впроваджують великі компанії за рахунок великих обсягів потужності і робочої сили.

В Україні, за показниками Державної служби статистики України протягом 2014-2016 років найвища частка інноваційних підприємств була на підприємствах інформації і телекомунікації, як це можливо прослідкувати за кількістю міжнародних представництв у цієї галузі. Але також вища за середню по країні частка підприємств із технологічними інноваціями була серед підприємств переробної промисловості – 15,6% [20, с. 109].

За 2017 рік частка нових видів техніки і впровадження інноваційної продукції збільшилась у декілька разів і становила 27,7%. Але фінансовий аспект інновації залишається за ініціативою приватного і промислового сектору, показники державного фінансування дуже низькі через дефіцит Державного бюджету України.

Література

1. Гернего Ю.А. Инновационный потенциал экономики Украины / Юлия Александровна Гернего // Траектория Науки. – 2016. – № 2(7).
2. Балаева А. Сфера услуг в мировой экономике / А. Балаева, М. Предводителева // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 3. – С. 23–28.
3. <https://dtek.com/media-center/press/innovatsionnaya-energetika-avtorskaya-kolonka-ivana-lysenko-energetika-poslezavtra/>

¹ Commercial airplanes – комерційне виробництво літаків.

² OSS – це мобільний браузер з відкритим кодом для смартфонів.

³ Ericpol Telesoft – польська IT-компанія, що спеціалізується на розробці програмного забезпечення, аутсорсингу і консалтингу у сфері комунікацій.

4. https://hub.kyivstar.ua/digital-entrepreneurship-in-ukraine?_ga=2.151379705.1392314492.1557136860-1586768427.1557136860
5. <https://www.ukrinform.ru/rubric-technology/2384191-v-ukraine-sozhdut-centry-po-razvitiu-tehnologij-i-innovacij.html>
6. <https://ucci.org.ua/international-projects/ievropieis-ka-mieriezha-pidpriemstv-european-enterprise-network-eeen>
7. <http://www.iop.kiev.ua/~een/>
8. <https://www.economist.com/news/science-and-technology/21699898-fraud.bureaucracy-and-obsession-quantity-over-quality-still-hold-chinese>
9. <http://www.nas.gov.ua/UA/About/Pages/default.aspx>
10. http://naas.gov.ua/news/?ELEMENT_ID=4992
11. <https://latifundist.com/kompanii/259-bunge-ukraina>
12. <https://latifundist.com/kompanii/803-cofco-agri-ukraine>
13. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1981-19>
14. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>
15. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-14>
16. <https://www.samsung.com/ua/aboutsamsung/careers/srk/>
17. <https://www.netcracker.com/customers/communications/turkcell-selects-nec-and-netcracker's-oss-to-improve-business-agility.html>
18. <https://www.ericsson.com/se/en/about-us/ukraine>
19. Наукова та інноваційна діяльність України, 2015 рік [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – С. 131. – Режим доступу : http://www.cisstat.com/innovation/Ukraine_publication_01.pdf
20. Наукова та інноваційна діяльність України, 2017 рік [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – С. 14. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf

References

1. Gernego Yu.A. Innovacionnyj potencial ekonomiki Ukrainy / Yuliya Aleksandrovna Gernego // Traektoriya Nauki. – 2016. – № 2(7).
2. Balaeva A. Sfera uslug v mirovoj ekonomike / A. Balaeva, M. Predvoditeleva // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya. – 2010. – № 3. – S. 23–28.
3. <https://dtek.com/media-center/press/innovatsionnaya-energetika-avtorskaya-kolonka-ivana-lysenko-energetika-poslezavtra/>
4. https://hub.kyivstar.ua/digital-entrepreneurship-in-ukraine?_ga=2.151379705.1392314492.1557136860-1586768427.1557136860
5. <https://www.ukrinform.ru/rubric-technology/2384191-v-ukraine-sozhdut-centry-po-razvitiu-tehnologij-i-innovacij.html>
6. <https://ucci.org.ua/international-projects/ievropieis-ka-mieriezha-pidpriemstv-european-enterprise-network-eeen>
7. <http://www.iop.kiev.ua/~een/>
8. <https://www.economist.com/news/science-and-technology/21699898-fraud.bureaucracy-and-obsession-quantity-over-quality-still-hold-chinese>
9. <http://www.nas.gov.ua/UA/About/Pages/default.aspx>
10. http://naas.gov.ua/news/?ELEMENT_ID=4992
11. <https://latifundist.com/kompanii/259-bunge-ukraina>
12. <https://latifundist.com/kompanii/803-cofco-agri-ukraine>
13. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1981-19>
14. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/848-19>
15. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/991-14>
16. <https://www.samsung.com/ua/aboutsamsung/careers/srk/>
17. <https://www.netcracker.com/customers/communications/turkcell-selects-nec-and-netcracker's-oss-to-improve-business-agility.html>
18. <https://www.ericsson.com/se/en/about-us/ukraine>
19. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy, 2015 rik [Elektronnyi resurs] / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – S. 131. – Rezhym dostupu : http://www.cisstat.com/innovation/Ukraine_publication_01.pdf
20. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy, 2017 rik [Elektronnyi resurs] / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – S. 14. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/09/zb_nauka_2017.pdf

Рецензія/Peer review : 11.06.2019

Надрукована/Printed : 05.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Журба І. Є.

УДК 658.1:005.336.4

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-112-115

КУКЛІНОВА Т. В.

Одеський національний економічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФІНАНСОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Метою статті є актуальні теоретичні та практичні питання ефективності фінансового стимулювання малого та середнього бізнесу. Було визначено ключові аспекти та напрямки цього процесу завдяки детальному аналізу проблем, основних тенденцій та особливостей. Розкрито його соціально-економічну роль. У статті надано огляд та опис структурно-функціональних елементів ефективного фінансового стимулювання малого та середнього бізнесу з метою активізації їх внутрішніх можливостей для формування науково-методичного підходу. Досліджено напрямки фінансування малого та середнього бізнесу міжнародними організаціями та комерційними банками, позначено місце в їх розвитку. Визначено комплексну характеристику його особливостей. Доведено потребу у перспективних напрямках розвитку малого та середнього бізнесу та впровадження їх інноваційної складової.

Ключові слова: малі і середні підприємства, розвиток підприємства, стимулювання, сталий розвиток.

KUKLINOVA T.

Odessa National Economic University

EFFECTIVENESS OF FINANCIAL INCENTIVES FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

Provision of conditions small and medium-sized businesses financing is being analysed in the presented work. Subject of the study is theoretical and methodological aspects of their competitiveness factors in the crisis conditions. Purpose of the study is identification factors of small and medium-sized businesses financing, development practical recommendations. The study deals with essential and urgent problems of the specific activity of small and medium-sized enterprises. The specificity of small and medium-sized businesses analysed in Ukraine. Advantages and disadvantages of separate directions of stimulation of their development is being analysed. The problems and the specificity their protection analysed in the article. Scientific abstraction method, analysis and synthesis method, comparative analysis method, content analysis of scientific publications applied in the study. This paper shows effectiveness of small and medium-sized businesses financing. The thought analysis of the main tendencies of activity of small and medium-sized enterprises made it possible to suggest means of effective stimulation of them. This paper shows effectiveness of international loans. Results of the study can be used in the activity of small and medium-sized enterprises, entrepreneurs, public authorities, banks, international institutions and future studies. The main ways of reducing small and medium-sized businesses financing were suggested. Creation of the mechanism basis of its financing was defined. The capability of using the tools researched for estimation of efficiency, determine its key factors and reveal the full reserves of inputs reduction and potential growth efficiency for small and medium-sized enterprises and entrepreneurs. An effective mechanism basis of rational distribution of limited investments on medium-sized enterprises, entrepreneurs are proposed in the manuscript.

Key words: development of enterprise, efficiency, small and middle-sized enterprises.

Вступ. Малий та середній бізнес (далі МСБ) є джерелом податкових надходжень, що формують суттєву частку бюджету, а також сприяють залученню фінансових коштів населення. Його фінансування грає велику роль у процесі формування сприятливого клімату для його розвитку, демократизації суспільства, пом'якшення соціальної напруги, забезпечує самозайнятість населення, сприяє активізації процесів нагромадження капіталів.

Актуальність проблеми дослідження даної статті пояснюється тим, що, незважаючи на інтерес сучасної економічної науки до проблем фінансування МСБ питання формування оптимальної з точки зору економічної доцільності та стимулювання підприємницького процесу моделі фінансування його суб'єктів залишаються відкритими.

Метою даного дослідження є аналіз існуючого порядку фінансування МСБ, виявлення його переваг і недоліків і розробка рекомендацій з вдосконалення і реформування моделі фінансування суб'єктів МСБ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика плеяда науковців розглядають питання оцінювання рівня фінансування МСБ на рівні регіону або держави, зокрема питання розглядаються в роботах таких вчених, як З. С. Варналія, В. М. Гриньової, О. В. Кужель, І.М. Танасюк та інших. Дослідження робіт [1–6] щодо питань фінансування МСБ показало, що вони зачіпають деякі їх аспекти, але увагу варто відвести цьому питанню в умовах глобалізації та загострення кризових явищ.

Метою дослідження є аналіз структурно-функціональних елементів фінансування МСБ у системі управління їх розвитком.

Виклад основного матеріалу дослідження. До проблем ведення бізнесу можна віднести низьку доступність і високі ставки кредитів, високі ставки податків. Проблеми з нестачею фінансування для розвитку бізнесу актуальні для МСБ, перш за все, для малих підприємств. Також це є найбільш поширеною проблемою, яка стримує вихід підприємств на зарубіжні ринки.

В Україні кількість малих та середніх підприємств станом на 01.01.2017 становила 305 897 одиниць – 99,9% від загальної кількості підприємств. При цьому мікропідприємства формували 80,8% від

загальної кількості компаній, малі – 14,2%, а середні підприємства – 4,9%. Після прийняття змін до закону "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" до грудня 2016 року (згідно з якими підприємства зобов'язали сплачувати єдиний соціальний внесок навіть за відсутності прибутку), почалося масове закриття неактивних ФОП, що тривало до кінця березня 2017 року. В результаті станом на 26.07.2017 кількість працюючих ФОП становить 1764853. Наведені дані свідчать про те, що кількість приватних підприємців і невеликих компаній в Україні досить велика. Питома вага обсягів реалізації продукції суб'єктів МСБ і доданої вартості МСП також можна порівняти з європейськими країнами. За результатами 2016 року, обсяги реалізації продукції МСБ сформували 61,6% від загального обсягу. На середні підприємства припадає 41,9% обсягів від реалізації, на малі – 12,8%, а на мікропідприємства – 6,9%. Відмінність від країн ЄС спостерігається тільки в розподілі доданої вартості за розміром підприємств МСБ. Так, в ЄС мікропідприємства виробляють більше 20% доданої вартості, а малі і середні – близько 18%. В Україні ж основну частину доданої вартості (41,2%) формують середні підприємства. На малі доводиться 10,9%, а на мікрокомпанії – лише 4,8%, що свідчить про низьку ефективність роботи мікропідприємств. Крім того, істотна частка суб'єктів малого та середнього бізнесу спеціалізується на торгівлі (60% ФОП і 27% підприємств). На сільському і рибному господарстві спеціалізуються 14,7% підприємств МСБ, а в промисловості працюють всього 12,7% невеликих компаній [7].

Основним напрямком стимулювання розвитку МСБ є фінансово-кредитний. Для фінансування програм стимулювання розвитку МСБ залучаються кошти міжнародних фінансових організацій: Європейської Комісії, Міжнародної фінансової корпорації, Агентства США з міжнародного розвитку, фонду "Євразія", Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР), Європейського інвестиційного банку (ЄІБ), Європейського інвестиційного фонду, Німецького банку розвитку (KfW), Німецько-українського фонду (НУФ) та інших організацій. На даний момент в Україні діє близько 20 програм міжнародних фінансових організацій, спрямованих на фінансування розвитку МСБ.

Українські підприємства можуть цілком успішно подавати заявки на програми, що стосуються науково-дослідних робіт, інновацій, енергетики та захисту навколишнього середовища, створення економіки і суспільства, розумного використання природних ресурсів. Так, Фонд "Євразія" працює за підтримки Агентства США з міжнародного розвитку та інших донорів. Програма Horizon 2020 – програма досліджень та інновацій, яка надає додаткове фінансування на дослідницькі та інноваційні проекти. Перевага віддається проектам у сфері IT, біотехнологій, а також проектам, спрямованим на економію ресурсів і сировини. Грант на реалізацію інноваційного start-up-проекту можна отримати і в Американській інвестиційній компанії Western NIS Enterprise Fund (WNISEF). Крім того, WNISEF видає кредити під низьку процентну ставку малим підприємствам, які направляють не менше 10% чистого прибутку на вирішення соціальних питань, а також тим компаніям, у яких понад 50% співробітників становлять соціально незахищені верстви населення (ветерани, інваліди, постраждали від військового конфлікту та переміщені особи).

Програми галузевого фінансування представлені в НУФ. Як основні пріоритетні напрями фігурують сільське господарство і агропромисловий комплекс, легка промисловість, торгівля, а також сфера послуг (міні-готелі, ресторани, зелений туризм). Крім того, ЄБРР і НУФ заснували спільну програму для дрібних підприємств, які, як правило, не мають можливості отримати банківське кредитування.

В рамках спільної програми ЄБРР, Міжнародної фінансової організації, Нідерландського банку розвитку та німецької інвестиційної корпорації DEG, експортно-орієнтовані компанії МСБ, що динамічно розвиваються, можуть отримати інвестування в акціонерний капітал. Вливання інвестицій в капітал також можливе в рамках спільної програми ЄБРР, KfW і ЄІБ.

Тому, крім прямої фінансової допомоги для розвитку бізнесу, існує цілий ряд міжнародних програм, спрямованих на підвищення рівня знань місцевих підприємців та працівників підприємств. Такі програми є в ЄІБ, ЄБРР, WNISEF.

Зазначимо, що COSME – програма конкурентоспроможності МСБ, що відкриває доступ до кредитів та інструментів фінансування для таких підприємств. LIFE – програма екологічних досліджень і запобігання зміні клімату, що надає гранти та інструменти додаткового фінансування на інноваційні проекти та проекти реалізації передових практик. Creative Europe – гранти на культурні та медіа-проекти. InVenture – залучає інвестиції та допомагає продати бізнес.

Термін кредитування МСБ становить переважно 3–5 років. Завдяки багатьом програмам фінансування здійснюється через місцеві банки-партнери, які самостійно виставляють ставку кредитування (міжнародними програмами задається тільки її максимальний рівень). Серед банків-партнерів Укргазбанк, Мегабанк, ПроКредит Банк, Укрексімбанк, Ощадбанк, Укрсоцбанк, Кредобанк, Міжнародний інвестиційний банк. МСБ можуть також прийняти участь у проектах з підтримки циркулярної економіки, співпраці в галузі стійкої урбанізації, рішення, пов'язані з електронною інфраструктурою, охороною здоров'я, "розумним" і "зеленим" транспортом. Варто також зазначити, що проекти, які можуть претендувати на отримання грантів, це не тільки бізнес-ідеї, але й програми, спрямовані на розвиток громад реконструкція приміської, парково-культурної території, створення навчальних закладів чи установ для розвитку молоді, розвиток зеленого туризму, сприяння працевлаштування соціально незахищених верств населення, створення додаткових робочих місць для переміщених осіб,

відновлення культурної спадщини. Підкреслимо, що конкурс на отримання грантів має досить складну процедуру, оскільки управління коштами ЄС, становлять понад 76% бюджету зазначених програм здійснюється в партнерстві з державними та регіональними органами управління і переважно з допомогою п'яти великих структурних та інвестиційних фондів: Європейського фонду регіонального розвитку (ERDF), Європейського соціального фонду (ESF), Фонду згуртування (CF), Європейського сільськогосподарського фонду розвитку сільських територій (EAFRD), Європейського фонду з морських справ і рибальства (EMFF). Прямі фінансові гранти присуджуються Європейською Комісією або її виконавчими органами на підтримку проектів або заходів, пов'язаних з політикою ЄС.

Підприємець, який очікує фінансування, повинен подати чітко розроблений план дій, у якому розписана мета і завдання проекту, будуть досягнуті завдяки проекту, та строки виконання, бюджет, бенефіціари, зацікавлені сторони проекту тощо. Такий проект повинен будуватися на стратегії підприємства і фокусуватися на певній проблемі, яку він повинен вирішити. Якщо ж мова йде про інвестиційний, а не соціальний (так званий "м'який") проект, необхідно детально описувати бюджет проекту. Відповідно до стандартів фондів, до інвестиційних проектів може належить будівництво певних об'єктів, відновлення приміщень, будівництво лікарень, проекти, пов'язані з енергозбереженням тощо. Крім того, інвестиційні проекти обов'язково повинні мати техніко-економічне обґрунтування – аналіз чи оцінку здійсненості, реалістичності виконання цього проекту в рамках обмеженого часу.

В їх рамках надається доступ до навчальних онлайн-ресурсів, фінансується створення центрів підтримки бізнесу, проведення навчальних заходів та стажувань за кордоном, надається допомога компаніям, що бажають вийти на міжнародні ринки. ЄБРР також надає фінансування на оплату послуг консультантів з планування, розвитку бізнесу, переходу до стандартів МСФЗ та впровадження інформаційних технологій.

Незважаючи на те, що міжнародне фінансування часто дешевше, ніж банківські програми, більшість програм міжнародних донорів, як і банківське фінансування, передбачає наявність прозорості та інформативної звітності. А багато компаній сегменту МСБ поки ще не мають звітності належної якості. Найчастіше це пов'язано не тільки з оптимізацією оподаткування, але і з недостатньо високим рівнем знань з ведення бізнесу і обліку.

Підприємства для реалізації проектів мають можливість залучати партнерів. У багатьох програмах проекти можуть виконуватися об'єднаннями осіб (консорціумами), що складаються принаймні з трьох партнерів з трьох різних країн-членів ЄС. Шанс на успіх також зростає, якщо проект розробляється в партнерстві з декількома солідними організаціями, тому що співпраця – один з пріоритетів сталого розвитку.

Успішний проект повинен мати потенціал бути масштабованим як мінімум на ринку Європи. Донорські гроші не даються на розвиток операційної діяльності конкретного підприємства. Грант повинен допомогти створити новий проект, який зможе істотно вплинути на досягнень цілей сталого розвитку. Так, у цьому списку цілей сталого розвитку є такі категорії, як боротьба з бідністю, забезпечення гендерної рівності, забезпечення доступу до чистої і безпечної енергії та інші. Донор очікує побачити внесок, віддачу в розвиток суспільного блага. Україна платить досить членські внески, щоб український бізнес мав можливість приєднатися до міжнародного співтовариства і, зокрема, одержувати безповоротну фінансову допомогу міжнародних донорів. Але наші підприємства не дуже активно використовують цю можливість.

Зазначимо, що багато банків розвивають напрямок кредитування МСБ. Найбільш поширені кредитні продукти: кредити на поповнення оборотних коштів і на придбання основних засобів (обладнання, нерухомість); рефінансування кредитів в інших банках; кредит під депозит; овердрафт (як бланковий, так і заставний), а також гарантії. Для аграріїв надається також послуга авалювання векселів. Максимальний термін кредитування на покупку техніки та обладнання – в основному до 5 років (в деяких банках за окремими програмами – до 7 років). Ставки за кредитами на поповнення обігових коштів і купівлю основних засобів коливаються, переважно, в діапазоні 17–19%. Більш низькі ставки зустрічаються в основному при кредитуванні у співпраці з деякими міжнародними донорами, а також у партнерських програмах з виробниками техніки. Ставки за партнерськими програмами найчастіше починаються від 10% річних, але залежать ще й від терміну кредиту і розміру власного внеску. При короткому терміні кредитування і власному внеску більше 50% за деякими програмами ставка може бути значно нижче. Найбільш поширені партнерські програми на купівлю обладнання, автомобілів і сільгосптехніки. Великий вибір таких програм є, наприклад, в Укресімбанку, Ощадбанку, Креді Агріколь Банку, Райффайзен Банку Аваль, Укргазбанку, банках «Південний» і «Глобус». Деякі банки співпрацюють з обласними адміністраціями на умовах часткової компенсації процентної ставки по кредиту. Є такі програми у Кредобанку і Приватбанку. Кредити на розвиток бізнесу надають під заставу нерухомості, але є й беззаставні програми — наприклад, у Приватбанку, Міжнародного інвестиційного банку, Райффайзен Банку Аваль. Послугу придбання майна на умовах фінансового лізингу представникам малого та середнього бізнесу готові надати Укргазбанк, Альфа-Банк, ТАСкомбанк, Кредобанк. Менш поширеним продуктом є факторинг. Його пропонують для МСБ Укрсоцбанк, ПУМБ і банк «Південний». Розвивають банки і кредитування, спрямоване на підвищення енергоефективності. Отже, банки пропонують МСБ широкий спектр фінансових продуктів і послуг, однак процентна ставка по більшості програм банківського кредитування неприйнятна. Також багатьох

представників МСБ бентежать високі вимоги до заставного майна і складність процедури оформлення документації. До того ж, не всі невеликі підприємства можуть похвалитися якісним складанням фінансової звітності, що відповідає вимогам банку. Враховуючи всі перераховані фактори, представники МСБ не завжди можуть скористатися пропозиціями банків.

Проведений аналіз показав, що оцінити обсяги виданих мікрокредитів МСБ досить проблематично: по-перше, даний ринок є молодим, ще розвивається; по-друге, деякі банки видають невеликі кредити за рахунок власних або притягнутих коштів (але не від ЄБРР і Німецько-Українського Фонду), не виділяючи їх в окрему статтю у зв'язку з відсутністю необхідності вести таку статистику; по-третє, градація, за якою позики відносять до мікрокредитів, досить "розмита". Кількість виданих мікрокредитів оцінити можна, але приблизно – лише за позиками, які банки видали по кредитних лініях [8–10].

Висновки. Програми та фонди не стали ефективними інструментами фінансового стимулювання МСБ, що пов'язано з складними умовами фінансування, у тому рахунку це також стосується і державних програм фінансування з бюджету. Виконання регіональних програм підтримки МСБ можливе за умови стабільного фінансування. Враховуючи сучасні потреби МСБ, найбільш актуальними заходами регіональних програм є заходи, спрямовані на фінансову підтримку. Іноземні країни для сприяння розвитку МСБ використовують систему пільг. Податкова встановлювати оптимальні податкові ставки, які стримують розвиток МСБ та будуть забезпечувати надходження грошових коштів до бюджету. Пільгове оподаткування є дієвими напрямком розвитку МСБ завдяки зниженню податкового навантаження й спрощеному механізму адміністрування сплати податків можуть бути створені умови для ефективного розвитку. Для підвищення вкладу МСБ в економіку України нині необхідно зосередитися на підвищенні рівня доданої вартості МСП (особливо мікропідприємств) і збільшенні кількості компаній, що займаються виробництвом, у тому числі, які впроваджують інноваційні продукти і технології.

Література

1. Лихолат С.М. Дослідження впливу державної політики на розвиток малого підприємництва в Україні / Світлана Михайлівна Лихолат // Соціально-правові студії. – 2018. – Випуск 1. – С. 167–171.
2. Солованюк С.М. Спрощена система малого бізнесу в Україні / Світлана Миколаївна Солованюк // Інтернаука : міжнародний науковий журнал». – 2017. – № 2 (24), т. 2. – С. 126–129
3. Адамська О. Антикризове управління в контексті реагування на регіональні виклики: теоретико-методологічний аспект / О. Адамська // Ефективність державного управління. – 2018. – Вип. 2 (55). – Ч. 1. – С. 30–38.
4. Танасюк І. М. Мікрокредитування як механізм ефективного стимулювання розвитку малих та середніх підприємств / І. М. Танасюк, Т. В. Куклінова // Наукові праці : науково-методичний журнал. Економічні науки. – Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2008. – Т. 89. Вип. 76. – С. 70–74.
5. Другов О. О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / О. О. Другов // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 4(9). – С. 115–120.
6. Волкова Н.І. Аналіз проблем кредитування малого та середнього бізнесу в сучасних економічних умовах / Н.І. Волкова, К.Д. Свірідова // Фінанси, облік, банки. – 2017. – № 1 (22). – С. 55–62.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [HTTP://WWW.UKRSTAT.GOV.UA/](http://www.ukrstat.gov.ua/)
8. Дикань О.В. Розвиток малого бізнесу в Україні: проблеми та шляхи забезпечення / О.В. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – № 57. – С. 58–66.
9. Обруч Г.В. Проблеми і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні / Г.В. Обруч, Б.Л. Іванюта, К.В. Журавльов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2018. – № 61. – С. 53–62.
10. Кизим М. О. Оцінка якості цільових програм державної підтримки розвитку малого бізнесу : [монографія] / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко, Н. І. Полторак. – Х. : ІНЖЕК, 2009. – 328 с.

References

1. Lykholat S.M. Doslidzhennia vplyvu derzhavnoi polityky na rozvytok maloho pidpriemnytstva v Ukraini / Svitlana Mykhailivna Lykholat // Sotsialno-pravovi studii. – 2018. – Vypusk 1. – S. 167–171.
2. Solovaniuk S.M. Sproshchena systema maloho biznesu v Ukraini / Svitlana Mykolaivna Solovaniuk // Internauka : mizhnarodnyi naukovi zhurnal». – 2017. – № 2 (24), t. 2. – S. 126–129
3. Adamska O. Antykrizove upravlinnia v konteksti reahuvannia na rehionalni vyklyky: teoretyko-metodolohichni aspekt / O. Adamska // Efektyvnist derzhavnogo upravlinnia. – 2018. – Vyp. 2 (55). – Ch. 1. – S. 30–38.
4. Tanasiuk I. M. Mikrokredytuvannia yak mekhanizm efektyvnogo stymuliuvannia rozvytku malykh ta serednikh pidpriemstv / I. M. Tanasiuk, T. V. Kuklinova // Naukovi pratsi : naukovo-metodychnyi zhurnal. Ekonomichni nauky. – Mykolaiv : Vyd-vo MDHU im. Petra Mohyly, 2008. – T. 89. Vyp. 76. – S. 70–74.
5. Druhov O. O. Analiz dzhherel finansuvannia rozvytku maloho ta serednoho biznesu v Ukraini / O. O. Druhov // Stratehichni priorytety. – 2008. – № 4(9). – S. 115–120.
6. Volkova N.I. Analiz problem kredytuvannia maloho ta serednoho biznesu v suchasnykh ekonomichnykh umovakh / N.I. Volkova, K.D. Sviridova // Finansy, oblik, banky. – 2017. – № 1 (22). – S. 55–62.
7. Ofitsiinyi sait Derzhavnogo komitetu statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Dykan O.V. Rozvytok maloho biznesu v Ukraini: problemy ta shliakhy zabezpechennia / O.V. Dykan // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. – 2017. – № 57. – S. 58–66.
9. Obruch H.V. Problemy i perspektivy rozvytku maloho ta serednoho pidpriemnytstva v Ukraini / H.V. Obruch, B.L. Ivaniuta, K.V. Zhuravlov // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. – 2018. – № 61. – S. 53–62.
10. Kyzym M. O. Otsinka yakosti tsilovykh prohram derzhavnoi pidtrymky rozvytku maloho biznesu : [monohrafiia] / M. O. Kyzym, I. Yu. Matiushenko, N. I. Poltorak. – Kh. : INZhEK, 2009. – 328 s.

Рецензія/Peer review : 17.08.2019

Надрукована/Printed : 03.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Кошелюк Г. В.

УДК 519.81:330.45

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-116-121

КУЧЕРУК О. Я., КИСІЛЬ Т. М.

Хмельницький національний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ТА ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ МЕТОДОМ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ

Вибір каналів реалізації продукції є однією з складних та багатокритеріальних проблем прийняття рішень, що потребує врахування багатьох факторів. Інтеграція декількох критеріїв, кількісних та якісних, змушує шукати найбільш ефективні інструменти для вирішення проблеми та прийняття рішення.

Метою дослідження є визначення оптимальної структури та обсягів реалізації продукції аграрними товаровиробниками за допомогою методу аналізу ієрархій. Побудовано ієрархічну модель прийняття рішень щодо оптимального вибору каналів збуту продукції садівництва. Сформовано рекомендації щодо обсягів реалізації продукції за різними каналами.

Ключові слова: реалізація продукції; ієрархічна модель; метод аналізу ієрархій.

KUCHERUK O., KYSIL T.

Khmelnytsky National University

OPTIMIZATION OF THE STRUCTURE AND VOLUMES OF REALIZATION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES' PRODUCTS BY THE ANALYTIC HIERARCHY PROCESS

Market relations pose new challenges for agricultural producers. Their essence is the need to develop the most effective system of organization and management of sales. Efficiency of the organization of sale of products is one of the prerequisites for economic efficiency of agricultural production and depends to a large extent on the directions of its realization [1]. The low efficiency of the agricultural sales system results in significant losses of agricultural producers' produce and income. The choice of sales channels is an important management decision because the turnover directly affects the revenue and thus the profit of the enterprise. The sale of products through different channels for a particular agricultural enterprise is a difficult task, both organizationally and economically. The purpose of the study is to determine the optimal structure and volume of sales of agricultural products by the method of analysis of hierarchies. The study was carried out in cooperation with the agricultural company Svarog West Group. A hierarchical model of decision making regarding the optimal choice of marketing channels for horticultural products is constructed. The preferences of company executives over the criteria and each of the alternatives by defined criteria were determined by paired comparisons on the Saati scale. The resulting pairwise matrices and normalized estimator matrices were used to obtain a global ranking, reflecting the decision makers' preferences for individual decision options. The resulting pairwise matrices and normalized estimator matrices were used to obtain a global ranking, reflecting the decision makers' preferences for individual decision options. Recommendations were made regarding the volume of sales of products through different channels.

Keywords: product sales channel, hierarchical model, Analytic Hierarchy Process.

Вступ. Ринкові взаємини ставлять перед аграрними виробниками нові завдання. Їх суть полягає в необхідності розробки найбільш результативної системи організації і управління збутом. Ефективність організації збуту продукції є однією із передумов економічної ефективності сільськогосподарського виробництва і залежить у значній мірі від напрямів її реалізації [1]. Низька ефективність системи збуту в аграрній сфері спричиняє значні втрати продукції та доходів сільськогосподарських товаровиробників.

Проблему збуту та реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами досліджували в своїх працях, зокрема, І. Абрамович, В. Андрійчук, Ю. Атаманчук, Л. Безугла, О. Варченко, І. Гришова, З. Колос, О. Красноручський, Д. Микитюк, І. Паска, П. Саблук, І. Свиноус, Л. Титова та інші.

Вибір каналів реалізації продукції є важливим управлінським рішенням, оскільки товарообіг безпосередньо впливає на виручку та відповідно на прибуток підприємства. Реалізація продукції по різних каналах для певного сільськогосподарського підприємства є важким завданням як в організаційному, так і в економічному аспектах.

Останнім часом у сільськогосподарських товаровиробників є реальна можливість самостійно обирати канали продажу вирощеної продукції, однак при цьому існує головна перепона — недостатня інформованість та обізнаність щодо ринкової маркетингової стратегії, брак навичок правильно оцінювати можливості ринку й обирати вигідні умови контрактів [2].

В багатьох сільськогосподарських підприємствах основним індикатором в прийнятті рішень щодо каналу збуту є ціни на продукцію. Але під час прийняття рішень щодо реалізації продукції важливо, окрім цін, враховувати й інші чинники, зокрема, витрати на транспортування, зберігання, адміністративні витрати та інші.

Отже, необхідне вдосконалення збутової політики сільськогосподарських підприємств, з метою оптимізації структури каналів та обсягів реалізації продукції. Зокрема, використання сучасних методів прийняття рішень.

Метою даної роботи є представлення можливостей використання методу аналізу ієрархій у визначенні оптимальної структури та обсягів реалізації продукції сільськогосподарськими товаровиробниками.

Експериментальна частина. Метод аналізу ієрархій (Analytic Hierarchy Process – AHP) нині є одним з найпопулярніших інструментів для прийняття комплексних рішень за умови багатокритеріальності. Даний метод розроблений американським вченим Томасом Сааті в 1970-х роках. Нині метод аналізу ієрархій використовують для прийняття рішень, зокрема, у таких сферах людської діяльності, як економіка та управління, політика, технології, соціальна сфера тощо. Простота та універсальність методу дозволяє застосовувати його також і в повсякденному житті.

У шістдесятих та сімдесятих роках XX століття було створено багато методів прийняття рішень окрім AHP, зокрема ELECTRE, PROMETHEE & GAIA, MACBETH, VDA. Однак жоден з цих методів не став таким популярним як метод аналізу ієрархій, який широко застосовується в наукових дослідженнях та на практиці під час прийняття рішень. Серед організацій, що використовують даний метод у прийнятті рішень, зокрема, Міністерство оборони США, IBM, British Airways, Xerox, Ford [3, 4].

Підвищення інтересу до застосування методу в різноманітних дослідженнях відбулось у 90-х роках XX століття, зокрема, з 1988 року по 2005 рік відбулось 8 міжнародних симпозіумів з AHP в різних частинах світу (1988, Tianjin (Chiny); 1991, Pittsburgh (USA); 1994, Washington D.C. (USA); 1996, Vancouver (Kanada); 1999, Kobe (Japonia); 2001, Bern (Szwajcaria); 2003, Bali (Indonezja); 2005, Hawaje (USA)) [5]. Аналіз літератури вказує на кілька сотень статей щодо використання методу AHP в різних галузях та у багатьох країнах, наприклад, у США, Туреччині, Китаї, Індії, Японії, Бразилії, Чехії, Польщі та ін. Не згадає інтерес до даного методу і нині.

Метод аналізу ієрархій призначений для прийняття багатокритеріальних рішень в умовах невизначеності вихідної інформації, заданої набором кількісних та якісних залежностей. Причинами невизначеності є неповнота знань експерта про властивості об'єктів; недостатня впевненість особи, що приймає рішення, в правильності своїх оцінок; суперечливість знань; нечіткість уявлення інформації.

Застосування методу аналізу ієрархій відбувається в декілька етапів (рис. 1), реалізація яких дозволяє одержати об'єктивні кількісні оцінки вагомості всіх елементів в структурі ієрархії, пов'язаної з поставленою проблемою [6].

Етап 1 – декомпозиція проблеми та побудова моделі проблеми у вигляді ієрархії. Метою даного етапу є детальний аналіз та опис проблеми, структурування існуючої інформації та побудова ієрархії, де перший рівень (вершина) – мета, проміжні рівні – критерії та підкритерії, за якими порівнюються елементи наступних нижчих рівнів ієрархії, найнижчий рівень – альтернативи рішення. Найбільш популярною є тривірнева ієрархія «мета – критерії – альтернативи».

Під час побудови ієрархії варто враховувати певні правила побудови ієрархій, одним з найбільш важливих є правило « 7 ± 2 » («число Міллера»). Дане правило означає, що в середньому людина не в змозі опрацювати більше 7 елементів інформації відразу, є ті, хто здатний обробляти лише 5, і лише деякі – 9. Отже, жоден рівень в ієрархічній моделі не повинен містити більше 9 елементів [3].

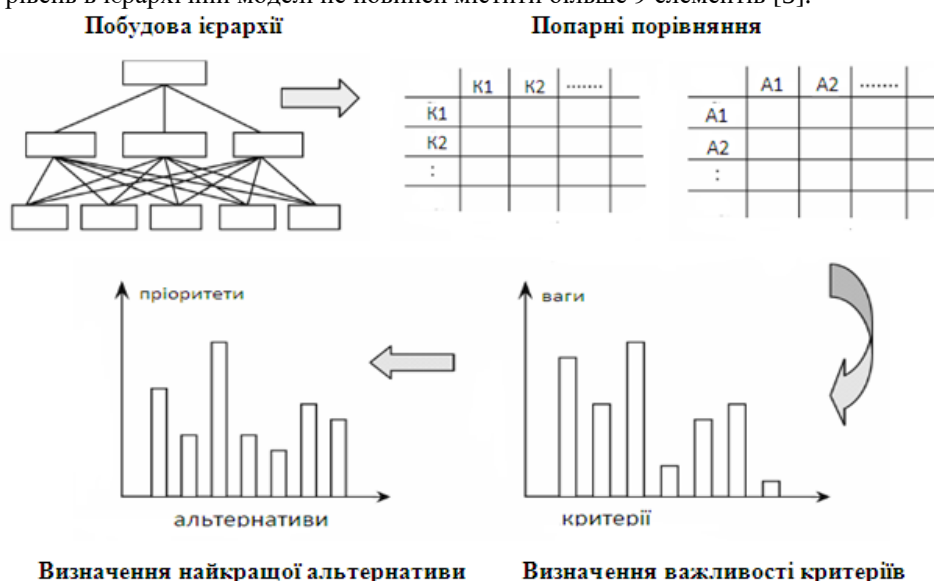


Рис. 1. Алгоритм методу аналізу ієрархій (за [7])

Етап 2 – формування матриці попарного порівняння. На даному етапі відбувається попарне порівняння елементів з нижчих рівнів ієрархії відносно елементів рівня, що безпосередньо лежить вище в ієрархії. Наприклад, в тривірневій ієрархії критерії аналізуються з точки зору мети, а альтернативи – відносно критеріїв.

Результатом таких порівнянь є відповідні матриці. Елементи матриці попарних порівнянь $A = \|a_{ij}\|$ являють собою попарні відношення важливості i -го та j -го елементів, що порівнюються, які виробляються експертом та виражаються ним в числовій формі з використанням спеціальної шкали відносної важливості (табл. 1). Для прийняття рішення може долучатись група експертів. Тоді для об'єднання оцінок суджень декількох експертів будується матриця з середніх геометричних оцінок. При цьому вважається, що судження експертів мають однаковий ступінь значущості.

Таблиця 1

Шкала відносної важливості (шкала Сааті)

Визначення переваг або важливості однієї альтернативи над іншою	Міра переваги (важливості)
Переваги немає зовсім. Рівнозначна	1
Незначна перевага. Дещо важливіша	3
Відчутна перевага. Важливіша	5
Сильна перевага. Значно важливіша	7
Абсолютна перевага. Абсолютна важливість	9
Проміжні оцінки	2, 4, 6, 8.

Матриця попарних порівнянь має наступні властивості: діагональні елементи матриці рівні 1; якщо $a_{ij} = \alpha$, то $a_{ji} = \frac{1}{\alpha}$ для будь-яких i, j [6].

Етап 3 – визначення за матрицями попарних порівнянь векторів локальних пріоритетів. Т. Сааті показав, що для того, щоб одержати пріоритети елементів, що досліджуються, по відношенню до елемента з верхнього рівня ієрархії, необхідно знайти власний вектор відповідної матриці попарних порівнянь, що відповідає її максимальному власному значенню. Даний власний вектор і буде вектором пріоритетів [6].

Методи обчислення власних характеристик матриць добре відомі. Вони досить трудомісткі та вимагають великої кількості обчислень. Існують наближені методи, розроблені для обернено-симетричних матриць, які описані, зокрема в [8]. У них спочатку наближено знаходиться власний вектор, а потім по ньому шукається наближене власне значення. Найпопулярніший спосіб визначення власного вектора – використання середнього геометричного (табл. 2). Згідно з даним способом:

1) знаходимо середнє геометричне значень кожного рядку матриці порівнянь: $a_i = \sqrt[n]{\prod_j a_{ij}}$;

2) додаємо елементи отриманого стовпця та ділимо кожен з цих елементів на отриману суму:

$$w_i = \frac{a_i}{\sum_i a_i} = \frac{\sqrt[n]{\prod_j a_{ij}}}{\sum_i \sqrt[n]{\prod_j a_{ij}}}.$$

Таблиця 2

Загальна схема визначення пріоритетів з використанням геометричного середнього для матриці порівнянь 3×3

Матриця порівнянь			Крок 1: знаходимо середнє геометричне кожного рядку	Крок 3: знаходимо вагові коефіцієнти
1	a_{12}	a_{13}	$a_1 = \sqrt[3]{1 \cdot a_{12} \cdot a_{13}}$	$w_1 = \frac{a_1}{\sum_{i=1}^3 a_i}$
a_{21}	1	a_{23}	$a_2 = \sqrt[3]{a_{21} \cdot 1 \cdot a_{23}}$	$w_2 = \frac{a_2}{\sum_{i=1}^3 a_i}$
a_{31}	a_{32}	1	$a_3 = \sqrt[3]{a_{31} \cdot a_{32} \cdot 1}$	$w_3 = \frac{a_3}{\sum_{i=1}^3 a_i}$
Крок 2: сумуємо середнє геометричне			$\sum_{i=1}^3 a_i$	$\sum_{i=1}^3 w_i = 1$

Судження експертів при проведенні попарних порівнянь повинні бути, по можливості, ідеально узгодженими. Очевидно, що домогтися повної погодженості матриці парних порівнянь при експертних оцінках об'єктів неможливо, тому необхідно перевірити ступінь погодженості отриманих оцінок. Як міру погодженості розглядають два показники:

- Індекс узгодженості (ІУ): $IU = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}$, де $\lambda_{\max}$ – максимальне власне значення матриці A , n – порядок матриці. Наближене власне значення $\lambda_{\max}$ знаходиться наступним чином: для кожного стовпця матриці A знаходимо суму його елементів: $b_j = \sum_i a_{ij}$, після чого знаходимо скалярний добуток векторів $w = (w_1, \dots, w_n)$ та $b = (b_1, \dots, b_n)$, який і дає значення $\lambda_{\max}$, тобто $\lambda_{\max} = b_1 w_1 + b_2 w_2 + \dots + b_n w_n$.
- Відношення узгодженості (ВУ): $BV = \frac{IU}{BI}$, де BI – випадковий індекс, що визначається за таблицею (табл. 3). Якщо значення BV менше ніж 0,1, то ступінь узгодженості вважається прийнятним [9].

Таблиця 3

Значення випадкового індексу													
порядок матриці	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
BI	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49	1,51	1,54	1,56	1,57	1,59

Етап 4 – визначення найкращої альтернативи. За результатами третього етапу будується матриця локальних пріоритетів $V = (v_{ij})$, $i = \overline{1, m}$, $j = \overline{1, n}$, стовпцями якої є вектори пріоритетів альтернатив за кожним критерієм. Вектор глобальних пріоритетів визначається як добуток матриці локальних пріоритетів альтернатив і вектора локальних пріоритетів критеріїв.

Корпорація «Сварог Вест Груп» є аграрною компанією, що об'єднує підприємства, які розташовані в Хмельницькій, Чернівецькій та Житомирській областях і працюють у всіх сферах сільського господарства. Одним з напрямків діяльності корпорації є садівництво. Площа садів складає 505 га, 85% яких займають яблуневі сади. Збут продукції – один з найбільш важливих аспектів діяльності аграрної компанії. Від збутової діяльності залежить організація виробництва, його матеріально-технічне забезпечення; обсяг збуту визначає величину доходів, прибутку, рівень рентабельності, розмір і джерела інвестиції на оновлення і розширення виробництва.

Система збуту характеризується комбінацією каналів збуту. Найважливішою частиною збутової діяльності є обґрунтування найбільш ефективних каналів реалізації продукції. За співпраці з представниками компанії було визначено три основних канали збуту яблук: експорт, внутрішній ринок (торгівельна біржа), фруктосховища. Для визначення оптимальної структури та обсягів реалізації продукції за зазначеними каналами було визначено наступні критерії:

- K_1 – кошти на транспортування;
- K_2 – кошти на упаковку;
- K_3 – фінансові ризики;
- K_4 – ціна на фрукти (середня пропозиція);
- K_5 – вимоги до якості;
- K_6 – обсяги проданих фруктів за один раз;
- K_7 – додаткові витрати.

Ієрархічне представлення досліджуваної проблеми зображено на рис. 2.

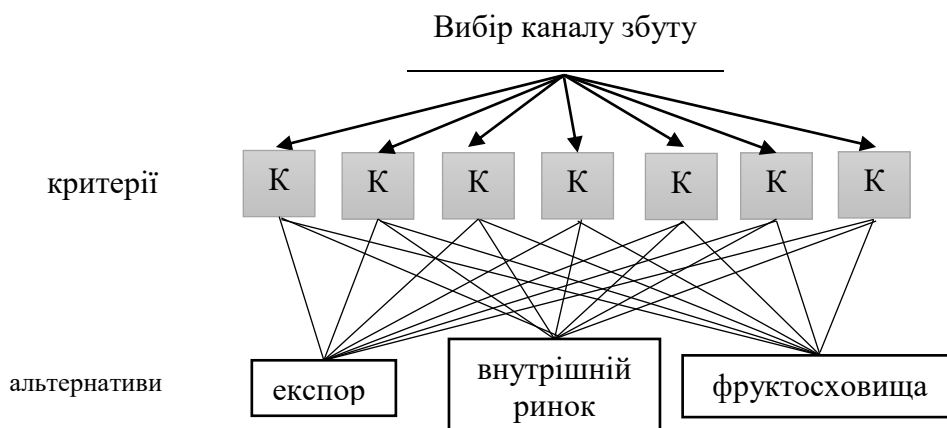


Рис. 2. Ієрархічна модель вибору СКМ

Побудова матриць попарних порівнянь та визначення за одержаними матрицями векторів локальних пріоритетів, а також перевірка узгодженості матриць здійснювалась з використанням програмного продукту AHP Priority Calculator (https://bpmmsg.com/academic/ahp_calc.php). Наприклад, матриця попарних порівнянь критеріїв та вектор їх пріоритетів представлено на рис. 3.

	1	2	3	4	5	6	7
1	1	3.00	0.50	0.17	0.33	0.20	6.00
2	0.33	1	0.33	0.20	0.17	0.20	6.00
3	2.00	3.00	1	0.17	0.33	0.33	7.00
4	6.00	5.00	6.00	1	2.00	3.00	9.00
5	3.00	6.00	3.00	0.50	1	2.00	9.00
6	5.00	5.00	3.00	0.33	0.50	1	7.00
7	0.17	0.17	0.14	0.11	0.11	0.14	1

Cat		Priority	Rank
1	кошти на транспортування	7.1%	5
2	кошти на упаковку	4.7%	6
3	фінансові ризики	9.2%	4
4	ціна на фрукти	36.0%	1
5	вимоги до якості	22.5%	2
6	обсяги проданих фруктів за один раз	18.6%	3
7	додаткові витрати	1.9%	7

$$\lambda_{\max} = 7,639; BV = 0,0807$$

Рис. 3. Матриця попарних порівнянь критеріїв та вектор пріоритетів

Результати попарних порівнянь альтернатив за всіма критеріями, а саме їх локальні пріоритети подано в таблиці 4.

Таблиця 4

Локальні пріоритети альтернатив

	K ₁	K ₂	K ₃	K ₄	K ₅	K ₆	K ₇
експорт	0,089	0,089	0,084	0,655	0,122	0,582	0,271
внутрішній ринок	0,588	0,559	0,705	0,095	0,648	0,109	0,644
фруктосховища	0,323	0,352	0,211	0,25	0,23	0,309	0,085

Аналіз таблиці 4 показує, що за більшістю критеріїв перевагу має альтернатива «внутрішній ринок», проте за критеріями «ціна на фрукти» та «обсяги проданих фруктів за один раз» значну перевагу має альтернатива «експорт». Графічне порівняння локальних пріоритетів досліджуваних альтернатив представлено на рис. 4.

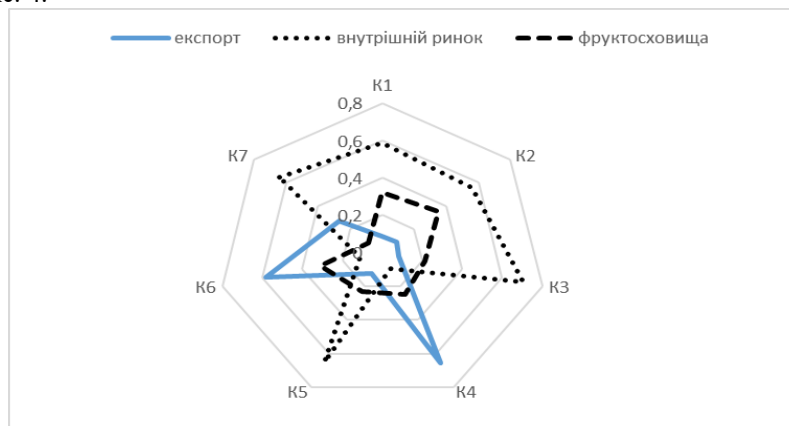


Рис. 4. Діаграма локальних пріоритетів

Вектор глобальних пріоритетів визначаємо як добуток матриці локальних пріоритетів альтернатив та вектора пріоритетів критеріїв:

$$\begin{pmatrix} 0,089 & 0,089 & 0,084 & 0,655 & 0,122 & 0,582 & 0,271 \\ 0,588 & 0,559 & 0,705 & 0,095 & 0,648 & 0,109 & 0,644 \\ 0,323 & 0,352 & 0,211 & 0,250 & 0,230 & 0,309 & 0,085 \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} 0,071 \\ 0,047 \\ 0,092 \\ 0,360 \\ 0,225 \\ 0,186 \\ 0,019 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,3949 \\ 0,3454 \\ 0,2597 \end{pmatrix}$$

Таким чином, вектор глобальних пріоритетів: $W = (0,3949; 0,3454; 0,2597)$.

Отже, найкращою альтернативою є «експорт» (0,3949), наступною є «внутрішній ринок» (0,3454) та «фруктосховища» (0,2597) (рис. 5).

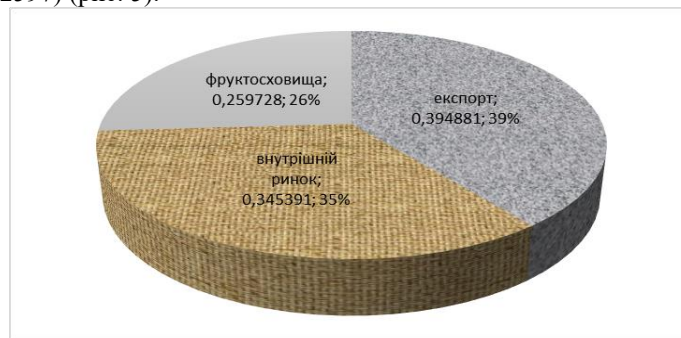


Рис. 5. Діаграма глобальних пріоритетів

Очевидно, що агрофірма не використовує лише один канал збуту продукції. Тому результати використання методу аналізу ієрархій варто розглядати як рекомендації щодо обсягів реалізації продукції за різними каналами. Так, за результатами дослідження 39% продукції варто відправити для реалізації на експорт, 35% продукції реалізовувати на внутрішньому ринку та 26% відправити на зберігання до фруктосховищ та реалізацію в більш пізні терміни.

Висновки

В умовах ринкових відносин для аграрних товаровиробників одним з найбільш важливих стає питання збуту сільськогосподарської продукції. Для успішної роботи компанії її керівники та аналітики повинні правильно оцінювати тенденції ринку та використовувати сучасні методи прийняття рішень в своїй діяльності. В статті продемонстровано можливість використання методу аналізу ієрархій для прийняття рішень у визначенні оптимальної структури та обсягів реалізації продукції. Перевагами методу аналізу ієрархій є гнучкість, простота використання, можливість використовувати критерії як кількісні, так і якісні.

Література

1. Колос З. В. Проблеми збутової діяльності сільськогосподарських підприємств / З. В. Колос // Агросвіт. – 2016. – № 10. – С. 8–11.
2. Варченко О. М. Методологічні підходи до оцінки збуту продукції сільськогосподарськими товаровиробниками / О. М. Варченко, І. В. Свиноус, Д. М. Микитюк // Вісник аграрної науки. – Серпень 2013 р. – С. 66–69.
3. Anna Prusak, Jacek Strojny, Piotr Stefanow Analityczny proces hierarchiczny (AHP) naskróty – kluczowe pojęcia i literature. Humanities and Social Sciences. vol. XIX, 21 (4/2014). P. 179–192.
4. Raghu Nandan Sengupta, Apama Gupta Decision Sciences: Theory and Practice. CRC Press, 2017. 998 p.
5. Wiktor Adamus, Anna Gręda Wspomaganie decyzji wielokryterialnych w rozwiązywaniu wybranych problemów organizacyjnych i menedżerskich. Operations Research and Decisions. 2005. Nr 2. P. 5–36.
6. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Томас Саати. – М.: Радио и связь, 1993. – 320 с.
7. Tulecki A., Król S. Modele decyzyjne z wykorzystaniem metody Analytic Hierarchy Process (AHP) w obszarze transportu. Problemy eksploatacji. 2007. № 2. P. 171–179.
8. Дубровин В. И. Многокритериальная оптимизация технологического процесса с использованием метода анализа иерархий / В. И. Дубровин, Н. А. Миронова, В. А. Конопля // Радиоэлектроника. Информатика. Управление. – 2005. – № 2. – С. 47–53.
9. Катренко А. В. Оцінювання невизначеностей та аналіз на чутливість в методі аналітичної ієрархії (MAI) / А. В. Катренко, І. В. Савка // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 610 (Інформаційні моделі та мережі). – С. 148–158.

References

1. Kolos Z. V. Problemy zbutovoi diialnosti silskohospodarskykh pidpriemstv / Z. V. Kolos // Ahrosvit. – 2016. – № 10. – S. 8–11.
2. Varchenko O. M. Metodolohichni pidkhody do otsinky zbutu produktii silskohospodarskymy tovarovyrobnykamy / O. M. Varchenko, I. V. Svynous, D. M. Mykytiuk // Visnyk aharnoi nauky. – Serpen 2013 r. – S. 66–69.
3. Anna Prusak, Jacek Strojny, Piotr Stefanow Analityczny proces hierarchiczny (AHP) naskróty – kluczowe pojęcia i literature. Humanities and Social Sciences. vol. XIX, 21 (4/2014). R. 179–192.
4. Raghu Nandan Sengupta, Apama Gupta Decision Sciences: Theory and Practice. CRC Press, 2017. 998 r.
5. Wiktor Adamus, Anna Gręda Wspomaganie decyzji wielokryterialnych w rozwiązywaniu wybranych problemów organizacyjnych i menedżerskich. Operations Research and Decisions. 2005. Nr 2. R. 5–36.
6. Saaty T. Pryniatyte reshenyi. Metod analiza yerarkhyi / Tomas Saaty. – M.: Radyo y sviaz, 1993. – 320 s.
7. Tulecki A., Król S. Modele decyzyjne z wykorzystaniem metody Analytic Hierarchy Process (AHP) w obszarze transportu. Problemy eksploatacji. 2007. № 2. R. 171–179.
8. Dubrovin V. I. Mnogokriterialnaya optimizaciya tehnologicheskogo processa s ispolzovaniem metoda analiza ierarhij / V. I. Dubrovin, N. A. Mironova, V. A. Konoplya // Radioelektronika. Informatika. Upravlinnya. – 2005. – № 2. – S. 47–53.
9. Katrenko A. V. Otsiniuvannia nevyznachenostei ta analiz na chutlyvist v metodi analitychnoi iierarkhii (MAI) / A. V. Katrenko, I. V. Savka // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika». – 2008. – № 610 (Informatsiini modeli ta merezhi). – S. 148–158.

Рецензія / Peer review : 17.07.2019

Надрукована / Printed : 06.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Григорук П. М.

УДК 338.488.2:640.4

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-122-128

ЛЕВИЦЬКА І. В.

Національний університет біоресурсів та природокористування

ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ПОСЛУГ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено, що в основі підвищення ефективності продажу послуг готельним підприємствам є система формування попиту та стимулювання збуту, тобто вся сукупність заходів, які направлені на просування готельних послуг. В основі вибору ефективної політики розподілення лежить система управління попитом готельних послуг, яка, в першу чергу, повинна забезпечити високий рівень та швидкість проникнення на ринок готельних послуг. Необхідно поєднувати горизонтальні та вертикальні системи збуту готельних послуг. Розроблено схему системи управління збутом готельних послуг. Пропонується методика розробки каналів збуту, яка включає першочергові встановлення збутового каналу та не обов'язково орієнтується на отримання максимального прибутку. Проаналізовано вплив різних каналів збуту на господарсько-фінансову діяльність за даними готелю "Україна" у місті Київ. Визначено, що вартість отримання електронної заявки на розміщення в готелі через традиційні системи бронювання може досягати до 16 доларів. Витрати на отримання заявок через Інтернет набагато менші, і в даному випадку не потрібно платити комісію туристичному агенту. Вартість бронювання через мережу Інтернет виявилась на 14% меншою, ніж аналогічні бронювання через GDS. Встановлено недоліки технології взаємодії туристичного оператора та туристичного агента. Проаналізовано структуру рекламних витрат в Україні за 2018 рік. Визначено, що основними засобами реклами є реклама в ЗМІ, частка якої складає 59,1% рекламних витрат. Запропоновано технологію застосування системи формування попиту та стимулювання збуту в готельному бізнесі, яка ґрунтується на попиті українських готелів, а також методиці оцінки проведених заходів.

Ключові слова: готельний бізнес, туристичні підприємства, попит, канали збуту, стимулювання збуту, маркетингові комунікації, реклама, Інтернет, бронювання.

LEVYTSKA I.

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

FORMATION OF REQUEST AND STIMULATION OF THE BUSINESS ACCOUNTING SERVICES OF HOTEL BUSINESSES

It is determined that the basis of increasing the efficiency of sales of services to hotel enterprises is the system of formation of demand and sales promotion, that is, the whole set of measures aimed at promoting hotel services. The basis for choosing an effective distribution policy lies in the demand management system for hotel services, which, in the first place, should ensure a high level and speed of entry into the hotel services market. It is necessary to combine the horizontal and vertical sales systems of hotel services. The scheme of sales management system for hotel services is developed. The method of development of sales channels is proposed, which includes the first installment of the sales channel and not necessarily focused on obtaining the maximum profit. The influence of different sales channels on economic and financial activity according to the hotel "Ukraine" in Kyiv is analysed. It is determined that the cost of receiving an electronic application for accommodation in the hotel through traditional booking systems can reach up to \$ 16. The cost of receiving applications through the Internet is much lower, and in this case, there is no need to pay a commission to a travel agent. The cost of booking via the Internet was 14% less than similar reservations via GDS. The disadvantages of the technology of interaction between a tourist operator and a travel agent are established. The structure of advertising costs in Ukraine for 2018 is analysed. It is determined that the main means of advertising are: advertising in the media, which accounts for 59.1% of advertising costs. The technology of application of the demand formation and sales promotion system in the hotel business, based on the demand of Ukrainian hotels, as well as the methodology for evaluating the implemented events, is offered.

Key words: hotel business, tourism enterprises, demand, sales channels, sales promotion, marketing communications, advertising, Internet, booking.

Постановка проблеми. Прагнення до розвитку бізнесу стає повсякденною турботою для більшості учасників ринку готельних послуг. Щоб утримати конкурентну боротьбу та розширити свої потужності, готельним підприємствам необхідні засоби: дохід та прибуток. Тому зростає необхідність до використання ефективних методів управління готелями, які дозволяли б досягти високих результатів та створити конкурентні переваги.

В сучасному світі запорукою досягненню успіху підприємства є визначення потреб цільових ринків та забезпечення бажаного задоволення споживачів більш ефективними методами, ніж конкуренти. Тому посилюється значення формування оптимальної системи управління попитом та стимулювання збуту послуг готельних підприємств, що дозволяють більш ефективно діяти із зовнішнім середовищем, вірно розподіляти необхідні ресурси та направляти роботу працівників таким чином, щоб максимально задовольнити потреби клієнтів та досягти цілей організації з більшою ефективністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань формування попиту та стимулювання збуту послуг готельних підприємств займалися багато зарубіжних та вітчизняних авторів, таких як Вуйченко М.А. [1], Поворознюк І.М. [1], Дадікян В.Ю. [2], Джинджоян В.В. [3], Євтушенко О.В. [4], Височан О.С. [2], Єгупова І.М. [5], Михайлюк О.Л. [6], Пилипчук В.П. [7], Котлер Ф. [3], Данніков О.В. [7], Кирилова О.В. [7], Романенко О.О. [8, 9], Яворська О.Г. [9], Портер М. [2], Сагалакова Н.О. [10] та ін.

Виділення невіршених частин загальної проблеми. Досить мало було приділено уваги дослідженням найбільш ефективних стратегій стимулювання збуту та формування попиту на послуги саме готельних підприємств.

Формування цілей статті. Мета дослідження полягає у визначенні найбільш ефективних шляхів формування попиту та стимулювання збуту послуг готельних підприємств.

Для досягнення мети необхідно виконати такі завдання: визначити основні проблеми, які впливають на формування попиту та стимулювання збуту послуг готельних підприємств; визначити канали збуту готельних послуг; проаналізувати маркетингові стратегії збутової політики у готельному бізнесі; розробити найбільш ефективні методи збуту готельних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Послуга у закладах готельного господарства ще не являється товаром в повному обсязі, тому для того, щоб вона стала товаром, необхідно доставити її на ринок та запропонувати покупцю. У зв'язку з цим, за циклом виробництва йде збутова політика, яка пов'язує виробничу, фінансову, організаційно-управлінську можливості підприємства з попитом, його розміри, динаміку та структуру на цільовому ринку. Збутова політика закладів готельного господарства повинна максимальним чином задовольняти потреби споживачів та одночасно враховувати конкуренцію на ринку.

Для того, щоб готельному підприємству зменшити витрати на надання послуг та підтримання низьких цін, а посереднику збільшити свою ціну, щоб покрити вартість своїх витрат, необхідно передати частину функцій продажу посереднику. Щоб підтримати низький рівень витрат при збуті послуг, дані функції повинні бути покладені на тих учасників каналу збуту, які зможуть виконувати їх найбільш ефективно. Для прикладу: більшість готелів та авіакомпаній пропонують клієнтам користуватися послугами туристичних агентств. Для цього працівники готелів та авіакомпаній відповідають на запитання та ведуть з клієнтами рекламно-інформаційну роботу, приймають оплату, виписують ваучери та білети, а коли у потенційних туристів змінюються плани, змінюють період поїздок та переоформлюють туристичні документи. Вдале місце розташування більшості туристичних фірм дозволяють їм краще контактувати зі своїми клієнтами. Але також потрібно розглянути те, що повна організація збуту готельних номерів та авіабілетів безпосередньо клієнтам та пасажиром була б затратним та економічно не вигідним для готелів та авіакомпаній.

Для того, щоб знайти найкоротший шлях до споживача та значно зменшити витрати на збут готельних послуг, зробити дані послуги більш конкурентоспроможними на туристичному ринку, необхідно розробити раціональну стратегію доведення даних послуг до потенційного споживача. Невдало сформована та продумана стратегія логістики може спровокувати те, що послуга, яка матиме конкурентні переваги до моменту виходу на ринок, стане не конкурентоспроможною на ринку споживача [1, с. 86].

В основі вибору ефективної політики розподілення лежить система управління збутом готельних послуг (рис. 1).

Суть стратегії вибору каналу розподілення полягає в тому, що готельні підприємства можуть застосовувати систему збуту безпосередньо споживачу, що називається горизонтальним каналом нульового рівня, або здійснювати це через посередників – вертикальний багаторівневий канал.

Заклади готельного господарства, які вибирають той чи інший канал збуту, як правило, не використовують лише один варіант. Тому власний горизонтальний канал збуту застосовується корпоративними готельними мережами разом з іншими каналами збуту.



Рис. 1. Система управління збутом готельних послуг

Джерело: розроблено автором з використанням [1, с.85]

Закладам готельного господарства необхідно використовувати незалежних посередників, тому потрібне планування розподілення, що трактується як процес створення на плановій основі управлінської вертикально інтегрованої маркетингової системи, яка враховує потреби виробника, дистриб'юторів, забезпечуючи їх стабільними замовленнями [2, с.146].

Враховуючи все вище викладене, в рамках служби маркетингу повинен бути створений відділ зі збуту готельних послуг.

Починаючи організацію розподілення, закладам готельного господарства необхідно врахувати те, що вони повинні мати достатньо високий рівень прибутку, для того, щоб покрити необхідні витрати з виплати комісійної винагороди посередникам, а також використовувати вертикальні маркетингові системи збуту з чітко визначеною структурою споживачів.

При виборі каналу збуту закладу готельного господарства пропонується використовувати методику, яка наведена на рис. 2.

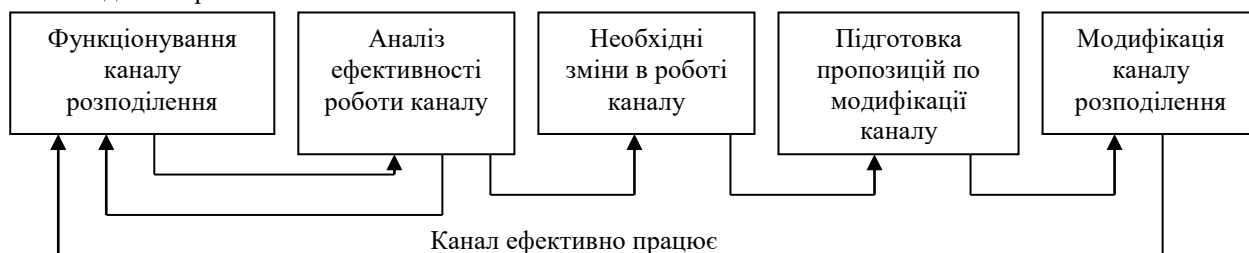


Рис. 2. Схема процесу модифікації каналів розподілення та збуту

Джерело: розроблено автором з використанням [3, с.41]

Відповідно до схеми процесу модифікації каналів розподілення та збуту, необхідно для початку розробити ті канали збуту, які не обов'язково будуть орієнтуватися на отримання максимального прибутку. Далі необхідно проаналізувати ефективність роботи даного каналу збуту та, у разі потреби, виконати потрібні зміни з покращення його роботи [3, с.42].

Для досягнення високого рівня прибутку як довгострокової перспективи необхідно, щоб на початковій стадії збут готельних послуг відбувався по тому каналу збуту, який, в першу чергу, забезпечує високий рівень та швидкість проникнення на ринок.

В процесі освоєння ринку готельних послуг, максимальний рівень прибутку досягається переключенням на інший канал збуту, який краще пристосований для обслуговування уже завойованої частини ринку при більш низьких витратах. На початковому етапі закладу готельного господарства потрібно працювати з туристичними фірмами та організаціями, які працюють з малою кількістю не конкуруючих готелів. З часом дані заклади можуть переходити до приваблення оптових туристичних фірм, що, в свою чергу, пропонують більші об'єми реалізації послуг на туристичному ринку.

Ринок сфери обслуговування постійно змінюється: з'являються нові послуги, міняються потреби споживачів, тому кожне готельне підприємство повинне постійно контролювати це та періодично проводити аналіз функціонування своїх каналів збуту та періодично здійснювати їх модифікацію.

В процесі аналізу захоплення ринку визначається, який відсоток захоплення ринку досягнутий на даний момент, яка його динаміка і чи відповідає вона стратегії готельного підприємства [4, с.168]. Потрібно періодично аналізувати витрати на розподілення готельних послуг за каналами збуту, при цьому порівнюючи їх з результатами продажу даних послуг.

Важливим також для функціонування закладу готельного господарства в умовах ринку є ефективний зворотній зв'язок. Готелі, що працювали в умовах соціальної економіки, виявляли байдужість до потреб споживачів та були неспроможними реагувати на зміни зовнішнього середовища. Тому сучасне готельне підприємство, в ринковій економіці, не може працювати без хорошого зворотного зв'язку [5, с.112].

Канали розподілення готельних послуг охоплюють різні види збутової діяльності. Вплив різних каналів збуту на господарсько-фінансову діяльність можна простежити за даними готелю "Україна" у місті Київ (табл. 1).

Таблиця 1

Канали збуту номерів в готелі "Україна"

№ з/п	Назва збутового каналу завантаження готельних номерів	Частка, %
1	Прямий продаж	10
2	Агентський продаж через туристичні фірми	20
3	Корпоративний продаж	15
4	Електронне бронювання, в т.ч. через:	55
	- глобальні дистриб'юторські системи;	15
	- корпоративні дистриб'юторські системи;	20
	- готельні провайдери;	15
	- Інтернет	5

Джерело: розроблено автором з використанням [4, с.168]

Прямий продаж послуг здійснюється закладами готельного господарства безпосередньо споживачам, минаючи при цьому посередників. Бронювання надходить від фізичних осіб, чи організацій. В даний вид збуту можна включити також продаж номерів споживачам, які звертаються за розміщенням в готелі без попереднього бронювання. Хоча такі мешканці і не потребують знижок, вони є цінними клієнтами і їм завжди надається особлива увага. В деяких готелях встановлюються спеціальні умови проживання, які

можна назвати для "ветеранів". Даним клієнтам видаються почесні дипломи і кожний їх приїзд супроводжується відповідними заходами.

На практиці частка бронювання складає не менше 10–15% і є досить вигідною для готелів, оскільки економляться зарезервовані витрати по комісійній винагороді посереднику [6, с.123].

Агентський продаж відбувається через посередників в сфері туризму: туристичних агентств, туристичних операторів, туристичних клубів, професійних асоціацій, авіакомпаній, інших транспортних організацій. Взаємозв'язок з ними заклади готельного господарства будують на договірній основі. За бронювання даним посередникам виплачується комісійна винагорода, яка сягає до 10–12,5% від суми наданих комісійних послуг, комісія туроператорам, які займаються оптовими продажами, збільшується до 20% [6, с.156].

Заклади готельного господарства, що працюють з посередниками, повинні розуміти, що агенти підбирають їм потенційних клієнтів, тому повинні робити все можливе для створення позитивного іміджу, щоб гарантувати в подальшому співпрацю з даними клієнтами. Після того, як заявка на обслуговування прийшла до агента, заклад готельного господарства має двох споживачів, а саме: клієнта та посередника.

Закладам готельного господарства, що працюють з посередниками, необхідно полегшити їм роботу, яка стосується бронювання номерів, тому для посередників необхідно надати спеціальні канали зв'язку, щоб полегшити процедуру бронювання і розрахунку за номери. Туристичні агентства надають перевагу швидкій оплаті наданих ними послуг, тому готельні підприємства, що працюють з ними, повинні швидко виплачувати їм комісійну винагороду за продаж послуг.

Туристичним агентствам потрібно надавати допомогу та підтримку, яка полягає в постійному оновленні рекламно-інформаційних матеріалів, які, в свою чергу, включають інформацію про готельне підприємство та послуги, які він надає (основні та додаткові), інформацію про спеціальні пропозиції та акції.

Заклади готельного господарства пропонують представникам туристичних підприємств, авіакомпаній та інших посередників ознайомчі поїздки у свої готелі, а авіакомпанії, в свою чергу, в цілях своєї реклами надають безкоштовні авіаквитки.

Роздрібна торгівля туристичними послугами розуміється як будь-яка діяльність з продажу даних послуг кінцевим споживачам, а саме туристам для їх подальшого особистого некомерційного користування. В свою чергу, роздрібні туристичні фірми являють собою туристичні агентства, які є посередниками між туристичним оператором та споживачем, тому через них відбувається продаж більшості туристичних послуг.

Оптовою торгівлею туристичними послугами є будь-яка діяльність з продажу даних послуг тим підприємствам, хто купує їх з ціллю подальшого перепродажу. Найбільшими оптовими продавцями туристичних послуг є туристичні оператори, які відіграють важливу роль у формуванні ринку туристичних послуг [7, с.82].

Туристичні оператори можуть виконувати як роздрібні, так і оптові операції, вони також мають відділення та філіали для роздрібного продажу напряму споживачам, тому на практиці досить важко провести чітке розмежування між роздрібними та оптовими туристичними фірмами.

Корпоративний продаж готельних номерів – це процес отримання заявок від корпоративного клієнта (торговельної, фінансової, промислової та іншої компанії, підприємства чи організації) для розміщення їх співробітників на період дії підписаного ними договору. Для даних корпоративних клієнтів встановлюються спеціальні занижені ціни, враховуючи кількість ночей перебування клієнтів згідно з встановленим контрактом.

Великі корпоративні клієнти встановлюють прямі ділові контакти з готелями, минаючи при цьому туристичних посередників через створені у себе туристичні відділи. Вони є економічно вигідними для готельних підприємств, оскільки забезпечують готельним підприємствам гарантоване завантаження бізнесменами в запланованому періоді. У зв'язку з цим служба маркетингу закладу готельного господарства надає перевагу продажу номерів туристичним агентам у вихідні та святкові дні, а також у період різних відпусток. Також корпоративні клієнти проживають, як правило, в дорожчих номерах і тому їм не виплачується посередницька комісія. Дані клієнти представляють додатковий потенційний інтерес для готельних підприємств, оскільки великі міжнародні корпорації щороку проводять конвенції для своїх дилерів та партнерів у різних країнах світу, а на такі заходи з'їжджаються сотні учасників, які, окрім розміщення, потребують розробки програми перебування та надання комплексу різних додаткових послуг.

На сьогодні туристичні агентства змінюють способи бронювання готельних номерів, переходячи при цьому від направлення заявок телефоном і факсом до замовлення готельних номерів безпосередньо через комп'ютерні мережі, які зараз перетворились у Глобальні дистриб'юторські системи розподілення та збуту – "Джи-Ді-Ес" ("GDS" – Global Distribution Systems), які мають каталог туристичних продуктів для туристичних агентств та інших учасників розподілення та збуту послуг в сфері обслуговування [7, с.83].

Також є корпоративні дистриб'юторські системи "Сі-Ді-Ес" (Corporate Distribution Systems – "CDC"), які належать готельним підприємствам і слугують для завантаження готельних номерів, які знаходяться по всьому світі. Якщо порівнювати дану систему із системою "Джи-Ді-Ес", то корпоративні системи носять більш замкнутий характер, тому орієнтуються на завантаження власних закладів готельного господарства. Головним завданням даних систем є не віддати бронювання конкуренту.

Комп'ютерні системи готельних провайдерів – "Ейч-Пі" (Hotel providers – "HP") – є централізованими системами бронювання номерів для готелів, що входять в єдиний рекламний консорціум, який трактується як група організацій в сфері обслуговування, яка оснований на союзі в цілях отримання взаємної вигоди для своїх членів [7, с.84].

Всесвітня комп'ютерна мережа Інтернет розвивається дуже швидко. Кожного року число користувачів Інтернету та об'єм інформаційних ресурсів збільшуються вдвічі. Кожного року в даній мережі з'являються тисячі самостійних розділів, таких як готелі, авіакомпанії, туристичні агентства, а також десятки систем бронювання туристичних послуг. Але Інтернет неможливо розглядати як конкурента у бізнесі, так як дана мережа виконує велику інформаційну допомогу та додає до традиційних каналів розповсюдження готельних послуг, який називається електронний. На даному етапі багато закладів готельного господарства все частіше використовують Інтернет як канал розповсюдження своїх послуг, так як дана система може допомогти мільйонам подорожуючих знайти необхідну інформацію для організації своїх подорожей. Користувачі системи Інтернет можуть не тільки розглядати на екрані монітора різні буклети, але і зберігати на комп'ютері цікаву для них інформацію. Згідно зі статистикою, 82% п'ятизіркових готелів, 78% чотирьохзіркових, 33% тризіркових готелів отримують заявки через Інтернет [9, с.7].

Мережа Інтернет надає потенційному клієнту більше можливостей в самостійному пошуку готелю, який більше його зацікавить, та отримання розгорнутої інформації про послуги обраного закладу. Перевагою мережі Інтернет перед Джи-Ді-Ес є більші графічні можливості. Відвідувач сторінки в Інтернеті може побачити зображення свого готельного номеру, що в більшості допомагає при виборі того чи іншого готелю. Окрім цього, пошукові можливості Інтернету допомагають потенційному клієнту не лише вивчити практично всі готелі в цікавому для нього регіоні, але і задавати інші параметри пошуку, наприклад: вартість номеру, обов'язкова наявність бажаних додаткових послуг.

Значне зниження витрат на отримання електронних продажів являється для готелів важливим аспектом, оскільки вартість отримання електронної заявки на розміщення в готелі через традиційні системи бронювання може досягати до 16 доларів, в той час як витрати на отримання заявок через мережу Інтернет набагато менші, і в даному випадку не потрібно платити комісію туристичному агенту.

Досить важко зібрати загальну статистику по індустрії, наскільки знижуються витрати закладів готельного господарства залежно від каналів бронювання, тому проводились деякі дослідження в даній області. Було визначено, що вартість бронювання через мережу Інтернет на 14% менша, ніж аналогічні бронювання через GDS [9, с.8]. Більше того, Інтернет має спеціальні сайти, такі як наприклад www.booking.com, www.hotels.com, які пропонують готельним підприємствам розміщувати у вільний продаж лише ті номери, які були заздалегідь виділені, але за певних причин втратили попит.

Варто також враховувати і те, що більшість бронювання відводяться на частку великих організацій та компаній, так як наприклад корпоративні заявки складають 16,4% від загальної кількості продажу номерів в певному готелі. Як і готельні підприємства, компанія несе певні витрати на бронювання номерів для своїх співробітників через туристичні агентства. Тому деякі готелі пропонують корпоративним клієнтам бронювати номери на сторінці самого готелю в мережі Інтернет, що, в свою чергу, дасть можливість обійти систему GDS, знизивши таким чином телекомунікаційні витрати та витрати на послуги посередників.

Для інформаційних систем частка заявок через мережу Інтернет складатиме від 5 до 20%, що є гарними показниками, враховуючи:

- відсутність достатньої практики деяких потенційних клієнтів для здійснення електронних платежів;
- недостатньо правильно підібрані канали зв'язку;
- слабкий Інтернет в деяких регіонах України;
- відсутність повної довіри користувачів до бронювання через мережу Інтернет [9, с.7].

Але також і технологія взаємодії туристичного оператора та туристичного агента не є завжди задовільною, враховуючи наступне: відхилення від стандартного набору послуг, які надають підприємства, не дозволяють отримати автоматичне підтвердження обраних дій; відсутність реальної на даний момент цінової пропозиції; ціна пакету обраних послуг розраховується лише після формування заявки; недостатньо добре регламентована взаємодія учасників у випадку відмови, внесення певних змін, відхилення заявки або прийому чи передачі необхідних документів, так як туристичні документи не формуються автоматично; персонал туристичного підприємства часто відноситься до заявок через мережу Інтернет як до другорядних, приділяючи їм при цьому не достатньої уваги [8, с.491].

Аналізуючи інформаційні потреби туристичних підприємств, можна зробити висновок, що ситуація, яка склалася на українському ринку туристичних інформаційних систем, характеризується наступним: відсутністю задовільної пропозиції, яка б об'єднувала розробки кращих корпоративних туристичних інформаційних систем та ресурсів мережі Інтернет з врахуванням перспективного розвитку галузі, а також наявністю сформованих потреб туристичних фірм в технологічних рішеннях для оперативної пропозиції, пошуку та бронювання туристичних продуктів на базі сучасних комунікаційних технологій.

Враховуючи це, перспективним напрямком розвитку буде розробка єдиного інформаційного поля для українського туристичного бізнесу, щоб зацікавило постачальників туристичних послуг, таких як готелі,

транспортні підприємства, туристичні оператори, туристичні агентства, потенційні клієнти, які мають систему універсальних модулів комерційних пропозицій, послуг, турів та заявок.

Структура рекламних витрат в Україні за 2018 рік наведена в табл. 2.

З табл. 2 видно, що основними засобами реклами є: реклама в ЗМІ, частка якої складає 59,1% рекламних витрат.

Таблиця 2

Структура рекламних витрат в Україні за 2018 рік

Види рекламних носіїв	Витрати, млн дол.	Частка, %
Телебачення	270	24,5
Газети	240	21,8
Зовнішня реклама	150	13,6
Журнали	100	9,1
Прямий маркетинг	70	6,4
Радіо	40	3,7
Інше, враховуючи виробництво рекламної продукції, в тому числі:	230	20,9
- Інтернет;	3	0,27
- реклама в кінотеатрах	3	0,27
Всього:	1100	100

Джерело: власна розробка автора

Реклама являється головною частиною стратегії маркетингових комунікацій, але на практиці їй, як правило, мало приділяють уваги. Маркетингову та рекламну діяльності в українських готелях часто розмежовують, що, в свою чергу, значно знижує їх взаємну ефективність, ось тому при виборі рекламних стратегій необхідно рекламу ставити як головну ціль маркетингових комунікацій.

При виборі рекламної стратегії необхідно вірно визначити стадії життєвого циклу готельних послуг. Розглянемо стратегії рекламної діяльності готельних підприємств:

1. Стратегія інформаційної реклами (на стадії зародження готельної послуги), яка активно використовується в готельному бізнесі при появі на туристичному ринку нового готелю; за допомогою даної стратегії відбувається створення первинного попиту на ринку.

2. Стратегія утримуючої реклами (на стадії росту готельних послуг) є характерною для готельного підприємства, який знову відкриватиметься, але застосування даної стратегії також корисне і для готелю за надмірної конкуренції зі сторони інших та необхідності створення вибіркового попиту на послуги, які вони надають.

3. Стратегія нагадувальної реклами (на стадії зрілості готельних послуг) важлива для тих готелів, які знаходяться на стадії зрілості, коли необхідно нагадувати про себе та заставляти споживачів не забувати про даний заклад.

Стимулювання збуту як складова комплексу маркетингової комунікації заохочують до купівлі послуг. Основне завдання стимулювання збуту, як і реклами, – збільшення попиту на послуги [10, с.388].

Для досягнення поставлених цілей стимулювання клієнтів в досліджуваному готелі "Україна", наприклад, застосовують наступні інструменти, що об'єднані в декілька груп:

1. Знижки: з оголошених цін на обслуговування бронювання номерів у встановлений та визначений заздалегідь період; за бронювання в несезонний та менш популярний серед туристів період; деяким спеціальними або специфічними категоріям клієнтів (діти, молодь та ін.); постійним, в тому числі корпоративними, клієнтам.

2. Премії за повторне звернення до конкурентної послуги.

3. Купони, які дають власнику право на знижку при купівлі готельних послуг.

4. Підтримка готельних послуг, що розуміють в собі методи підтримування іміджу закладу готельного господарства, які залучатимуть нових клієнтів.

Розробка бюджету стимулювання готельних послуг здійснюється в рамках загального бюджету відповідно до політики просування та маркетингової комунікації готельного підприємства. Розмір потрібних коштів визначається шляхом визначення витрат на проведення кожного конкретного заходу, що, в свою чергу, залежить від обсягу очікуваного прибутку готелю.

Ефективність стимулювання готельних послуг в більшості залежить від вибору часу для його проведення, тому в практиці туризму час здійснення окремих заходів зі стимулювання досліджуваних послуг прив'язується до певного сезону.

Висновки. Отже, роблячи висновки по питанням формування попиту та стимулюванню попиту послуг готельних підприємств, виходячи з поставленої мети дослідження, було визначено, що в основі підвищення ефективності продажу послуг готельним підприємствам лежить система формування попиту та стимулювання збуту, тобто вся сукупність заходів, які направлені на просування готельних послуг.

Визначено, що в основі вибору ефективної політики розподілення готельних послуг лежить система управління попитом, яка, в першу чергу, повинна забезпечити високий рівень та швидкість проникнення на ринок даних послуг, тому для цього необхідно поєднувати горизонтальні та вертикальні системи збуту готельних послуг.

Пропонується використовувати методику розробки каналів збуту готельних послуг, яка включає в себе першочергові встановлення збутового каналу. Вони не обов'язково орієнтуються на отримання максимального прибутку. Потім аналізується ефективність його роботи, та, відповідно, за отриманими результатами робляться певні зміни з покращення його роботи. Відповідно до освоєння сегменту ринку готельних послуг, максимальний рівень прибутку досягається шляхом переключення на інший канал збуту, який, в свою чергу, буде кращий для обслуговування вже завойованого ринку збуту при більш низьких витратах.

Визначено, що велику увагу необхідно приділити питанням створення в Україні стратегічного маркетингового альянсу у вигляді системи бронювання туристичних послуг, яка могла б складатися з готельних підприємств, авіакомпаній та інших транспортних перевізників, оптових та роздрібних туристичних агентств, які б діяли як єдине ціле. Створення даного альянсу на принципах добровільного об'єднання, в свою чергу, дозволила б учасникам даної системи досягти високої ефективності розподілу та просування готельних послуг за рахунок реалізації системного підходу до управління відповідними маркетинговими процесами у сфері обслуговування. Також пропонується технологія застосування системи формування попиту та стимулювання збуту готельних послуг, яка основана на попиті українських готелів, а також методиці оцінки проведених заходів.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку дослідження полягають у подальшому пошуку та впровадженні в практику діяльності готельних підприємств стратегічного забезпечення формування попиту та стимулюванні збуту послуг в системі ефективного управління готельним бізнесом.

Література

1. Вуйченко, М. А., Поворознюк, І. М. (2018). Основні напрями маркетингових інновацій у туристичній сфері. *Економічні горизонти*, (1 (4)), 83–90.
2. Дадікян, В. Ю. (2013). Розробка маркетингової стратегії просування готельних послуг. *Управління розвитком*, (21), 146–148.
3. Джинджоян, В. В. (2018). Впровадження продуктових та процесних інновацій у збутову діяльність туристичних підприємств. *Інвестиції: практика та досвід*, (9), 39–45.
4. Євтушенко, О. В. (2014). Застосування комплексу маркетингу в сфері туризму. *Вісник Харківського національного університету імені ВН Каразіна. Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм*, (3 (1)), 166–171.
5. Сгупова, І. М. (2018). Особливості застосування реклами в туристичній індустрії. *Рекомендовано до видання Вченою радою факультету міжнародної економіки Одеського національного економічного університету (протокол № 9 від 24 квітня 2018 року)*, 535.
6. Михайлюк, О. Л. (2018). Маркетингова політика просування послуг у турфірмах України. *Рекомендовано до видання Вченою радою факультету міжнародної економіки Одеського національного економічного університету (протокол № 9 від 24 квітня 2018 року)*, 530.
7. Пилипчук, В. П., Данніков, О. В., Кирилова, О. В. (2009). Маркетингове та інформаційне забезпечення формування та реалізації бізнес-рішень на основі впровадження CRM-технологій. *Вісник Хмельницького національного університету*, (6), 80–84.
8. Романенко, О. О. (2011). Особливості використання комплексу маркетингу та його концепцій на підприємствах готельного господарства. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*, (1), 490–494.
9. Романенко, О. О., Яворська, О. Г. (2018). Особливості інновацій в туризмі та індустрії гостинності. *Інвестиції: практика та досвід*, (8), 5–9.
10. Сагалакова, Н. О. (2014). Особливості формування ціни на туристичний продукт. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки*, (9), 386–391.

References

1. Vuichenko, M. A., & Povorozniuk, I. M. (2018). Osnovni napriamy marketynhovykh innovatsii u turystychnii sferi [The main directions of marketing innovations in the tourism sector]. *Ekonomiczni horizonty*, (1 (4)), 83-90 [in Ukrainian].
2. Dadikian, V. Yu. (2013). Rozrobka marketynhovoї stratehii prosuvannia hotelnykh posluh [Development of marketing strategy for promotion of hotel services]. *Upravlinnia rozvytkom*, (21), 146-148 [in Ukrainian].
3. Dzhyndzhoyan, V. V. (2018). Vprovadzhennia produktovykh ta protsesnykh innovatsii u zbutovu diialnist turystychnykh pidpriemstv [Implementation of product and process innovations in sales activities of tourist enterprises]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, (9), 39-45 [in Ukrainian].
4. Yevtushenko, O. V. (2014). Zastosuvannia kompleksu marketynhu v sferi turyzmu [Application of marketing complex in the field of tourism]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni VN Karazina. Seriya: Mizhnarodni vidnosyny. Ekonomika. Krainoznavstvo. Turyzm*, (3 (1)), 166-171 [in Ukrainian].
5. Yehupova, I. M. (2018). Osoblyvosti zastosuvannia reklamy v turystychnii industrii [Features of advertising in the tourism industry]. *Rekomendovano do vydannia Vchenoiu radoiu fakultetu mizhnarodnoi ekonomiky Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu (protokol № 9 vid 24 kvitnia 2018 roku)*, 535 [in Ukrainian].
6. Mykhailiuk, O. L. (2018). Marketynhova polityka prosuvannia posluh u turfirkakh Ukrainy [Marketing policy of travel services in travel agencies of Ukraine]. *Rekomendovano do vydannia Vchenoiu radoiu fakultetu mizhnarodnoi ekonomiky Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu (protokol № 9 vid 24 kvitnia 2018 roku)*, 530 [in Ukrainian].
7. Pylypchuk, V. P., Dannikov, O. V., & Kyrylova, O. V. (2009). Marketynhove ta informatsiine zabezpechennia formuvannia ta realizatsii biznes-rishen na osnovi vprovadzhennia CRM-tekhnologii [Marketing and information support for the formation and implementation of business solutions based on the implementation of CRM-technologies]. *Herald of Khmelnytskyi National University*, (6), 80-84 [in Ukrainian].
8. Romanenko, O. O. (2011). Osoblyvosti vykorystannia kompleksu marketynhu ta yoho kontseptsi na pidpriemstvakh hotelnoho hospodarstva [Features of the use of the complex of marketing and its concepts at the enterprises of the hotel industry]. *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy*, (1), 490-494 [in Ukrainian].
9. Romanenko, O. O., & Yavorska, O. H. (2018). Osoblyvosti innovatsii v turyzmi ta industrii hostynnosti [Features of innovation in tourism and the hospitality industry]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, (8), 5-9 [in Ukrainian].
10. Sahalakova, N. O. (2014). Osoblyvosti formuvannia tsyny na turystychnyi produkt [Features of the formation of a tourist product price]. *Visnyk Kamianets-Podilskoho natsionalnoho universytetu imeni Ivana Ohienka. Ekonomichni nauky*, (9), 386-391 [in Ukrainian].

УДК 338.364 : 656.615.003

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-129-131

ЛІЩИНСЬКА Л. Б.

Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ГЕОІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІНСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У роботі показано, що прикладні геоінформаційні системи є одним з найбільш ефективних інструментів управлінської діяльності підприємства. Геоінформаційні системи надають можливість ефективно вирішувати як завдання планування, так і координації, а також фінансового та кадрового забезпечення. ГІС-технологія надає широкі можливості для інтеграції і аналізу різнорідних даних та є незмінним інструментом для розв'язання задач управління корпораціями і підприємствами.

Ключові слова: інформаційні технології, геоінформаційні системи, геоінформаційні технології.

LISHCHYNSKA L.

Vinnitsa Trade and Economics Institute of Kyiv National Trade and Economics University

GIS-TECHNOLOGY IN AN ENTERPRISE MANAGEMENT

Applied GIS as one of the most effective tools for enterprise management is considered in this article. GIS provide an opportunity to efficiently solve both planning and coordination tasks, as well as financial and human resources. GIS-technology offers ample opportunity to integrate and analyse heterogeneous data and is an indispensable tool for managing corporate and enterprise management. GIS-technologies and systems should be used to automate the processing of information about objects of diverse origin: natural or artificial, describing, monitoring, analysing and modelling which state and making effective management decisions to improve their characteristics is incomplete without proper spatial analysis. The objective growth and globalization of the modern world economy, the qualitative and quantitative increase in the intensity of financial flows, a significant increase in the scale of computerization of management systems and monitoring of a number of economic processes necessitate the development and implementation of new science-based approaches, automation and management control methods and intelligence. The gradual complication of monitoring tools and the continuous improvement of the technical equipment of management systems, the qualitative increase in the capabilities of modern information systems and computer programs define the new tasks of improving the systems of economic processes management in general, and enterprises in particular, which requires solving the issues of global intellectualization of application software entities. management. The purpose of this article is to characterize GIS-technologies, to define their role and to analyse the peculiarities of their implementation in the management activity of the enterprise to increase its efficiency.

Key words: information technologies, GIS, GIS-technologies.

Постановка проблеми. Об'єктивне зростання і глобалізація сучасної світової економіки, якісне і кількісне збільшення інтенсивності фінансових потоків, істотне зростання масштабів комп'ютеризації систем управління і моніторингу низки економічних процесів зумовлюють необхідність розробки і реалізації нових науково-обґрунтованих підходів, методів автоматизації та інтелектуальної підтримки управління цими процесами.

Поступове ускладнення засобів моніторингу та постійне поліпшення технічного оснащення систем управління, якісне зростання можливостей сучасних інформаційних систем і комп'ютерних програм визначають нові завдання вдосконалення систем управління економічними процесами в цілому, і підприємства зокрема, що вимагає вирішення питань глобальної інтелектуалізації прикладного програмного забезпечення суб'єктів управління.

Одне з найперспективніших напрямків у вирішенні цих аспектів – вдосконалення методологічних основ, дослідницького інструментарію та базових програмних технологій інтелектуалізації геоінформаційних систем (ГІС/GIS), використовуваних у складі систем управління. Геоінформаційні технології є одним з напрямків сучасних інформаційних технологій, що бурхливо розвиваються.

Аналіз досліджень і публікацій. Проведений аналіз літературних джерел з питань впровадження інформаційно-аналітичних систем та геоінформаційних систем в управлінську діяльність підприємства свідчить про те, що вивчення цієї проблеми займалося широке коло науковців [1–11], зокрема: Д. А. Іванова, А. Ю. Шелестов, Н. М. Куцуль, А. І. Соловйов, О. М. Кравченко, К. В. Біккузін та інші. Однак, зважаючи на значний доробок науковців, існує низка аспектів цієї багатопланової проблеми, зокрема поєднання різних інформаційних технологій в одній комплексній інформаційно-аналітичній системі, які залишаються недостатньо вивченими та потребують подальшого дослідження.

Мета дослідження. Метою роботи є характеристика геоінформаційних технологій, визначення їх ролі та аналіз особливостей впровадження їх в управлінську діяльність підприємства для підвищення її ефективності.

Викладення основного матеріалу. ГІС-технології є ефективними у будь-яких сферах і галузях, де необхідно здійснювати управління різноманітними об'єктами. ГІС-системи показали надзвичайну ефективність для розв'язання задач керування, а також планування, які притаманні будь-якій сфері

діяльності людини. ГІС-технології використовують для вивчення різноманітних явищ: і природних, і штучно сформованих.

ГІС-технологія дозволяє розкрити всі особливості інформації, яка міститься у простих таблицях та інших даних, що описують місцезнаходження просторового об'єкта. ГІС підтримує керування даними, різні види аналізу даних і прийняття рішень, формуючи таким чином, базу, на основі якої торговельна статистика, відомості про покупців, інформація щодо рахунків тощо, можуть бути узагальнені з просторовими даними для формування нового змісту відповідно до місця розташування об'єкта дослідження.

Отже, ГІС створює підґрунтя для потужної системи спостереження та аналізу ресурсів, процесів, явищ, подій, яка застосовує просторово-координатне позиціонування, що є одним з найважливіших факторів кожного виду діяльності.

Фундаментальна особливість ГІС, у порівнянні їх з іншими інформаційними системами, полягає у тому, що всі об'єкти і явища, що моделюються в ГІС, мають просторову прив'язку, що дозволяє аналізувати їх у взаємозв'язку з іншими просторово-визначеними об'єктами. Крім того, ГІС радикально відрізняються від більшості відомих інформаційних систем саме тим, що вся інформація у геоінформаційних системах наочно подається у формі електронних карт, що дозволяє оперативно отримувати нові знання.

На рис. 1 узагальнено базові відмінності ГІС-систем від інших інформаційних систем, а їх специфічні функції – на рис. 2.

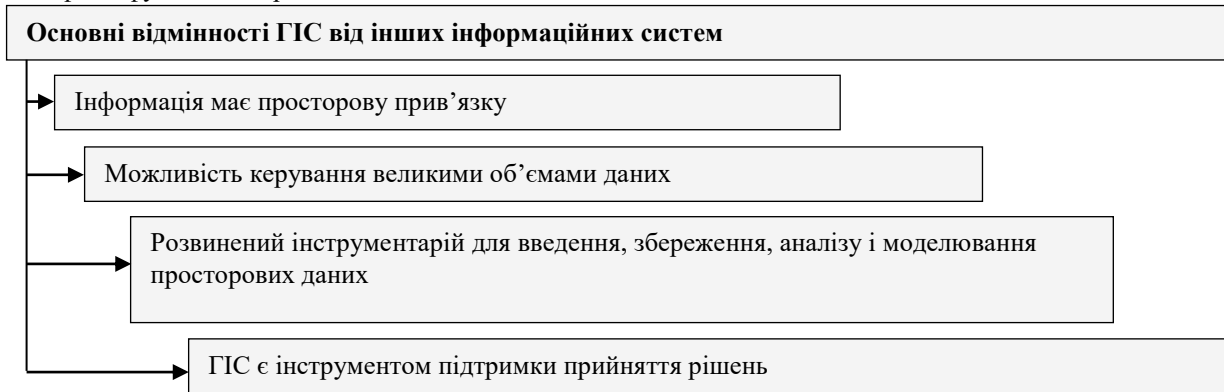


Рис. 1 Основні відмінності ГІС від інших інформаційних систем

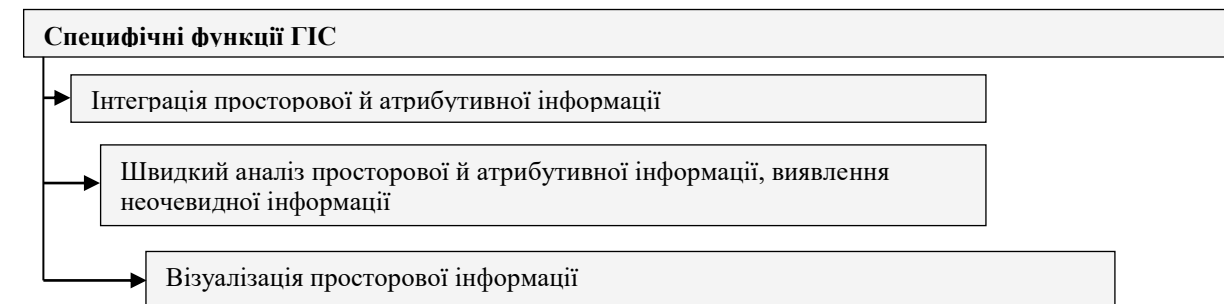


Рис. 2. Базові принципи побудови ГІС

ГІС-системи відрізняються від інших розповсюджених ІС тим, що вони надають ефективні можливості інтегрування різнопланової просторової інформації.

Головні переваги геоінформаційних систем наведено на рис. 3.

Головні переваги геоінформаційних систем	
Зручне для користувача відображення просторових даних	Картографування просторових даних, у тому числі в тривимірному форматі, є надзвичайно зручним для сприйняття, що спрощує побудову запитів і їх наступний аналіз
Прийняття обґрунтованих управлінських рішень	Автоматизація процесу аналізу та побудови звітів про будь-які явища, пов'язані з просторовими даними, допомагає підвищити ефективність процедури прийняття управлінських рішень
Інтеграція даних всередині підприємства	ГІС поєднують дані, накопичені в різних підрозділах підприємства або навіть у різних сферах діяльності підприємств всього регіону
Зручний засіб для створення картографічних зображень	ГІС оптимізують процес дешифрування даних космічних і аерознімків і використовують попередньо створені плани місцевості, схеми, креслення, суттєво заощаджують часові ресурси, автоматизуючи процес роботи з картами, дозволяють створювати тривимірні моделі місцевості

Рис. 3. Головні переваги геоінформаційних систем

Впровадження сучасних інформаційних систем і технологій, зокрема геоінформаційних систем, в управлінську діяльність підприємства і корпорацій, дозволяє спростити процеси збору даних про функціонування окремих підприємств, їх обробку та узагальнення, а також використання отриманих даних для побудови моделей і прогнозів. Таким чином, в результаті впровадження геоінформаційних систем відбувається підвищення оперативності обміну інформацією та даними як усередині підприємства, так і між окремими суб'єктами господарювання.

Висновки. Отже, за результатами дослідження показано, що прикладні геоінформаційні системи є одним з найбільш ефективних інструментів управлінської діяльності підприємства. Геоінформаційні системи надають можливість ефективно вирішувати як завдання планування, так і координації, а також фінансового та кадрового забезпечення. ГІС-технологія надає широкі можливості для інтеграції і аналізу різноманітних даних та є незмінним інструментом для розв'язання задач управління корпораціями і підприємствами. Геоінформаційні технології і системи доцільно застосовувати для автоматизації обробки інформації про об'єкти різноманітного походження: природні або штучні, опис, моніторинг, аналіз та моделювання стану яких і прийняття ефективних управлінських рішень для покращення їх характеристик є неповним без відповідного просторового аналізу.

Література

1. Иванова Д.А. Геоинформационный маркетинг для розничных сетей при выходе на региональные рынки / Д. А. Иванова // Маркетинговые исследования в Украине. – 2008. – № 1. – С. 36–39.
2. Шелестов А. Ю. Методи, моделі і технології аналізу та створення Grid-систем для задач дослідження Землі : автореф. дис. ... д-ра техн. наук : 05.13.06 / А. Ю. Шелестов ; Нац. акад. наук України, Міжнар. наук.-навч. центр інформ. технологій та систем. – К., 2008. – 32 с.
3. Куссуль Н. М. Интеллектуальні обчислення : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Н. М. Куссуль [та ін.]. – К. : Наукова думка, 2006. – 186 с.
4. Соловійов А. І. Особливості застосування геоінформаційних систем та нейротехнологій для просторово-часового моделювання та прогнозування показників діяльності аграрних підприємств / А. І. Соловійов // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2017. – Вип. 1(2). – С. 112–116.
5. Кравченко Т.К. Анализ и определение понятий информационно-аналитических систем / Т.К. Кравченко, Н.Н. Середенко, Е.В. Огуречников // Актуальные вопросы современной науки – Новосибирск, 2010. – Вып. 11 – С. 223–230.
6. Біккузін К.В. ГІС технології в управлінні корпоративними об'єктами / К.В. Біккузін // Системи обробки інформації. – 2012. – Вип. 4 (102). – Т. 1. – С. 149–152.
7. Что такое ГИС-технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ssa.ru/articles/entry/4397BC65D>.
8. Обзор программных продуктов ГИС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://alkalinina.wordpress.com/2011/01/14/obzor-programmnykh-produktov-gis/>
9. Путренко В. В. Геоінформаційна система "Гідровузли України" – важливий елемент підтримки управлінських процедур / В. В. Путренко, Д. Е. Бенатов, Д. В. Стефанишин // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2016. – № 1(3). – С. 46–53.
10. Ліщинська Л.Б. Місце і роль електронної комерції у складі цифрової економіки / Л.Б. Ліщинська // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2018. – № 5. – Т. 1. – С. 217–220.
11. Орещенко А. В. Геоінформаційне 3D-моделювання – новітня технологія географічних досліджень / А. В. Орещенко // Вісник геодезії та картографії. – 2012. – № 5. – С. 36–38.

References

1. Ivanova D.A. Geoinformacionnyj marketing dlya roznichnyh setej pri vyhode na regionalnye rynki / D. A. Ivanova // Marketingovyje issledovaniya v Ukraine. – 2008. – № 1. – S. 36–39.
2. Shelestov A. Yu. Metody, modeli i tekhnologii analizu ta stvorennia Grid-system dlia zadach doslidzhennia Zemli : avtoref. dys. ... d-ra tekhn. nauk : 05.13.06 / A. Yu. Shelestov ; Nats. akad. nauk Ukrainy, Mizhnar. nauk.-navch. tsentr inform. tekhnologii ta system. – K., 2008. – 32 s.
3. Kussul N. M. Intelktualni obchyslennia : navch. posib. dlia stud. vyshch. navch. zakl. / N. M. Kussul [ta in.]. – K. : Naukova dumka, 2006. – 186 s.
4. Soloviov A. I. Osoblyvosti zastosuvannia heoinformatsiinykh system ta neirotekhnologii dlia prostorovo-chasovoho modeliuvannia ta prohnozuvannia pokaznykiv diialnosti ahrarykh pidpriemstv / A. I. Soloviov // Ekonomichnyi visnyk Zaporizkoi derzhavnoi inzhenernoi akademii. – 2017. – Vyp. 1(2). – S. 112–116.
5. Kravchenko T.K. Analiz i opredelenie ponyatij informacionno-analiticheskikh sistem / T.K. Kravchenko, N.N. Seredenko, E.V. Ogurechnikov // Aktualnye voprosy sovremennoj nauki – Novosibirsk, 2010. – Vyp. 11 – S. 223–230.
6. Bikkuzin K.V. HIS tekhnologii v upravlinni korporativnyimi ob'ektamy / K.V. Bikkuzin // Systemy obrobky informatsii. – 2012. – Vyp. 4 (102). – T. 1. – S. 149–152.
7. Chto takoe GIS-tehnologii [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.ssa.ru/articles/entry/4397BC65D>.
8. Obzor programmykh produktov GIS [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://alkalinina.wordpress.com/2011/01/14/obzor-programmykh-produktov-gis/>
9. Putrenko V. V. Heoinformatsiina sistema "Hidrovuzly Ukrainy" – vazhlyvyi element pidtrymky upravlinskykh protsedur / V. V. Putrenko, D. E. Benatov, D. V. Stefanyshyn // Vostochno-Evropeyskyi zhurnalпередовых технологий. – 2016. – № 1(3). – S. 46–53.
10. Lishchynska L.B. Mistse i rol elektronnoi komertsii u skladi tsyfrovoi ekonomiky / L.B. Lishchynska // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2018. – Issue 5. – Vol. 1. – P. 217–220.
11. Oreshchenko A. V. Heoinformatsiine 3D-modeliuvannia – novitnia tekhnologiiia heohrafichnykh doslidzhen / A. V. Oreshchenko // Visnyk heodezii ta kartohrafii. – 2012. – № 5. – S. 36–38.

Рецензія/Peer review : 12.07.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Ткачук О. М.

УДК 330.341

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-132-135

МЕЙШ А. В., МАТВІЙЧУК О. В.

Хмельницький національний університет

МОДЕЛІ ТА ТИПИ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК

У статті проведено аналіз класифікаційних ознак національних економік, детальне розмежування кожного з видів, їх тлумачення.

Ключові слова: національна економіка, модель, структуризація національної економіки.

MEISH A., MATVIYCHUK O.

Khmelnitsky National University

MODELS TYPES AND OF NATIONAL ECONOMIES

The article deals with the types and models of national economies. The national economy as an independent science is relatively young, but its prerequisites have been forming for centuries. It means a gradual accumulation of general ideas and concepts on the basis of functioning and development of the country's economy; taking into account during scientific research not only the general laws and laws of economic development but also the national specifics of the country's economy. The most significant specific features of national economies are the resource support of production processes (the presence of factors of production) and the economic potential of the country. There are few countries that fully equipped with production factors. But there are countries where one of the factors is the leading one, enabling their economies to focus on the effective use of this resource. Based on the specifics of countries and their climatic, geographical, historical, geopolitical, socio-cultural and other factors, different models of the national economy emerge nowadays (American liberal model, the German model of a social market economy, Swedish social model, Japanese model of regulated capitalism). Therefore, the formation of a market economy in Ukraine considers its unique features and national specificity.

Keywords: national economy, models, structuring of national economy.

Постановка проблеми. Будь-яка національна економіка на усіх стадіях свого розвитку має деякі загальні закономірності та певні особливості. Врахування історичних тенденцій формування моделей національних економічних систем є основою успішності економічних і політичних перетворень, які здійснюються в країні. Розуміння логіки розвитку різних моделей національних економічних систем важливе в ході розробки економічної політики, проведення інституціональних перетворень, складання різноманітних прогнозів їх майбутнього розвитку. Тому кожна країна повинна чітко розуміти особливості моделі своєї національної економіки. Виявленню особливостей, притаманних кожній з моделей, допомагає класифікація різних типів розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дане питання – класифікація національних економік – не є новітнім з погляду розгляду, оскільки в його дослідженні, тлумаченні та безпосередньому трактуванні брало участь чимало світових та вітчизняних вчених. Дана тематика широко висвітлюється у фундаментальних працях таких вчених: М.К. Бункіної, О.П. Градова, О.Г. Гранберга, Т.В. Голікової, Л.С. Гринів, М. Енрайта, В.Г. Золотогорова, П.В. Круша, А.Ф. Мельник, С.В. Мочерного, М. Портера, П.В. Савченка, В.М. Тарасевича, С.І. Юрія та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної роботи є систематизація поглядів провідних учених різних напрямів щодо класифікації та тлумачення національних економік.

Викладення основного матеріалу дослідження. Національна економіка є певною економічною системою країни в конкретних історичних умовах. На її формування впливають, зокрема, загальні закономірності розвитку економіки, що відображають об'єктивні основи формування продуктивних сил, неекономічні особливості країни і умови, в яких вона розвивається.

Так, національні економіки, що розвиваються на однаковому технологічному базисі, як правило, мають близькі економічні системи, можуть різнитися певними національними економічними рисами з огляду на неекономічні чинники. До них, зокрема, належать:

- природні особливості, тобто розташування, ресурсні можливості, запаси корисних копалин, розміри та кліматичні особливості території тощо;
- особливості історичного розвитку, коли в кожний конкретний період національна економіка сприймає впливи і тенденції історичного розвитку країни, а також новітніх історичних подій;
- цивілізаційні чинники, що характеризують культурні, релігійні, етнічні традиції та цінності країни, передаються від покоління до покоління та стимулюють або обмежують перетворення, надають їм своєрідної національної специфіки;
- вихідний рівень становлення і розвитку національної економіки (відтворення на власній або новій основі), в тому числі стан та рівень продуктивних сил, економічний потенціал країни, зрілість передумов формування нової економічної системи;
- особливості політичної організації суспільства, які впливають на вибір курсу економічної політики держави.

Неекономічні чинники мають різну природу і динаміку. Так, найбільш сталими є цивілізаційні чинники, основи культури, що обмежують свободу вибору економічної системи та інститутів суспільства, включаючи форму державного правління. Під впливом неекономічних чинників елементи економічного устрою, інститути та організації суспільства специфічно упорядковуються, набувають національних форм.

Економічні системи класифікуються за різними критеріями:

- за стадією розвитку ринкових відносин виділяють моделі економіки «традиційного» типу; капіталізму (вільного, монополістичного, державно-монополістичного, змішаної економіки); які централізовано плануються та управляються;
- за соціально-економічним та техніко-технологічним рівнем розвитку виділяють національні економіки розвинуті, ті, що розвиваються, та перехідні;
- за домінуванням певних технологічних укладів виділяють доіндустріальні, індустріальні та постіндустріальні економіки;
- за структурою господарства розрізняють аграрно-індустріальні, індустріально-аграрні та постіндустріально-індустріально-аграрні економіки;
- за ресурсною ознакою виділяють трудо-, капітало- та наукоємні економіки;
- за ступенем інтеграції в світову господарську систему виділяють національні економіки закритого та відкритого типів;
- за регіональною та континентальною ознаками національні економіки об'єднуються з урахуванням розташування країн на конкретній території.

В економічній літературі наводяться різні класифікаційні ознаки сучасних національних економік (національних економічних систем). Критеріями таких класифікацій є панівна форма власності та способи координації економічної діяльності; характер розвитку економічних процесів; технологічний спосіб виробництва; з погляду власності та способів координації економічної діяльності виокремлюють три моделі національних економік: ринкову (яка ґрунтується на приватній власності та ціновому механізмі розв'язання основних проблем економічної організації); командно-адміністративну, або командну (ґрунтується на державній власності на ресурси і виготовленні блага, передбачає безпосередній вплив державних органів і координування поведінки суб'єктів економіки щодо питань виробництва, розподілу та споживання продукції); змішану (в якій економічні процеси регулюються як ринковими механізмами, так і державою, без переважання одного з них).

За характером розвитку сучасні національні економіки, за методологією ООН, класифікують наступним чином:

- розвинуті економіки (ринкові економіки високо розвинутих країн, до складу яких належать відносно вільна ринкова система США, соціальна ринкова економіка країн Західної Європи, ринкова економіка типу "держава добробуту" (Швеція) і державно керований ринок Японії та інших країн Східної Азії);
- перехідні економіки (передусім економіки постсоціалістичних країн, які здійснювали перехід від командно-адміністративної економіки до ринкової; хоча деякі країни цього типу вже отримали статус "країн з ринковою економікою", наприклад Литва, Латвія, Україна, рівень їх розвитку залишається далеким від рівня розвитку високорозвинутих країн світу);
- економіки, що розвиваються (входять держави з ринковою економікою і низьким рівнем економічного розвитку). Модель їхнього національного господарства базується на неістотній ролі ринкових механізмів і приватного підприємництва, а домінуюче значення для розвитку мають натуральне або напівнатуральне господарство, переважання аграрного й індустріального секторів у галузевій структурі економіки, високий ступінь державного втручання в економіку і низький рівень соціального захисту. Для цілей економічного аналізу ООН поділяє ці країни так: країни – суто кредитори (Бруней, Кувейт, ОАЕ, Саудівська Аравія); країни – суто боржники (всі інші країни, що розвиваються); країни-експортери енергоресурсів (Алжир, Венесуела, В'єтнам, Індонезія, Конго, Кувейт); країни-імпортери енергоресурсів; всі інші країни, що розвиваються [6].

За критерієм відкритості національні економіки поділяють на відкриті, відносно відкриті та закриті.

Під відкритою економікою розуміють господарство, напрям розвитку якого визначається тенденціями, що діють у світовому господарстві, а зовнішньоторговельний оборот досягає такого рівня, коли він починає стимулювати загальне економічне зростання. За рекомендаціями Світового банку, до відкритих економік належать країни, частка експорту яких у ВВП становить більше 35 %; умовно відкритими вважаються економіки з часткою експорту від 10 до 35 % ВВП; закритими є економіки з експортом менше 10 % ВВП [8].

За рівнем конкурентоспроможності виокремлюють конкурентоспроможні та неконкурентоспроможні національні економіки. Для вимірювання рівня конкурентоспроможності національних економік розраховують глобальний рейтинг конкурентоспроможності (ГІК), який є узагальнюючим показником конкурентоспроможності країни, якнайповніше відображає її продуктивність і оцінює три потенційні стани національної економіки: конкурентні переваги, потенційні загрози, критичні відставання. Глобальний індекс конкурентоспроможності складається з 12 субіндексів: державні установи;

інфраструктура; макроекономічна стабільність; охорона здоров'я; початкова освіта; вища освіта і навчання; ринок товарів; ринок праці; фінансовий ринок; рівень розвитку і використання технологій; обсяг внутрішнього ринку; розвиток бізнесу та інновацій. Україна посіла у 2018 році 83-є місце у Глобальному рейтингу конкурентоспроможності країн, складеному фахівцями Всесвітнього економічного форуму (WEF). Всього в рейтингу цього року аналізується ситуація в 140 країнах чи територіях. В Україні, згідно з рейтингом, 77-е місце – за рівнем адаптації технологій, 110-е місце – за рівнем розвитку державних інститутів, 131-е місце – за рівнем макроекономічної стабільності, 94-е місце – за станом охорони здоров'я, 58-е – за рівнем інноваційних можливостей, 46-е – за рівнем освіти, 66-е – ринком праці [6].

За рівнем економічної свободи національні економіки поділяють на економічно вільні та економічно невольні. Згідно зі зведеним індексом економічної свободи (за даними американської неурядової організації "The Heritage Foundation") економіка України у 2017 р. посіла 166-е місце зі 179 країн [8]. Цей індекс розраховують на основі даних про витрати уряду; частки державного і приватного секторів в економіці; дотримання принципів правової держави, захисту прав власності; монетарну політику; рівень інфляції, свободу торгівлі, підприємництва; регуляторну політику держави; доступ до кредитів; стан ринку праці, підприємництва, рівень податкового тиску, розміри тіньового сектору економіки.

За пріоритетами соціально-економічного розвитку визначають такі типи національних економік: сталого розвитку (адаптивно-раціонального) і несталого (екстенсивно-деструктивного).

Моделі розвитку національної економіки вирізняються за напрямками розвитку і будуються з урахуванням особливостей соціально-економічних умов країни, стану економіки; трансформаційних процесів; державного регулювання економіки; стратегій соціально-економічного розвитку; конкурентних переваг країни, її традицій.

Найбільш відомими у світовій системі є такі ринкові моделі національних економік: ліберальна (американська ринкова модель); регульована ринкова економіка (західноєвропейська модель); соціально орієнтована ринкова модель (Швеція); японська модель; олігархічна модель (коли інтереси держави підпорядковуються інтересам панівних олігархічних груп, кланів); моделі нових індустріальних країн (моделі економік Тайваню, Південної Кореї, Гонконгу, де велика роль належить транснаціональним корпораціям, які включили економіки цих країн у міжнародний поділ праці); модель наздоганяючих ринкових економік (використовують країни, які намагаються протягом короткого часу трансформувати національні економіки до умов розвинутих країн). Наздоганяючі моделі національної економіки передбачають використання механізмів розвитку, спрямованих на прорив у забезпеченні конкурентоспроможності національних товарів, у технологіях, корекцію ринкової кон'юнктури, структурну перебудову та модернізацію виробництва. У післявоєнний період цю модель використала Японія, сьогодні – Китай. Невдалі варіанти використання цієї моделі є в країнах колишнього СРСР. Загалом ця модель характеризується переважним залученням передових технологій, прямих іноземних інвестицій, вкладенням коштів у людський капітал і науку, розвиток переробних галузей.

Глобалізаційні процеси ставлять перед урядами країн проблему пошуку нових форм і методів адаптації національного економічного середовища до сучасних вимог здійснення міжнародних економічних відносин та зумовлюють необхідність побудови нових моделей національної економіки, які відповідають їх потенціалу, забезпечуючи стійке економічне зростання та конкурентоспроможність на світовому ринку. За рівнем відкритості національних економік світовому ринку національні економічні системи можуть бути відкритими й закритими.

За способами регулювання господарчої діяльності розрізняють країни з ринковою і неринковою економікою.

У той же час ринкові економіки розрізняються за моделями, які вони використовують. Та чи інша модель залежить від соціально-економічних і історичних умов розвитку країни, способів державного регулювання економіки, її конкурентних переваг, традицій та інституціональної структури країни. Найбільш відомими є наступні моделі ринкової економіки:

- Ліберальна (американська) модель. Ця модель побудована на домінуванні різних форм приватної власності і їх взаємодії, на системі усілякого заохочення підприємницької діяльності, на досягненні приватного успіху "людини економічної". Ліберальна модель орієнтована на сильного виробника, який не потребує державного втручання у свою діяльність. Завдання держави – створити ефективні правила економічної "гри", сприяти розвитку інноваційної діяльності й проводити дієву грошово-кредитну політику. Прикладом ліберальної моделі національної економіки є економіка США як величезна відкрита економіка зі значною ємкістю національного ринку і висококонкурентними виробниками. У післявоєнні роки жодна країна світу не вкладала стільки коштів у розвиток освіти, наукові дослідження та технологічні розробки, як США. На сьогодні 75% національного багатства США приходить на людський капітал. Результатом стало безумовне лідерство цієї країни на ринку науково-технологічних досліджень і лідерство у фінансових світогосподарських процесах [6].

- Регульована ринкова економіка (західноєвропейська модель). Загальною рисою всіх західноєвропейських економік є сполучення ринкового лібералізму і досить жорсткого державного регулювання економіки. Таке сполучення характерне і для французького дирижизму, і для німецької

соціальної ринкової економіки і для англійського "тетчеризму". Держава в європейській моделі національної економіки активно керує стратегічним розвитком, впливає на ціни, мито, технічні норми, проводить антимонопольну політику. Саме європейська модель продемонструвала світу можливості й переваги міжнародної інтеграції у процесі становлення Європейського Співтовариства.

- Соціально-орієнтована ринкова економіка як різновид моделі регульованої ринкової економіки (модель економіки Німеччини). Ця модель побудована на соціальному захисті населення, запобіганні соціального напруження, активному перерозподілі доходів, виконанні значних соціальних програм. У результаті змінюється соціальна структура населення, збільшується частка середнього класу, який стає основним платником податків і фінансовою опорою держави.

- Японська модель національної економіки базується на досить сильній структурній політиці держави і активному використанні національних традицій в менеджменті. Для японської моделі економіки характерне значне втручання держави в економічну діяльність, що в найбільшій мірі відповідає японському менталітету. Дух сім'ї, об'єднання навколо "великої справи", концентрація на вирішенні актуальної проблеми – все це джерела, що дозволили досягти кардинальних змін в розвитку національної економіки Японії.

- Олігархічна модель, що полягає в ситуації підкорення інтересів держави вигодам фінансово-олігархічних груп, які панують в країні (моделі національних економік країн Латинської Америки).

- Доганяюча модель ринкової економіки, яку використовують країни, що ставлять собі на меті за короткий термін просунутися вперед до рівня постіндустріальної економіки на основі швидкого впровадження нових технологій, розвитку національної науки і національних кадрів. Прикладами такої моделі є розвиток післявоєнної Японії, Південної Кореї і на сьогодні – Китаю, Індії, Гонконгу, В'єтнаму, Тайваню і Таїланду. В основі такої моделі лежить активне використання іноземного капіталу й новітніх технологій.

Таким чином, виходячи зі специфіки країн, притаманних їм природно-кліматичних, географічних, історичних, геополітичних, соціокультурних та інших факторів, виникають різні моделі національної економіки (американська ліберальна модель, німецька модель соціального ринкового господарства, шведська соціальна модель, японська модель регульованого капіталізму та інші). Тому становлення ринкової економіки в Україні відбувається з урахуванням її унікальних особливостей і національної специфіки.

Література

1. Антикризове управління національною економікою : монографія / [І. Малий, І. Радіонова, Л. Ємельяненко та ін.] ; за заг. ред. І. Малого. – К. : КНЕУ, 2017. – 369 с.
2. Глинянська О.В. Економічна свобода: сутність та положення в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://cyberleninka.ru/article/v/ekonomicheskaya-svoboda-suschnosti-sostoyanie-v-ukraine-1>
3. Гринів Л.С. Національна економіка : навч. посібник / Л.С. Гринів, М.В. Кічурчак. – Львів : «Магнолія 2006», 2008. – 464 с.
4. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. Т. 1 / С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устенко, С.І. Юрій ; за ред. С.В. Мочерного. – Львів : Світ, 2005. – 616 с.
5. Національна економіка : навч. посібник / О.Є. Кузьмін, У.І. Когут, І.С. Процик, Г.Л. Вербицька. – 2-е вид., перероблене і доповнене. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 308 с.
6. Рейтинг стран 2018. Группа Всемирного Банка. Doing business. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russian.doingbusiness.org/rankings>
7. Старостенко Г.Г. Національна економіка : навч. посібник / Г.Г. Старостенко, С.В. Онишко, Т.В. Поснова. – К. : Ліра-К, 2011. – 432 с.
8. Україна в міжнародних рейтингах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.sfii.gov.ua/україна-в-міжнародних-рейтингах>.

References

1. Anti-crisis Management of the National Economy : monograph / [I. Malyi, I. Radionova, L. Yemelianenko, etc.]. – K. : KNEU, 2017. – 369 p.
2. Glynianska O. V. Economic Freedom: Essence and Situation in Ukraine. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/ekonomicheskaya-svoboda-suschnosti-sostoyanie-v-ukraine-1>
3. Gryniv L. S. National Economy / L. S. Hryniv, M. V. Kichurchak. – Lviv : "Magnolia 2006", 2008. – 464 p.
4. Economic Encyclopedic Dictionary : in 2 vols. / S. V. Mocherny, Ya. S. Larina, A. A. Ustenko, S. I. Yuri. – Lviv : Mir, 2005. – 616 p.
5. National Economy : tutorial / O. Ye. Kuzmin, U. I. Kohut, I. S. Protsyk, H. L. Verbytska. – 2nd ed., revised and augmented. – Lviv : Lviv Polytechnic Publishing house, 2011. – 308 p.
6. The Ranking of Countries in 2018. World bank group. Doing business. URL: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>
7. Starostenko H. H. National Economy: tutorial / H. H. Starostenko, S. V. Onyshko, T. V. Posnova. – K. : Lira-K, 2011. – 432 p.
8. Ukraine in the International Rankings. URL : <https://www.sfii.gov.ua/україна-в-міжнародних-рейтингах>.

Рецензія/Peer review : 27.07.2019

Надрукована/Printed : 05.09.2019

Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 658.155.2

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-136-141

МЕЛЬНИК Т. Ю.

Державний університет «Житомирська політехніка»

ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ІНТЕРЕСІВ РІЗНИХ УЧАСНИКІВ ГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН

У статті розкрито значення прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання та проаналізовано чинне законодавство в сфері його розподілу. Розглянуто підходи вчених до визначення напрямів розподілу прибутку та обґрунтовано необхідність врахування під час розподілу прибутку підприємства інтересів внутрішніх та зовнішніх учасників господарських відносин. Визначено коло учасників розподілу прибутку підприємства та їх соціально-економічні інтереси в даному процесі. Обґрунтовано напрями розподілу прибутку, враховуючи інтереси внутрішніх і зовнішніх учасників господарських відносин.

Ключові слова: прибуток, розподіл прибутку, учасники розподілу прибутку, капіталізація прибутку, споживання прибутку.

MELNYK T.

Zhytomyr Polytechnic State University

SUBSTANTIATION OF THE ENTERPRISE'S PROFIT DISTRIBUTION DIRECTIONS TAKING INTO ACCOUNT THE INTERESTS OF DIFFERENT PARTICIPANTS OF ECONOMIC RELATIONS

In the article the importance of the enterprise's profit under the current economic conditions is revealed and the current legislation in the field of its distribution is analyzed. The scientists' approaches to determination of the profit distribution directions are considered and the necessity of taking into account the interests of internal and external participants of economic relations in the enterprise's profit distributions substantiated. The author defines that the main participants of profit distribution, who have their own socio-economic interests in this process, are the state (is interested in getting more budget revenue), owners (are interested in the value of the property increase and receiving income/dividends), management staff (are interested in maximizing incomes which are directed at the ensuring of assets growth), employees (are interested in increasing of incomes in the form of payroll and social security), suppliers (are interested in increasing of the supply of resources at appropriate prices), customers (are interested in paying low prices), local communities (are interested in earning additional revenue). Taking into account the interests of internal and external participants of economic relations, in article it is proposed to distinguish the following directions of the enterprise's profit distribution: consumption fund, which includes internal individual (dividends, participation of employees in profit sharing), internal collective (meeting social needs of the staff) and external consumption (development of territorial communities, charitable activities); accumulation fund that includes the use of profit for the growth of non-current and current assets; reserve fund. Use of the mentioned suggestions will help to satisfy the interests of the various parties involved in distributive relations and increase the efficiency of the profit sharing process.

Keywords: profit, profit distribution, participants of profit distribution, profit capitalization, profit consumption.

Вступ. В сучасних умовах функціонування підприємств, які характеризуються динамізмом факторів зовнішнього середовища, загостренням конкурентної боротьби та подоланням наслідків політичної й економічної кризи у країні, діяльність суб'єктів господарювання спрямована на отримання максимальної економічної вигоди, що знаходить свій прояв у величині одержаного прибутку. Розмір отриманого прибутку є показником, що найбільш повно відображає всі сторони діяльності підприємства – рівень його технології й організації виробництва, обсяги виробництва та реалізації продукції, ефективність систем управління витратами та доходами, доцільність політики ціноутворення, ефективність операційної, фінансової й інвестиційної діяльності, та служить основним критерієм майбутнього розвитку суб'єкта господарювання. Також провідна роль прибутку проявляється у тому, що він забезпечує зміцнення бюджету держави (через надходження податкових платежів), сприяє інвестиційній привабливості, діловій активності підприємств у будь-якій сфері економічної діяльності.

Процес управління прибутком включає три основні етапи: формування фінансового результату, розподіл створеного прибутку та використання розподіленого прибутку за різними напрямками та об'єктами. При цьому основною метою управління прибутком, з одного боку, є оптимізація факторів його формування та забезпечення їх синергетичної дії в процесі господарювання, а з іншого – забезпечення гармонізації інтересів власників бізнесу з інтересами найманих працівників, які приймають участь у створенні прибутку та зовнішніх суб'єктів (держави, територіальної громади та ін.) через виконання прибутком розподільчої функції. За таких умов вагомим значення набувають питання обґрунтування пріоритетів щодо напрямів розподілу прибутку, що гарантуватиме задоволення інтересів різних учасників господарських відносин та підвищення прибутковості й ринкової вартості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо визначення напрямів та обґрунтування пропорцій розподілу й використання прибутку досліджували науковці України та зарубіжжя, зокрема:

М.Д. Білик, Т.О. Білик, І.А. Бланк, Ю. Брігхем, Г.Г. Кірейцев, В.І. Кузь, Н.В. Михайлова, Ю.Ю. Мороз, О.Ю. Ночовна, В.С. Підгірна, А.М. Поддєрьогін, Н.В. Прохар, Г.В. Савицька, Ю.С. Цал-Цалко та інші. Вклад вчених у вирішення зазначених питань є вагомим, але слід звернути увагу на об'єктивну необхідність поглиблення теоретичних та прикладних засад щодо обґрунтування напрямів розподілу прибутку підприємства як передумови задоволення інтересів різних учасників господарських відносин (як внутрішніх, так і зовнішніх) та збільшення прибутковості й ринкової вартості суб'єктів підприємницької діяльності.

Мета статті полягає в обґрунтуванні основних напрямів розподілу прибутку підприємства з урахуванням інтересів різних учасників господарських відносин, що сприятиме підвищенню прибутковості та ринкової вартості суб'єкта підприємницької діяльності в сучасних економічних умовах.

Викладення основного матеріалу. Розуміння складності системи розподілу прибутку – важливий фактор під час прийняття управлінських рішень щодо підвищення вартості підприємства, реінвестування прибутку та використання його як ресурсу для фінансування інвестиційно-інноваційних проєктів, стимулювання й підтримання рівня платоспроможності працівників підприємства та задоволення соціально-економічних інтересів різних учасників господарських відносин.

В цілому процес розподілу отриманого прибутку підприємства передбачає поділ між сторонами, що забезпечують процес його створення. Спочатку здійснюється розподіл загального прибутку між державою та підприємством. Пропорція розподілу прибутку між державою та підприємствами складається під впливом низки факторів і має важливе значення для забезпечення як державних потреб, так і потреб суб'єктів господарювання. Істотне значення при цьому має податкова політика держави, яка реалізується у сумі податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів і ставок оподаткування, у порядку надання податкових пільг. На наступному етапі відбувається розподіл чистого прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства після сплати податків та обов'язкових платежів до бюджету.

Проаналізувавши чинне законодавство в сфері розподілу прибутку, слід відмітити відсутність задекларованого прямого порядку здійснення розподільчих відносин щодо останнього. Законодавчо розподіл прибутку регулюється в тій його частині, яка надходить до бюджетів різних рівнів у вигляді податків та інших обов'язкових платежів. Визначення напрямків витрачання прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, структури статей його використання знаходиться в компетенції підприємства (засновників, загальних зборів акціонерів, керівництва) та відображається у статуті. Так, одним із основних принципів підприємницької діяльності, що задекларований в ст. 44 Господарського Кодексу України, є вільне розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом [3].

В той же час слід відмітити, що нормативно-правове поле щодо розподілу прибутку визначає два основних чітко виражених можливих напрямки використання прибутку: створення резервного фонду та виплату дивідендів. Законом України “Про акціонерні товариства”, а саме статтею 19 “Резервний капітал”, визначено, що резервний капітал формується у розмірі не менше ніж 15 відсотків статутного капіталу товариства шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку товариства або за рахунок нерозподіленого прибутку. До досягнення встановленого статутом розміру резервного капіталу розмір щорічних відрахувань не може бути меншим ніж 5 відсотків суми чистого прибутку товариства за рік [9]. Статтею 30 “Порядок виплати дивідендів” п. 2 передбачено використання чистого (нерозподіленого) прибутку на виплату дивідендів в обсязі, встановленому рішенням загальних зборів акціонерів [9]. Варто зазначити, що прибуток державних комерційних і комунальних унітарних підприємств розподіляється за затвердженим фінансовим планом з огляду на вимоги чинного законодавства. Зокрема, ст. 75 Господарського Кодексу України встановлено, що державні комерційні підприємства утворюють за рахунок прибутку (доходу) спеціальні (цільові) фонди, призначені для покриття витрат, пов'язаних з їх діяльністю: амортизаційний фонд; фонд розвитку виробництва; фонд споживання (оплати праці); резервний фонд; інші фонди, передбачені статутом підприємства [3]. Отже, створений прибуток суб'єктів підприємницької діяльності розподіляється та використовується за різними напрямками та об'єктами передбаченими нормативними актами держави та статутом підприємства.

На нашу думку, відсутність чіткої законодавчої регламентації в частині розподілу прибутку знову ж таки призводить до неврахування соціально-економічних інтересів всіх суб'єктів розподільчих відносин щодо створеного прибутку суб'єкта господарювання. Погоджуємося з позицією В.І. Кузь, який зазначає, що розподіл прибутку повинен базуватися на чітко визначених напрямках, задекларованих у відповідних нормативних, статутних та розпорядчих документах. Надання самостійності у вирішенні питань розподілу потребує державної нормативно-правової надбудови, яка б визначала загальні правила гри, захищаючи таким чином права всіх сторін розподільчих відносин [5, с. 52].

Враховуючи, що створений прибуток підприємства – це фінансовий ресурс для здійснення нових вкладень і одержання нових прибутків, механізм розподілу прибутку повинен бути побудований таким чином, щоб цілком сприяти створенню нового прибутку; формуванню фінансової стійкості підприємства; зростанню продуктивності праці працівників; зростанню віддачі активів в процесі господарської діяльності; збільшенню справедливої вартості підприємства; підвищенню вартості робочої сили; формуванню позитивного іміджу суб'єкта господарювання [12, с. 238].

Досліджуючи напрями розподілу прибутку, які наводяться вченими в економічній літературі, ми зіштовхнулися з різними підходами до розв'язання даного питання. Так, Н.В. Прохар та Ю.О. Ночовна пишуть, що чистий прибуток може розподілятися за наступними напрямками: поповнення статутного, пайового та резервного капіталу, покриття збитків минулих років, виплата власникам дивідендів чи відсотків на вкладений капітал. Залишкова сума прибутку вважається нерозподіленою та реінвестується в діяльність підприємства [10, с. 121]. Н.В. Михайлова зазначає, що прибуток, який залишився в розпорядженні підприємства, використовується на матеріальне заохочення і соціальний розвиток, формування резервного фонду, фондів комерційного ризику, виробничого розвитку, виплату дивідендів, поповнення інших фондів, що формуються за рішенням підприємства [6, с. 62]. Є.Г. Рясних, надаючи принципову схему розподілу прибутку на підприємствах колективної форми власності, виділяє наступні напрямки розподілу прибутку: відрахування в резервний фонд, виплата відсотків за облігаціями, виплата дивідендів за привілейованими акціями, прибуток на реінвестування, фонд матеріального заохочення, фонд соціального розвитку та фонд виплати дивідендів. В той же час, вчений зазначає, що структура схеми може змінюватись залежно від змін у пріоритетах діяльності підприємства, положень законодавчої бази та інших чинників [11]. О.О. Непочатенко та Н.Ю. Мельничук зазначають, що в цілому напрямки використання прибутку включають тезаврацію прибутку (формування резервів та формування нерозподіленого прибутку); розподіл прибутку серед власників (виплата дивідендів та викуп акцій). Тезаврацію прибутку автори розглядають як спрямування прибутку на формування власного капіталу підприємства з метою фінансування інвестиційної діяльності [7, с. 234-235]. На думку В.С. Підгірної, чистий прибуток підприємства розподіляється на капіталізовану частину (включає поповнення статутного, пайового, додаткового капіталу, формування резервного капіталу та нерозподілений прибуток) та спожиту частину (включає дивіденди, покриття збитку минулих періодів, списання збитку від викупу капіталу у власників та інші форми споживання прибутку) [8, с. 244]. О.О. Горошанська та Н.Б. Кащенко пишуть, що чистий прибуток розподіляється на капіталізовану та спожиту частини. Вчені вважають, що капіталізована частина чистого прибутку підприємства охоплює збільшення зареєстрованого (пайового) капіталу; збільшення резервного капіталу; інші цілі, пов'язані з виконанням соціальних програм і розширенням виробництва. До спожитої частини чистого прибутку підприємства пропонується відносити обсяг виплачених дивідендів; покриття збитку минулих років, у т. ч. списання збитку від викупу капіталу у власників; інші напрями споживання прибутку [2, с. 1067].

Таким чином, найбільш розповсюдженим підходом до визначення напрямів розподілу чистого прибутку є його спрямування на цілі накопичення та споживання. Більшість авторів наголошують на тому, що принципове значення має досягнення оптимального співвідношення між часткою, що споживається, і часткою, що капіталізується. В той же час, необхідно враховувати, що розподіляючи чистий прибуток за різними напрямками та кількісно визначаючи частки такого розподілу, важливим є диференціація та врахування інтересів різних учасників господарських відносин.

Отже, передумовою визначення напрямів розподілу прибутку має бути диференціація підходів до задоволення соціально-економічних інтересів різних учасників (як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства), які приймають участь у процесі формування та, відповідно, розподілу створеного фінансового результату. При цьому важливим питанням є визначення кола учасників розподілу прибутку та їх інтересів в даному процесі. Більшість науковців суб'єктами, які мають власні економічні інтереси, у процесі розподілу прибутку визначають державу, підприємство, власників та працівників. Так, вчені М.Д. Білик та Т.О. Білик представляють зацікавленість суб'єктів економічних інтересів у частині прибутку, отриманого суб'єктом господарювання наступним чином (табл. 1):

Таблиця 1

Економічні інтереси суб'єктів господарювання щодо частини отриманого прибутку [1, с. 197]

№	Суб'єкти економічних інтересів	Зацікавленість у частині прибутку, отриманого суб'єктом господарювання
1	Держава	Частина прибутку, яка виплачується у формі податків та обов'язкових платежів
2	Підприємства	Обсяг прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і використовується для вирішення виробничих і соціальних завдань його розвитку
3	Власник	Частина прибутку, що пов'язана з виробничим розвитком, приростом капіталу
4	Працівники	Величина прибутку, яка спрямовується на матеріальне заохочення, соціальні виплати та соціальний розвиток

В.І. Кузь до суб'єктів в системі розподілу прибутку відносить учасників фінансово-господарської діяльності підприємства, інституціональних суб'єктів та суспільство в цілому. Також автор зазначає, що при розподілі прибутку необхідно врахувати інтереси всіх суб'єктів [5, с. 52].

В.І. Дрожжина зазначає, що важливим питанням є оцінка величини отриманого прибутку, що у різному ступені зачіпає інтереси різних груп суб'єктів господарських стосунків:

- держави (в особі податкових органів) – сума оподаткованого прибутку як джерела поповнення бюджету;
- власників – сума чистого прибутку як джерела виплати доходів;

- управлінського персоналу – сума валового прибутку (маржинального прибутку) як результат власної діяльності, а також джерело розвитку організації;
 - кредиторів, контрагентів, інвесторів – сума операційного прибутку як джерела стабільності партнерських стосунків [4, с. 22].

Зазначені підходи є обґрунтованими, але орієнтація на впровадження принципів соціально-орієнтованої економіки вимагає розширення кола учасників створення та розподілу прибутку та врахування їх інтересів з метою виконання суб'єктами підприємницької діяльності соціальних й економічних зобов'язань перед трудовим колективом, громадою, суспільством.

Враховуюче зазначене вище, вважаємо, що основними учасниками розподілу прибутку, які мають власні інтереси в даному процесі є держава, власники, персонал органів управління, наймані працівники, постачальники, покупці, місцеві громади. При цьому, держава зацікавлена одержати найбільше доходів в бюджет з метою задоволення потреб всіх громадян: власники – збільшити вартість майна і одержати доходи (дивіденди), працівники органів управління – одержати максимальні доходи, які спрямовують на приріст активів з метою забезпечення сталого розвитку господарюючої системи, наймані працівники – збільшити доходи у вигляді оплати праці та соціального забезпечення; постачальники – збільшити обсяг постачання ресурсів за відповідними цінами, покупці – сплачувати низькі ціни, місцеві громади – отримати додаткові доходи (рис. 1).



Рис. 1. Учасники створення і розподілу прибутку підприємства та їх інтереси

В сучасних важких економічних умовах питання соціальної відповідальності бізнес-структур перед місцевою громадою є, як ніколи, актуальним. Підприємець в доповнення до економічної відповідальності (досягнення запланованих економічних показників, дотримання норм вітчизняного законодавства та ін.) повинен враховувати людські та соціальні аспекти впливу свого бізнесу на працівників, партнерів, споживачів, а також здійснювати позитивний внесок у вирішення проблем територіальної громади. Спрямовання частини прибутку суб'єктів господарювання на розвиток територіальної громади дасть змогу поліпшити рівень життя регіону або зменшити соціальну напругу, а отже вирішити гострі соціально-економічні проблеми. В той же час, направлення частини прибутку на потреби місцевої громади буде сприяти формуванню позитивного іміджу підприємства у споживачів, партнерів та у місцевого населення і, тим самим, стимулювати ріст прибутку за рахунок зростання обсягів реалізації продукції.

Кожен з виділених учасників та його інтерес виступає як окремий цільовий напрям розподілу прибутку, базується на різних положеннях законодавчої бази і потребує різних методичних підходів до визначення кількісних значень. Якщо держава буде встановлювати високі податки, це не буде стимулювати господарську діяльність і тому зменшаться доходи до бюджету. Аналогічна ситуація буде при збільшенні доходів власників, найманих працівників, персоналу органів управління, постачальників, місцевих громад та за низьких цін для покупців. В цьому випадку у перспективі зменшаться обсяги господарювання, так як не будуть відновлюватися необоротні активи, зменшиться власний капітал, що в кінцевому підсумку призведе до зниження життєвого рівня персоналу підприємства, скорочення робочих місць, доходів постачальників, місцевих громад та збільшення цін для покупців. Якщо ж зменшаться доходи найманого персоналу і власників, то це в свою чергу знизить їх матеріальне стимулювання і матеріальну зацікавленість в ефективній господарській діяльності підприємства. Тому на кожному підприємстві має бути знайдено найбільш оптимальний варіант щодо напрямів розподілу прибутку.

Таким чином, з метою задоволення інтересів різних учасників господарських відносин (як внутрішніх, так і зовнішніх), вважаємо за необхідне виділити наступні напрями розподілу чистого прибутку підприємства:

- фонд споживання, який включає внутрішнє індивідуальне (дивіденди, участь найманих працівників у розподілі прибутку), внутрішнє колективне (задоволення соціальних потреб колективу: проведення оздоровчих та культурно-масових заходів, ремонт об'єктів соціальної сфери) та зовнішнє споживання (розвиток територіальних громад, благодійна діяльність);

- фонд накопичення, який включає використання прибутку на приріст необоротних активів (в тому числі виробничих і невиробничих) та оборотних активів;

- резервний фонд (поповнення резервного капіталу та інших видів резервів).

Структурна модель розподілу створеного прибутку підприємства буде мати наступний вигляд:

$$\underbrace{\text{СПП}}_{\text{ПП}} = \underbrace{\text{СПП} \times K_1}_{\text{РК}} + \underbrace{\text{СПП} \times K_2}_{\text{ПС}} + \underbrace{\text{СПП} \times K_3}_{\text{ПА}} + \underbrace{\text{СПП} \times K_4}_{\text{ПА}}, \quad (1)$$

де СПП – створений прибуток підприємства, $K_{1...4}$ – розподільчий коефіцієнт, ПП – податок на прибуток, РК – резервний капітал, ПС – прибуток до споживання, ПА – прибуток на приріст активів.

З даної моделі видно, що сума окремих напрямів розподілу прибутку буде дорівнювати загальній сумі створеного прибутку підприємства:

$$\text{СПП} = \text{ПП} + \text{РК} + \text{ПС} + \text{ПА}. \quad (2)$$

Відповідно, розподільчий коефіцієнт в сумі буде дорівнювати одиниці:

$$K_1 + K_2 + K_3 + K_4 = 1,0. \quad (3)$$

В наведеній моделі важливо, щоб розмір створеного прибутку збільшувався ($\text{СПП} \rightarrow \max$), а розподільчий коефіцієнт мав оптимальне значення для кожного напрямку розподілу прибутку залежно від стадії життєвого циклу, на якій знаходиться підприємство ($K \rightarrow \text{opt}$).

Висновки. В сучасних важких соціально-економічних умовах функціонування суб'єктів господарювання механізм розподілу прибутку має велике значення, адже у ньому відображається ефективність фінансово-господарської діяльності, від нього залежить рівень господарської самостійності та самофінансування підприємств, а також задоволеність інтересів різних учасників розподільчих відносин. Від правильного встановлення учасників процесу створення та розподілу прибутку і врахування їх інтересів під час визначення напрямів розподілу прибутку залежить зацікавленість останніх у підвищенні ефективності діяльності підприємства і збільшенні його кінцевих фінансових результатів.

В статті обгрунтовано, що основними учасниками розподілу створеного прибутку підприємства є держава, власники, персонал органів управління, наймані працівники, постачальники, покупці, місцеві громади. З метою задоволення інтересів зазначених учасників господарських відносин виділено наступні напрями розподілу чистого прибутку підприємства: фонд споживання (включає внутрішнє індивідуальне та внутрішнє колективне споживання, а також зовнішнє споживання); фонд накопичення (включає використання прибутку на приріст необоротних активів та оборотних активів); резервний фонд (поповнення резервного капіталу та інших видів резервів). Виокремлення таких напрямів розподілу чистого прибутку дозволить диференціювати в розподільчому процесі не лише різні соціально-економічні інтереси окремих груп суб'єктів, а й спиратись на диференційовану законодавчу базу і базуватися на різних методичних принципах щодо кількісного визначення окремих його складових.

Література

- Білик М.Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування : монографія / М.Д. Білик, Т.О. Білик. – Київ : ТОВ "ПанТот", 2012. – 280 с.
- Горошанська О.О. Аналітичне забезпечення управління розподілом прибутку підприємства / О.О. Горошанська, Н.Б. Кашена // Економіка та суспільство. – Мукачево : МДУ, 2017. – Вип 13. – С. 1065–1071.
- Господарський Кодекс України : станом на 07.02.2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Дрожжина И.В. Аналитический учет распределения прибыли организации / И.В. Дрожжина // Проблемы учета и финансов. – 2012. – № 2. – С. 22–25.
- Кузь В.І. Система розподілу прибутку підприємства: проблеми ідентифікації / В.І. Кузь // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – № 2 (48). – С. 51–56.
- Михайлова Н.В. Дискусійні підходи до розподілу прибутку підприємств / Н.В. Михайлова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 2 (64). – С. 59–63.
- Непочатенко О.О. Фінанси підприємств : навч. посібник / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 504 с.
- Підгірна В.С. Теоретико-методологічні засади розподілу та використання прибутку суб'єктів господарювання / В.С. Підгірна // Економічний форум. – 2014. – № 4. – С. 241–248.
- Про акціонерні товариства : закон України від 17 вересня 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
- Прохар Н.В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів: проблеми теорії та практики : монографія / Н.В. Прохар, О.Ю. Ночовна. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.
- Рясних Є.Г. Основи фінансового менеджменту : навч. посібник / Є.Г. Рясних. – Київ : Академвидав, 2010. – 336 с.

12. Цал-Цалко Ю.С. Облік, статистика, аналіз та аудит в системі контролювання фінансових результатів підприємства : монографія / Ю.С. Цал-Цалко, Ю.Ю. Мороз, Т.Ю. Мельник. – Житомир : ПП “Рута”, 2016. – 292 с.

References

1. Bilyk M.D. Finansovi rezultaty diialnosti malych pidpriemstv: otsinka ta prohozuvannia : monohrafiia / M.D. Bilyk, T.O. Bilyk. – Kyiv : TOV “PanTot”, 2012. – 280 s.
2. Horoshanska O.O. Analitichne zabezpechennia upravlinnia rozpodilom prybutku pidpriemstva / O.O. Horoshanska, N.B. Kashchena // *Ekonomika ta suspilstvo*. – Mukachevo : MDU, 2017. – Vyp 13. – S. 1065–1071.
3. Hospodarskyi Kodeks Ukrainy : stanom na 07.02.2019 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Drozhzhina I.V. Analiticheskij uchet raspredeleniya pribyli organizatsii / I.V. Drozhzhina // *Problemy ucheta i finansov*. – 2012. – № 2. – S. 22–25.
5. Kuz V.I. Systema rozpodilu prybutku pidpriemstva: problemy identyfikatsii / V.I. Kuz // *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Serii: ekonomichni nauky*. – Zhytomyr : ZhDTU, 2009. – № 2 (48). – S. 51–56.
6. Mykhailova N.V. Dyskusiini pidkhody do rozpodilu prybutku pidpriemstv / N.V. Mykhailova // *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*. – 2014. – № 2 (64). – S. 59–63.
7. Nepochatenko O.O. Finansy pidpriemstv : navch. posibnyk / O.O. Nepochatenko, N.Iu. Melnychuk. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2013. – 504 s.
8. Pidhirna V.S. Teoretyko-metodolohichni zasady rozpodilu ta vykorystannia prybutku subiektiv hospodariuvannia / V.S. Pidhirna // *Ekonomichnyi forum*. – 2014. – № 4. – S. 241–248.
9. Pro aktsionerni tovarystva : zakon Ukrainy vid 17 veresnia 2008 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua>.
10. Prokhar N.V. Oblik dokhodiv, vytrat i finansovykh rezultativ: problemy teorii ta praktyky : monohrafiia / N.V. Prokhar, O.Iu. Nochovna. – Poltava : RVV PUET, 2011. – 257 s.
11. Riasnykh Ye.H. Osnovy finansovoho menedzhmentu : navch. posibnyk / Ye.H. Riasnykh. – Kyiv : Akademvydav, 2010. – 336 s.
12. Tsal-Tsalko Yu.S. Oblik, statystyka, analiz ta audyt v systemi kontroliuvannia finansovykh rezultativ pidpriemstva : monohrafiia / Yu.S. Tsal-Tsalko, Yu.Iu. Moroz, T.Iu. Melnyk. – Zhytomyr : PP “Ruta”, 2016. – 292 s.

Рецензія/Peer review : 23.08.2019

Надрукована/Printed : 06.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Тарасюк Г. М.

УДК 504.001

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-142-146

ТАНАСІЄНКО Н. П., ПОПЛАВСЬКА О. В., ФЕДОРЧУК І. І.

Хмельницький національний університет

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИРІШЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ В СИСТЕМІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті розглянуто глобальні екологічні проблеми в системі національної безпеки, основні з яких було класифіковано та досліджено. Ірраціональне використання природних ресурсів призводить до скорочення кількості корисних копалин, що вже в близькому майбутньому може призвести до кризи. Шкідливе виробництво забруднює довкілля, адже світ не прагне до переходу на альтернативні види енергії, а підприємства не поспішають займатися проблемою утилізації відходів, просто їх викидаючи. Визначено основні напрямки, яких необхідно дотримуватися для збереження і відновлення ресурсів. Особливо виділено роль альтернативних видів енергії та регіонального співробітництва. Для захисту навколишнього середовища рекомендується розвивати регіональну стратегію та раціонально використовувати природні ресурси кожної держави європейського регіону.

Ключові слова: екологічні проблеми, забруднення, екологічна криза, катастрофа, глобальні проблеми, регіональне співробітництво, природокористування, альтернативні джерела енергії.

TANASIIENKO N., POPLAVSKA O., FEDORCHUK I.

Khmelnitskyi National University

STATE AND PROSPECTS FOR SOLVING ENVIRONMENTAL PROBLEMS IN THE NATIONAL SECURITY SYSTEM

The purpose of the article is to identify and analyse global environmental problems and ways to address them in the national security system. The ill-conceived and active human activity, accompanied by environmental pollution, has led to global environmental problems. To resolve them, it is necessary to select and identify them. Environmental problems were analysed using analysis and comparison methods. The theoretical generalization was used to provide recommendations for the conservation of natural resources. In this article, global environmental problems and possible solutions were considered and analysed. There are quite a lot of global problems, but the main ones have been highlighted and classified. Uncontrolled human activity has led the planet to a crisis situation. As a result, the atmosphere is polluted, the biosphere is destroyed, the hydrological and lithosphere are changed, which increases and accelerates the process of self-destruction of mankind as a result of neglect of nature and humans own activities. Therefore, it is necessary to find the most effective integrated international approaches for solving these problems. After all, the cleaning and disposal of harmful substances, the protection of the environment requires extra high costs. Humanity sees this as a threat for economic losses, the collapse of the economy. In order to solve global problems, a global association is needed to implement the main areas of environmental protection, conservation, rational use and restoration of natural resources, the search for alternative forms of energy and constant international cooperation. Pollution of the environment is a global problem, however, many developed countries are looking for solutions for this problem. One of the possible solutions for such problems is the transition to the production of environmentally friendly products and the search for alternative types of energy. At this stage of human development, in many developed countries, alternative energy types such as solar, wind, hydropower are used. It is also recommended to replace the use of non-recreational types of resources with recreational. Otherwise, mankind may face fuel, energy and other crises due to the exhaustion of resources. Developing countries need to be involved in regional and international cooperation in addressing environmental issues. Since most of large industrial and manufacturing enterprises in developing countries are not concerned with waste and pollution problems, it is necessary to legislate the responsibility for the emission of harmful waste and pollution, and also to adhere to the polluter pays principle. The practical value of the research is to use the suggested methods of rational use of natural resources such as carefully and rationally use what the environment gives us, primarily non-renewable resources; to form a new technological culture aimed at the development of non-waste technologies; to look for alternative energy sources that do not destroy the environment and so on. For solving global problems proposed such sources of resources as uniting countries around the world to solve environmental problems; assistance to economically developed countries in developing countries; application of economic instruments for environmental quality management and so on.

Key words: environmental problems, pollution, ecological crisis, catastrophe, global problems, regional cooperation, nature management, alternative energy sources.

Постановка проблеми. Однією із важливих складових національної безпеки є екологічна, яка є умовою збереження життєзабезпечення населення. Інтенсивний розвиток промисловості і безконтрольне використання природних ресурсів сприяли виникненню антропогенного забруднення навколишнього середовища. Людина у процесі виробничої діяльності використовує блага, надані їй природою, і водночас розширює своє панування над нею, запроваджуючи нові знання й досягнення науково-технічного прогресу. Але поряд з удосконаленням продуктивних сил і засобів приборкування природи, економічна діяльність людей загострила екологічні проблеми, спричинила забруднення навколишнього середовища. Тому постає нагальна потреба формування ефективної системи національної безпеки, одним із головних завдань якої повинно стати забезпечення екологічного порядку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Ситуація техногенного забруднення планети досить швидко ускладнюється. Пошук шляхів вирішення екологічних проблем постійно знаходиться у фокусі уваги світової та вітчизняної наукової спільноти: Морозовської Т.В. [1], Мацейків М.М. [2], Бардова В.Г. [3] та ін.

Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць, питання щодо загроз екологічної безпеки, джерел їх виникнення в системі національної безпеки розкрито недостатньо.

Метою даного дослідження є аналіз глобальних екологічних проблем та шляхів їх вирішення в контексті національної безпеки. Країни світу невинно економічно зростають, проте, при плануванні матеріального прогресу не враховують екологічні основи життєдіяльності. Будь-які проблеми можна вирішити, проте, екологічні проблеми набули глобального характеру, а, отже, вони потребують негайного вирішення.

Виклад основного матеріалу. Перед людством завжди виникають проблеми, які потребують вирішення. Деякі з них мають локальний характер, а інші – охоплюють значні регіони світу. Наслідки забруднення в наш час набули глобального характеру. Глобальні проблеми у сучасному світі мають загальнопланетарний характер незалежно від рівня економічного розвитку чи географічного положення. Вирішити питання можна лише шляхом взаємодії усіх держав світового співтовариства.

Глобальні проблеми класифікуються за характером, походженням та способом їх розв'язання. Проте головною єдиною ланкою глобальних проблем є безпосередньо людина та її майбутнє.



Рис. 1. Класифікація глобальних проблем [5]

Екологічна криза розпочалась всередині 70-х років. Основними ознаками кризи є глобальні зміни клімату та виникнення парникового ефекту. Безприкладний вплив людської діяльності на навколишнє середовище може призвести до всесвітнього потепління, підняття рівня Світового океану за рахунок танення льодів Арктики та до зростання природних катаклізмів. Головною ознакою екологічної кризи також стала проблема відходів внаслідок виробничої діяльності або нераціональної форми організації відпочинку. Особливо шкідливими є радіоактивні нукліди та відходи, які руйнують організм людини. Якщо не брати до уваги безліч різного роду радіаційних аварій, зокрема, таких глобальних, як Чорнобильська, яка спричинила серйозне забруднення у сусідніх з Україною країнах та досягла майже всієї Європи та радіація Фукусіми, що продовжує потрапляти в океан через стічні води, ядерна енергетика безперервно опромінює населення, що призводить до зростання генетичних та онкологічних захворювань.

Довкілля задовольняє різноманітні потреби людини: надає необхідне повітря, захист від ультрафіолетових променів, воду, забезпечує виробництво природними ресурсами тощо. Таким чином, людина в процесі виробничої діяльності використовує блага, які їй надає природа, досягає науково-технічного прогресу та запроваджує нові знання. Але разом з прогресом та удосконаленням продуктивних сил, виробнича діяльність спричинила забруднення навколишнього середовища та загострення екологічних проблем. Незначні зміни в екосистемі можуть спричинити масштабні катастрофи та трагедії.

Турбуючись про збереження довкілля, ліквідація заподіяної йому шкоди поколінням, усе людство на базі наукових досліджень і міжнародних домовленостей має об'єднати зусилля для вирішення екологічної проблеми. Слід зважати на те, що природа також подвійним чином реагує на діяльність людини: по-перше, природні ресурси за раціонального їх використання відкривають можливості для економічного зростання; по-друге, за наявності екологічних проблем природа стає на заваді економічного і демографічного зростання. Однак, економіка та екологія не є конкурентами або противниками. Забруднення навколишнього середовища доволі часто є вигідне виробникам, через те, що це зменшує їх витрати

порівняно з тим, коли необхідність очищення відходів є обов'язковою. Таким чином, фірми отримують прибутки за рахунок збитків усього суспільства.

Таблиця 1

Класифікація екологічних проблем [6]

Екологічна проблема	Причини виникнення
1. Забруднення	Головними забруднювачами є транспорт та промисловість, які викидають в атмосферу різні токсини та гази, забруднюючи повітря. Воду та ґрунт забруднюють кислотні дощі, міські стоки, розлив нафти, промислові відходи, пластик, нітрати.
2. Глобальне потепління	Внаслідок людської діяльності в атмосферу викидаються парникові гази. Як наслідок, зростає температура поверхні Землі, океанів, тануть верхні шари Арктики, підвищується рівень води, відбуваються аномальні опади.
3. Перенаселення	Коли у менш розвинених країнах відбувається вибухове зростання кількості населення, виникає ситуація з нестачею води, продуктів харчування, палива. Сільське господарство інтенсивно використовує пестициди, хімічні добрива, інсектициди, що додає шкоди довкіллю.
4. Деградація природних ресурсів	Причиною глобального потепління є викиди парникових газів, які потрапляють у повітря під час споживання вичерпаного палива.
5. Утилізація відходів	- Надмірне виробництво та споживання ресурсів штучних матеріалів на основі синтетичних чи природних полімерів створюють глобальну кризу переробки сміття; - робота з ядерними відходами; - розвинені країни відправляють свої відходи у менш розвинені країни або скидають їх в океани.
6. Зміна клімату	Глобальне потепління, яке, як наслідок, призводить до зміни сезонів, аномальних опадів, підняття рівня Світового океану, появи нових захворювань.
7. Втрата біорізноманіття	Екосистеми знаходяться під загрозою, діяльність людини призводить до втрати біорізноманіття, вимирання цілих видів.
8. Знищення лісів	Вирубка лісу для промислового, житлового, комерційного використання. Древа регулюють температуру та кількість опадів, поглинають вуглекислий газ, утворюючи кисень.
9. Закиснення океану та морів	Антропогенне явище, яке є наслідком надмірного рівня вуглекислого газу, який виробляють люди. Головний шкідливий вплив – живі організми з раковинами із вуглекислого кальцію (основа харчових ланцюгів), у яких погіршується здатність утворювати раковини. Наслідки у майбутньому можуть проявитись як у морських тварин, так і у людей.
10. Виснаження озонового шару	Озоновий шар є невидимим захистом планети від сонячної радіації. Концентрація озонового шару зменшується через потрапляння в атмосферу токсичних газів, які руйнують молекули озону та створюють діру. Над Антарктидою знаходиться найбільша діра.
11. Кислотні дощі	Всі види метеорологічних опадів, кислотність яких вища від нормальної (pH >5,6). Відбувається внаслідок гниття рослин, спалення вичерпаного палива, виверження вулканів. Ушкоджують врожаї сільськогосподарських культур, ліси, погіршують стан водних екосистем та стан ґрунтів.
12. Забруднення води	Промисловість забруднює річки та океани токсичними речовинами, що несе загрозу для здоров'я людства. Це економічна та політична проблема, що вимагає якнайшвидшого вирішення на рівні урядів.
13. Урбанізація	Розростання міст за рахунок скорочення сільських угідь. Як наслідок, деградації земель, витіснення флори і фауни, природне середовище невідтворюється, збільшуються шкідливі викиди в атмосферу.
14. Проблеми громадського здоров'я	Усі існуючі екологічні проблеми становлять великий ризик для життя та здоров'я живих організмів. Підвищення температури сприяє розвиненню та поширенню різних інфекційних захворювань.
15. Генетична інженерія	Молекулярна біологія утворює нові варіанти живих систем, які не виникли під час природної еволюції. Трансгенні рослини можуть викликати серйозні екологічні проблеми в дикій природі та стати прямою загрозою для людей та тварин.

Забруднення навколишнього середовища є виявом негативних зовнішніх ефектів, тому завдання економічної політики в системі національної безпеки полягає у пошуку шляхів перетворення зовнішніх витрат забруднення на внутрішні. Це можуть бути законодавчі положення, спеціальні податки, загальні стандарти. Але, важко визначити стандарти забруднення через неповну й заперечливу технологічну і біологічну інформацію. Найприйнятнішим при впровадженні екологічних проектів є аналіз витрат і вигод, так як будь-яка програма з боротьби із забрудненням зумовлює як суспільні вигоди, так і витрати. Суспільні вигоди очевидні, вони втілюються у розв'язанні тих проблем, про які йшлося раніше. Застосування й примусовий вплив законодавчого контролю і стандартів – складні й доволі дорогі. Сучасний економічний розвиток не може базуватися на невпинно зростаючих обсягах сировини і енергії, так як природні ресурси не вічні, і не безмежні. Отже, потрібно постійно піклуватися про збереження та відтворення цих ресурсів. Таким чином, необхідно:

- дбайливо і раціонально використовувати те, що надає нам навколишнє середовище, насамперед невідновлювані ресурси;
- за можливості вдаватися до дієвих засобів стосовно відновлення і поповнення природних ресурсів;

- формувати нову технологічну культуру, спрямовану на розвиток безвідходних технологій;
- усебічно підтримувати екологічну чистоту виробництва і природокористування;
- шукати альтернативні джерела енергії, що не руйнують довкілля.

Також необхідно виділити шляхи розв'язання таких глобальних проблем, як екологічна, паливно-енергетична та сировинна. Дані шляхи полягають у швидкому розвитку альтернативних джерел енергії, чи альтернативних ресурсів, таких як:

- вітрова енергія;
- сонячна енергія;
- гідроенергія – зважаючи на широкую мережу річок, велику кількість водосховищ, озер та інших водойм на території нашої держави, гідроенергія має розглядатися як пріоритетний напрямок розвитку серед альтернативних джерел енергії;
- заміна у використанні невідтворювальних видів енергії, наприклад, замість нафти й газу, яких стає все менше, збільшити видобуток і споживання вугілля [7].

Важлива роль у охороні навколишнього середовища належить регіональному співробітництву. На сьогодні, в ЄС діють жорсткі та одні з найсуворіших екологічних законодавств у світі. Вони спрямовані на сприяння стійкому розвитку, принципу «забруднювач платить» і т.д. Щодо захисту навколишнього середовища, пріоритетними напрямками є розвиток регіональної стратегії та раціональне використання природних ресурсів кожної держави європейського регіону. Джерелами ресурсів щодо розв'язання даних глобальних проблем на сьогоднішній день є [8]: допомога економічно розвинутих країн країнам, що розвиваються; іноземні інвестиції капіталу, спрямовані не лише на налагодження виробництва, а й на екологічне виробництво чи збереження довкілля; застосування економічних важелів управління якістю довкілля, як приклад, використання дотацій чи надання субсидій як винагороду за виробництво екологічно чистої продукції та мінімальне забруднення довкілля в процесі виробництва, дотримання державних екологічних норм тощо; об'єднання країн всього світу для розв'язання екологічних проблем; збільшення витрат кожної держави на охорону навколишнього середовища чи подолання екологічної кризи тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Глобальні екологічні проблеми спричинені економічною людською діяльністю. Сучасне життя неможливо уявити без розмаїття товарів і послуг, що виробляються у різних країнах світу. Відбувається постійний вплив на природу, що зумовлений зростаючою потребою в ресурсах з метою створення благ, щоб задовільнити потреби суспільства. Все це призводить до екологічної кризи: забруднення довкілля, вичерпання природних ресурсів, аварій на виробництвах. Альтернативне вирішення глобальних екологічних проблем відбувається значно повільніше та важче, ніж розвиваються самі проблеми. Основа сталого розвитку держави та перші кроки до вирішення проблем – формування екологічної політики та культури в системі національної безпеки. Тобто жорсткий контроль над експлуатацією ресурсів та викидами, раціональне природокористування, відновлення та збереження природних ресурсів, формування технологічних культур та розвиток безвідходних технологій, пошук альтернативних джерел енергії.

Література

1. Морозовська Т.В. Трактуння поняття “право на екологічну інформацію” / Т.В. Морозовська // Екологічні інновації. – 2015. – № 4. – С. 10-12.
2. Мацейків М.М. Концепція сталого розвитку – основа вдосконалення механізмів екологічного права України / М.М. Мацейків // Екологічний вісник. – 2015. – № 6. – С. 30-31.
3. Бардов В.Г. Основи екології : підручник для студ. вищих навч. закладів / В.Г. Бардов, В.І. Федоренко, Е.М. Білецька. – Вінниця : Нова книга, 2015. – 424 с.
4. Мельник Л.Г. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням : підручник / за заг. ред. Л.Г. Мельника та М.К. Шапочки. – Суми : ВТД Університетська книга, 2015. – 759 с.
5. Взаємопов'язаність і передумови вирішення глобальних проблем [Електронний ресурс] // Економічна теорія: Політекономія – Режим доступу : https://pidruchniki.com/1219101040013/politekonomiya/vzayemopovyazaniist_peredumovi_virishennya_globalnih_problem.
6. Найактуальніші екологічні проблеми Землі [Електронний ресурс] / ТОВ "Автоекоприлад". – Режим доступу : <http://eco.aep.kiev.ua/novini/15-najaktualnishih-ekologichnih-problem-zemli/>.
7. Вирішення екологічних проблем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elar.fizmat.tnpu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/122/broshura.pdf?sequence=3>.
8. Оцінка витрат та вигод від укладання угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – К. : К.И.С., – 2010. – 96 с. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/Books/Ocinka_vytrat/ocinka_vytrat_var2.pdf.
9. Мочерний С. В. Основи економічних знань / С. В. Мочерний. – Київ : Феміна, 1995. – 350 с. – (ISBN 5-7707-7462-2).
10. Моя економіка : підруч. / Л.М. Кириленко, Л.П. Крупська, І.М. Пархоменко, І.Є. Тимченко. – К. : “А.П.Н.”, 2004. – 320 с.
11. Палчкова С. Г. Аварії на АЕС [Електронний ресурс] / С.Г. Палчкова // Книга 5. Електроенергетика та охорона навколишнього середовища. Функціонування енергетики в сучасному світі – Режим доступу : <http://energetika.in.ua/ua/books/book-5/part-3/section-3/3/3-3-4>.
12. Глобальні екологічні проблеми охорони природи, їх характеристика, шляхи і перспективи вирішення [Електронний ресурс] // Екологія и здоровье. – Режим доступу : http://www.childflora.org.ua/?page_id=132.

References

1. Morozovska T.V. Traktuvannia poniattia “pravo na ekolohichnu informatsiiu” / T.V. Morozovska // Ekolohichni innovatsii. – 2015. – № 4. – S. 10-12.
2. Matseikiv M.M. Kontseptsiiia staloho rozvytku –osnova vdoskonalennia mekhanizmv ekolohichnoho prava Ukrainy / M.M. Matseikiv // Ekolohichniy visnyk. – 2015. – № 6. – S. 30-31.

3. Bardov V.H. Osnovy ekolohii : pidruchnyk dlia stud. vyshchykh navch. zakladiv / V.H. Bardov, V.I. Fedorenko, E.M. Biletska. – Vinnytsia : Nova knyha, 2015. – 424 s.
4. Melnyk L.H. Osnovy ekolohii. Ekolohichna ekonomika ta upravlinnia pryrodokorystuvanniam : pidruchnyk / za zah. red. L.H. Melnyka ta M.K. Shapochky. – Sumy : VTD Universytetska knyha, 2015. – 759 s.
5. Vzaïemopov'iazanist i peredumovy vyrishennia hlobalnykh problem [Elektronnyi resurs] // Ekonomichna teoriia: Politekonomiia – Rezhym dostupu : https://pidruchniki.com/1219101040013/politekonomiia/vzayemopov'iazanist_peredumovi_vyrishennia_globalnih_problem.
6. Naiaktualnishi ekolohichni problemy Zemli [Elektronnyi resurs] / TOV "Avtoekoprylad". – Rezhym dostupu : <http://eco.aep.kiev.ua/novini/15-najaktualnishih-ekologichnih-problem-zemli/>.
7. Vyrishennia ekolohichnykh problem [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://elar.fizmat.tnpu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/122/broshura.pdf?sequence=3>.
8. Otsinka vytrat ta vyhod vid ukladannia uhody pro zonu vilnoi torhivli mizh Ukrainoiu ta YeS [Elektronnyi resurs]. – K. : K.Y.S., – 2010. – 96 s. – Rezhym dostupu : http://www.ier.com.ua/files/Books/Ocinka_vytrat/ocinka_vytrat_var2.pdf.
9. Mochernyi S. V. Osnovy ekonomichnykh znan / S. V. Mochernyi. – Kyiv : Femina, 1995. – 350 s. – (ISBN 5-7707-7462-2).
10. Moia ekonomika : pidruch. / L.M. Kyrylenko, L.P. Krupska, I.M. Parkhomenko, I.Ie. Tymchenko. – K. : 'A.P.N.', 2004. – 320 s.
11. Palchkova S. H. Avarii na AES [Elektronnyi resurs] / S.H. Palchkova // Knyha 5. Elektroenerhetyka ta okhrona navkolysnogo seredovyshcha. Funktsionuvannia enerhetyky v suchasnomu sviti – Rezhym dostupu : <http://energetika.in.ua/ua/books/book-5/part-3/section-3/3-3-3-4>.
12. Hlobalni ekolohichni problemy okhrony pryrody, yikh kharakterystyka, shliakhy i perspektyvy vyrishennia [Elektronnyi resurs] // Ekolohiia i zdorove – Rezhym dostupu : http://www.childflora.org.ua/?page_id=132.

Рецензія/Peer review : 13.08.2019

Надрукована/Printed : 10.09.2019

Рецензент: д. с. н., проф. Рудніченко С. М.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-147-150

РЗАЄВ Г. І., КОВАЛЬЧУК Т. А.

Хмельницький національний університет

КОНКУРЕНЦІЯ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК: ЗВ'ЯЗОК І ЗАЛЕЖНІСТЬ

В статті розглянуто теоретичні підходи до розуміння конкуренції. Окреслено ознаки її підтримки. Представлено теоретичні підходи до сутності інноваційної діяльності. Окреслені ознаки інноваційної діяльності. Виділено основні характеристики. Представлено зв'язок конкуренції та інноваційної діяльності як процесів та дій. Окреслено мету та перспективи здійснення.

Ключові слова: конкуренція, інноваційна діяльність, розвиток, конкурентні переваги, інноваційний розвиток, система ринків, кінцевий результат.

RZAEV G., KOVALCHUK T.

Khmelnitskyi National University

COMPETITION AND INNOVATIVE DEVELOPMENT: COMMUNICATION AND DEPENDENCE

The purpose of the article is to explore the essence of competition. Justify its main features. Establish a link between the innovation activity of the entity and the competition. Outline the main results and focus of innovation. Outline the key aspects of linking innovation and competition. The article discusses theoretical approaches to understanding competition. Its main characteristics are outlined. Signs of its support are outlined. It is presented as a process of development (inhibition). Defined as driving and moving conditions. Shown as a control mechanism. Reproduced as a state of rivalry. Theoretical approaches to the essence of innovative activity are presented. Signs of innovative activity are outlined. The main characteristics are highlighted. The set of activities. A set of activities and a series of steps. Considered as a set of actions and a set of measures. Investigated as a way of influence. It is presented as a complex of influences. Considered as a systematic activity. It is presented as a state of enterprise development. An understanding of the essence of innovation is generalized. The main characteristics that indicate innovative development are outlined. The signs of the process of innovative development are indicated. Ensures that a new product or an existing product is upgraded. Supports the process of consumption and innovation. Promotes the implementation of the innovation process. Supports the achievement of the desired end results of the enterprise. Provides value creation. Creates and implements innovation. The purpose of innovative activity is substantiated. Ensures the implementation of an innovative process. Which is aimed at the end result. Provides competitive advantages and production of competitive products. The connection between competition and innovation as processes and actions is presented. The purpose and prospects of implementation are outlined. Innovative activity promotes enterprise development. It is aimed at increasing the sales of competitive products. Innovative development is the result of innovative activity. Innovation is the result of competition. It will allow you to achieve the desired end results and their positive dynamics.

Keywords: competition, innovation, development, competitive advantage, innovative development, market system, end result.

Вступ. Підвищення рейтингу України значною мірою залежить від рівня конкурентоспроможності національної економіки. Рівень конкурентоспроможності економіки країни напряму залежить від рівня конкурентоспроможності окремих регіонів, галузей та суб'єктів господарювання. Певна частина українських підприємств, за умов недобросовісної конкуренції, не можуть ефективно функціонувати і мати відповідний рівень конкурентоспроможності. Недостатній рівень конкурентоспроможності більшості вітчизняних підприємств обумовлює рівень конкурентоспроможності відповідних галузей, регіонів та впливає на зниження конкурентних позицій України на міжнародному ринку.

Конкуренція є важливою рушійною силою розвитку економічної системи, складовою частиною її господарського механізму. Саме конкуренція як механізм контролю, розвитку руху обумовлює відповідний рівень конкурентоспроможності. Конкуренція виступає потужним фактором розвитку інноваційних процесів. Саме розвиток здорової та добросовісної конкуренції виступає основою формування інноваційних процесів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Провідні зарубіжні наковці розкривають особливості функціонування підприємств в умовах конкуренції і окреслюють при тому окремі переваги, недоліки та перспективи. Основними з них є А. Сміт, Н.Г. Менкью, П. Хейне, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі та ін.

Так, П. Самуельсон представляє конкуренції як постійний процес розвитку та руху [5, с.54-55]. Й. Шумпетер визначав конкуренцію як суперництво старого з новим [6, с.54-56]. Кемпбелл Р. Макконнелл та Стенлі Л. Брю розглядають конкуренцію як механізм контролю ринкової системи [3, с.66-71]. М. Блаут розглядає конкуренцію як кінцевий стан суперництва [1, с.557].

Р. Барр, М. Блаут, Стенлі Л. Брю, Кемпбелл Р. Макконнелл, А. Маршал, П. Самуельсон, Й. Шумпетер розглядають конкуренцію під різними кутами досліджень, з урахуванням її особливостей. Саме ці особливості обумовлюють подальший розвиток та стан господарюючих суб'єктів.

Постановка завдання. Метою статті є розглянути сутність конкуренції та встановити зв'язок з інноваційною діяльністю суб'єкта господарювання. Мета статті досягається шляхом виконання наступних

завдань: розглянути сутність конкуренції та обґрунтувати її основні ознаки; окреслити основні результати та спрямування інноваційної діяльності; окреслити основні аспекти зв'язку інноваційної діяльності та конкуренції.

Основна частина. Кемпбелл Р. Макконнелл та Стенлі Л. Брю вважають, що система ринків, цін та потужний фактор конкуренції забезпечують координуючі та організаційні механізми, які виключають потенційний хаос, котрий могла б породити свобода підприємництва та вибору [3, с.64-65], а також визнають важливу роль конкуренції, що виступає як механізм контролю ринкової системи, та висувають аргументи «за» і «проти» її функціонування [3, с.66-71].

Й. Шумпетер визначав конкуренцію як суперництво старого з новим, а саме: з новими технологіями, новими формами організації, новими товарами та ін. Закон конкуренції є об'єктивним економічним законом розвинутого товарного виробництва через боротьбу та суперництво між виробниками за найвищу результативність виробництва. Саме боротьба протилежностей є однією із форм суперництва, а конкуренція, в свою чергу, є однією із категорій діалектики. Закон конкуренції, а саме форми його руху, базуються на внутрішніх суперечностях, які і є джерелом просування вперед, джерелом руху та економічного прогресу [6, с.54-56].

Р. Барр розглядає конкуренцію як процес [1, с.557], що має багато характерних аспектів, які зумовлюють ринкову ситуацію [1, с.523], умови входження в ринок, характер поведінки тощо [1, с.530-563]. М. Блаут розглядає конкуренцію як кінцевий стан суперництва між продавцями і покупцями та як процес суперництва, пристосування до нових умов господарювання [2, с.544]. Конкуренція може бути як руйнівною, так і творчою, як наголошує А. Маршал [4, с.60-64].

П. Самуельсон підкреслює, що сучасна економічна система є змішаною системою державного й приватного підприємництва, монополії і конкуренції. В економічній системі, шляхом конкурентної боротьби, здійснюється постійний процес розвитку та руху, що ще раз підтверджує об'єктивну неминучість утворення монополій [5, с.54-55].

Дослідження розуміння конкуренції дали змогу виділити підходи, що ґрунтуються на дослідженні процесу розвитку (гальмування), умов руху та просування, механізми контролю, стані суперництва та ін.

Оскільки конкуренція є процесом розвитку, суперництва у всіх сферах діяльності господарюючих суб'єктів, є доцільним, розглянути її зв'язок з інноваційною діяльністю, яка спрямована на формування конкурентних переваг, задоволення попиту та ін.

Підходи до розуміння інноваційної діяльності вивчають як вітчизняні, так і зарубіжні науковці. Провідними науковцями є такі: Є.Л. Аронов, В.А. Бородин, Д.С. Буклагін, М.М. Бурмака, Т.М. Бурмака, О.В. Васюхін, О.В. Головчук, І.І. Грузнов, П.П. Крайнев, О.А. Лапко, Є.Б. Лісна, Е.В. Лукіна, Г. Менш, В.В. Стаднік, В.Ф. Федоренко та ін. Узагальнення здійснено нами і представлено у табл. 1.

Таблиця 1

**Теоретичні підходи до розуміння сутності інноваційної діяльності
за її ознаками та результатами спрямування**

Ознака (характеристика)	Визначення	Результат розвитку
Сукупність видів діяльності	сукупність видів діяльності, які забезпечують реалізацію інноваційного процесу	реалізація інноваційного процесу
Діяльність	діяльність з доведення науково-технічних винаходів, розробок до результату, придатного до практичного використання	придатність до практичного використання
Комплекс заходів	діяльність, що пов'язана з трансформацією науково-технічної діяльності в новий чи вдосконалений продукт, що передбачає цілий комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових та комерційних заходів, які у своїй сукупності призводять до інновацій	новий чи вдосконалений продукт
Сукупність заходів	сукупність організаційних та економічних заходів з розробки, використання, виробництва, реалізації та споживання нововведень	споживання та впровадження нововведень
Послідовність кроків	всі наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні кроки, які насправді, або призначені, або призводять до впровадження інновацій	впровадження інновацій
Сукупність дій	сукупність послідовно здійснюваних дій щодо створення нового або удосконалення продукту і організації його виробництва на основі використання результатів наукових досліджень і розробок або передачі виробничого досвіду	створення нового або удосконалення існуючого продукту
Стан розвитку	досягнення нового якісного стану (підприємства, організації) в процесі її розвитку	розвиток підприємства, організації
Спосіб впливу	спосіб збільшення обсягів продажів за рахунок організації виробництва нових видів продукції (їх модифікація) або вдосконалення технології (що також змінює якісні параметри продукції), а також впровадження наукових досліджень і розробок в практику, для досягнення бажаних кінцевих результатів діяльності підприємства	досягнення бажаних кінцевих результатів діяльності підприємства
Системний вид діяльності	системний вид діяльності, спрямований на створення та реалізацію інновацій	створення та реалізація інновацій
Комплекс впливів	комплекс цілеспрямованих та мотивуючих впливів на її учасників, необхідний для планування і реалізації інноваційних змін у бізнес-системі підприємства, з метою приведення її до нової якості, що забезпечує кращу здатність до створення споживчих цінностей у обраній сфері діяльності	здатність до створення споживчих цінностей

Дослідження наукових праць дали змогу зауважити підходи до інноваційної діяльності, що різняться, в першу чергу, за ознаками. Так, науковці ґрунтують дослідження щодо розуміння суті інноваційної діяльності, і при тому вивчають її як сукупність видів діяльності, сукупність заходів, послідовність кроків, сукупність дій, комплекс заходів, спосіб впливу, комплекс впливів, системний вид діяльності, стан розвитку та ін.

Узагальнення розуміння суті інноваційної діяльності, за результатами табл. 1, дало змогу виділити основні характеристики, що свідчать про інноваційний розвиток, а саме:

- забезпечує реалізацію інноваційного процесу;
- здійснює доведення винаходів та розробок до результату;
- забезпечує трансформації науково-технічної діяльності;
- сприяє та призводить до впровадження інновацій;
- використовує результати наукових досліджень і розробок;
- сприяє передачі виробничого досвіду;
- сприяє розвитку підприємства;
- сприяє збільшенню обсягів продажу;
- створює та реалізовує інновації;
- прогнозує інноваційні зміни та ін.

Важливим, при дослідженні сутності інноваційної діяльності, є окреслити результати процесу розвитку щодо її здійснення, а саме:

- створення нового або удосконалення існуючого продукту;
- споживання та впровадження нововведень;
- реалізацію інноваційного процесу;
- досягнення бажаних кінцевих результатів діяльності підприємства;
- створення споживчих цінностей та ін.

Враховуючи попередні дослідження з окресленням ознак конкуренції та характеристик інноваційної діяльності є доцільним представити їх зв'язок, спрямований на єдину мету, яка представлена на рис. 1.



Рис. 1. Зв'язок ознак інноваційної діяльності та її впливу на рівень конкуренції

Висновки. Здійснення інноваційної діяльності є процесом, що породжений результатами конкурентної боротьби. Інноваційна діяльність є сукупністю видів діяльності, що є результатом конкуренції і сприяє подальшому розвитку підприємства. Як комплекс заходів і сукупність видів робіт, інноваційна діяльність спрямована в цілому на подальший інноваційний розвиток підприємства.

За сучасних умов, інноваційний розвиток як один із способів конкурентної боротьби дасть змогу створити новий (удосконалений) конкурентний продукт, шляхом реалізації інноваційного процесу та досягнення таким чином бажаних кінцевих результатів та їх позитивної динаміки.

Література

1. Барр Р. Политическая экономия : в 2 т. Т. 1. / Раймон Барр ; пер. с фр. – М. : Международные отношения, 1995. – 608 с.
2. Блаут М. Економічна теорія в ретроспективі / Марк Блаут ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 670 с.
3. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. 13-го изд. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 974 с.
4. Маршал А. Принципы политической экономии. Т. 1 / А. Маршал ; пер. с англ. Р.И. Столпера. – М. : Прогрес, 1983. – 416 с.
5. Самуэльсон Пол А. Экономика / Пол А. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус ; пер. с англ. – 16-е изд. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 688 с.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер ; пер. с немец. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко. – М. : Из-во Прогресс-МОСКВА, 1982. – 455 с.

References

1. Barr R. Politicheskaya ekonomiya : v 2 t. T. 1. / Raymon Barr ; per. s fr. – M. : Mezhdunarodnye otnosheniya, 1995. – 608 s.
2. Blaut M. Ekonomichna teoriia v retrospektyvi / Mark Blaut ; per. z anhl. I. Dziub. – K. : Vyd-vo Solomii Pavlychko «Osnovy», 2001. – 670 s.
3. Makkonnell K. R. Ekonomiks: principy, problemy i politika / K. R. Makkonnell, S.L. Bryu ; per. s angl. 13-go izd. – M. : INFRA-M, 1999. – 974 s.
4. Marshal A. Principy politicheskoy ekonomii. T. 1 / A. Marshal ; per. s angl. R.I. Stolpera. – M. : Progres, 1983. – 416 s.
5. Samuel'son Pol A. Ekonomika / Pol A. Samuel'son, Vil'yam D. Nordhaus ; per. s angl. – 16-e izd. – M. : Izdatel'skiy dom «Vil'yams», 2000. – 688 s.
6. Shumpeter Y. Teoriya ekonomicheskogo razvitiya / Y. Shumpeter ; per. s nemec. V.S. Avtonomova, M.S. Lyubskogo, A.Yu. Chepurenko. – M. : Iz-vo Progress-MOSKVA, 1982. – 455 s.

Рецензія/Peer review : 11.07.2019

Надрукована/Printed : 05.09.2019

Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-151-155

РЗАЄВА Т. Г., ГАВРИШ Р. О.

Хмельницький національний університет

НАПРЯМИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНУ ТА ЇХ НЕДОЛІКИ

В статті розглянуто підходи до поняття «інвестиційна привабливість регіону» у розрізі авторів. Розглянуто зміст інвестиційної привабливості за нормативними документами. Окреслено основні характеристики інвестиційної привабливості. Виокремлено напрями дослідження інвестиційної привабливості. Виділено основні недоліки існуючих підходів до оцінки інвестиційної привабливості.

Ключові слова: інвестиційна привабливість регіону, інвестори, розвиток регіону, інвестиційний ризик, безпека регіону, інвестиційний клімат.

RZAEVA T., HAVRYSH R.

Khmelnyskyi National University

AREAS OF ASSESSMENT OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION AND THEIR DISADVANTAGES

The purpose of the article is to investigate the concept of investment attractiveness of the region and summarize the directions of its evaluation. It is important to identify the main disadvantages of existing destinations. Investment attractiveness depends on the level of development of the region. The article discusses approaches to the concept of "investment attractiveness of the region" in the context of authors. The content of investment attractiveness according to normative documents is considered. Scientific and methodological understandings of the concept are investigated. The directions of estimation of investment attractiveness are generalized and the expediency of their use in the analysis is substantiated. Grouped the signs of investment attractiveness according to the directions of its evaluation. The main characteristics of investment attractiveness in terms of directions are outlined. Areas of research of investment attractiveness are distinguished. Assessment of business opportunities. General conditions of functioning of the region are evaluated. The economic base and the state of the budget of the region are studied. Living environment is studied. The characteristic of the ratio of the level of profitability and the level of investment risk is considered. The level of development of market relations and commercial infrastructure of the region is investigated. The tax system is being characterized. The economic and geographical situation is being studied. Natural resource potential is explored. Consumer market capacity is evaluated. The efficiency of the work of scientific-educational and research organizations is evaluated. The development of financial and credit institutions is being established. Investment risks are examined. The main shortcomings of the existing approaches to the assessment of investment attractiveness are highlighted. Time requirements require systematic approaches in the areas of assessment. Require elimination of duplication, repetition and branching of characteristics (indicators) in the areas of research. They need to link the industry's investment attractiveness, level of risk and security.

Keywords: investment attractiveness of the region, investors, development of the region, investment risk, security of the region, investment climate.

Постановка проблеми. За сучасних умов розвитку економіки країни, більшість її регіонів потребує значних обсягів інвестицій у їх подальший розвиток. Постійний розвиток окремого регіону, його економічне зростання є запорукою подальшого розвитку як інших регіонів, так і економіки країни в цілому. Обмежені обсяги інвестицій вимагає об'єктивної обґрунтованості їх вкладення в економіку країни у розрізі регіонів. Дефіцит інвестиційних ресурсів висуває певні вимоги до оцінки інвестиційної привабливості.

Узагальнена та об'єктивна оцінка інвестиційної привабливості регіону є основою для прийняття своєчасного рішення щодо інвестиційної діяльності. Основою прийняття обґрунтованого рішення щодо вкладання інвестицій є оцінка інвестиційної привабливості регіону, галузей промисловості, окремих суб'єктів господарювання. Актуальність дослідження зазначених питань доводить доцільність вибору теми та підкреслює необхідність вивчення проблем оцінки інвестиційної привабливості регіону

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання оцінки інвестиційної привабливості регіону досліджують провідні вітчизняні та зарубіжні науковці, а саме: Асаул А., Бабаєв В.М., Гомольська В.В., Ішук С.О., Кулініч Т.В., Заєць С.В., Уманець Т.В. та ін. Бабаєв В.М. під час дослідження проблем адміністративно-територіального устрою та питань сталого розвитку регіону значну увагу приділяє основним аспектам оцінки інвестиційної привабливості [2]. Значні дослідження проведені А. Асаулом з питань систематизації факторів, що характеризують та обумовлюють інвестиційну привабливість регіонів [1]. Гомольська В.В. для дослідження проблем оцінки інвестиційної привабливості регіонів досліджує основні аспекти організаційно-економічні поліпшення інвестиційного клімату регіону [5]. С.О. Ішук, Т.В. Кулініч наголошували на методичному аспекті оцінки інвестиційної привабливості регіону [6]. Заєць С.В. виділяє доцільність оцінки показників життєвого середовища регіону, пропонує базуватись на характеристиках та складових його соціального розвитку [7]. Значна кількість дослідників щодо обраної проблеми та їх різноплановість підкреслюють актуальність обраного напрямку і водночас породжують значну кількість дискусійних питань, що потребують подальшого обговорення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження самого розуміння інвестиційної привабливості регіону, узагальнення напрямів її оцінки та окреслення основних недоліків. Мета статті досягається шляхом виконання наступних завдань:

- дослідження наукового та методичного розуміння поняття інвестиційної привабливості регіону;
- узагальнення напрямів оцінки інвестиційної привабливості та обґрунтування доцільності їх використання в аналізі;
- групування ознак інвестиційної привабливості за напрямками її оцінки.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційно-привабливий регіон повинен бути конкурентоспроможним. Регіональна конкурентоспроможність значною мірою спрямована на створення регіональних конкурентних переваг та їх відповідне використання. Оцінка того чи іншого регіону, з точки зору його інвестиційної привабливості, ставить на меті дослідження можливості здійснення комерційної діяльності з максимальним рівнем прибутковості і мінімальним рівнем інвестиційного ризику. Автори під інвестиційною привабливістю регіону розуміють сукупність певних параметрів та характеристик, притаманних певному регіону, які дозволяють йому залучати необхідний обсяг капіталу на взаємовигідних з інвесторами умовах [6, с. 72]. Крім того, інвестиційну привабливість як становище регіону, в той чи інший момент часу, тенденції його розвитку, що відображаються в інвестиційній активності [1, с. 54].

Важливим є дослідження самої сутності інвестиційної привабливості регіону за нормативними та законодавчими документами. Так, інвестиційна привабливість регіону представляє собою:

- рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного регіону (методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій) [8, с. 18].

- відповідність регіону основним цілям інвесторів, що полягають у прибутковості, безризиковості та ліквідності інвестицій (методика розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку) [9].

Важливим при оцінці інвестиційної привабливості є дослідження безпосередньо інвестиційного клімату. В.В. Гомольська розглядає інвестиційний клімат регіону як комплексну характеристику, що складається з трьох ключових підсистем: інвестиційного потенціалу, інвестиційного ризику та законодавчих умов. Оцінка інвестиційної привабливості регіону, на думку автора, передбачає аналіз наступних груп показників: характеристика податкової системи, рівень виробничих витрат, розвиненість та ефективність функціонування інвестиційної інфраструктури, характеристика трудових ресурсів, ефективність роботи науково-освітніх та науково-дослідних організацій, розвиненість фінансово-кредитних установ, ефективність зовнішньоекономічної діяльності, відкритість органів влади контакту з підприємцями [5, с. 65].

М.П. Бутко виділяє фактори і коло показників, що їх характеризують, які в комплексі цікавлять інвесторів і безпосередньо визначають обсяги інвестиційних надходжень: економіко-географічне положення; природно-ресурсний потенціал: економічна оцінка мінеральних, земельних, лісових, рекреаційних ресурсів; трудовий потенціал; місткість споживчого ринку; інфраструктурний потенціал; науково-технічний потенціал, що оцінюється за кількістю спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи (з розрахунку на 10 тис. осіб економічно активного населення), обсягом наукових і науково-технічних робіт (на душу населення), обсягом затрат на НДДКР; інвестиційні преференції; наявність вільних економічних зон, територій пільгового інвестування в регіоні; інвестиційні ризики [4].

В ході формування рейтингу інвестиційної привабливості регіону, В.М. Бабаєв пропонує враховувати п'ять груп показників: рівень розвитку виробничого потенціалу; рівень розвитку інвестиційної інфраструктури; демографічна характеристика; рівень розвитку ринкових відносин і ринкової інфраструктури; рівень екологічних, криміногенних та інших ризиків [2].

Для оцінки рівня розвитку виробничого потенціалу автор пропонує вивчати частку регіону у виробництві країни, виробництво продукції на душу населення, кількість підприємств, обсяги капіталовкладень, запровадження в дію основних фондів та ін. Для дослідження рівня розвитку інвестиційної інфраструктури автором пропонується вивчати наявність проєктних і будівельних організацій, виробництво будматеріалів, забезпеченість енергоресурсами, транспортну інфраструктуру та ін. Як демографічну характеристику є доцільним дослідити чисельність і структуру населення, можливість залучення кваліфікованої робочої сили потрібного профілю. Рівень розвитку ринкових відносин і ринкової інфраструктури пропонується вивчати автором частку недержавних підприємств, кількість спільних підприємств із закордонними партнерами, кількість банків, страхових компаній, бірж. Рівень екологічних, криміногенних та інших ризиків автор досліджує під час оцінки ступеня безпеки інвестиційної і виробничої діяльності [2].

Наступний автор також пропонує використовувати п'ять груп показників, які дещо відрізняються від попереднього дослідження. С.В. Заєць для оцінки інвестиційної привабливості регіону пропонує використовувати такі групи характеристик, а саме: загальні умови функціонування регіону; демографічна ситуація і проблеми відтворення населення в регіоні; економічна база і стан бюджету регіону; середовище існування; рівень життя населення регіону [7, с. 474-475].

Під загальними умовами функціонування регіону автор бачить адміністративно-територіальний поділ, кліматичні умови, екологічний потенціал. Для характеристики демографічної ситуації і проблеми

відтворення населення в регіоні автор вважає за доцільне досліджувати чисельність та показники руху населення, статеві-віковий склад населення, показники демографічного навантаження на населення працездатного віку, сімейну структуру населення, розподіл населення по суспільних групах. Економічна база і стан бюджету регіону передбачають, на думку автора, дослідження структури господарства, матеріально-технічні ресурси, економічну діяльність підприємств, зайнятість населення, фінанси. Для оцінки середовища існування пропонується вивчати екологічні, санітарно-гігієнічні, житлові, криміногенні умови в регіоні, ступінь розвиненості соціальної інфраструктури. Рівень життя населення регіону представлено характеристикою умов побуту й дозвілля, доходів населення, їх диференціацією [7, с. 474-475].

Різнобічні аспекти функціонування регіону передбачає методика, запропонована І.О. Бланком [4]. Інвестиційна привабливість регіону, на думку автора, розраховується як інтегральний показник на основі п'яти груп синтетичних показників. Основними з них є такі: рівень загальноекономічного розвитку регіону; рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону; демографічна характеристика регіону; рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону; рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків.

Рівень загальноекономічного розвитку регіону запропоновано вивчати за такими показниками: питома вага регіону у ВВП і ВНП; обсяг виробленої промислової продукції на душу населення; рівень самозабезпеченості основними продуктами харчування; середній рівень заробітної плати; обсяг і динаміка капітальних вкладень з розрахунку на одного жителя; кількість підприємств усіх форм власності; питома вага збиткових підприємств у загальній кількості функціонуючих. Для оцінки та характеристики рівня розвитку інвестиційної інфраструктури регіону, наголошує автор, важливо досліджувати кількість підрядних будівельних компаній усіх форм власності; обсяги місцевого виробництва основних видів будівельних матеріалів; виробництво енергетичних ресурсів на душу населення; щільність залізничних шляхів сполучення та автомобільних доріг з твердим покриттям з розрахунку на 100 км території. Наступним напрямом оцінки інвестиційної привабливості є демографічна характеристика регіону, яка здійснюється за такими показниками: питома вага населення території в загальній кількості жителів країни; співвідношення міських і сільських жителів; питома вага населення, зайнятого в суспільному виробництві на підприємствах всіх форм власності; рівень кваліфікації працівників, зайнятих у суспільному виробництві. Рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону, на думку автора, досліджується за такими показниками: питома вага приватизованих підприємств у загальній кількості підприємств комунальної власності; питома вага підприємств недержавних форм власності в загальній кількості виробничих підприємств території; кількість спільних компаній із зарубіжними партнерами; кількість банківських установ (включаючи філіали); кількість страхових компаній (і їх представництв); кількість товарних бірж на території. Важливим напрямом оцінки інвестиційної привабливості є оцінка рівня криміногенних, екологічних та інших ризиків (рівень економічних злочинів з розрахунку на 100 тис. жителів; питома вага підприємств зі шкідливими викидами, що перевищують гранично допустимі норми; середній радіаційний фон у містах; питома вага незавершених будівельних об'єктів за останні 3 роки). На основі інтегрального показника регіони ранжуються і поділяються на чотири групи: пріоритетної інвестиційної привабливості, достатньо високої інвестиційної привабливості, середньої інвестиційної привабливості, низької інвестиційної привабливості.

Подальша група авторів для оцінки інвестиційної привабливості пропонує також п'ять груп показників, які дещо відрізняються від попередніх груп, а в окремих характеристиках дублюються. Так, С.О. Іщук та Т.В. Кулініч для вичерпної характеристики регіону пропонують досліджувати такі групи: загальноекономічний рівень розвитку регіону; рівень фінансового забезпечення економіки регіону; рівень інноваційного розвитку регіону; рівень соціального розвитку регіону; рівень розвитку інфраструктури в регіоні [6, с. 74]. Узагальнення напрямів дослідження та основні недоліки за ними представлено у табл. 1.

Розглянемо загальні характеристики за напрямками оцінки інвестиційної привабливості, що пропонуються авторами. Так, загальноекономічний рівень розвитку регіону вивчається через дослідження валового регіонального продукту, обсягу реалізованої промислової продукції, операційних витрат на реалізовану промислову продукцію, обсягу продукції сільського господарства, обсягу роздрібного товарообороту підприємств, обсягу реалізації підприємств сфери послуг, сумарну вартість активів підприємств і організацій, кількість суб'єктів ЄДРПОУ загалом, кількість суб'єктів ЄДРПОУ у промисловості, кількість акціонерних товариств. Рівень фінансового забезпечення економіки регіону досліджується через інвестиції в основний капітал, прямі іноземні інвестиції в регіон, обсяги банківського кредитування економіки регіону, обсяги довгострокового банківського кредитування економіки регіону, прибуток від звичайної діяльності до оподаткування прибуткових підприємств, збиток від звичайної діяльності до оподаткування збиткових підприємств. Рівень інноваційного розвитку регіону, на думку авторів, вивчається через обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств), витрати на виконання наукових та науково-технічних робіт, кількість впроваджених нових технологічних процесів на промислових підприємствах, кількість освоєних нових видів продукції на промислових підприємствах. Рівень соціального розвитку регіону представляють такі показники: середньорічна кількість найманих працівників (за всіма видами економічної діяльності регіону),

кількість зареєстрованих безробітних, середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників, капітальні інвестиції на охорону природного середовища, викиди шкідливих речовин в атмосферу стаціонарними джерелами забруднення, введення в експлуатацію житла, житловий фонд, інвестиції у житлове будівництво) та ін. [6, с. 74].

Таблиця 1

Узагальнення напрямів дослідження інвестиційної привабливості регіону та їх недоліки

М.П. Бутко	В.М. Бабаєв	С.В. Засць	І.О. Бланк
економіко-географічне положення; природно-ресурсний потенціал; економічна оцінка мінеральних, земельних, лісових, рекреаційних ресурсів; – трудовий потенціал; місткість споживчого ринку; інфраструктурний потенціал; науково-технічний потенціал, що оцінюється за кількістю спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи (з розрахунку на 10 тис. осіб економічно активного населення), обсягом наукових і науково-технічних робіт (на душу населення), обсягом затрат на НДДКР; інвестиційні преференції наявність вільних економічних зон, територій пільгового інвестування в регіоні; інвестиційні ризики	рівень розвитку виробничого потенціалу; рівень розвитку інвестиційної інфраструктури; демографічна характеристика; рівень розвитку ринкових відносин і ринкової інфраструктури; рівень екологічних, криміногенних та інших ризиків	загальні умови функціонування регіону; демографічна ситуація і проблеми відтворення населення в регіоні; економічна база і стан бюджету регіону; середовище існування; рівень життя населення регіону	рівень загальноекономічного розвитку регіону; рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону; демографічна характеристика регіону; рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону; рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків
Недоліки напрямів досліджень			
відсутність єдиного системного підходу та розгалуженість напрямів оцінки; обмеженість, повтор та дублювання характеристик (показників) за напрямками досліджень відсутній зв'язок інвестиційної привабливості з результативними характеристиками, ефективністю функціонування; обмеженість оцінки рівня безпеки та ризику через характеристики інвестиційної привабливості; відсутність зв'язку інвестиційної привабливості та безпеки функціонування регіону			

Висновки. Дослідження та аналіз існуючих напрямів оцінки інвестиційної привабливості дав змогу окреслити їх спрямування та визначити певні недоліки. Наявність існуючих недоліків пояснюється, в першу чергу, відсутністю системності в оцінці, що відбивається, в основному на розгалуженості напрямів. Розгалуженість напрямів викликає, з одного боку, обмеженість характеристик оцінки інвестиційної привабливості, а з іншого – їх повтор та дублювання. Вагомим недоліком є відсутність зв'язку інвестиційної привабливості з результативними характеристиками, ефективністю функціонування. Наступним важливим недоліком існуючих напрямів оцінки інвестиційної привабливості регіону є їх обмеженість з точки зору відсутності зв'язку рівня інвестиційної привабливості, ризику та безпеки.

Усунення вказаних недоліків дасть можливість підняти оцінку рівня інвестиційної привабливості на рівень, що відповідає сучасним умовам господарювання. Вимоги часу потребують систематизації підходів у розрізі напрямів оцінки; усунення дублювання, повтору та розгалуженості характеристик (показників) за напрямками досліджень; встановлення зв'язку інвестиційної привабливості галузі, рівня ризику та безпеки.

Література

1. Асаул А. Систематизация факторов, характеризующих инвестиционную привлекательность регионов / А. Асаул // Регіональна економіка. – 2004. – № 2. – С. 53–62.
2. Бабаєв В. М. Адміністративно-територіальний устрій та сталий розвиток регіону (концептуальні основи та методологія) : монографія / В.М. Бабаєв, Л.Л. Товажнянський та ін. – Харків : НТУ «ХП», 2006. – 316 с.
3. Бутко М.П. Інвестиційний менеджмент: теорія і практика / за ред. М.П. Бутка. – Ніжин : ТОВ «Видавництво Аспект-Поліграф», 2009. – 452 с.
4. Бланк І. А. Инвестиционный менеджмент : [учебный курс] / И. А. Бланк. – [2-е изд.]. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2006. – 552 с.
5. Гомольська В.В. Організаційно-економічні аспекти поліпшення інвестиційного клімату регіону / В.В. Гомольська // Регіональна економіка. – 2003. – № 3. – С. 62–70.
6. Ішук С.О. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону: методичний аспект / С.О. Ішук, Т.В. Кулініч // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 71–78.
7. Засць С. В. Показники життєвого середовища: складові аналізу соціального розвитку регіону / С. В. Засць // Проблеми развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сборник научных трудов. – Часть 2. – Донецк, 2010. – С. 473–475.
8. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій : затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 23.02.1997 р. № 22 // Державний інформ. бюл. про приватизацію. – 1998. – № 7. – С. 18–28.
9. Методика розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uazakon.com/documents/date_1a/pg_ibcnog/index.htm.

References

1. Asaul A. Sistematizaciya faktorov, harakterizuyuschih investicionnyu privlekatel'nost' regionov / A. Asaul // Regional'na ekonomika. – 2004. – № 2. – S. 53–62.
2. Babaiev V. M. Administrativno-terytorialnyi ustroi ta stalyy rozvytok rehionu (kontseptualni osnovy ta metodolohiia) : monohrafiia / V.M. Babaiev, L.L. Tovazhnianskyi ta in. – Kharkiv : NTU «KhP», 2006. – 316 s.
3. Butko M.P. Investytsiinyi menedzhment: teoriia i praktyka / za red. M.P. Butka. – Nizhyn : TOV “Vydavnytstvo Aspekt-Polihraf”, 2009. – 452 s.
4. Blank I. A. Investicionnyy menedzhment : [uchebnyy kurs] / I. A. Blank. – [2-e izd.]. – K. : El'ga, Nika-Centr, 2006. – 552 s.
5. Homolska V.V. Orhanizatsiino-ekonomichni aspekty polipshennia investytsiinoho klimatu rehionu / V.V. Homolska // Rehionalna ekonomika. – 2003. – № 3. – S. 62–70.
6. Ishchuk S.O. Otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti rehionu: metodychnyi aspekt / S.O. Ishchuk, T.V. Kulinich // Rehionalna ekonomika. – 2010. – № 3. – S. 71–78.
7. Zaiets S. V. Pokaznyky zhyttievoho seredovyshcha: skladovi analizu sotsialnoho rozvytku rehionu / S. V. Zaiets // Problemy razvytiya vneshneekonomicheskikh svyazei y pryvlecheniya ynostrannykh ynvestytsiy: rehyonalnyi aspekt : sbornyk nauchnykh trudov. – Chast 2. – Donetsk, 2010. – S. 473–475.
8. Metodyka integralnoi otsinky investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemstv i orhanizatsii : zatv. nakazom Ahentstva z pytan zapobihannia bankrutstvu pidpriemstv ta orhanizatsii 23.02.1997 r. № 22 // Derzhavnyi inform. biul. pro pryvatyzatsiiu. – 1998. – № 7. – S. 18–28.
9. Metodyka rozrakhunku integralnykh rehionalnykh indeksiv ekonomichnoho rozvytku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://uazakon.com/documents/date_1a/pg_ibcnog/index.htm.

Рецензія/Peer review : 21.07.2019

Надрукована/Printed : 06.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 330.341.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-156-163

СОКОЛЮК Г. О.

Хмельницький національний університет

ДІАЛЕКТИЧНИЙ ЗВ'ЯЗОК КАТЕГОРІЙ ТА АТРИБУТИВ РОЗВИТКУ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УЧАСНИКІВ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ

Здійснено аналіз науково-методологічних підходів до трактування сутності соціально-економічної системи. Визначено взаємозв'язок категорій «розвиток» і «конкурентоспроможність» стосовно соціально-економічних систем в контексті розгортання процесів глобалізації. Аргументовано, що в основу побудови концепції управління розвитком доцільно покласти конструктивний підхід, який формує орієнтири розвитку структурних складових системи відповідно до поставлених цілей. На основі систематизації наукових поглядів на сутність і завдання розвитку соціально-економічної системи визначено, що основною метою, якій мають підпорядковуватися всі завдання розвитку, є підтримання зростання рівня конкурентоспроможності. Запропоновано авторське трактування управління розвитком економічної системи як сукупності взаємопов'язаних дій, обраних на підставі аналізу релевантної інформації про стан системи та середовище її існування, спрямованих на посилення адаптивності системи й зміцнення її конкурентоспроможності у стратегічному періоді. Підкреслено, що в глобалізованому економічному просторі конкурентоспроможність макроекономічних систем досягається збалансованістю розвитку її мікросистем, яка має генерувати синергію спільної діяльності засобами інституційного регулювання економічних процесів.

Ключові слова: розвиток, соціально-економічна система, цілі управління розвитком, конкурентоспроможність, системний аналіз і синтез.

SOKOLIUK G.

Khmelnytskyi National University

THE DIALECTICAL CHAIN OF CATEGORIES AND ATTRIBUTES OF THE GLOBAL MARKET PARTICIPANTS DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS

The purpose of the article is to determine the relationship between the categories of "development" and "competitiveness" of socio-economic systems, as well as derived attributes that will form a terminological apparatus of scientific search in the formation of conceptual theoretical and methodological basis for managing the development of socio-economic systems in the globalization context. In the context of competition intensification and the increasing level of globalization of economic activity space, it is important for each socio-economic system to strengthen its ability to resist competitive pressure while increasing its competitive advantages. This is ensured in the process of its purposeful development. The analysis of scientific and methodological approaches to the interpretation of the essence of the socio-economic system has been carried out in the article. The relationship between the categories of "development" and "competitiveness" in relation to socio-economic systems in the context of the deployment of globalization processes has been defined. It has been argued that it is advisable to base the construction of the management development concept on a constructive approach that forms the guidelines for the development of structural components of the system in accordance with the set goals. Based on the systematization of scientific views on the nature and objectives of the socio-economic system development, it has been determined that the main goal, which must be subordinated to all development goals, is to maintain the level of competitiveness. The author's interpretation of economic system development management has been offered as a set of interrelated actions, selected on the basis of analysis of relevant information about the condition of the system and its environment, aimed at enhancing the adaptability of the system and strengthening its competitiveness in the strategic period. It has been emphasized that in the globalized economic space competitiveness of macroeconomic systems is achieved by the balanced development of its microsystems, which should generate synergy of joint activity by means of institutional regulation of economic processes.

Key words: development, socio-economic system, development management goals, competitiveness, system analysis and synthesis.

Вступ. Забезпечення результативності розвитку соціально-економічних систем в умовах зростання рівня глобалізації світового економічного простору є надважливим завданням для суб'єктів прийняття управлінських рішень на усіх рівнях управління: макро-, мезо- і мікро-. Адже за мінливого і високодинамічного середовища господарювання, яке характеризує сучасний глобальний ринок, зростання суб'єктів економічної діяльності можливе не стільки завдяки швидкій адаптації до нових умов, а за умови їх дій на випередження, що дає змогу швидше інших формувати конкурентні переваги у тих частинах бізнес-моделі, яка формуватиме конкурентоспроможність у наступному часовому періоді. Така проактивна цільова установка потребує відповідного підходу до управління розвитком як окремих підприємницьких одиниць, так і їх агломератів, об'єднаних одним брендом, а також регіональних економік, управління якими має свою специфіку, в якій, поряд з економічними, першорядна увага має відводитись вирішенню соціальних та екологічних проблем. Проте в кожному разі цілі управління, поряд зі специфічними для кожного рівня, мають бути підпорядковані посиленню конкурентоспроможності національної економіки. Актуальність цього завдання для України, яка прагне збільшити свою присутність на світовому ринку і зайняти гідне місце у глобальному розподілі праці, не підлягає сумніву і потребує методологічного обґрунтування сценаріїв і механізму його вирішення для усіх учасників економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з даної проблеми. Багатоаспектність проблеми управління розвитком складних соціально-економічних систем є загальновизнаною очевидністю, яка

набувала різного наповнення по мірі еволюції наукового знання про природу і джерела розвитку відкритих систем. Цим зумовлюється значна кількість наукових досліджень з цієї проблеми, які розпочалися із середини XX століття і широко провадяться донині в контексті системного підходу, опираючись на базові положення теорії систем, викладені О. Богдановим у його фундаментальній роботі «Загальна організаційна наука. Тектологія» [1]. Суттєві зміни соціоісторичного контексту в епоху прискорення процесів глобалізації збільшили варіативність наукових поглядів на ключові джерела і спонукальні мотиви розвитку, урізноманітнили підходи до трактування сутності і виокремлення видів розвитку соціально-економічних систем, розроблення моделей та механізмів управління ним для різних цілей управління. Вагомий внесок у вирішення окремих аспектів проблеми ефективного управління розвитком зробили науковці пострадянського простору, які розглядали її в контексті інституційних змін і в поєднанні із завданнями управління конкурентоспроможністю. Зокрема, в цьому контексті слід відзначити роботи таких учених як А. Богданов, А. Гальчинський, В. Гесць, А. Гриньов, В. Гриньова, В. Забродський і М. Кизим, В. Костюк, І. Коробейников, В. Ляшенко, В. Маєвський, Л. Мельник, Ю. Погорелов, О. Раєвнева, В. Рогожин, О. Юшкевич та ін.) [1–13]. Особливої актуальності набули питання дослідження умов збереження стійкості соціально-економічних систем в ході їх розвитку, їх здатності до підтримання динамічної рівноваги і безпеки свого існування за значного посилення конкуренції за ринки і ресурси, яким характеризується нинішній стан середовища господарювання і яке набуватиме ще більших масштабів у стратегічній перспективі. Очевидно, що необхідною передумовою вирішення цих питань є визначення вихідних позицій у взаємозв'язку основних категорій теорії систем і економічної теорії, якими будемо оперувати в цьому дослідженні – категорій «розвиток» і «конкурентоспроможність» стосовно систем соціально-економічних, а також похідних атрибутів, які формуватимуть термінологічний апарат наукового пошуку і стосуватимуться управлінських процесів.

Мета статті – визначення взаємозв'язку категорій «розвиток» і «конкурентоспроможність» стосовно соціально-економічних систем, а також похідних атрибутів, які формуватимуть термінологічний апарат наукового пошуку у сфері формування концептуальної теоретико-методологічної основи управління розвитком соціально-економічних систем в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Наукові погляди на сутність дефініції «розвиток» у її застосуванні до суб'єктів економічної діяльності трансформувались у тісному взаємозв'язку із зміною основних положень економічної теорії у частині, яка стосується концепцій економічного зростання. По мірі накопичення, систематизації і синтезу знань про закономірності функціонування й умови виживання природних фізичних і біологічних систем сформувалося переконливе бачення, що такі закономірності існують і в середовищі життєзабезпечення людських спільнот. Завдяки формуванню і поширенню кращих практик своєї взаємодії у відповідь на агресивність зовнішнього середовища вони здатні ефективніше інших йому протистояти, досягати кращого становища, зміцнювати свої позиції і створювати кращі умови для виживання наступних поколінь. Елементарні процеси життєзабезпечення з часом набули більш організованого суспільного характеру, втілюючись у різноманітні форми економічної діяльності, в яких взаємодія учасників підпорядковувалась встановленим правилам, що давали змогу координувати зусилля багатьох, досягаючи встановлених цілей. Тим самим в економічній теорії, а відтак теорії управління домінуючою концепцією стала еволюційно-інституційна теорія, яка знайшла безпосереднє відображення у сучасній теорії організацій, фундаментальну основу якої складає системний підхід до трактування сутності організації і визначення детермінант її адаптивних властивостей.

На сьогодні системний підхід в управлінні враховує дуальність існуючих науково-методологічних поглядів на трактування сутності економічної категорії «система». Згідно з першим (дескриптивного) основними вважаються ознаки віднесення об'єкта до системи, а характер функціонування системи пояснюють її структурою, елементами [7, с. 57], що відображається у відповідних визначеннях системи. Наприклад, В. Ляшенко визначає систему як «сукупність взаємопов'язаних між собою елементів (об'єктів, процесів), взаємодія яких забезпечує утворення нового цілого з властивостями, яких немає у його елементів, взятих відокремлено» [2, с.22]). Для дослідження ступеня відповідності стану системи встановленим критеріям використовується системний аналіз, який і формує методологічну послідовність процедури оцінювання. За її результатами відбувається обґрунтування і прийняття рішень відносно необхідного впливу на систему для приведення її до стану, який відповідає цілям управління.

Протилежним за вектором руху до кінцевої мети є конструктивний науково-методологічний підхід (в основі якого – системний синтез), згідно з яким основна увага зосереджується на тому, як саме система може бути виділена із середовища [8, с.10] (які властивості системи можна сформувати шляхом поєднання певних структурних елементів). Тобто з яких елементів вона має складатись, щоб зберігати свою життєздатність у певному середовищі і, адаптуючись до змін у ньому, продовжувати виконувати своє функціональне призначення.

Отже, згідно з конструктивним науково-методологічним підходом будь-яку соціально-економічну систему доцільно розглядати як спроектовану суб'єктом управління відкриту, ієрархічно-структуровану й цілеспрямовану цілісність, що здатна еволюціонувати і підтримувати динамічну рівновагу в процесі досягнення поставлених цілей у мінливому зовнішньому оточенні. За такого підходу постає завдання

раціонального конструювання (проектування) її структурно-функціональної конфігурації (такої, щоб містила обґрунтовану сукупність структурних елементів для виконання тих функцій, які необхідні для виживання системи у конкурентному середовищі). Ця конфігурація не обов'язково є єдино вірною за кількістю і способами поєднання структурних елементів (що позначається на її гнучкості, мобільності, ефективності), але в кожній своїй організаційній формі вона має забезпечувати необхідний для збереження конкурентоспроможності рівень адаптивності, який досягається завдяки її розвитку. Видається справедливим стверджувати, що структурно-функціональне проектування економічної системи здійснюється з урахуванням її здатності до реалізації свого призначення у тривалій перспективі. Для цього уже в процесі проектування в систему закладаються певні адаптивні механізми, які забезпечуватимуть збереження її як цілісного утворення при взаємодії з зовнішнім середовищем. Можна стверджувати, що ці механізми якраз і реалізують функцію управління розвитком, тлумачення змісту якої попередньо потребує розгляду сутнісного наповнення категорії «розвиток».

Трактування дефініції «розвиток» стосовно управління економічними системами формувалось по мірі розвитку теорії систем. Якщо спочатку воно відображало основний висновок теорії систем і носило узагальнений характер, стосуючись систем різного рівня і майже не відрізняючись за своєю сутністю (що бачимо у літературі довідникового характеру, де ключовими словами є якісні зміни, що сприяють поліпшенню стану об'єкта дослідження), то з проникненням системного підходу в інші сфери наукових досліджень, зокрема, в управління економічними системами, визначення сутності розвитку набувало все нових відтінків, а науковці стали підкреслювати необхідність управління якісними змінами для досягнення певної мети. Як бачимо із визначень, у більшості з них підкреслюється, що в результаті розвитку системи виникає її новий якісний стан; він може мати нові елементи (складники) і нову удосконалену структуру (внаслідок появи, перетворення чи зникнення як окремих елементів, так і зв'язків між ними). І необхідність управління якісними змінами для досягнення певної мети стала незаперечною істиною в науковому середовищі. На цьому особливо наголошує Ю. Погорелов, вказуючи, що однією із ознак розвитку підприємства є «можливість цілеспрямованого впливу на розвиток або ступінь його залежності від цілеспрямованих дій суб'єкта розвитку» [4]. **Ошибка! Источник ссылки не найден.**, с. 150]. При цьому багато авторів підкреслюють, що метою якісних трансформацій системи є підвищення її здатності протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища, а значить – життєздатності. Очевидно, що зміст і масштаби якісних змін залежать від ролі того чи іншого елемента у підтриманні життєздатності даної економічної системи і мають стосуватися першочергово саме тих, що є в певному ринковому контексті ключовими.

Можна припустити, що дефініція «життєздатність» використовується у наведених визначеннях як атрибут будь-якої системи, в тому числі природної. Що ж стосується економічних систем, зовнішнє середовище яких формується в процесі конкуренції, то для них більш доцільно застосовувати термін «конкурентоспроможність» як здатність безкінечно довго здійснювати відтворювальний цикл за рахунок власних ресурсів в умовах конкуренції [9, с. 130], а також як інтегровану властивість економічної системи, яка зумовлює реалізацію мети і результатів функціонування, необхідних і достатніх для активного позиціонування системи в конкурентному ринковому просторі [10]. Цю інтегровану властивість нами запропоновано вважати як *«здатність створювати і виводити на ринок продукти з вищою, ніж у конкурентів споживчою цінністю, досягаючи поставлених цілей в усіх стратегічних зонах господарювання, які формуються з урахуванням ресурсних і ринкових можливостей підприємства»* [11, с.13]. Зважаючи на темпи науково-технічного і соціального прогресу, ролі окремих елементів системи у реалізації мети і результатів її функціонування можуть змінюватися, чим пояснюється і постійна увага науковців і практиків до виявлення ключових факторів конкурентоспроможності економічних систем у різних ринкових контекстах.

При цьому, для цілісності методології важливо виділити загальне у закономірностях розвитку будь-якої соціально-економічної системи – від вищого ієрархічного рівня (макрорівень) і до розвитку її елементів (мікрорівень). Такими елементами нижчого ієрархічного рівня національної економіки можна вважати не тільки окремі бізнес-одиниці (підприємства чи їх конгломерати), а й регіональні економічні системи або ж галузеві утворення соціального призначення (освіта, охорона здоров'я тощо), які мають спільні цілі й пріоритети розвитку, комплементарно вплітаючись ними у загальну канву соціально-економічного зростання. І ефективне управління розвитком таких ієрархічних систем потребує релевантного методологічного підґрунтя.

За визначенням І. Ансоффа, управління – це комплексний процес, спрямований на вирішення проблем, який охоплює процеси моніторингу й діагностування стану об'єкта управління, виявлення тенденцій, постановку цілей, усвідомлення проблем і можливостей, розробку й вибір альтернатив, складання програм і бюджетів, визначення заходів для їх реалізації [12, с. 28]. Очевидно, що процес управління розвитком економічної системи будь-якого ієрархічного рівня має бути підпорядкований не тільки цілям забезпечення її здатності до існування, а й цілям підвищення її конкурентоспроможності. У попередніх дослідженнях нами доведено: «Управління конкурентоспроможністю підприємства слід розглядати як підсистему стратегічного управління, завданням якої є визначення напрямів формування

конкурентних переваг та управління їх реалізацією у сферах, важливих для створення високої споживчої цінності продукції на існуючих та нових цільових ринках з метою забезпечення тривалого та ефективного функціонування підприємства як соціально-економічної системи» [11, с.17]. Тобто нами акцентується увага на тому, що головне для збереження конкурентоспроможності підприємства (як соціально-економічної системи мікрорівня) – *створення споживчих цінностей для цільових ринків*. Повна і достовірна інформація про запити, вимоги і напрями змін споживчого інтересу на цих ринках даватиме змогу розвивати ті складові внутрішнього середовища, які важливі для формування конкурентних переваг підприємства за нового стану середовища господарювання. Відповідно до цього пропонується трактувати управління розвитком економічної системи як сукупність взаємопов'язаних дій, обраних на підставі аналізу релевантної інформації про стан системи та середовище її існування, спрямованих на посилення адаптивності системи й зміцнення її конкурентоспроможності у стратегічному періоді.

У цьому визначенні доцільно поставити два важливих акценти, які стосуються саме соціально-економічних систем – незалежно від рівня їх підпорядкованості – мікро-, мезо- чи макро-. Спільним у них є те, що вони створюються задля задоволення економічних інтересів їх власників (власників чи розпорядників основних ресурсів, які відносяться до певного соціуму). При цьому соціальна складова таких соціально-економічних систем виступає тим конструктивним елементом, який надає значної варіативності їх функціонуванню – через ймовірнісний характер людської поведінки, який проявляється або у консенсусі, або ж у протистоянні між учасниками економічної взаємодії. Адже недаремно у теорії систем підкреслюється важлива особливість системних досліджень – у них приймається за основу те, що «специфіка складного об'єкта не вичерпується особливостями складових його елементів, а пов'язана, насамперед, з характером взаємин між певними його елементами» [13, с. 176].

Такі взаємини носять не тільки формальний характер (наприклад, адміністративно-розпорядничий чи фінансовий), а й неформальний, зумовлений особливостями сприйняття ситуації учасниками реалізації формальних відносин, які значно впливають на організаційну поведінку. А значить є мотиваційними детермінантами організаційних змін, які визначають обґрунтованість, швидкість реалізації і результативність обраного сценарію розвитку економічної системи. Певним регулятором форм і способів поведінки учасників економічної діяльності є інституційне середовище, елементи якого пронизують усі рівні ієрархії економічної системи і можуть бути дієвими або ж ні – залежно від ступеня врахування інтересів ключових економічних гравців при формуванні відповідних регулятивних структур у конкретному соціо-економічному контексті. Важливо досягти консенсусу у зіставленні інтересів усіх зацікавлених сторін, які можуть впливати на вибір траєкторії розвитку економічної системи відповідного ієрархічного рівня.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В умовах посилення конкуренції і зростання рівня глобалізації простору економічної діяльності для кожної соціально-економічної системи важливо посилювати свою здатність опиратися конкурентному тиску, нарощуючи свої конкурентні переваги. Це забезпечується в процесі її цілеспрямованого розвитку. Для формування концептуальної основи управління розвитком здійснено аналіз науково-методологічних підходів до трактування сутності соціально-економічної системи. Аргументовано, що в основу побудови концепції управління розвитком доцільно взяти конструктивний науково-методологічний підхід, згідно з яким будь-яку соціально-економічну систему доцільно розглядати як спроектовану суб'єктом управління відкриту, ієрархічно-структуровану й цілеспрямовану цілісність, що здатна еволюціонувати і підтримувати динамічну рівновагу в процесі досягнення поставлених цілей у мінливому зовнішньому оточенні. Зазначено, що за такого підходу важливо вирішити завдання раціонального конструювання (проектування) її структурно-функціональної конфігурації. Вона має містити обґрунтовану сукупність структурних елементів для виконання тих функцій, які необхідні для виживання системи у конкурентному середовищі. На основі систематизації наукових поглядів на сутність і завдання розвитку соціально-економічної системи визначено, що основною метою, якій мають підпорядковуватися всі завдання розвитку, є підтримання зростання рівня конкурентоспроможності. Запропоновано авторське трактування управління розвитком економічної системи як сукупності взаємопов'язаних дій, обраних на підставі аналізу релевантної інформації про стан системи та середовище її існування, спрямованих на посилення адаптивності системи й зміцнення її конкурентоспроможності у стратегічному періоді. Підкреслено, що в глобалізованому економічному просторі конкурентоспроможність макроекономічних систем досягається збалансованістю розвитку її мікросистем, яка має генерувати синергію спільної діяльності засобами інституційного регулювання економічних процесів. Моделювання форм інституційної підтримки розвитку економічних систем в контексті підвищення конкурентоспроможності і сталого розвитку економіки України в умовах глобалізації і складатиме предмет і завдання наступних досліджень.

Література

1. Богданов А. А. Всеобщая организационная наука. Тектология / А. А. Богданов. – М. : Экономика, 1989. – Т. 1. – 304 с.
2. Ляшенко В.И. Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты / В.И. Ляшенко. – Донецьк : ДонНТУ, 2006. – 668 с.
3. Воронков Д.К. Развитие предприятия: управление изменениями та інновації : монографія / Д.К. Воронков, Ю.С. Погорелов. – Х. : АдВА, 2009. – 436 с.

4. Погорелов Ю. С. Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства : монографія / Ю. С. Погорелов. – Харків : АдВА, 2010. – 352 с.
5. Селіванова Н.М. Управління розвитком інноваційно-активного промислового підприємства на засадах контролінгу: нові реалії та завдання : [моногр.] / Н.М. Селіванова, С.В. Філіппова. – Одеса : Вид-во «ВМВ», 2014. – 181 с.
6. Стадник В.В. Маркетинг-менеджмент інноваційного розвитку підприємства : монографія / В.В. Стадник, О.П. Мельничук, В.М. Йохна. – Хмельницький : ПП Гонта А.С., 2013. – 206 с.
7. Сурмин Ю.П. Теория систем и системный анализ : учебное пособие / Ю.П. Сурмин. – К. : МАУП, 2003. – 368 с.
8. Кориков А.М. Основы системного анализа и теории систем / А.М. Кориков, Е.Н. Саф'янова ; под ред. Ф.П. Тарасенко. – Томск : Изд-во Томск. ун-та, 1989. – 208 с.
9. Савчук С. И. Основы теории конкурентоспособности : монография / С. И. Савчук ; [под науч. ред. академика НАН Украины Б. В. Буркинського]. – Мариуполь : Издательство «Ренета», 2007. – 520 с.
10. Піддубний І. Теорія конкурентоспроможності: сучасний стан і предметно-методологічні аспекти розвитку / І. Піддубний, Л. Піддубна // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 52–60.
11. Стадник В.В. Стратегія диверсифікації в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : монографія / В.В. Стадник, М.А. Йохна, Г.О. Соколюк. – Хмельницький : ПП Гонта А.С., 2013. – 200 с.
12. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1998. – 563 с.
13. Системные исследования. Ежегодник 1997 г. / под ред. И. В. Блауберг. – М. : Наука, 1977. – 236 с.

References

1. Bogdanov A. A. Vseobshchaya organizatsionnaya nauka. Tekhnologiya / A. A. Bogdanov. – M. : Ekonomika, 1989. – Т. 1. – 304 s.
2. Lyashenko V.I. Regulirovanie razvitiya ekonomicheskikh sistem: teoriya, rezhimy, instituty / V.I. Lyashenko. – Donec'k : DonNTU, 2006. – 668 s.
3. Voronkov D.K. Rozvytok pidpriemstva: upravlinnia zminamy ta innovatsii : monohrafiia / D.K. Voronkov, Yu.S. Pohorielov. – Kh. : AdvA, 2009. – 436 s.
4. Pohorielov Yu. S. Pryroda, rushiini syly ta sposoby rozvytku pidpriemstva : monohrafiia / Yu. S. Pohorelov. – Kharkiv : AdvA, 2010. – 352 s.
5. Selivanova N.M. Upravlinnia rozvytkom innovatsiino-aktyvnogo promyslovoho pidpriemstva na zasadakh kontrolinhu: novi realii ta zavdannia : [monohr.] / N.M. Selivanova, S.V. Filyppova. – Odesa : Vyd-vo «VMV», 2014. – 181 s.
6. Stadnyk V.V. Marketynh-menedzhment innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva : monohrafiia / V.V. Stadnyk, O.P. Melnychuk, V.M. Yokhna. – Khmelnytskyi : PP Honta A.S., 2013. – 206 s.
7. Surmin Yu.P. Teoriya sistem i sistemnyy analiz : uchebnoe posobie / Yu.P. Surmin. – K. : MAUP, 2003. – 368 s.
8. Korikov A.M. Osnovy sistemnogo analiza i teorii sistem / A.M. Korikov, E.N. Saf'yanova ; pod red. F.P. Tarasenko. – Tomsk : Izd-vo Tomsk. un-ta, 1989. – 208 s.
9. Savchuk S. I. Osnovy teorii konkurentosposobnosti : monografiya / S. I. Savchuk ; [pod nauch. red. akademika NAN Ukrainy B. V. Burkinskogo]. – Mariupol' : Izdatel'stvo «Reneta», 2007. – 520 s.
10. Piddubnyi I. Teoriia konkurentospromozhnosti: suchasnyi stan i predmetno-metodolohichni aspekty rozvytku / I. Piddubnyi, L. Piddubna // Ekonomika Ukrainy. – 2007. – № 8. – S. 52–60.
11. Stadnyk V.V. Stratehiia dyversyfikatsii v upravlinni mizhnarodnoiu konkurentospromozhnistiu pidpriemstva : monohrafiia / V.V. Stadnyk, M.A. Yokhna, H.O. Sokoliuk. – Khmelnytskyi : PP Honta A.S., 2013. – 200 s.
12. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie / I. Ansoff. – M. : Ekonomika, 1998. – 563 s.
13. Sistemnye issledovaniya. Ezhegodnik 1997 g. / pod red. I. V. Blauberg. – M. : Nauka, 1977. – 236 s.

Рецензія/Peer review : 18.06.2019

Надрукована/Printed : 04.09.2019

Рецензент: д. е. н., проф. Стадник В. В.

УДК 334.722:005.963.1(477)

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-161-164

ХУДОЛЕЙ Л. В.

Запорізький національний університет

РОЗРОБКА МОДЕЛІ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ З УРАХУВАННЯМ ОСОБЛИВОСТЕЙ КРАЇН З ТРАНСФОРМАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

В роботі для визначення ролі бізнес-інкубаторів у розвитку регіонів України узагальнено досвід та визначено особливості їх створення в країнах з трансформаційною економікою. Побудовано модель розвитку інноваційного бізнес-інкубатора в Україні. Запропоновано етапи її реалізації.

Ключові слова: бізнес-інкубатор, модель, розвиток, інновації, країна, бізнес, етапи, організація.

KHUDOLIEI L.

Zaporizhzhia National University

DEVELOPMENT OF THE BUSINESS INCUBATOR MODEL DEVELOPMENT TAKEN INTO ACCOUNT OF THE FEATURES OF THE COUNTRIES WITH TRANSFORMATION

In the article for visualization of the business-incubator role, the development of the regions of Ukraine is paganized and the special features of the goal in the country are marked with transformation economy. The model of the innovative business incubator in Ukraine was inspired. It is propounded by stages of implementation of the models. The first stage is technological, which involves the development of new technologies, products, utility models and know-how. The second - expert - formulation of principles, methods of examination of goods and services, preparation of technical documentation of production. The third stage - pilot - improvement of physical and chemical processes, regulating technological influences, in order to obtain high consumer properties of products. The fourth stage is economic, which involves conducting market research, determining the cost of production and market price, calculating the socio-economic and technological efficiency of production. Fifth stage - commercialization - preparation of business teams and business plans for product research into the market based on project management tools that are aimed at achieving certain results. The proposed model is based on the unification of scientific potential, taking into account the scientific achievements of multidisciplinary teams of universities and (or) research institutes. This will allow integration of scientific, educational and logistical potential, which in turn is a factor of competitiveness of innovative development of business incubator.

Keywords: business incubator, model, development, innovation, country, business, phases, organization.

Постановка проблеми. В останні роки зріс інтерес регіонів і муніципальних утворень до створення бізнес-інкубаторів як структур, що спеціалізуються на підтримці малого бізнесу, особливо в депресійних регіонах. Розвиток бізнес-інкубування стає обов'язковим елементом сучасних економічних програм.

Практика створення бізнес-інкубаторів показує, що як вже створені, так і створювані інкубатори стикаються в своїй діяльності з цілим рядом схожих проблем, вирішити які не в змозі через відсутність досвіду, необхідних знань і навичок вирошування бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В сучасній економічній літературі останнім часом велика увага приділяється розгляду питань, що стосуються інноваційного розвитку країни. Саме бізнес-інкубатори є невід'ємною частиною такого розвитку.

Слід виділити наступних вчених-економістів, які вивчали питання, що безпосередньо пов'язані з бізнес-інкубуванням, а саме: Немченко А.Б. та Немченко Т.Б. у своїй роботі розглядали сутність, види та функції бізнес-інкубаторів як складового елементу регіональної інноваційної інфраструктури в сучасних умовах [1].

Висвітлення ролі бізнес-інкубаторів у активізації інноваційного розвитку країни, складових механізму національної інноваційної системи, місця бізнес-інкубаторів у цьому механізмі; проблеми створення академічних бізнес-інкубаторів у навчальних закладах та переваги їх функціонування; ролі академічного бізнес-інкубатору у розвитку малого і середнього бізнесу; складові майбутнього успіху учасників бізнес-інкубатора та критеріїв їх оцінки у своїй праці досліджували такі вчені, як О. В. Абакуменко, Л. О. Коваленко, Н. А. Марченко [2].

Проведенням аналізу діяльності існуючих бізнес-інкубаторів різних регіонів України, їх головної мети функціонування у вищих навчальних закладах, обґрунтуванням регіональних передумов створення бізнес-інкубаторів займався О.В. Якушев [3].

Присвятив свою роботу проблемам та перспективам розвитку процесів бізнес-інкубування в Україні такий вчений економіст, як Е. Б. Бойченко, який обґрунтував, що бізнес-інкубатори можуть стати частиною системи інфраструктури підприємства, яка сприяє розвитку підприємництва; інструментом розвитку природного, виробничого, фінансового, людського, інтелектуального та інших потенціалів території; формування науково-виробничої інфраструктури; базою створення та впровадження нових наукоємних технологій, що сприяє виробництву конкурентоспроможної продукції; центром сприяння розвитку

міжнародної співпраці між підприємствами у сфері науки та інновацій; центром підготовки та перепідготовки кадрів, інформаційної підтримки підприємств, надання сервісних послуг, сприяння фінансовому забезпеченню підприємницької діяльності; центром сприяння просуванню товарів та послуг підприємства, що включає маркетингову та рекламну діяльність [4].

У праці таких авторів, як Ю.О. Кусакова та В.О. Костюк, висвітлено аналіз особливостей функціонування бізнес-інкубаторів у різних країнах світу та побудовано модель впливу бізнес-інкубаторів на економічний розвиток та економічну безпеку держави [5].

Проте, недостатньо інформації щодо моделі розвитку інноваційного бізнес-інкубатора, тому це питання потрібно дослідити та побудувати таку модель.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження розвитку бізнес-інкубаторів країн з трансформаційною економікою та, на їх основі, побудова моделі розвитку інноваційного бізнес-інкубатора в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення ролі бізнес-інкубаторів у розвитку регіонів України узагальнимо досвід та визначимо особливості їх створення в країнах з трансформаційною економікою.

Перший бізнес-інкубатор з'явився в 1950-і рр. у Великобританії. Однак найбільший досвід в інкубування малих підприємств накопичено в США, після 1983 р., де в основному бізнес-інкубатори створювалися при дослідних, наукових та інноваційних центрах, спрямовані на підтримку нововведень.

Спочатку інкубатори виконували в основному функцію створення нових робочих місць і були пов'язані з нетехнологічним бізнесом. Наступні бізнес-інкубатори, поява яких пов'язана із заохоченням інноваційної діяльності та підприємницької активності в університетах, виконували функцію підтримки наукомісткого підприємництва.

Прикладом успішного розвитку інкубатора служить бізнес-інкубатор в м. Остін штату Техас (Austin Technology Incubator), який створений в 1989 р. і вже в 1997 р. число компаній, що входять в нього, зросло до 28. Загальний капітал цих компаній досяг 100 мільйонів доларів, 90% всіх компаній бізнес-інкубатора.

Цікавим є досвід створення бізнес-інкубаторів в Німеччині, за технологією яких працюють понад 300 організацій: бізнес-інкубаторів, промислових парків, технопарків, інноваційних центрів. Тут існує великий досвід перетворення комбінатів і великих підприємств, особливо в Східній Німеччині. Наприклад, в бізнес-інкубаторі в Дрездені на підприємстві мікроелектроніки (3300 чоловік) проведена процедура банкрутства і щоб не втратити кадровий потенціал організовано 40–50 нових малих фірм, працевлаштували близько 4 тис. осіб, збережено весь персонал [6].

Кваліфікація співробітників привернула до регіону велику компанію «Siemens», яка сформувала субпідряд для малих підприємств. При цьому важливим є правове забезпечення, яке включає основні програми, спрямовані на розвиток малого і середнього підприємництва, такі як:

- «Концепція розвитку науково-технічної політики по відношенню до підприємств малого і середнього підприємництва» – служить основою для забезпечення фінансування малого підприємництва країни.

- «Стимулювання заощаджень для відкриття власного бізнесу» – сприяє відкриттю своєї справи із застосуванням проектів «start-up».

Розвиток малого бізнесу у Франції також активно пов'язаний зі створенням бізнес-інкубаторів. За останні чверть століття в країні створена значна державна система стимулювання малого бізнесу. Нові малі підприємства на 2 роки звільняються від податку на акціонерні товариства, від місцевих податків і для них знижуються прибутковий податок і податок з інвестованої частини прибутку.

В даний час у Франції зареєстровано близько 3 млн малих підприємств: з них 1,5 млн працює в сфері послуг, 780 тис. – в торгівлі, 350 тис. – в будівництві, 303 тис. – в промисловості, що представляє класичну структуру трансформаційної економіки. Щорічно в країні відкривається близько 250 тис. малих підприємств, а банкрутує 50 тис., при цьому 40–50% нових робочих місць, створюваних у Франції, доводиться саме на підприємства малого бізнесу.

Основою бізнесу в розвитку підприємництва в Фінляндії є стартові субсидії держави. За статистичними даними, протягом кількох останніх років в країні щорічно з'являлися по 22-23 тис. нових підприємств, переважна частина, приблизно 93%, підприємств є малими, з кількістю працівників менше 10 чоловік; 60% від загальної кількості підприємств займаються бізнесом самостійно, без залучення найманих працівників. Серед бізнес-інкубаторів в Фінляндії представляє особливий інтерес бізнес-інкубатор в бізнес-центрі на південному заході Хяме, основним завданням якого є створення робочих місць в обробній промисловості і встановлення зв'язків між промисловістю і навчальними закладами. Бізнес-інкубатори для даної країни є особливо ефективним інструментом створення фірм і робочих місць, а також розширення співпраці між підприємствами і навчальними закладами. До числа інших важливих результатів відносяться комерціалізація нових технологій і поліпшення іміджу регіону, в якому вони діють [7].

Хоча в інкубаторах створюється порівняно мало нових підприємств порівняно із загальним числом новостворюваних фірм, вони грають дуже важливу роль, спрямовуючи розвиток інноваційного бізнесу і реформуючи місцеві комерційні структури і систему послуг.

Тобто, після аналізу розвитку бізнес-інкубування у провідних країнах світу, можна стверджувати, що цьому питанню приділяється далеко не остання роль. Чого, на жаль, не можна сказати за нашу країну. На теперішній час в Україні, за даними Держпідприємництва, зареєстровано понад 70 бізнес-інкубаторів. За даними ж нещодавно проведеного Українською асоціацією бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів (УАБІЦ) моніторингу діяльності бізнес-інкубаторів, їхня чисельність виявилася значно меншою і складає лише близько 10-и бізнес-інкубаторів, які реально працюють [8]. Саме тому ми пропонуємо використати для розвитку такої інноваційної структури як бізнес-інкубатор наступну модель, яка допоможе підвищити рівень економічної безпеки та інноваційного розвитку держави.

Запропонована модель буде ґрунтуватися на об'єднанні наукового потенціалу з урахуванням наукових досягнень багатопрофільних колективів вчених вузів та (або) НДІ. Це дозволить здійснити інтеграцію наукового, освітнього і матеріально-технічного потенціалу, що, в свою чергу, є фактором конкурентоспроможності інноваційного розвитку бізнес-інкубатора.

Отже, модель інноваційного розвитку бізнес-інкубаторів країни матиме наступний вигляд (рис. 1).

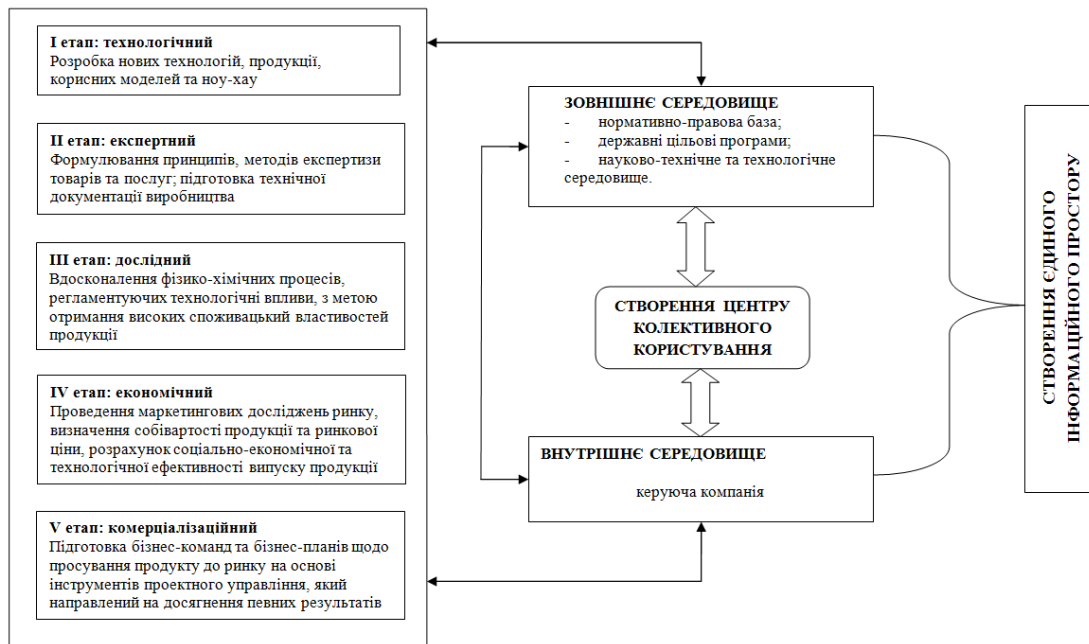


Рис. 1. Модель розвитку інноваційного бізнес-інкубатора

Пропонуємо механізм реалізації даної моделі за такими етапами:

I етап – технологічний. На даному етапі здійснюється розробка і виробництво сучасних технологій виробництва, нової продукції, корисних моделей, з урахуванням специфіки та області наукових досліджень, створення перспективних комерційних технологій, послуг і т. д. Учасниками етапу є фахівці машинобудівних технологій, технологій продуктів харчування, хімічних технологій, біотехнології, інженери і т. д. На даному етапі можуть об'єднатися вчені, дослідники природничо-технічних спеціальностей в області технології машинобудування, біотехнологій, хімічних технологій, технології та обладнання харчових виробництв та ін. залежно від профілю вузу для досягнення єдиної мети.

II етап – експертний. Формулювання принципів і методів формування з проведення експертизи товарів і послуг; впровадження та розробка технічної документації промислового виробництва. На даному етапі проводиться аналіз небезпечних чинників та критичних контрольних точок, що дозволяють ідентифікувати і оцінювати комплекс по всьому ланцюгу руху товару: сировина, технологія виробництва, реалізація готової продукції, що забезпечують їх соціально-значущі і екологічні властивості. Учасниками етапу, перш за все, є фахівці-експерти, а також фахівці в області якості, метрології, сертифікації, фахівці в області експертизи і управління нерухомістю, в області експертизи товарів. Тут відбувається об'єднання дослідників в галузі управління якістю, метрології та стандартизації, експертизи та ін.

III етап – дослідницько-аналітичний. Удосконалення фізико-хімічних процесів, що регламентують технологічні впливи, з метою отримання високих споживчих властивостей. На даному етапі розробляється нормативно-технічна документація на продукцію і технологію її виробництва (технічні умови, технологічні інструкції, технологічні регламенти, рецептури і т. д.). Учасниками етапу є фахівці в області аналізу, в області фізичних явищ, фізико-хімічних процесів. Тут активно співпрацюють дослідники в галузі природничих наук.

IV етап – економічний. Проведення маркетингових досліджень ринку включає збір, реєстрацію та аналіз всіх фактів з проблем, що належать до продажу і переміщення товарів і послуг від виробника до споживача, визначення собівартості продукції і ринкової ціни, розрахунок соціально-економічної,

екологічної, технологічної ефективності. Учасниками етапу є фахівці в області бухгалтерського обліку, аудиту, фінансів, менеджери, маркетологи, фахівці в галузі управління, в області оподаткування, антикризового управління. Тут відбувається об'єднання фахівців в області бухгалтерського обліку, аудиту, менеджменту, маркетингу, оподаткування та ін.

V етап – комерціалізаційний. Створення бізнес-команди. Розробка бізнес-плану, на основі SWOT-аналізу, SMART-аналізу, STEP-аналізу, з просування продукції на ринок. Реалізація бізнес-планів шляхом проектного управління, на основі алгоритму розробки та реалізації окремих взаємопов'язаних проектів спрямованих на досягнення конкретного результату, що визначає послідовність і раціональність процесів, що відбуваються, побудова мережевих моделей. Учасники етапу сучасні топ-менеджери, які складають команду бізнес-інкубаторів, що представляють його інтереси у зовнішньому середовищі, створюють позитивний імідж і консультують з широкого кола проблем.

VI етап – інформаційний – створення єдиного інформаційного простору. Збір інформації про об'єкт, що вивчається, призначення, технічні можливості та ін., що повинно давати комплексне уявлення про об'єкт аналізу: призначення, технічні параметри, умови експлуатації, вимоги замовників, виробничі вимоги, витрати на виконання функцій. В результаті на даному етапі розробляється ряд документів: таблиці основних технічних параметрів досліджуваної продукції, таблиця основних економічних показників, перелік питань до фахівців, які виникли під час збирання і систематизації інформації. Впровадження системи автоматизації управління з використанням інформаційно-комунікативних засобів і проектного управління.

Провідним елементом інноваційного середовища регіону є інноваційний бізнес-інкубатор, що формується на основі технологічної платформи, що поєднує в собі науково-дослідний, дослідно-експертний, виробничо-технологічний та комерціалізаційний етапи інноваційного циклу.

Висновки. Слід зазначити, що бізнес-інкубатор – це один з головних чинників формування інноваційної інфраструктури, яка, в свою чергу, є ефективною моделлю взаємодії науки, освіти і виробництва, сполучною ланкою між розробником і споживачем інновації, між науковою ідеєю і її практичним втіленням. Таким чином, від рівня розвитку інноваційної інфраструктури, від якості її функціонування залежатиме не тільки швидкість здійснення інноваційних перетворень в економіці, їх вартість та результативність, а й можливість реалізації будь-якого інноваційного проекту.

Література

1. Немченко А.Б. Бізнес-інкубатори в сфері сучасної державної підтримки розвитку регіональної інноваційної інфраструктури / А.Б. Немченко, Т.Б. Немченко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 36–41.
2. Абакуменко О. В. Роль бізнес-інкубаторів у активізації інноваційного розвитку країни / О.В. Абакуменко, Л. О. Коваленко, Н. А. Марченко // Науковий вісник Полісся. – 2015. – № 3 (3). – С. 52–60.
3. Якушев О.В. Регіональні аспекти розвитку бізнес-інкубаторів в Україні / О.В. Якушев // Економіка і організація управління. – 2016. – № 2 (22). – С. 116–125.
4. Бойченко Е. Б. Проблеми та перспективи розвитку процесів бізнес інкубування в Україні [Електронний ресурс] / Е. Б. Бойченко // Ефективна економіка. – 2017. – № 2. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6509>
5. Кусакова Ю.О. Світовий досвід підвищення економічної безпеки держави через діяльність бізнес-інкубаторів [Електронний ресурс] / Ю.О. Кусакова, В.О. Костюк // Ефективна економіка. – 2017. – № 6. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5650>
6. Економіка й організація інноваційної діяльності : підруч. / [О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін.] ; під. ред. О. І. Волкова, М. П. Денисенка. – К. : Центр навч. літер., 2007. – 662 с.
7. Грицик А. Я. Можливості введення альтернатив в національну економіку. Індустріальні парки [Електронний ресурс] / А. Я. Грицик, Л. П. Лаврик-Слісенко. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=75025>.
8. Степаненко В.В. Бізнес-інкубування та інноваційні центри – перспективні форми підтримки та розвитку малого підприємництва в Україні / В.В. Степаненко // Сталій розвиток економіки. – 2015. – № 1. – С. 148–153.

References

1. Nemchenko A.B. Biznes-inkubatory v sferi suchasnoi derzhavnoi pidtrymky rozvytku rehionalnoi innovatsiinoi infrastruktury / A.B. Nemchenko, T.B. Nemchenko // Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky. – 2010. – Vyp. 17. – S. 36–41.
2. Abakumenko O. V. Rol biznes-inkubatoriv u aktyvizatsii innovatsiinoho rozvytku krainy / O. V. Abakumenko, L. O. Kovalenko, N. A. Marchenko // Naukovyi visnyk Polissia. – 2015. – № 3 (3). – S. 52–60.
3. Iakushev O.V. Rehionalni aspekty rozvytku biznes-inkubatoriv v Ukraini / O.V. Yakushev // Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia. – 2016. – № 2 (22). – S. 116–125.
4. Boichenko E. B. Problemy ta perspektyvy rozvytku protsesiv biznes inkubuvannia v Ukraini [Elektronnyi resurs] / E. B. Boichenko // Efektyvna ekonomika. – 2017. – № 2. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6509>
5. Kusakova Yu.O. Svitovyi dosvid pidvyshchennia ekonomichnoi bezpeky derzhavy cherez diialnist biznes-inkubatoriv [Elektronnyi resurs] / Yu.O. Kusakova, V.O. Kostyuk // Efektyvna ekonomika. – 2017. – № 6. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5650>
6. Ekonomika y orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti : pidruch. / [O. I. Volkov, M. P. Denysenko, A. P. Hrechan ta in.] ; pid. red. O. I. Volkova, M. P. Denysenka. – K. : Tsentr navch. liter., 2007. – 662 s.
7. Hrytsyk A. Ya. Mozhlyvosti vvedennia alternatyv v natsionalnu ekonomiku. Industrialni parky [Elektronnyi resurs] / A. Ya. Hrytsyk, L. P. Lavryk-Slisenko. – Rezhym dostupu : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=75025>.
8. Stepanenko V.V. Biznes-inkubuvannia ta innovatsiini tsentry – perspektyvni formy pidtrymky ta rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini / V.V. Stepanenko // Stalyi rozvytok ekonomiky. – 2015. – № 1. – S. 148–153.

Рецензія/Peer review : 24.07.2019

Надрукована/Printed : 10.09.2019

Рецензент: д. е. н., проф. Альохін О. Б.

УДК 658.012.8

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-165-168

ЦВІГУН Т. В.

Хмельницький національний університет

ВПЛИВ ФАКТОРІВ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджено фактори внутрішнього середовища, що здійснюють вплив на економічну безпеку підприємства. Показано роль цілей та завдань як засобів формування і розвитку організації. Виділено особливості формування організаційної структури управління. Досліджено місце технологій та людських ресурсів у системі елементів організації.

Ключові слова: організація, внутрішнє середовище, ціль, завдання, структура, технології, людські ресурси, економічна безпека.

TSVIGUN T.

Khmelnitsky National University

THE INFLUENCE OF INTERNAL ENVIRONMENT FACTORS ON THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

The modern external and internal environment of the enterprise is characterized by a high degree of complexity, competition and uncertainty. The main condition for a stable business is to support the company in a state of economic security, which is characterized by a significant dependence on its internal environment. The internal environment of organizations contains five factors to which they relate: the goals and objectives of the organization, its structure, technology and people, who work together to achieve the goals. The internal environment of an organization should include five factors, which include: the goals and objectives of the organization, its structure, technologies and people working together to achieve the goals. The goal is chosen, developed by the person in the form of an ideal model of the state of the system in the future, the possibility of achieving which is evaluated by the person (manager), taking into account various factors. Based on the goals, the organization formulates the tasks that must be accomplished in the process of achieving the goals. In the process of achieving these goals, employees are divided or combined by types of work, forming an organizational management structure. The organizational structure of management is a logical relationship between the levels of management and the types of work performed by services or units, built in a form that is most effective in achieving the goals of the organization. The core of the organization's internal environment is technology and human resources. For many businesses, technology is a major factor in the internal environment that determines its competitive advantage. Technology is a way of converting inputs (materials, raw materials, information, etc.) into outputs (products, services). The role of the person in the organization is determined by ability, inclination, giftedness, education, qualification, needs, perception, behaviour, attitude to work, personal position, understanding of values, environment (composition of the group to which they belong), presence of leadership qualities, etc. All internal factors of the organization are interrelated. Changing one way or another affects everyone else.

Keywords: organization, internal environment, purpose, tasks, structure, technologies, human resources

Актуальність дослідження. Сучасне зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства характеризується високим ступенем складності, конкуренції та невизначеності. Здатність пристосовуватися до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі – основна умова підприємницької діяльності. Внутрішнє середовище організації є джерелом її життєвої сили. Воно містить в собі той потенціал, який дає можливість організації функціонувати і виживати в певному проміжку часу.

Згідно із системним підходом до управління, підприємство як відкрита система функціонує й розвивається завдяки наявності в ній певних елементів, які дають змогу своєчасно і адекватно реагувати на сигнали зовнішнього оточення. Ці елементи і являють собою її внутрішнє середовище. Одним з найважливіших завдань умілого керування підприємством є дослідження впливу основних факторів внутрішнього середовища на розвиток підприємства та його економічну безпеку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджували проблему економічної безпеки на мікрорівні Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є., Осовська Г.В., Стадник В.В., Ярошевич Н.Б та ін.

Метою дослідження є дослідження факторів внутрішнього середовища в контексті економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Головна умова стабільного підприємництва – підтримка підприємства в стані економічної безпеки, який характеризується значною залежністю від його внутрішнього середовища. Внутрішнє середовище організацій містить п'ять факторів, до яких належать цілі та завдання організації, її структура, технологія і люди, що об'єднують свої зусилля з метою досягнення поставлених цілей.

Ціль обирається, конструється людиною у вигляді ідеальної моделі стану системи у майбутньому, можливість досягнення якої оцінюється людиною (керівником) з урахуванням різних чинників, починаючи від особистих (рівень професіоналізму, співвідношення мотивів і стимулів) і закінчуючи тими, які впливають і впливатимуть на функціонування системи з боку зовнішнього середовища. Останнє встановлює ресурсні та інституційні обмеження, у рамках яких можливе досягнення цілі або вказує засоби її досягнення.

Ціллю підприємства, що працює на комерційних засадах, є отримання прибутку, а для неприбуткових організацій – вирішення в рамках встановленого бюджету тих проблем, заради усунення яких вони створюються.

Як правило, організації ставлять і реалізують не одну ціль, а декілька, які є важливими для їх функціонування і розвитку. За кількістю цілей виділяють прості організації (мають одну ціль) і складні організації (ставлять перед собою комплекс взаємопов'язаних цілей), яких в економіці переважна більшість [1]. Часто цілі функціонування і розвитку можуть суперечити одна одній і їх потрібно узгоджувати, щоб не спричинити ослаблення і навіть руйнування організації. Тому в ході постановки цілей необхідно передбачити їх взаємозалежність і спрямованість на загальну мету [3].

Під час визначення цілей необхідно дотримуватися ряду вимог:

- 1) цілі повинні бути конкретними, за можливістю містити не тільки якісні, але і кількісні показники;
- 2) цілі повинні бути реальними в даних умовах;
- 3) цілі повинні бути гнучкими, доступними для трансформації і коректування, відповідно до умов діяльності організації;

- 4) оскільки цілі досягаються в результаті спільної діяльності людей, ці люди повинні визнавати їх своїми власними, тобто цілі повинні бути відомими, зрозумілими, близькими більшості членів організації;

- 5) цілі повинні бути сумісними в часі і просторі; вони повинні відбивати спільність інтересів; цілі, не прийнятні хоча б для одного рівня господарювання, зазвичай не виконуються або ж виконання їх гальмується. Тому, визначаючи цілі, необхідно враховувати інтереси всіх сторін бізнесу;

- 6) цілі не повинні носити насильницький характер.

Важливо, щоб цілі були реальними і досяжними, оскільки в іншому випадку вони будуть служити не мотивуючим, а демотивуючим фактором. Досяжність цілей забезпечується ретельним вивченням середовища, в якому функціонує організація, і її внутрішніх факторів.

Методологічно використання цілей для формування організації передбачає низку послідовних кроків: від встановлення мети до функцій, які мають здійснюватися організацією; від функцій до побудови структури організації, визначення складу її підрозділів і характеру та логіки взаємозв'язків між структурними одиницями. Для цього спершу визначається глобальна, основна ціль організації, потім здійснюється її розподіл на підцілі, склад яких визначається набором потрібних для досягнення головної цілі ресурсів. Процедура розподілу продовжується відносно кожної із підцілей до тих пір, поки не буде достатньою для розв'язання задач на певному управлінському рівні.

Ієрархія цілей оформляється в так зване «дерево цілей», у якому кожна нижча ціль є засобом реалізації (поряд із іншими підцілями цього рівня) найближчої вищої цілі. Якщо ціль – не якийсь оперативний захід разового характеру, тобто, якщо отримання бажаного результату передбачає регулярні цілеспрямовані дії, у збереженні актуальності яких протягом значного часового інтервалу не доводиться сумніватись, мають бути виділені і структурні одиниці, які відповідатимуть за досягнення результатів. Це значить, що діяльність щодо забезпечення досягнення кожної такої цілі стає функцією структурної одиниці. Кількість і склад структурних одиниць встановлюється за числом вершин графічної моделі. Залежно від трудомісткості виконання функціональних обов'язків чи обсягу робіт структурні одиниці можуть бути більшими чи меншими частинами організації, елементами мікроструктури (робочі місця чи посади), мезоструктури (структурні підрозділи, дільниці, цехи, відділи), макроструктури (самостійні підрозділи організації, наприклад, підприємства, що входять до складу концерну).

Побудова «дерева цілей» дає змогу не лише чітко уявити контури і основні задачі майбутньої організації при її створенні, але і допомагає узгодити діяльність її підрозділів в ході розв'язання будь-якої конкретної задачі, пов'язаної з розвитком цієї організації. «Дерево цілей» дозволяє уявити повну картину взаємозв'язків майбутніх подій, аж до одержання переліку конкретних задач, і одержати інформацію щодо їх відносної важливості.

На основі цілей організація формулює завдання, що мають бути вирішені в процесі досягнення цілей. Завдання більш конкретні і мають не тільки якісні, але і кількісні, просторові і часові характеристики. Завдання – це види робіт, які необхідно виконати певним способом та в обумовлений термін, застосовуючи предмети, знаряддя праці, інформацію, людей тощо [1].

Під час розробки структури організації кожна посадова інструкція включає ряд завдань, що є частиною загального обсягу роботи для досягнення мети. Вважається, що якщо завдання виконуються за встановленою технологією і режимом роботи, то організація функціонує ефективно. Існує традиційний розподіл завдань на три групи: робота з людьми; робота з предметами (з машинами, сировиною, інструментами); робота з інформацією.

Важливе значення в роботі має частота повторення завдань і час для їх виконання. Операція з закручування гайки на конвеєрі може повторюватися безліч разів за робочий день. На її виконання буде затрачено кілька секунд. Завдання з аналізу економічної інформації вимагають тривалого часу і можуть не повторюватися або повторюватися не часто. Таким чином, управлінська, інтелектуальна робота є більш різноманітною, а час на її виконання збільшується від нижчого до вищого рівня [2].

Останнім часом збільшується кількість різноманітних завдань навіть для, здавалося б, простих операцій, адже спеціалізація завдань підвищує прибуток, тому що збільшення продуктивності знижує витрати на виробництво.

В процесі виконання поставлених цілей працівники розподіляються або об'єднуються відповідно до

видів робіт, виконуваних обов'язків, утворюючи організаційну структуру управління. Організаційна структура управління є логічними взаємовідносинами рівнів управління і видів робіт, які виконують служби або підрозділи, побудовані в такій формі, яка дозволяє найбільш ефективно досягати цілей організації [1].

Структура організації – це сукупність елементів і логічних взаємозв'язків між ними, яка дозволяє ефективно перетворювати вхідні ресурси у кінцевий продукт і досягати цілей організації [3, с.62].

Формування організаційної структури засноване на горизонтальному та вертикальному поділі праці, врахуванні норми керованості та необхідності координації робіт. Горизонтальний поділ праці – це розподіл роботи в організації на складові компоненти та об'єднання управлінців та працівників за спеціалізованими лініями в межах функціональних зон у підрозділи організації.

Розподіл задач, пов'язаних з машинами, устаткуванням, інструментами, сировиною та іншими засобами праці формує виробничу структуру підприємства. Вона найбільшою мірою із перерахованих вище факторів залежить від обраного типу технології. Виробнича структура – це групування конкретних задач у межах виробничих підрозділів (цехів, дільниць), які між собою пов'язані єдиним технологічним ланцюжком.

Поряд із горизонтальним розподілом праці не менш важливим для організації є забезпечення раціонального вертикального розподілу праці, який передбачає розподіл обов'язків відповідно ієрархії управління (на інституційний, управлінський, технічний рівні), що забезпечує координацію робіт в організації. Це структура апарату управління організації.

Структура апарату управління – це форма розподілу влади і відповідальності між управлінськими працівниками та сукупності формальних відносин між ними з приводу цього розподілу.

Центральною характеристикою управлінської ієрархії є формальна підпорядкованість осіб на кожному рівні. Менеджер вищого рівня безпосередньо керує кількома підлеглими середньої ланки, які працюють у різних функціональних сферах. Цим менеджерам, у свою чергу, підпорядковується певна кількість лінійних керівників ще нижчого рівня і так далі, аж до рівня простих виконавців.

Наявність тієї чи іншої структури організації обумовлюється багатьма чинниками: специфіка діяльності підприємства, яка вимагає виконання тих чи інших видів робіт; технологія, що застосовується для перетворення ресурсів у кінцевий продукт; масштаби діяльності тощо.

Норма (масштаб) керованості або зона контролю – це чисельність працівників, які підпорядковуються безпосередньо одному керівникові. Якщо зона контролю широка і при цьому є невелика кількість рівнів управління, структуру називають плоскою, багаторівневі структури мають кілька рівнів управління й вузькі сфери контролю.

При побудові організаційної структури в першу чергу визначаються функції та завдання, які має здійснювати персонал даної організації. Якщо масштаби діяльності організації великі, то працівники, які виконують роботу у межах однієї функції, об'єднуються у спеціалізовані відділи. Залежно від масштабів діяльності фірми ці функції можуть бути об'ємнішими, включати в себе споріднені види робіт (наприклад, фінанси і бухгалтерський облік), або бути більш спеціалізованими. Вибір функціональних областей багато в чому обумовлює можливість успішної діяльності організації. Тому завдання менеджера полягає у тому, щоб створити таку організаційну структуру, яка краще за інші відповідатиме вимогам функціональної спеціалізації і дозволить організації ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем.

Для багатьох підприємств технологія є основним чинником внутрішнього середовища, що зумовлює її конкурентні переваги. Технологія – це спосіб перетворення вхідних елементів (матеріалів, сировини, інформації тощо) у вихідні (продукти, послуги).

Історично технологія формувалася в процесі промислової революції, стандартизації, механізації та автоматизації із застосуванням конвеєрних складальних систем, інформатизації. Кожен із них вніс революційні зміни у процес виготовлення продукції. Але якщо перші три стосувалися в основному виробничих задач, то четвертий дозволив радикально змінити підходи до вирішення завдань усіх типів – починаючи від проектування нового продукту і закінчуючи його інформаційним супроводом впродовж життєвого циклу.

Технологія поділяється на такі групи: технології одиничного, дрібносерійного або індивідуального виробництва; технології масового виробництва; технології безперервного виробництва. Кожна із цих технологій має свою сферу застосування, де вона є найефективнішою. Так, перша ефективна у разі, коли для споживача головним критерієм є якість та унікальність товару; друга – коли домінуючим критерієм є якість і дешевизна, а унікальність на останньому місці; третя – коли потрібно безперервно виготовляти однаковий за характеристиками продукт у великих обсягах. Кожна із названих технологій вимагає при її використанні відповідної організаційної структури, яка опирається на можливості централізації і децентралізації, різної норми керованості при виконанні однотипних, часто повторюваних операцій (як при масовому виробництві) і різнотипних робіт (як при індивідуальному чи дрібносерійному) тощо.

За технологію вирішення управлінських задач, пов'язаних з людьми та інформацією технології бувають багатоланкові, посередницькі та інтенсивні. Багатоланкові технології характеризуються серією взаємопов'язаних задач, які виконуються послідовно (наприклад, складання автомобіля). В основі посередницьких технологій лежать зустрічі людей, які бажають бути взаємозалежними. Така технологія передбачає, що окремі підрозділи організації мають відносну самостійність виконання робіт, оскільки їхні завдання не перетинаються між собою. Прикладом може бути діяльність відділень банків, які, зв'язуючи

вкладників із позичальниками, черпають фінансові ресурси із одного джерела, не взаємодіючи один з одним. Інтенсивні технології характеризуються багатосторонніми обопільними зв'язками між виконавцями з метою уточнення виконуваної роботи. Тому, наприклад, у лікарнях на так званих п'ятихвилинках розглядають складні випадки лікування пацієнтів, за необхідності скликають консиліум тощо.

Якщо розглядати зв'язок між технологією і структурою організації з урахуванням цієї класифікації, то стає зрозумілим, що при посередницьких технологіях координувати діяльність різних підрозділів досить легко, оскільки вони не є взаємозалежними. Необхідно лише розробити стандартні процедури, правила та інструкції, які забезпечували б однакові показники виконання робочих завдань у всіх підрозділах. Узгоджувати ж роботу послідовно взаємозалежних підрозділів за багатоланкових технологій складніше, тому що при надходженні ресурсів і їх проходженні виробничими стадіями потрібно враховувати інтереси всіх підрозділів. Найскладніше координувати діяльність обопільно залежних відділів. У цьому випадку необхідно створювати спеціальні інтеграційні механізми, проводити узгоджувальні наради для щоденної координації дій. Прикладом може бути технологія розробки нового продукту і просування його на ринок. Реалізація цієї задачі вимагає постійної координації діяльності різних підрозділів, починаючи від розробки продукту і закінчуючи обслуговуванням покупців цього продукту.

Наведені характеристики існуючих технологій дають можливість менеджерам спроектувати ту організаційну структуру, яка найкращим чином враховуватиме особливості застосовуваної на підприємстві технології і найефективніше її обслуговуватиме.

Вибір типу технології залежить від того, у якій сфері організація здійснює свою діяльність. Так, існують суттєві відмінності між виробничими технологіями і технологіями обслуговування. В першому випадку переважають багатоланкові технології, у другому – посередницькі та обопільні (інтенсивні). При виборі технології також слід звертати увагу на можливість стандартизації та уніфікації, застосування засобів механізації чи автоматизації виробництва.

Стрижнем внутрішнього середовища організації є людські ресурси та їхні професійні якості. Роль людей в організації визначається здібностями, схильністю, обдарованістю, освітою, кваліфікацією, потребами, сприйняттям, поведінкою, ставленням до праці, особистою позицією, розумінням цінностей, оточенням (склад групи, до якої входять), наявністю якостей лідера тощо.

Не менш вагомо впливає на поведінку індивіда і зовнішнє оточення. Наприклад, високий рівень безробіття змінює потреби людини в сторону їх спрощення, наближення до первинних потреб. Крім того, у цьому разі організаційне оточення налаштоване конкурентно по відношенню до окремої людини, що примушує її працювати інтенсивніше. Політична нестабільність особливо сильно впливає на людей із нестійким психологічним типом та великими амбіціями. Їхня поведінка може ставати малокерованою і навіть антагоністичною щодо цілей організації.

Окремо слід виділити інституціональні фактори, що впливають на поведінку людини, таких як морально-етичні цінності, що визнаються суспільством, звичаї, традиції, усталені практики виконання роботи, пануюча ідеологія та ментальні моделі дійсності, в тому числі уявлення про типову поведінку, яка гарантує успіх у тій чи іншій діяльності. Вони можуть стосуватися як безпосереднього оточення працівника у конкретній організації, так і мати опосередковану дію, а проявлятися через ментальність людини як такої, що належить до певної нації, народу.

Зростаюча роль людського фактору дає підстави для висновку про необхідність формування в кожній із них певної організаційної культури, яка б поєднувала її працівників і обумовлювала бажаний тип виробничих відносин. У рамках організаційної культури кожен працівник підприємства усвідомлює свою роль у загальній системі виробничих стосунків і те, що від нього очікують як від виконавця певної роботи. У свою чергу, кожен знає, що він отримає від підприємства, якщо належним чином виконуватиме свої обов'язки.

Таким чином, усі внутрішні фактори організації взаємопов'язані. Зміна одного з них у певній мірі впливає на всі інші. Вдосконалення одного чинника, наприклад, технології, скоріше за все призведе до зміни структури кадрового складу працівників та їх посадових обов'язків. Дані фактори є пріоритетними під час вивчення внутрішнього середовища підприємства і їх дослідження потрібно здійснювати постійно для забезпечення економічної безпеки.

Література

1. Внутрішнє середовище організації, взаємозв'язок внутрішніх змінних [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://studopedia.com.ua/1_37594_vnutrishnie-seredovishche-organizatsii-vzaiemozvyazok-vnutrishnih-zminnih.html
2. Внутрішнє середовище організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mmlib.net/knigi/medzhment/kniga-17>
3. Стадник В. В. Менеджмент [Електронний ресурс] : підручник / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – К. : Академвидав, 2010. – 472 с. – Режим доступу : https://lubbook.org/book_308.html

References

1. Vnutrishnie seredovishche orhanizatsii, vzaiemozvyazok vnutrishnikh zminnykh [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://studopedia.com.ua/1_37594_vnutrishnie-seredovishche-organizatsii-vzaiemozvyazok-vnutrishnih-zminnih.html
2. Vnutrishnie seredovishche orhanizatsii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://mmlib.net/knigi/medzhment/kniga-17>
3. Stadnyk V. V. Menedzhment [Elektronnyi resurs] : pidruchnyk / V. V. Stadnyk, M. A. Yokhna. – K. : Akademvydav, 2010. – 472 s. – Rezhym dostupu : <https://lubbook>

Рецензія/Peer review : 22.06.2019

Надрукована/Printed : 06.09.2019

Рецензент: к. е. н., доц. Любохинець Л. С.

УДК 330.3

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-169-175

ШЕВЧЕНКО Л. В.

Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ УКРАЇНСЬКО-НІМЕЦЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

За результатами розгляду проблем інвестиційних відносин між країнами з різною динамікою економічного зростання на прикладі ФРН та України зроблено висновок про розбіжність цілей інвестиційних потоків. Аргументовано, що потенційна в майбутньому конкуренція в одних і тих же нішах світового ринку призводить до невисоких обсягів залучення прямих іноземних інвестицій з ФРН в перспективні для України галузі. Досліджено, що мотивами німецьких інвесторів є використання споживчого потенціалу, зниження собівартості продукції, обслуговування ключових клієнтів та підтримання присутності на ринках з високим потенціалом зростання, захоплення нових ринків. Визначено особливості динаміки німецьких інвестицій з 1994 по 2018 р., які відображають нестабільність зовнішньоекономічного вектору розвитку України та відсутність стратегічної програми розвитку держави.

Ключові слова: іноземні інвестиції, ФРН, інвестиційні відносини, мотиви інвесторів, динаміка інвестицій.

SHEVCHENKO L.

Khmelnytskyi National University

ANALYSIS OF THE UKRAINIAN-GERMAN INVESTMENT COOPERATION

The article analyses the features of investment processes between Germany, as the economic and political leader of the Community, and Ukraine as a country with less dynamic development, regarding the investment of capital in its economy. Based on the results of consideration of the problems of investment relations between countries with different dynamics of economic growth using the example of Germany and Ukraine, the following features are identified: low competitiveness of Ukrainian goods in the markets of developed countries, technological lag behind developed economic systems due to limited investments and innovations, strengthening structural-sectoral, institutional and socio-cultural incompatibility. The conclusion is made about the divergence of investment flow goals. It's argued that potential future competition in the same industries on the world market leads to small volumes of attracting foreign direct investment from Germany to sectors promising for Ukraine. To solve this problem, Ukraine needs to win competition in attracting German capital with such developed countries as the USA, France, Great Britain, which are the main objects of German investment today. The purpose of investing German capital in the extractive industries of Ukraine is to make a quick profit. Such investment prospects are not acceptable and cannot be supported by the government, since it is planned in the future to specialize in manufacturing products with a large share of added value in the price. It was investigated that the motives of German investors are to use consumer potential, reduce production costs, serve key customers and support presence in markets with high growth potential, capture new markets. The features of the dynamics of German investments from 1994 to 2018, which reflect the instability of the foreign economic vector of development of Ukraine and the lack of a strategic program for the development of the state, are determined.

Keywords: foreign investments, Germany, investment relations, investors' motives, dynamics of investments.

Постановка проблеми. Німеччина є економічно розвинутою країною, провідною в економічному і політичному сенсі країною ЄС і тому визначає в більшості економічну політику Співтовариства. Географічно близьке розташування ФРН і України сприяло розвитку економічних інтересів і стосунків з Україною. Розв'язання проблем розвитку країни може бути швидшим та простішим у співпраці з країнами, які пройшли етапи розв'язання таких проблем і використали можливості для покращення економіки. ФРН відноситься до ряду таких країн.

Для економіки України важливо спрямувати розвиток двосторонніх відносин з цією країною в напрямках отримання ефектів економічного і соціального розвитку. Для досягнення такої мети актуально розробити механізми державного управління процесами інвестиційних відносин. Отже, виникає необхідність аналізу особливостей, мотивів і динаміки інвестиційних процесів між країнами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових публікаціях вітчизняних економістів порушуються окремі аспекти процесів німецьких інвестицій в економіку України. Проблеми інвестиційної співпраці України та ФРН досліджено у публікаціях Р. Стаканова, К. Ніколаєнко [1], З. Макогін, Р. Андрусейко [2], К. Фліссак [3], Г. Харлан [4], С. Гуцал [5], В. Копійка [6], Ю. Макогон, О. Попович [7], І. Манаєнко, В. Подвальна [8]. Важливою для вивчення питання є праця Р. Стаканова [1], предметом розгляду якої став аналіз двосторонніх інвестиційних відносин України та ФРН, напрямів та галузевої структури ПІІ з ФРН в українські підприємства. Було зроблено висновки, що ФРН має одну з провідних позицій за інвестуванням в країни Центрально-Східної Європи, а у галузевому зрізі німецькі ПІІ в Східній Європі зосереджені переважно у кредитно-фінансовому секторі та вкладеннях в інвестиційні компанії. В Україні ж німецький капітал надходить у сферу виробництва, зокрема у харчову, хімічну, переробну галузь, у торгівлю, фінансово-кредитну сферу і нерухомість. Участь українських підприємств в інвестиційній діяльності на території ФРН в цілому лишається незначною [1, с. 11, 13]. Своєю чергою З. Я. Макогін, Р. Я. Андрусейко дійшли висновку, що українсько-німецькі відносини є комплементарними на рівні 56%, що свідчить про значні перспективи двосторонньої співпраці за умов стабілізації макроекономічної ситуації та відкриття доступу до ринку капіталу, потрібного для переоснащення виробництва [2, с. 253].

Виділення невирішених частин загальної проблеми. В науковій літературі потоки інвестиційних ресурсів в Україну аналізуються здебільшого в межах інвестиційних відносин України в цілому з країнами ЄС. При цьому Європейський Союз включає країни з різним інвестиційним потенціалом і політикою щодо інвестиційних стосунків з сусідами Співтовариства. Тому важливо проаналізувати особливості інвестиційних процесів між ФРН як економічного і політичного лідера Співтовариства та Україною, як країни з менш динамічним розвитком щодо вкладання капіталів у її економіку. Мала кількість аналітичних досліджень по ПП з ФРН в Україну зумовила вибір та актуальність теми цієї статті.

Мета статті полягає в з'ясуванні особливостей інвестиційних відносин між країнами з різною динамікою економічного зростання, мотивів німецьких інвесторів в інвестиційних процесах в Україні та відстеженні динаміки німецьких інвестицій в економіку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна співпраця країн з різною динамікою економічного зростання в галузі інвестицій є комплексним складним явищем, яке можна розглядати як систему відносин у різних сферах діяльності, з одного боку, і в різних аспектах – з іншого. Як вже зазначалось в попередніх дослідженнях [10, с. 144], для регулювання таких відносин необхідно їх розглядати як систему, що структурується наступним чином:

- спеціалізація країн у міжнародному розподілі праці;
- конкурентоспроможність економік та їх порівняльні переваги у зовнішній торгівлі;
- етапи розвитку зовнішньоекономічних відносин;
- особливості інвестиційного співробітництва і напрями науково-технічного співробітництва;
- участь країн в інтеграційних угрупованнях та їх інтеграційні плани. Такий підхід досить залишається актуальним.

Економічні відносини між Україною та Німеччиною розвиваються у рамках інтеграції нашої держави до системи міжнародної кооперації та розподілу праці. І у зв'язку з цим економічні зв'язки України з країнами розвинутої ринкової економіки мають свої особливості. Це, перш за все, низька конкурентоздатність українських товарів на їх ринках, технологічне відставання від розвинутих економічних систем внаслідок обмеженості інвестицій та інновацій, посилення структурно-галузевої, інституційної та соціально-культурної несумісності. Україна поки що не зайняла належного місця в міжнародному русі капіталів, який стає характерною ознакою сучасних міжнародних інтеграційних процесів і матеріальною основою економічного зростання. Товари та виробництва фірм Німеччини, що представлені в Україні свідчать про те, що промисловий капітал ФРН має зацікавленість інвестувати в підприємства на території України, щоб бути ближче до ринків збуту товарів. Німеччина також попереду за кількістю створених на території України спільних підприємств. За обсягом товарообігу та компліментарністю структури ФРН традиційно є найбільшим західним партнером України [9, с. 142; 5, с. 152; 2, с. 253].

У відносинах інвестування економіки України країни ЄС починаючи з початку 90-х років займають вичікувальну позицію. Україна в цілому є привабливою для інвестицій країною, що визначається наявністю досить розвинутої інфраструктури, науково-технічної бази, кваліфікованих кадрів, великого внутрішнього ринку і невеликою відстанню до потенційних ринків збуту для товарів європейських виробників. Останнє особливо стосується тих підприємств, які пов'язані з відповідними галузями в Україні давніми усталеними зв'язками та укладеними контрактами. За останні десять років зменшення темпів розвитку інвестиційних відносин спричинила світова фінансово-економічна криза 2008-2009 років. Негативний вплив залученню ПП в регіони України здійснило зниження інвестиційної привабливості регіонів Сходу України через бойові дії.

На сьогодні зберігається ситуація, коли Україна в структурі економічних зв'язків з ФРН має спеціалізацію на виробництві сировини та продукції обробної промисловості, тобто трудомісткої продукції, що пов'язано з відмінностями в рівні заробітної плати. Ці процеси негативно впливають на рівень зайнятості на німецькому ринку та одночасно є стимулом для перебудови виробництв відповідно до нових умов [11, с. 223]. У свою чергу в Україні існує потреба в закордонних інвестиціях в технічну і технологічну модернізацію виробництва та ринкової та соціальної інфраструктури. Необхідний для цього імпорту сучасних технологій, машин, устаткування, нових методів управління, менеджменту і маркетингу входить у суперечність з цілями інвестування ФРН [12, с. 656]. Для ФРН також має велике значення ресурсний потенціал України та поки що не розвинений ринок земельних відносин. Практично вся територія України має локально розміщені природні ресурси певного виду. Україна в цілому має середню забезпеченість підземними ресурсами та є привабливою для співпраці з нею розвинутих країн, що мають високі показники розвитку промисловості. З цього можна зробити висновок про наявний досить великий потенціал інвестування німецьких капіталів у видобувні галузі України. Поряд з цим існують припущення, що метою інвестування в розробку природних ресурсів поки що є використання їх для отримання швидкого прибутку [13, с. 130]. Якщо Україна планує позиціонувати себе в майбутньому країною, що спеціалізується на виробництві продукції з великою часткою доданої вартості в ціні, тоді такі перспективи інвестиційних капіталовкладень не є прийнятними та не можуть знаходити підтримку з боку уряду країни.

Таким чином перед Україною стоїть завдання розв'язання проблем реалізації спільних проектів у пріоритетних для розвитку галузях української економіки, у створенні відповідної законодавчої бази, економічних умов і сприятливої атмосфери, при яких потенційні німецькі інвестори погодилися б йти на

ризик і вкладати гроші в реконструкцію промисловості України, у підвищення продуктивності праці, сподіваючись одержати належний прибуток у майбутньому. Для цього Україні треба виграти конкуренцію з залучення німецького капіталу з такими розвинутими країнами, як США, Франція, Великобританія, які є головними об'єктами німецьких інвестицій на сьогодні.

Німецькі економісти вважають, що в майбутньому основні торговельні потоки все більше будуть концентруватися всередині ЄС, НАФТА, між Японією та країнами Південно-Східної Азії [14, с. 59]. Географія німецького експорту та імпорту досить точно відбиває загальну тенденцію, оскільки з десяти найважливіших партнерів ФРН дев'ять знаходяться у Європі та є членами ЄС та ЄАВТ, а єдина неєвропейська країна це США. Навряд чи виправдаються припущення, що в найближчому майбутньому ринки розвинених країн будуть заповнені товарами з країн, що розвиваються, де вартість робочої сили значно нижче. Для ринків споживання в Німеччині важливішою є висока якість та технологічна новизна імпортованих товарів [14, с. 59]. Все це призводить до висновку, що ФРН не буде мати намірів в найближчому майбутньому інвестувати в високотехнологічні виробництва на території України. Отже, визначним чинником інвестиційних відносин України та ФРН при досягненні кожною з країн своїх цілей є потенційна конкуренція в одних і тих же нішах світового ринку. Одним із наслідків цього є невисокий потенціал залучення прямих іноземних інвестицій з Німеччини в перспективні для України галузі, хоча Німеччина є однією з найбільших країн-інвесторів української економіки.

Як зазначає Стаканов Р. Д. важлива роль ФРН як експортера ПП за кордон впливає з того, що ця країна є незмінним лідером з експорту товарів у формі матеріального продукту [1, с. 13]. І в цьому зв'язку важливим є з'ясування мотивів німецьких інвесторів у інвестиційних процесах в Україні. Як вже зазначалося в попередніх дослідженнях [15, с. 217], мотиви освоєння українських ринків фірмами ФРН визначаються особливостями української економіки та специфікою діяльності конкретної фірми, що може містити цілі діяльності, галузеву приналежність, наявність фінансових ресурсів, плани диверсифікації діяльності. Особливостями України, зокрема, є значні поклади корисних копалин, велика місткість споживчих ринків, переваги споживачів, що націлені на споживання дешевих та морально застарілих товарів, низький рівень витрат на робочу силу, нестабільність законодавчої бази. Під впливом перелічених чинників сформувалися ресурсні, ринково-збутові мотиви, мотиви отримання прибутку, а також неекономічні та оборонні мотиви у німецьких підприємств на товарних ринках України.

Переважаючим мотивом освоєння українського ринку є його високий споживчий потенціал. Автор погоджується з думкою дослідників Стаканова та Ніколаєнко: «Основним мотивом вкладення ПП для німецьких інвесторів є можливість розширення збуту в умовах швидко зростаючого попиту на продукцію галузей слабо розвинених країн, що приймають капітал. Крім того, їх приваблює нижча вартість кваліфікованої робочої сили, електроенергії та інших ресурсів, а також вигідне географічне положення» [1, с. 13]. Це пояснюється тим, що глобалізація економіки змушує транснаціональні компанії задовольняти потреби клієнтів по всьому світу. Тому ТНК повинні бути представлені на ключових ринках з високим потенціалом зростання, щоб не віддати їх суперникам. Неприсутність на цих ринках може згодом вийти їм дорожче, ніж загроза ризиків, з якими приходиться миритися на конкретному ринку в даний час. До такого типу ринків відноситься Україна. Низький рівень оплати праці, невисокий рівень конкуренції на українському ринку другорядні у порівнянні з його споживчим потенціалом. Німецькі фірми отримали нові ринки збуту в Україні, де з 2000 р. протягом чотирьох років було зафіксовано зростання економіки, а отже зростання попиту. На сьогодні, не зважаючи на зниження темпів зростання, попит на німецькі товари залишається серед українських споживачів досить високим. Це відбувається завдяки продажу німецьких товарів традиційно високої якості, які вироблені в країнах третього світу і доступні за ціною на українському споживчому ринку.

Крім зазначених мотивів, освоєння нових ринків може бути пов'язано з необхідністю обслуговування ключових клієнтів, з якими здійснюється тісне співробітництво на національному ринку. Цей мотив переважає у сфері послуг (в страхуванні або банківській справі). З метою отримання прибутку, що є кінцевим і основним економічним мотивом німецького капіталу в Україні, мотивами німецьких фірм є зростання обороту, збільшення частки на ринку, підвищення ступеню надійності компанії, перенесення виробництва в країни з низькими екологічними вимогами та дешевою робочою силою та ін. Це є ознаками того, що метою німецького бізнесу в Україні на певному етапі є не стільки прибуток, скільки захоплення нових ринків. Те ж саме відбувається і в сусідніх країнах: Білорусі та Росії. Це свідчить про те, що стратегії завоювання ринків для країн на сході від їх кордону у німців однакові [16].

Мотиви виходу німецьких інвесторів на українські товарні ринки впливають на динаміку та структуру потоків прямих німецьких інвестицій в економіку України. Причини змін в динаміці необхідно враховувати під час розробки обґрунтованої зовнішньої та внутрішньої інвестиційної стратегії. Дослідження тенденцій залучення німецьких інвестицій у вітчизняну економіку доцільно почати з визначення частки прямих німецьких інвестицій в загальному обсязі іноземних інвестицій в Україну (табл. 1).

Абсолютні показники, що подані у таблиці 1 дозволяють визначити, що частка німецьких інвестицій протягом зазначеного періоду мала суттєві хвилеподібні коливання з 5% до 32%. Однією з причин такої амплітуди є нестабільність розвитку економіки України, зокрема нестабільність

зовнішньоекономічного вектора та відсутність стратегічної програми розвитку економіки держави. Суттєве зменшення частки німецьких інвестицій у період з 2008 по 2011 р. пояснюється також загальносвітовими тенденціями, пов'язаними зі світовою фінансовою кризою [18, с. 40]. Тенденції ж останніх п'яти років відбивають внутрішні проблеми політичного становища України та наявність військових дій на території країни.

Таблиця 1

Надходження ПІІ (акціонерного капіталу) в Україну за період 1994–2018 рр., млн дол. США

Рік	Всі ПІІ		ПІІ з ФРН		
	млн дол.	Темп приросту, (%)	млн дол.	% до всіх ПІІ	Темп приросту, (%)
1994	483,5	-	101,3	20,95	-
1995	896,9	+85,5	156,9	17,49	+54,8
1996	1438,2	+60,35	166,5	11,58	+6,1
1997	2063,6	+43,48	179,2	8,68	+7,6
1998	2810,7	+36,2	229,6	8,17	+28,1
1999	3281,8	+16,76	228,5	6,97	-0,5
2000	3875,0	+18,07	240,9	6,22	+5,4
2001	4555,3	+17,56	250,4	5,5	+3,9
2002	5471,8	+20,12	317,7	5,8	+26,9
2003	6794,4	+24,17	451,6	6,65	+42,1
2004	9047,0	+33,15	658,5	7,28	+45,8
2005	16890,0	+86,69	5505,5	32,6	+736,1
2006	21607,3	+27,93	5620,6	26,01	+2,1
2007	29542,7	+36,73	5917,9	20,03	+5,3
2008	35616,4	+20,56	нема даних	-	-
2009	38922,9	+9,28	6009,6	15,44	-
2010	45370,0	+16,56	5001,2	11,02	-16,8
2011	48197,6	+6,23	5329,8	11,06	+6,6
2012	51705,3	+7,28	4496,3	8,7	-15,6
2013	53704,0	+3,87	2908,4	5,42	-35,3
2014*	38356,8	-28,58	2110,6	5,5	-27,4
2015*	32122,5	-16,25	1604,9	5,0	-24
2016*	31230,3	-2,78	1564,2	5,01	-2,5
2017*	31606,4	+1,20	1682,9	5,32	+7,6
2018*	32291,9	+2,17	1668,2	5,17	-0,9

* - (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення ООС)

Джерело: розроблено автором на основі джерел [17, 18]

Порівняння динаміки надходження ПІІ з ФРН із загальними обсягами надходження ПІІ в Україну наочно видно з графіків на рис. 1 і 2, що побудовані на основі даних таблиці 1.

**Рис. 1. Обсяги ПІІ з ФРН до України в період (млн дол. США)**

Джерело: розроблено автором на основі джерел [17]

Суттєве зростання обсягів інвестицій припадає на 2005–2008 роки, коли спостерігалася зростання економіки у світі та зокрема в країнах ЄС. Світові темпи економічного розвитку відбилися на обсягах ПІІ, які надходили в економіку України в ці роки.

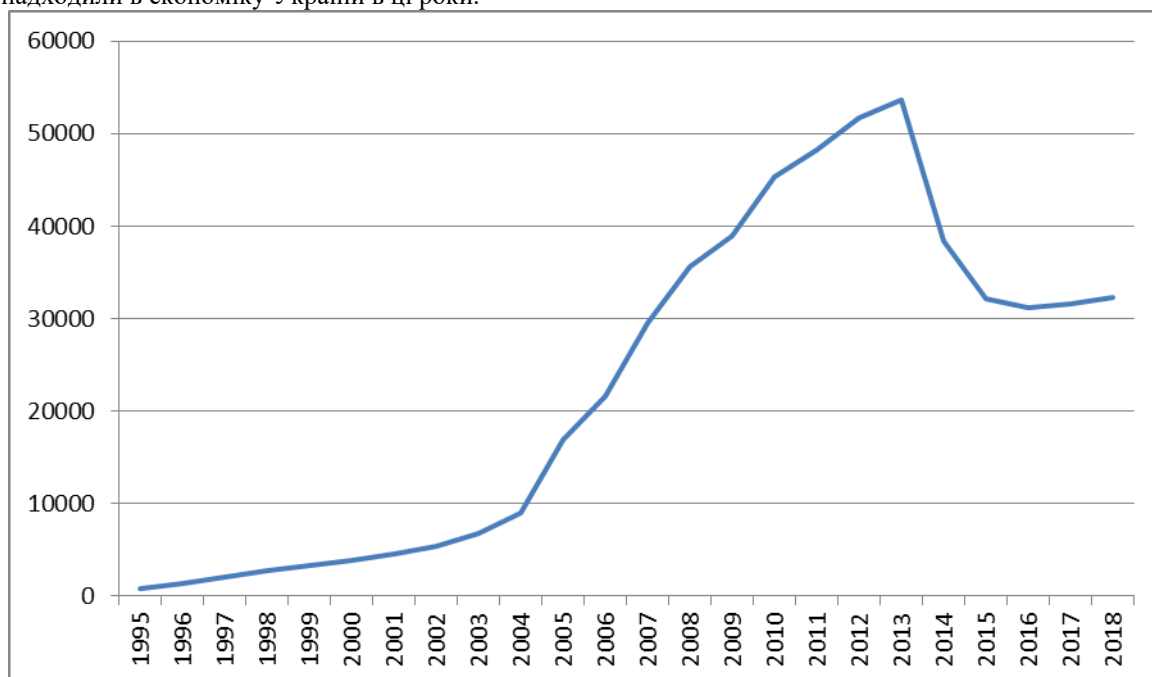


Рис. 2. ПІІ в Україну (млн дол. США)

Джерело: розроблено автором на основі джерел [17]

Отже, на рис. 2 видно, що з 2004 по 2013 роки іноземні інвестиції збільшувалися у своїх абсолютних обсягах з кожним роком. Саме в цей період спостерігалася стабільність в темпах розвитку економіки України й це було причиною розгортання інвестиційної діяльності. Більш наочно нестабільність відносин України з зовнішніми інвесторами показує динаміка приросту загального обсягу ПІІ в Україну, що зображена на рис. 3.

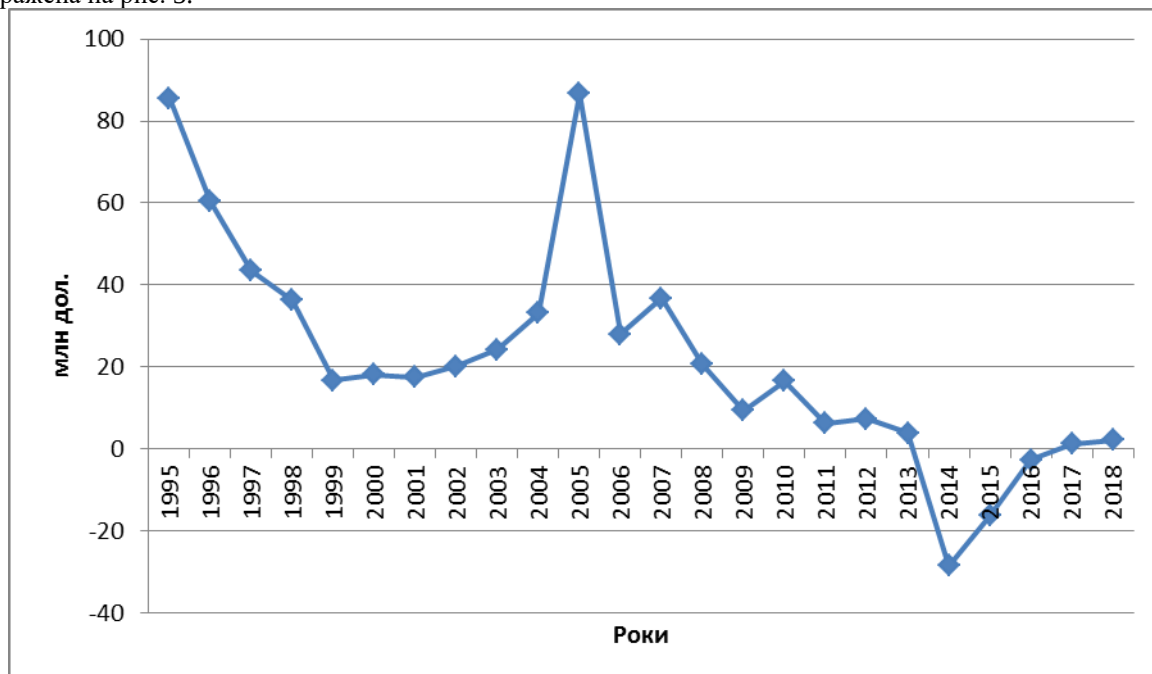


Рис. 3. Динаміка приросту загального обсягу ПІІ в Україну

Джерело: розроблено автором на основі джерел [17]

Темпи приросту іноземних інвестицій різко скоротилися після початку військових дій і з цього часу не повернулись до попередніх показників. Суттєвим фактором обмеження інвестиційної активності є те, що значна частина довоєнних ПІІ попадала в Україну через офшорні компанії та насправді мала українське чи російське походження. Тобто обсяги припливу чистого капіталу в господарство України суттєво менші, ніж

це показує статистика іноземних ПП. Для підвищення ймовірності залучення справжнього іноземного капіталу необхідно ліквідувати законодавчі та організаційні перешкоди на шляху ПП, які існували ще задовго до 2014 року.

Висновки. Особливості інвестиційних відносин між країнами з різною динамікою економічного зростання полягають у розбіжності цілей інвестиційних потоків. Для України метою є розвиток промисловості з метою підвищення частки доданої вартості в товарах, що виробляються. Для ФРН на сьогодні мета інвестицій полягає в отриманні швидкого прибутку при використанні ресурсної бази України, використанні нових ринків збуту та дешевої робочої сили. Потенційна в майбутньому конкуренція в одних і тих же нішах світового ринку призводить до невисоких обсягів залучення прямих іноземних інвестицій з ФРН в перспективні для України галузі, хоча Німеччина є однією з найбільших країн-інвесторів української економіки. Мотиви німецьких інвесторів в інвестиційних процесах в Україні зосереджені на використанні споживчого потенціалу, зниженні собівартості продукції, обслуговуванні ключових клієнтів а, отже, підтриманні присутності на ринках з високим потенціалом зростання, захоплення нових ринків. Динаміка німецьких інвестицій в економіку України віддзеркалює нестабільність розвитку економіки України, зокрема нестабільність зовнішньоекономічного вектора та відсутність стратегічної програми розвитку економіки держави.

Перспективи подальших досліджень. Зростання обсягу німецьких інвестицій в економіку України буде залежати від державної підтримки процесів, що направлені на досягнення пріоритетів економічного розвитку країни. Перспективи дослідження передбачають аналіз галузевої структури німецьких інвестицій в Україну та порівняння її з законодавчо визначеними пріоритетами економічного розвитку України.

Література

1. Стаканов Р. Д. Прямі іноземні інвестиції в економіці Німеччини: до- та посткризовий період / Р. Д. Стаканов, К. В. Ніколаєнко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 17. – С. 10–15.
2. Макогін З. Я. Особливості торговельно-економічної та інвестиційної співпраці України та Німеччини / З. Я. Макогін, Р. Я. Андрусейко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – Вип. 26.6. – С. 249–254.
3. Фліссак К.А. Коопераційна модель розвитку двосторонніх економічних відносин України і Німеччини : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 "Світове господарство і міжнародні економічні відносини" / Костянтин Андрійович Фліссак. – Тернопіль, 2008. – 23 с.
4. Харлан Г.О. Німеччина – країни "Вишеградської четвірки" і Україна: нереалізований потенціал регіональної співпраці в Східній Європі (1991–2013 рр.) / Г. О. Харлан // Україна в контексті європейської історії : матер. Всеукр. наук. конф. – Тернопіль : Вид-во ТНПУ ім. В. Гнатюка, 2014. – С. 255–256.
5. Гуцал С.А. Відносини України та Німеччини: пріоритети, проблеми, перспективи / Світлана Анатоліївна Гуцал // Стратегічні пріоритети : наук.-аналіт. що кварт. зб. – 2011. – № 4. – С. 148–155.
6. Копійка В.В. Україна та Європейський Союз / В.В. Копійка. – К. : Вид-во "Знання", 2012. – 78 с.
7. Макогон Ю. В. Економічне співробітництво України та Німеччини: інвестиційні відносини / Ю. В. Макогон, О. М. Попович // Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. – 2012. – № 9. – С. 109–114.
8. Манаєнко І. М. Тенденції торговельно-економічної співпраці України та Німеччини / І. М. Манаєнко, В. В. Подвальна // Інфраструктура ринку. – 2017. – Випуск 6. – С. 43–47.
9. Соколенко С. І. Глобалізація і економіка України / Соколенко С. І. – К. : Логос, 1999. – 568 с.
10. Шевченко Л. В. Розвиток двостороннього економічного співробітництва України з Німеччиною / Л. В. Шевченко // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – Вип. 205, том 1. – С. 143–148.
11. Європа: вчора, сьогодні, завтра / Інститут Європи РАН ; ред. кол. РАН: Н. П. Шмелев (пред.) и др. ; отв. ред. Н. П. Шмелев. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 823 с.
12. Рут Ф. Міжнародна торгівля та інвестиції / Ф. Рут, А. Філіпенко ; пер. з англ. – К. : Основи, 1998. – 743 с.
13. Рощина Н. В. Особливості залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / Н. В. Рощина, Л. С. Борданова, І. В. Мілько // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2017. – № 14. – С. 126–132.
14. Зарицкий Б. Е. Экономика Германии: путь по лестнице, ведущей вниз / Б. Е. Зарицкий. – М. : Юристъ, 2003. – 304 с.
15. Шевченко Л. В. Мотиви розвитку українсько-німецьких економічних відносин / Л. В. Шевченко // Інтеграційні процеси та пріоритетні орієнтири розвитку економіки України: економіка, фінанси, право : XV Міжнародна науково-практична конференція (27 квітня 2012 р., Київ). – К., 2012. – С. 214–218.
16. Дорохов В. ФРГ – Белоруссия: попытки сотрудничества [Электронный ресурс] / В. Дорохов // Немечкая волна. – 2002. – Режим доступа : <http://www.dw-world.de>.
17. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення 06.06.2019).
18. Побоченко Л. М. Інвестиційне співробітництво України з Європейським Союзом / Л. М. Побоченко, А. В. Бондаренко // НАУ. Серія: економіка, право, політологія, туризм. – 2013. – Том 1. – № 1. – С. 37–45.

References

1. Stakanov R. D. Priami inozemni investitsii v ekonomitsi Nimechchyny: do- ta postkryzovyi period / R. D. Stakanov, K. V. Nikolaenko // Investitsii: praktyka ta dosvid. – 2011. – № 17. – С. 10–15.
2. Makohin Z. Ya. Osoblyvosti torhovelno-ekonomichnoi ta investitsiinoi spivpratsi Ukrainy ta Nimechchyny / Z. Ya. Makohin, R. Ya. Andrusenko // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2016. – Vyp. 26.6. – С. 249–254.
3. Flissak K.A. Kooperatsiina model rozvytku dvostoronnikh ekonomichnykh vidnosyn Ukrainy i Nimechchyny : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.02 "Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny" / Kostiantyn Andriiovych Flissak. – Ternopil, 2008. – 23 s.
4. Kharlan H.O. Nimechchyna – krainy "Vyshehradskoi chetvirky" i Ukraina: nerealizovanyi potentsial rehionalnoi spivpratsi v Skhidnii Yevropi (1991–2013 rr.) / H. O. Kharlan // Ukraina v konteksti yevropeiskoi istorii : mater. Vseukr. nauk. konf. – Ternopil : Vyd-vo TNPU im. V. Hnatiuka, 2014. – С. 255–256.
5. Hutsal S.A. Vidnosyny Ukrainy ta Nimechchyny: priorytety, problemy, perspektyvy / Svitlana Anatoliivna Hutsal // Stratehichni priorytety : nauk.-analit. shcho kvart. zb. – 2011. – № 4. – С. 148–155.

6. Kapiika V.V. Ukraina ta Yevropeyskyi Soiuz / V.V. Kapiika. – K. : Vyd-vo "Znannia", 2012. – 78 s.
7. Makohon Yu. V. Ekonomichne spivrobitnytstvo Ukrainy ta Nimechchyny: investytsiini vidnosyny / Yu. V. Makohon, O. M. Popovych // Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI» : zbirnyk naukovykh prats. – 2012. – № 9. – S. 109–114.
8. Manaienko I. M. Tendentsii torhivno-ekonomichnoi spivpratsi Ukrainy ta Nimechchyny / I. M. Manaienko, V. V. Podvalna // Infrastruktura rynku. – 2017. – Vypusk 6. – S. 43–47.
9. Sokolenko S. I. Hlobalizatsiia i ekonomika Ukrainy / Sokolenko S. I. – K. : Lohos, 1999. – 568 s.
10. Shevchenko L. V. Rozvytok dvostoronnoho ekonomichnoho spivrobitnytstva Ukrainy z Nimechchynoiu / L. V. Shevchenko // Ekonomika: problemy teorii ta praktyky. – Dnipropetrovsk : DNU, 2005. – Vyp. 205, tom 1. – S. 143–148.
11. Evropa: vchera, segodnya, zavtra / Institut Evropy RAN ; red. kol. RAN: N. P. Shmelev (pred.) i dr. ; otv. red. N. P. Shmelev. – M. : ZAO «Izdatelstvo «Ekonomika», 2002. – 823 s.
12. Rut F. Mizhnarodna torhivlia ta investytsii / F. Rut, A. Filipenko ; per. z anhl. – K. : Osnovy, 1998. – 743 s.
13. Roshchyna N. V. Osoblyvosti zaluchennia priamykh inozemnykh investytsii v ekonomiku Ukrainy / N. V. Roshchyna, L. S. Bordanova, I. V. Milko // Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu Ukrainy «Kyivskyi politekhnichnyi instytut». – 2017. – № 14. – S. 126–132.
14. Zarickij B. E. Ekonomika Germanii: put po lestnice, vedushej vniz / B. E. Zarickij. – M. : Yurist, 2003. – 304 s.
15. Shevchenko L. V. Motyvy rozvytku ukrainsko-nimetskykh ekonomichnykh vidnosyn / L. V. Shevchenko // Intehratsiini protsesy ta priorytetni oriiientyry rozvytku ekonomiky Ukrainy: ekonomika, finansy, pravo : XV Mizhnarodna naukovy-praktychna konferentsiia (27 kvitnia 2012 r., Kyiv). – K., 2012. – S. 214–218.
16. Dorohov V. FRG – Belorussiia: popytka sotrudnichestva [Elektronnyj resurs] / V. Dorohov // Nimeckaya volna. – 2002. – Rezhim dostupa : <http://www.dw-world.de>.
17. Ofitsiinyi veb-sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>. (data zvernennia 06.06.2019).
18. Pobochenko L. M. Investytsiine spivrobitnytstvo Ukrainy z Yevropeiskym Soiuzom / L. M. Pobochenko, A. V. Bondarenko // NAU. Seriia: ekonomika, pravo, politolohiia, turizm. – 2013. – Tom 1. – № 1. – S. 37–45.

Рецензія/Peer review : 28.06.2019

Надрукована/Printed : 05.09.2019

Рецензент: к. е. н., доц. Любохинець Л. С.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-176-178

ШЕВЧУК К. С.

Тернопільський національний економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СФЕРІ ПРОТИДІЇ ЗЛОЧИННОСТІ

В умовах інформатизації та комп'ютеризації всіх сфер життя суспільства ефективність діяльності співробітників органів внутрішніх справ багато в чому залежить від актуальності їх ІТ-знань і можливостей застосовувати в своїй діяльності нові ІТ-розробки. На жаль, представники кримінального середовища в цьому відношенні часто виявляються більш просунутими, ніж фахівці органів внутрішніх справ. Про це свідчать і нові кваліфікації злочинів, і безперервно наростаюча їх статистика, і професійна розгубленість співробітників міліції під час зіткнення зі злочинами в сфері комп'ютерної інформації. При цьому, якщо питання вивчення нових інформаційних технологій виявляється цілком вирішуваним в рамках додаткової освіти фахівців органів внутрішніх справ, їх службової підготовки або самоосвіти, то оперативне впровадження нових інформаційних технологій в діяльність органів внутрішніх справ протягом тривалого періоду залишається досить складною проблемою.

Ключові слова: протидія злочинності, закон, інформаційні технології.

SHEVCHUK K.

Ternopil National Economic University

THE USE OF INFORMATION TECHNOLOGY FOR CRIME PREVENTION

In information and computer work, all areas of life are performed by employees existing in previous jobs, when they are up-to-date with their IT knowledge and can be used for new jobs. Unfortunately, representatives of the criminal environment in this regard are often more advanced than specialists of law enforcement agencies. This is evidenced by the new qualifications of crimes, and the ever-increasing statistics of them, and the professional confusion of police officers in the face of crimes in the field of computer information. However, if the issue of the study of new information technologies is completely solved in the framework of additional education of specialists of law enforcement agencies, their professional training or self-education, the operational implementation of new information technologies in the activities of law enforcement agencies for a long period remains quite a difficult problem. There are several reasons for this. Firstly, law enforcement agencies, as elements of state structure, are not equipped with new computer hardware and software in a planned and controlled manner, while non-state business structures are more free and mobile in the process of making IT decisions. Secondly, information technology is usually expensive and requires significant investment. Thirdly, the state information infrastructure is still in the making process that could be used by police officers in their activities. The development and implementation of measures for crime prevention is conducted by all authorities of the state with the involvement of specialists from different fields: economists, sociologists, politicians, psychologists and of course specialists in the field of information technology. Of course, it is impossible to speak about the complete elimination of crime, but purposeful measures taken by the state and society can significantly reduce the number of crimes and their negative impact. The relevance of the topic of the article is due to the fact that the current level of crime in Ukraine is getting higher and higher. Increasingly, criminals are using modern information technology in their activities, so information technology must be used to counteract crime. The purpose of the article is to investigate the role, importance and possibilities of using information technologies in the field of crime counteraction today.

Keywords: crime prevention, law, information technologies.

В умовах інформатизації та комп'ютеризації всіх сфер життя суспільства ефективність діяльності співробітників органів внутрішніх справ багато в чому залежить від актуальності їх ІТ-знань і можливостей застосовувати в своїй діяльності нові ІТ-розробки. На жаль, представники кримінального середовища в цьому відношенні часто виявляються більш просунутими, ніж фахівці органів внутрішніх справ. Про це свідчать і нові кваліфікації злочинів, і безперервно наростаюча їх статистика, і професійна розгубленість співробітників міліції при зіткненні зі злочинами в сфері комп'ютерної інформації. При цьому, якщо питання вивчення нових інформаційних технологій виявляється цілком вирішуваним в рамках додаткової освіти фахівців органів внутрішніх справ, їх службової підготовки або самоосвіти, то оперативне впровадження нових інформаційних технологій в діяльність органів внутрішніх справ протягом тривалого періоду залишається досить складною проблемою.

Це пов'язано з кількома причинами. По-перше, органи внутрішніх справ як елементи державної структури не оснащуються новою комп'ютерною технікою і програмним забезпеченням в плановому і підконтрольному порядку, в той час як недержавні бізнес-структури вільніші і мобільні в процесі прийняття ІТ-рішень. По-друге, інформаційні технології, як правило, дорогі і вимагають істотних інвестицій. По-третє, поки продовжує перебувати в стадії становлення державна інформаційна інфраструктура, яку могли б використовувати в своїй діяльності співробітники органів внутрішніх справ.

Розробку та реалізацію заходів для попередження злочинів ведуть всі органи держави із залученням спеціалістів із різних областей: економістів, соціологів, політиків, психологів та звісно спеціалістів у сфері інформаційних технологій. Звичайно, про повну ліквідацію злочинності говорити не можна, проте цілеспрямовані заходи, вжиті державою і суспільством, можуть значно скоротити кількість злочинів та їх негативний вплив.

Актуальність теми статті обумовлена тим, що сучасний рівень злочинності в Україні стає все вищим і вищим. Все частіше у своїй діяльності злочинці використовують сучасні інформаційні технології, тому і в протидії злочинності потрібно використовувати інформаційні технології.

Метою статті є дослідження ролі, значення та можливості використання інформаційних технологій в сфері протидії злочинності сьогодні.

Для успішної протидії злочинності взагалі і окремих її проявів зокрема на спеціальному і соціальному рівнях потрібна визначальна (прогностична) інформація про розвиток злочинності. Отримана ж шляхом аналізу, нехай навіть найдетальніша, інформація про минулий рівень злочинності, його кількісні і якісні показники недостатня для здійснення ефективної попереджувальної діяльності.

В цілому загальна профілактика злочинності направлена на забезпечення високого рівня життя людини в суспільстві, створення умов для досягнення потреб в житлі, матеріальному достатку, роботі, дозвіллі, лікуванні та відпочинку законними методами.

Основна ціль попередження злочинності – це встановлення найбільш загальних показників, що характеризують зміни злочинності в майбутньому, виявлення її позитивних та негативних тенденцій і пошук на цій основі способів змін або стабілізації цих тенденцій в потрібному для суспільства або держави напрямках.

У всьому світі для попередження злочинності використовують технологію геоінформаційних систем.

Технологія геоінформаційних систем за допомогою GIS-технології (GPS в США, GALILEO в Європейських країнах) здійснює дистанційне зондування поверхні Землі супутниками з космосу, яке дозволяє визначити точне місцезнаходження і описати характер змін не тільки природних, але і антропогенних об'єктів [2]. Геоінформаційні технології дають можливість з певною періодичністю отримувати з навколоземної орбіти знімки місцевості з похибкою в 1-2 метра. Точність має принципове значення, так як можна побачити ті об'єкти, які не видно під час зйомки з літаку та гвинтокрила.

Дана технологія вже досить активно використовується в розслідуванні злочинів в США, Великобританії, Франції. Відчутний ефект електронні знімки земної поверхні дають в ході розкриття злочинів, пов'язаних з незаконним обігом наркотиків, так як дозволяють оперативно виявляти і знищувати посіви наркотиковмісних рослин, в попередженні злочинів зі знищення і пошкодження лісів, незаконного видобутку і контрабанді цінних видів тварин і рослин, викрадення автотранспорту та ін. Комп'ютерні карти, які складаються з електронних знімків, забезпечують достатню точність відображення об'єкта, дозволяють відобразити і спроектувати його характерні ознаки.

Електронна карта являє собою картографічне зображення, згенероване на основі даних цифрових фотознімків і відображене на екрані. Електронні кримінологічні карти дозволяють в наочній формі відобразити результати кримінологічної статистики. Злочини певного виду зображуються одним кольором. Більш інтенсивна злочинність, як правило, відображається на них за допомогою більш насичених, темних кольорів. На електронних кримінологічних картах можна побачити структуру злочинності регіону, охарактеризувати її в єдності кількісних (наприклад, вік правопорушників) і якісних характеристик (мотивація злочинців).

Крім того, кримінологічні карти використовуються як інструмент аналітичної діяльності керівного апарату підрозділів поліції. Вони дозволяють виявити взаємозв'язок між різними кримінологічними факторами (кримінальними, демографічними, територіальними та іншими), відстежити серійні злочини, зрозуміти, як довго існувала на карті та чи інша «кримінальна точка», скільки часу зберігалася ця статистика злочинів. Електронні кримінологічні карти допомагають підтвердити або спростувати будь-яку гіпотезу (наприклад, про те, що злочинець використовує один і той самий транспортний маршрут), а також попередити деякі злочини.

Зниження рівня життя, зростання безробіття, зростання безпритульності, пияцтво, наркоманія, безкарність і таке інше – це фактори збільшення злочинів.

І навпаки, поліпшення життя людей, вдосконалення правового регулювання різних сторін людської діяльності, реалізація соціальних програм навчання і виховання неповнолітніх та інші аналогічні процеси сприяють зниженню злочинності в цілому або її окремих видів. Використовуючи статистичні закономірності і тенденції розвитку явищ, можна спрогнозувати тенденції розвитку злочинності

Ступінь імовірності передбачення злочинності залежить від різних факторів: статистичні дані про злочинність та людей, що скоїли злочин, дані, що характеризують зміни соціального характеру та процесів, які впливають на злочинність, зміни у кримінальному кодексі.

Отже, значення прогнозування злочинності:

- прогноз допомагає визначити стратегію законодавчої та правової практики;
- прогноз допомагає визначити пріоритети боротьби з урахуванням загальних та регіональних тенденцій явищ, з якими вона проводиться;
- прогноз допомагає здійснювати відповідні маневри силами та засобами, формувати баланс соціальних та спеціальних мір, задача та ресурсів боротьби.

Закономірності, що можуть лежати в передбаченні тенденцій злочинності, тільки одні –

статистичні. Вони формуються і проявляються в величезній кількості злочинів, там, де діє закон великих чисел, який дозволяє виявити певні закономірності в динаміці і структурі злочинності, де на перший погляд і на рівні одиничних злочинів все здається випадковим. Саме тому використання інформаційних технологій настільки важливе у протидії злочинності.

Висновок. Вузам системи МВС вже сьогодні треба подбати про підготовку майбутніх фахівців органів внутрішніх справ до використання інформаційних технологій у своїй професійній діяльності. Це тим більш актуально, адже сучасна злочинність розвивається надзвичайно стрімкими кроками, і все більше щодня використовує у своїй сфері інформаційні технології.

Література

1. Голубев В.О. Інформаційна безпека: проблеми боротьби з кіберзлочинами : монографія / Голубев В.О. – Запоріжжя : ГУ “ЗІДМУ”, 2003.
2. Романюк Б. Інтернет і злочин / Б. Романюк, М. Гуцалюк // Міліція України. – 2001. – № 11. – С. 22-23.
3. Корж В.П. Методика расследования экономических преступлений, совершаемых организованными группами, преступными организациями. Руководство для следователей : научно-практическое пособие / Корж В.П. – Х. : Издательство «Лицей», 2002.
4. Гуцалюк М. Протидія злочинам у сфері обігу пластикових карток [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.crime-research.ru/library/>.
5. Томас Т.Л. Сдерживание асимметричных террористических угроз, стоящих перед обществом в информационную эпоху / Т.Л. Томас // Мировое сообщество против глобализации преступности и терроризма : материалы международной конференции. – М., 2002. – С. 165.
6. Костенко О. Зашморг на злочинність / О. Костенко // Віче. – 1995. – № 7. – С. 123.

References

1. Holubiev V.O. Informatsiina bezpeka: problemy borotby z kiberzlochnamy : monohrafiia / Holubiev V.O. – Zaporizhzhia : HU “ZIDMU”, 2003.
2. Romaniuk B. Internet i zlochin / B. Romaniuk, M. Hutsaliuk // Militsiia Ukrainy. – 2001. – № 11. – S. 22-23.
3. Korzh V.P. Metodika rassledovaniya ekonomicheskikh prestuplenij, sovershaemyh organizovannymi gruppami, prestupnymi organizacijami. Rukovodstvo dlya sledovatelej : nauchno-prakticheskoe posobie / Korzh V.P. – H. : Izdatelstvo «Licej», 2002.
4. Hutsaliuk M. Protydiia zlochinam u sferi obihu plastykovykh kartok [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.crime-research.ru/library/>.
5. Tomas T.L. Sderzhivanie asimmetrichnyh terroristicheskikh ugroz, stoyashih pered obshestvom v informacionnuu epohu / T.L. Tomas // Mirovye soobshestvo protiv globalizacii prestupnosti i terrorizma : materialy mezhdunarodnoj konferencii. – M., 2002. – S. 165.
6. Kostenko O. Zashmorh na zlochnnist / O. Kostenko // Viche. – 1995. – № 7. – S. 123.

Рецензія/Peer review : 19.07.2019

Надрукована/Printed : 06.09.2019
Проценовано редакційною колегією

УДК 330.341.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-179-183

ШУШКОВА Ю. В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

АНАЛІЗУВАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ПРОЦЕСІВ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТА РЕІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ

Доведено, що формування стійких засад конкурентоспроможності економіки об'єктивно потребує розвитку національного господарства та його ключових галузей на засадах інноваційно-технологічного розвитку. Узагальнено світовий досвід державної політики забезпечення інноваційного та технологічного розвитку економіки. Зроблені висновки відносно основних концептуальних характеристик процесів і, відповідно, інструментів державної політики реіндустріалізації та забезпечення інноваційно-технологічного розвитку національної економіки. Характеристики реіндустріалізації національного господарства досліджені за такими складовими, як відновлення та розвиток виробництва, частка високотехнологічної продукції, інвестування в інновації, технологічна модернізація, зростання інноваційної активності та розвиток партнерських взаємозв'язків. У відповідності до цих елементів визначені ключові інструменти державного регулювання, а також заходи, що мають бути реалізовані для досягнення цілей державної політики інноваційно-технологічного розвитку. Сформовано концептуальну динамічно-структурну модель оптимізації характеристик процесів реіндустріалізації із застосуванням інструментів державної політики інноваційного, технологічного розвитку.

Ключові слова: технологічна модернізація, національна економіка, реіндустріалізація, інноваційно-технологічний розвиток.

SHUSHKOVA Yu.

Ivan Franko National University of Lviv

ANALYSIS OF WORLD EXPERIENCE OF TECHNOLOGICAL MODERNIZATION AND REINDUSTRIALIZATION PROCESSES

The article highlights the problem of the world experience of the state policy of innovation and technological development of the economy. It is stated that the formation and implementation of a qualitative and effective state policy of ensuring the technological competitiveness of the national economy requires a preliminary study and generalization of the world experience of state policy in this field, revealing its advantages, positive practices, as well as miscalculations. The purpose of the article is to summarize the tools of the world experience of the state policy of innovation and technological development of the economy. It is shown that the formation of sustainable foundations of competitiveness of the economy objectively requires the development of the national economy and its key industries on the basis of innovation and technological development. The main results of the study are that on the basis of the global experience of the state policy of providing innovative and technological development of the economy, conclusions were drawn for the public authorities responsible for the development and further implementation of the policy in the sphere of ensuring the competitiveness of the economy. Conclusions have been made regarding the main conceptual characteristics of the processes and, accordingly, the instruments of the state policy of reindustrialisation and ensuring the innovation and technological development of the national economy. The characteristics of the re-industrialization of the national economy are investigated by components such as recovery and development of production, share of high-tech products, investment in innovation, technological modernization, growth of innovation activity and development of partnerships. In accordance with these elements, key instruments of state regulation are identified, as well as measures that must be implemented to achieve the goals of the state policy of innovation and technological development.

Keywords: technological modernization, national economy, re-industrialization, innovation and technological development.

Постановка задачі. Вивчення набутого технологічно-розвиненими країнами світу, такими як США, країни ЄС, Японія, Китай, Південна Корея, досвіду у реалізації процесів інноваційного та технологічного розвитку є важливим у формуванні стратегічних напрямів, цілей економічної політики країни, її складових, які необхідні для впровадження технологічних змін, вибору й застосування основних адміністративних та економічних методів чи їх комбінування і формування механізмів впровадження реіндустріалізації на засадах технологічної модернізації; формування комплексу інструментів, що можуть бути ефективно застосованими у практичному здійсненні реіндустріальних змін з впровадженням нової економічної політики країни та розбудови національної економіки. Аналіз набутого досвіду державної політики у впровадженні інноваційних та технологічних змін, на основі розгляду елементів реалізованої політики, застосованих засобів та інструментарію, надасть можливість підтвердження концептуальних теоретичних гіпотез щодо ефективності застосування того чи іншого інструментарію чи методу в здійсненні таких змін, чи навпаки продемонструє негативний ефект від запроваджених заходів і таким чином спростує теоретичні здогадки щодо ефективності їх застосування в умовах окремих країн та під впливом певних ендегенних та екзогенних чинників. Відповідно результати такого аналізу показують доцільність застосування окреслених методів та інструментів та дають можливість, враховуючи особливості та реалії національної економіки, визначити найбільш ефективні, із точки зору впровадження державної політики інноваційного, технологічного розвитку, методи та інструменти.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання узагальнення теоретико-методичних основ державної політики реіндустріалізації економіки досліджуються у працях таких науковців, як Т. Васильців, Р. Лупак,

Т. Штець [1], С. Войтко [2], С. Касьянов [3], А. Кушнерук [4], В. Вишневський [5], Л. Піддубна [6], Ю. Кіндзерський [7], Я. Ромусяк [8], П. Кузнец [9] та ін. Водночас, результати досліджень цих науковців у недостатній мірі розкривають світовий досвід державного регулювання і забезпечення інноваційно-технологічного розвитку економіки.

Виділення невирішених частин. Незавершеними є результати досліджень, які стосуються опрацювання світового досвіду як основи формування ефективної державної політики забезпечення технологічної модернізації та реіндустріалізації економіки.

Формулювання цілей. Метою статті є аналізування світового досвіду процесів технологічної модернізації та реіндустріалізації економіки.

Виклад основного матеріалу. Усвідомлення необхідності відновлення національного промислового виробництва та необхідність забезпечити американську першість в сфері передового виробництва були проголошені як нове завдання економічної політики в США. Так, США проводять агресивну торговельну політику, спрямовану на захист власного виробництва в стратегічних для країни напрямках. Таким чином, реалізується протекціоністська політика, спрямована на захист автомобільної промисловості та виробництва напівпровідників від імпортової продукції японського та південнокорейського виробництва, сталеливарної промисловості від продукції європейського виробництва, галузі легкої промисловості від продукції виробництва Китаю. Загалом економічна політика США є багатоцільовою та спрямована на підтримку світового промислового лідерства. Основними важелями промислової політики є регулювання доступу на внутрішній ринок країни імпортової продукції, сировини, використання синергетичного потенціалу окремих територій та значний вплив на світову фінансову систему внаслідок використання долара як валюти світових економічних розрахунків.

Європейський Союз, другий за впливом світовий лідер, окреслив завдання забезпечити до 2020 р. зростання частки ВВП із 15% до 20%. Інструментами, які застосовуються для цього, було визначено відновлення обсягів інвестицій в основні фонди та обладнання, активізацію та розширення торгівлі на внутрішньому ринку країни Єврозони та зростання обсягів експорту продукції малого та середнього бізнесу до країн, що розвиваються. Водночас, застосовуються інструменти гнучкої горизонтальної економічної політики, а стимулювання впровадження тих чи інших економічних процесів здійснюється через створення робочих місць та стимулювання інвестиційних процесів. При цьому державна допомога в країнах ЄС спрямовується на створення умов для ефективного промислового розвитку та збалансування зростання відсталих галузей, регіонів чи секторів. Таким чином, державна допомога в вигляді дотацій, пільгового кредитування, реалізації цільових програм має регіональне, галузеве та секторальне спрямування, внаслідок цього пом'якшуються диспропорції виробничої активності різних регіонів та досягається економічна збалансованість їх розвитку.

Країни Азії, такі як Японія, Південна Корея, Тайвань, Китай, Сінгапур тривалий період часу забезпечували значний темп зростання ВВП (більше 7% щорічно, на протязі більш як 10 років), що дало їм можливість наблизитися за рівнем розвитку до розвинених країн, а Японії – зайняти лідируючі позиції за багатьма напрямками технологічного розвитку. Основними факторами активного промислового розвитку науковці називають значні об'єми інвестування в економіку цих країн, що пов'язано з наявністю тривалого періоду макроекономічної стабільності, низьким рівнем інфляції, відсутністю значних коливань валютного курсу, внаслідок його ефективного регулювання та державної підтримки та впровадженням урядами цих країн консервативної бюджетної політики. Водночас, важливе значення в процесах розбудови та досягнення значних темпів промислового розвитку мали наявність значного людських ресурсів, якості створених інститутів та стимулюючий вплив державного регулювання. Зазначимо, що державне регулювання в цих країнах визначається добре побудованими та діючими механізмами співпраці та координації дій, і водночас, високою ефективністю та готовністю бізнесу взаємодіяти і співпрацювати із урядом у реалізації програм промислового розвитку.

Розвиток виробництва в Японії здійснюється на засадах стратегічного управління, що є основою довгострокового планування. Для стратегічного планування та впровадження процесів та спрямування державного управління та регулювання в Японії характерні раціоналізація виробництва; визначення науково-технічних пріоритетів та напрямів із досягнення; вдосконалення виробництва, спрямоване на ефективне використання сировини та енергоресурсів; здійснення значного фінансування в НДДКР; мобілізація науково-технічного та промислового потенціалу в реалізації національних стратегічних проектів, домінування ціннісних суспільних інтересів, а головними завданнями державного регулювання є дотримання визначених структурних пропорцій економіки, визначення та підтримка пріоритетних галузей, регулювання та баланс економічних інтересів виробників та споживачів.

Особливістю процесів відновлення, розбудови та розвитку виробничих потужностей національного виробництва в Південній Кореї була націоналізація стратегічних галузей промисловості, впровадження довгострокового економічного планування, застосування інструментів пільгового оподаткування та кредитування, гнучкого митного регулювання, селективної політики регулювання імпорту зі стимулюванням імпорту технологій, ввозу сировини та зростання митних тарифів на ввіз готової продукції та підтримки експорту. Внаслідок цього, в Південній Кореї здійснювалася пряма державна підтримка не

лише галузям, але й окремим підприємствам стратегічних галузей, що вимагало значних обсягів капіталовкладень в оновлення та розвиток виробничих потужностей таких галузей, як автомобілебудування, металургія, суднобудування.

Розвинені країни світу, такі як Японія, США, Фінляндія, Китай, забезпечували високотехнологічний розвиток за рахунок активного втручання держави та здійснення «високотехнологічних проривів», що дало змогу значно розвинути високотехнологічні галузі та забезпечило цим країнам технологічне лідерство. Так, у КНР державною експортною кредитною агенцією здійснюється державне страхування кредитів на експорт високотехнологічної продукції; у Фінляндії здійснюється субсидіювання експорту високотехнологічних галузей; в США діє державна програма пільгового оподаткування компаній, що здійснюють НДДКР та державне фінансування 20% витрат на впровадження інновацій, а компанії в сфері інноваційної діяльності звільнені від оподаткування. Зазначимо, що в цих країнах підтримка високотехнологічного розвитку здійснюється на засадах комплексної цільової державної політики розвитку високотехнологічного виробництва, прийняті та реалізуються відповідні програми розвитку високотехнологічних галузей, такі як програми зростання експорту високотехнологічних продукції, створюються і діють інституційні засади та інститути стимулювання високотехнологічного розвитку.

Таким чином, основними критеріями в визначенні пріоритетних галузей стали здатність забезпечити економічні переваги країни та стабільний попит на створену продукцію в майбутній перспективі.

Японія максимізувала участь приватного бізнесу в реалізації поточних та майбутніх стратегічних напрямів економічного розвитку та високотехнологічних галузей. В аспектах забезпечення галузей необхідними ресурсами Японія демонструє досвід агресивної політики залучення в економіку зовнішніх ресурсів, в першу чергу, сировини та енергоресурсів як через механізми активізації прямого інвестування в сировинні галузі інших країн постачальників, що надавало їй права на отримання частки видобутих ресурсів так і безпосередньо через імпорт ресурсів, оскільки високий експортний потенціал та висока конкурентоспроможність японської продукції за кордоном забезпечувала значний обсяг валютних надходження. Водночас, в Японії послідовно впроваджувалася політика «гнучкого протекціонізму» та практика фактичного закриття стратегічних секторів національної економіки для входження іноземних компаній та імпорту продукції.

У КНР прийнято план «Made in China 2025» трансформації переробної промисловості Китаю на засадах інноваційних технологій і перетворення її до 2049 р. у надпотужну провідну промисловість у світі. При цьому стратегічним завданням визначено прискорення інноваційного розвитку національної промисловості. Відповідно до визначеної мети розроблено та реалізуються програми розвитку за стратегічними інноваційними напрямами.

Відповідно до ініціатив Єврокомісії, із 2007 р. пріоритетними для ЄС галузями економіки визначено галузі автомобілебудування зі зменшення шкідливих викидів та розвитку транспорту та шляхів, випуск двигунів на відновлювальному паливі; біотехнології як нова галузь майбутнього, пов'язана за багатьма іншими галузями; суднобудування із розширенням та переорієнтацією сегментів застосування, розбудовою інфраструктури; машинобудування як основна ключова галузь створення нового обладнання та модернізації інших галузей виробництва; інформаційно-комунікаційні технології; фармація; космічна промисловість із розширенням напрацювання цивільних космічних проектів; оборонна промисловість із високим рівнем її технологізації та забезпеченням засобами колективної безпеки; виробництво тканин і одягу; лісопереробна промисловість з розширенням можливостей вторинної переробки і впровадженням відновлювальних екологічних програм; металургія із впровадженням програм розширення сировинної бази, вторинної переробки та зниження енергоємності. Досвід країн ЄС в модернізації, реформуванні традиційних галузей, розвитку нових галузей та їх результати, засвідчує ефективність застосування інструментів горизонтальної економічної політики і державного регулювання: зростання фінансування проведення наукових досліджень та НДДКР за цими напрямами, реалізація програм підготовки та перепідготовки кадрів, підтримка та сприяння експорту, уніфікація технічного регулювання та спрощення процедур їх проведення; прийняття та реалізація екологічних програм; впровадження програм допомоги в модернізації, реструктуризації виробничих потужностей.

Яскравий приклад тривалої та продуктивної взаємодії уряду країни наукової сфери та бізнесу в забезпеченні технологічної модернізації країни, та її активного прогресивного технологічного розвитку демонструє Японія. Так, робота уряду і економічна політика країни спрямовані на забезпечення реалізації визначених цілей майбутнього економічного розвитку, а цілі підприємств та корпорацій узгоджуються із стратегічними цілями та спрямовані на досягнення національних інтересів й гармонізовані із економічним розвитком країни через реалізацію інноваційних проектів і програм, що ініціюються урядом. Так, уряд Японії надає дозвіл на імпорт нових технологій та їх подальше вдосконалення, а результати промислового виробництва мають експортну орієнтацію та реалізується через впровадження ефективної експортної політики країни. Наприклад, продукція високотехнологічних галузей автомобілебудування та електроніки успішно реалізується в США.

Основою конкурентного потенціалу Німеччини стала взаємодія та кооперація потужних промислових підприємств та малого і середнього бізнесу, важливим інструментом реалізації якої є

застосування кластерного підходу в спрямуванні промислової політики Німеччини. Це дозволило забезпечити новий рівень розподілу ресурсів, реалізацію масштабних інноваційних проектів, активувати інноваційний потенціал, гнучко реагувати на зміни кон'юнктури національного та світового економічних ринків та забезпечило набуття конкурентних переваг провідними галузями економіки країни.

Так, в Німеччині із 2012 р. діє агентство Kompetenznetze Deutschland, діяльність якого спрямована на об'єднання та взаємодію інноваційних технологічних кластерів країни. В Данії із 2010 р. діє агенція Net Match, дії якої спрямовані на підтримку інноваційного розвитку виробничої сфери за рахунок організації взаємодії науки, держави та бізнесу.

Дослідження та узагальнення основних характеристик процесів реіндустріалізації економіки та вивчення найбільш дієвих інструментів державної політики інноваційного технологічного розвитку та результатів їх реалізації дають можливість сформувати концептуальну динамічно-структурну модель оптимізації характеристик процесів реіндустріалізації із застосуванням інструментів державної політики інноваційного, технологічного розвитку ($PI(t)$), що може розглядатися як сукупність складників:

$$I_{VP} \rangle I_{SVVP} \rangle I_{IFTR} \rangle I_{TMSR} \rangle I_{SIA} \rangle I_{RPVV} , \quad (1)$$

де $I = \overline{0,1}$;

I_{VP} – індекс відновлення потужностей національного виробництва (відновлення, розбудова та розвиток виробничих потужностей національного виробництва, «ре-шоринг», повернення їх до країн та техніко-технологічне оновлення);

I_{SVVP} – індекс зростання виробництва високотехнологічної продукції (зміна структури економіки країни із зростанням частки високотехнологічного виробництва, формування та розвиток нових високотехнологічних галузей і напрямів економічної діяльності);

I_{IFTR} – індекс інвестування і фінансування інноваційного, технологічного розвитку (державне регулювання та фінансування стратегічних напрямів інноваційного, технологічного розвитку галузей та секторів економіки, створення умов для надходження інвестицій в інновації та технологічну модернізацію, оновлення виробництва, покращення інвестиційного клімату, створення правового захисту, розвитку інвестицій);

I_{TMSR} – індекс технологічної модернізації, забезпечення ресурсами виробництва та зростання ефективності їх використання (техніко-технологічна модернізація переоснащення виробництв, із метою найбільш ефективного використання кадрових, матеріальних, енергетичних, фінансових ресурсів, зростання екологічності, автоматизації та інформатизації виробництва);

I_{SIA} – індекс зростання інноваційної активності (інтенсифікація процесів інноваційного розвитку, здійснення НДДКР, впровадження, комерціалізації інновацій, розбудова інноваційної інфраструктури, формування нового типу економічних відносин «економіки знань»);

I_{RPVV} – індекс розвитку партнерських відносин, взаємодії (розвиток взаємозв'язків, кооперації та взаємодії, держави, науки та бізнесу, виробництва, впровадження механізмів державно-приватного партнерства, системний підхід до формування партнерських зв'язків).

Відповідно запропонованої концептуальної моделі визначені індекси, складники є фактично цільовими орієнтирами планування та впровадження процесів реіндустріалізації на засадах державної політики інноваційного та технологічного розвитку економіки.

Розгляд набутого досвіду впровадження державної політики інноваційного та технологічного розвитку в різних країнах світу дає можливість окреслити ряд характерних особливостей державного регулювання в формуванні національних моделей.

Зокрема вибір моделі та формування економічної політики країни та інструментів її державного регулювання залежить від рівня соціально-економічного розвитку країни, структури економіки країни та частки в ній високо-, середньотехнологічних галузей, того, на якому рівні техніко-технологічного устрою перебувають галузі економіки, їх забезпеченості ресурсами, кадрами, рівнем розвитку сучасних технологій, науки та освіти, стану та збалансованості фінансово-бюджетної системи країни, створеного інвестиційного клімату, розвитку інвестицій та можливостей їх залучення, експортного потенціалу країни та структури експорту та імпорту, стану розбудови соціальної економічної інфраструктури, сформованості та дієвості законодавства, державних інститутів та неформальних ринкових суспільних інститутів, ментальності, звичаїв, традицій та їх впливу на структуру виробництва та особливості ведення бізнесу, і нарешті, географічного розташування, наявності та негативного чи сприятливого впливу кліматичних умов.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Узагальнюючи слід зазначити, що всі ці фактори, що в різній мірі, мають вплив на впровадження процесів технологічного, інноваційного розвитку створюють загальні умови для інноваційних, технологічних змін, пришвидшують чи сповільнюють динаміку здійснення реіндустріальних процесів потребують формування засад державної економічної політики із врахуванням цих особливостей в розбудові механізмів та застосуванні методів та інструментів державного регулювання.

Література

1. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Штець Т. Ф. Обґрунтування стратегічних напрямів, цілей та заходів державної політики реалізації потенціалу ІТ-сектору економіки України. Підприємництво і торгівля. 2018. Вип. 23. С. 56–63.
2. Войтко С. В. Управління розвитком наукомістких виробництв : монографія. Київ : ВПІ Політехніка, 2012. 280 с.
3. Касьянов С. Державна допомога виробникам в Україні: реформування відповідно до норм СОТ та ЄС. Київ : Нора-друк, 2004. 86 с.
4. Кушнерук А. С. Досвід реалізації державної промислової політики в західних розвинених країнах. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 6 (132). С. 54–61.
5. Національна модель неоіндустріального розвитку України: монографія / за заг. ред. В. П. Вишневського. Київ : НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2016. 519 с.
6. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: монографія. Київ: Інжек, 2007. 367 с.
7. Промисловість України: стратегія та політика структурно-технологічної модернізації : монографія / Ю. В. Кіндзерський. Київ : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2013. 536 с.
8. Ромусік Я. В. Технологічна структура економіки: вітчизняні та світові тенденції. Ефективна економіка. 2013. № 11. С. 1–5.
9. Kusnets P. W. An East Asian Model of Economic Development: Japan, Taiwan, and South Korea. Economic Development and cultural Change. 1988. № 36. P. 11–43.
10. Vasylytsiv T.G., Lupak R.L., Osadchuk Yu.M. Assessment of the level of penetration of import dependence in the context of the import substitution policy in Ukraine. Економічний часопис-XXI. 2017. № 167 (9-10). С. 13–17.

References

1. Vasylytsiv T. H., Lupak R. L., Shtets T. F. Obgruntuвання stratehichnykh napriamiv, tsilei ta zakhodiv derzhavnoi polityky realizatsii potentsialu IT-sektoru ekonomiky Ukrainy. Pidpryemnytstvo i torhivlia. 2018. Vyp. 23. S. 56–63.
2. Voitko S. V. Upravlinnia rozvytkom naukomistkykh vyrobnytstv : monohrafiia. Kyiv : VPI Politekhnik, 2012. 280 s.
3. Kasianov S. Derzhavna dopomoha vyrobnykam v Ukraini: reformuvannya vidpovidno do norm SOT ta YeS. Kyiv : Nora-druk, 2004. 86 s.
4. Kushneruk A. S. Dosvid realizatsii derzhavnoi promyslovoi polityky v zakhidnykh rozvynenykh krainakh. Aktualni problemy ekonomiky. 2012. № 6 (132). S. 54–61.
5. Natsionalna model neoindustrialnoho rozvytku Ukrainy: monohrafiia / za zahal. red. V. P. Vyshnevskoho. Kyiv : NAN Ukrainy, In-t ekonomiky promyslovosti, 2016. 519 s.
6. Pidubna L. I. Konkurentospromozhnist ekonomichnykh system: monohrafiia. Kyiv: Inzhhek, 2007. 367 s.
7. Promyslovist Ukrainy: stratehiia ta polityka strukturno-tekhnohichnoi modernizatsii : monohrafiia / Yu. V. Kindzerskyi. Kyiv : In-t ekonomiky ta prohnouzuvannya NAN Ukrainy, 2013. 536 s.
8. Romusik Ya. V. Tekhnolohichna struktura ekonomiky: vitchyzniani ta svitovi tendentsii. Efektyvna ekonomika. 2013. № 11. S. 1–5.
9. Kusnets P. W. An East Asian Model of Economic Development: Japan, Taiwan, and South Korea. Ecnomic Development and cultural Change. 1988. № 36. P. 11–43.
10. Vasylytsiv T.G., Lupak R.L., Osadchuk Yu.M. Assessement of the level of penetration of import dependence in the context of the import substitution policy in Ukraine. Ekonomichnyi chasopys-XXI. 2017. № 167 (9-10). S. 13–17.

Рецензія/Peer review : 14.08.2019

Надрукована/Printed : 12.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Васильців Т. Г.

УДК 338.24:640.41

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-184-186

ЯЗІНА В. А.

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро

СУТНІСТЬ КОМУНІКАТИВНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ

У статті розглянуто комунікативний потенціал в індустрії туризму. Визначено туризм як важливе соціальне явище. Зазначено перспективи застосування комунікативного підходу в індустрії туризму. Виокремлено комунікативні аспекти в туризмі та проаналізовано їх вплив на розвиток міжнародного туристичного ринку.

Ключові слова: комунікації, туризм, потенціал, індустрія.

YAZINA V.

University of Customs and Finance, Dnipro

THE ESSENCE OF COMMUNICATIVE POTENTIAL IN THE TOURISM INDUSTRY

The purpose of the article is to characterize the features of communication potential as an important component in the management system of the tourism industry. The tourism industry has been identified as an important social phenomenon, embracing new life circumstances, new ideas, new emotional experiences and surges, despite the rapid development of modern telecommunication technologies. It is determined that there are two areas of analysis of communications in tourism - macro and micro levels. The macro level represents interethnic and cross-cultural relations. The microlevel is represented by the following types of relationships: subjects-objects or interpersonal communication. Communication potential has been identified as an important mechanism in the management of the tourism industry. The communicative potential in tourism has a large number of functions that allow us to distinguish the following levels, which reflect the impact of tourism on social relations: communicative level, cognitive level, value level. That is, tourism provides not only communication, but also the opportunity to learn about other cultures, people, traditions. Analysing the literature we can conclude that the communicative potential of tourism is manifested in the following: tourism combines the possibility of cognition, the acquisition of new knowledge, learning together with rest, healing, communication; tourism provides direct live contact for individuals from different countries. Communication potential in tourism is also reflected in the possibility of direct interaction at the official and household levels of tourists. Tourism is a complex network of interacting tourism entities and objects. Analysis of the functions of tourism indicates its ability to influence the processes of cognition, upbringing and value orientations of a person, which are separated into communicative potential.

Key words: communications, tourism, potential, industry.

Вступ. XXI століття відзначає туризм як одну з галузей, яка найбільш динамічно розвивається в усьому світі. У зв'язку з цим, дослідження природи та сучасних особливостей розвитку індустрії туризму, туристичної діяльності та супутніх туристичних послуг почали привертати підвищену увагу науковців [2]. Згідно з цим, актуальною науково-практичною задачею є дослідження сутності, видів та шляхів розвитку комунікативного потенціалу в туризмі. Актуальність цього завдання посилюється з інтенсивним розвитком міжнародного туризму в останні десятиліття.

Дослідження особливостей розвитку комунікативного потенціалу в туристичній індустрії є частиною вивчення еволюції саме туризму як економічного і соціального явища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи дослідження сучасного туризму висвітлені в роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як В. Азар, І. Білецька [3], М. Вікхам, Л. Гринів, В. Григорків, О. Давидова, В. Євдокименко, І. Зорін, К. Лехман, В. Кифяк, О. Лозова, К. Купер, Л. Кривега [4], О. Моран, А. Сидорова [1], В. Сенін, С. Фішер, І. Ханін [5], Н. Чоренька, Г. Уварова, І. Школа, Г. Яковлева та ін.

Мета статті полягає у характеристиці особливостей комунікативного потенціалу як важливого компонента у системі управління індустрією туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Універсальною та невід'ємною складовою туристичної індустрії є комунікації. Від їх розвитку залежить багато в чому і якість самого туризму та ефективність надання туристичних послуг. Сьогодні завдяки прогресу сучасних інформаційних технологій та інновацій у світі змінилися способи та характер комунікацій. Це безпосередньо стосується і індустрії туризму і, окрім іншого, надали можливість перетворення механізмів здійснення туристичної діяльності [3].

Комунікації в туризмі можуть трактуватися широко та багатоаспектно, а саме як спілкування, взаємодія, зв'язок між різними об'єктами і суб'єктами, передача інформаційних повідомлень або процес інформаційного обміну, а також в прикладному плані як спосіб трансляції знань та досвіду. Комунікація – складова будь-якої реальної діяльності, що націлена на результат та являє собою частину економічного аналізу [1].

У певному сенсі туризм може бути представлений як комунікативний процес, в рамках якого мають місце комунікації між туристичними фірмами та туристами, а також всередині цих груп. В результаті можуть розглядатися різні системи комунікацій: між туристичними фірмами та споживачами туристичних послуг, всередині туристичних фірм та всередині груп туристів [2].

Враховуючи значимість комунікацій в туризмі, доцільно виділяти туристичну комунікативістику. Комунікативістика розглядається як суспільне явище в розвитку сучасного туризму, а обмін інформацією –

як головний засіб (фактор). Комунікативістика в індустрії туризму носить міждисциплінарний характер. Основою її дослідження є сучасна теорія комунікації. Комунікацію в туризмі та туристичну комунікативістику можна розглядати з точки зору макро- і мікрорівня, використовуючи при цьому відповідні розділи теорії комунікацій та їх моделі.

В рамках економічної теорії основи дослідження комунікації представляються недостатніми.

У базовому варіанті комунікацію в індустрії туризму доцільно розглядати з точки зору взаємовідносин між туристичною фірмою та туристами. Комунікація в діяльності турфірми є різновидом економічної комунікації та ділиться на два напрямки – у зовнішньому середовищі та всередині фірми. Зовнішні комунікації турфірми охоплюють взаємодії з: 1) потенційними і діючими клієнтами (маркетингова комунікація); 2) партнерами, головним чином, туроператорами (ділова комунікація); 3) регулюючими органами (звітна комунікація). Два перших види є особливо складними для індустрії туризму, що охоплюють комплексний підхід та здатні розділятися на певні моделі.

Ділова комунікація передбачає налагодження або створення робочих відносин між партнерами, а також включає комерційне співробітництво в рамках контрактних відносин. В цілому турфірма здійснює широку комунікативну діяльність в різних її проявленнях, в тому числі забезпечуючи ринкову взаємодію, наприклад, клієнтів з туроператорами та приймаючими сторонами.

Внутрішній комунікативний потенціал турфірми є невід'ємним складником, що виконує важливу функцію в системі управління і є основою для ефективного менеджменту. Підвищення ефективності комунікацій є однією з основних задач менеджменту.

Також необхідно зазначити, що розвиток комунікації в туризмі повинен розглядатися як самостійний напрям державної туристичної політики, який потрібно внести в завдання щодо підвищення конкурентоспроможності сектора туризму та підвищення стандартів туристичної діяльності [5].

Проаналізувавши закордонні та вітчизняні праці вчених, які присвячені розгляду комунікації в туризмі, можна зробити висновки, що одні вчені розглядають позитивні якості туризму (здатність інтегрувати, сприяти конструктивному діалогу, консолідувати, здатність взаєморозуміти), інші зосереджують свою увагу на негативних аспектах (не можна недооцінювати виникнення конфліктних ситуацій та протистояння культур).

Важливим аспектом вивчення комунікацій в туризмі є його значущість як суспільно важливого явища, реального спілкування, безпосереднього сприйняття нових обставин життя, нових ідей, нових емоційних переживань, не зважаючи на стрімкий розвиток найсучасніших телекомунікаційних технологій та інноваційних процесів.

Можемо відзначити, що існує два напрямки аналізу комунікацій в туризмі – макро- та мікрорівень. Макрорівень презентує міжетнічні та кроскультурні відносини. Мікрорівень представлений наступними типами відносин: суб'єкт-суб'єктні або міжособистісна комунікація та суб'єкт-об'єктні.

Будь-яка комунікативна дія передбачає наявність певних акторів. Розглянемо більш детально класифікації акторів комунікації в туризмі, що представлені в науковій літературі.

Слід зазначити також, що серед суб'єктів туризму можна виділити певні соціальні групи:

- 1) органи управління індустрією туризму (туркомітети; туристичні асоціації; департаменти управління з розвитку туризму; громадські туристичні організації тощо);
- 2) суб'єкти туризму (вищі навчальні заклади та науково-проектні туристичні заклади);
- 3) заклади самодіяльного туризму (неорганізований туризм);
- 4) туристичні організації з виробництва та реалізації туристичного продукту та послуг (туристичні та екскурсійні бюро; туроператори; туристичні агентства; бюро тощо);
- 5) установи з організації рекламно-інформаційних послуг.

До об'єктів у зазначеній групі можна віднести архітектурні пам'ятки; природні та історичні пам'ятки; музеї; культурні чи історичні ландшафти; сувенірну продукцію тощо.

Варто зазначити, що туризм виконує безліч функцій, і особливо виділяється соціально-комунікативна. Зустрічі і спілкування з новими людьми є головною соціальною цінністю туризму. Таким чином, соціально-комунікативна функція туризму визначається як можливість туристів спілкуватися один з одним у неформальних обставинах без виробничої субординації, врахування соціального стану, віку, національності, громадянства і інших ознак, що вказують на відмінності людей. З точки зору туристичного сприйняття, знайомство з певною країною або регіоном – це не тільки огляд певної території, природних і історико-культурних пам'яток, а і знайомство з новими людьми та отримання певних вражень від спілкування з ними.

Також існує виховна функція, функція соціалізації, пізнавальна, гуманістична функції; в рамках розгляду комунікативного підходу можна визначити їх як певні похідні від соціально-комунікативної функції. Адже вони не можуть бути реалізовані без виникнення комунікації.

Сутність функції соціалізації полягає в тому, що туризм, якому притаманні безліч засобів, які пов'язують людину з суспільством, при цьому здійснює на неї багатосторонній вплив, таким чином відновлюючи її фізичні сили, духовний світогляд, сприяючи підготовці особистості до успішного виконання нею суспільних завдань. Зміст функції соціалізації туризму полягає в засвоєнні суб'єктом туристичної

діяльності обраних населенням місцевостей туристичного інтересу, ціннісних орієнтацій і прийнятих правил поведінки, перетворення їх на мотиви і діяльні принципи туристичної активності [4, с.143].

Виховання туризмом відбувається в туристичних подорожах, в момент, коли турист набуває певного життєвого досвіду, вчиться терпінню долати незручності, цінувати свою країну і з повагою ставитися до культури, традицій, світогляду народів інших країн. Виховна функція туризму тісно переплетена з пізнавальною функцією, сутність якої полягає в можливості надання щодо пізнання оточуючого світу, накопичення досвіду, формування певного світогляду, підвищення культурного рівня знань та практичних навичок, що, в свою чергу, здійснює вплив на розвиток науки, мистецтва, культури і є важливим фактором суспільного розвитку [4, с.144].

Пізнавальна функція туризму передбачає прагнення людини до збагачення своїх знань в певних науках, таких як історія, економіка, природознавство, бажання ознайомитися з історичними, етнографічними, природними пам'ятками та традиціями.

Гуманістична функція відображується в туризмі як засіб для реалізації міжособових відносин, як форма міжособистісних комунікацій. Тобто туризм забезпечує масові туристичні безпосередні контакти, які здатні гуманізувати безособові висококультурні, економічні, політичні або міжетнічні зв'язки.

Зазначені вище функції дають змогу зробити висновок, що туризм забезпечує не тільки комунікацію, а й надає можливість пізнання інших культур, людей, традицій. Також важливо зазначити, що туризм здатний впливати на процес формування ціннісних та світоглядних орієнтацій людини, а іншими словами – виховувати та соціалізувати.

Висновки. Проаналізувавши літературу, можна зробити висновок, що комунікативний потенціал туризму проявляється в наступних аспектах: туризм поєднує в собі можливість пізнання, навчання разом з відпочинком, одержання нових знань, спілкування та оздоровлення; туризм надає можливість тимчасового і добровільного переміщення масових туристичних потоків в інше природне, географічне або соціокультурне середовище; надає можливість безпосереднього живого контакту людини з іншими людьми, які представляють різні країни; туризм виступає як складна мережа взаємодіючих туристичних суб'єктів та об'єктів; проведений аналіз функцій в туризмі відображує його здатність впливу на процеси пізнання, виховання та на ціннісні орієнтації людини.

Таким чином, комунікативний потенціал можна вважати одним із головних складових індустрії туризму і повинен розглядатися широко та багатоаспектно. Базовою основою для дослідження комунікацій в туризмі виступає теорія комунікацій, певний ряд соціально-економічних теорій, а також комунікативістика в туризмі. Комунікаційний потенціал в туризмі є окремою складовою управління та має ряд суттєвих особливостей. Розвиток комунікативного потенціалу необхідно виокремлювати в туристичній політиці держави, що може стати важливим фактором конкурентоспроможності в індустрії туризму.

Література

1. Сидорова А.В. Статистичний аналіз туризму на основі в'їзного та виїзного туристичних потоків / А.В. Сидорова // Економіка і організація управління. – 2016. – № 4(24). – С. 100–106.
2. Niedziółka I. Sustainable tourism development / I. Niedziółka // Regional Formation and Development Studies. – 2013. – № 3(8). – С. 157–166.
3. Білецька І.М. Моніторинг тенденцій розвитку міжнародного туризму / І.М. Білецька // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 11. – С. 41–46.
4. Кривега Л.Д. Туризм як одна із форм соціалізації людини / Л.Д. Кривега, О.В. Головащенко // Постметодика. – 2002. – № 7-8 (45-46).
5. Ханін І.Г. Інституційні передумови функціонування інформаційного простору національної економіки : монографія / І.Г. Ханін. – Донецьк : АРТ-ПРЕС, 2012. – 270 с.

References

1. Sydorova A.V. (2016). Statistical analysis of tourism on the basis of inbound and outbound tourism flows, *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, vol. 4(24), p. 100–106.
2. Niedziółka I. (2013). Sustainable tourism development. *Regional Formation and Development Studies*. 3(8), p. 157–166.
3. Biletska I.M. (2016). Monitoring of trends in international tourism development, *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 11, p. 41–46.
4. Kryveha L.D., Holovashenko O.V. (2002). *Turyzm yak odna iz form sotsializatsii liudyny*. *Postmetodyka*. Vol. 7-8, p.45-46.
5. Khanin I.H. (2012). Institutional prerequisites for the functioning of the information space of the national economy, *ART-PRES*, Donetsk, p. 270.

Рецензія/Peer review : 15.08.2019

Надрукована/Printed : 07.09.2019

Рецензент: д. с. н., проф. Васильківський Д. М.

УДК 657

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-187-190

ГОРДЕЄВА-ГЕРАСИМОВА Л. Ю.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність» згідно з законодавчою базою України, особливості складання договору з зовнішньоекономічної діяльності, його ризики. Проаналізовано визнання доходу згідно з Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку України та Міжнародними стандартами фінансової звітності. Надано рекомендації щодо пріоритетності їх застосування під час організації обліку зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, облік зовнішньоекономічної діяльності, дохід, міжнародний стандарти фінансової звітності, курсові різниці.

HORDIEIEVA-HERASYMOVA L.
Dnipro National University named after Oles Honchar

IMPROVEMENT DIRECTIONS OF ACCOUNTING OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES IN UKRAINE

Over the last decade, a number of important political events have taken place in Ukraine, which have had a significant impact on economic processes. For example, our country's accession to the World Trade Organization (2008). In addition, the process of global globalization, which began in the mid-20th century, has a significant impact on Ukraine's economy. That is, one can observe a significant increase in foreign economic relations in the sphere of economic activity of many business entities, which leads to the need to reconsider and improve the system of accounting for foreign economic activity. The article deals with the definition of the concept of "foreign economic activity" according to the legislative framework of Ukraine, the peculiarities of drawing up a contract on foreign economic activity, its risks. There is a need for highly qualified professionals in the fields of law, economics and accounting to properly draw up a contract on foreign economic activity. There are risks of treaty disputes under international arbitration courts. This is accompanied by high costs. The recognition of income in accordance with the Accounting Regulations (Standards) of Ukraine and International Financial Reporting Standards is analysed. In carrying out foreign economic activities, it is advisable to keep records and prepare financial statements in accordance with International Financial Reporting Standards. This, in the first place, concerns the recording of income recognition transactions. To reflect exchange differences in accounting for export-import transactions, it is necessary to keep in separate analytical information for each transaction.

Key words: foreign economic activity, accounting of foreign economic activity, income, international standards of financial reporting, income, exchange rate differences.

Постановка проблеми. За останнє десятиліття в Україні відбувся ряд важливих політичних подій, які суттєво вплинули на економічні процеси. Наприклад, вступ нашої країни до Світової організації торгівлі (2008 р.). Крім того, процес всесвітньої глобалізації, який розпочався у середині 20 століття, значно відображається і на економіці України. Тобто можна спостерігати значне зростання зовнішньоекономічних відносин у сфері господарської діяльності багатьох суб'єктів підприємницької діяльності, що призводить до необхідності в переосмисленні та удосконаленні системи організації обліку зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень. У сучасній науковій літературі здебільшого досліджується тематика застосування положень Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) та Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) в системі організації обліку українських підприємств, організацій, установ. Наразі в країні відбувається процес впровадження МСФЗ для складання фінансової звітності певних суб'єктів господарювання. Дослідження в даній сфері дають змогу більшого розуміння самої концепції МСФЗ, їх принципів та положень, ефективнішого впровадження в обліковий процес суб'єктів господарювання, які або мусять перейти до застосування таких стандартів згідно з чинним законодавством, або самостійно бажають це зробити. Зокрема питанням організації обліку зовнішньоекономічної діяльності та застосування МСФЗ свої наукові праці присвятили такі науковці: Л. І. Бабій, В. Ю. Гордополов, Л. І. Ірха, Л. Ф. Маценко, О. Р. Охромович, О. І. Степаненко, Т. О. Токарева, О. В. Рура, Н. В. Федькевич, Т. С. Чуніхіна.

Мета статті полягає в дослідженні проблем складання договору з зовнішньоекономічної діяльності, обліку доходів від операцій з зовнішньоекономічної діяльності, та аналізі шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. В сучасному світі зовнішньоекономічні зв'язки є вкрай важливими для кожної сучасної країни. Вони відіграють важливу роль в економіці України – істотно впливають на темпи економічного росту, створення середовища з високою ринковою економікою та прискорюють трансформаційні процеси. І саме вирішення проблем у цій сфері призведе до росту і піднесення вітчизняної економіки. У вирішенні цих проблем важливим є комплексний підхід до розвитку зовнішньої торгівлі як сфери діяльності, результати якої залежать від ефективної економічної політики держави, обраної моделі зовнішньоекономічних зв'язків та впливу багатьох інших внутрішніх і зовнішніх факторів.

Зовнішньоекономічна діяльність в Україні регламентується багатьма законами та нормативними актами. Згідно з Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [9], відповідно до якого зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. Відповідно до Господарського кодексу [1], зовнішньоекономічна діяльність – це господарська діяльність, яка у процесі її здійснення потребує перетину митного кордону України майном та/або робочою силою. В свою чергу, Митний та Податковий кодекси регулюють надходження митних платежів під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Початок будь-яких економічних відносин у економічній сфері, у тому числі і зовнішньоекономічній діяльності – це укладання договорів купівлі-продажу товарів (робіт, послуг) та товарообмінних договорів між українськими та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності, який здійснюється незалежно від форм власності та видів діяльності. Зовнішньоекономічний договір (контракт) – матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності [8].

Однією із найбільш гострих проблем у процесі здійснення експортно-імпортних операцій є підготовка та укладання зовнішньоекономічного договору. Складання договору – перший і важливий крок до вдалих розрахунків з контрагентами та відповідного відображення в обліку усіх необхідних експортно-імпортних операцій. Саме від того, наскільки кваліфіковано і правильно складено такий договір, залежить не тільки прибутковість конкурентної експортно-імпортної операції, а й фінансовий стан суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності в цілому. Збитки, яке може отримати підприємство за зовнішніми операціями, як правило, значно більші, ніж збитки за операціями на внутрішньому ринку. Якщо у договорі не прописані усі необхідні пункти взаємовідносин, суперечки за такими контрактними вирішуються у міжнародних арбітражних судах, що пов'язано зі значними витратами, а також складними законодавчими умовами повернення валютних цінностей в Україну. Тому рекомендується щоб на підприємствах були окремі групи з підготовки зовнішньоекономічних договорів, в складі яких були б досвідчені юристи, економісти та бухгалтери.

Також, на нашу думку, важливий момент в обліковому процесі експортно-імпортних операцій – визнання доходу від таких операцій. У випадку, коли резидент України укладає з нерезидентом нашої держави зовнішньоекономічний договір купівлі-продажу, на підставі якого зобов'язується поставити йому товари, в ході відображення у бухгалтерському обліку зовнішньоекономічних операцій, що проводяться резидентом, враховують норми наступних положень: П(С)БО 9 «Запаси», П(С)БО 15 «Дохід», П(С)БО 16 «Витрати», П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів».

Розглянемо критерії визнання резидентом доходу від продажу (реалізації) товарів нерезиденту, тобто при здійсненні експортної операції. У першу чергу, звернемося до П(С)БО 15. Відповідно до нього резидент повинен визнати дохід від реалізації товарів нерезиденту, якщо виконано такі умови [6]:

- покупцю (нерезиденту) передані ризики та вигоди, пов'язані з правом власності на товари;
- резидент не здійснює надалі управління і контроль за реалізованими товарами;
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- існує впевненість, що у результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід резидента,

а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Якщо звернемося до міжнародної практики визнання доходу за МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами», то визнання доходу суб'єктом господарювання здійснюється, коли (або в міру того, як) суб'єкт господарювання задовольняє зобов'язання щодо виконання, передаючи обіцяний товар або послуги (тобто актив) клієнтові. Актив передається, коли (або в міру того, як) клієнт отримує контроль над таким активом [5].

Згідно з МСФЗ 15, контроль над активом – це здатність керувати використанням активу (заборонити іншим суб'єктам господарювання керувати використанням активу) та отримувати практично всю решту вигід від нього (заборонити іншим суб'єктам господарювання отримувати вигоди від нього) [4].

Застосування МСФЗ 15 передбачає для підприємства використання п'ятирівневої моделі визнання доходу [5]:

1. Ідентифікація договору з замовником. Згідно з МСФЗ 15, договір – це угода між двома або більше сторонами, що породжує права та обов'язки, які є юридично обов'язковими. Юридична обов'язковість прав і обов'язків у договорі є питанням законодавства. Договори можуть бути письмовими, усними чи прийнятими у звичній практиці ведення бізнесу суб'єкта господарювання. Визначення виконання зобов'язання за договором.

Один договір може охоплювати поставку декількох товарів або послуг, і момент отримання клієнтом контролю над ними (що означає здатність визначати спосіб його використання й отримувати вигоди від їх використання) може бути різним. У зв'язку з цим МСФЗ 15 розглядає необхідність ідентифікувати кожне зобов'язання, яке передбачено договором та підлягає виконанню у випадку, коли обіцяний товар або послуга є відокремленими, а реалізація відокремленого об'єкту буде одиницею обліку виручки.

2. Визначення виконання зобов'язання за договором. На момент укладення договору суб'єкт господарювання проводить оцінку товарів або послуг, передбачені в договорі з клієнтом, та визначає їх як зобов'язання щодо виконання кожного пункту договору передати клієнтові або товар чи послугу (або сукупність товарів чи послуг), які є відокремленими; або серію відокремлених товарів або послуг, які по суті є однаковими та передаються клієнтові за однією і тією самою схемою.

3. Визначення ціни договору. Для визначення ціни операції, суб'єкт господарювання розглядає умови договору та свою звичну практику бізнесу. Ціна операції визначається як величина компенсації, яку суб'єкт господарювання очікує отримати право в обмін на передачу клієнтові передбачених договором товарів або послуг за винятком сум, зібраних від імені третіх осіб. Компенсація, передбачена договором з клієнтом, може включати фіксовані суми, змінні суми або і ті й ті суми. Здійснюється розподіл ціни операції на зобов'язання, що підлягають виконанню.

4. Розподіл ціни операції на зобов'язання, що підлягають виконанню. Ціна операції розподіляється на зобов'язання щодо виконання (або відокремлений товар, або послугу) пропорційно окремо взятої ціни продажу – ціни, за якою підприємство продало б передбачений договором товар або послугу клієнтові окремо як самостійний об'єкт.

5. Визнання виручки в момент, коли кожне зобов'язання задоволено. Суб'єкт господарювання визнає дохід, коли (або у міру того, як) суб'єкт господарювання задовольняє зобов'язання щодо виконання, передаючи передбачений товар або послугу (тобто актив) клієнтові. Актив передається, коли (або у міру того, як) клієнт отримує контроль над таким активом.

Зобов'язання вважаються виконаними, коли організація передає контроль над передбаченими договором товарами або послугами покупцю. Крім того, при визнанні доходу необхідно враховувати усі умови договору та доречні факти і обставини.

Тобто в МСФЗ 15 застосовується договірний підхід визнання виручки від реалізації, що ґрунтується на зміні активів та зобов'язань, які виникають, коли підприємство стає однією зі сторін договору та починає виконувати по ньому зобов'язання. Виручка від реалізації визнається, коли підприємство-покупець виконує зобов'язання за договором.

Тож як бачимо П(С)БО 15 значно вужче розкриває всі моменти із визнанням доходу, не робиться акцент на істотності або неістотності переданого контролю, а також умови виконання договору. Також передбачені за МСФЗ випадки не виникнення доходу враховують не лише перехід права власності, але і суттєві ризики та переваги володіння активом. Тому в окремих випадках фінансовий результат, визначений за П(С)БО, буде враховувати такі доходи, які не включають у загальний фінансовий результат за МСФЗ. Таким чином, можна рекомендувати підприємствам, які займаються зовнішньоекономічною торгівлею повністю переходити на ведення обліку саме за МСФЗ.

Також, на наш погляд, істотним недоліком в обліку експортно-імпортних операцій є те, що при одночасному відображенні в бухгалтерському обліку експортно-імпортних операцій у двох валютах маємо, як результат, вагомі зміни величини витрат, собівартості та ціни реалізації товару, а в подальшому – недостовірні суми доходів і витрат, і, в решті-решт, розрахунок неправильного фінансового результату діяльності підприємства. Слід звернути увагу, що на розмір доходу від зовнішньоекономічної діяльності у національній валюті значно впливає курс валюти на дату отримання як доходу, так і грошових коштів, отримання яких в часі, як правило, не співпадає, а курс закордонний валют у наш час має тенденцію до різких коливань. Це, як вже зауважувалось, може призвести до значних втрат. Таким чином, існує необхідність у модернізації процесу реєстрації облікової інформації по курсових різницях.

Тобто для накопичення інформації про курсові різниці, які виникають в ході здійснення експортних (імпортних) операцій, та зручності подальшого їх розрахунку, пропонується використовувати окремі аналітичні відомості курсових різниць, які підприємства мають вести за видами операцій. Це дозволить розмежувати інформацію за курсовими різницями за експортно-імпортними операціями та призведе до прискорення визначення фінансового результату суб'єкта господарювання.

Висновки. Таким чином можна зробити висновок, що підприємствам, які займаються зовнішньоекономічною торгівлею для вирішення проблем ведення обліку у цій сфері слід удосконалити механізм укладення договорів зовнішньоекономічної діяльності, залучати в такий цьому процес досвідчених фахівців в сфері юриспруденції, економіки, бухгалтерського обліку. Повністю переходити на ведення обліку за Міжнародними стандартами фінансової звітності, які більш повно, на нашу думку, розкривають визначення доходу. Це бути сприятиме більш повному відображенню інформації про отримані доходи в фінансовій звітності. Використовувати окремі аналітичні відомості курсових різниць для адекватного відображення інформації про операції з зовнішньоекономічної діяльності.

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (із змінами, внесеними згідно із Законом № 1540-VIII від 22.09.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/436-15>.
2. Гордєєва-Герасимова Л.Ю. Шляхи удосконалення обліку зовнішньоекономічних розрахунків на підприємствах / О.В. Бордусь, Л.Ю. Гордєєва-Герасимова // Розвиток бізнес-аналітики, обліку та оподаткування в умовах глобалізації, загострення енергетичних проблем : матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції, 11-12 квітня 2019 року – Д. : ЛІРА, 2019. – С. 73–75.

3. Гордолопов В. Ю. Методологічні положення бухгалтерського обліку експортно-імпортних операцій підприємств [Електронний ресурс] / В. Ю. Гордолопов // Агросвіт. – 2018. – № 13. – С. 34–45. – Режим доступу : http://www.agrosvit.info/pdf/13_2018/4.pdf.
4. Мащенко Л.Ф. Концептуальні відмінності обліку доходів після введення МСФЗ 15 «Виручка за контрактами із замовниками» [Електронний ресурс] / Л.Ф. Мащенко // ЕКОНОМІКА І СУСПІЛЬСТВО. – 2017. – № 12. – С. 701–705. – Режим доступу : http://economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/117.pdf
5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 15 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IFRS%2015_ukr-compressed.pdf.
6. Охрамович О. Р. МСФЗ 15 «Дохід від договорів з клієнтами»: нові підходи до визнання виручки / О. Р. Охрамович, Т. О. Токарева // Незалежний Аудитор : науково-практичне видання. – 2018. – № 23 (I). – С. 15–27.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
8. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) : наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 р. № 201 (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01>.
9. Про зовнішньоекономічну діяльність : закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

References

1. Hospodarskyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 r. № 436-IV (iz zminamy, vnesenymy zghidno iz Zakonom № 1540-VIII vid 22.09.2016) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/436-15>.
2. Hordieieva-Herasymova L.Iu. Shliakhy udoskonalennia obliku zovnishnoekonomichnykh rozrakhunkiv na pidpriemstvakh / O.V. Bordus, L.Iu. Hordieieva-Herasymova // Rozvytok biznes-analytyky, obliku ta opodatkovannia v umovakh hlobalizatsii, zahostrennia enerhetychnykh problem : Materialy VII Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii, 11-12 kvitnia 2019 roku – D. : LIRA, 2019. – S. 73–75.
3. Hordopolov V. Yu. Metodolohichni polozhennia bukhgalterskoho obliku eksportno-importnykh operatsii pidpriemstv [Elektronnyi resurs] / V. Yu. Hordopolov // Ahrosvit. – 2018. – № 13. – С. 34–45. – Rezhym dostupu : http://www.agrosvit.info/pdf/13_2018/4.pdf.
4. Matsenko L.F. Kontseptualni vidminnosti obliku dokhodiv pislia vvedennia MSFZ 15 «Vyruchka za kontraktamy iz zamovnykamy» [Elektronnyi resurs] / L.F. Matsenko // EKONOMIKA I SUSPILSTVO. – 2017. – № 12. – S. 701–705. – Rezhym dostupu : http://economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/117.pdf
5. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 15 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IFRS%2015_ukr-compressed.pdf.
6. Okhramovych O. R. MSFZ 15 «Dokhid vid dohovoriv z klientamy»: novi pidkhody do vyznannia vyruchky / O. R. Okhramovych, T. O. Tokareva // Nezalezhnyi Audytor : naukovo-praktychne vydannia. – 2018. – № 23 (I). – S. 15–27.
7. Polozhennia (standart) bukhgalterskoho obliku 15 «Dokhid» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
8. Polozhennia pro formu zovnishnoekonomichnykh dohovoriv (kontraktiv) : nakaz Ministerstva ekonomiky ta z pytan yevropeiskoi intehtatsii Ukrainy vid 06.09.2001 r. № 201 (iz zminamy i dopovnniamy) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01>.
9. Pro zovnishnoekonomichnu diialnist : zakon Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

Рецензія/Peer review : 15.08.2019

Надрукована/Printed : 07.09.2019

Рецензент: д. е. н., проф. Васильківський Д. М.

УДК 339.137.2:[658.15:666.75]

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-191-195

БАРДАЧЕНКО Д. М., ГАРАФОНОВА О. І.

Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ ЯК ЗАПОРУКА ФОРМУВАННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

У статті проведено дослідження значення фінансової стійкості підприємства для формування його конкурентних переваг. Визначено зміст таких понять, як «конкурентоспроможність», «конкурентні переваги» та «фінансова стійкість». Зазначено складові формування конкурентоспроможності підприємства. Обґрунтовано взаємозв'язок фінансової стійкості та конкурентних переваг підприємства.

Ключові слова: економічна конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентна перевага, фінансова стійкість.

BARDACHENKO D., GARAFONOVA O.

Kyiv National University named after Vadym Hetman

THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE FINANCIAL STABILITY ON THE MARKET OF BUILDING MATERIALS AS A GUARANTEE FOR THE FORMATION OF ITS COMPETITIVE ADVANTAGES

The purpose of this article is to explore the financial stability of enterprises as a guarantee of competitive advantage, and to prove that only financial-resistant enterprises have competitive advantages in the long-term perspective. It has been clarified that if enterprise was financially sustainable, it had the ability to apply R&D projects in its activities, the use of R&D projects would promote innovation, the latter means that the goods or services would have a unique character, which implies that the enterprise would generate certain competitive advantages and would be competitive. Therefore, we can conclude that the relationship between the financial stability of the company and its ability to gain competitive advantages is close. Financial stability of any enterprise is one of the main conditions for successful and stable operation in market conditions. In the article we have considered the leaders on building materials market. Also we have seen the distribution of shares in the structure of Ukrainian exports and concluded that the leaders of the industry and enterprises that occupy the largest market share are only those enterprises that exist for more than one year and have a sound financial basis, which ensures the formation of competitive advantages in them and, accordingly, ensures efficiency and performance.

Keywords: economic competition, competitiveness, competitive advantage, financial stability.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економіки вимагає від підприємств підвищувати свою ефективність та результативність в умовах конкурентного середовища шляхом запровадження більш дієвих форм і методів забезпечення конкурентоспроможності продукції за рахунок впровадження досягнень науково-технічного прогресу та інновацій. Важливу роль при цьому відіграє саме фінансова стійкість економічної системи, оскільки вона є підґрунтям формування конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковане розв'язання проблеми. Теоретичним, методичним і практичним аспектам фінансової стійкості підприємства присвячені праці таких авторів: Н.О. Ковальчука, О.В. Меленя, О.П. Павленко, Т.В. Руснака, І.В. Семиліта, В.В. Шмельова та В.М. Яценко та інших, що дозволяє опанувати цей досвід та використати його на практиці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість досліджень, на сьогодні немає єдиної думки щодо того, що система управління фінансовою стійкістю підприємства є запорукою формування його конкурентних переваг, які необхідні кожному суб'єкту господарювання в сучасних економічних умовах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження фінансової стійкості підприємств як запоруки формування конкурентних переваг та доведення того, що лише фінансово-стійкі підприємства мають конкурентні переваги в довгостроковій перспективі.

Основні завдання:

- визначити сутність понять «конкурентна перевага», «конкурентоспроможність» та «фінансова стійкість»;
- підтвердити існування взаємозв'язку складових формування конкурентоспроможності підприємства;
- дослідити та визначити роль фінансової стійкості у формуванні конкурентних переваг підприємства.

Виклад основного матеріалу. Більшість науковців, зокрема Т.В. Руснак, І.В. Семиліт, О.В. Мелень, О.П. Вашків, Н.О. Ковальчук та О.П. Павленко, наголошують, що умовою і гарантією виживання і розвитку будь-якого підприємства є його фінансовий потенціал та фінансова стійкість.

Економічна конкуренція представляє собою змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого

споживачі мають можливість вибрати між кількома продавцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [1, с. 271].

Конкурентоспроможність підприємства тісно пов'язана з його конкурентними перевагами, що виникають тоді й там, де виникає та розвивається конкуренція. Чим більшого розповсюдження набуває конкуренція на ринку, тим більш значущими для досягнення позитивних фінансових результатів є конкурентні переваги. Іншими словами, забезпечення конкурентоспроможності підприємства перетворюється на процес постійного створення та використання підприємством власних конкурентних переваг і управління ними задля досягнення певних цілей на конкурентному ринку в конкретний проміжок часу.

Враховуючи трактування конкурентоспроможності Ожегова С.І. [2], Фатхутдінова Р.А. [3], Грошева В.П. [4] та Фасхієва Х.А. [5], на підставі узагальнення запропонуємо власне визначення: конкурентоспроможність підприємства – здатність підприємства ефективно використовувати свій конкурентний потенціал, зберігаючи при цьому своє становище на конкурентному ринку або ж розширювати займаний сектор ринку, постійно вести пошук та раціонально реалізовувати виявлені резерви конкурентного потенціалу в умовах обмеженості ресурсів.

Конкурентна перевага представляє собою рівень компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спроможності, а також його окремих складників – технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результатуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо [6, с. 35].

У науковій літературі виділяють три основні концепції щодо джерел формування конкурентних переваг підприємства: інституційна, ринкова та ресурсна. Інституційна концепція джерелом конкурентних переваг вбачає інтеграцію підприємства в оточуюче бізнес-середовище. Ринкова концепція багато в чому залежить від галузі, видів та масштабів конкурентної боротьби, а також від поведінки підприємства на ринку. Щодо ресурсної, то зазначимо, що тут підприємства розглядаються як унікальне поєднання матеріальних та нематеріальних ресурсів з процесами управління ними [7]. М. Портер пропонує вважати конкурентні переваги джерелом перемоги або поразки у конкурентній боротьбі, акцентуючи увагу на ресурсному аспекті формування конкурентної переваги [8].

На нашу думку, в умовах інноваційної економіки одним з основних джерел формування конкурентних переваг підприємства може виступати унікальність продукту, адже сучасний стан конкуренції детермінує потребу в підприємствах, що випускають продукцію чи дозволяють виділитися серед подібних господарюючих суб'єктів, надаючи унікальну торгову пропозицію, що, в свою чергу, забезпечуватиме фірмі клієнтів. Якщо підприємство має унікальний продукт або послугу, воно може вирізнитися з-поміж інших, встановлювати підвищену ціну на товари і послуги, збільшувати обсяги продажу через залучення значної кількості покупців за рахунок індивідуальних характеристик товару та підсилювати лояльність покупців до своєї товарної марки через їх прихильність до додаткових характеристик продукції.

Слід зазначити, що глобальне опитування керівників компаній у 2017 році показало, що половина компаній вважає, що інноваційні зусилля суттєво впливають на збільшення їх доходів завдяки росту продажів. Кожна п'ята компанія-лідер з впровадження інновацій чекає збільшення прибутку на 15% у наступні п'ять років. Інноваційність компанії також є вагомим фактором «припливу» чи «відпливу» талантів. Відома компанія «Deloitte» виявила, що дві третини молодих співробітників у світі збираються змінити місце роботи в найближчі три роки, а дослідження Dell та Intel показало, що двоє з п'яти підуть через низькі технології в компаніях [9].

Дослідження PwC показали, що доходи компаній, які виділяють понад 25% своїх R&D-бюджетів на програмне забезпечення, ростуть набагато швидше, ніж у ключових конкурентів, які виділяють на це меншу частину бюджетів розвитку. Також міжнародна дослідницька компанія Gartner називає такі ключові технології для бізнесу, які забезпечують конкурентоспроможність сучасного підприємства, як машинне навчання і штучний інтелект, «розумні» додатки, інтернет речей, доповнена і віртуальна реальність, цифрові двійники об'єктів, блокчейн, системи чат-спілкування, адаптивні системи безпеки, додатки і мережева сервісна архітектура, платформи цифрових технологій [9].

Отже, конкурентоспроможність сучасного підприємства напряму залежить від наявності конкурентних переваг у виді унікального продукту, що, в свою чергу, формується завдяки впровадженню інновацій, можливість впровадження яких тісно пов'язана із фінансовими можливостями підприємства (рис. 1).

Якщо підприємство фінансово стійке, то має можливість застосовувати R&D-проекти у діяльності. Це, у свою чергу, дозволяє вирішити питання – підтримки виробництва, впровадження нової техніки та технологій, захисту інформації та окремих об'єктів, дотримання стандартів та забезпечення екологічної безпеки, зниження собівартості продукції, що виготовляється, використання та продаж продукту інтелектуальної власності, створення нового бізнесу та продукту. Застосування R&D-проектів сприяє створенню інновацій, останні означають, що товари або послуги будуть мати унікальний характер, з цього випливає, що підприємство сформує певні конкурентні переваги і буде конкурентоспроможним. Отже, можна дійти висновку про тісний взаємозв'язок фінансової стійкості підприємства і його можливості набуття конкурентних переваг.



Рис. 1. Складові формування конкурентоспроможності підприємства

Джерело: авторська розробка

Зважаючи на те, що на сьогоднішній день українська економіка знаходиться під впливом глобалізаційних та інтеграційних процесів, які актуалізують для вітчизняних підприємств набуття навичок виживання за умов жорсткої конкуренції, можна зробити висновок, що питання забезпечення конкурентоспроможності і формування конкурентних переваг набуває дійсно великого значення, фінансова стійкість підприємства є запорукою формування його конкурентних переваг і навпаки формування конкурентних переваг є запорукою фінансової стійкості підприємства.

Фінансова стійкість підприємства – це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у внутрішньому і зовнішньому середовищі, яке змінюється, що гарантує його постійну платоспроможність і інвестиційну привабливість в межах допустимого рівня ризику [10 с. 11].

Фінансова стійкість будь-якого підприємства є однією з головних умов успішної та стабільної роботи в ринкових умовах. Розглянемо фінансово-стійкі підприємства на ринку керамічних плит та плиток.

Ринок керамічної плитки України у 2014–2018 році має тенденцію до скорочення. Однак, у 2017 році спостерігається збільшення кількості обсягів виробництва плитки порівняно з 2016 роком на 6,8 %. Галузь має значні обсяги як експортних, так і імпорتنних операцій. Внаслідок девальвації гривні вплив українських виробників на внутрішній ринок країни поступово зростає, що має наслідок у поступовому збільшенні обсягів виробництва.

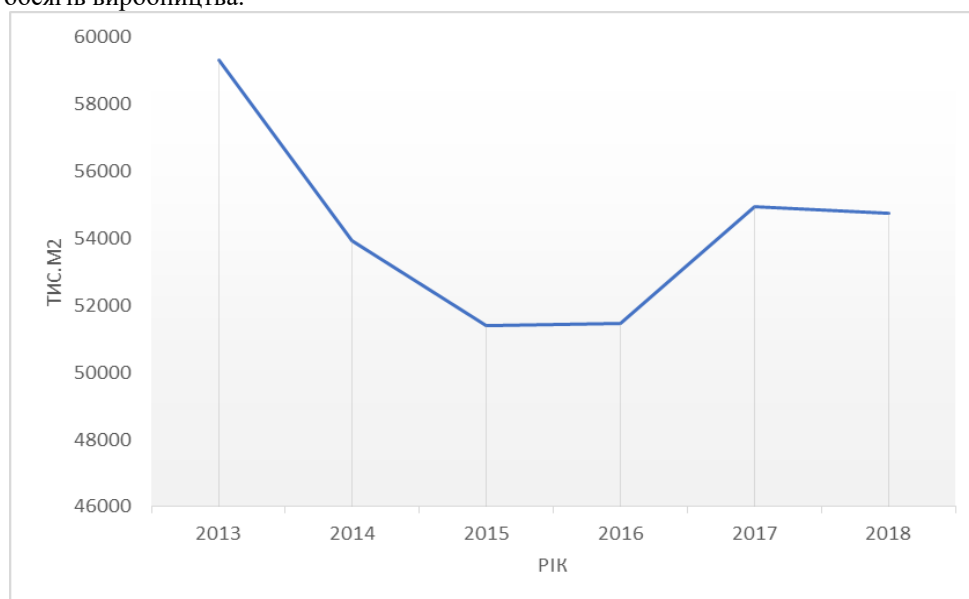


Рис. 2. Виробництво керамічної плитки в Україні 2013–2018 рр., тис. м²

Джерело: розроблено автором на основі [11, 12, 13]

Взагалі глина та вироби на її основі є одним з найдавніших будівельних матеріалів, які не втратили актуальності й дотепер. Як і більшість інших будівельних товарів, він значною мірою залежить саме від обсягів житлового будівництва у країні, і упродовж останніх 7 років характеризується негативною динамікою обсягів споживання. Разом з тим, керамічна плитка вітчизняного виробництва користується більшим попитом, ніж імпортна, а продукція українських виробників є конкурентоспроможною.

Розподіл часток у структурі українського експорту представлено на рис. 3.

Лідерами виробництва керамічної плитки в Україні є ТОВ «Атем Груп» (Київ), «Харківський плитковий завод» (Харківська обл.), «Cersanit Invest» (Житомирська обл.) та ПрАТ «Інтеркерама» (Дніпропетровська обл.), сукупна частка яких становить більше 90% від загального обсягу виробленої плитки [11, 13].

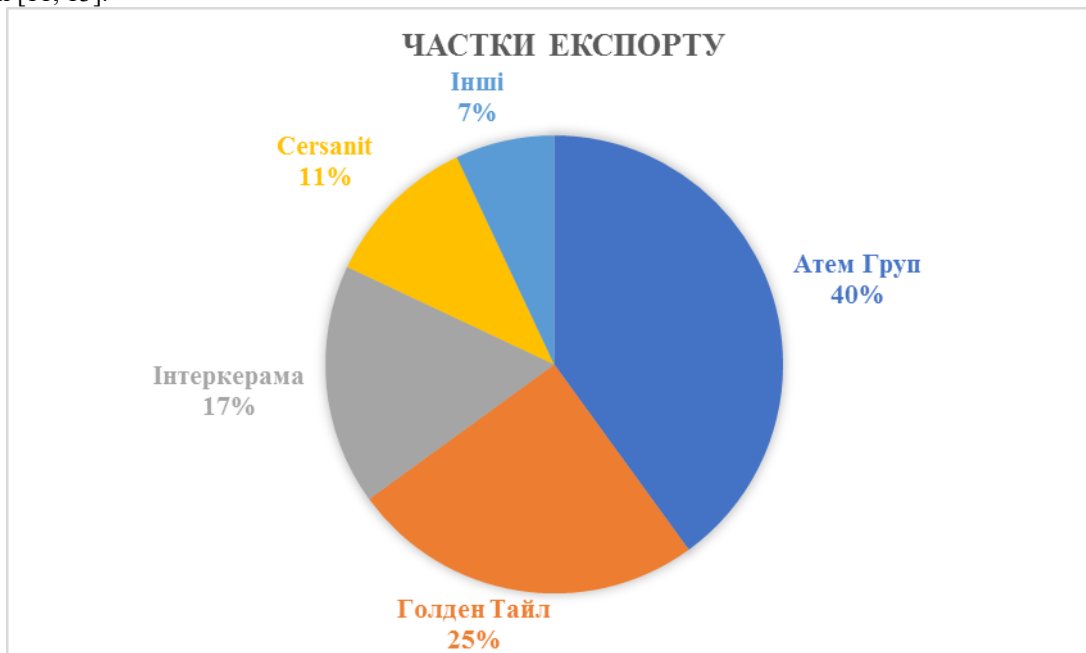


Рис. 3. Розподіл часток у структурі українського експорту

Джерело: розроблено автором на основі [13]

При цьому ТОВ «Атем Груп» з'явилося на ринку в 2003 р., ПрАТ «Інтеркерама» – у 2007 р., «Cersanit Invest» – у 2008 р. Саме внаслідок появи нових виробників на ринку, виробництво керамічної плитки в Україні зросло від 12,6 млн м² у 2003 р. до 45,4 млн м² у 2016 р., та продовжувало рости у 2017 році, однак у 2018 році маємо невелике зменшення кількості виробництва керамічної плитки в Україні.

Отже, можна зробити висновок, що лідерами галузі та підприємствами, що займають найбільшу частку ринку мають лише ті підприємства, які існують не один рік та мають стійке фінансове підґрунтя, що й забезпечує формування в них конкурентних переваг та відповідно забезпечує ефективність та результативність.

Висновки. Отже, фінансова стійкість підприємства є досить важливим показником будь-якого підприємства та детермінує його становище на ринку, а саме забезпечує формування конкурентних переваг, що є запорукою успіху суб'єкта господарювання. Слід також зазначити, що якщо підприємство фінансово стійке, то воно має перевагу перед іншими підприємствами тієї ж сфери діяльності, зокрема у застосуванні R&D-проектів у діяльності.

Література

1. Панасенко Д.А. Конкурентоспроможність підприємства: сутнісна та функціональна характеристики / Д.А. Панасенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів : Видавництво Львівської політехніки. – 2012. – № 727. – С. 270–276.
2. Ожегов С. И. Словарь русского языка / С. И. Ожегов. – М. : Изд-во «Советская энциклопедия», 1972. – 846 с.
3. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Фатхутдинов Р. А. – М. : Маркетинг, 2006. – 892 с.
4. Короткий словник менеджера / [за ред. В. П. Грошева]. – М., 1991. – 72 с.
5. Фасхiev X. A. Как измерить конкурентоспособность предприятия? / X. A. Фасхiev, E. B. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4. – С. 53–68.
6. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [підручник] / Шершньова З.Є. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
7. Коба М.О. Підходи до формування стійких конкурентних переваг підприємства [Електронний ресурс] / М.О. Коба // Вісник НТУУ «КПІ». – 2016. – Режим доступу : <http://conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/95265>
8. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Портер М. ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
9. Жмеренецький О. Інновації або смерть: як бізнесу вижити на тонучому кораблі "Україна" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.epravda.com.ua/publications/2017/08/16/628080/

10. Абрютина М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / Абрютина М.С. – М., 2009. – 105 с.
11. Офіційний сайт Української асоціації кераміки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ceramic.com.ua>
12. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>
13. Зелена книга «Системний перегляд якості державного регулювання ринків: «керамічні плитки і плити» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://regulation.gov.ua/book/70-zelena-kniga-sistemnij-pereglad-akosti-derzavnogo-reguluvanna-rinku-keramicni-plitki-i-pliti>

References

1. Panasenکو D.A. The competitiveness of the enterprise: the essential and functional characteristics (2012). Herald of the National university "Lviv Polytechnic". Lviv: Publishing house of Lviv Polytechnic. 727. P. 270–276.
2. Ozhegov S.I. (1972). Dictionary of the Russian language. M.: Publishing House "Soviet Encyclopedia". 846 p.
3. Fathutdinov R.A. (2006). Competitiveness of an organization in a crisis: economics, marketing, management. M.: Marketing, 892 p.
4. The manager's short dictionary, ed. V.P. Groshev. M., 1991. 72 p.
5. Fashiev Kh.A., Popova E.V. (2003). How to measure the competitiveness of an enterprise? Marketing in Russia and abroad. 4. P. 53–68.
6. Shershneva Z.E. Strategic Management: textbook. .: KNEU, 2004. 699 p.
7. Koba M.O. (2016). Approaches to formation of sustainable competitive advantages of the enterprise. Herald of NTUU "KPI". URL: <http://conf.management.fmm.kpi.ua/proc/article/view/95265>
8. Porter M. Competitive advantage: How to achieve a high result and ensure its sustainability. M.: Alpina Business Bux, 2005. 715 p.
9. Zhmerenetsky O. Innovation or Death: How Businesses Survive on a Sinking Ship «Ukraine». URL: www.thoughta.com.ua/publications/2017/08/16/628080/
10. Abryutina M.S. Analysis of financial and economic activity of the enterprise. M, 2009. 105 p.
11. Official site of the Ukrainian Ceramics Association. URL: <http://www.ceramic.com.ua>
12. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>
13. Green book «Systematic Review of State Market Regulation: Ceramic Tiles and Slabs». URL: <https://regulation.gov.ua/book/70-zelena-kniga-sistemnij-pereglad-akosti-derzavnogo-reguluvanna-rinku-keramicni-plitki-i-pliti>

Рецензія /Peer review: 08.08.2019

Надрукована /Printed: 04.09.2019
Рецензент: д.е.н., проф. Гончар О. І.

УДК 519.863:656.02

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-196-201

ГРИГОРУК С. С., ЛІСЦИНА М. Д.
Хмельницький національний університет

ОПТИМІЗАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗПОДІЛУ ТРАНСПОРТНИХ ПОТОКІВ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЇХ ПРОПУСКНОЇ ЗДАТНОСТІ НА РЕГУЛЬОВАНОМУ ПЕРЕХРЕСТІ

Стаття присвячена питанням моделювання транспортних потоків на регульованому перехресті. Проведений аналіз підходів до моделювання транспортних потоків. Встановлено, що в дослідженнях науковців недостатньо уваги приділено оптимізації розподілу транспортних потоків. Авторами запропоновано вирішення даного завдання шляхом використання апарату теорії систем масового обслуговування. Результати отримані на основі реально проведеного дослідження.

Ключові слова. Оптимізаційна модель, транспортний потік, регульоване перехрестя, система масового обслуговування.

GRYGORUK S., LISITSYNA M.
Khmelnitskyi National University

OPTIMIZATION MODEL OF TRAFFIC FLOWS DISTRIBUTION AND INCREASING THEIR CAPACITY AT AN ADJUSTABLE INTERSECTION

The article deals with the issues of modeling traffic flows at a adjustable intersection. It is determined that one of the most important issues in transport logistics is the problem of roads' congestion which depends on the time of transportation of passengers and goods, the cost of transportation, environmental characteristics. It is established that mathematical modeling of traffic flows has an important role in increasing the capacity of the transport highways and the intersections. The article analyzes the approaches to the application of mathematical modeling to solve these problems, in particular, statistical and simulation modeling. It is established that, despite the existence of a large number of different scientific and methodical approaches to modeling traffic flows and organizing traffic at regulated intersections, the research of scholars hasn't paid much attention to optimizing the distribution of traffic flows. The authors propose to solve this problem by using the tools of queuing systems theory. The study was based on real observation. The development of the mathematical model is based on the assumption that the flow of vehicles across the intersection is carried out in accordance to the Poisson distribution law, and each individual lane of traffic is considered as a single-channel queuing system. The authors calculated the parameters of such a system based on the obtained data of the observation. The multicriteria fractional-linear programming task was used to optimize the traffic at the intersection and to adjust the traffic light cycles. The developed models made it possible to find the optimal solution of the studied problem: the average length of the queue and the delay of vehicles before the stop line and the value of the duration of the phases of adjustment of the traffic light.

Keywords. Optimization model, traffic flow, adjustable intersection, queuing system

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Автомобільний транспорт є найбільш маневреним і ефективним видом транспорту, забезпечуючи значні обсяги перевезень у всіх сферах людської діяльності. Він у значній мірі підтримує функціонування і територіальну організацію всіх галузей економіки України.

Однією з найбільш важливих проблем у транспортній логістиці є проблема завантаженості автомобільних доріг. Зокрема, від цієї характеристики істотно залежить пропускна здатність перехресть. Перевантаження транспортних мереж призводить до негативних соціально-економічних та екологічних наслідків, зумовлює зростання часу перевезень пасажирів та вантажів, збільшує транспортні та експлуатаційні витрати пересування автомобільними шляхами. Зі зменшення пропускної здатності відбувається зниження рівня безпеки руху, затримки транспортних засобів, збільшення ризиків аварійності та інше. Щорічно на розвиток транспортних магістралей витрачаються чималі кошти. Але, з іншого боку, є багато можливостей для покращення ситуації на окремих ділянках дорожньої мережі за рахунок оптимізації регулюючих циклів на перехрестях. Це потребує менших фінансових витрат, ніж будівництво нових і розширення старих дорожніх маршрутів. Отже, зниження завантаження транспортних мереж міст є актуальним науковим та практичним завданням, яке вимагає його вирішення шляхом дослідження існуючих науково-методичних підходів та розроблення ефективних для сучасних умов рішень. Важливу роль в оптимізації транспортних потоків з метою підвищення пропускної здатності транспортних магістралей та перехресть належить аналітичним дослідженням, зокрема, математичному моделюванню.

Аналіз останніх досліджень. Останнім часом в працях вітчизняних та зарубіжних науковців представлений значний досвід дослідження проблематики завантаженості автомобільних доріг. Розроблені авторські підходи відрізняються за глибиною дослідження проблеми, використовуваним математичним інструментарієм та обмеженнями у його використанні, оцінкою необхідних фінансових витрат тощо.

В роботі [1] представлено аналіз і класифікацію сучасних напрямків зниження завантаження дорожнім рухом транспортних мереж міст. Визначено найбільш актуальні в сучасних умовах заходи — влаштування дублюючих магістралей і влаштування «перехоплюючих» паркувань. Розроблено методику

дослідження ефективності обраних заходів щодо зниження завантаження рухом транспортних мереж міст. Наведені авторами ідеї знайшли розвиток в роботі [2], в якій представлено методику та практичні результати досліджень залежності параметрів транспортних потоків від щільності транспортної мережі Індустріального району м. Харкова. Авторами розраховані параметри та статистичні характеристики отриманих математичних моделей, які описують залежності показників часу, пробігу та швидкості руху транспортних потоків від щільності транспортної мережі.

В статті [3] наведені методи оцінювання планувальних схем вулично-дорожньої мережі. Авторами встановлено, що головним недоліком є використання їх усереднених значень, а задоволення потреб у переміщеннях досягається за рахунок створення необхідної пропускної здатності елементів транспортної мережі. Розроблені моделі утворення та розподілу транспортних та пасажирських потоків в повній мірі дозволяють встановити параметри транспортних мереж при заданому рівні зручності переміщення.

Значна увага при вирішенні практичних аспектів управління транспортними потоками приділяється застосуванню інструментарію імітаційного моделювання. В роботі [4] досліджено застосування сучасних методів імітаційного моделювання для дослідження й обґрунтування розвитку автотранспортної інфраструктури. Розкрито сутність та особливості методу імітаційного моделювання на транспорті. Проаналізовано імітаційні моделі запропоновані зарубіжними та українськими вченими. В статті зроблено висновок, що імітаційне моделювання є неocenним для прокладення руху маршрутних транспортних засобів по вулично-дорожній мережі міста. В роботі [5] наведений опис системи імітаційного моделювання транспортного руху VISSIM, яка дозволяє здійснювати моделювання трафіку на макрорівні, що може використовуватися для аналізу і оптимізації міських та міжміських транспортних сполучень, а також для моделювати міських перехресть, аналізу пропускної спроможності транспортних систем і тестування схем транзитних пріоритетів. В роботах [6, 7] представлено практичне використання імітаційного моделювання для створення проектів віртуальних міст. В статті [8] розглянуто використання Unity3D як нового засобу для моделювання дорожнього руху у тривимірному представленні. Авторами розроблено алгоритм імітації керування транспортними засобами, який приймає рішення на основі інформації про сигнали регулювання, відстань до найближчих транспортних засобів та перешкод для руху, погодні умови, якість дорожнього покриття. Це надає можливість представити рух транспортного засобу найбільш точно до реальних умов.

В дослідженні [9], проведеному за підтримки Національної академії наук України, запропоновано модель мережі, в яку надходять конфліктні транспортні потоки. Сформульовано алгоритм статистичного моделювання, який дозволяє у режимі реального часу оцінити кількість вимог, що знаходяться у черзі біля кожного світлофора. Запропоновано алгоритм, що дозволяє визначити режим роботи світлофорів, який забезпечує стійкість роботи мережі

В. І. Єрсовим та В. Е. Трушевським [10] проаналізовані принципи управління світлофорною сигналізацією «за фазами» та «за напрямками». Описано спосіб формування сигнальних груп на основі аналізу конфліктності напрямів світлофорного регулювання. Авторами визначено підхід до оптимізації режимів світлофорного регулювання за такими критеріями: кількість сигнальних груп, тривалість світлофорного циклу, конфліктність напрямів регулювання. Зауважимо, що представлені авторами результати носять характер технічних рішень.

В монографії [11] показано, що підвищити ефективність функціонування регульованих перехресть можна адаптивним керуванням, за якого враховують коливання інтенсивності транспортних потоків та використовують складні алгоритми, в основу котрих покладено нечітку логіку, нейронні мережі, генетичні алгоритми тощо. Іншими методами вдосконалення світлофорного регулювання перехресть є врахування чинників в обґрунтуванні тривалості сигналів, які не розглянуто у наявних методиках розрахунку світлофорного циклу, резервів часу, що виникають через різницю рівнів завантаження на різних напрямках регулювання, уточнення часових проміжків, протягом котрих транспортні засоби та пішоходи завершують рух через перехрестя чи готуються його розпочати.

Отже, існує значна кількість різних підходів до моделювання транспортних потоків і організації руху на регульованих перехрестях. Однак слід відзначити, що питання оптимізації роботи регульованого перехрестя на даний час не достатньо висвітленими. Метою даної роботи є розробка моделі транспортних потоків на основі використання теорії систем масового обслуговування з урахуванням підвищення рівня безпеки на регульованому перехресті та збільшення пропускної здатності транспортних потоків.

Виклад основного матеріалу. Дослідження здійснено на основі спостереження, яке проводилось у період з 1 березня по 1 жовтня 2019 року у місті Хмельницькому на перехресті вулиць Чорновола та Трудова. На рис. 1 зображено схему перехрестя, яке є перетином цих вулиць та має чотири напрямки: 1, 2, 3, 4.

Введемо наступні позначення: вхідні потоки напрямку 1 позначаємо А, напрямку 2 – В, напрямку 3 – С, напрямку 4 – D. З кожного напрямку надходять до перехрестя вхідні транспортні потоки з певною інтенсивністю руху (λ_j , $j = (1...4)$) та розділяються у три вихідні потоки. Інтенсивність вхідного потоку кожного напрямку вказано на початку розгалуження, інтенсивність вихідних потоків вказано на кінці кожного з них. Інтенсивність подано в авт./год.

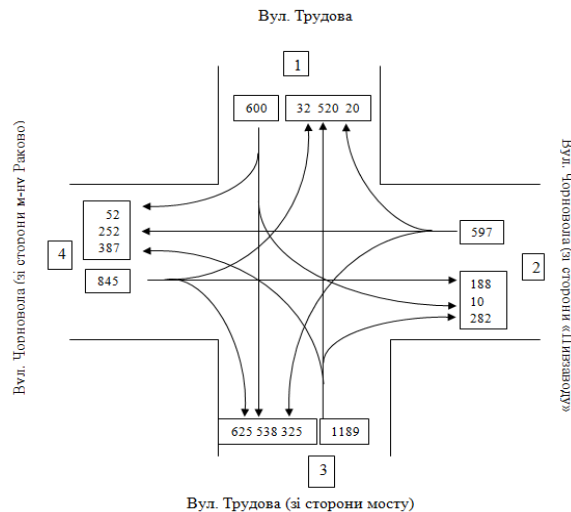


Рис. 1. Модель роботи перехрестя вулиць Чорновола та Трудова

На рисунку 1 було використано наступні умовні позначення:

- – транспортні потоки;
- 543 – інтенсивність транспортних потоків;
- 1 – напрямок перехрестя.

Нами було зроблено припущення, що потік транспортних засобів через перетин дороги можна вважати пуассонівським. Тому ймовірність проїзду певної кількості транспортних засобів через перетин дороги характеризується рівнянням Пуассона (1):

$$P_n(t) = \frac{(\lambda_j t)^n}{n!} e^{-\lambda_j t} \quad (1)$$

де $P_n(t)$ – ймовірність проїзду n автомобілів за період t по певному каналу;

λ_j – інтенсивність транспортного потоку, авт./с відповідного напрямку;

t – тривалість повного циклу світлофора (для усіх напрямків і потоків $t = T = 90$ с), с;

n – кількість автомобілів, яка може проїхати через даний канал за період t .

Зокрема, у межах цієї публікації було розглянуто вхідні транспортні потоки А.

Інтенсивність вхідного транспортного потоку А – λ_1 було обраховано за результатами проведеного спостереження, як середню кількість автомобілів, які з'являються за одну секунду ($\lambda_1 = 0,17$ авт./с).

Таким чином, модель вхідного транспортного потоку А у години пік має вигляд (2):

$$P_n(90) = \frac{(15,3)^n}{n!} e^{-15,3} \quad (2)$$

Порівнявши криву розподілу Пуассона та полігон, побудований за результатами натурних обстежень (Рис.2), можемо зробити висновок, що рух транспортного потоку А наближається до розподілу Пуассона. Це також було підтверджено за χ^2 – критерієм.

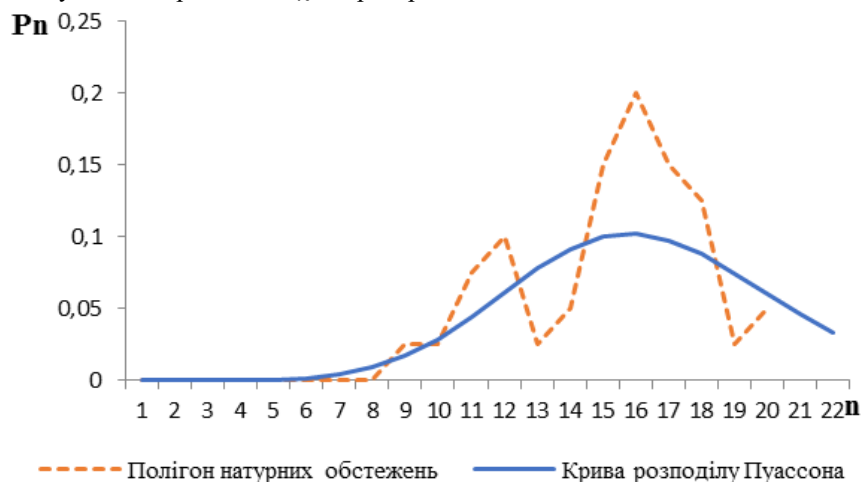


Рис. 2. Порівняльний графік ймовірностей за методом натурних обстежень із розподілом Пуассона

Для даного розподілу Пуассона знаходимо математичне сподівання випадкової кількості проїзду автомобілів, яке наближено дорівнює середньому значенню випадкової величини (3):

$$\bar{n} = \sum_{n=0}^{\infty} n p_n(t) = \lambda t \quad (3)$$

Отже, математичне сподівання для потоку А дорівнює 15 автомобілів, що характеризується як середня кількість автомобілів, що проїжджає за один повний цикл світлофора.

Так як досліджуване перехрестя має 4 напрямки (рис. 1), напрямки 2, 3, 4 розділені на 2 смуги вхідних потоків (ліва та права). Кожну окрему смугу руху транспорту було розглянуто, як одноканальну систему масового обслуговування (СМО). Параметри СМО транспортних потоків кожної окремої смуги руху наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Характеристики СМО

№	Вхідні потоки	t_{zi} , с	$\bar{t}_{0\phi}$, с	μ_i , а/с	λ_i , а/с	$\mu_{\phi i}$, а/Т	$\lambda_{\phi i}$, а/Т	ρ_i
1	С _п	49	2	0,50	0,19	24,50	0,22	0,82
2	С _л	14	2	0,50	0,11	7,00	0,11	1,38
3	А	35	2	0,50	0,17	17,50	0,17	0,86
4	Д _п	49	3	0,33	0,15	16,33	0,17	0,96
5	Д _л	35	3	0,33	0,07	11,67	0,06	0,47
6	В _п	35	3	0,33	0,08	11,67	0,08	0,58
7	В _л	35	3	0,33	0,08	11,67	0,09	0,70

Позначимо через А, В, С, D – транспортні потоки відповідних напрямків перехрестя. Для індексів у використаних залежностях використані такі позначення:

п, л – права та ліва полоса руху відповідно;

λ_i – інтенсивність вхідного потоку автомобілів за одну секунду;

μ_i – інтенсивність обслуговування вхідного транспортного потоку за одну секунду, визначається як обернена величина до середнього часу обслуговування одного автомобіля ($\bar{t}_{0\phi}$), який визначено шляхом натурних обстежень;

$\lambda_{\phi i}$ – інтенсивність вхідного потоку за один цикл визначаємо як математичне сподівання кількості автомобілів відповідно до формули (3): $\lambda_{\phi i} = \lambda_i T$;

$\mu_{\phi i}$ – інтенсивність обслуговування вхідного транспортного потоку за один цикл світлофору за час тривалості зеленого світла (t_{zi}): $\mu_{\phi i} = \mu_i t_{zi}$.

За формулою (4) було визначено завантаженість (ρ_i) кожної СМО, $i = (1 \dots 7)$. У розрахунках за одиничний інтервал часу було взято тривалість одного повного циклу світлофору (T), який дорівнює 90 с.

$$\rho_i = \frac{\lambda_{\phi i}}{\mu_{\phi i}} \quad (4)$$

З даних таблиці 1 видно, що для потоку С_л параметр ρ_2 , який характеризує завантаженість системи, більший за 1. Це вказує на те, що у даному напрямку черга буде нескінченно зростати. На нашу думку, така висока завантаженість потоку С_л пояснюється наявністю пріоритетного руху у конфліктній точці з протилежним потоком А в одній фазі регулювання (рис. 1).

Перевіривши умову допустимості конфлікту при одночасному русі прямого та зустрічного лівоповоротного транспортних потоків за формулою (5), було виявлено, що максимально допустима інтенсивність руху потоку С_л складає 120 авт/год.

$$\lambda_{\phi} = \frac{120 \kappa_1 \lambda_{1max}}{\lambda_2}, \quad (5)$$

де λ_{ϕ} – максимально допустима інтенсивність лівоповоротного потоку авт/год.;

κ_1 – коефіцієнт багатосмуговості;

λ_{1max} – максимальна з інтенсивностей транспортного потоку по смугах, рух якими передбачений у даній фазі, од./год.;

λ_2 – приведена інтенсивність транспортного потоку у зустрічному прямому напрямку, що конфліктує з лівоповоротним транспортним потоком, од./год.

Оскільки фактична інтенсивність вхідного потоку С_л складає 387 авт/год, що є більше максимально допустимої (120 авт/год), тому було висунуто гіпотезу, що вхідні потоки С_л та А неприпустимо розташовувати в одній фазі регулювання.

Для подальшого дослідження рекомендуємо розділити вхідні потоки С_л та А в окремі фази.

Розглядаємо перехрестя після розділення даних потоків в окремі фази регулювання. Отримуємо три фази регулювання, в яких основними потоками, що входять у фази є: фаза 1 – А, фаза 2 – С_л, фаза 3 – В_л.

Для оптимізації руху транспорту на перехресті необхідно ввести нові тривалості фаз регулювання (t_1, t_2, t_3) та тривалість повного циклу світлофору ($T = t_1 + t_2 + t_3 + 9$). Для пошуку оптимального

налаштування складаємо оптимізаційну модель налаштування світлофорних циклів на основі задачі лінійного програмування (6). Максимізуємо пропускну здатність (Р) перехрестя, де пропускну здатність Р визначаємо як суму інтенсивностей обслуговування $\mu_{цi}$ вихідних потоків А, С_л, та В_л для t_1, t_2, t_3 . Зазначимо, що при перенесенні потоку С_л в окрему фазу регулювання час обслуговування одного автомобіля $t_{об}$ збільшився. Тому, для потоку С_л $\mu_{ц2} = 0,4$.

На завантаженості кожного з потоків А, С_л, та В_л накладемо умову $\rho_i < 0,95$, а на тривалість світлофорного циклу обмеження: $T \in [90; 120]$. Оптимізаційна модель прийме такий вигляд. Цільова функція запишеться як максимізація виразу

$$P = 0,49t_1 + 0,4t_2 + 0,33t_3 \rightarrow \max, \quad (6)$$

за системи обмежень:

$$\begin{cases} \frac{\lambda_{ц1}}{\mu_{ц1}} \leq 0,95; \\ \frac{\lambda_{ц2}}{\mu_{ц2}} \leq 0,95; \\ \frac{\lambda_{ц3}}{\mu_{ц3}} \leq 0,95; \\ 90 \leq T \leq 120. \end{cases} \quad (7)$$

Враховуючи те, що $\lambda_{цi} = \lambda_i T$, $\mu_{цi} = \mu_i t_{цi}$, $T = t_1 + t_2 + t_3 + 9$ та використовуючи дані характеристики СМО λ_i та μ_i з таблиці 1 перетворюємо оптимізаційну модель (6)-(7) до вигляду (8)-(9). Для тривалості світлофорного циклу задаємо часові проміжки в секундах.

$$P = 0,49t_1 + 0,4t_2 + 0,33t_3 \rightarrow \max, \quad (8)$$

$$\begin{cases} 0,61t_1 - 0,34t_2 - 0,34t_3 \geq 3,06; \\ -0,26t_1 + 0,69t_2 - 0,26t_3 \geq 2,34; \\ -0,27t_1 - 0,27t_2 + 0,68t_3 \geq 2,43; \\ t_1 + t_2 + t_3 \geq 81; \\ t_1 + t_2 + t_3 \leq 111. \end{cases} \quad (9)$$

Далі знаходимо оптимальний розв'язок наведеного оптимізаційного завдання: середню довжину черги та затримку транспортних засобів перед стоп-лінією при нових значеннях тривалості фаз регулювання. Отже, нові тривалості фаз регулювання мають вигляд: $t_1 = 44$ с, $t_2 = 33$ с, $t_3 = 34$ с, $T = 120$ с.

Висновки. В проведеному дослідженні побудовано графічну модель роботи перехрестя Експериментальним шляхом було розраховано інтенсивності руху транспортних потоків на даному перехресті в години пік (8:00-9:00, 16:00-17:00) та знайдено характеристики організації руху

Література

1. Дульфан С.Б. Про напрямки зниження завантаження дорожнім рухом транспортних мереж міст / С.Б. Дульфан, О.О. Лобашов // Технологічний аудит і резерви виробництва. – 2013. – № 6/1(14). – С. 35-38.
2. Герченко Т.Г. Про вплив параметрів транспортної мережі на характеристики транспортних потоків у Індустріальному районі міста Харкова / Т.Г. Герченко, О.О. Лобашов, Д.Л. Бурко // Комунальне господарство міст. – 2017. – Вип. 134. – С. 80-83.
3. Санько Я. В. Оцінка впливу транспортних потоків на формування транспортної мережі міст / Я. В. Санько // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2016. – № 1. – С. 201-205.
4. Шевчук Я. В. Імітаційне моделювання транспортних систем / Я. В. Шевчук // International scientific journal. – 2016. – № 1(2). – С. 116-121
5. Шевчук Я. В. Автотранспортна інфраструктура: теорія і методи сучасних регіональних досліджень. Монографія. – Ужгород: Видавництво ТзОВ «Ліґа-Прес», 2011. – 450 с.
6. Стеценко І.В. Імітаційне моделювання дорожнього руху з використанням Unity3D / І.В. Стеценко, С.М. Ящук // Математичні машини і системи. – 2019. – № 1. – С. 124-130.
7. Weisstein's E. Treasure Trove of the Life Cellular Automata [Електронний ресурс] / Eric Weisstein's. – Режим доступу: <http://www.ericweisstein.com/encyclopedias/life/>
8. Liggett R. Interactive Design/Decision Making in a Virtual Urban World: Visual Simulation and GIS [Електронний ресурс] / R. Liggett, S. Friedman, W. Jepson. – Режим доступу: <http://www.aud.ucla.edu/~robin/ESRI/p308.html>.
9. Кузнецов Н.Ю. Моделирование конфликтных транспортных потоков / Н.Ю. Кузнецов, М.А. Федоткин // Кибернетика и системный анализ. – 2013. – Т. 49, № 6. – С. 32-39
10. Єресов В. І. Особливості розрахунку режимів світлофорного регулювання при здійсненні управління за сигнальними групами / В. І. Єресов, В. Е. Трушевський // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2014. – № 4(3). – С. 9-13.
11. Управління дорожнім рухом на регульованих перехрестях у містах : монографія / С. Ю. Форнальчик, І. А. Могила, В. Е. Трушевський, В. В. Гілевич ; за заг. ред С. Ю. Форнальчика. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2018. – 236 с.

References

1. Dul'fan S.B. Pro napryamki znizhennya zavantazhennya dorozhnim rukhom transportnykh merezh mist / S.B. Dul'fan, O.O. Lobashov // Tekhnologichnyi audyt i rezervy vyrobnytstva. - 2013. - # 6/1(14). - S. 35-38.
2. Herchenko T.H. Pro vplyv parametriv transportnoi merezhi na kharakterystyky transportnykh potokiv u Industrialnomu raioni mista Kharkova / T.H. Herchenko, O.O. Lobashov, D.L. Burko // Komunalne hospodarstvo mist. - 2017. - Vyp. 134. - S. 80-83
3. Sanko Ya. V. Otsinka vplyvu transportnykh potokiv na formuvannia transportnoi merezhi mist / Ya. V. Sanko // Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia. - 2016. - № 1. - S. 201-205.
4. Shevchuk Ya. V. Imitatsiine modeliuvannia transportnykh system / Ya. V. Shevchuk // International scientific journal. - 2016. - № 1(2). - S. 116-121
5. Shevchuk Ya. V. Avtotransportna infrastruktura: teoriia i metody suchasnykh rehionalnykh doslidzhen. Monohrafiia. - Uzhhorod: Vydavnytstvo TzOV «Liha-Pres», 2011. - 450 s.
6. Stetsenko I.V. Imitatsiine modeliuvannia dorozhnogo rukhu z vykorystanniam Unity3D / I.V. Stetsenko, S.M. Yashchuk // Matematychni mashyny i systemy. - 2019. - № 1. - S. 124-130.
7. Weisstein's E. Treasure Trove of the Life Cellular Automata [Online] / Eric Weisstein's. - Available on: <http://www.ericweisstein.com/encyclopedias/life/>
8. Liggett R., Friedman S., Jepson W. Interactive Design/Decision Making in a Virtual Urban World: Visual Simulation and GIS [Online]. - Available on: <http://www.aud.ucla.edu/~robin/ESRI/p308.html>
9. Kuznetsov N.Yu. Modelirovaniie konfliktnykh transportnykh potokov / N.Yu. Kuznetsov, M.A. Fedotkin // Kibernetika i sistemnyy analiz. - 2013. - T. 49, # 6. - S. 32-39
10. Yeresov V. I. Osoblyvosti rozrakhunku rezhymiv svitlofornoho rehuliuвання pry zdiisnenni upravlinnia za syhnalnymi hrupamy / V. I. Yeresov, V. E. Trushevskiy // Vostochno-Evropeyskyi zhurnal передовyh tehnologiy. - 2014. - № 4(3). - S. 9-13.
11. Upravlinnia dorozhnim rukhom na rehulovanykh perekhrestiakh u mistakh : monohrafiia / Ye. Yu. Fornalchyk, I. A. Mohyla, V. E. Trushevskiy, V. V. Hilevych ; za zah. red Ye. Yu. Fornalchyka. - Lviv : Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki, 2018. - 236 s.

Рецензія /Peer review: 02.08.2019

Надрукована /Printed: 04.09.2019

Рецензент: д.е.н., проф. Завгородня Т. П.

УДК 351.07:005.2

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-202-207

СЕЛЬСЬКИЙ А. А.

Національна академія державного управління при Президентові України

СТРАТЕГІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

У роботі встановлено основні умови розвитку органів державної влади і бюджетних установ на основі формування цінностей таких організацій. Розглянуто методи та етапи реорганізації установ, а також підходи до реалізації організаційних перетворень. Вивчено процес вироблення і запровадження функціональної зовнішньої стратегії і корпоративної внутрішньої стратегії під час трансформації організації на перехідному етапі її розвитку, особливості формування стратегічної корпоративної культури. Вказано на роль збалансування інтересів у процесі вироблення стратегій розвитку державних організацій.

Ключові слова: розвиток організації, управління, стратегія, методи реорганізації, етапи реорганізації, корпоративна культура.

SELSKYI A.

National Academy for Public Administration under the President of Ukraine

STRATEGICAL BACKGROUND OF ORGANIZATIONAL TRANSFORMATION IN PUBLIC AUTHORITIES AND NON-PROFIT ORGANIZATIONS

Basic conditions of development of public authorities and state-financed organizations based on the values formed by such organizations were established in this research. Methods and stages of institutional restructuring were reviewed, as well as approaches to implementation of organizational transformations. Process of elaboration and implementation of functional external strategy and corporate internal strategy during the organizational transformation in the transitional stage of its development, as well as peculiarities of formation of strategic corporate culture have been studied. Furthermore, the role of the balance between the interests in the process of formation of development strategies for public organizations was specified.

Keywords: organizational development, management, strategy, restructuring techniques, stages of reorganization, corporate culture.

Постановка проблеми. Сучасні виклики, що постають перед організаціями, не типові. Вони змушують управлінців до пошуку інноваційних рішень та управлінських кроків, які подекуди здаються недоречними чи шкідливими з погляду учасника організації. Такі дії дозволяють управлінням досягати власної мети лише тоді, коли вони дотримуються певного алгоритму управління. Управлінські алгоритми теж змінюються. Проте передумови такої зміни, а часто і умови досягнення нового рівня розвитку організації залишаються відносно стійкими як симптоми певної хвороби, тут – «хвороби» організації. Відтак чим складніша організація, тим важче виявити ці симптоми. Тому проблема вибору підходу до діагностики залишається відкритою для усіх без винятку організацій і суспільних, і державних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До цього часу, проблема вибору підходів до аналізу стану організації та її можливого розвитку турбує широке коло дослідників, зокрема тих, які у повсякденній роботі надають консультації та поради для управлінців. Також вивчають різноманітні технології управління та їх застосування у діяльності організацій. Серед них: І. Ансофф, Л. Грайнер, Ф. Гулар і Дж. Келлі, Т. Камінгс і К. Волей, М. Кембел, М. Гулд і М. Александер, В. Маркова та С. Кузнецова, С. Попов та інші. Як правило, роботи авторів присвячені питанням аналізу динаміки розвитку організації під час життєвого циклу, оцінці та напрацюванні антикризових технологій та засобів стратегічного планування і менеджменту у корпоративному управлінні та державному управлінні. При цьому особлива увага звертається на стратегічні зміни і перетворення та здатність управлінців їх завчасного виявлення. Це формує широкий дослідний простір для встановлення моменту трансформації організації, його беззаперечних передумов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Основний постулат, що враховується для обрання траєкторії розвитку організації базується на усвідомленні життєвого циклу розвитку організації як об'єктивної категорії. Вона, у свою чергу, як і люди існує та розвивається завдяки певним внутрішнім психологічним законам. Відтак організації у своєму розвитку переборюють кризи, переходячи на нові етапи розвитку, досягають свого розквіту і, зрештою, вмирають. Проте всі організації індивідуальні у своєму розвитку, і психологічний вік організації може сильно відрізнятися від фізичного.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є встановлення компонентів функціонування організації, що формують передумови її розвитку та спонукають до зміни управлінських практик задля попередження деструктивних процесів у діяльності організації.

Виклад основного матеріалу. Необхідність подолання низки суперечностей у розвитку держави порушує питання про забезпечення організаційного розвитку органів державної влади в умовах змінного суспільного середовища. Як правило, під ним розуміються певні цілеспрямовані зміни, що вводяться до функціональних процесів організації для досягнення зростання ефективності та результативності її діяльності. У цьому контексті, розрізняються три основні підходи до активації організаційного розвитку.

Перший підхід передбачає, що організаційний розвиток це природний процес якісних змін в організації, похідних від її віку. Другий – зміна, що сприяє росту чисельності службовців чи збільшенню розмірів організації, і визначається нововведеннями у рівні виконання цілей і завдань організації. І, третій – стратегія управлінського консультування, розрахована на зміну соціальних відносин, поглядів людей і структури організації з метою поліпшення адаптації організації до суспільних вимог.

Усі три підходи, як зазначають Ф.Гулар і Дж. Келлі,кладаються у формат протікання життєвого циклу організації та часто залежать від етапів через які проходить організація. Це дозволяє управлінням прогнозувати проблеми, характерні при переході від одного етапу до іншого на основі певного узагальнення організаційного розвитку [1, с.84]. Зокрема за 27-річним (1972-2000 рр.) спостереженням Л.Грейнера за організаціями на основі аналізу етапів життєвого циклу різних організацій, смертей організацій на сьогоднішній день стало набагато більше [2]. Тобто одне з істотних обмежень, що повинен враховувати будь-який управлінець – неможливість існування організації довгостроково й ефективно без змін.

Узагальнюючи це ми погоджуємося з В.Щербиною. Він виділяє два основних погляди на механізм і логіку розвитку організації. Перший суб'єктно-раціоналістичний погляд ґрунтується на проектуванні раціональної діяльності управлінця на діяльність організації – організаційний розвиток залежить від професійної здатності, інноваційності керівника. При цьому, потенційні вади, що виникають внаслідок такої діяльності управлінця пояснюються або проблемами вихідної структури організації або помилками, допущеними в управлінській діяльності управлінцем. Другий природно-об'єктивістський – фокусується на логіці організаційного розвитку, де організація є квазіприродною системою, що розвиваються за об'єктивними соціальними законами [3, с. 6]. Якщо перший повністю залежить від розвитку особистості управлінця, його навичок, умінь, знань в умовах змінного суспільного оточення, то другий відображає взаємодію службовців у межах однієї організації та позиціонування себе організацією у зовнішньому оточенні.

Відтак за своїми потенційними проблемами такі поглядикладаються у два шляхи протікання розвитку організації: за суб'єктно-раціоналістичного погляду це динамічні різкі короткочасні революційні зміни; за природно-об'єктивістського – повільні еволюційні зміни у напрямі реорганізації організації. Тобто реорганізація може відбуватися у форматі різного перебігу змін у масштабі оперативної діяльності; напрямках діяльності (структурні зміни); організаційній структурі (повсюдна реорганізація); глобальних умовах функціонування організації (у тому числі зовнішнього середовища). Суспільна природа організації, а також поведінка управлінця, дозволяє реалізовувати реорганізацію у способи, що пов'язані із попередження та усунення опору нововведенням у організації. Так висновки дослідження Т.Базарова і Б.Єрьоміна, вказують, що для реформи організації застосовується низка методів управління персоналом як сукупності людей, що складають організацію [4, с. 79]. До таких основних методів належать, метод: примусовий; адаптивний; антикризовий; і управління опором.

Перший метод передбачає використання сили для подолання опору з боку персоналу. Це дорогий і небажаний процес у соціальній площині, але він має переваги за умов гострого дефіциту часу та повної ясності щодо предмету опору. Тому для підвищення результативності та ефективності такої реорганізації звертаються до діагностики готовності службовців до змін і вияву потенційних джерел опору чи, навпаки, підтримки.

Другий – застосовується шляхом поступових незначних змін протягом тривалого періоду. Він не усуває опір повністю, оскільки конфлікти вирішуються шляхом досягнення компромісів. Як правило, він використовується, коли у прихильників змін немає адміністративної влади, але є сильна мотивація до впровадження нововведень і сформований відповідний спосіб мислення і стан зовнішнього середовища можна легко передбачати.

Третій – використовується під час ситуації, коли система управління з тих чи інших причин неідеальна. В умовах кризи неідеальності внутрішній опір змінюється на підтримку будь-яких змін учасниками організації. Тому важливим є не боротьба з проявами опору, а вжиття заходів для попередження паніки, зокрема такі як: примирення з кризою і пропозиція пом'якшувальних дій; вказівка на здоланність кризи і пропонувати себе як «рятувальника»; створення «зовнішнього ворога» і псевдокризи. Однак з першими ознаками виходу з кризи опір подальшій реалізації реформ в організації відновиться.

Четвертий – реалізується як ситуативний чи проміжний метод, що покликаний відповідати на поточні виклики у зовнішньому середовищі. Тому зі зростанням терміновості змін цей метод наближається до примусового, зі зменшенням терміновості – до адаптивного методу. Він ефективний, якщо спонтанні явища в зовнішньому середовищі не одиночні, а повторювані [5, с. 32]. Недоречне і несвоєчасне використання методів реорганізації може стати причиною зриву трансформації. Тому управлінням необхідно мати інструмент для адекватної оцінки ситуації і вибору оптимальних варіантів у реалізації організаційних нововведень у системі управління державною організацією та державному управлінні узагалі. При цьому варто враховувати два основних параметри: часові горизонти (невідкладність організаційних нововведень та часовий ресурс для їхньої успішної реалізації); професійна, психологічна, технічна готовність службовців до змін у організації.

Між тим поточне застосування методів запровадження нововведень у розвитку організації пов'язано із урахуванням етапів трансформації організації протягом її життєвого циклу. До них належить: створення бачення майбутнього; планування процесу реорганізації; початок запровадження змін; підтримка

реорганізації; мобілізація; відновлення ритмічної діяльності за нової структури чи на нових умовах [6, с. 193].

Перший етап, створення образу бажаного майбутнього перегукується із базовим компонентом формування стратегії розвитку за стратегічного управління. Проте, у цьому випадку, мова йде не стільки про переоцінку стратегічного бачення організації, скільки про формування напряду реалізації цілей і завдань.

Другий етап – планування процесу реорганізації як і попередній теж має спільні риси із стратегічним управлінням через стратегічного планування. Проте як і на першому етапі, тут йдеться про фактичні оперативні переходи до процесу трансформації. Тут вибираються шляхи переходу від існуючої ситуації до бажаного майбутнього.

На третьому етапі відбувається початок реалізації організаційних змін зі створення певної експериментальної ділянки, оскільки найважливішим параметром має бути створення конкурентного середовища. Конкуренція виявить службовців, здатних включитися у зміни та реорганізацію з активної позиції (розробника, лідера тощо).

Четвертий етап охоплює період інтенсивної підтримки реорганізації. У цей час зростає включення в реорганізацію структурних підрозділів (крім «експериментального») та службовців, посадова діяльність яких не пов'язувалася із введенням змін у організації. Зростає ширина реорганізації та діяльності з її поширення.

Мобілізація як п'ятий етап вирізняється переходом від активного впровадження до природного здійснення реорганізації. Проводиться мобілізація всіх службовців до роботи по-новому. Якщо залишаються внутрішні «опозиціонери», то, як правило, управлінці середньої ланки – відбувається їх виведення за межі нового формату через процедури відбору.

При переході до шостого етапу реорганізації йде відновлення ритмічної діяльності за нової структури чи умов, організація досягає поставлених цілей з реалізації організаційної реорганізації та функціонує у відповідності зі сформульованим на першому етапі баченням майбутнього в умовах нової стадії життєвого циклу організації. У підсумку, вибір методу реорганізації на конкретному етапі запровадження змін під впливом обраного шляху трансформації організації (революційний чи еволюційний) формує ситуацію реорганізації структури організації для повсюдності і незворотності змін. Проте це не означає, що ці зміни стратегічні з погляду попередження краху організації. Вони можуть відбуватися як природне протікання життя організації у змінних умовах оточення.

Тому набуття саме бажаних змін вимагає вироблення і збалансування зовнішньої функціональної стратегії і внутрішньої корпоративної (організаційної) стратегії у організації під час розгортання заходів із запровадження нововведень (рис. 1). На сьогодні, і функціональні, і корпоративні стратегії добре артикульовані. Кожна з них спрямовується на забезпечення оперативності вирішення управлінських проблем в управлінні.

Функціональна стратегія корелює генеральну стратегію організації. Зокрема С.Попов розглядає таку кореляцію через класифікацію функціональних блоків генеральної стратегії у структурі управлінської діяльності, використовуючи розподіл функціональних повноважень. Таким чином, він пропонує низку принципів стратегічного управління, що розкривають зміст функціональної стратегії: оптимізація організаційної діяльності; раціоналізація системи управління; пропорційність управління; адекватність і адаптивність [7, с. 44-45]. Тобто функціональна стратегія базується на дотриманні чіткого переліку функцій, що забезпечують результативність функціонування організації, і її структурного підрозділу щодо виконання відповідних стратегічних завдань. Традиційно у системі управління функціональні стратегії розробляються на основі вищої корпоративної стратегії. Тому метою функціональної стратегії часто є не стільки встановлення певних стратегічних цілей, скільки розподіл ресурсів, пошук ефективної поведінки функціонального структурного підрозділу в межах загальної стратегії [8, с. 37].

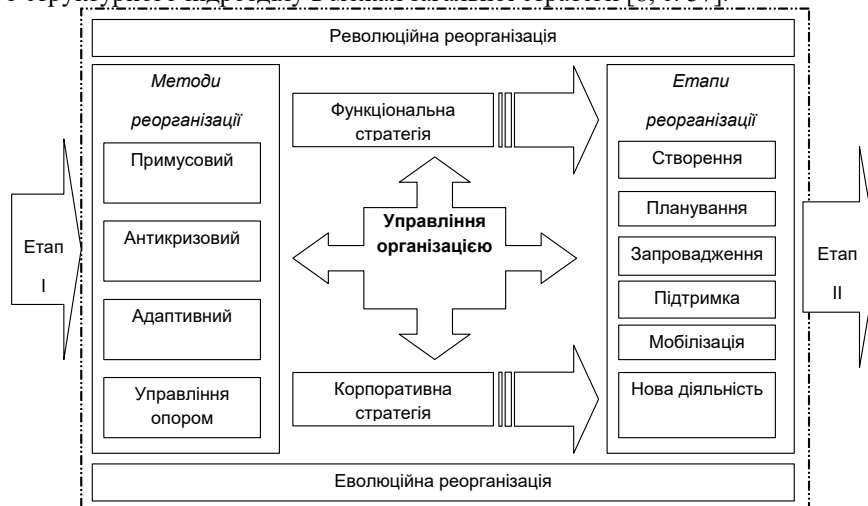


Рис. 1. Стратегічна трансформація організації на перехідному етапі розвитку

Запровадження функціональної стратегії, наголошує В.Пінковська і М.Смірнов, має три основні етапи реалізації. На першому етапі, ранжуються функціональні повноваження на предмет їхнього впливу на результативність діяльності державної організації. Відповідно до цього, управлінням перерозподіляється ресурсне забезпечення управлінської діяльності. На другому етапі, державна організація розробляє шляхи ресурсно-технологічної підтримки, що включає плани-перспекти структурних одиниць необхідних для виконання функціональних завдань організації. На третьому етапі, створюється система показників для діяльності окремих структурних підрозділів державної організації [9]. Головним пріоритетом розробки і реалізації функціональної стратегії є уникнення дублювання функцій між структурними одиницями, функціональний розподіл цілей і завдань із реалізації функцій як таких [10, с. 173]. Іншими словами, функціональна стратегія – це стратегія пристосування по поточних зовнішніх умов у процесі трансформації організації.

Корпоративна стратегія орієнтується, в першу чергу, на внутрішню перебудову будь-якої організації. Так, зазначає В.Фуазер, під корпоративною стратегією слід розуміти стратегію, що описує загальний напрям розвитку організаційної структури. Вона ж вказує як управляти різними видами організаційної діяльності, щоб забезпечити збалансованість її розвитку [11]. Відмінне розуміння пропонує М.Кембел, який її основну роль бачить у забезпеченні довгострокових конкурентних переваг одних структурних підрозділів над іншими [12, с. 122]. Між тим, А.Гулда звернув увагу на існування в управлінській практиці окремих видів корпоративних стратегій як наслідку діяльності багатофункціональних організацій, що виконують низку видів управлінської діяльності. Він виділяє три види таких стратегій: власне корпоративні, ділові та корпоративно-функціональні стратегії. Вони утворюють ієрархічну структуру стратегій, що мають бути узгодженими і тісно взаємодіяти між собою задля досягнення організаційного результату [13, с. 117]. У цьому розрізі, особливе значення належить корпоративно-функціональним стратегіям, оскільки вони за визначенням спрямовані і на розробку, і на реалізацію стратегічних ініціатив у внутрішній діяльності організації.

У запровадженні корпоративних стратегій ключовим компонентом виступають численні консультації на різних управлінських рівнях задля консолідації цілей, стратегій, програм і процедур у середині цілісної організації. Тобто у розробці корпоративної стратегії як ніде інде використовуються процедури узгодження і координації між виконавцями такої стратегії [14, с. 87]. Значення такої високої уваги до різнорівневої координації закладено у функціональній меті корпоративної стратегії як такої – створення своєрідних корпоративних центрів у організації. Завданнями таких центрів, фактично, є внутрішній самоконтроль управлінців щодо дотримання стратегій організації [15, с. 413]. Відтак корпоративна стратегія у системі управління виконує оптимізаційну роль, що виявляється у: забезпеченні внутрішнього розвитку структурних підрозділів; запровадженні нових форм управлінської діяльності; наданні організаційної єдності розрізненим підрозділам.

Між тим, як повторюваний процес управління в межах розробки стратегій передбачає використання технократичних принципів узгодження організаційних цінностей у межах управлінської вертикалі: формальність, операбельність, гнучкість, системність, орієнтація на довгострокову перспективу. Чим вищими будуть показники дотримання технократичних принципів, тим доречніше враховуватимуться цінності всіх суб'єктів у організаційній структурі державних організацій. Виникає стратегічна культура у діяльності організації, що визначається низкою стратегічних критеріїв, зокрема таких як: управлінська ефективність [13]; конструктивність управлінських рішень [16]; стратегічна адаптивність управлінських структур [17] та подібні.

Поєднання стратегій, методів, підходів на кожному етапі і реорганізації, і розвитку організації формує корпоративну культуру шляхом поєднання її базових цінностей, що виникають унаслідок повторюваності процесу управління у діяльності організації. Під такими цінностями, як правило, розуміють набір стандартів, критеріїв та норм управлінської діяльності, що спрямовують її на досягнення цілей розвитку та функціонування організації у суспільному середовищі [18, с. 218]. Цінності виступають з'єднувальною ланкою між організацією і суспільством [19, с. 15]. Тому корпоративна система цінностей передбачає дотримання і інтересів організації, і окремих структурних підрозділів, і інтересів суспільного середовища. Формування стратегічних цінностей у організації стає своєрідним запобіжником щодо її руйнування.

Отже, виникнення будь-якої зміни у процесі трансформації обумовлюється множиною інтересів на певному етапі розвитку і наявності методів, розуміння етапів проведення реорганізації, розробкою корпоративної та функціональної стратегії на основі дотримання цінностей організації і суспільства (рис. 2).

$$f(x_j) = \frac{x_j * m * s * c * f}{v_j e_j}, \text{ де } \begin{cases} 0 \leq m \leq 1; 0 \leq s \leq 1; 0 \leq c \leq 1 \\ 0 \leq f \leq 1; 0 \neq v \leq 1; 0 \neq e \leq 1 \end{cases}$$

$f(x_j)$ – розвиток організації; x – інтерес; j – етап розвитку організації;
 m – метод реорганізації; s – етап реорганізації; c – корпоративна стратегія;
 f – функціональна стратегія; v – цінності культури; e – обраний підхід до змін.

Рис. 2. Виникнення змін у розвитку організації

З цього слідує, що будь-які інтереси, які виникають у організації (чи суспільстві), трансформуються на кожному етапі розвитку організації (чи держави) через задоволення попередніх інтересів. У іншому випадку, розвиток припиняється. Подібно до інтересів, змінюються і цінності, і підходи до реалізації змін. Вони стають безумовними компонентами розвитку, оскільки вибір підходу на основі певного набору цінностей дозволяють впливати на швидкість трансформації усього набору елементів реалізації перетворень, досягнення розвитку організацією. Поряд з цим, методи, стратегії та порядок (черговість реорганізації) є взаємодоповнюваними на кожному етапі задоволення інтересів. Тому відсутність одного з них (відмова від використання певного методу, стратегії чи здійснення спроби уникнути певного етапу реорганізації) не дозволить дійти до нового етапу розвитку, бажані зміни не відбудуться.

Звідси, вчинення управлінських дій зі створення чи реформи організації, незалежно від її масштабу, має передбачати артикульований інтерес або мету її діяльності, розуміння черговості його досягнення, методів та стратегій утілення обраних трансформацій. При цьому, наріжним елементом успішності змін є поєднання цінностей управлінців і загального підходу до розуміння перетворень, бачення розвитку організації.

Перспективи подальших досліджень. Таким чином, розуміння призначення окремих передумов трансформації організації, її виникнення чи існування узагалі, і залежностей між ними формує уявлення про структуру вироблення алгоритмів розвитку організації. Відтак це надає вихідні позиції для вивчення стратегічного управління у діяльності організацій, а також дозволяє простежити за формуванням різних моделей управління організаційним розвитком, що встановлюються на різних етапах життєвого циклу організацій.

Висновки. Встановлення умов реалізації перетворень у органах державної влади і бюджетних організацій узагалі подібне до умов, що виникають у комерційному секторі. Проте виявлення необхідності перетворень та їх глибини значно ускладнюється у державному секторі. Чим складніша організація, тим важче виявити симптоми її краху. Тому проблема вибору підходу до діагностики вад розвитку державних організацій раз у раз загострюється.

Усі організації індивідуальні у своєму розвитку, і психологічний вік організації може сильно відрізнятися від фізичного. Проте у довгостроковій перспективі ефективне існування організації без змін не можливе. Зміни відбуваються за двома сценаріями: революційного і еволюційного. Уникнення краху організації за кожного сценарію реорганізації вимагає від управлінців застосування методів управління змінами, серед яких: примусовий; адаптивний; антикризовий; і управління опором.

Поточне застосування методів запровадження нововведень у розвитку організації пов'язано із урахуванням етапів трансформації організації протягом її життєвого циклу. До них належить: створення бачення майбутнього; планування процесу реорганізації; початок запровадження змін; підтримка реорганізації; мобілізація; відновлення ритмічної діяльності за нової структури чи на нових умовах. Тому вибір методу реорганізації на конкретному етапі запровадження формує ситуацію реорганізації структури організації для незворотності змін. Проте це не означає, що ці зміни стратегічні з погляду попередження краху організації.

Набуття бажаних змін вимагає збалансування зовнішньої функціональної стратегії і внутрішньої корпоративної стратегії у бюджетній організації. Поєднання стратегій, методів, підходів формує корпоративну культуру через її базові цінності. Корпоративна система цінностей передбачає дотримання і інтересів організації, і окремих структурних підрозділів, і інтересів суспільства. Відтак, формування стратегічних цінностей унаслідок збалансування інтересів стає запобіжником щодо руйнування організації.

Література

1. Гулар Ф. Дж., Келли Дж. Н. Преобразование организации / Пер. с англ. – М.: ИИЦ “Рассиана”, 2000. – 57 с.
2. Greiner, L. Evolution and Revolution as Organizations Grow, Harvard Business Review, July-August 1972, pp. 37-46
3. Дайновський Ю. А., Корягіна С. В. Життєвий цикл підприємства і його показники. Тези доповідей IV Міжнародної науково-практичної конференції “Маркетинг та логістика в системі менеджменту”. – Львів: НУ “Львівська політехніка”, 2002. – 96-98 с.
4. Управление персоналом. 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 560 с.
5. Антикризисное управление / под. ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 389 с.
6. Лукашова С. В. Життєвий цикл фірми: фактори і напрями впливу / С. В. Лукашова // Вісник НУ “Львівська політехніка”. – 2001. – № 416. – С.191-196.
7. Попов С.А. Стратегическое управление. – М.: ИНФРА-М, Прогресс, 2004. – 387 с.
8. Стратегическое планирование и развитие предприятий / Доклады пленарного заседания Третьего всероссийского симпозиума. под ред. проф. Г. Б. Клейнера. – М.: ЦЕМИ РАН, 2002. – 399 с.
9. Пинковская В. В., Смирнов Н. Н. Стратегический менеджмент. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dvo.sut.ru/libr/uimvs-es/i096pink/index.htm>
10. Стратегическое нововведения и технология их внедрения. – М.: Наука, 2004. – 273 с.
11. Фаузер В. В. Корпоративные стратегии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2005/2005-3/14.htm>.
12. Campbell, M. Goold, M. & Alexander, M. Corporate Strategy: The Quest for Parenting Advantage, Harvard Business Review, March-April 1995, pp. 120-132.
13. Goold M., Campbell A, Alexander, M. Corporate & Level Strategy. New York: John Wiley & Sons, 2005. – 345 p.
14. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент: курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 598 с.
15. Стратегический менеджмент: Учебник / Пер. с англ. – М.: ООО “Издательство Проспект”, 2003. – 711 с.
16. Cummings, T.G., & Worley, C.G. Organization Development and Change. 7 ed. – St. Paul, MN: Cengage South-Western, 2001. – 700 p.

17. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб. : “Питер”, 1999. – 416 с.
18. Стратегическое планирование / под ред. Э. А. Уткина. – М.: “ТАНДЕМ”, ЭКМОС, 1998. – 674 с.
19. Фролов Д. И. Стратегическое управление и планирование на предприятии / Д. И. Фролов // Экономика и коммерция. Электронная промышленность. – 2002. – Вып. 4. – С.3-20.

References

1. Hular F. Dzh., Kelly Dzh. N. Preobrazovanye orhanyzatsyy / Per. s anhl. – M.: YTYs “Rassyana”, 2000. – 57 s.
2. Greiner, L. Evolution and Revolution as Organizations Grow, Harvard Business Review, July-August 1972, pp. 37-46
3. Dainovskyi Yu. A., Koriahina S. V. Zhyttievyi tsykl pidpriemstva i yoho pokaznyky. Tezy dopovidei IV Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii “Marketynh ta lohistyka v systemi menedzhmentu”. – Lviv: NU “Lvivska politekhnika”, 2002. – 96-98 s.
4. Upravlenye personalom. 2-e yzd., pererab. y dop. / pod red. T. Yu. Bazarova, B. L. Eremyna. – M.: YuNYTY, 2002. – 560 s.
5. Antykryzysnoe upravlenye / pod. red. Э. М. Korotkova. – M.: YNFRA-M, 2000. – 389 s.
6. Lukashova S. V. Zhyttievyi tsykl firmy: faktory i napriamy vplyvu / S. V. Lukashova // Visnyk NU “Lvivska politekhnika”. – 2001. – № 416. – С.191-196.
7. Popov S.A. Stratehicheskoe upravlenye. – M.: YNFRA-M, Prohress, 2004. – 387 s.
8. Stratehicheskoe planirovaniye y razvytye predpriyatiy / Doklady plenarnoho zasedaniya Treteho vserossyiskoho sympozyuma. pod red. prof. H. B. Kleiner. – M.: TsEMY RAN, 2002. – 399 s.
9. Pynkovskaia V. V., Smyrnov N. N. Stratehicheskyy menedzhment. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupa: <http://dvo.sut.ru/libr/uimvs-es/i096pink/index.htm>
10. Stratehicheskyye novovvedeniya y tekhnolohyya ykh vnedreniya. – M.: Nauka, 2004. – 273 s.
11. Fauzer V. V. Korporatyvnyye stratehyy. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupa: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2005/2005-3/14.htm>.
12. Campbell, M. Goold, M. & Alexander, M. Corporate Strategy: The Quest for Parenting Advantage, Harvard Business Review, March-April 1995, pp. 120-132.
13. Goold M., Campbell A, Alexander, M. Corporate & Level Strategy. New York: John Wiley & Sons, 2005. – 345 r.
14. Markova V. D., Kuznetsova S. A. Stratehicheskyy menedzhment: kurs lektsiy. – M.: YNFRA-M, 2008. – 598 s.
15. Stratehicheskyy menedzhment: Uchebnyk / Per. s anhl. – M.: ООО “Yzdatelstvo Prospekt”, 2003. – 711 s.
16. Cummings, T.G., & Worley, C.G. Organization Development and Change. 7 ed. – St. Paul, MN: Cengage South-Western, 2001. – 700 r.
17. Ansoff Y. Novaia korporativnaia stratehiya. – SPb. : “Pyter”, 1999. – 416 s.
18. Stratehicheskoe planirovaniye / pod red. Э. А. Utkyna. – M.: “ТАНДЕМ”, ЭКМОС, 1998. – 674 s.
19. Frolov D. Y. Stratehicheskoe upravlenye y planirovaniye na predpriyatiy / D. Y. Frolov // Ekonomika y kommersiya. Elektronnaia promyshlennost. – 2002. – Вып. 4. – С.3-20.

Рецензія /Peer review: 01.08.2019

Надрукована /Printed: 05.09.2019

Рецензент: д.е.н., проф. Васильківський Д. М.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-208-212

ЄЛІСЕЄВА О. К., БАБАК К. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено важливість зовнішньоекономічної діяльності; теоретичні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю; проведений аналіз управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та запропоновано шляхи вдосконалення управління. Проведено аналіз теоретичних та практичних аспектів ефективності експортно-імпортних операцій підприємств України, здійснено оцінювання зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств та розробка шляхів удосконалення управління нею. Виявлені найбільш ефективні шляхи організації зовнішньоекономічної діяльності на вітчизняних підприємствах при їх виході на зовнішні ринки в умовах економічної глобалізації. Досліджено динаміку кількості підприємств, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність в Україні. Розглянуто організацію ЗЕД торговельного підприємства України, яке здійснює реалізацію комп'ютерної техніки за кордон та на внутрішній ринок. Запропоновано найбільш важливі та економічно доцільні заходи вдосконалення управління та ведення ЗЕД.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, ефективність, експорт, імпорт, зовнішня торгівля.

YELISEYEVA O., BABAK K.

Oles Honchar Dnipro National University

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF EXPORT AND IMPORT OPERATIONS ON THE CASE OF THE ENTERPRISE

In the context of the integration processes that are taking place in the Ukrainian and world economy, and the efforts of enterprises to enter international markets, expand their activity in the world market, there is a significant need to evaluate the foreign economic activity of domestic enterprises and to develop ways to improve its management.

The importance of foreign economic activity is investigated in the article; theoretical aspects of management of foreign economic activity; the analysis of management of foreign economic activity of the enterprise is carried out and the ways of management improvement are suggested. The analysis of theoretical and practical aspects of the efficiency of export-import operations of Ukrainian enterprises is conducted, the assessment of foreign economic activity of domestic enterprises and the development of ways to improve its management. The most effective ways of organizing foreign economic activity at domestic enterprises at their entry into foreign markets in the conditions of economic globalization are revealed. The dynamics of the number of enterprises engaged in foreign economic activity in Ukraine is investigated. The organization of foreign trade activities of a Ukrainian trade enterprise is considered. The most important and economically expedient measures of improvement of management and management of FEA are offered.

Keywords: foreign economic activity, efficiency, export, import, foreign trade.

Постановка проблеми. В умовах інтеграційних процесів, які відбуваються в українській та світовій економіці, та намагання підприємств вийти на міжнародні ринки, розширити свою діяльність на світовому ринку постає суттєва потреба в оцінюванні зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств та розробка шляхів удосконалення управління нею.

Аналіз останніх досліджень. Проблемам стану та перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України присвячено чимало наукових праць. У багатьох наукових роботах приділено увагу емпіричному аналізу та дослідженню динаміки розвитку зовнішньоекономічних операцій в Україні. Огляд існуючих наукових доробків з поставленої проблематики свідчить про вагомий внесок вітчизняних і зарубіжних вчених економістів, щодо виходу українських підприємств на зовнішні ринки. Зокрема А. Гальчинського, В. Геєця, А. Кінаха, В. Семиноженка [3], М. Меламеда [7], В. Новицького [9] та багато інших. Ці науковці зосередили свою увагу на прикладних аспектах ретроспективного аналізу розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в Україні, проте питанням перспектив розвитку зовнішньоекономічних операцій приділено недостатньо уваги.

Значну увагу проблемам розвитку зовнішньоекономічної діяльності також присвятили такі науковці, як О. Кириченко [6], Я. Жаліло, Я. Базилук, Я. Белінська [4], Д. Лук'яненко, А. Поручник, Л. Антонюк та багато інших. Ці автори досліджували проблеми розвитку ЗЕД у розрізі врахування геополітичних перспектив України, публікуючи не тільки аналіз, але й пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності економіки та ефективності зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств, а також удосконалення політики державного регулювання тощо.

Мета статті полягає в аналізі теоретичних та практичних аспектів ефективності експортно-імпортних операцій підприємств України.

Виклад основного матеріалу. ЗЕД є важливою сферою господарської діяльності, яка здатна позитивно впливати на ефективність виробництва з урахуванням методів міжнародного бізнесу, на рівень технічного та технологічного оснащення виробництва, а також на якість продукції, що виготовляється [1, 2].

Зовнішньоторговельна діяльність є головним чинником підвищення соціально-економічного процвітання в кожному суспільстві, але вона також може стати причиною кризи.

ЗЕД підприємства ґрунтується на можливості одержання економічних вигод, виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин [8]. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг, ніж така діяльність всередині країни. Таким чином, ЗЕД здійснюється в тій країні і з тими партнерами, які є найвигіднішими.

ЗЕД розглядається нами не тільки як складова частина господарської діяльності країни, а й як досить важливий фактор інтенсивного розвитку та створення сприятливих умов економічного росту країни, яка дає змогу зміцнити інтеграційні процеси з іншими розвиненими країнами [5].

Кількість українських підприємств, які займаються ЗЕД, щорічно зростає швидкими темпами (рис. 1).

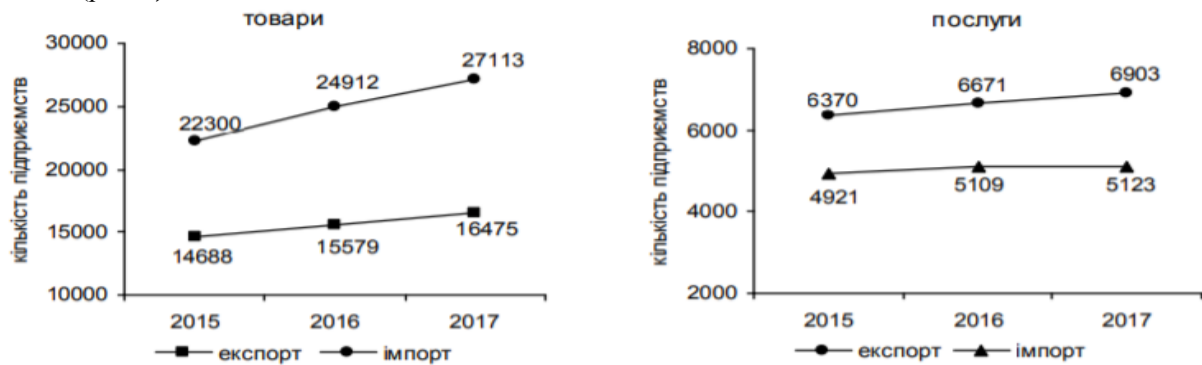


Рис. 1. Кількість підприємств, що здійснюють зовнішньоторговельну діяльність

Джерело: побудовано на основі даних Укрстату

Отже, як бачимо, що кількість підприємств, які експортують товари майже в 4 рази менша, ніж підприємств, які займаються експортом послуг.

Розглянемо організацію ЗЕД торгівельного підприємства України, яке здійснює реалізацію комп'ютерної техніки за кордон та на внутрішній ринок.

Організація здійснює свою зовнішньоекономічну діяльність на основі Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 20.12.2016 р. Підприємство співпрацює з іноземними компаніями, що торгують комп'ютерною технікою та сервісним обладнанням, імпортує товари до України та реалізовує їх на внутрішньому ринку.

На сьогодні основними постачальниками підприємства є США (12%), Німеччина (41%), Бельгія (8%), Польща, Угорщина. Питова вага імпортованої продукції з кожної країни наведено на рис. 2.



Рис. 2. Питова вага імпорту країн-постачальників

Джерело: розроблено автором

Співпрацюючи з компаніями цих країн, підприємство укладає контракти на купівлю та транспортування товарів з країни-експортера до України.

Придбану продукцію компанія реалізує на внутрішньому ринку, а також певну її частину експортує. Оскільки компанія концентрує увагу на продажі товарів на національному ринку, то країн, в які експортує продукцію, невелика кількість. Головною країною, до якої експортується комп'ютерне обладнання, є Данія.

На підприємстві РТЛ займається комерційний відділ, а саме менеджер зовнішньоекономічної діяльності, до обов'язків якого входить розробка цілей діяльності, ведення обліку виконання всіх зовнішньоекономічних договорів з експорту продукції підприємства та імпорту товарів за бартерними контрактами, а також укладання угод з іноземними постачальниками і підписання контрактів.

Укладаючи угоду та підписуючи контракти організація керується такими міжнародними законодавчими актами: Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів; рекомендація 6 Форма інвойсу для міжнародної торгівлі (Recommendation 6 Aligned invoice layout key for international trade); Інкотермс 2010 (Публікація 715); уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів, розроблені МТП (UCP 600) Публікація 511 до UCP 600; Уніфіковані правила для гарантій на вимогу (Публікація 758); Публікація 546 «Передача прав власності в міжнародній торгівлі»; звичаї портів.

Оскільки компанія не веде виробничу діяльність, то її прибуток формується за рахунок продажу товарів на внутрішньому ринку (імпортна діяльність).

У 2016 р. чистий прибуток від реалізації компанією комп'ютерного обладнання склав 56 350 тис. грн., в 2017 р. – 65 300 тис. грн., а в 2018 р. – 75 700 тис. грн.

Компанія розпочала свою діяльність у 2016-му р, і на кінець цього періоду має досить високий рівень дохідності (рис. 3).

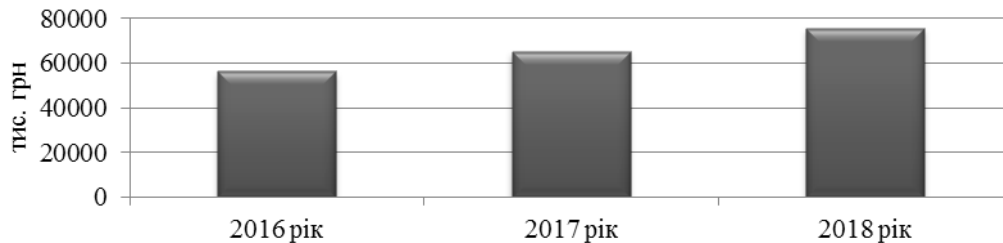


Рис. 3. Чистий прибуток від реалізації продукції за 2016-2018 рр.

Джерело: розроблено автором

Як можна побачити з рис. 3, щорічно прибуток компанії зростає, що свідчить про стабільний стан підприємства та його перспективи стійкого зростання та ефективного функціонування.

Зважаючи на те, що компанія більшу частину продукції реалізує у межах національного ринку, співвідношення продукції на експорт та продукту внутрішнього споживання зображено на рис. 4.

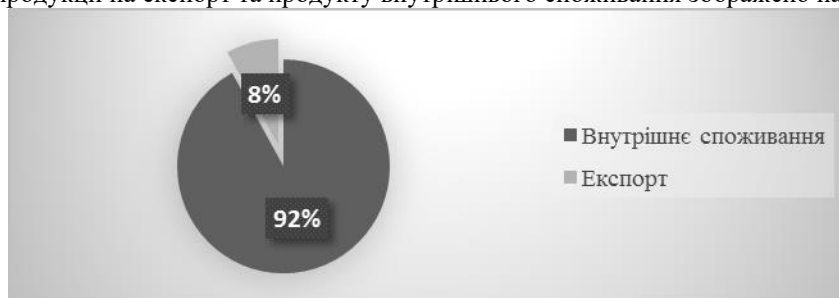


Рис. 4. Співвідношення експортної продукції та продукції внутрішнього споживання

Джерело: розроблено автором

На сьогодні компанія володіє майже 15 000 одиниць продукції, які охоплюють не тільки компоненти для персонального комп'ютера, а й серверне та торгове обладнання. Категорії товарів компанії зокрема компоненти (батареї, блоки живлення, графіка, жорсткі диски, запасні частини, контролери, материнські плати, оперативна пам'ять, оптичні приводи, процесори, розподільювачі електроживлення, мережеві карти та системи охолодження), серверне обладнання (картриджі, стрічкові бібліотеки, стрічкові накопичувачі) та торгове обладнання (термінали для бору даних).

Розподіл прибутку за категоріями товарів представлено на рис. 5.

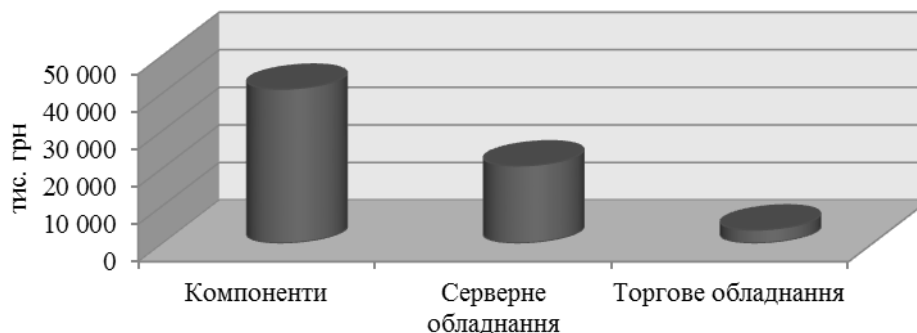


Рис. 5. Розподіл прибутку за категоріями товарів

Джерело: розроблено автором

Як бачимо, найбільш популярною є продукція категорії «компоненти», прибуток якої складає 41 080 тис. грн (табл. 1).

Таблиця 1.

Продукція з високим попитом

№	Назва товару	Ціна, грн
1	Блок живлення для серверу IBM Express 675W Redundant Power Supply (49Y3704)	9 255
2	Процесор Dell Intel Silver 4110 2.10GHz 8C 11M 85W (9JW14)	11 037
3	Оптичний привід DELL DVD-ROM Drive (T79DT)	642
4	Оперативна пам'ять DELL 4GB 2Rx8 PC3-12800R DDR3-1600MHz (D65JJ)	963
5	Вентилятор IBM 60mm FAN (00FV726)	2 251
6	Мережевий фільтр EMC Single Phase PDU (100-885-138)	5 636
7	Жорсткий диск HP 250GB 7.2kNSATA Reman HDD (458939-B21)	3 698
8	Материнська плата IBM systemboard EXPANSION, 4C 4.2GHz (07P6804)	11 068

Джерело: розроблено автором

Контракти на експорт та імпорт дещо відрізняються між собою, зокрема валютою платежу та валютою контракту. В контракті на експорт – це долар, в контракті на імпорт – євро. Загалом, контракт містить основні пункти, які є стабільною структурою будь-якого міжнародного договору.

Виходячи із викладеного матеріалу, можна зазначити, що найбільш важливими та економічно доцільними є наступні заходи вдосконалення управління та ведення ЗЕД.

1. Розширення частки участі на ринку переробки імпортованих комп'ютерної техніки та сервісного обладнання для подальшої реалізації на внутрішньому ринку України.

2. Вихід на міжнародні ринки. Відкриття представництв в країнах Європи для зменшення витрат на транспортування товарів з України.

3. Залучення нової висококваліфікованої робочої сили для підвищення рівня збуту продукції.

Відкриття представництв в країнах Європи є шляхом для виходу на міжнародні ринки. На сьогодні організація експортує продукцію лише в Данію.

Можливо, компанії слід розглядати перспективи співпраці з такими країнами, як Чехія, Словаччина, Австрія та Угорщина. Це покращить конкурентне становище організації на міжнародному ринку, а також дасть можливість партнерства з провідними компаніями країни на довготермінових засадах.

Представництва в цих країнах необхідно відкривати у вигляді зовнішньоторгових фірм. До їх обов'язків будуть входити всі обов'язки менеджера ЗЕД головного підприємства.

Висновки. Із проведеного нам дослідження можна зробити висновок, що за роки існування компанія зазнала значного розвитку, підприємство має потенціал виходу на міжнародні ринки. Для того, щоб успішно розвиватися в довгостроковій перспективі організації слід нарощувати об'єми експорту і імпорту, зміцнювати зв'язки з іноземними партнерами та розширювати ринки збуту за кордоном.

Через відносно короткий термін існування, компанія щорічно нарощує об'єми збуту продукції, залучає нових постачальників та заробляє імідж серед провідних брендів України. Можна отримати хорошу оцінку продукції, що є в наявності у підприємства, подивившись на її співвідношення ціна/прибуток (Р/Е), що по суті показує, скільки інвестор готовий платити за кожну одиницю прибутку.

Література

1. Гальчинський А. С., Геєць В. М., Кінах А. К., Семиноженко В. П. Інноваційна стратегія українських реформ. Київ: Знання України, 2002. 309 с.
2. Verzariu L. Trends and developments in international countertrade. Business America / Verzariu. – New York: 113, 2002. – 406 p.
3. Бровка Є. Г. Зовнішньоекономічна діяльність / Є. Г. Бровка, І. П. Продиус. – М: МТ-Прес, 2008. – 186 с.
4. Гузенко Г. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічний механізм її розбудови, особливості / Г. М. Гузенко, Ю. О. Гайдученко., 2013. – 89 с. – (Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»)
5. Жаліло Я. А., Базилук Я. Б., Белінська Я. В. Конкурентоспроможність економіки в умовах глобалізації / ред. Жаліло Я. А. Київ: НІСД, 2005. 440 с.
6. Кириченко О. М. Державне регулювання експортного потенціалу харчової промисловості: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.07.01. / Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. Київ, 2002. 25 с.
7. Melamed M. (2005), "Gross domestic product of Ukraine and its tax potential", Visnyk NBU., pp. 54-58.
8. Мельничук О. П. Валовий внутрішній продукт України та його податково-економічний потенціал. Вісник НБУ. 2005. Трав. С. 54—58.
9. Мельничук О. П. Зовнішньоекономічна діяльність. Міжнародний обмін технологіями: науково-практичний посібник / О. П. Мельничук. – М: "ІКФ" "ЕКОМОС", 2003. – 144 с.
10. Новицький В. Міжнародна економічна діяльність України: підручник. Київ: КНЕУ, 2003. 560 с.

References

1. Halchynskyi A. S., Heiets V. M., Kinakh A. K., Semynozhenko V. P. Innovatsiina stratehiia ukrainykh reform. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2002. 309 s.
2. Verzariu L. Trends and developments in international countertrade. Business America / Verzariu. – New York: 113, 2002. – 406 p.
3. Brovka Ye. H. Zovnishnoekonomichna diialnist / Ye. H. Brovka, I. P. Prodius. – M: MT-Pres, 2008. – 186 s.
4. Huzenko H. M. Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstva: sutnist, ekonomichnyi mekhanizm yii rozbudovy, osoblyvosti / H. M. Huzenko, Yu. O. Haiduchenko., 2013. – 89 s. – (Visnyk Natsionalnoho universytetu «Iurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho»)

-
5. Zhalilo Ya. A., Bazyliuk Ya. B., Belinska Ya. V. Konkurentospromozhnist ekonomiky v umovakh hlobalizatsii / red. Zhalilo Ya. A. Kyiv: NISD, 2005. 440 s.
6. Kyrychenko O. M. Derzhavne rehuliuвання експортного потенціалу харчової промисловості: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : 08.07.01. / Naukovo-doslidnyi ekonomichnyi instytut Mi-nisterstva ekonomiky ta z pytan yevropeiskoi intehtatsii Ukrainy. Kyiv, 2002. 25 s.
- Melamed M. (2005), "Gross domestic product of Ukraine and its tax potential", Visnyk NBU., pp. 54-58.
7. Melamed M. Valovyi vnutrishnii produkt Ukrainy ta yoho podatkovyi potentsial. Visnyk NBU. 2005. Trav. S. 54—58.
8. Melnychuk O. P. Zovnishnoekonomichna diialnist. Mizhnarodnyi obmin tekhnolohiiamy: naukovo-praktychnyi posibnyk / O. P. Melnychuk. – M: "IKF" "EKMOS", 2003. – 144 s.
9. Novytskyi V. Mizhnarodna ekonomichna diialnist Ukrainy: pidruchnyk. Kyiv: KNEU, 2003. 560 s.

Рецензія /Peer review: 21.08.2019

Надрукована /Printed: 05.09.2019

Рецензент: д.е.н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 330.47:004

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-212-217

ЛЮБОХИНЕЦЬ Л. С., ШПУЛЯР Є. М.

Хмельницький національний університет

ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТRENДИ МАЙБУТНЬОГО

У статті розглядаються представлено результати аналізу сучасного стану цифровізації економіки України та країн світу. Виявлено основні тенденції цього процесу і те, як вони впливають на макроекономічні показники розвитку національної економіки та конкурентні переваги на світовому ринку. Охарактеризовано вплив цифрових технологій на ведення бізнесу та на розвиток різних галузей економіки провідних країн світу.

Ключові слова: цифрова економіка, цифровізація, цифрова трансформація, тренди цифрової економіки

LIUBOKHYNETS L., SHPULIAR E.

Khmelnitskyi National University

DIGITAL TRANSFORMATION OF THE NATIONAL ECONOMY: THE CURRENT SITUATION AND TRENDS OF THE FUTURE

In the article deals with the results of the analysis of the current state of digitization of the economy of Ukraine and countries of the world. The main tendencies of this process and how they influence the macroeconomic indicators of national economy development and competitive advantages in the world market are revealed. Influence of digital technologies on business conduct and on development of various branches of economy of leading countries of the world is characterized.

Digital transformation is a world-class process that involves the digital transformation of industries, the digital modernization of governance mechanisms and integration processes, the formation of the digital market and the development of digital infrastructure.

The implementation of the digital transformation strategy for the business environment and the whole economy should result in increased productivity and accelerated economic growth of the national economy, creation of innovative technologies and digital assets, e-government, enhancement of competitiveness of both business entities and the whole economy, simplification of access to global markets and creation of digital infrastructure, digitization of all spheres of activity, introduction of industry 4.0, formation of necessary professional skills k, basic ICT literacy, lifelong learning.

Key words: digital economy, digitalization, digital transformation, digital economy trends

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку інформаційних технологій, розширення системи мережевого простору основою ефективного функціонування фірм є розроблення стратегії digital-трансформації та визначення напрямів її впровадження. Цифрова трансформація це процес світового рівня, який включає цифрову трансформацію галузей економіки, цифрову модернізацію механізмів управління та інтеграційних процесів, формування цифрового ринку та розвитку цифрової інфраструктури. Тобто цифрова трансформація означає інтеграцію цифрових технологій у всі сфери бізнесу, що призведе до принципових змін суспільного розвитку, форм господарювання, ефективного забезпечення цінностей та досягнення власних та спільних, економічних та соціальних цілей швидше, дешевше та з новою якістю. Саме цифрова економіка визначає мультиплікативний ефект від трансформаційних змін соціально-економічного життя суспільства, ефективності модернізації бізнес-середовища, так як цифрова економіка – це інноваційна динамічна економіка, що базується на активному впровадженні інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій в усі види економічної діяльності та сфери життєдіяльності суспільства, що дозволяє підвищити ефективність та конкурентоспроможність окремих компаній, економіки та рівень життя населення.

Аналіз останніх досліджень. Проблема впровадження цифрової економіки в світі та в Україні присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених-економістів. Зокрема, дослідженням цифровізації займалися такі дослідники, як С. Веретюк, О. Вишневський, О. Данніков, В. Загарій, Г. Карчева, Т. Ковальчук, С. Коляденко, Н. Краус, А. Кубраков, Т. Месенбург, О. Риженко Д. Тапскотт, К. Шваб, та ін. Значну увагу економісти зосередили на висвітленні тенденцій розвитку цифрової економіки, її постійному збільшенні у структурі ВВП провідних економік світу, на сучасних процесах цифрової трансформації економіки. Але високі темпи трансформаційних процесів, які відбуваються в сучасному світі, обумовлює стрімку зміну багатьох аспектів розвитку цифрової економіки. Цифровізація поширюється на все більшу кількість процесів й явищ, що обумовлює актуальність дослідження рівня розвитку та реалізації цифрових технологій.

Метою статті є аналіз розвитку цифрової економіки, визначення тенденцій цифровізації України, виділення трендів цифрових трансформацій національної економіки.

Виклад основного матеріалу. В умовах третьої хвилі глобалізації важливу роль в розвитку країн відіграє цифрова економіка, найголовнішим фактором якої є інформація та знання, а також шляхи доступу до них. Цифрова економіка - це не окрема галузь, а віртуальне середовище, яке доповнює нашу реальність, тобто цифрова економіка виступає основою Четвертої промислової революції та третьої хвилі глобалізації

[1, с.14]. За даними Всесвітнього економічного форуму частка цифрової економіки у загальносвітовій економіці перевищує 20% і стрімко зростає, більше 60% світових компаній працює над впровадженням своєї стратегії digital-трансформації, так як цифрова економіка має включати три основні компоненти, серед яких підтримуюча інфраструктура (цифрова інфраструктура, апаратне та програмне забезпечення, телекомунікації та мережі), e-business (ведення господарської діяльності та будь-яких інших процесів через комп'ютерні мережі) та e-commerce (дистрибуція товарів через Інтернет).

В даний час в багатьох країнах цифровізація є стратегічним пріоритетом розвитку. Згідно з прогнозами провідних світових експертів, до 2020 року 25% світової економіки буде цифровими і з високим рівнем впровадження технологій цифровізації, що дозволяють державі, бізнесу та суспільству ефективно взаємодіяти. Більше 15 країн світу реалізують національні програми цифровізації: Данія, Норвегія, Великобританія, Канада, Німеччина, Саудівська Аравія, Індія, Росія, Китай, Південна Корея, Малайзія, Сінгапур, Австралія, Нова Зеландія.

Різні країни ставлять перед собою різні пріоритети в сфері цифрових перетворень: Китай в своїй програмі «Інтернет плюс» інтегрує цифрові індустрії з традиційними, Сінгапур формує «Розумну економіку», Канада створює ІКТ-хаб в Торонто, драйвером якої стає ІКТ, а Південна Корея в програмі «Креативна економіка» орієнтується на розвиток людського капіталу, підприємництво та поширення досягнень ІКТ, Данія фокусується на цифровізації держсектора.

Найбільш яскравим прикладом підходу до цифровізації є Сінгапур. Так, в 2014 році держава ініціювала розробку концепції Smart Nation і запросило бізнес і експертне співтовариство до співпраці для її уточнення і реалізації. В травні 2017 р. була запущена Програма *AI Singapore*, яка розрахована на 5 років з фінансуванням 150 млн сінгапурських доларів. Це партнерство на загальнодержавному рівні, в якому беруть участь шість різних організацій. Завдання програми є інвестиції в наступну хвилю досліджень в галузі штучного інтелекту, вирішення основних соціальних та економічних викликів, впровадження та використання штучного інтелекту в промисловості. При цьому Програма складається з чотирьох ключових ініціатив:

1. Fundamental AI Research фінансує наукові дослідження, які, в свою чергу, будуть робити внесок в інші елементи програми AI Singapore.
2. Підтримка Grand Challenges в роботі міждисциплінарних команд, які будуть забезпечувати інноваційні рішення для більшості актуальних задач, з якими зіштовхується Сінгапур та світ в цілому. Наразі, програма зосереджена на таких сферах як охорона здоров'я, урбаністичні рішення та фінанси.
3. Фінансування 100 Experiments для визначених промислових задач.
4. 9-ти місячна структурована програма трудового стажування в сфері ШІ для сприяння розвитку нового потоку обдарованих кадрів.

В червні 2018 р. уряд Сінгапура оголосив три нові ініціативи щодо управління та етики штучного інтелекту. По суті, нова консультативна рада з питань етичного використання штучного інтелекту та даних має допомогти уряду розробити вимоги та принципи керування етичними питаннями, що пов'язані з штучним інтелектом [2].

Частка сфери інформаційних технологій в валовому внутрішньому продукті Південної Кореї становить 9%, в Китаї та Індії - 4,7%. У 2016 частка цифрової економіки в більшості країн зросла до рівня 4-11% і планується її зростання до 50% у 2030 році (рис.1).

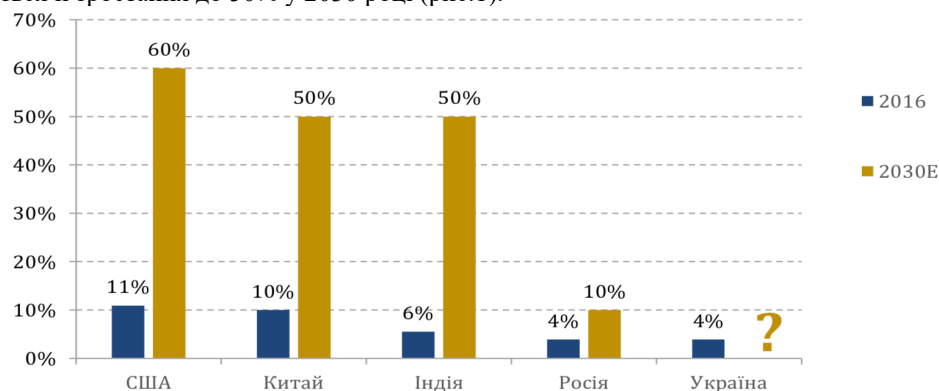


Рис.1. Частка цифрової економіки у ВВП деяких країн, % [3]

Для оцінки рівня технологічного розвитку в країнах Європейського Союзу та ступеня запровадження інноваційних технологій у суспільстві та, зокрема, в економіці використовують Індекс DESI (The Digital Economy and Society Index), за яким оцінюються обсяги людського капіталу, інтеграція цифрових технологій, цифрові громадські послуги, якість засобів зв'язку та використання Інтернету. Відповідно до значення індексу DESI, у 2017 році лідерами з розвитку цифрових технологій серед країн Європейського Союзу є Данія, Фінляндія, Швеція, Нідерланди, Люксембург, Бельгія, Великобританія, Ірландія, Естонія, Австрія. До ТОП-10-країн лідерів увійшли в основному невеликі країни ЄС. До цього

кластеру не ввійшли такі країни як Німеччина, Франція, Італія, Іспанія та ін. Це ще раз свідчить про особливість нової хвилі глобалізації та Четвертої промислової революції: малі та середні підприємства та малі країни можуть бути успішними і конкурентоспроможними, якщо активно впроваджують цифрові технології та розвивають цифрову економіку. При визначенні індексу DESI важливою складовою є наявність цифрових навичок у населення та у випускників навчальних закладів, зокрема навичків STEM (Science (Наука), Technology (Технології), Engineering (Інженерія) та Mathematics (Математика)) [1, с.17-18].

Прогрес у розвитку цифрової економіки різних країн і рівень інтеграції глобальної мережі в життя мільярдів людей характеризує рейтинг Digital Evolution Index 2017, який відображає прогрес у розвитку цифрової економіки 60 країн. За результатами дослідження Сінгапур, Великобританія, Нова Зеландія, ОАЕ, Естонія, Гонконг, Японія та Ізраїль стали «цифровою елітою»: ці країни характеризуються високим рівнем і швидкими темпами цифрового розвитку. Завдяки такій швидкості впровадження інновацій у ці прогресивні ринки, вони можуть служити прикладом успішного технологічного прогресу і орієнтирами для майбутнього зростання. Рейтинг Digital Evolution Index 2017 оцінює кожна держава за 170 унікальними параметрами. Вони описують 4 основні чинники, які визначають темпи дигіталізації: рівень пропозиції (наявність доступу до Інтернету і ступінь розвитку інфраструктури), попит споживачів на цифрові технології, інституційне середовище (політика держави, законодавство, ресурси), інноваційний клімат (інвестиції в НДДКР і в digital-стартапи). Проаналізувавши сучасний стан та темпи зростання цифрової економіки в кожній державі, країни можна розділили на чотири групи:

Лідери. Сінгапур, Великобританія, Нова Зеландія, ОАЕ, Естонія, Гонконг, Японія та Ізраїль демонструють високі темпи цифрового розвитку, зберігають його і продовжують лідирувати в поширенні інновацій.

Уповільнюють темпи зростання. Південна Корея, Австралія, а також країни в Західній Європі і Скандинавії протягом довгого часу демонстрували стійке зростання, але зараз помітно знизили темпи розвитку. Без впровадження інновацій, ці держави ризикують відстати від лідерів цифровізації.

Перспективні. Незважаючи на відносно низький загальний рівень дигіталізації, ці держави знаходяться на піку цифрового розвитку і демонструють стійкі темпи зростання, що привертає інвесторів. Китай, Кенія, Росія, Індія, Малайзія, Філіппіни, Індонезія, Бразилія, Колумбія, Чилі, Мексика мають потенціал, який може дозволити їм зайняти лідируючі позиції.

Проблемні. Такі країни, як ПАР, Перу, Єгипет, Греція, Пакистан стикаються з серйозними викликами, які пов'язані з низьким рівнем цифрового розвитку і повільними темпами зростання [4].

Успішний досвід цифровізації Естонії, Ірландії, Швеції та Ізраїлю свідчить, що безпосередній ефект від комплексного розвитку цифрової економіки становить 20% ВВП протягом п'яти років, а норма прибутковості інвестиції в цифрову трансформацію досягає 500% [5]. Тобто технологічні зміни забезпечують динамічне зростання економіки, розвиток бізнес середовища та підприємницької діяльності, підвищують рівень конкурентоспроможності як фірм, так і країни в цілому, що, в свою чергу, призводить до притоку нових інвестицій.

Цифровізація змінює підходи до ведення бізнесу та використання інформаційних технологій в різних сферах життєдіяльності суб'єктів господарювання економіки. До основних технологій цифрової трансформації економіки відносять розвиток та використання штучного інтелекту, інтернет речей, хмарних технологій, цифрового проектування і моделювання технологічних процесів, адаптивних технологій 3D, електронного документообігу та урядування (GovTech), математичного моделювання, цифрових технологій в сфері фінансових (FinTech) та страхових (InsurTech) послуг. Цифрові технології дають можливість ефективно розвивати бізнес, стають основою продуктивних та виробничих стратегій, змінюють традиційні моделі бізнесу, обумовлюють появу нових продуктів та інновацій.

Цифровізація, штучний інтелект (ШІ) і роботизація стануть головними драйверами зростання світової економіки до 2030р. Економічне зростання буде пов'язане із цілковитою автоматизацією процесів, збільшенням продуктивності праці та впровадженням принципово нових бізнес-моделей і технологій, як-от цифрові платформи, цифрові екосистеми, технології «Індустрії 4.0». Сьогодні основними країнами-лідерами за загальним експортом послуг у ІТ-сфері стабільно займають першу позицію США, у 2016 р. експорт ІТ-послуг становив \$177,8 млрд Показник обсягу внутрішнього ринку ІТ є важливим у визначенні стану розвитку цифрових (digital) технологій країни порівняно з іншими країнами світу. За цим показником до п'ятірки лідерів входять США, Китай, Великобританія, Японія та Німеччина [6, с.66].

За оцінками аналітиків компанії McKinsey і Accenture, тільки інтернет речей до 2025р. буде щорічно приносити світовій економіці від 4 до 11 трлн дол., промисловий інтернет речей — 14 трлн дол. до 2030р. Згідно з прогнозами PWC, штучний інтелект збільшить світовий ВВП у 2030р. на 15,7 трлн дол. [3] (Рис.2)

Як очікується, проривні технології, зокрема ШІ, зможуть вирішити багато соціальних проблем, які пов'язані із задоволенням базових потреб людини. Купівельна спроможність населення зросте. Створюватимуться нові сегменти, пов'язані з творчою реалізацією і дозвіллям людей, з'являться нові види попиту на нетипові товари й послуги. За останні два роки Канада, Японія, Сінгапур, Китай, ОАЕ, Фінляндія, Данія, Франція, Велика Британія, Комісія ЄС, Південна Корея та Індія реалізували стратегії, що спрямовані

на сприяння розвитку штучного інтелекту. Немає двох однакових стратегій, кожна зосереджена на різних аспектах ШІ, зокрема, на таких як наукові дослідження, розвиток талантів і навичок, навчання, адаптація державного та приватного секторів, етика та інклюзія, створення стандартів та нормативних вимог, а також дані та цифрова інфраструктура. Якщо всю рутинну роботу виконуватимуть роботи, люди будуть задіяні в секторах, де створюється вища додана вартість.

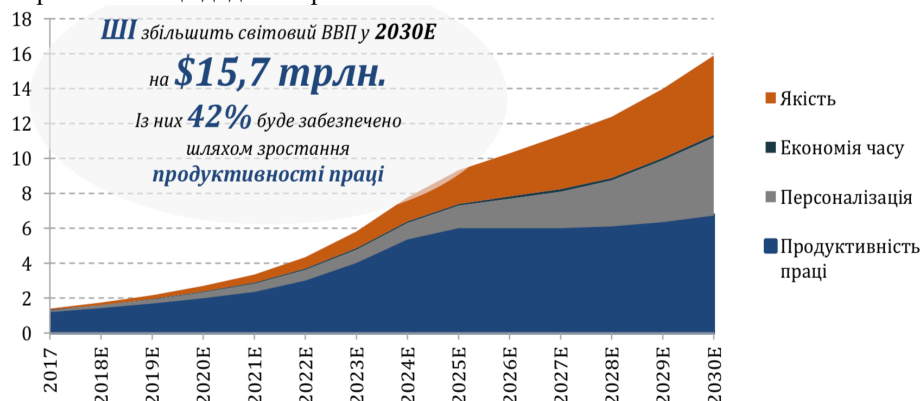


Рис. 2. Вплив штучного інтелекту на світовий ВВП, трлн дол. [3]

Цифровізація й нові технології також впливатимуть на умови конкуренції у світі. У міру залучення ШІ і роботів у виробничі процеси і сферу обслуговування вартість робочої сили стане менш важливим фактором у визначенні конкурентоспроможності країни, а технологічна компетентність і якість інфраструктури, навпаки, вагомішими.

Такі технології, як big data та Інтернет речей (IoT), допоможуть оптимізувати виробничі процеси та скоротити операційні витрати, розробити нові продукти й послуги. Віртуальна реальність (VR) застосовуватиметься для розширення професійних навичок, ШІ та роботизація — для збільшення продуктивності праці.

Розмір економіки й добробут громадян кожної країни у 2030р. залежатиме від того, який обсяг коштів буде інвестовано в інновації протягом наступних 10 років, з якою інтенсивністю це буде відбуватися. **Україна** зможе з'явитися на світовій мапі ВВП й увійти в ТОП лідерів світової економіки до 2030р. тільки в тому разі, якщо зробить інноваційний технологічний стрибок, підвищивши в понад 10 разів продуктивність праці. Для цього необхідно створити умови для впровадження інновацій, залучити інвестиції в цифрові технології та інфраструктуру. Якщо в найближчі 3-5 років не відбудеться перехід української економіки до інноваційної, то **Україна** залишиться на задвірках цивілізації.

Водночас впровадження цифрових технологій супроводжується викликами, які мусить подолати суспільство для успішного впровадження цифрової економіки в життя, серед яких виділяють:

- недостатні компетенції та знання, низький рівень цифрової грамотності населення;
- короткострокове зниження продуктивності праці від впровадження нових технологій;
- зростання технологічного безробіття;
- значні зміни в регіональній структурі розміщення продуктивних сил;
- недостатність кваліфікованих кадрів для впровадження стратегії digital-трансформації;
- відсутність стратегії та нормативно-правової бази використання цифрових технологій для конкуренції та інновацій.

Отже, стратегія digital-трансформації бізнес середовища потребує вдосконалення сервісу споживачів та перехід до клієнтоцентрованої системи обслуговування, розвиток партнерських відносин та гнучкої інтеграції з компаніями-партнерами (цифрове партнерство стає одним із факторів масштабності бізнесу), використання баз даних, впровадження нових HR-стратегій та культури інновацій.

Результатом впровадження стратегії digital-трансформації бізнес-середовища та всієї економіки має стати підвищення продуктивності праці та прискорене економічне зростання національної економіки, створення інноваційних технологій та цифрових активів, електронне урядування, підвищення конкурентоспроможності як господарюючих суб'єктів так і всієї економіки, спрощення доступу до глобальних ринків та створення цифрової інфраструктури, цифровізація всіх сфер діяльності, впровадження індустрії 4.0, формування необхідних професійних навичок, базової ІКТ-грамотності населення, навчання впродовж життя.

Література

1. Карчева Г. Т., Огородня Д. В., Опенько В. А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. // Фінансовий простір – 2017. - №2(27). – С.13-21
2. Krakovetskyi O. Огляд національних стратегій розвитку штучного інтелекту [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://medium.com/@sashaev/огляд-національних-стратегій-розвитку-штучного-інтелекту-bf1d869991d7?fbclid=IwAR1I0NriDa1a_-djuM9goQtJA2T0s1eMThHxMdBdqvkDgV1tkGkurH7ius

3. Прогноз розвитку світової економіки до 2030Е. Український інститут майбутнього [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://strategy.uifuture.org/prognoz-rozvitku-svitovoi-ekonomiki-do-2030e.html>
4. Mastercard и Школа права и дипломатии им. Флетчера представили рейтинг Digital Evolution Index 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://newsroom.mastercard.com/ru/news-briefs/mastercard-predstavliaet-reitinh-digital-evolution-index-2017/>
5. Риженко О. Як цифрова економіка змінить Україну [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/01/16/633057/>
6. Загарій В.К., Ковальчук Т.Г., Синільник В.В. Пріоритетність розвитку цифрової економіки для України // Приазовський економічний вісник. – 2019. – Випуск 2(13). – С.64-68.

References

1. Karcheva H. T., Ohorodnia D. V., Openko V. A. Tsyfrova ekonomika ta yii vplyv na rozvytok natsionalnoi ta mizhnarodnoi ekonomiky. // Finansovy prostir – 2017. - №2(27). – S.13-21
2. Krakovetskyi O. Ohliad natsionalnykh stratehii rozvytku shtuchnoho intelektu [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: https://medium.com/@sashaeve/ohliad-natsionalnykh-stratehii-rozvytku-shtuchnoho-intelektu-bf1d869991d7?fbclid=IwAR1I0NriDa1a_-djuM9goQtJA2T0s1eMThHxMdBdqvkDgV1tkGkurH7ius
3. Prohnoz rozvytku svitovoi ekonomiky do 2030E. Ukrainnyi instytut maibutnoho [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <https://strategy.uifuture.org/prognoz-rozvitku-svitovoi-ekonomiki-do-2030e.html>
4. Mastercard y Shkola prava y dyplomaty ym. Fletchera predstavlyly reitynh Digital Evolution Index 2017 [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <https://newsroom.mastercard.com/ru/news-briefs/mastercard-predstavliaet-reitynh-digital-evolution-index-2017/>
5. Ryzhenko O. Yak tsyfrova ekonomika zminyt Ukrainu [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <https://www.epravda.com.ua/columns/2018/01/16/633057/>
6. Zaharii V.K., Kovalchuk T.H., Synilnyk V.V. Priorytetnist rozvytku tsyfrovoi ekonomiky dlia Ukrainy // Pryazovskyy ekonomichnyi visnyk. – 2019. – Vypusk 2(13). – S.64-68.

Рецензія /Peer review: 21.08.2019

Надрукована /Printed: 05.09.2019
Рецензент: д.е.н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-218-222

ШАРКО М. В., ОЛЕЙНИК Н. М., КОВЕРГА А. В., ПЕТРУШЕНКО Н. В.

Херсонський національний технічний університет

ПРОБЛЕМНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ ПІДПРИЄМСТВ

Доведено, що управління конкурентоспроможністю підприємств представляє собою вивчення взаємозв'язків її структурних елементів, в тому числі основних і оборотних фондів і трудових ресурсів, які виконують різні функції і функціонують одночасно і в сукупності. Запропоновано формування інструментів компенсації впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємств. Побудована схема засобів і інструментів покращення конкурентоспроможності та їх адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища.

Ключеві слова: управління, конкурентоспроможність, економічний ріст, адаптація

SHARKO M., OLIINYK N., KOVERHA A., PETRUSHENKO N.

Kherson National Technical University

PROBLEM-ORIENTED APPROACH TO MANAGING COMPETITIVENESS AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH OF ENTERPRISES

In a stable economy, the economic growth of enterprises is conditioned by the interaction of production, marketing and investment components. With dynamic changes in the environment, they are added to the component of compensation for the impact of unforeseen impacts of the environment, which contains the presence of insurance stocks, stabilization funds, etc. In addition, difficulties in the functioning of enterprises in these conditions are caused by the fierce competition of goods and producers. One of the possible ways of survival of enterprises in these conditions is to improve the quality of products, to meet the ever-increasing consumer benefits and other factors that determine the competitiveness of products and economic growth in the face of dynamic changes in the environment. Identification of problematic situations that ensure the stable functioning of production, description of their boundaries, setting goals and mechanisms for managing the competitiveness of products provide economic growth of production and is one of the unresolved problems of production development in modern conditions.

It has been proved that enterprise competitiveness management is the study of the interconnections of its structural elements, including fixed and current assets and manpower, which perform different functions and function simultaneously and collectively. Formation of tools of compensation of influence of external environment on activity of the enterprises is offered. A scheme of tools and tools for improving competitiveness and adapting them to changing environmental conditions has been developed.

Keywords: management, competitiveness, economic growth, adaptation

Актуальність теми. В умовах стабільно функціонуючої економіки економічне зростання підприємств обумовлюється взаємодією виробничої, збутової та інвестиційної складових. При динамічних змінах зовнішнього середовища до них ще додається складова компенсації впливу непередбачуваних впливів зовнішнього середовища, яка містить наявність страхових запасів, стабілізаційних фондів і т.д. Окрім того, труднощі функціонування підприємств в цих умовах обумовлюються і жорсткою конкуренцією товарів і товаровиробників. Одним з можливих шляхів виживання підприємств в цих умовах є підвищення якості продукції, задоволення постійно зростаючих споживчих переваг та інших факторів, які обумовлюють конкурентоспроможність продукції та економічне зростання в умовах динамічних змін зовнішнього середовища.

Визначення проблемних ситуацій, що забезпечують стабільне функціонування виробництва, опис їх меж, встановлення цілей і механізмів управління конкурентоспроможністю продукції забезпечують економічне зростання виробництва і становить одну з невирішених завдань розвитку виробництва в сучасних умовах.

Аналіз публікацій з проблеми економічного росту в умовах невизначеності вказує на їх слабку цільову направленість, відсутність налагодженої системи збору зовнішньої інформації та її недостатнє використання в прийнятті управлінських рішень і прогнозування їх наслідків. Проблема економічного росту в умовах невизначеності пов'язана з недостатністю відомостей, про умови, в яких буде відбуватися економічна діяльність, низькою передбачуваністю, ризиком у прийнятті рішень [1-10].

Метою роботи є використання проблемно-орієнтованого підходу до управління конкурентоспроможністю як фактору економічного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність є узагальнюючим показником діяльності промислового підприємства. Конкурентоспроможність товару відображає його спроможність відповідати вимогам споживачів і визначається якістю товару та його відповідністю споживчим властивостям і цінами, встановленими продавцями на ринку. Високий рівень конкурентоспроможності товару свідчить про доцільність його виробництва і можливості продаж. Це визначає логічні шляхи покращення виробничої ситуації.

Слід відмітити взаємозв'язок економічного росту та економічного розвитку суспільства. Якщо сукупний попит буде високим і стабільним, то це сприяє економічному зростанню. При глибокій нерівності в розподілі доходів населення, можливі порушення політичної стабільності, що призводить до низького рівня інвестиційної активності і, як наслідок, зниження темпів росту.

Взаємозв'язок конкурентоспроможності і економічного росту проявляється в якісному характері факторів, попиту і пропозицій в інноваційно-інформаційному характері методів управління, реалізацією інструментів економічної політики.

В умовах динамічних змін зовнішнього середовища конкурентоспроможність представляє здатність господарюючих суб'єктів ефективно функціонувати на сучасному ринку у відповідності із запитами споживачів з якості, кількості у необхідних термінах і найбільш вигідних у порівнянні з конкурентами умовах.

Конкурентоспроможність галузі і держави визначає лише конкурентні переваги ринку, в той час, як конкурентоспроможність підприємства є єдиним стрижнем ринкових відносин, що задовольняє потребу споживачів в умовах ринкової конкуренції. З цих позицій управління конкурентоспроможністю підприємств представляє собою вивчення взаємозв'язків її структурних елементів, в тому числі основних і оборотних фондів і трудових ресурсів, які виконують різні функції і функціонують одночасно і в сукупності.

Управління конкурентоспроможністю технологічно повинно вирішувати наступні завдання: аналіз впливу зовнішніх і внутрішніх умов на цілі функціонування виробничої системи; планування управлінських впливів; організація управлінських заходів для реалізації попереджувальних впливів середовища; регулювання ходу реалізації наближення до намічених орієнтирів; контроль результатів реалізації управлінських впливів.

Конкурентоспроможність підприємства визначає його здатність виживати в умовах ринку. Чим вищою буде конкурентоспроможність підприємства і ефективнішим управління його конкурентними перевагами, тим кращим буде його економічне становище та положення на ринку.

Фактор невизначеності можна назвати одним з ключових факторів, обмежуючих розвиток економіки у довгостроковій перспективі. Непередбачуваність і неоднозначність впливу зовнішнього середовища примушує для підвищення конкурентоспроможності і економічного зростання підприємств проводити ряд адаптаційних заходів. Формування інструментів компенсації впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємств наведене на рис. 1.



Рис. 1. Формування інструментів захисту підприємств від потенціальних загроз впливу зовнішнього середовища

Основним інструментом адаптації підприємств і компенсації витрат, викликаних коливаннями зовнішнього середовища, є створення запасів. Створюючи запаси, підприємство гарантовано забезпечує собі безпеку. Однак, запаси зв'язують кошти підприємства, сповільнюючи швидкість обороту, тому їх кількість повинна бути оптимальною.

Страхування можливих втрат потребує своєї реалізації, обов'язкового використання якісної вхідної інформації, яка визначає безпеку потенційних загроз. Необхідність наявності повної і достовірної інформації пояснюється тим, що якщо вартість страховки дорівнює можливим збиткам, то схильні до ризику суб'єкти господарювання повинні страхуватися так, щоб забезпечити повну компенсацію будь-яких втрат, які вони можуть понести.

Інструментом адаптації є високоліквідні кошти, до яких відносяться грошові кошти в касі і на розрахунковому рахунку, банківські депозити, цінні папери, накопичені підприємством. Цінність цього інструменту полягає в тому, що вони мають зростаючу вартість і тому приносять не тільки додатковий прибуток, але і дають гарантію фінансової сталості.

Поведінка суб'єктів господарювання на динамічному ринку може бути класифікована за трьома типами:

- сегменти ринку і споживчі переваги постійні;
- значення цих характеристик передбачаються у недалекому майбутньому;
- параметри характеристик потреб передбачувані.

На ринках першого типу у складанні прогнозів допомагає статистика. На ринках другого типу використання статистики доповнюється аналітичними прогнозами і механізмами екстраполяції. На ринках третього типу у прогнозуванні бере участь синергетика, яка містить обмінні процеси, когерентність взаємодії елементів, змінення ентропії.

Проблемно-орієнтований підхід до управління конкурентоспроможністю на динамічних ринках в умовах різноманіття зовнішніх і внутрішніх факторів отримує свою реалізацію в евристичному і аналітичному обґрунтуванні управлінських рішень з економічного розвитку виробництва, де синергетичний підхід розглядає можливі варіанти і траєкторії розвитку виробничих ситуацій, обираючи з них найбільш прийнятну, а детальний її опис надає системний аналіз.

Стратегічні аспекти управління в умовах невизначеності містять елементи ринкової диференціації, до якої входять: висока якість та надійність; додаткові характеристики продукції; мінімальні ціни; післяпродажне обслуговування; укрупнення бізнесу; об'єднання різних форм власності; консолідація фінансових і матеріальних ресурсів.

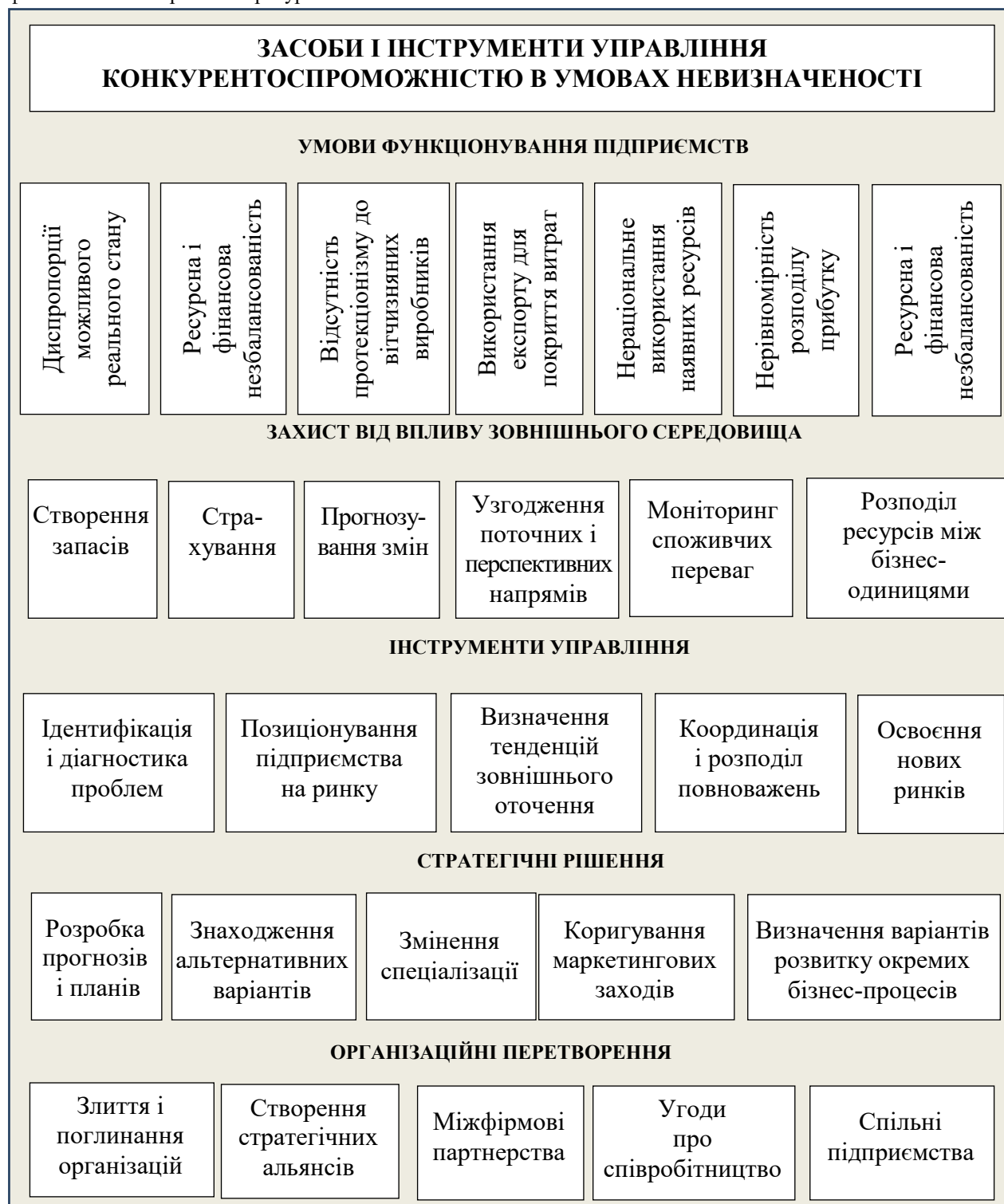


Рис. 2. Засоби та інструменти управління конкурентоспроможністю в умовах невизначеності

В умовах динамічних змін зовнішнього оточення, підприємство знаходиться в ситуації, коли для забезпечення конкурентоспроможності вимагається більш досконалий інструментарій. Зараз більшість підприємств знаходяться в стані обмеженої, неточної і мінливої інформації про стан зовнішнього середовища, тому подолання невизначеності і зниження ризику є необхідною умовою існування бізнес-процесів у сучасному виробництві.

Якщо проаналізувати мотиви підвищення конкурентоспроможності як фактору економічного розвитку підприємств, то не слід вводити до рангу домінуючого отримання максимальної економічної вигоди. Підвищення конкурентоспроможності перебуває під впливом багатьох факторів, які сприяють створенню умов креативної діяльності. Відбувається перетворення пріоритетних мотивів, ліквідація одних мотивів і виникнення інших, пов'язаних зі змінами в протіканні процесу реалізації, цільових установок, інтересів, потреб.

Для опису управлінських структур в умовах невизначеності пропонується використовувати інструмент когнітивного моделювання, заснований на виділенні базисних факторів, які описують конкретну ситуацію і встановленні причинно-наслідкових зв'язків між джерелами стабільного функціонування підприємств. Засоби та інструменти покращення конкурентоспроможності і їх адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища надані на рис. 2.

Можливості підвищення конкурентоспроможності підприємств безпосередньо залежать від креативності і активності персоналу, якої можна досягти при розробці та впровадженні системи бонусів, додаткової відпустки, надбавок до заробітної плати, використанні моральних стимулів, популярності і престижу в суспільстві, пільг, кар'єрного росту.

Практична значимість отриманих рекомендацій полягає в можливості їх участі при розробці стратегічних програм розвитку і бізнес-планів підприємства з орієнтуванням на підвищення сталості і конкурентоспроможності в ринковому середовищі.

Висновки. Проблемно-орієнтований підхід до управління конкурентоспроможністю як фактор економічного розвитку підприємства в сучасних економічних умовах проявляється не вміння виробляти більшу кількість існуючої продукції, а здатності виробляти швидше за конкурентів принципово нову продукцію, яка задовольняє якості, новизні, інтелектуальності.

Розвитку конкурентоспроможності як фактору економічного розвитку підприємства необхідна орієнтація відтворювального процесу на розвиток людського капіталу, накопичення і використання у виробництві інтелектуальних продуктів, модернізацію устаткування і технологій, освоєння нових наукоємних видів продукції.

Запропонований інструментарій покращення конкурентоспроможності дозволяє здійснювати адаптацію підприємств в умовах невизначеності.

Література

1. Прангишвили И.В. Энтропийные и другие системные закономерности: Вопросы управления сложными системами / И.В. Прангишвили. – М.: Наука, 2003. 428 с.
2. Чиженькова Е.В. Экономический механизм адаптации хозяйствующего субъекта к рыночной среде. – Орел: ОГиЭТ, 2005. 240 с.
3. Бабич О.В., Будникова А.Л. Особенности адаптации деятельности предприятия к современным условиям / Вестник Брянского государственного университета. 2015. №3. С 253-257
4. Тевянян А.М. Адаптация экономических систем к стрессовым нагрузкам посредством управления интеллектуальным капиталом // Креативная экономика. 2017. Т.11. - №11. С. 1133-1144
5. Гречко М.В. Адаптация как основа эволюции экономических систем // Экономическая политика. – 2015. - №17(302). – С. 13-23
6. Артеменко В.Б., Агафонова М.С. Вопросы адаптации экономических систем к инновациям / В.Б. Артеменко, М.С. Агафонова // Фундаментальные исследования. 2013. №10-9. С. 1995-1999.
7. Шарко М.В. Теоретические основы понятийно терминологического аппарата конкурентоспособности / М.В. Шарко, Е.А. Оболенцева // Экономика. Финансы. Право. 2007. № 12. С. 8-11
8. Миколенко Е.П. Экономические системы в условиях глобализации: трансформация и институциональная адаптация / Миколенко Е.П. // Нап. укр. акад. – Харьков: Изд-во НУА, 2017. – 368 с.
9. Дорофеева В.В. Формирование стратегии адаптации предприятия // Финансовая налоговая и денежно-кредитная политика. – 2010. - №6. – С. 17-23.
10. Зяблицкая Н.В. Адаптивное управление современными компаниями // Современные проблемы науки и образования. – 2012. - №1. – С. 63-71.

References

1. Pranyshvily Y.V. Entropyinye y druhye systemnye zakonornosti: Voprosy upravleniya slozhnyy systemamy / Y.V. Pranyshvily. – М.: Nauka, 2003. 428 s.
2. Chyzenkova E.V. Ekonomicheskyy mekhanizm adaptatsyy khoziaistvuushcheho sub'yekta k rynochnoi srede. – Орел: ОНУЭТ, 2005. 240 s.
3. Babych O.V., Budnykova A.L. Osobennosti adaptatsyy deiatelnosti predpriyatiya k sovremennym uslovyiam / Vestnyk Brianskogo gosudarstvennogo unyversyteta. 2015. №3. S 253-257
4. Tevanian A.M. Adaptatsiya ekonomicheskyykh system k stressovim nahruzkam posredstvom upravleniya yntellektualnym kapytalom // Kreatyvnaia ekonomika. 2017. T.11. - №11. S. 1133-1144
5. Hrechko M.V. Adaptatsiya kak osnova evoliutsyy ekonomicheskyykh system // Ekonomicheskaya polityka. – 2015. - №17(302). – S. 13-23
6. Artemenko V.B., Ahafonova M.S. Voprosy adaptatsyy ekonomicheskyykh system k ynnovatsiyam / V.B. Artemenko, M.S. Ahafonova // Fundamentalnye yssledovaniya. 2013. №10-9. S. 1995-1999.

-
7. Sharko M.V. Teoreticheskiye osnovy poniatiyno terminologicheskogo apparata konkurentosposobnosty / M.V. Sharko, E.A. Obolentseva // *Ekonomika.Finansy. Pravo.* 2007. № 12. S. 8-11
8. Mykolenko E.P. Ekonomicheskiye systemy v usloviakh globalizatsyy: transformatsiya y ynstytutsionalnaia adaptatsiya / Mykolenko E.P. // *Nar. ukr. akad.* – Kharkov: Yzd-vo NUA, 2017. – 368 s.
9. Dorofeeva V.V. Formirovaniye stratehyy adaptatsyy predpriyatiya // *Fynansovaia nalohovaia y denezhno-kredytnaia polytyka.* – 2010. - №6. – S. 17-23.
10. Ziblytskaia N.V. Adaptivnoye upravleniye sovremennymy kompaniyamy // *Sovremennyye problemy nauky y obrazovaniya.* – 2012. - №1. – S. 63-71.

Рецензія /Peer review: 21.07.2019

Надрукована /Printed: 06.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК: 331. 658.14

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-223-228

ВОРВИХВОСТ О. Д.

Університет державної фіскальної служби України

МЕХАНІЗМ ВЗАЄМОДІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ В СТРУКТУРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті розглянуто трактування сутності поняття інтелектуальний капітал, визначено взаємозв'язок з інтелектуальними потенціалом та ресурсами, описано рівні реалізації та визначено структурні елементи інтелектуального капіталу національної економіки. Надано характеристику складових інтелектуального капіталу національної економіки. Визначено індивідуальний профіль інтелектуального капіталу, що являє собою конфігурацію індивідуальних чинників. Представлена схема взаємодії інтелектуального капіталу на всіх рівнях національної економіки, що обумовлює взаємозв'язок його профілів один з одним на макро-, мезо- і мікрорівнях. Відзначено первинний рівень взаємодії інтелектуального капіталу та наведено найважливіший критерій ефективності механізму взаємодії. Розроблена система показників багаторівневого підходу в процесі діагностики що характеризують інтелектуальний капітал на макро-, мезо- і мікрорівнях. Визначено обов'язкові умови реалізації діагностики ІК на всіх рівнях національної економіки, а саме, потреба у синхронізації показників на рівні підприємства, галузі та національної економіки. Це дозволить не допустити дублювання та помилкове збільшення реального рівня ІК. Розглянута система показників характеризує певний ресурс на рівні країни, який має відповідний показник на рівні галузі, а також на рівні підприємства й організації.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, людський капітал, інноваційний потенціал, інноваційна інфраструктура, ринок інтелектуальної власності, інноваційна діяльність.

VORVYKHVOST O.

University of the State Fiscal Service of Ukraine

MECHANISM OF INTELLECTUAL CAPITAL INTERACTION IN THE STRUCTURE OF NATIONAL ECONOMY

The article deals with the interpretation of the essence of the concept of intellectual capital, defines the relationship with intellectual potential and resources, describes the levels of implementation and defines the structural elements of intellectual capital of the national economy. The characteristics of the intellectual capital components of the national economy are given. The individual profile of intellectual capital, which is a configuration of individual factors, is defined. The scheme of interaction of intellectual capital at all levels of the national economy is presented, which determines the interconnection of its profiles with each other at macro, mezo and micro levels. The primary level of intellectual capital interaction is noted and the most important criterion for the effectiveness of the interaction mechanism is given. The system of indicators of multilevel approach in the process of diagnostics characterizing intellectual capital at macro-, mezo- and micro levels is developed. Mandatory conditions for the implementation of IC diagnostics at all levels of the national economy are defined, namely, the need for synchronization of indicators at the level of enterprise, industry and national economy. This will prevent duplication and erroneous increase in the real level of IC. The metrics considered characterize a country-specific resource that has an industry-level and enterprise and organization-level benchmark.

Keywords: intellectual capital, human capital, innovation potential, innovative infrastructure, intellectual property market, innovative activity.

Постанова проблеми. Ключовим фактором конкурентоспроможності підприємницької діяльності та розвитку національної економіки сьогодні в усьому світі визнаний інтелектуальний капітал. В конкурентному середовищі найбільш динамічний і сталий розвиток національної економіки залежить від накопиченого інтелектуального капіталу та механізму його ефективної реалізації та розвитку. Ключові компетенції, знання, інтелектуальна власність та система захисту, інновації, якість людських ресурсів визначають позицію економічних суб'єктів в ринковому середовищі. Від цього залежить вартість активів та продукту сьогодні та перспективи розвитку у майбутньому. У розвинених країнах світу випереджаючими темпами зростає частка економіки знань в структурі валового внутрішнього продукту національної економіки. Економіка знань включає наукомісткі види економічної діяльності, такі як: інформаційні, телекомунікаційні технології, освіту, охорону здоров'я та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття інтелектуального капіталу було введено в науковий обіг в 1997 році Т. Стоартом, який дав визначення даного поняття і розглянув його структуру. Подальше свій розвиток концепція отримала в роботах М. Армстронга, Е. Брукінг, У. Буковіча, К. Гелбрейта, Л. Джоя, О. Дзінковські, І. Кадді, К. Прахалад, Г. Хемел, П. Санчез, К. Свейбі, А. Уайлмена, Л. Едвінссона і М. Мелуна і ін. Теорія інтелектуального капіталу за останні десятиріччя привернуло увагу українських вчених, таких як : Войнаренко М.П. [2], Геєць В.М., Ляшенко Г.П. [11], Лазебник Л.Л. [9], Гурочкіна В.В. [4], Дерев'яно В.М. [6], Липовецька К. [10]. Пріоритетним орієнтиром перед науковою спільнотою є комплексна діагностика інтелектуального капіталу та складові механізму формування й розвитку, так як ефективна реалізація його надає можливість посилити інноваційний потенціал національної економіки в цілому.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значна кількість науково-методологічних праць присвячена питанням вимірювання та діагностики, компонентам та структурним

елементам інтелектуального капіталу, слід виділити доцільність багаторівневого підходу в процесі діагностики та розподіл чинників формування на макро-, мезо- і мікрорівні. Тому розробка системи взаємодії створює таку можливість вимірювання.

Метою статті є вивчення взаємозв'язку понятійного апарату інтелектуального капіталу, наведенні характерних ознак структурним елементам та розробка системи показників багаторівневого підходу в процесі діагностики інтелектуального капіталу на макро-, мезо- і мікрорівні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання).

Для реалізації поставленої цілі перед автором поставлені наступні завдання:

- охарактеризувати основний понятійний апарат обраної теми дослідження;
- дослідити структуру інтелектуального капіталу національної економіки;
- розробити систему показників в рамках багаторівневого підходу, що орієнтована на діагностику інтелектуального капіталу на макро-, мезо- і мікрорівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтелектуальний капітал є рушійною силою постіндустріального та інформаційного суспільства нової формації. Сукупність інтелектуальних здібностей, вмінь, знань, навичок, технологій нового покоління, що являються водночас інструментами і результатами, - є інтелектуальними ресурсами. Концепція інтелектуального капіталу розглядає інтелектуальний ресурс як джерело стратегічного розвитку суспільства та національної економіки [3, с. 262].

В нинішній час знання випереджає значимість засобів виробництва і природних ресурсів. Соціально-економічний розвиток кожної фірми і країни в цілому залежить від здатності отримувати нові знання і вміти застосовувати їх в усіх сферах суспільства. [10, с. 192].

Інтелектуальний капітал (ІК) нерозривно пов'язаний з інтелектуальним потенціалом, точніше останній є головним чинником формування ІК, так як інтелектуальні ресурси, що є базою інтелектуального потенціалу, перетворюються на ІК. Проте і ІК може виступати у ролі ресурсів, створюючи додаткову вартість для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності.

Так, Дерев'янка В.М. зазначила, що інтелектуальний капітал вступає інтелектуальним ресурсом (знанням, досвідом, навичками), що за умови ефективного використання перетворюється у додаткову вартість та забезпечує конкурентоспроможність національної економіки [6, с. 35]. Отже, розглядаючи інтелектуальний капітал національної економіки слід відмітити, що для забезпечення міцної та сильної держави, його наявність вкрай є важливою структурною одиницею у розбудові національної економіки та розвитку суспільства.

Інтелектуальний потенціал суспільства - це частина його духовного потенціалу, міра здатності інтелектуальної системи відповідно до рівня свого розвитку в більш-менш строгих просторово-часових межах реалізовувати можливості, що містяться в її наявних ресурсах, з метою задоволення як власних потреб, так і потреб соціальної системи, до якої вона належить як підсистема [10, с. 26].

ІК є основою для формування інноваційного потенціалу не лише національної економіки, а і підприємницької діяльності та підприємств зокрема. Інтелектуальний капітал використовується на макро-, мезо- і мікрорівнях. На рівні підприємства інтелектуальний потенціал є основою інноваційного розвитку. Джерелом формування інтелектуального потенціалу підприємства є інтелектуальні ресурси.

Наприклад, Гурочкіна В.В. зазначає, що «інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, інвестиційний імідж, гарантії, управлінські здібності, стратегія «блакитного океану», корпоративна соціальна відповідальність – це все є важливими елементами ефективного механізму збереження та захисту інноваційного потенціалу підприємства» [4, с. 56]. Тому можна зазначити – наявна інтелектуальна власність відображає ефективно реалізований інтелектуальний капітал, що характеризує захищеність інноваційного потенціалу підприємства. А захист інтелектуальної власності, національного надбання та інвестицій під державні гарантії зміцнюють конкурентоспроможність національної економіки.

Сьогодні Україна залишається далеко позаду від світових інноваційних процесів розвитку та соціального забезпечення [5, с. 38]. Тому вкрай важливим є підвищення рівня соціального забезпечення, що водночас посилить рівень інтелектуального капіталу, змінюючи модель економіки на інноваційну.

Інтелектуальний капітал національної економіки в цілому сконцентрований переважно в мегаполісах або на великих промислових територіях, регіональних кластерах, де традиційно розвивалася наука і освіта – формується інноваційна інфраструктура. Саме інноваційна інфраструктура є основою формування, розвитку і використання інтелектуального капіталу. За умов низького науково-технологічного стану національної економіки необхідні нові стратегії, кардинальні заходи, спрямовані на стимулювання формування та розвиток інтелектуального капіталу, інноваційних процесів, захисту інтелектуальної власності, пошук ефективних інструментів управління інтелектуальним капіталом, збільшення інвестицій в людський капітал, в науку і освіту. В управлінні інтелектуальним капіталом національної економіки важливе значення має його діагностика, інструментарій.

Еволюційно склалось, що визнання концепції інтелектуального капіталу сформувалось на засадах інноваційного менеджменту та теорії людського капіталу. Ключовими сутнісними характеристиками інтелектуального капіталу є: сукупність знань і умінь працівників; перевищення ринкової вартості над вартістю активів; ключове джерело розвитку національної економіки, регіону, підприємства.

Інтелектуальний капітал є сукупністю взаємопов'язаних інтелектуальних ресурсів, водночас є частиною людського капіталу. Ефективність використання інтелектуального капіталу дозволяє посилити конкурентоспроможність національної економіки, підприємницької діяльності та підприємств. Інтелектуальні ресурси представляють собою один з видів економічних ресурсів, що включають в себе результати творчої та інтелектуальної праці людей, а також управлінські знання, властиві суб'єкту господарської діяльності, які можуть бути довго використані для виробництва благ і їх комерціалізації.

Структура інтелектуального капіталу національної економіки складається з ринку праці, системи вищої та додаткової освіти, ринку інтелектуальної власності, інноваційної інфраструктури та інноваційної діяльності підприємств та організацій. Тому розглянемо структуру інтелектуального капіталу, що представлена на рис. 1.



Рис. 1. Структура інтелектуального капіталу національної економіки.

Джерело: авторська розробка.

На нашу думку, існує дві складові інтелектуального капіталу національної економіки:

1. Інноваційний потенціал економіки та наявні в ній інновації символізують комплекс наукових, організаційних, технологічних, фінансових та комерційних заходів в національній економіці, що спрямовані на комерціалізацію накопичених і згенерованих знань.

До першої групи входять чотири компоненти:

- ринок інтелектуальної власності. Як зазначає Базилевич В.Д., - поступово збільшується кількості об'єктів інтелектуальної власності. Зазначена тенденція характеризує не лише розвиток світового ринку інтелектуальної власності, а й динаміку національного ринку України [1, с. 13]. Даний інститут відповідає за стан реєстрації, поновлення й купівлі-продажу результатів інтелектуальної діяльності суб'єктів національної економіки. Стан даного інституту характеризує рівень комерціалізації інновацій, взаємозв'язку суб'єктів, які здійснюють інноваційну діяльність, і органів державної влади, що забезпечують взаємовигідне співробітництво в правовому полі;

- інноваційна інфраструктура - це наукові, технічні, інформаційні та фінансові ресурси і організації, що забезпечують здійснення інноваційної діяльності суб'єктів національної економіки. До цієї групи ресурсів можуть входити як об'єкти державної інноваційної інфраструктури, так і комерційні організації, які здійснюють послуги з надання доступу до інноваційній інфраструктурі;

- інноваційна діяльність підприємств, організацій та суспільства: дана група включає в себе результати інноваційної діяльності підприємств та організацій, що знаходяться на території країни, з розробки та впровадження нових технологій, продуктів. Крім того, входять інноваційні розробки суспільства, як групи осіб так і одноосібні. Цей ресурс є одним з найбільш важливих в даній групі, оскільки його активність визначає стан як ринку інтелектуальної власності, так і необхідність в інноваційній інфраструктурі;

- інтелектуальні ресурси, нематеріалізовані надбання у формі знань, умінь, накопиченого досвіду, носієм яких є людство, і результати науково-технічної діяльності, організаційно-методичних рішень за різними напрямками.

2. Інтелектуальний потенціал суспільства, який утворюється із людського капіталу та людських ресурсів, що представляють собою працездатне населення, своїми вміннями, знаннями та навичками створює ВВП країни.

До другої групи входять два компоненти:

- ринок праці - саме цей інститут дозволяє раціонально залучати, розподіляти і використовувати працю на території країни, також завдяки забезпеченню нормального рівня доходів і добробуту населення, дозволяє досягти стабільного рівня відтворення трудових ресурсів;

- під освітою, наукою, знаннями та вміннями розуміємо систему як інститут, що дозволяє забезпечити підготовку та систематичне професійне навчання висококваліфікованих кадрів за всіма

основними сферами трудової діяльності, тим самим істотно поліпшуючи якість людських ресурсів національної економіки та підвищує продуктивність праці.

Індивідуальний профіль інтелектуального капіталу являє собою конфігурацію індивідуальних для суб'єкта складу чинників, які об'єднують взаємопов'язані змінні, що відображають кількісну оцінку різних інтелектуальних ресурсів. Механізм взаємодії інтелектуального капіталу на всіх рівнях національної економіки має враховувати прямі змінні, що впливають на формування факторів, і приховані змінні, які безпосередньо не впливають на формування факторів, але що входять у його структуру.

Механізм взаємодії інтелектуального капіталу на всіх рівнях національної економіки обумовлює взаємозв'язок його профілів (рис.2.)

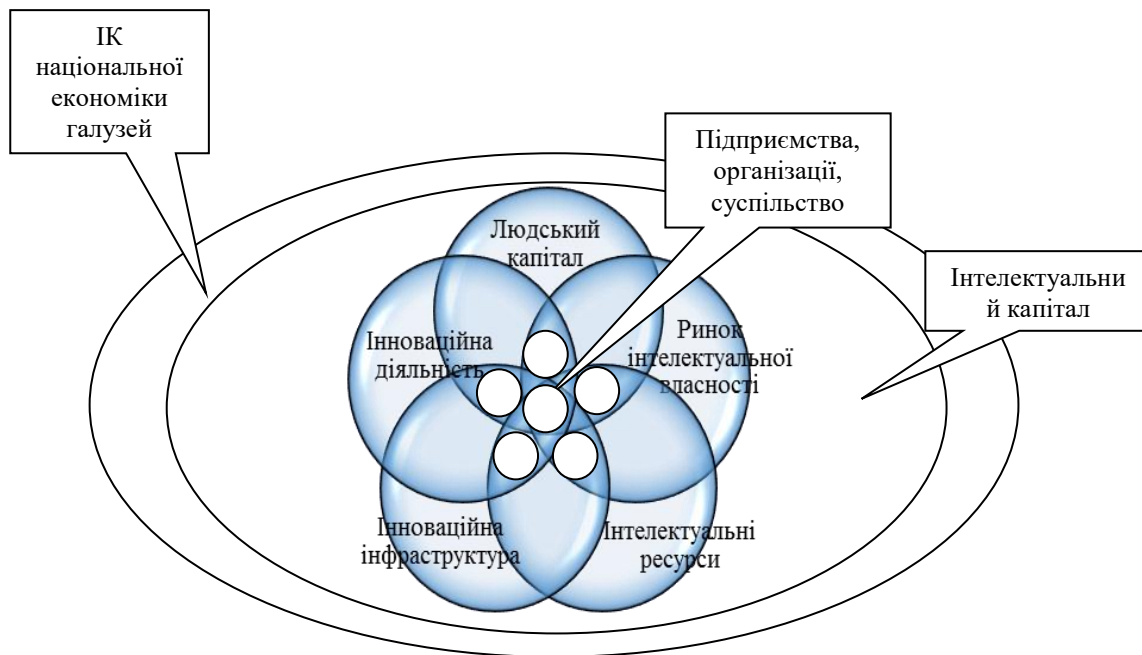


Рис. 2. Схема взаємодії інтелектуального капіталу на всіх рівнях національної економіки.

Джерело: авторська розробка.

Отже, первинним рівнем побудови схеми взаємодії інтелектуального капіталу на всіх рівнях національної економіки є рівень підприємства та осіб, що є носіями інтелектуальних ресурсів. У свою чергу, сукупність підприємств, організацій та суспільства визначають ІК галузей та національної економіки. Таким чином, сукупність рівнів схеми взаємодії інтелектуального капіталу визначають індивідуальний профіль інтелектуального капіталу країни. Найважливішим критерієм ефективності механізму взаємодії є об'єднання найбільшої кількості показників в найменше число факторів, що демонструє системний взаємозв'язок всіх аспектів, що характеризують інтелектуальний капітал. Не менш важливим критерієм ефективності є максимізація частки прямих змінних в структурі фактора, яка характеризує об'єкт дослідження як керовану систему з найбільшою кількістю точок впливу на зміну стану інтелектуального капіталу.

На основі побудованої схеми взаємодії ІК та структурних компонентів, визначено групи показників ринку інтелектуальної власності, інноваційної активності підприємств та організацій, ринку праці, професійної освіти, науки, знань та умінь, інноваційної забезпеченості, що дозволяє здійснювати моніторинг реалізації та провести діагностику ІК на всіх рівнях національної економіки, галузі та підприємства (таблиця 1).

Для реалізації багаторівневого підходу в процесі діагностики ІК на всіх рівнях національної економіки, методика потребує синхронізації показників на рівні підприємства, галузі та національної економіки. Це важливо з огляду на недопущення дублювання та помилкового збільшення реального рівня ІК. Розроблена система показників дозволить охарактеризувати ІК на макро-, мезо- і мікрорівнях. Розглянута система показників характеризує певний ресурс на рівні країни, який має відповідний показник на рівні галузі, а також на рівні підприємства й організації.

Висновки. Отже, ключовим фактором конкурентоспроможності національної економіки є накопичення інтелектуального капіталу. Саме ключові компетенції, знання, інтелектуальна власність та система захисту, інновації, якість людських ресурсів визначають позицію економічних суб'єктів в ринковому середовищі. Головним чинником формування інтелектуального капіталу є інтелектуальний потенціал, водночас, ІК виступає в ролі ресурсів, створюючи додаткову вартість для забезпечення високого

рівня конкурентоспроможності як підприємства, так і галузі й національної економіки. Структура інтелектуального капіталу національної економіки складається з ринку праці, системи вищої та додаткової освіти, ринку інтелектуальної власності, інноваційної інфраструктури та інноваційної діяльності підприємств та організацій.

Таблиця 1.

Показники, що характеризують інтелектуальний капітал на макро-, мезо- і мікрорівнях.

Ринок інтелектуальної власності	Інноваційна активність підприємств	Ринок праці	Освіта, наука, знання, уміння	Інноваційна забезпеченість
Макроекономічний рівень (країни, національної економіки)				
Кількість зареєстрованих патентів (на 1 тис. осіб населення)	Рівень засвоєння нових технологій Інтелектуальний потенціал Витрати на НДДКР	Гнучкість оплати праці Умови оформлення та вимоги до посад Рівень оплати праці Продуктивність праці Здатність країни зберігати «розум» Здатність країни залучати «розум»	Частка населення, що має вищу освіту Якість викладання Якість бізнес освіти Доступність додаткової освіти Якість навчання персоналу та передача досвіду	Доступність нових технологій Трансфер технологій Якість науково дослідних інститутів Спільна робота університетів і підприємств Взаємозв'язок вчених та практиків
Мезоекономічний рівень (регіону)				
Кількість заявок на видачу патентів на винаходи, корисні моделі, промислові зразки	Реалізовані інноваційні товари, роботи і послуги, млн. грн. Кількість придбаних та переданих організаціями нових технологій / число розроблених передових виробничих технологій Витрати на науково-технічні розробки	Розподіл населення за величиною доходів Співвідношення вибулих і прийнятих працівників Рівень середньої оплати праці / випуск продукції на одного працівника Чисельність фахівців вищої кваліфікації	Кількість докторів наук Кількість кандидатів наук Кількість аспірантів Частка населення з вищою освітою	Кількість розроблених передових виробничих технологій Комерційні угоди з передачі технологій та послуг технічного характеру Випущено докторантів за рік Кількість спільних проєктів з університетами Чисельність працівників, виконували наукові дослідження і розробки
Мікроекономічний рівень (підприємства та організації)				
Вартість нематеріальних активів	Обсяг інноваційної продукції, відвантаженої за період Кількість впроваджених раціоналізаторських пропозицій Витрати на продуктивні, технологічні інновації (силами сторонніх організацій) Витрати на придбання машин і обладнання, пов'язаних з технологічними інноваціями Витрати на виробниче проектування, дизайн і інші розробки	Плинність кадрів Продуктивність праці Коефіцієнт плинності кадрів зі стажем більше п'яти років Витрати на виплату основної частини заробітної плати Витрати на оплату соціальних пільг Витрати на виплату премій	Чисельність працівників, які мають вищу професійну освіту Витрати на підвищення кваліфікації кадрів та навчання Частка персоналу, що пройшли навчання	Кількість розроблених виробничих технологій Кількість свідоцтв на інтелектуальну власність, розробку Кількість патентів, ліцензій, авторських прав Кількість спільних проєктів з університетами Чисельність працівників, виконували наукові дослідження і розробки

Джерело: авторська розробка.

Сукупність рівнів схеми взаємодії інтелектуального капіталу визначають індивідуальний профіль інтелектуального капіталу країни. Найважливішим критерієм ефективності механізму взаємодії є об'єднання найбільшої кількості показників в найменше число факторів, що демонструє системний взаємозв'язок всіх аспектів, що характеризують інтелектуальний капітал. З метою реалізації багаторівневого підходу в процесі діагностики інтелектуального капіталу на всіх рівнях національної економіки, запропоновано методику розподілу показників, що потребує синхронізації на рівні підприємства, галузі та національної економіки. Розроблена система показників дозволить охарактеризувати ІК на макро-, мезо- і мікрорівнях.

Література

1. Базилевич В.Д. Тенденції розвитку та суперечності сучасного ринку інтелектуальної власності. 2016. С. 9-15. URL: http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/7407/1/IENTaNP_2016_9-15.pdf
2. Войнаренко М.П. Інтелектуальна власність в імперативах інноваційної економіки: системний аналіз / А.М. Асаул, М.П. Войнаренко, Н.А. Пономарьова : монографія / за наук. ред. проф. М.П. Войнаренка. - Хмельницький: ХНУ, 2013. – 174 с.
3. Ворвихост О. Д. Інтелектуальний капітал як основа розвитку суспільства. Вісник Хмельницького національного університету. Науковий журнал. 2018. № 4. С. 260-265. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/pdfbase/2018/VKNU-ES-2018-N4.pdf> DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-260-264

4. Гурочкіна В. В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту. Економіка: реалії часу. Науковий журнал. 2015. № 5 (21). С. 51-57. URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf>
5. Гурочкіна В.В., Махортов Ю.О. Стратегічні напрями інклюзивного розвитку України. Науково-практичний журнал «Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку». 2018. №17. С. 35-44. URL: <https://nonproblem.net/wp-content/uploads/2018/12/6.pdf>
6. Дерев'яно В.М., Інтелектуальний капітал як фактор розвитку національної економіки: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03. Ірпінь, 2019. 285 с.
7. Дерев'яно В.М., Ляшенко Г.П. Збалансована система показників – необхідний інструмент забезпечення конкурентоспроможності підприємства (на прикладі нафтовидобувного підприємства). Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). 2014. № 1. С. 23–31. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvndpsu_2014_1_5
8. Дерев'яно В.Н., Ляшенко А.П. Интеллектуальный потенциал и его роль в экономическом развитии страны. Экономическая безопасность: проблемы, перспективы, тенденции развития : материалы Международной научно-практической конференции (г. Пермь, 15 декабря 2014 г.). Пермь : Пермский государственный национальный исследовательский университет, 2014. С. 328–340.
9. Лазебник Л. Л. Економічні інтереси в системі механізмів державного впливу на економіку. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2019. № 2. С. 18-28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2019_2_4
10. Липовська К. Інтелектуальний потенціал у контексті управління суспільним розвитком: поняття та сутність. Public Administration and Local Government, 2017, issue 4(35). URL: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2017/2017_04\(35\)/5.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2017/2017_04(35)/5.pdf)
11. Ляшенко Г.П. Знання як фактор інтелектуального й економічного розвитку. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2018. № 4. С. 191-200. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2018_4_21
12. Ляшенко Г.П. Управление капиталом предприятия. Навчальний посібник. Гриф МОН України. Лист від 24.05.2001 № 14/18.2-723. Академія ДПС України, 2001. – 346с.

References

1. Bazylevych V.D. (2016). Tendentsii rozvytku ta superechnosti suchasnoho rynku intelektualnoi vlasnosti. [Trends in the Controversy of Contemporary Intellectual Property Market] Available at: http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/7407/1/IEHTaNP_2016_9-15.pdf (in Ukrainian).
2. Voinarenko M.P. (2013). Intelektualna vlasnist v imperatyvakh innovatsiinoi ekonomiky: systemnyi analiz [Intellectual property in the imperatives of an innovative economy: a systematic analysis] monohrafiia. Khmelnytskyi: KhNU. 174 p. (in Ukrainian).
3. Vorvykhvost O. D. (2018). Intelektualnyi kapital yak osnova rozvytku suspilstva [Intellectual capital as a basis for the development of society] Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Naukovyi zhurnal. no 4. Pp. 260-265. Available at: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/pdfbase/2018/VKNU-ES-2018-N4.pdf> DOI: 10.31891/2307-5740-2018-260-4-260-264 (in Ukrainian).
4. Hurochkina V. V. (2015) Innovatsiyni potentsial pidpriemstva: sutnist ta systema zakhystu [Innovative potential of the enterprise: essence and system of protection] Ekonomika: realii chasu. Naukovyi zhurnal. no 5 (21). p. 51-57. Available at: <https://economics.opu.ua/files/archive/2015/No5/51.pdf> (in Ukrainian).
5. Hurochkina V.V., Makhortov Yu.O. (2018) Stratehichni napriamy inkluzivnoho rozvytku Ukrainy [Strategic directions of inclusive development of Ukraine] Naukovo-praktychnyi zhurnal «Problemy innovatsiino-investytsiinoho rozvytku». no17. p. 35-44. Available at: <https://nonproblem.net/wp-content/uploads/2018/12/6.pdf> (in Ukrainian).
6. Derevianko V.M. (2019) Intelektualnyi kapital yak faktor rozvytku natsionalnoi ekonomiky [Intellectual capital as a factor of development of national economy]: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.03. Irpin. 285 p.
7. Derevianko V.M., Liashenko H.P. (2014) Zbalansovana systema pokaznykiv – neobkhidnyi instrument zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva (na prykladi naftovydobuvnoho pidpriemstva). [A balanced scorecard is a necessary tool to ensure the competitiveness of an enterprise (for example, an oil company)] Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy (ekonomika, pravo). No 1. p. 23–31. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvndpsu_2014_1_5 (in Ukrainian).
8. Derevianko V.N., Liashenko A.P. (2014) Yntellektualnyi potentsyal y eho rol v ekonomicheskom razvytye strany. [Intellectual potential and its role in the economic development of the country] Ekonomicheskaya bezopasnost: problemy, perspektivy, tendentsyy razvytiya : materyaly Mezhdunarodnoi nauchno-praktycheskoi konferentsyy (h. Perm, 15 dekabria 2014 h.). Perm : Permskiy hosudarstvennyi natsionalnyi yssledovatel'skiy unyversytet. P. 328–340. (in Russian)
9. Lazebnyk L. L. (2019) Ekonomichni interesy v systemi mekhanizmv derzhavnoho vplyvu na ekonomiku [Economic interests in the system of mechanisms of state influence on the economy] Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho himychoho universytetu. no 2. P. 18-28. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2019_2_4 (in Ukrainian).
10. Lypovska K. (2017) Intelektualnyi potentsial u konteksti upravlinnia suspilnym rozvytkom: poniattia ta sutnist [Intellectual potential in the context of social development management: concept and essence] Public Administration and Local Government, issue 4(35). Available at: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2017/2017_04\(35\)/5.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2017/2017_04(35)/5.pdf) (in Ukrainian).
11. Liashenko H.P. (2018) Znannia yak faktor intelektualnoho y ekonomichnoho rozvytku [Knowledge as a factor of intellectual and economic development] Ekonomichnyi visnyk Natsionalnoho himychoho universytetu. no 4. p. 191-200. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2018_4_21 (in Ukrainian).
12. Liashenko H.P. (2001) Upravlinnia kapitalom pidpriemstva [Enterprise capital management] Navchalnyi posibnyk Akademiia DPS Ukrainy. 346p. (in Ukrainian).

Рецензія /Peer review: 17.07.2019

Надрукована /Printed: 06.09.2019

Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-229-232

ЦИМБАЛЮК Г. С.

Хмельницький інститут ПрАТ «ВНЗ«МАУП»

ІННОВАЦІЙНЕ СПРЯМУВАННЯ РОЗВИТКУ АДАПТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

У статті досліджено систему управління якістю підприємства як цілісну систему, інтеграційні процеси якої підпорядковуються стратегічним цілям, що визначаються інтегрованим вектором розвитку систем підприємства, який формується відповідно до його ресурсного потенціалу, потенціалу розвитку та адаптивних можливостей. Автором запропоновано модель вектора стратегічного розвитку адаптивної системи управління якістю, який визначає розвиток самої системи, взаємопов'язаних систем, їх інтегрованих елементів (процесів) та інтегрованих зв'язків між ними, що завдяки комплексному підходу у використанні матеріальних ресурсів, інформації, знань, інновацій на вході, під час виробничої діяльності дозволяє отримати на виході продукцію запланованої якості для повного задоволення потреб споживачів, що є основним стратегічним напрямом розвитку системи управління якістю.

Ключові слова: *якість, система, управління, вектор розвитку, адаптивність, конкурентоспроможність.*

TSIMBALYUK G.

Khmelnitsky Institute «MAUP»

INNOVATIVE DIRECTION DEVELOPMENT OF ADAPTIVE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM

The aim of the research is to define a vector model of strategic development of an adaptive quality management system as a set of elements (systems, processes, business processes) and integrated links between them, as well as their further development, which is consistent with the system strategic goals. The article investigates the enterprise quality management system as a whole system, the integration processes of which are subordinated to the strategic goals determined by the integrated vector of the enterprise systems development, which is formed in accordance with its resource potential, development potential and adaptive capabilities. The author proposes a model vector of strategic development of an adaptive quality management system, which determines the development of the system itself, interconnected systems, their integrated elements (processes) and integrated links between them, which is due to a comprehensive approach in the use of material resources, information, knowledge, innovations at the entrance, during production activity allows to receive at the output products of the planned quality for full satisfaction of needs of consumers, which is the main strategic direction of development of the management system. quality.

Thus, the process model of the enterprise consists of a well-defined set of business processes, whose participants are responsible executors who provide business process management, as well as employees of structural units that perform production tasks according to the functional purpose of the business process. Therefore, an industrial enterprise can be considered as a business system in which all business processes are directed to the implementation of a development strategy, in order to ensure its long-term competitiveness, profitability and ability to integrate into the world economic processes.

Keywords: *quality, system, management, vector of development, adaptability, competitiveness.*

Постановка проблеми. Дослідження наукових праць, узагальнення теоретичного та практичного досвіду з управління якістю у вітчизняній харчовій промисловості за багатьма параметрами відповідає зарубіжній практиці. Проте, актуальність якості на сьогоднішній день пояснюється її тісним взаємозв'язком із політикою і способами виробництва на макrorівні та організаційно-правовими формами на мікрорівні, що повинні забезпечити європейський вектор розвитку та досягнення світових стандартів з якості продукції.

Якість продукції харчової промисловості, особливо хлібобулочних виробів, які виступають найважливішим стратегічним продуктом із необхідною умовою щоденного споживання населенням різних вікових категорій, забезпечує реалізацію найважливіших функцій економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління якістю продукції належить до наукових напрямів, які достатньо активно вивчаються протягом багатьох десятиліть. Формуванню теоретично-методологічних основ управління якістю продукції присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених як Ю.П. Адлер, Г.Г. Азгальдова, Є.М. Білий, Л.С. Бляхман, В.А. Богомолов, М.П. Войнаренко, Б.М. Генкін, О.В. Глічов, Е. Демінг, Л.Д. Джонс, Д. Джуран, Х.Ф. Додж, Г.Д. Едвардс, В.В. Єфімов, К. Ісікава, Ф. Кросбі, Р.С. Ладженська, С.І. Пирожков, Т.А. Салімова, С.П. Спірідонов, Ф.Тейлор, А. Фейгенбаум, У. Шухарт та ін. Проблемні аспекти формування систем управління якістю продукції, що виникають під впливом трансформаційних процесів в економіці, глобалізації та гіперконкуренції вітчизняні і зарубіжні науковці О.Ю. Давидова, В.М. Медунецький, О.І. Момот, В.М. Нижник, І.М. Писаревський, І.Б. Романов, Х.Г. Ромінг, Г.Н. Степанова, К.С. Солонинко, А.С. Тельнов, Ю.Л. Труш, С.В. Філіппова, Є.Б. Хохлова, А.А. Чухно та ін.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Проте, цілий ряд проблемних питань і досі не мають остаточного наукового розв'язання. Це стосується передусім питань формування адаптивної системи управління якістю продукції підприємств харчової промисловості, як невід'ємного елементу управлінського процесу.

Метою статті є визначення моделі вектора стратегічного розвитку адаптивної системи управління якістю як сукупності елементів (систем, процесів, бізнес-процесів) та інтегрованих зв'язків між ними, а також їх подальший розвиток, що відповідає системним стратегічним цілям.

Виклад основного матеріалу. На кожному підприємстві, в силу його складних виробничих і фінансово-господарських взаємозв'язків, може відбуватись інтеграція різних за рівнем розвитку систем, різних інтересів, що відповідають стратегічним цілям розвитку як окремої системи, так і підприємства загалом. У зв'язку із цим, важливо виділити пріоритетні напрями розвитку систем підприємства та розробити механізм його реалізації, із врахуванням необхідності адаптації до можливих змін.

Отже, з позицій вчень теорії систем, систему управління якістю підприємства доцільно розглядати як цілісну систему, інтеграційні процеси якої підпорядковуються стратегічним цілям, що визначаються інтегрованим вектором розвитку систем підприємства, який формується відповідно до його ресурсного потенціалу, потенціалу розвитку та адаптивних можливостей.

В свою чергу, інтегрований вектор розвитку систем підприємства обумовлюється формуванням його цілісної системи, властивості якої залежать від виду підпорядкованих систем. Таким чином, всі системи підприємства спрямовуються на досягнення його стратегічних цілей. З цією метою формуються загальносистемні стратегічні цілі, які повинні реалізовуватись у чітко визначеній послідовності та обґрунтованим рівнем напрямів розвитку. Відповідно, напрями розвитку також набувають системності, для якої визначається потенціал, ресурси, обмеження, адаптивні потреби і цільові функції (із врахуванням балансу інтересів, узгодженості взаємодій та пріоритетів напрямів розвитку), які відповідають цільовій функції інтегрованого вектору розвитку систем підприємства. Змістовне наповнення вектора залежить від сукупності факторів, що визначають певний вид діяльності підприємства та напрям розвитку систем.

Оскільки мета взаємодії економічних систем – досягнення стратегічних цілей підприємства, із адаптацією до можливих змін, то кожній системі може відповідати окремий вектор, що визначає її стратегічний розвиток. Тому кожен вектор формує імпульс розвитку та активізує сукупність систем (інтелектуальної, інформаційно-комп'ютерної, інноваційної, загальної системи управління, системи управління якістю, виробничої системи, нормативно-законодавчої системи, комунікаційної системи) і їх процесів із різним ступенем інтеграції. Це свідчить про багатомірність та комплексний характер векторів.

Таким чином, стратегію розвитку адаптивної системи управління якістю можна представити як багатомірний вектор, що визначає розвиток самої системи, взаємопов'язаних систем, їх інтегрованих елементів (процесів), модель яких (на прикладі економічних процесів виробництва хлібобулочних виробів) представлена на рис. 1. Як видно із рисунка, комплексний підхід у використанні матеріальних ресурсів, інформації, знань, інновацій на вході, під час виробничої діяльності дозволяє отримати на виході продукцію запланованої якості для повного задоволення потреб споживачів, що є основним стратегічним напрямом розвитку системи управління якістю [1;2;3].

Отже, вектор стратегічного розвитку адаптивної інтегрованої системи управління якістю хлібобулочних виробів можна описати виразом:

$$VR = \bigcap_{i=1}^K VS_i, \quad (1)$$

де VR – вектор стратегічного розвитку адаптивної інтегрованої системи управління якістю підприємства, VS_i – вектор розвитку i -системи підприємства, K – кількість систем адаптивної інтегрованої системи підприємства.

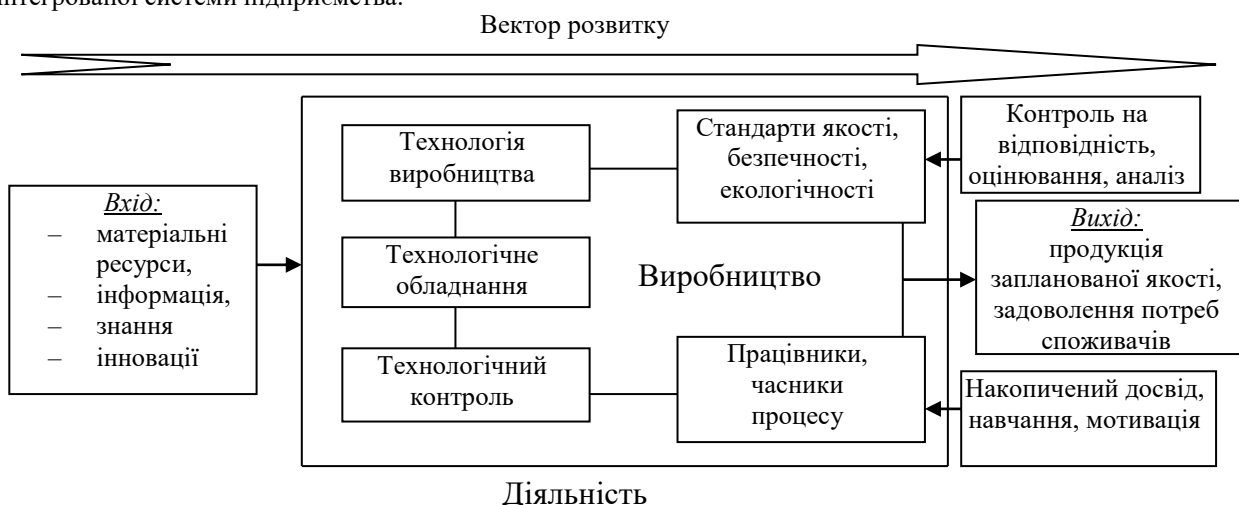


Рис. 1. Узагальнена модель інтегрованого процесу виробництва хлібобулочних виробів *

* – побудовано автором на основі [4; 5]

По кожній системі S_i формується система P процесів розвитку p_j за певним напрямом розвитку, загальна кількість яких складає N :

$$P \subseteq \{p_1, p_2, p_3, \dots, p_N\} \quad (2)$$

$$p_j \in P$$

З даного набору процесів формується послідовність процесів розвитку системи

$$\{p_1 \rightarrow p_2 \rightarrow p_3 \rightarrow \dots \rightarrow p_N\} \quad (3)$$

Забезпечення реалізації процесу визначається такими факторами як матеріальні ресурси, інформація, знання, технології, досвід і навички працівників та ін. (рис.1).

Таким чином, вектор стратегічного розвитку адаптивної системи управління якістю VR , враховує величину реальних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, його потенціал, характеризує як досягнуті, так і можливі цільові стани адаптивної системи підприємства, з урахуванням існуючих факторів і можливостей розвитку. Саме такі взаємопов'язані характеристики дозволяють стверджувати, що вектор розвитку адаптивної системи управління якістю визначає цільовий стан деякого аспекту діяльності у вигляді опису стану SD_l :

$$VR \rightarrow \begin{cases} VR_1 & \rightarrow \{p_{11} \rightarrow p_{12} \rightarrow p_{13} \rightarrow \dots \rightarrow p_{1N}\} \rightarrow SD_1 \\ VR_2 & \rightarrow \{p_{21} \rightarrow p_{22} \rightarrow p_{23} \rightarrow \dots \rightarrow p_{2N}\} \rightarrow SD_2 \\ VR_3 & \rightarrow \{p_{31} \rightarrow p_{32} \rightarrow p_{33} \rightarrow \dots \rightarrow p_{3N}\} \rightarrow SD_3 \\ \dots & \dots \dots \dots \\ VR_L & \rightarrow \{p_{L1} \rightarrow p_{L2} \rightarrow p_{L3} \rightarrow \dots \rightarrow p_{LN}\} \rightarrow SD_L \end{cases} \quad (4)$$

Відповідно, цільовий стан розвитку адаптивної системи управління якістю підприємства визначиться відношенням

$$SD = \bigcup_{l=1}^L SD_l. \quad (5)$$

Причому, процеси різних систем та різних напрямів розвитку можуть бути взаємопов'язані між собою:

$$\begin{aligned} &\{p_{11} \rightarrow p_{12} \rightarrow p_{13} \rightarrow \dots \rightarrow p_{1N}\} \\ &\{p_{21} \rightarrow p_{22} \rightarrow p_{23} \rightarrow \dots \rightarrow p_{2N}\}. \end{aligned} \quad (6)$$

Їх взаємозв'язки та інтеграційні зміни виступають системоутворюючими основоположними факторами формування бізнес-процесів, оскільки кожен технологічний чи економічний процес передбачає здійснення певного виду діяльності, яка може бути покладена в основу його поділу на бізнес-процеси.

Також, реалізація стратегії розвитку адаптивної системи управління якістю неможлива без інноваційних бізнес-процесів, під якими розуміють новітню систему послідовних, цілеспрямованих і регламентованих видів діяльності, що функціонує у взаємозв'язку з усіма бізнес-процесами підприємства, в якій під впливом процесів управління і за допомогою ресурсів входи процесу перетворюються у виходи – результати процесу, що здатні забезпечити реалізацію інновацій та одержання доходів, поступальний розвиток підприємства та його здатність адаптуватись до мінливих змін зовнішнього середовища із високим рівнем конкурентоспроможності.

Погоджуючись із думкою вчених [1; 5], бізнес-процеси можна поділяти на основні, бізнес-процеси забезпечення, управління і розвитку. Основні інноваційні бізнес-процеси генерують доходи підприємства, і включають процеси, орієнтовані на виробництво інноваційної продукції. Саме основні бізнес-процеси формують результат і споживчі якості, за які підприємство отримує дохід. Бізнес-процеси забезпечення орієнтовані на підтримку всіх інших видів бізнес-процесів, і можуть містити інноваційні підходи, здатні підтримувати реалізацію інноваційних цілей всіх інших бізнес-процесів.

Бізнес-процеси управління – це процеси, що охоплюють весь комплекс функцій управління на рівні кожного бізнес-процесу і підприємства в цілому. Бізнес-процесами розвитку є процеси удосконалення продукції або послуг, процеси розвитку технологій, процеси модернізації обладнання, а також інноваційні процеси.

Отже, процесний підхід до формування та розвитку адаптивної системи управління якістю продукції, заснований на концентрації визначальних бізнес-процесів як складових елементів сукупності, дозволяє визначити їх інформаційно-управлінські зв'язки і оптимізувати їх структуру.

З вищезазначеного слід зробити висновок, що досягнення цільового стану S_j передбачає реалізацію процесів розвитку, спрямованих як на розвиток взаємозв'язку всіх видів бізнес-процесів, так і на загальносистемний розвиток S_0 [6; 7]. Тоді загальна сукупність векторів розвитку визначається системою векторів за напрямками розвитку:

$$VR = \bigcap_{i=1}^K = \bigcap_{l=1}^L \bigcup_{j=1}^N (p_{lj}) \quad (7)$$

Звідси слід зробити висновок, що вираз 1 визначає модель вектора стратегічного розвитку адаптивної системи управління якістю як сукупності елементів (систем, процесів, бізнес-процесів) та інтегрованих зв'язків між ними, а також їх подальший розвиток, що відповідає системним стратегічним цілям.

Для оцінки стану і напрямку розвитку може бути обраний критерій ефективності, компонентами якого виступають часткові критерії ефективності, за кожним напрямом розвитку адаптивної системи управління якістю продукції E^k :

$$VR = \{p_{lj}, P, E^k\} \quad (8)$$

Узагальнена модель для вибору вектора напрямку розвитку для багатокритеріальних елементів стратегії розвитку системи управління якістю продукції може бути наступною:

$$VR_{\max} = \text{opt} \{VR_l\} = \text{opt} \{VR_1, VR_2, VR_3, \dots, VR_L\}_{E^k} \quad (9)$$

Висновки. Таким чином, процесна модель підприємства складається із чітко визначеної множини бізнес-процесів, учасниками яких виступають відповідальні виконавці, що забезпечують управління бізнес-процесами, а також працівники структурних підрозділів, що здійснюють виконання виробничих завдань згідно функціонального призначення бізнес-процесу. Тому промислове підприємство можна розглядати як бізнес-систему, в якій всі бізнес-процеси спрямовуються на реалізацію стратегії розвитку, з метою забезпечення його довготривалої конкурентоспроможності, прибутковості та здатності інтегрувати у світові економічні процеси.

Література

1. Бакаєв О.О. Методи, моделі і інформаційні технології в управлінні економічними системами різних рівнів ієрархії: монографія / О. О. Бакаєв, Л.І. Бажан, Л. І. Кайдан, Т. Г. Кравченко, В. В. Кулик; НАН України. Міжнар. наук.-навч. центр інформ. технологій і систем. – К.: Логос, 2008. – 127 с.
2. Экономика и управление качеством: учет, анализ, методы, модели, инструменты и аудит: сб. науч. тр.: прил. к журн. «Вопросы современной науки и практики: университет им. В.И. Вернадского» / под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова; ГОУ ВПО ТГТУ. – Тамбов, 2010. – Вып. 8. – 380 с.
3. Экономический потенциал административных и производственных систем: монография / [под. общей ред. О. Ф. Балацкого]. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 973 с.
4. Андерсен Б. Бизнес – процеси. Інструменти удосконалення / Андерсен Б. – К.: «Стандарти і якості», 2006. – 272 с.
5. Voynarenko, M.P. Managing the development of innovation business processes with automated information systems / M. P. Voynarenko, L.V. Dzhuily, O.M. Kuzmina, T.V. Yanchuk // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2017. - № 4. – С. 19-26.
6. Чернышов В.Н. Теория систем и системный анализ: учеб. пособие / В.Н. Чернышов, А.В. Чернышов. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 96 с.
7. Schötza Sebastian. / Sebastian Schötza, Steffen Butzera, Paul Molendaa, Tom Drewsb, Rolf Steinhilpera // Manufacturing Systems 4.0 – Proceedings of the 50th CIRP Conference on Manufacturing Systems. Procedia CIRP. Edited by Mitchell M. Tseng, Hung-Yin Tsai, Yue Wang Volume 63, Sebastian Schötzt et al. / Procedia CIRP 63 (2017) pp.189 – 194

References

1. Bakaiev O.O. Metody, modeli i informatsiini tekhnologii v upravlinni ekonomichnykh systemamy riznykh rivniv iierarkhii: monohrafiia / O. O. Bakaiev, L.I. Bazhan, L. I. Kaidan, T. H. Kravchenko, V. V. Kulyk; NAN Ukrainy. Mizhnar. nauk.-navch. tsentr inform. tekhnologii i system. – K.: Lohos, 2008. – 127 s.
2. Ekonomika y upravleniye kachestvom: uchet, analiz, metody, modely, ynstrumenty y audit: sb. nauch. tr.: pryl. k zhurn. «Voprosy sovremennoi nauky y praktiki: unyversytet im. V.Y. Vernadskoho» / pod nauch. red. d-ra ekon. nauk, prof. B.Y. Herasymova; HOU VPO THTU. – Tambov, 2010. – Vyp. 8. – 380 s.
3. Ekonomicheskyy potentsyal admynstrativnykh y proyzvodstvennykh system: monohrafiya / [pod. obshchei red. O. F. Balatskoho]. – Sумы: Unyversytetskaia knyha, 2006. – 973 s.
4. Andersen B. Biznes – protsesy. Instrumenty udoskonalennia / Andersen B. – K.: «Standarty i yakist», 2006. – 272 s.
5. Voynarenko, M.P. Managing the development of innovation business processes with automated information systems / M. P. Voynarenko, L.V. Dzhuily, O.M. Kuzmina, T.V. Yanchuk // Marketynh i menedzhment innovatsii. - 2017. - № 4. – S. 19-26.
6. Chernyshov V.N. Teoriya system y systemnyy analiz: ucheb. posobyie / V.N. Chernyshov, A.V. Chernyshov. – Tambov: Yzd-vo Tamb. hos. tekhn. un-ta, 2008. – 96 s.
7. Schötza Sebastian. / Sebastian Schötza, Steffen Butzera, Paul Molendaa, Tom Drewsb, Rolf Steinhilpera // Manufacturing Systems 4.0 – Proceedings of the 50th CIRP Conference on Manufacturing Systems. Procedia CIRP. Edited by Mitchell M. Tseng, Hung-Yin Tsai, Yue Wang Volume 63, Sebastian Schötzt et al. / Procedia CIRP 63 (2017) pp.189 – 194

Рецензія /Peer review: 11.07.2019

Надрукована /Printed: 06.09.2019

Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 519.865:656.61.07

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-233-240

ХОЛОДЕНКО А. М., ГРЕБЕННИК Н. Г., ДАНЧЕНКО О. О.

Одеський національний морський університет

ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ РОЗПОДІЛУ МОРЯКІВ ЗА ВАКАНСІЯМИ

У статті описані три види економічної ефективності: статична, динамічна та розподільна. Вказано, що для оцінки економічної ефективності діяльності кріюінгової компанії в ринкових умовах господарювання необхідно враховувати її залежність від конкурентних позицій підприємства і ступеня задоволення ринкового попиту. Виділені основні концепції в оцінці ефективності: система збалансованих показників; концепція вартості бізнесу; концепція грошових потоків; оцінка рівня конкурентоспроможності. Розглянута ситуація на глобальному ринку праці моряків та акцентовано увагу на зростанні дисбалансу між попитом на моряків певної кваліфікації з чітко визначеним набором характеристик (компетенцій) з боку судноплавних компаній та пропозицією відповідних моряків на глобальному ринку праці моряків. Для забезпечення попиту судноплавних компаній у членах екіпажів більш високої кваліфікації кріюінгові компанії можуть здійснювати інвестування в навчання моряків. В статті запропонована економіко-математична модель оптимізації розподілу моряків за вакансіями з врахуванням можливості інвестування в підвищення їх кваліфікації. Це дозволить визначити об'єкти інвестування, тобто моряків з необхідним набором компетенцій, для підвищення ефективності функціонування кріюінгової компанії.

Ключові слова: компетенції моряків, кріюінгова компанія, вакансії, модель оптимізації, інвестування, економічна ефективність.

KHOLODENKO A., HREBENNYK N., DANCHENKO O.

Odessa National Maritime University

A DYNAMIC MODEL OF OPTIMIZING DISTRIBUTION OF SAILORS BY VACANCIES

Qualitative changes in the Ukrainian economy require businesses to activate implementation of modern management methods into their work, which, of course, include methods of performance management of an enterprise.

Crewing companies provide employment of seafarers on seagoing vessels, that is, they are intermediaries between a ship-owner and a seafarer. A specific feature of a crewing company's activity is the fact that it operates at the intersection of the two markets – the market of navigation and the market of personnel management. All of this is reflected in the economic and governance processes within the company. Therefore, to ensure the efficiency of its functioning, the crewing company should pay more attention to the selection of sailors it collaborates with.

The aim of this study is to investigate the possibility of optimizing distribution of seafarers by vacancies, taking into account changes of seafarers' competence by investing in their professional development.

The current situation with regard to seafarers and the prospects for the future indicate that crewing companies and other parties concerned should not expect that in the future a large number of qualified and competent seafarers will be provided without concerted efforts and activities to address key problems in the field of staff capacity.

The article offers to optimize the distribution of sailors by vacancies and crews, taking into account changes in the set of characteristics (competences) of a sailor by investing in his training. The proposed dynamic model will help to optimize the crewing company's distribution of sailors by vacancies from the shipping companies taking into account possible investments in the training of seafarers in certain periods of time to fill certain positions. The calculations confirm the efficiency of this model.

In the future it is supposed to consider the probability of seafarers loyalty to the crewing company on condition of its investing in enhancing the skills of a sailor.

Key words: competence of seafarers, crewing company, vacancies, optimization model, investment, economic efficiency.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток ринкового середовища в Україні вимагає від підприємств впроваджувати в свою роботу сучасні економічні методи господарювання, до яких належать методи управління ефективністю діяльності компанії. Використання лише старого, традиційного інструментарію значно знижує шанси підприємств забезпечити належний рівень ефективності і отримати необхідні результати.

Кріюінгові компанії виконують функції з працевлаштування моряків на морські судна, тобто є посередниками між судновласником (або оператором судна) та моряком. Специфічною особливістю роботи кріюінгової компанії є той факт, що вона функціонує на стику двох сфер – судноплавства та управління персоналом. Все це відбивається в економічних та управлінських процесах всередині компанії і, як наслідок, впливає на необхідність корегування, з врахуванням специфіки роботи кріюінгових компаній, існуючих систем управління ефективністю діяльності.

Також на кріюінгові компанії здійснює значний вплив міжнародний характер морського ринку, на якому вони працюють, та схильність до змін, які відбуваються на ринку судноплавства: автоматизація та комп'ютеризація процесів на судах, скорочення чисельностей екіпажів суден, постійне підвищення вимог до кваліфікації моряків, тенденції до вузької спеціалізації суден тощо.

Тому кріюінговій компанії для забезпечення ефективності свого функціонування необхідно більше уваги приділяти відбору моряків, з якими вона співпрацює. Це виводить на перші позиції питання пошуку моряків, дохід від працевлаштування яких принесе кріюінговій компанії найкращі результати.

Все це вимагає дослідження шляхів забезпечення ефективності роботи кріюінгової компанії за допомогою оптимізації вибору моряків для працевлаштування на судна світового морського флоту.

Аналіз останніх досліджень. За останні декілька десятиліть розроблені та ретельно описані різні концепції управління ефективністю роботи підприємства. В господарську практику увійшли різні терміни, які використовуються для назви цих концепцій: CPM—Corporate Performance Management, BPM—Business Performance Management, EPM – Enterprise Performance Management.

В численних наукових працях визначені умови використання різних концепцій оцінки ефективності [1] та виконаний порівняльний аналіз аналітичних методів управління ефективністю роботи компанії [2], досліджений взаємозв'язок елементів процесу управління ефективністю діяльності підприємства та описані етапи циклу управління ефективністю [3, 4], розглянутий комплексний підхід до управління ефективністю діяльності підприємства та запропонована структурна схема управління ефективністю діяльності підприємства [5], обґрунтована необхідність управління ефективністю діяльності підприємства в просторово–часовому ракурсі і наведена логіка побудови такого управління за допомогою збалансованих показників [4].

Досліджені фактори, які впливають на зміну ефективності діяльності підприємства, а також розроблено багато показників, які пропонується використовувати в якості критеріїв ефективності, та виявлені фактори, які впливають на ці критерії [4, 5].

Існують дослідження систем управління ефективністю компаній в різних сферах діяльності, але практично відсутні роботи, в яких відображені особливості системи управління діяльністю кріюінгової компанії, яка має значні специфічні особливості.

В роботі [6] зроблений крок в цьому напрямку і здійснена оптимізація заповнення вакансій на морські судна моряками, інформація про яких є в базі даних компанії. Але в цієї роботі не врахований часовий параметр, не досліджено питання зміни компетенцій моряка протягом часу.

Мета дослідження – дослідити можливість підвищення ефективності роботи кріюінгової компанії шляхом оптимізації розподілу моряків за вакансіями з врахуванням зміни компетенцій моряків за рахунок інвестицій в підвищення їх кваліфікації.

Основний матеріал дослідження. Ефективність є відносною та суб'єктивною величиною, тому що вона залежить від об'єкту оцінки. В умовах динамічного ринку праці моряків зростає значення управлінських рішень, від яких залежить багато стратегічних питань.

В економічній науці виділяють 3 види економічної ефективності:

- статична: повне правильне використання всіх ресурсів при повній зайнятості;
- динамічна: інвестиції в майбутній розвиток за рахунок грамотної економії сьогодні;
- розподільна: ринок регулює використання ресурсів і передбачається справедливий розподіл благ.

В сучасних умовах вирішальним фактором успішного функціонування кріюінгової компанії на ринку праці моряків є наявність розвинутої системи управління ефективністю її діяльності. Необхідною умовою побудови такої системи є використання дієвого механізму оцінки на базі системного підходу, який включає проведення комплексної оцінки ефективності функціонування кріюінгової компанії. При цьому важливим є не лише така оцінка за певний період часу, але і розробка різних варіантів розвитку компанії за різних параметрів її діяльності: вид кріюінгу, стратегія розвитку компанії, кількість та типи суден судноплавних компаній–замовників, кількість моряків в базах даних компанії та їх кваліфікація, стан та тенденції на ринку кріюінгових послуг або глобального ринку праці моряків тощо.

Для оцінки економічної ефективності діяльності кріюінгової компанії в ринкових умовах господарювання необхідно враховувати її залежність від конкурентних позицій підприємства і ступеня задоволення ринкового попиту.

Еволюційним розвитком в питанні оцінки ефективності була концепція Business Performance Management (BPM) – відносно нова концепція управління, яка позначає цілісний, процесно-орієнтований підхід до прийняття управлінських рішень, спрямований на підвищення спроможності підприємства оцінювати свій фінансовий стан і управляти ефективністю своєї діяльності на всіх рівнях шляхом об'єднання власників, менеджерів, персоналу і зовнішніх контрагентів в рамках загальної інтегрованого середовища управління [7].

Все частіше з'являються «інноваційні» концепції в сфері управління, які є скоріше новим поглядом на старі методики. За результатом дослідження робіт, які присвячені питанню ефективності, можна виділити наступні концепції в оцінці ефективності:

- система збалансованих показників;
- концепція вартості бізнесу;
- концепція грошових потоків;
- оцінка рівня конкурентоспроможності.

За думкою багатьох науковців, найбільш розповсюдженою є концепція системи збалансованих показників (Balanced Scorecard BSC) Нортон та Каплана, в якій, окрім традиційних фінансових показників, аналізується інформація про клієнтів, внутрішні процеси та про навчання й розвиток персоналу компанії. Вона є елементом систем Business Performance Management (BPM). Також ця система передбачає не лише ретроспективний аналіз досягнутих результатів, а і прогнози значення за окремими позиціями [8].

Ця система має свої переваги (комплексний підхід) та недоліки (суб'єктивний характер оцінки). Вона орієнтована на удосконалення облікової системи як важливої складової частини системи управління підприємством. BSC – це система стратегічного управління підприємством на основі виміру й оцінки її ефективності по набору показників, підбраному таким чином, щоб урахувати всі істотні (з погляду стратегії) аспекти її діяльності (фінансові, виробничі, маркетингові тощо).

Використання цієї системи при оцінці управління ефективністю крюїнгової компанії вимагає високого рівня професіоналізму управлінців, які повинні враховувати не лише світовий та український досвід в сфері управління, але і специфічні особливості функціонування самої крюїнгової компанії, вид крюїнгу, тенденції ринку морського судноплавства та світової торгівлі тощо. Все це вимагає значних витрат ресурсів, що також необхідно оцінити та врахувати при наданні переваг саме цій системі.

Деякі автори пропонують в якості критерію ефективності використовувати єдиний комплексний показник, наприклад, вартість підприємства, який агрегує в собі вплив усіх перелічених вище елементів. Тому сьогодні розповсюджується вартісний підхід до побудови системи управління ефективністю підприємства, який міститься в оцінці єдиного показника – вартості компанії, який враховує багато різних факторів, в тому складі і зовнішнє середовище та ситуацію на ринку [9].

Вартісних методів багато, але найбільш відомим є метод Value-Based Managment (VBM), або його різновид – Economic Value Added (EVA) – розрахунок економічної доданої вартості. Зараз він набуває популярності внаслідок активізації ринку купівлі-продажу бізнесів, появи інформації про укладені угоди та можливості оцінити внутрішні резерви та зовнішнє середовище.

Аналіз вартості компанії в динаміці є альтернативою для управління підприємством на основі абсолютних (прибуток) та відносних (рентабельність) показників [10].

Власника підприємства цікавить не тільки проблема підвищення ефективності діяльності підприємства, а й зростання вартості й капіталізації бізнесу, за якою ціною, у разі потреби, його можна продати. Відповідь на це питання можна отримати, здійснюючи оцінку підприємства паралельно з розрахунками ефективності його діяльності. Динаміка зростання вартості підприємства опосередковано відображає зростання ефективності його функціонування, оскільки зростання вартості підприємства може відбуватися за рахунок, у тому числі й реінвестованого прибутку, дії чинників нематеріального характеру, які не піддаються вартісній оцінці у складі витрат періоду. У разі, коли власник підприємства не спрямовує прибуток на виплату дивідендів, а реінвестує його, для опосередкованого визначення ефективності діяльності підприємства в довгостроковому періоді можна використати темпи зростання вартості й капіталізації підприємства.

Цей підхід обмежений у використанні при виді крюїнгу «представництво судновласника», внаслідок тісних організаційних, економічних та юридичних зв'язків між крюїнговою компанією і судновласником-замовником. Але перспективи його не можна недооцінювати [11].

Концепція грошових потоків більш доцільна при визначенні ефективності конкретного проекту, але може використовуватися і при оцінці ефективності роботи компанії. Її можна брати як додаткову в окремих випадках, але вона не може бути єдиною, тому що не дає повної об'єктивної картини роботи всіх структурних підрозділів компанії та не показує вплив змін окремих показників роботи компанії на її ефективність в довгостроковому періоді.

Метод на основі оцінки рівня конкурентоспроможності дозволяє визначити позиції компанії на ринку, але не завжди виявляє внутрішні резерви самої компанії, що є вкрай важливо при управлінні ефективністю. Тому, на наш погляд, слід звернути увагу на інші концепції управління ефективністю.

Наявність такого широкого кола підходів та методів управління ефективністю свідчить, що немає єдиної універсальної методики. На наш погляд, в залежності від виду крюїнгу з врахуванням специфіки роботи крюїнгової компанії та особливостей формування фінансових результатів можна запропонувати свій механізм управління ефективністю крюїнгової компанії.

Проведене дослідження показало, що сьогодні в економіці та управлінні крюїнгових компаній необхідно застосовувати більш прогресивні інструменти, не обмежуючись використанням тільки традиційних методів. Керівники та власники крюїнгових компаній для досягнення своїх цілей та враховуючи економічний потенціал компанії мають можливість обирати різні схеми роботи та будувати власну систему управління ефективністю.

В межах цієї роботи не будемо зупинятися на всіх етапах загального процесу управління ефективністю, а розглянемо лише процес виконання замовлення судновласника на заповнення певних вакансій в екіпажі судна. Тут важливим є момент вибору моряків, робота з якими забезпечить найбільшу ефективність для крюїнгової компанії.

Ситуація на глобальному ринку праці моряків свідчить про зростання дисбалансу між попитом на моряків певної кваліфікації з чітко визначеним набором характеристик з боку судноплавних компаній та пропозицією відповідних моряків.

Глобальний попит на моряків в 2015 році був оцінений на рівні в 1545 тис. моряків, причому потрібно приблизно 790,5 офіцерів і 754,5 рядових [12].

Попит на офіцерів з 2000 року до 2015 року збільшився майже на 90 %, а попит на рядових

збільшився приблизно на 25%. Глобальний попит на моряків 2000-2015 рр. наведено в таблиці 1 [12].

Таблиця 1

Глобальний попит на моряків 2000-2015 рр., тис. осіб

Категорія	2000 рік	2005 рік	2010 рік	2015 рік
Офіцери	420	476	637	790,5
Рядові	599	586	747	754,5
Всього	1019	1062	1384	1545

Джерело: [12]

Проаналізуємо орієнтовну ситуацію з пропозицією і попитом у 2015 році. За оцінками експертів, які були озвучені у доповіді [12], існуюча глобальна пропозиція моряків становить близько 1647,5 тис. моряків, з яких приблизно 774 тис. є офіцерами і 873,5 тис. є рядовими, в той час як поточний світовий попит на моряків становить близько 1545,0 тис. моряків, причому галузь вимагає приблизно 790,5 тис. офіцерів і 754,5 тис. рядових (табл.2).

Таблиця 2

Поточні глобальні пропозиції і попит моряків, тис. осіб

Категорія	Попит	Пропозиція	Різниця	%
Офіцери	790,5	774	-16,5	2,1
Рядові	754,5	873,5	119	15,8
Всього	1545	1647,5	102,5	6,6

Джерело: [12]

Таким чином, спостерігається нестача 16,5 тис. офіцерів і надлишок 119 тис. рядових, при цьому загальний профіцит становить 102,5 тисяч моряків, але спостерігається дефіцит офіцерів у розмірі 2 %. При цьому пропозиція рядових на 15,8 % перевищує попит на цю категорію моряків. В загальному обсязі 6,6 % моряків є надлишком, але вони не мають необхідної кваліфікації. Тому і виникає ідея інвестування в підвищення кваліфікації моряків.

Це підкреслює можливий варіант розвитку для кріюінгових компаній – створення тренінгових центрів для підвищення кваліфікації моряків. Витрати на підвищення кваліфікації рядового моряка до рівня командного складу можуть бути нижче, ніж підготовка моряка з особи, яка взагалі не має професійної освіти в морській галузі.

Для забезпечення необхідного рівня ефективності кріюінгова компанія повинна обирати моряків, працевлаштування яких буде максимально відповідати цілям роботи компанії.

Базовий прогноз для майбутнього балансу попиту і пропозиції розраховується на основі інформації і даних, отриманих для звіту 2015 року. Фахівці наводять дев'ять інших можливих сценаріїв майбутнього (деякі сторони попиту і деякі сторони пропозиції), які можуть вплинути на майбутню ситуацію з морської робочою силою, зокрема на глобальний попит і пропозицію для офіцерів [13]. Основний прогноз полягає в тому, що глобальна пропозиція офіцерів буде неухильно зростати, але не буде випереджати зростання попиту на офіцерів (табл.3).

Таблиця 3

Базовий прогноз для майбутнього балансу попиту і пропозиції для офіцерів, тис. осіб

Рік	Пропозиція	Попит	Різниця	%
2015	774,0	790,5	-16,5	2,1
2020	789,5	881,5	-92,0	11,7
2025	805,0	952,5	-147,5	18,3

Джерело: [13]

Бачимо, що зростання світового торгового флоту протягом наступних десяти років і його очікуваний попит на моряків, швидше за все, продовжить тенденцію до загального дефіциту пропозиції офіцерів.

Нинішня ситуація з моряками і перспективи на майбутнє вказують на те, що кріюінгові компанії та інші зацікавлені сторони не повинні чекати, що в майбутньому буде забезпечена велика кількість кваліфікованих і компетентних моряків без узгоджених зусиль і заходів для вирішення ключових проблем в сфері кадрового потенціалу.

В роботі [6] вже здійснена оптимізація розподілу моряків за вакансіями та екіпажами, але ця модель враховує лише поточний стан рівнів кваліфікації моряків та фіксовані вимоги до певних вакансій.

Механізм формування фінансових результатів при різних видах кріюінгу має свої відмінності [11].

Ми вже обґрунтували швидкі зміни вимог до моряків. Це необхідно врахувати при побудові економіко-математичної моделі для вибору необхідних моряків.

Наведемо динамічну модель розподілу моряків за вакансіями з врахуванням часу та можливості інвестування в моряків для підвищення їх кваліфікації – за критерієм максимуму дисконтованого сумарного прибутку кріюінгової компанії від заповнення вакансій:

$$Z = \sum_{t=1}^T \frac{1}{(1+\alpha)^t} \cdot \left(\sum_{j=1}^{n_t} C_{jt} \cdot \sum_{i=1}^{m_t} x_{ijt} - \sum_{i=1}^{m_t} \sum_{k=1}^{K_t} I_{ikt} \right) \rightarrow \max_{\{x_{ijt}\} \{I_{ikt}\}}, \quad (1)$$

де C_{jt} – ставка винагороди крьюінгової компанії за заповнення вакансії j за період часу t , $j = \overline{1, n_t}$, $t = \overline{1, T}$;

x_{ijt} – заповнення моряком i вакансії j у період часу t , $i = \overline{1, m_t}$, $j = \overline{1, n_t}$, $t = \overline{1, T}$ (булева змінна 1 або 0);

I_{ikt} – обсяг інвестицій в моряка i за компетенцією k за період часу t , $j = \overline{1, n_t}$, $t = \overline{1, T}$, $k = \overline{1, K_t}$;

m_t – кількість вільних (не в рейсі) моряків в базі крьюінгової компанії у період часу t ;

n_t – кількість вакансій, що надані крьюінговій компанії у період часу t ;

K_t – набір компетенцій у період часу t , $t = \overline{1, T}$;

α – ставка дисконту для врахування зміни вартості грошей у часі.

При цьому кожен моряк може заповнити не більше однієї вакансії у кожен період часу:

$$\sum_{j=1}^{n_t} x_{ijt} \leq 1, \quad i = \overline{1, m_t}, \quad t = \overline{1, T} \quad (2)$$

Також необхідно врахувати, що кожна вакансія у кожен період часу може бути заповнена не більше, ніж одним моряком:

$$\sum_{i=1}^{m_t} x_{ij} \leq 1, \quad j = \overline{1, n_t}, \quad t = \overline{1, T} \quad (3)$$

Необхідно передбачити й відповідність кваліфікації та компетентностей моряка запропонованій вакансії, тобто неможливо, наприклад, заповнити вакансію старшого механіка моряком, який має лише середню професійну освіту і відпрацював один контракт матросом. Параметр t введений тут для того, щоб передбачити, що набір характеристик (компетентностей) з часом може змінюватися.

Обмеження, яке дозволяє врахувати цю відповідність моряка умовам вакансії, виглядає наступним чином

$$a_{ikt} \cdot x_{ijt} \geq b_{jkt} \cdot x_{ijt}, \quad i = \overline{1, m_t}, \quad j = \overline{1, n_t}, \quad k = \overline{1, K_t}, \quad t = \overline{1, T} \quad (4)$$

де a_{ikt} – характеристика моряка i за параметром k у період часу t , $i = \overline{1, m_t}$, $k = \overline{1, K_t}$, $t = \overline{1, T}$.

b_{jkt} – вимога вакансії j за параметром k у період часу t , $j = \overline{1, n_t}$, $k = \overline{1, K_t}$; $t = \overline{1, T}$.

Для кожної вакансії є певні вимоги до характеристик. Для розрахунків виділимо деякі з них:

- освіта;
- сертифікати про професійну кваліфікацію (розглядається кожний окремо із набору, необхідного для конкретної посади);
- володіння англійською мовою;
- досвід роботи, необхідний для конкретної вакансії.

Пропонується для оцінки освіти та сертифікатів в розрахунках використовувати булеві змінні. Тому що є визначені вимоги до освіти та чітко вказані компетенції до посад, які повинні бути підтверджені

конкретними сертифікатами. У моряка їх може бути більше, але оцінити їх в балах неможливо, тому що більшість з них не пов'язані один з одним. Градація за характеристикою «освіта» може бути лише для рядового і для командного складу. При чому освіта, яка достатня для командного складу, може бути достатня й для відповідного їм рядового складу.

У той же час, володіння англійською мовою та досвід роботи є накопичувальними показниками, тому їх можна оцінити в балах. Наприклад, володіння англійською мовою можна задати як одну компетенцію та призначити різним рівням різні бальні значення з тенденцією до збільшення:

1 бал – Beginner, Elementary – A1

2 бали – Pre-Intermediate – A2

3 бали – Intermediate – B1

4 бали – Upper-Intermediate – B2

5 балів – Advanced – C1

6 балів – Proficiency – C2

Логіка цього проста: моряк який має рівень B2 (тобто за нашою шкалою отримує 4 бали), може займати посаду, на якій достатнім є рівень A1, A2, B1 або B2 (тобто, кількість балів до 4 включно).

Схожа ситуація з досвідом роботи. Для кожної посади є чітко визначений мінімальний досвід роботи за чітко визначеними посадами. Все що більше – також дозволяє претендувати на посаду.

Модель також передбачає вибір серед моряків об'єктів для інвестування в підвищення кваліфікації. Це можна реалізувати через порівняння обсягу інвестицій в кожну характеристику (компетентність) з величиною прибутку для компанії від моряків з цією компетентністю. Важливим є момент одноразового інвестування і пролонгованого отримання прибутку в подальшому протягом тривалого часу.

Залежність a_{ikt} (характеристики моряка i за параметром k у період часу t) від I_{ikt} (обсяг інвестицій в моряка i за компетенцією k за період часу t) має наступний принциповий вигляд (рис. 1). Залежність є зростаючою (інвестиції корисні) та опуклою догори (ефект від інвестицій поступово скорочується).

Кожен моряк i має свій базовий набір характеристик $\{a_{ik0}\}$. Його збільшення вимагає інвестицій, які може здійснювати круїнг-компанія за умови отримання в подальшому значної вигоди, яка перевищить розмір інвестицій.

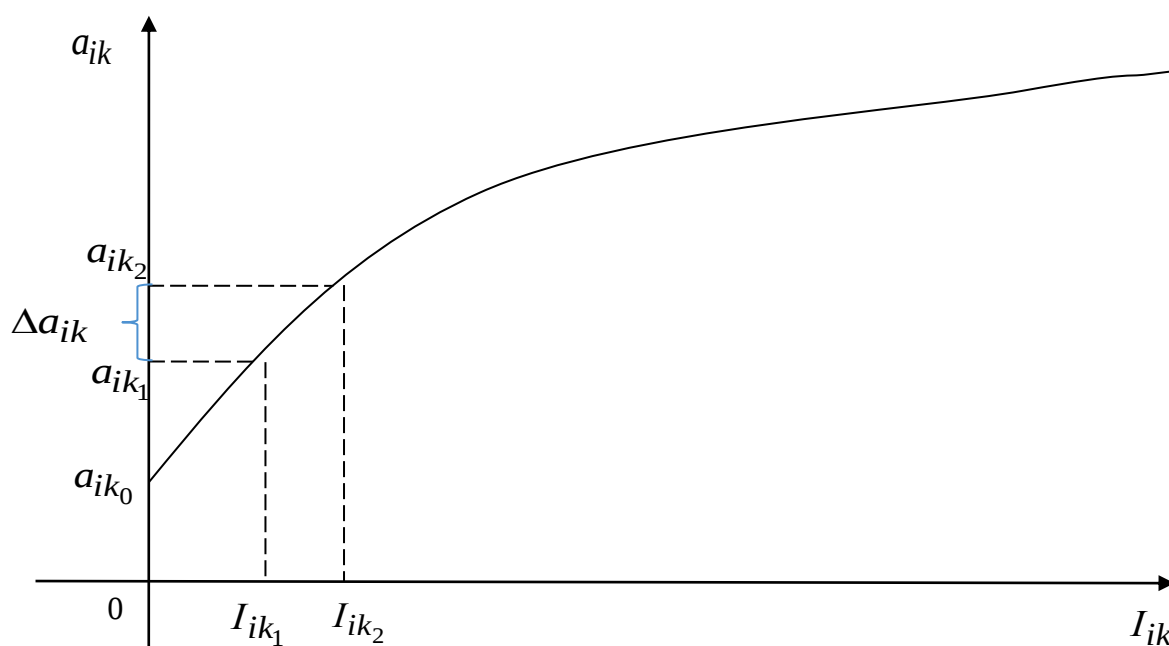


Рис. 1. Залежність набору характеристик моряка від інвестицій у їх підвищення

Джерело: розроблено авторами

Рівняння динаміки характеристик моряків мають вигляд:

$$a_{ikt} = a_{ik0} + \Delta a_{ik} \left(\sum_{\tau=1}^t I_{ik\tau} \right), \quad i = \overline{1, m_t}, k = \overline{1, K_t}, t = \overline{1, T} \quad (5)$$

Можливі випадки перевищення характеристик моряка над вимогами вакансії, тоді порівнюються варіанти:

- заповнити вакансію більш кваліфікованим моряком сьогодні і в подальшому втратити можливість заповнити ним більш цінну посаду;

- очікувати появу вакансії, вимогам якої моряк буде відповідати повністю, без істотних перевищень;
- інвестувати в навчання моряка для набуття ним додаткових компетентностей, які дозволять йому заповнити більш цінну вакансію.

Величину необхідних інвестицій можна визначати на основі вартості набуття певної характеристики (компетентності), наприклад, вартості курсів в одному з навчальних центрів Одеси:

- курс «Ознайомлення, навчальна підготовка та інструктаж з питань безпеки для всіх моряків» – 4200 грн.

- курс «Боротьба з пожежею за розширеною програмою» – 3000 грн.

Висновки. В умовах постійного підвищення вимог до кваліфікації моряків з боку судноплавних компаній необхідно значно більше уваги приділяти якісному складу моряків, з якими співпрацює кріюінгова компанія. Система підготовки моряків передбачає постійне інвестування з боку моряка в отримання їм нових, сучасних компетенцій. Певні навчальні курси мають велику вартість. Тому, в деяких випадках кріюінгова компанія може розглядати варіанти інвестування власних коштів в моряків, в яких вона бачить значний потенціал для забезпечення своєї ефективності. При цьому постає питання, в які компетенції якого моряка та в який момент часу слід інвестувати грошові кошти в якій кількості з метою підвищення ефективності роботи кріюінгової компанії.

Запропонована динамічна модель допомагає оптимізувати розподіл кріюінгової компанії моряків за вакансіями з боку судноплавних компаній з врахуванням можливого інвестування в навчання певних моряків в певні періоди часу для заповнення певних вакансій. Виконані розрахунки за допомогою пакету «Пошук розв'язку» в Excel підтверджують дієздатність цієї моделі.

В подальшому передбачається розглянути можливість врахування ймовірності лояльності моряка до кріюінгової компанії за умови інвестування з її боку в підвищення рівня кваліфікації моряка.

Література

1. Синіговець О.М. Сучасні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства. Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків. 2010. № 58. С. 8–13.
2. Волкова Н.А., Коляда А.Л. Аналитические методы управления эффективностью функционирования предприятия. Вестник ТвГУ. Серия: Экономика и управление. Тверь, 2015. №3. С. 111–117.
3. Лазарева Н.О. Про розуміння управління ефективністю діяльності підприємства. Економічний вісник Донбасу. 2015. № 2 (40). С. 105–109.
4. Наумов Д.И. Управление эффективностью деятельности предприятия в пространственно-временном ракурсе. Вестник Тамбовского университета. Сер. Гуманитарные науки. Тамбов, 2009. № 9. С. 26–33.
5. Батракова Т. І. Управління ефективністю діяльності підприємства – запорука його успішного функціонування. Економічний аналіз: зб. наук. праць. Тернопіль, 2015. Том 19. № 2. С. 13–19.
6. Мягкова О.П. Оптимізація рівня кваліфікації моряків та їх розподілу за вакансіями й екіпажами. Методи та засоби управління розвитком транспортних систем: Зб. наук. праць. Одеса, 2009. Вип. 15. С. 185–204.
7. Орликовський М.О., Трокоз Д.І. Новітні концепції управління ефективністю діяльності сучасних підприємств. Ефективна економіка: електрон. наук. фак. вид. / Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України. Київ, 2014. Вип. 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3034>.
8. Armstrong M. Armstrong's Handbook of Performance Management: An Evidence-Based Guide to Delivering High Performance. London: Kogan Page, 2015. 416 p.
9. Говорушко Т.А., Климах Н.І. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: монографія. Київ: Логос, 2013. 204 с.
10. Чернега О.М. Системний підхід до управління ефективністю діяльності організації. Науковий вісник. Одеський національний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. Одеса, 2013. №16 (195). С. 45–54.
11. Данченко О.О. Сутність та особливості формування фінансових результатів роботи кріюінгової компанії. Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць. Одеса, Вип. 2(59). 2017. С. 41–54.
12. MANPOWER REPORT. The global supply and demand for seafarers in 2015. URL: <http://www.ics-shipping.org/docs/default-source/resources/safety-security-and-operations/manpower-report-2015-executive-summary.pdf?sfvrsn=16>
13. Ильницкий К. Украина заняла шестое место среди стран-поставщиков моряков. Порты Украины. Одеса, 2016. № 4. С. 32–33.

References

1. Sinigovets O.M. Suchasni pidhodi do ocinki efektyvnosti diyalnosti pidpriyemstva. Visnik NTU «HPI». Seriya: Tehnichnij progres i efektyvnist virobniictva. Harkiv. 2010. № 58. S. 8–13.
2. Volkova N.A., Kolyada A.L. Analiticheskie metody upravleniya effektivnostyu funkcionirovaniya predpriyatiya. Vestnik TvGU. Seriya: Ekonomika i upravlenie. Tver, 2015. №3. S. 111–117.
3. Lazareva N.O. Pro rozuminnya upravlinnya effektivnistyu diyalnosti pidpriyemstva. Ekonomichnij visnik Donbasu. 2015. № 2 (40). S. 105–109.
4. Naumov D.I. Upravlenie effektivnostyu deyatelnosti predpriyatiya v prostranstvenno-vremennom rakurse. Vestnik Tambovskogo universiteta. Ser. Gumanitarnye nauki. Tambov, 2009. № 9. S. 26–33.
5. Batrakova T. I. Upravlinnya effektivnistyu diyalnosti pidpriyemstva – zaporuka jogo uspishnogo funkcionuvannya. Ekonomichnij analiz: zb. nauk. prac. Ternopil, 2015. Tom 19. № 2. S. 13–19.
6. Myagkova O.P. Optimizaciya rivnya kvalifikaciyi moryakiv ta yih rozpodilu za vakansiyami j ekipazhami. Metodi ta zasobi upravlinnya rozvitkom transportnih sistem: Zb. nauk. prac. Odesa, 2009. Vip. 15. S. 185–204.
7. Orlikovskij M.O., Trokoz D.I. Novitni koncepciyi upravlinnya effektivnistyu diyalnosti suchasnih pidpriyemstv. Efektivna ekonomika: elektron. nauk. fah. vid. / Institut ekonomiki prirodozkoristuvannya ta stalogo rozvitku Nacionalnoj akademiyi nauk Ukrayini. Kiyiv, 2014. Vip. 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3034>.
8. Armstrong M. Armstrong's Handbook of Performance Management: An Evidence-Based Guide to Delivering High Performance. London: Kogan Page, 2015. 416 p.

-
9. Govorushko T.A., Klimash N.I. Upravlinnya efektyvnistyu diyalnosti pidpriyemstv na osnovi vartisno-oriyentovanogo pidhodu : monografiya. Kiyiv: Logos, 2013. 204 s.
 10. Chernega O.M. Sistemnij pidhid do upravlinnya efektyvnistyu diyalnosti organizaciyi. Naukovij visnik. Odeskij nacionalnij ekonomichnij universitet. Vseukrayinska asociaciya molodih naukoviciv. Odesa, 2013. №16 (195). S. 45–54.
 11. Danchenko O.O. Sutnist ta osoblivosti formuvannya finansovih rezultativ roboti kryuyingovoyi kompaniyi. Rozvitok metodiv upravlinnya ta gospodaryuvannya na transporti: Zb. nauk.prac. Odesa, Vip. 2(59). 2017. S. 41–54.
 12. MANPOWER REPORT. The global supply and demand for seafarers in 2015. URL: <http://www.ics-shipping.org/docs/default-source/resources/safety-security-and-operations/manpower-report-2015-executive-summary.pdf?sfvrsn=16>
 13. Ilnickij K. Ukraina zanyala shestoe mesto sredi stran-postavshikov moryakov. Porty Ukrainy. Odesa, 2016. № 4. S. 32–33.

Рецензія /Peer review: 11.08.2019

Надрукована /Printed: 06.09.2019

Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-241-248

БИЛАШ ЛЮДМИЛА

Молдавская Экономическая Академия, Кишинев, Республика Молдова

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА И ЗНАЧЕНИЕ ЛИДЕРСТВА В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ПЕРЕМЕН

Значение фактора культуры в бизнес-организациях для достижения их конкурентоспособности возрастает вследствие стремительно происходящих перемен в бизнесе и обществе. С этих позиций становится актуальной задача формирования управленческой компетенции (знаний и навыков) с весомой культурной составляющей.

В этой связи рекомендуется в содержание программ обучения менеджеров и сотрудников в проводимых на предприятиях корпоративных семинаров и тренингов включать проблематику, связанную с организационной культурой.

Менеджеры и сотрудники активно пользуются концепциями «культура организации», «организационная и корпоративная культура», но при этом опрос и дискуссии с ними показали, что термином «организационная культура» они чаще обозначают общий климат в компании, то есть характерные для предприятия методы и формы работы, а также уровень комфортности в процессе взаимодействия.

Ключевые слова: организационная культура; хозяйствующие субъекты; руководство; типы культур; команды; управление; поведение; руководство команды

BILASH LYUDMILA

Moldavian Academy of Economics, Chisinau, Republic of Moldova

ORGANIZATIONAL CULTURE AND THE SIGNIFICANCE OF LEADERSHIP IN THE CONTEXT OF MODERN CHANGE

Currently, in the vast academic and applied literature on management, there are many definitions of organizational culture. Numerous studies of famous authors (see the bibliography for the article), in our opinion, are united by a common understanding that business organizations can succeed in today's rapidly changing world provided they are adequately and timely adapted to changes in the external environment. The mechanism for achieving such a dynamic balance is the organization's culture, or organizational (corporate) culture. The experience of successful international companies described in various literary sources on business and management confirms the existing close dependence of their success on the implementation of thoughtful strategies, decisions and actions of their leaders aimed at the formation and development of organizational culture. On the contrary, unsuccessful management decisions associated with the use of strategic planning, reengineering, global quality management and other modern approaches, researchers link managers with insufficient attention to the cultural component of their organizations.

The importance of the factor of culture in business organizations to achieve their competitiveness is increasing due to the rapidly occurring changes in business and society. From these positions, the task of forming managerial competence (knowledge and skills) with a significant cultural component becomes relevant.

In this regard, it is recommended that the content of training programs for managers and employees in corporate seminars and trainings conducted at enterprises include issues related to organizational culture.

In this regard, it is recommended that the content of training programs for managers and employees in corporate seminars and trainings conducted at enterprises include issues related to organizational culture. Managers and employees actively use the concepts of "organizational culture", "organizational and corporate culture", but at the same time, surveys and discussions with them have shown that the term "organizational culture" more often refers to the general climate in the company, that is, methods and forms characteristic of the enterprise work, as well as the level of comfort in the process of interaction.

Key words: organisational culture; business entities; leadership; types of cultures; teams; management; behaviour; team leadership.

Формулирование проблемы: актуальность и задачи исследования. В настоящее время в обширной академической и прикладной литературе по менеджменту существует множество определений культуры организации. Многочисленные исследования известных авторов (см. библиографию к статье), на наш взгляд, объединяет общее понимание того, что бизнес-организации могут преуспевать в современном стремительно меняющемся мире при условии их адекватной и своевременной адаптации к изменениям внешней среды. Механизмом достижения такой динамичной сбалансированности служит культура организации, или организационная (корпоративная) культура¹. Опыт мировых преуспевающих компаний, описываемый в различных литературных источниках по бизнесу и менеджменту, подтверждает существующую тесную зависимость их успеха от осуществления продуманных стратегий, решений и действий их лидеров, направленных на формирование и развитие организационной культуры. Напротив,

¹ Например, ученые Армстронг М., Тейлор С. рассматривают культуру любой организации как организационную [1]. Такой же позиции придерживаются авторы Грошев И. В., Емельянов П. В., Юрьев В. М. На практике, считают эти ученые, сопоставление организационной и корпоративной типов культур ведет к их смешению, используются как тождественные понятия [3, стр. 10]. Известный ученый Шейн Э. термин «организационная культура» рассматривает как культуру самых разных организаций. При этом замечает, что, когда речь идет о коммерческих организациях, их культуру зачастую называют корпоративной [8, стр. 17]

неудачные управленческие решения, связанные с использованием методов стратегического планирования, реинжиниринга, менеджмента всеобщего качества и других современных подходов, исследователи увязывают с недостаточным вниманием руководителей к культурной составляющей их организаций.

В этой связи отметим, что наряду с такими факторами, определяющими конкурентоспособность компаний, как капитал, технологии, техника, структура управления и другими значительными факторами, в настоящих десятилетиях нынешнего столетия выступает организационная культура. Другими словами, такие ключевые аспекты деятельности, как совместные ценности менеджеров и сотрудников предприятия, их личностные свойства и поведенческие характеристики, а также традиции, церемонии и обычаи в организации – все, что относится к культуре, в значительной мере обуславливает успех компании в рыночной экономике.

Формирование и развитие культуры, способствующей высокоэффективной деятельности бизнес-организаций в Республике Молдова, также является актуальной задачей молдавского менеджмента. На ряде из них мы предприняли исследование существующих в них культур.

Поскольку культуре присущ характер абстрактного явления, постольку ее изучение преимущественно основывается на эмпирическом подходе. В этой связи в настоящем исследовании, которое проводилось в соавторстве [5], применялись эмпирические методы: опрос посредством анкетирования и устного интервью, дискуссии, анализ документов и статистические методы. С целью проведения исследования была разработана анкета и вопросник для интервью. Выборку для исследования составили 153 человека – менеджеры и сотрудники девяти предприятий, функционирующих в различных областях и сферах бизнеса в Республике Молдова. Среди них: Viorica Cosmetic, SA (производство парфюмерно-косметической продукции); Floare-Carpet, SA (ковровые изделия); Cartnord, SRL (производство картона и бумаги); Interior Pro, SRL (строительные материалы); Birovista, SRL (продажа канцелярских товаров); Goodyaer Service, Co (реализация комплектующих для ремонта машин); Lingotex, SRL (швейные изделия); Sigmatur-Com (международные перевозки); Autocurat, SRL (ремонт машин, запчасти).

Следует согласиться с тем, что осуществляемые в странах постсоветского пространства, в том числе и в Молдове социально-экономические преобразования в контексте интеграции в европейское и мировое сообщество, сопровождаются проблемами. Их разрешение во многом определяется необходимостью освоения менеджерами и сотрудниками нового качества мышления, совершенствования организационного поведения и изменения менталитета. Всё это связано с развитием культуры организации, фокусирующей внимание ее участников на рыночной природе преобразований и задачах построения демократического общества. Отметим, что вслед за мировой бизнес практикой, показывающей, как преуспевающие лидеры ведут работу, ориентированную на формирование культуры высокоэффективной деятельности, менеджеры предприятий, ставшими объектами нашего исследования, также осознают потребность в создании должной организационной культуры. Изучение данного вопроса показало, что пока их решения и действия, к сожалению, в основном сводятся к формулированию норм и правил поведения сотрудников на рабочем месте и проявляются в мониторинге психологического климата в коллективе. Позитивным положением практически на всех исследуемых предприятиях является то, что отмечается заинтересованность менеджеров в разработке и внедрении этического кодекса.

Концептуальные аспекты исследования. Для того, чтобы успешно реализовывать стратегии развития культуры организации необходимо обращение менеджмента к концептуальным основам, раскрывающим суть феномена культуры организации. В обширной литературе по менеджменту содержатся различные точки зрения относительно понятия «организационная культура».

В порядке исключения можно считать публикации по бизнесу и менеджменту, в которых не уделялось бы внимания тем или иным вопросам, касающимся культуры организации. Дискуссии по этой теме как в академических кругах, так и среди практических менеджеров, носят непрерывный и продолжающийся характер. Это подтверждает важность и её практическую востребованность. В этой связи актуальность и значимость предмета настоящей публикации увязываются: во-первых, с пониманием, сути организационной культуры как сущностной характеристики любой организации, определяющей ее выживание и успех в условиях стремительных перемен в технологиях, технике, ресурсах. Во-вторых, с уяснением органичной взаимосвязи культуры и лидерства как двух сторон «одной медали». В-третьих, с актуализацией выявления кросскультурных черт управленческой деятельности и причин их происхождения в условиях усиления международной конкуренции и глобализации. Это обуславливается задачами, решаемыми на стыке различных деловых культур в условиях культурного многообразия. В-четвертых, с нарастающей значимостью гендерных аспектов в деятельности менеджеров и сотрудников в организациях. Подчеркнем, что в основе успеха любой организации очень часто лежат причины, прямо или косвенно относящиеся к культуре. Поэтому необходимо обращение менеджеров к ее сути, основываясь на изучении существующих теорий и концепций, выражающих смысл данного явления.

В чем практическая значимость концепций организационной культуры? Глубоко осмысливая феномен культуры, менеджеры и сотрудники той или иной компании смогут сформировать управленческие навыки, которые будут способствовать: определению эффективных конкурентных стратегий и бизнес-идей; выявлению ключевых проблем организации и выбору методов их успешной реализации. Таким образом,

культурная концепция будет определять новую управленческую компетенцию. Подчеркнем, что если стратегии, решения и действия менеджеров согласуются с ролью и смыслом организационной (корпоративной) культуры, то такие компании добиваются желаемых результатов с меньшими затратами, чем у конкурентов. Компетенция менеджеров с должным культурным значением и содержанием отвечает задачам устойчивого развития организации. Это позволяет, по словам классика современного менеджмента Питера Друкера «... правильные вещи делать правильно».

Признавая организационную культуру сущностной характеристикой менеджмента организации, она пронизывает все управленческие процессы и функции: стратегическое планирование, организацию, мотивацию, контроль. Также под «культурное влияние» подпадают и все связанные с ними процессы и взаимодействия людей в компании в таких как финансовый менеджмент, инновации, менеджмент закупок, качество, управление человеческими ресурсами. Модель взаимосвязи менеджмента организации и организационной культуры представлен на рисунке 1.

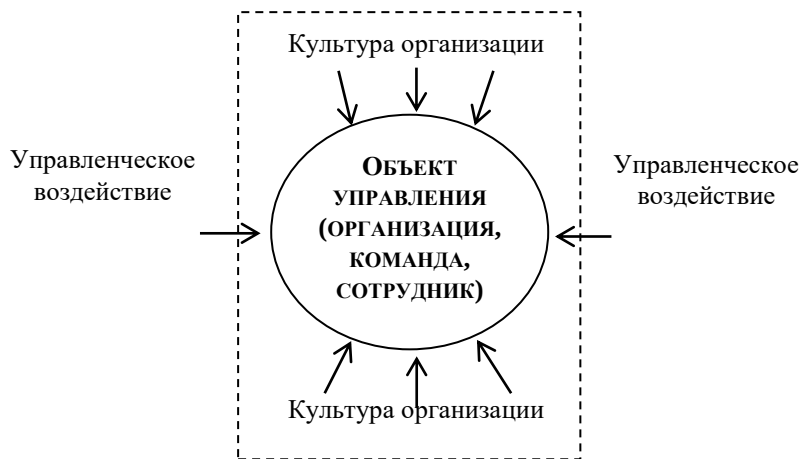


Рисунок 1. Менеджмент организации и организационная культура: их взаимосвязь [3, стр. 11]

Отметим, что в основе практической реализации представленной выше модели и формирования соответствующих ей управленческих навыков и компетенций менеджеров и сотрудников лежит широкий спектр научных дисциплин: менеджмент, социология, экономика, психология, антропология, философия и других фундаментальные и прикладные науки. Необходимость в таком прочном и надежном научном фундаменте для реализации культурной компетенции

менеджеров также объясняется тем, что организационная культура формируется во

взаимосвязи со следующим контекстом. Его составляют личностный, групповой, организационный и общественные уровни.

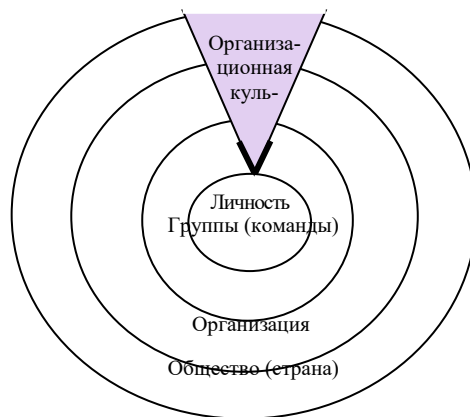


Рисунок 2. Модель организационной культуры: взаимосвязь различных уровней [3, стр. 207]

Из модели следует, что культуру организации как сложный феномен также объясняют различные научные дисциплины, затрагивающие различные уровни, составляющие основу управленческой компетенции, которая востребована актуальными задачами формирования, развития и изменения организационной культуры.

В этой связи можно считать, что рассматриваемый подход к менеджменту с культурных позиций подразумевает и обуславливает высокий уровень навыков и управленческой компетенции управляющих и сотрудников в компании. Известные в мире ученые Армстронг М., Тейлор, С. формулирует концепцию организационной культуры, которая позволяет убедиться в значимости культурного содержания управленческой компетенции. Организационная культура представляется как совокупность убеждений, отношений, ценностей, общих для всех сотрудников данной организации. Они определяют способ поведения, действий и взаимодействий людей. В значительной мере они влияют на ход выполнения работы [1, стр. 232].

Подчеркивая важность объединительной и результирующей функций культуры, справедливо

учитывать: организационная культура – это то, «как мы все вместе здесь работаем». Каких результатов добиваемся?

Данная концепция дает понимание того, что результативность совместной деятельности – это результат мотивационной и объединительной функций культуры организации. Высокая результативность людей, выполняющих работу в рамках одной задачи или одного проекта, возможна лишь в контексте культурного взаимодействия. Он включает совместные убеждения, ценности и принятые всеми сотрудниками нормы, правила и символы поведения. Особенно это важно в условиях стремительных перемен. В них от менеджеров требуется решение проблем адаптации компании к новым вызовам и внутренней динамичной интеграции менеджеров и сотрудников в единую команду. Для успешного разрешения этих сложных проблем актуализируется значение навыков и способности по управлению организационной культурой.

Надежной методологической основой формирования и реализации управленческой компетенции, связанной с динамичностью культуры организации, на наш взгляд, служит концепция известного в мире ученого Шейна Э. Предлагаемый этим автором подход сводится к тому, что культура организации должна анализироваться менеджерами на нескольких уровнях [8, стр. 37]. Эти уровни охватывают как видимые проявления культуры, доступные органам чувств человека, так и его глубинные базовые представления. Э. Шейн доказывает, что базовые представления и являются сущностью организационной культуры. Их составляют отношения человека ко времени, к пространству, к другим людям и себе. Между двумя этими видимыми и глубинными полюсами находятся различного рода убеждения, ценностные приоритеты и нормы поведения, используемые носителями данной культуры (см. рис.3).

1. *Артефакты*

- зримые и ощущаемые структуры и процессы
- наблюдаемое поведение
– дешифровка затруднительна

2. *Провозглашаемые верования и ценности*

- идеалы, ценности, надежды
- идеология
- рационализация
– могут совпадать (но могут и не совпадать с поведением и другими артефактами)

3. *Основополагающие представления*

- бессознательные, принимаемые как должное верования и ценности
– определяют поведение, восприятие, мысли и чувства

Рисунок 3. Три уровня культуры [8, стр. 35]

В соответствии с данной концепцией подчеркнем практический (прикладной) аспект концепции. На наш взгляд, он представляется актуальным, в том числе для менеджеров исследуемых нами компаний и состоит в том, что анализ культуры организации следует начинать не с артефактов и ценностей, а с базовых представлений людей в компании. Концептуальное объяснение: ценности могут оспариваться, обсуждаться, их могут принимать или не принимать. Базовые же представления кажутся настолько разумеющимися, что человек, не обладающий ими, считается «изгоем» в группе (организации) и автоматически, даже сам исключается из нее. В практике исследуемых нами предприятий все же наблюдается ситуация, когда большая часть менеджеров при анализе корпоративной культуры ограничивается обсуждением только её видимых характеристик.

Такое отношение складывается отчасти от того, что значительная часть сотрудников и менеджеров по результатам опросов понимают культуру в своей компании посредством следующих характеристик людей, занятых в ней: утонченная натура человека, изысканные манеры, вежливость, умение произвести впечатление, стиль костюма, некоторый шик. С этими чертами поведения чаще и большее число сотрудников увязывают культуру организации. Для объяснения складывающейся ситуации, основываясь на литературе известных авторов – исследователей культуры, подчеркнем следующее определение культуры, в том числе раскрывающее смысл культуры организации. Культура включает в себя предметные результаты деятельности людей, а также способности, знания и умения, реализуемые в деятельности (компетенции), а также уровень интеллекта, нравственного и этического развития человека, его мировоззрение, способы и формы общения людей с целью приобретения и овладения знаниями и навыками в процессах формирования и развития корпоративной культуры [8, стр. 27]. Рассматриваемая концепция будет полезна менеджерам исследуемых нами компаний с точки зрения важности соблюдения этических и нравственных принципов.

Далее основываясь на концепции Шейна Э., подчеркнём значение лидерства в этом процессе. Лидер является первичным источником этических принципов, ценностей и убеждений. С их помощью лидер

направляет поведение и взаимодействие своих последователей при решении насущных проблем организации: обеспечение внутренней интеграции и адаптации компании к внешней среде. Сложность и риски при их решении возрастают в условиях осуществления различных нововведений в организации (в технологиях, маркетинге, стратегии, в менеджменте человеческих ресурсов, в производстве). В этом контексте при формировании культурной управленческой компетенции необходимо исходить из следующего положения. Ценностные приоритеты и убеждения сотрудникам изначально транслирует лидер, которые со временем должны трансформироваться в разделяемые большинством сотрудников, то есть в коллективные ценности [8, стр. 17-19].

Подчеркнем, что они проявляются как совместные навыки или компетенции и они будут таковыми, если их соблюдает сам лидер. Решение проблемы интеграции группы (организации) в единую команду и адаптация компании к вызовам внешней среды возможно на основе этических совместных ценностей. Более того, достижение такого ценностного консенсуса становится коллективным когнитивным механизмом, защищающим группу. Он придает ей сплоченность, уверенность, взаимопонимание и синергию и таким образом, способствует преобразованию группы в команду. Командные процессы – это осмысленный и взаимно обучающий процессы, в ходе которых члены группы приобретают командные черты и те образцы поведения, которые изначально обуславливаются ценностями и базовыми представлениями лидера. Таким образом, происходит переход от культуры, которая имеет место в организации и культуре, необходимость которой обуславливается новыми вызовами быстро меняющегося мира. Изменение организационной культуры и ее переход к новому уровню – чрезвычайно сложный процесс.

Для менеджеров и сотрудников исследуемых предприятий это также, полагаем, не будет исключением. В этой связи конструктивное положение может быть связано с усилением роли лидерства, реализацией его непринудительной природы.

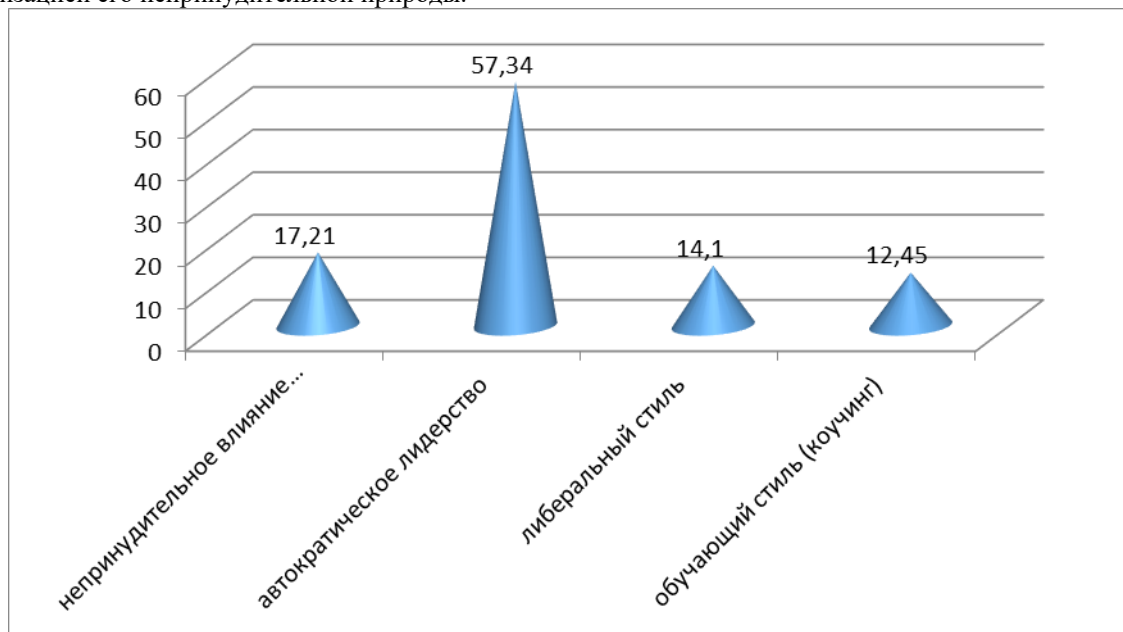


Рисунок 4. Стили лидерства менеджеров по оценке сотрудников исследуемых компаний (линейные распределения, в процентах к общей выборке). Составлено автором

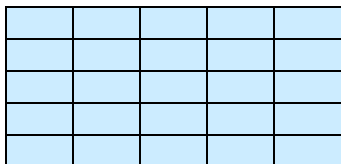
На исследуемых предприятиях был проанализирован спектр различных стилей лидерства по оценкам сотрудников в контексте общей выборки – 107 человек из девяти предприятий. Соотношение различных типов лидерства представлены на рисунке 4.

Лидер опирается не на приказ и давление, а на непринудительное влияние на поведение людей в организации посредством убеждений, мотивации, ценностей, согласующихся с этикой и своими базовыми представлениями. При этом надо учитывать, что самая тесная связь между культурой и лидерством имеет место в малых группах (3-7 человек). В них как раз и происходит наиболее полная реализация известных функций организационной культуры: мотивация, самоконтроль, адаптация, социализация личности, организационная и коммуникативная функции. Для того чтобы ускорить эволюцию культуры в организации необходимо глубокое осмысление и осуществление названных функций посредством разработки и реализации соответствующих стратегий и обучающих программ.

В этом процессе следует учитывать такое свойство организационной культуры, как субкультуры. Последние, прежде всего определяются характером и содержанием труда сотрудников различных профессий и занятых в различных подразделениях организации: менеджмент человеческих ресурсов; маркетинг; финансовый менеджмент; менеджмент закупок и др. Наличие субкультур в названных выше

подразделениях наблюдается и на исследуемых предприятиях. Безусловно, что менеджеры должны учитывать их и исходить из того, что процессы изменения культуры в них будут идти с разной скоростью и будут иметь свои особенности. Стартовый уровень культурного взаимодействия в них также может быть различным. В процессе преобразований, как в отдельных подразделениях, так и в исследуемых компаниях в целом, полезным будет учитывать типизацию корпоративных культур как на уровне отдельных подразделений, так и на уровне организации. Для этой цели целесообразно основываться на концепции известного ученого Хенди Ч. [7] Он предлагает следующие типы культур, которые поддерживают многие авторы [3, стр. 60-65; 4, стр. 238-239].

Культура задачи, или культура Афины.



В древнегреческой мифологии она представляется как богиня войны. Данный вид культуры эффективен в экстремальных ситуациях. Власть находится внутри клеточек, в сети, а не наверху, как в культуре роли, или в центре, как в культуре клуба.

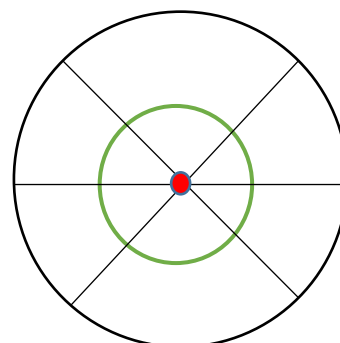
Эта культура в качестве оснований для власти или влияния признает опыт. Чтобы внести свой вклад в работу своей команды человеку необходим

талант, творческое мышление.

Культура Зевса или культура власти. Зевс в мифологии олицетворяет образ царя богов.

Эта культура с приоритетом личной власти и схематически представляется в виде паутины. В качестве источника власти заметное место принадлежит ресурсам, находящимся в распоряжении того или иного руководителя. Власть исходит лучами из центра.

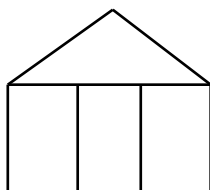
Кто ближе к центру, тот имеет больше власти. Сильной стороной данной культуры является быстрое действие. Форма коммуникации при такой организационной культуре выступает *эмпатия*.



Культура роли, или культура Аполлона

Бог Аполлон в древнегреческой

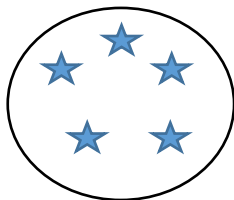
мифологии увязывается с рациональным началом. Колонны на рисунке представляют функциональные отделы организации. Такой тип организационной культуры будет успешно действовать в стабильной ситуации. Культура роли плохо адаптируется к изменениям.



Культура личности или культура Диониса

Бог Дионис в древнегреческой мифологии связывается с импульсивным эмоциональным началом.

Основу организации составляют творческие личности. Это культура личности. Она существует для решения проблем ее участников. Этот тип культуры еще представляют в *виде пчелиного роя или в виде звездного неба*. Культуру «Звездного неба» предпочитают профессионалы. Она позволяет им сохранить свою независимость, личную свободу и стать частью организации.



Люди, предпочитающие организовывать, управлять и управлять другими, трудно уживаются в такой организации [3, 4, 7].

В исследуемых предприятиях Viorica Cosmetic, SA Floare Carpet, например, такие подразделения, как маркетинг и логистика, преобладает культура роли. Они находятся на этапе роста. В компаниях Goodyaer Service, Co, SRL, Sigmatur-Com, SRL Cartnord SRL в целом доминирует культура личности и частично культура задачи, так как эти компании можно отнести к развивающимся организациям. Во вновь созданной организации Lingotex SRL формируется культура власти. Посредством опросов, дискуссий, устных интервью с менеджерами и сотрудниками исследуемых предприятий мы встретили у них понимание актуальности данной модели. С практических позиций менеджерам целесообразно признать, что для разработки стратегий и программ по развитию культуры в этих организациях полезным будет подход, следующий из данной модели: культуры в подразделениях организации могут развиваться самостоятельно и в определенном направлении. В одной и той же организации в процессе эволюции можно проследить все представленные выше типы культур [4, стр. 237-239].

Исследование организационной культуры на предприятиях. Далее представим некоторые данные, полученные нами в результате опроса менеджеров и сотрудников исследуемых предприятий.

Организационная культура по природе носит объединительный характер, проявляется в сплоченности и командах. Уровень же мотивации в них, как показали наши исследования, остается пока проблематичным. Удовлетворенность совместной деятельностью у сотрудников составляет чуть более 9%. В большей мере они предпочитают индивидуальную организацию. Представляется, что это связано со многими факторами. Мы обратили внимание на то, как понимают работники предприятия смысл корпоративной культуры и с какими характеристиками её увязывают.

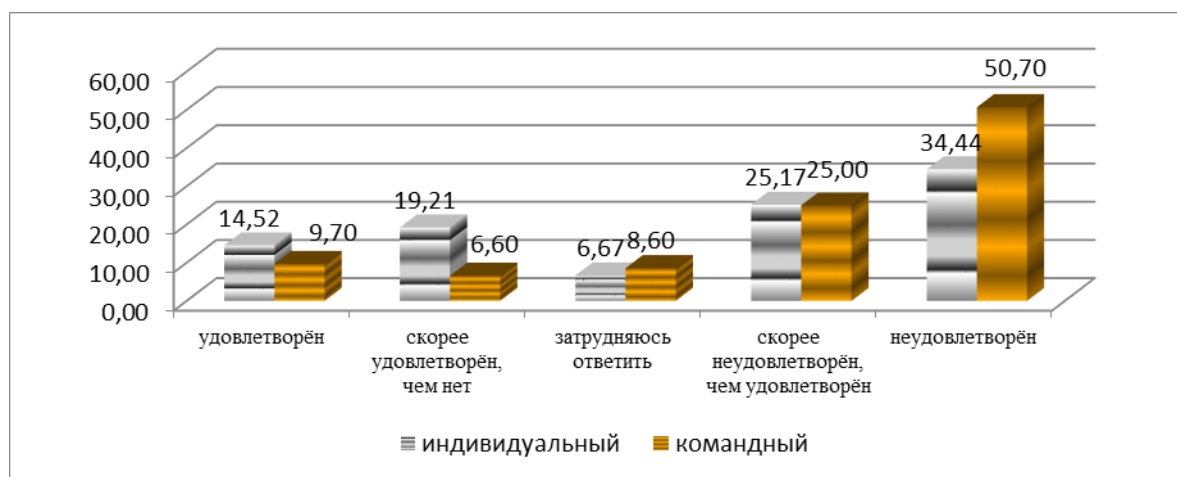


Рисунок 5. Удовлетворенность мотивацией достижения индивидуального и командного результатов (в % к числу опрошенных) [5, стр. 120]

В сложном и динамичном процессе создания и управления развитием корпоративной культуры менеджерам необходимо учитывать следующее обстоятельство. Оно связано с тем, что с развитием технологий меняется природа того, что определяет рабочее место. Вслед за изменением технологий требуются перемены в организации труда. Возрастает значение совместного группового (командного) выполнения работ в проектной форме, подвижными становятся границы самой организации. Ситуация развивается в сторону усиления межкультурных проектов. В мире много стран и различных деловых или бизнес-культур. Информационные технологии и социальные сети сокращают расстояния между странами и культурами, ускоряют бег времени и тем самым усиливается взаимосвязь деловых процессов, проектов и взаимодействий людей – представителей различных культур (стран). В результате интенсивных процессов слияния, поглощения компаний, создания международных и различных культур от менеджеров и сотрудников названных компаний потребуются особые управленческие знания и навыки, включающие в себя кросс-культурную или межкультурную составляющую. Она, на наш взгляд, должна рассматриваться как предмет обучения с практической направленностью.

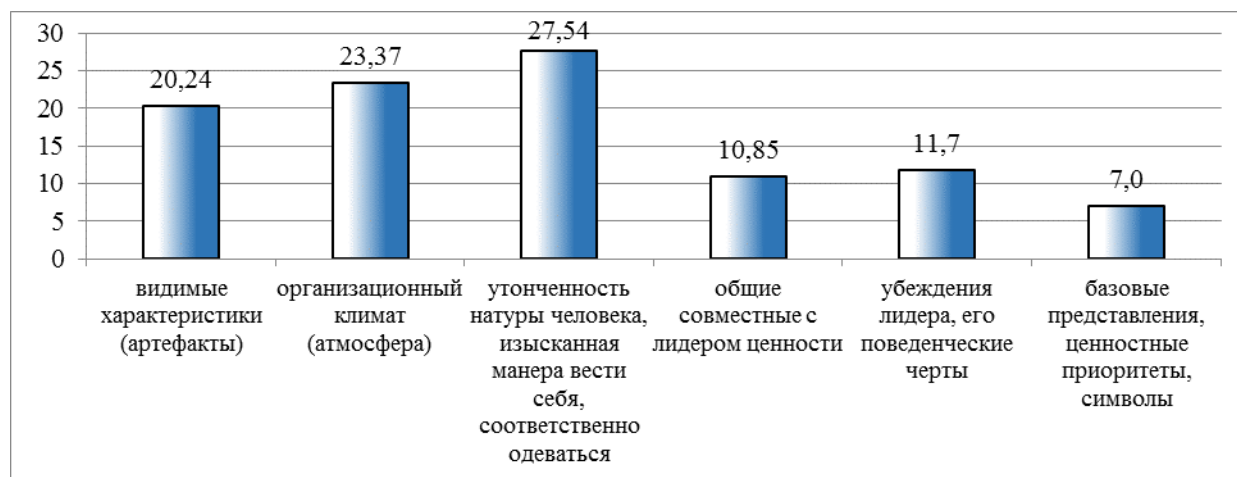


Рисунок 6. Разделяемые респондентами характеристики организационной культуры (линейные распределения, в % к числу респондентов). Составлено автором

В ее формировании, как мы считаем, необходимо подходить с беспрекословным соблюдением кредо: «Нет плохих культур, а есть их многообразие». Отметим, что анализируя этот аспект на исследуемых предприятиях посредством опроса выяснилось, что данную концепцию разделяют подавляющее число менеджеров и сотрудников (более 83- 85%), работающих в них. Это, безусловно, является позитивным и конструктивным, вселяющим уверенность в успехе обстоятельством. Основываясь на этой позиции, можно будет правильно организовывать работу многокультурных организаций (проектных групп) в условиях происходящих перемен. Эта задачи, как показали настоящие исследования, для таких предприятий, как, например, Viorica Cosmetic, SA, Floare-Carpet SA, Sigmatur-Com, SRL, Interior Pro, SRL, - с большим объёмом зарубежных операций, становится все более важными и актуальными при планировании, организации, мотивации и контроле совместной деятельности представителей различных культур.

Выводы и рекомендации. Проведенные исследования позволили сформулировать следующие выводы и рекомендации:

1. Значение фактора культуры в бизнес-организациях для достижения их конкурентоспособности возрастает вследствие стремительно происходящих перемен в бизнесе и обществе. С этих позиций становится актуальной задача формирования управленческой компетенции (знаний и навыков) с весомой культурной составляющей.

В этой связи рекомендуется в содержание программ обучения менеджеров и сотрудников в проводимых на предприятиях корпоративных семинаров и тренингов включать проблематику, связанную с организационной культурой. При этом целесообразно придерживаться следующих подходов:

- *ценностный, нравственный (социологический)*. Признает, что социальные взаимодействия людей в группах происходят под влиянием ценностных приоритетов, норм поведения, верований, обычаев, традиций, языка, эстетических вкусов. Все они передаются от поколения к поколению, от занятых в организации работников к новичкам;

- *поведенческий (психологический)*. Он представляет культуру как совокупность всех норм поведения сотрудников (группы).

- *философский подход* рассматривает культуру как способ бытия. В организации это все виды деятельности;

- *исторический подход* позволяет учитывать и увязывать культурные традиции с социальным наследием организации, сообщества, страны.

2. Менеджеры и сотрудники активно пользуются концепциями «культура организации», «организационная и корпоративная культура», но при этом опрос и дискуссии с ними показали, что термином «организационная культура» они чаще обозначают общий климат в компании, то есть характерные для предприятия методы и формы работы, а также уровень комфортности в процессе взаимодействия.

На наш взгляд, это приводит к путанице понятий «организационная культура» и «организационный (психологический) климат».

Их отождествление негативно сказывается на разработке стратегий и программ по развитию культуры организации. Мы рекомендуем менеджерам не ограничиваться изучением только поверхностного уровня культуры организации - артефактов. При проведении обучения сотрудников в этой области необходимо исходить из смысла организационной культуры как сложной модели, описывающих широкий спектр наблюдаемых явлений, событий и стоящих за ними ценностей, убеждений и глубинных базовых представлений.

Литература

1. Армстронг, М., Тейлор, С. Практика управления человеческими ресурсами: 14-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2018. – 1040 с. ISBN 978-5-4481-0375-1.
2. Билаш, Л., Николаеску, М. Организационная культура и лидерство в меняющемся мире. Значение гендерных аспектов. Кишинев: Молдавская Экономическая Академия, 2006. – 167с. ISBN 978-9975-75-113.
3. Грошев, И. В. Организационная культура: Учебное пособие для студентов вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 288 с. ISBN 5-238-00793-0.
4. Латфулин, Г., Никитина А., Серебренников, С. Теория менеджмента: Учебник для вузов. 2-е изд. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2014. – 464 с. ISBN 978-496-00576-0.
5. Масадех, Адиб. Лидерство и командообразование как факторы результативной деятельности сотрудников организации: диссертация на соискание ученой степени доктора экономики по специальности 521.03 – Экономика и менеджмент в отраслях.- Кишинев, 2019. – 257 с.
6. Спивак, В. А. Корпоративная культура. – СПб.: Питер, 2001. – 352 с. ISBN 5-272-00294-6.
7. Хенди, Ч. По ту сторону уверенности. О новом мире внутри и вокруг организации. СПб.: Питер, 2002. – 224 с. ISBN 5-3118-0012-1.
8. Шейн, Э. Организационная культура и лидерство. 4-е изд. / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2013. – 352 с. ISBN 878-5-459-01127-2.

References

1. Armstrong, M., Tejlor, S. Praktika upravleniya chelovecheskimi resursami: 14-e izd. / Per. s angl. – SPb.: Piter, 2018. – 1040 s. ISBN 978-5-4481-0375-1.
2. Bilash, L., Nikolaesku, M. Organizacionnaya kultura i liderstvo v menyayushemsya mire. Znachenie gendernyh aspektov. Kishinev: Moldavskaya Ekonomicheskaya Akademiya, 2006. – 167s. ISBN 978-9975-75-113.
3. Groshev, I. V. Organizacionnaya kultura: Uchebnoe posobie dlya studentov vuzov. – M.: YuNITI-DANA, 2004. – 288 s. ISBN 5-238-00793-0.
4. Latfulin, G., Nikitina A., Serebrennikov, S. Teoriya menedzhmenta: Uchebnik dlya vuzov. 2-e izd. Standart tretogo pokoleniya. – SPb.: Piter, 2014. – 464 s. ISBN 978-496-00576-0.
5. Masadeh, Adib. Liderstvo i komandobrazovanie kak faktory rezul'tativnoj deyatel'nosti sotrudnikov organizatsii: dissertatsiya na soiskanie uchenoj stepeni doktora ekonomiki po specialnosti 521.03 – Ekonomika i menedzhment v otraslyah.- Kishinev, 2019. – 257 s.
6. Spivak, V. A. Korporativnaya kultura. – SPb.: Piter, 2001. – 352 s. ISBN 5-272-00294-6.
7. Hendi, Ch. Po tu storonu uverenosti. O novom mire vnutri i vokrug organizatsii. SPb.: Piter, 2002. – 224 s. ISBN 5-3118-0012-1.
8. Shejn, E. Organizacionnaya kultura i liderstvo. 4-e izd. / Per. s angl. – SPb.: Piter, 2013. – 352 s. ISBN 878-5-459-01127-2.

Рецензія /Peer review: 03.07.2019

Надрукована /Printed: 06.09.2019
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-249-252

САС Л.С.

ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОБСТЕЖЕННЯ СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті обґрунтовано, що вивчення та оцінка процесу технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств, як складової їх інноваційного розвитку, базується на відповідному інформаційному забезпеченні. Встановлено, що важливе місце серед інформаційних джерел належить статистичним даним. Виявлено, що сільськогосподарські підприємства не охоплені існуючими формами державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності. З огляду на це, з метою вивчення стану, тенденцій та ефективності технологічного оновлення виробництва у сільськогосподарських підприємствах, запропоновано методичний підхід до проведення анкетного обстеження цього процесу, який охоплює чотири блоки питань – щодо організаційного, технологічного, ресурсного, фінансового забезпечення технологічного оновлення виробництва та ефективності його здійснення.

Ключові слова: технологічне оновлення виробництва, сільськогосподарські підприємства, ефективність, методичний підхід, анкетне обстеження, оцінювання.

SAS L.

DVNZ “Carpathian National University of the Name of Vasily Stefanik”

METHODOLOGICAL APPROACH TO THE INSPECTION OF STATE AND EFFICIENCY OF TECHNOLOGICAL RENOVATION OF MANUFACTURE IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

A valid and objective assessment of the process of technological renovation of agricultural enterprises manufacture as a component of their innovation development is based on appropriate information support. It is established that an important place among the sources of information belongs to statistics data. It is revealed that agricultural enterprises are not covered by the existing forms of the state statistical observation of innovative activities, including technological renovation of manufacture. Given this, to study the state, trends and effectiveness of the process, a methodological approach to its questionnaire is offered.

As implementation of any process involves its organization, resourcing, direct realization and results evaluation, we consider it appropriate to include four blocks of questions in the questionnaire — regarding organizational, technological, resource, financial support, technological renovation of manufacture and efficiency of its realization for the purpose of assessment of state and effectiveness of technological renovation of manufacture in agricultural enterprises.

The determination of the circle of respondents plays an important role in the questionnaire process to ensure sampling and opportunity of formulating sound and objective conclusions on the status of the process under study. The questionnaire is intended for managers and specialists of agricultural enterprises.

In the organizational block we consider it expedient to cover the issues concerning: a period of functioning in the market and specialization of enterprise activity; measures taken on technological upgrading of production and their frequency; the purpose to achieve which the technological renovation of manufacture is aimed at; introduced technologies and innovative products with the reflection of their novelty and character degree; degree of awareness of enterprises of the latest technologies existing in the market of crop and livestock products manufacturing; enterprise plans for advanced technologies implementation into the production process; obstacles of implementation of innovative activity; the number of acquired rights on technologies usage; involvement of the enterprise in internal or external scientific-research work; the need for technological upgrading of production due to the opinion of the head managers and employees of the enterprise; sources of information (internal, external) about technological upgrading of production and degree of their importance; cooperation of the enterprise on questions of innovative activity with other factories or organizations; the impact of legal and regulatory instruments on innovative activity; the need for guidance of technological renovation of manufacture. In the block of questions about the technologies used it is necessary to pay attention to the types of technologies in the field of crop and livestock including indication of the period of their implementation into the production process.

With regard to the technological update of the production it is necessary to cover information about: the area of agricultural land; livestock animals; value of fixed and working capital; number, structure and educational level of management and manufacture staff.

In the block about financing of technological upgrading activities of manufacture and their efficiency an important role belongs to such issues as: the volume of financing costs of technological upgrading of manufacture as a whole and in correspondence to sources; economic, social and environmental effectiveness of the technological renovation of manufacture.

Key words: technological renovation of manufacture, agricultural enterprises, efficiency, methodological approach, questionnaire survey, evaluation

Постановка проблеми. Вивчення та оцінка будь-якого процесу чи явища, в тому числі технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств, як складової їх інноваційного розвитку, ґрунтується на відповідному інформаційному забезпеченні. Важливе місце серед інформаційних джерел належить статистичним даним. Однак, слід зазначити, сільськогосподарські підприємства не охоплені існуючими формами державного статистичного спостереження щодо інноваційної діяльності, зокрема: форма № 1-інновація (річна) “Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства”; форма ІНН (раз у 2 роки) “Обстеження

інноваційної діяльності підприємства”. Зазначені форми статистичного спостереження поширюється переважно на промислові підприємства.

З огляду на відсутність офіційних статистичних даних стосовно інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, зокрема щодо технологічного оновлення виробництва, з метою вивчення стану, тенденцій та ефективності цього процесу, необхідним є застосування соціологічних методів дослідження, важливе місце серед яких належить анкетному опитуванню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств, в тому числі на основі соціологічних досліджень, займалися Т. Дерев'янка, О. Калачова, О. Клокар, М. Правдюк, К. Прокопенко, І. Романчук, В., Шубравська та ін. Незважаючи на значну кількість напрацювань вчених з проблематики вивчення інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, слід зауважити, що:

- дослідження інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств здійснюється узагальнено, детальнішої уваги потребує обстеження процесу технологічного оновлення виробництва як складової їхнього інноваційного розвитку;
- відсутній методичний підхід до анкетного обстеження технологічного оновлення виробництва у сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу. На основі вивчення досліджень авторів [1; 2, с. 69–75; 3, с. 10–16; 4; 5, с. 206–2216] та аналізу форм державного статистичного спостереження щодо обстеження інноваційної діяльності [6;7] й зважаючи на те, що здійснення будь-якого процесу передбачає його організацію, ресурсне забезпечення, безпосередню реалізацію та оцінку результатів, вважаємо, що анкетне опитування з метою оцінки стану та ефективності технологічного оновлення виробництва у сільськогосподарських підприємствах має містити чотири блоки питань – щодо організаційного, технологічного, ресурсного, фінансового забезпечення технологічного оновлення виробництва та ефективності його здійснення.

Важливу роль у процесі анкетного опитування відіграє визначення кола респондентів, з метою забезпечення репрезентативності вибірки та можливості формулювання обґрунтованих й об'єктивних висновків про стан досліджуваного процесу. Анкетне опитування призначене для керівників та спеціалістів сільськогосподарських підприємств.

У першому, *організаційному блоці*, вважаємо за доцільне висвітлити питання стосовно:

- періоду функціонування на ринку та спеціалізації діяльності підприємства – виробництво продукції рослинництва і/або тваринництва;
- здійснених заходів щодо технологічного оновлення виробництва та їх періодичності;
- мети, на досягнення якої спрямоване технологічне оновлення виробництва, зокрема: поліпшення якісних характеристик продукції, виробництво нових видів продукції, розширення ринків збуту, орієнтація на побажання конкретних замовників, зниження собівартості продукції; забезпечення більш прибуткової діяльності (із зазначенням порядку їхньої важливості для підприємства);
- впроваджених технологій та інноваційної продукції з відображенням ступеня їхньої новизни – нові для світу, країни, ринку на якому функціонує підприємство, підприємства та характеру таких технологій – маловідходні, ресурсозберігаючі, безвідходні, екологічно чисті тощо;
- ступеня поінформованості підприємства щодо новітніх технологій, які існують на ринку у виробництві продукції рослинництва й тваринництва;
- планів підприємства щодо запровадження передових технологій у виробничий процес;
- перешкод здійсненню інноваційної діяльності у вигляді нестачі фінансових ресурсів (власних коштів, кредитів, інвестицій); значних витрат на інновації; невідповідності матеріально-технічного забезпечення, нестачі кваліфікованих працівників; відсутності партнерів для співпраці; складної процедури отримання державної допомоги на інноваційну діяльність; невизначеності ринкового попиту на інноваційні ідеї; велику кількість конкурентів на ринку;
- кількості придбаних прав на використання технологій (вітчизняного і/або іноземного походження);
- залученості підприємства до внутрішніх або зовнішніх науково-дослідних робіт щодо технологічного оновлення виробництва, навчальних заходів з інноваційної діяльності;
- потреби у технологічному оновленні виробництва на думку керівництва та працівників підприємства;
- джерел інформації (внутрішніх (від працівників підприємства), зовнішніх (від постачальників; споживачів, вищих навчальних закладів, наукових організацій, професійних або промислових асоціацій; від участі у конференціях; торговельних ярмарках, виставках; із засобів масової інформації, рекламних видань) стосовно технологічного оновлення виробництва та ступеня їхньої важливості;
- співпраці підприємства з питань інноваційної діяльності з іншими підприємствами або організаціями (вітчизняними і/або зарубіжними);
- впливу законодавчих або нормативних актів на інноваційну діяльність, зокрема стимулювання або перешкоджання такій діяльності;
- потреби у консультаціях з питань технологічного оновлення виробництва та суб'єкта їх надання (з точки зору підприємства);

У блоці питань стосовно застосовуваних технологій необхідно звернути увагу на:

- види технологій у рослинництві із зазначенням періоду їхнього впровадження у виробничий процес. Зокрема: класичний обробіток ґрунту; вертикальний обробіток ґрунту; безвідвальні технології обробітку ґрунту; інтенсивні технології вирощування; індустріальні (промислові) технології вирощування; екстенсивні (примітивні) технології; інтегровані (проміжні) технології вирощування; ресурсоощадні технології; мінімальна (Mini-till) або ґрунтозахисна система обробітку ґрунту; смугова, комбінована технологія (Strip-till); пряма сівба; енергоощадні технології; нанотехнології; біологічні технології; біодинамічні технології; екологічно чисті технології; органічні технології; органобіологічні технології; адаптивні технології; ЕМ-технології (використання корисних мікроорганізмів та мікробіологічних добрив); МХ-технології (мікрохвильові технології); технології, що передбачають застосування біологічно активної води (БАВ); нульові технології вирощування (No-till); технології із застосуванням ГМО та біотехнологій; селекція; мікрозрошення; точне землеробство [8; 9; 10].

- види технологій у тваринництві із зазначенням періоду їхнього впровадження у виробничий процес. Зокрема: екстенсивні; інтенсивні; індустріальні; прогресивні (у галузі молочного скотарства – поточно-цехова, у свинарстві – трифазова, у птахівництві – конвеєрна); енергозберігаючі; ресурсозберігаючі; технології, засновані на системі годівлі тварин; технології, що базуються на оновленні техніко-технологічної бази; технології, пов'язані із селекційно-плеємною роботою, схрещуванням; технології, пов'язані зі способом утримання тварин; технології, пов'язані із системою утримання та способом використання кормів тварин; біотехнології; нанотехнології; технології на основі ГМО [11; 12];

- види насіннєвого матеріалу (сортів сільськогосподарських культур високих репродукцій); мінеральних та органічних добрив, засобів захисту рослин та інтенсивності їхнього застосування; способів автоматизації та механізації виробничого процесу у рослинництві;

- види кормів; способи утримання та годівлі тварин; автоматизація та механізація виробничого процесу у тваринництві.

Крім цього, особливої уваги у сучасних умовах потребують технології точного землеробства, серед яких: дистанційне зондування землі, GPS-моніторинг транспортних засобів (супутниковий моніторинг, GPS-приймачі), геоінформаційні системи, безпілотні літальні апарати, бортові комп'ютерні системи, Web-технології, цифрова топооснова господарства, тематичні топоплани сільськогосподарських угідь, супутникові системи глобального позиціонування, електронні датчики, мікропроцесорна техніка, системи глобального позиціонування, спеціальні датчики, аерофотознімки і знімки з супутників, спеціальні програми для агроменеджменту на базі геоінформаційних систем, системи диференційованого внесення добрив, системи автоматизації мікроклімату в теплицях, картування врожайності, фітомоніторинг посівів і врожайності [8; 9; 10].

Стосовно *ресурсного забезпечення технологічного оновлення виробництва* вважаємо за необхідне висвітлити:

- площу сільськогосподарських угідь;
- поголів'я тварин;
- вартість основного і оборотного капіталу;
- чисельність, співвідношення та освітній рівень управлінського та виробничого персоналу.

У блоці щодо *фінансування заходів технологічного оновлення виробництва та їхньої ефективності* важливе значення належить питанням:

- обсягу фінансування витрат на технологічне оновлення виробництва в цілому та в розрізі таких джерел: власні кошти; державне фінансування; кошти інвесторів (вітчизняних, іноземних); кредити; кошти позабюджетних фондів; інші джерела;

- економічної ефективності технологічного оновлення виробництва, що відображається у показниках урожайності; обсягу продукції; прибутку від реалізації продукції; рентабельності виробництва; собівартості продукції; якісних характеристиках продукції; обсягах реалізації продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках; валовому зборі; продуктивності тварин та інших показниках (на думку підприємства);

- соціальної ефективності технологічного оновлення виробництва, що проявляється у обсязі витрат на соціальні заходи та їхніх видах. Зокрема: здійснення заходів соціального характеру в межах підприємства (спрямованих на працівників підприємства) – підвищення заробітної плати; покращення умов праці; оплата за навчання працівників; створення соціальної інфраструктури для працівників на базі підприємства; фінансування путівок на оздоровлення працівників тощо; та за межами підприємства – благодійна і спонсорська діяльність; створення нових робочих місць; участь у будівництві/реконструкції/переобладнанні закладів соціальної інфраструктури села тощо;

- екологічної ефективності технологічного оновлення виробництва – кількість та сума штрафів, накладених на підприємство за порушення екологічних норм.

Висновки. Таким чином, проведене на основі запропонованого підходу анкетне опитування стану, тенденцій та ефективності здійснення технологічного оновлення виробництва у сільськогосподарських підприємствах, дозволить виявити особливості його здійснення на конкретних підприємствах та у галузі, а також прийняти необхідні рішення стосовно напрямів вдосконалення цього процесу.

Література

1. Дерев'янка Т. О. Методика оцінки інноваційного розвитку тваринництва у сільськогосподарських підприємствах. Ефективна економіка. 2014. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3342>.
2. Клокар О.О. Аналіз та вдосконалення інноваційного забезпечення агропромислового виробництва. Бізнес-інформ. 2011. № 8. С. 69–75.
3. Калачова І. В., Шубравська О. В., Прокопенко К. О. Інноваційна діяльність сільськогосподарських підприємств: перешкоди та напрями розвитку. Статистика України. 2013. № 1 (60). С. 10–16.
4. Правдюк М. В. Економічна оцінка інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Ефективна економіка. 2012. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1637>.
5. Романчук О. М. Проблеми інноваційного розвитку аграрних підприємств Житомирської області (за матеріалами соціологічного дослідження). Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. 2013. № 1/2 (37). Т. 2. С. 206–216.
6. Форма державного статистичного спостереження № 1-інновація (річна) “Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства”. Держкомстат України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/card/vb323202-10>.
7. Форма державного статистичного спостереження ІНН (раз у 2 роки) “Обстеження інноваційної діяльності підприємства”. Держстат України. URL <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0144832-18>.
8. Лихочвор В. Про революційні зміни у технологіях в рослинництві . URL: <https://www.zerno-ua.com/journals/2010/iyul-2010-god/v-lihochvor-pro-revoluciyni-zmini-u-tehnologiyah-v-roslinnictvi>.
9. Технології в рослинництві. URL: <http://www.tsatu.edu.ua/rosl/wp-content/uploads/sites/20/lekcija-1.novitni-tehnolohiyi-v-roslinnictvi-istoriya-stanovlennja-ta-umovy-yih-realizatsiyi.pdf>.
10. Новітні технології в рослинництві. Історія становлення та умови їх реалізації. Історія становлення технологій у рослинництві. URL: https://pidruchniki.com/78581/agropromislovist/novitni_tehnologiyi_roslinnictvi_istoriya_stanovlennja_umovi_realizatsiyi.
11. Лихач В. Я. Інноваційні технології виробництва продукції тваринництва: конспект лекцій з вивчення дисципліни для студентів денної та заочної форми навчання спеціальності 8.09010201 “ТВППТ”. Миколаїв : МНАУ, 2015. 365 с.
12. Патрєва Л. С. Технологія виробництва продукції тваринництва : курс лекцій. Миколаїв : МНАУ, 2017. 277 с.

References

1. Derevyanko T.O. (2014) Methods of evaluation of innovative development of livestock in agricultural enterprises. *Efektivna ekonomika*, no. 9. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3342>.
2. Klokhar O.O. (2011) Analysis and improvement of innovative provision of agro-industrial production. *Biznes-inform*, no.8, pp. 69–75
3. Kalachova I. V., Shubravskaya O. V., Prokopenko K. O. (2013) Innovative activity of agricultural enterprises: obstacles and directions of development. *Statistika Ukraini*, no. 1(60), pp. 10–16.
4. Pravdyuk M. V. (2012) Economic evaluation of innovative activity of agricultural enterprises. *Efektivna ekonomika*, no.12. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1637>.
5. Romanchuk O. M. (2013) Problems of innovative development of agrarian enterprises of Zhytomyr region (according to materials of sociological research). *Visnik Zhytomirskogo natsionalnogo agroekologichnogo universitetu*, no.1/2 (37). T. 2. pp. 206–216.
6. Forma derzhavnogo statistichnogo sposterezheniya “Survey of innovative activity of industrial enterprise”. *Derzhkomstat Ukraini*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/rada/card/vb323202-10>.
7. Forma derzhavnogo statistichnogo sposterezheniya “Enterprise Innovation Survey”. *Derzhkomstat Ukraini*. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0144832-18>
8. Likhochvor V. On revolutionary changes in crop technology. Retrieved from <https://www.zerno-ua.com/journals/2010/iyul-2010-god/v-lihochvor-pro-revoluciyni-zmini-u-tehnologiyah-v-roslinnictvi>
9. Technologies in crop production. Retrieved from <http://www.tsatu.edu.ua/rosl/wp-content/uploads/sites/20/lekcija-1.novitni-tehnolohiyi-v-roslinnictvi-istoriya-stanovlennja-ta-umovy-yih-realizatsiyi.pdf>
10. The latest technologies in crop production. History of formation and conditions of their realization. History of technology development in crop production. Retrieved from https://pidruchniki.com/78581/agropromislovist/novitni_tehnologiyi_roslinnictvi_istoriya_stanovlennja_umovi_realizatsiyi
11. Likhach V. Ya. (2015) Innovative technologies for the production of livestock products: konspekt lekcij z vivchennja disziplini dlya studentiv dennoyi ta zaочноyi formi navchannya. *Mikolayiv*. 365 p.
12. Patrjeva L. S. (2017) Production technology of livestock products: kurs lekcij. *Mikolayiv*. 277 p.

Рецензія /Peer review: 03.07.2019

Надрукована /Printed: 05.09.2019

Рецензент: д. е. н., проф. Васильківський Д. М.

УДК 658:330.341

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-253-258

ШАРКО В. В.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

АЛГОРИТМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

У статті розглянуті питання щодо використання методів та моделей в управлінні інноваційним розвитком виробничих систем, запропоновано їх перелік. Досліджено теоретико-методологічні основи використання математичних методів і моделей в управлінні інноваційним розвитком виробничих систем. Для забезпечення нормального функціонування промислового підприємства необхідним є і ряд інших важливих процесів, таких як матеріально-технічне постачання, капітальний ремонт, реконструкція і модернізація оснащення, фінансування затрат на виробництво, забезпечення його кадрами відповідної кваліфікації, а також різноманітною документацією, потрібною для виробництва продукції. Від так, в умовах розвитку ринкових відносин важливим фактором ефективності виробництва підприємств машинобудування, зростання його конкурентоспроможності, забезпечення стабільного зростання суб'єктів різних форм власності й господарювання є впровадження нових методів і моделей маркетингу інноваційного розвитку виробничих систем галузі. При цьому виникає необхідність дослідження інноваційної діяльності на основі системного підходу з метою визначення особливостей методології моделювання інноваційних процесів, формування теоретичних і практичних положень щодо вибору типу моделей, порядку їх побудови, оцінки адекватності. Дослідження процесу управління інноваційним розвитком виробничих систем засобами математичного моделювання дозволяє отримати інформацію про стан об'єкту управління під впливом змін внутрішніх і зовнішніх діючих факторів. Наведений на рис. 3 інструментарій реалізації інноваційних заходів на підприємствах, забезпечить вирішення таких основних завдань управління розвитком виробничих систем як аналіз наявного інноваційного потенціалу, розрахунок ефективності і вибір перспективних інноваційних проектів, визначення інноваційної привабливості виробничих систем, прогнозування результатів інноваційної діяльності, розробку і прийняття необхідних управлінських рішень.

Ключові слова: інноваційний розвиток, виробничі системи, машинобудівне підприємство, методи, моделі інноваційного розвитку.

SHARKO V.

Vinnytsia Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics

ALGORITHM FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT MANAGEMENT MANUFACTURING SYSTEMS

The article deals with the use of methods and models in the management of innovative development of production systems, offers a list of them. Theoretical and methodological bases of using mathematical methods and models in management of innovative development of production systems are investigated. To ensure the normal functioning of the industrial enterprise is necessary and a number of other important processes, such as logistics, overhaul, reconstruction and modernization of equipment, financing of production costs, providing it with personnel of appropriate qualifications, as well as a variety of documentation necessary for the production of products. Thus, in the conditions of development of market relations, an important factor in the efficiency of production of machine-building enterprises, the growth of its competitiveness, ensuring stable growth of subjects of different forms of ownership and management is the introduction of new methods and models of marketing of innovative development of production systems of the industry. In this case, there is a need to study innovation based on a systematic approach to determine the features of the methodology of modeling innovation processes, the formation of theoretical and practical provisions for the choice of the type of models, the order of their construction, assessment of adequacy. Research of process of management of innovative development of production systems by means of mathematical modeling allows to receive information on a condition of object of management under the influence of changes of internal and external operating factors. Shown in Fig. 3 tools for the implementation of innovative measures at enterprises, will provide the following main tasks of management of production systems as an analysis of the existing innovative potential, calculation of efficiency and selection of promising innovative projects, determining the innovative attractiveness of production systems, forecasting the results of innovative activity, development and adoption of necessary management decisions.

Keywords: innovative development, production systems, machine-building enterprise, methods, models of innovative development.

Постановка проблеми. У даний час для підприємств машинобудування виникли досить складні проблеми, зумовлені умовами конкуренції, кардинальною зміною її природи та впливу багатьох факторів – дерегулювання, глобалізації бізнесу, безперервності технологій, розвитку інформаційних технологій та оновлення вимог споживачів до співвідношення ціна-якість і ін. У даних умовах виникає нагальна потреба застосування нових методів і моделей маркетингу інноваційного розвитку виробничих систем, що забезпечуватимуть успішну адаптацію до мінливого внутрішнього середовища.

Для забезпечення нормального функціонування промислового підприємства необхідним є і ряд інших важливих процесів, таких як матеріально-технічне постачання, капітальний ремонт, реконструкція і модернізація оснащення, фінансування затрат на виробництво, забезпечення його кадрами відповідної кваліфікації, а також різноманітною документацією, потрібною для виробництва продукції. Від так, в умовах розвитку ринкових відносин важливим фактором ефективності виробництва підприємств

машинобудування, зростання його конкурентоспроможності, забезпечення стабільного зростання суб'єктів різних форм власності й господарювання є впровадження нових методів і моделей маркетингу інноваційного розвитку виробничих систем галузі. При цьому виникає необхідність дослідження інноваційної діяльності на основі системного підходу з метою визначення особливостей методології моделювання інноваційних процесів, формування теоретичних і практичних положень щодо вибору типу моделей, порядку їх побудови, оцінки адекватності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічний стан галузі машинобудування протягом різних періодів функціонування комплексу висвітлюються в численних працях вітчизняних учених та дослідників. Так, у роботах Амоші А.І., Вишневецького В.П., Збараської Л.А. обґрунтовано результати перебудови вітчизняної промисловості, вплив світової фінансово-економічної кризи на переробну промисловість та машинобудування [2]. Дослідження Довгань Л.Є. та Сімченко Н.О. розкривають сучасні аспекти сталого розвитку машинобудівних підприємств та впорядковують відповідні фактори впливу [8]. Стратегічні цілі та пріоритети розвитку машинобудівного комплексу розкриті у роботах Данилишина Б.М., Клинова Д.В., Пепа Т.В. [7]. Тарасовою Н.В., Клименко Л.П., Ємельяновим В.М. [14 с. 222 – 241] визначено стан галузі у докризовий та кризовий періоди та запропоновано шляхи подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи та визначальні напрями розвитку галузі. Точилін В.О., Венгер В.В. [15] аналізували вплив зовнішніх та внутрішніх ринків металопрокату на галузь машинобудування. Вагомими є дослідження Кравченко М.О., Уваровського Р.Д. та Шейко І.А., які містять ґрунтовний аналіз ефективності інноваційної діяльності машинобудівних підприємств [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нестабільність зовнішнього середовища, особливості, притаманні машинобудівній галузі, викликають необхідність подальших досліджень математичних методів і моделей маркетингу інноваційного розвитку виробничих систем вітчизняних підприємств машинобудування, що являє собою складну, відкриту, здатну до самоорганізації та саморозвитку економічну систему.

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є дослідження теоретико-методологічних основ використання математичних методів і моделей в управлінні інноваційним розвитком виробничих систем.

Виклад основного матеріалу. Однією з важливих проблем в сфері інноваційного розвитку виробничих систем є їх оцінка, а саме пошук кількісних методів оцінки інноваційної активності підприємств і вимірювання економічного ефекту від інноваційної діяльності. Зауважимо, що переважна більшість вчених-дослідників неодноразово намагались розробити універсальну систему, яка б дозволила адекватно оцінити ефективність даної діяльності на рівні підприємства, регіону і країни.

Протягом останніх десятиліть оцінка інноваційної активності обмежувалась вартісними показниками (збільшення прибутку або скорочення витрат) і такими, які характеризували активність науково-дослідницьких, дослідно-конструкторських і технологічних робіт. Але по мірі розвитку інноваційного маркетингу і розуміння того, як інновації впливають на розвиток підприємства, стало очевидним, що ці показники не в змозі врахувати та адекватно оцінити всі аспекти інноваційної діяльності. Тому вченими постійно пропонуються все нові способи оцінки [10].

Інноваційний процес представляє собою процес створення і розповсюдження нововведень (рис. 1).

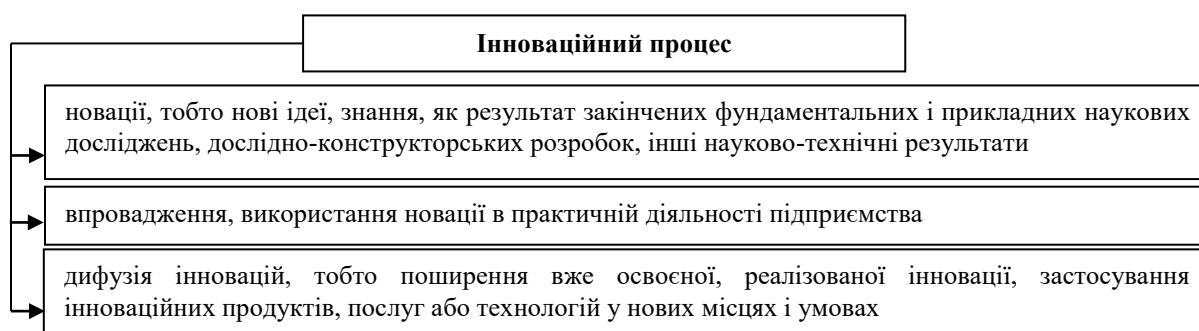


Рис. 1. Загальний вигляд складових інноваційного процесу розвитку виробничих систем

Джерело: [10]

Сукупність принципів і методів, інструментів управління інноваційними процесами представляє собою інноваційний менеджмент [5]. Інноваційний менеджмент – напрям стратегічного менеджменту, здійснюваного на вищому рівні підприємства.

Інноваційний менеджмент як система – сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових засобів, методів і форм управління інноваційною діяльністю організації з метою оптимізації економічних результатів господарської діяльності. Його метою є визначення основних напрямів науково-технологічної, виробничої та економічної діяльності економічних систем у таких галузях:

– розробка і впровадження нової продукції (послуг), технології;

- модернізація та удосконалення виготовлюваної продукції і технології, подальший розвиток виробництва традиційних видів продукції;
- зняття з виробництва застарілої продукції;
- створення чи удосконалення системи менеджменту, фінансово-економічного механізму і т.д. [6].

Управління інноваційним розвитком виробничої системи через складність інноваційних процесів, функціонування в умовах невизначеності, впливу значної кількості факторів, необхідності врахування багатьох умов та критеріїв ефективності управління вимагає комплексного, системного підходу, що потребує застосування широкого кола економіко-математичних методів та моделей.

Методи математичного моделювання дають можливість відобразити реальні економічні системи і процеси за допомогою побудови математичних моделей, провести оцінку і реалізацію засобами сучасних інформаційних технологій. Математичні моделі економічних об'єктів є інструментом їх дослідження і пошуку необхідних рішень (рис. 2.) [3].

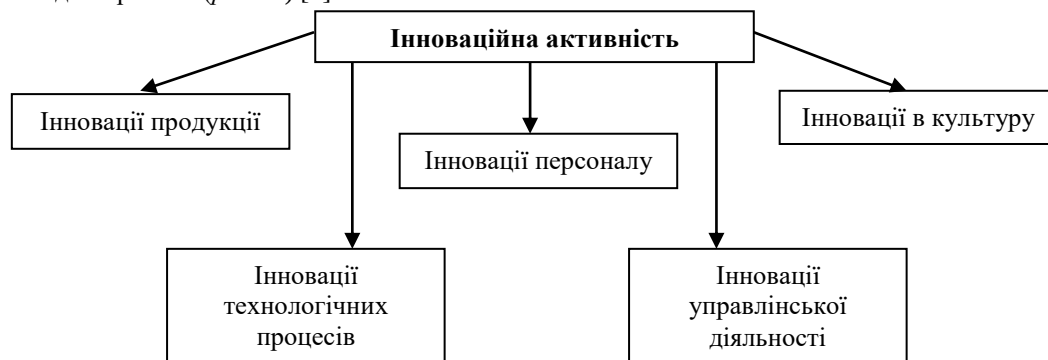


Рис. 2. Моделі інноваційної активності підприємств

Джерело: [3]

При дослідженні інноваційних процесів у таких складних і багатофакторних системах, як механізми управління підприємствами машинобудування моделювання є одним із практичних методів отримання інформації про поведінку об'єкта дослідження під впливом зміни діючих факторів зовнішнього середовища. Промислові підприємства після зміни соціально-економічних умов з урахуванням великої кількості діючих на них факторів потребують використання певних методів моделювання, як засобів дослідження процесів формування механізмів управління інноваційним розвитком.

Модель, як зображення конкретних управлінських ситуацій, яка дозволяє у багатьох випадках наочно в узагальненому вигляді представити діючі на об'єкт фактори, їх вплив на процес становлення інновацій у механізмі управління комплексом.

На рис. 3 представлено перелік методів і моделей, які можуть бути використані для моделювання процесу управління інноваційним розвитком виробничих систем, на різних їх етапах [3, 4].

Відтак, важливим етапом у процесі управління інноваційним розвитком виробничої системи є розробка якісного технологічного процесу на основі оперативного-календарного планування, яке передбачає аналіз особливостей виробничого процесу, встановлення схеми важливих зв'язків між якістю, об'ємом випуску продукції, виробничими факторами і може бути реалізовано як класична задача сіткового планування і управління (СПУ) з оптимізацією за критерієм «час – витрати».

Зазначений інструментарій повинен охоплювати застосування усіх методів управління, а саме: адміністративних, економічних, соціально-психологічних, з переважанням, на наш погляд, економічних важелів впливу. Інструментарій реалізації інноваційних заходів представлено на рисунку 3.



Рис. 3. Інструментарій реалізації інноваційних заходів на підприємствах

Джерело: [10, 16]

Зокрема, адміністративний інструментарій може передбачати посилення норм витрат ресурсів підприємством, адміністративні стягнення за невиконання плану інноваційних ресурсозберігаючих заходів, перевитрату матеріалів та ін. Як правило, його використання пов'язане з формуванням негативної мотивації у працівника і менш ефективне, ніж економічне стимулювання, що поєднує як позитивну, так і негативну мотивації.

Після визначення спектру застосовуваних інструментів впливу та джерел фінансування на шостому етапі (рис. 4) відбувається практична реалізація інноваційних ресурсозберігаючих заходів через ухвалення та виконання відповідних управлінських рішень, а також здійснюється контроль за ходом їх виконання.

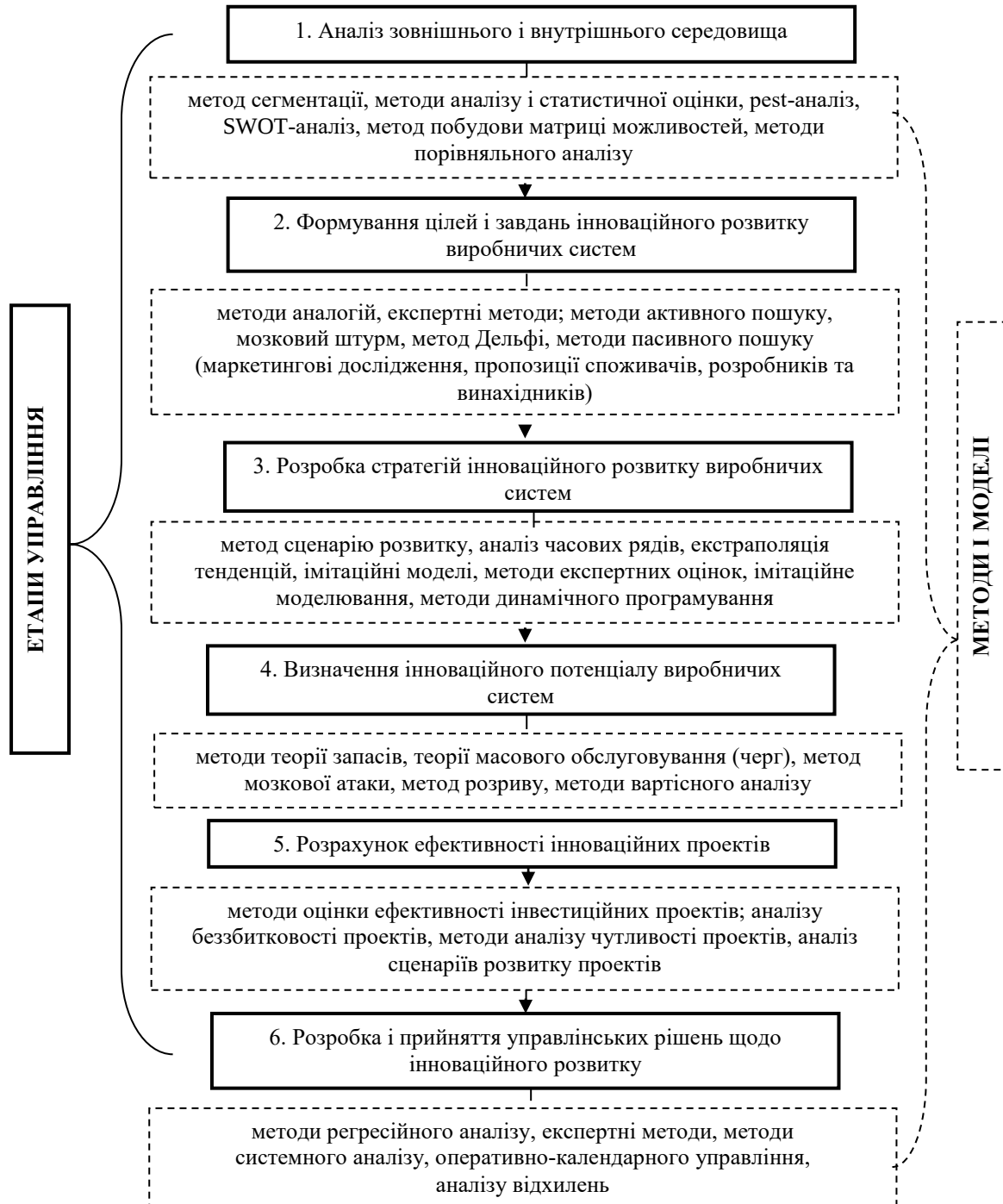


Рис. 4. Алгоритм управління методами та моделями маркетингу інноваційного розвитку виробничих систем
Джерело: [3,4]

Підсумковим етапом механізму є оцінка результатів впливу інноваційної ресурсозберігаючої політики на об'єкти управління. Для її проведення можуть використовуватися показники, які відображають ступінь зміни вихідних показників-індикаторів, зокрема зміну продуктивності праці, обсяги економії (перевитрати) ресурсів, зміну суми витрат на ремонт устаткування, зростання якості продукції, скорочення обсягів оборотних коштів, зміну конкурентоздатності продукції та ін.

Також на підсумковому етапі визначається рівень досягнення поставлених на початку циклу цілей та окреслюється коло проблем, що підлягають вирішенню у майбутньому та слугуватимуть для визначення цілей управління в наступному циклі. Після оцінки результатів впливу розглянутий цикл повторюється знову, забезпечуючи ефективне управління реалізацією інноваційної ресурсозберігаючої політики на підприємстві.

Від так в основі такої задачі лежить задача оптимального використання за часом та обсягами матеріально-технічних ресурсів при часових та вартісних обмеженнях на виготовлення продукції і здійснення технологічної підготовки виробництва, на контроль якості продукції, на обробку економіко-організаційної інформації та розробку й прийняття управлінських рішень.

Оперативно-календарне планування у методах СПУ реалізується як графічна модель у вигляді сіткового графіка. Сукупність операцій моделі поділяється на окремі, чітко визначені роботи. Взаємозв'язок робіт і подій відображається на сітковому графіку стрілками, які з'єднують вершини, що означають події.

У якості вершин сіткового графіку можуть бути події, що визначають початок і закінчення окремих робіт, а дуги при цьому відповідають тривалості робіт. Побудова таким чином сіткова модель називається сітковою моделлю з роботами на дугах (Activities on Arrows, Ao). Якщо вершинами графа є роботи, а дуги відображають взаємозв'язок між закінченням однієї роботи і початком іншої, а побудована таким чином сіткова модель називається сітковою моделлю з роботами у вузлах (Activities on Nodes, Ao) [1].

Таким чином, структура сіткового графіка (СГ) включає три типи елементів: *події* - моментів часу, коли відбувається початок або закінчення виконання якої-небудь роботи (робіт); *роботи* - неподільних частин комплексу дій, необхідних для виконання деякого завдання; *фіктивні роботи* - умовних елементів структури сіткового графіка, використовуваних винятково для зазначення логічного зв'язку окремих подій.

Для кожної роботи перевіряється можливість перенесення її початку ближче до вхідного, а кінця - ближче до завершальних подій СГ, і при наявності такої можливості перебудовується СГ. Для побудови оптимальної моделі СПУ використовується пакет Microsoft Project 2007 [11].

Побудова графіка є лише першим кроком на шляху до досягнення цієї мети. Другим кроком є розрахунок сіткової моделі, що його виконують прямо на сітковому графіку, користуючись простими правилами [1, с. 15].

Метою оптимізації за критерієм «час – витрати» є скорочення часу виконання проекту в цілому. Оптимізація сіткового графіка заснована на перерозподілі ресурсів з резервної зони в критичну так, щоб час виконання всього комплексу робіт став мінімальним. Переміщення ресурсів можливе тільки між роботами, у яких час виконання повністю або в більшій своїй частині перекривається. Знімаючи частину ресурсів з резервної роботи й направляючи їх на критичну роботу, подовжується тривалість виконання першої роботи й скорочується тривалість другої.

Висновки. Дослідження процесу управління інноваційним розвитком виробничих систем засобами математичного моделювання дозволяє отримати інформацію про стан об'єкту управління під впливом змін внутрішніх і зовнішніх діючих факторів. Наведений на рис. 3 інструментарій реалізації інноваційних заходів на підприємствах, забезпечить вирішення таких основних завдань управління розвитком виробничих систем як аналіз наявного інноваційного потенціалу, розрахунок ефективності і вибір перспективних інноваційних проєктів, визначення інноваційної привабливості виробничих систем, прогнозування результатів інноваційної діяльності, розробку і прийняття необхідних управлінських рішень.

Відтак, машинобудівна галузь є однією з базових галузей економіки, її системоутворюючим елементом, що визначає загальний стан виробничого потенціалу України. Від результатів діяльності машинобудівних підприємств здебільшого залежить функціонування всіх інших галузей промисловості. Жорсткі умови глобалізованих економічних трансформацій диктують необхідність активної реалізації стратегічних змін та результативної інноваційної діяльності на підприємствах машинобудівного комплексу. Державі необхідно стимулювати підприємства для підвищення конкурентоспроможності та забезпечити державні підприємства висококваліфікованими кадрами й оновленим обладнанням. Це дасть змогу вітчизняним підприємствам значно підвищити конкурентоспроможність на зовнішніх ринках, знизити матеріальні витрати на виробництво продукції та підвищити якість до світових виробників.

Література

1. Ареф'єва А.А., Михайленко В.М., Горяча О.Л. Моделі прийняття економіко-організаційних рішень підвищення ефективності використання виробничого потенціалу та критерії доцільності його застосування. Проблеми інформаційних технологій. 2007. № 1. С. 14-23.
2. Амоша А.И., Вишневикий В.П., Збарзская Л.А. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины [Електронний ресурс] / А. И. Амоша // Економіка промисловості. 2012. № 1-2 (57-58). С. 3-36. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/41254/st_57_01.pdf.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Гардарики, 2002. 296 с.
4. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2003. 407 с.
5. Галоненко Т.М. Інноваційний маркетинг як запорука розвитку підприємства Економіка. Проблеми економічного становлення. Вісник. 3-3. 2014. С. 46-49 file:// VAPSV_2014_3-4_9.pdf
6. Гуткевич С. А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики : моногр. К. : Изд-во Европ. ун-та, 2003. 251 с.
7. Данилишин Б.М., Клиновий Д.В., Пепа Т. В. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка України. Ніжин : ТОВ «Вид-во Аспект-Полігра», 2007. 688 с.

8. Довгань Л.С. Сучасні аспекти сталого розвитку машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. 2008. № 3 (3). С. 71-86. URL: file:///D:/User/Downloads/eupmg_2008_3_9.pdf. – Назва з екрану.
9. Комаріст О.І., Алдохіна Н.І. Зміст маркетингу інновацій в діяльності підприємства [Електронний ресурс]. URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.1/146.pdf>
10. Кравченко М. О. Аналіз ефективності інноваційної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств. Ефективна економіка. 2016. № 28. С. 23-34. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/download/108724/103672>.
11. Левина Н. С., Харджиева С. В., Цветкова А. Л. MS Excel и MS Project в решении экономических задач М. : СОЛОН-Пресс, 2006. 112 с.
12. Морозов Ю.П., Гаврилов А.И., Городнов А.Г. Инновационный менеджмент. М.: ЮНИТИ, 2003. 471 с.
13. Новиков Д.А., Иващенко А.А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы. М.: Ком Книга, 2006. 332 с.
14. Тарасова Н. В., Клименко Л. П., Смелянов В. М. Промисловість України: тенденції, проблеми, перспективи : монографія. Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. 320 с.
15. Точилін В. О. Стан та напрямки розвитку внутрішнього ринку металопродукції України [Електронний ресурс]. Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. 2013. Т. 18. Вип. 3/1. С. 64-67. URL: http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2013_18_3_1/18.pdf.
16. Шейко І.А. Оцінка ефективності інноваційної діяльності машинобудівних підприємств: автореф. дис. к.е.н.: спец. 08.00.04 / І.А. Шейко ; Нац. техн. ун-т «Харківський політехнічний інститут». Х., 2013. 24с.

References

1. Arefieva A.A., Mikhailenko V.M., Horiacha O.L. Modeli pryiniattia ekonomiko-orhanizatsiinykh rishen pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia vyrobnychoho potentsialu ta kryterii dotsilnosti yoho zastosuvannia. Problemy informatsiinykh tekhnolohii. 2007. № 1. pp. 14-23. (in Ukrainian)
2. Amosha A.I., Vishnevskiy V.P., Zbarazskaya L.A. Neoindustrializatsiya i novaya promyshlenna politika Ukrainy [Elektronnyi resurs] / A. I. Amosha // Ekonomika promyslovosti. 2012. # 1-2 (57-58). pp. 3-36. URL: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/41254/st_57_01.pdf. – Nazva z ekranu. (in Ukrainian)
3. Vihanskiy O.S. Strategicheskoe upravlenie: uchebnik. 2-e izd., pererab. i dop. M.: Gardariki, 2002. 296 pp. (in Russian)
4. Vitlinsky V. V. Modeliuvannia ekonomiky: navch. posib. K. : KNEU, 2003. 407 pp. (in Ukrainian)
5. Haponenko T.M. Innovatsiinyi marketynh yak zaporuka rozvytku pidpriemstva Ekonomika. Problemy ekonomichnoho stanovlennia. Visnyk. 3-3. 2014. pp. 46-49 file:// VAPSV_2014_3-4_9.pdf (in Ukrainian)
6. Gutkevich S. A. Investitsionnaya privlekatelnost agrarnogo sektora ekonomiki : monogr. K. : Izd-vo Evrop. un-ta, 2003. 251 pp. (in Ukrainian)
7. Danylyshyn B.M., Klynovyi D.V., Pepa T. V. Rozvytok produktyvnykh syl i rehionalna ekonomika Ukrainy. Nizhyn : TOV «Vyd-vo Aspekt-Polihra», 2007. 688 pp. (in Ukrainian)
8. Dovhan L.Ie. Suchasni aspekty staloho rozvytku mashynobudivnykh pidpriemstv [Elektronnyi resurs] Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi. 2008. № 3 (3). pp. 71-86. URL: file:///D:/User/Downloads/eupmg_2008_3_9.pdf. (in Ukrainian)
9. Komarist O.I., Aldokhina N.I. Zmist marketynhu innovatsii v diialnosti pidpriemstva [Elektronnyi resurs]. URL: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.1/146.pdf> (in Ukrainian)
10. Kravchenko M. O. Analiz efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti vitchyznianskykh mashynobudivnykh pidpriemstv. Efektyvna ekonomika. 2016. № 28. pp. 23 – 34. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/download/108724/103672>. (in Ukrainian)
11. Levina N. S., Hardzhieva S. V., Tsvetkova A. L. MS Excel i MS Project v reshenii ekonomicheskikh zadach M. : SOLON-Press, 2006. 112 pp. (in Russian)
12. Morozov Yu.P., Havrylov A.Y., Horodnov A.H. Innovatsiinyi menedzhment. M.: YuNYTY, 2003. 471 pp. (in Russian)
13. Novikov D.A., Ivaschenko A.A. Modeli i metody organizatsionnogo upravleniya innovatsionnym razvitiem firmy. M.: Kom Kniga, 2006. 332 pp. (in Russian)
14. Tarasova N. V., Klymenko L. P., Yemelianov V. M. Promyslovist Ukrainy: tendentsii, problemy, perspektivy : monohrafiia. Mykolaiv : Vyd-vo ChDU im. Petra Mohyly, 2011. 320 pp. (in Ukrainian)
15. Tochylin V. O. Stan ta napriamky rozvytku vnutrishnoho rynku metaloproduktii Ukrainy [Elektronnyi resurs]. Visnyk ONU imeni I. I. Mechnykova. 2013. T. 18. Vyp. 3/1. pp. 64-67. URL: http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2013_18_3_1/18.pdf. (in Ukrainian)
16. Sheiko I.A. Otsinka efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv: avtoref. dys. k.e.n.: spets. 08.00.04 / I.A. Sheiko; Nats. tekhn. un-t «Kharkivskiy politekhnichnyi instytut». Kh., 2013. 24 pp. (in Ukrainian)

Рецензія / Peer review : 25.06.2019

Надрукована / Printed : 04.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Карпенко Л. І.

УДК: 657:336

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-259-264

ГУМЕНІЮК А.Ф.

Хмельницький національний університет

ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ В СТВОРЕННІ ОСББ В УКРАЇНІ

У статті досліджено особливості створення та функціонування ОСББ в зарубіжних країнах, використання зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці. Описано досвід залучення до управління майном приватних підприємств, поширення концесій і приватизації а також застосування інформаційних технологій у сфері комунальних послуг.

Ключові слова: житловий фонд, об'єднання власників житла, державні програми, кредитування, професійні управителі, муніципальна служба.

GUMENIUK A.

Khmelnytsky National University

USE OF FOREIGN EXPERIENCE IN ESTABLISHING PERSONS IN UKRAINE

One of the main directions of implementation of housing reforms, development of responsible attitude of city dwellers to own housing is keeping the property of multi-apartment houses owned by several individuals and legal entities, protecting the rights of their co-owners and increasing responsibility for operation, maintenance, maintenance housing, improving the housing management system, through the formation of modern customers of housing and communal services in the form of associations of co-owners of apartment buildings institute. The association of co-owners of apartment buildings is a new organizational form of housing maintenance that is in line with the realities of today.

In the conditions of deepening of market competition and implementation of the Program of reforming the housing and communal services for the effective functioning of new organizations in the sphere of housing maintenance, it is necessary to form a comprehensive information and analytical support, which requires substantiation of methodological approaches and practical recommendations for the organization of accounting, taxation and control.

Keywords: housing stock, homeowners associations, government programs, lending, professional managers, municipal service.

Постановка проблеми. Узагальнюючим поняттям різних юридичних форм житлової кооперації в світі стало об'єднання власників житла. Україна з точки зору підходу до надання житлово-комунальних послуг, сприймає міжнародний досвід, а не будує свою унікальну модель. Тому, оскільки Україна практично немає власного досвіду щодо успішної діяльності ОСББ, важливим є напрацьований досвід країн, який можна адаптувати до умов України.

Аналіз основних досліджень. Проблеми реформування житлово-комунального господарства та його організаційного забезпечення розглядалися у працях Б. І. Адамова, Е. Д. Блейклі, Є. М. Гелевері, А. Ф. Мельник, Ю. О. Оленічевої, О. С. Поважного, О. А. Смирнов, І. Г. Ткачук, Д. Штраль, С. Ю. Юр'євої. Питання функціонування, розвитку й обслуговування житлового фонду досліджували М. Д. Андрійчук, З. В. Герасимчук, О. В. Демченко, В. І. Кравченко, О. А. Лагоднюк, М. М. Лебедев, І. В. Лисов, В. А. Руденко.

Постановка завдання. Метою даної статті є виокремлення ключових складових зарубіжної практики управління багатоквартирним будинком, які можна застосувати в Україні.

Виклад основного матеріалу. Зараз в Європі спостерігаються трансформація житлового фонду і зміна форм власності. У більшості країн це не тільки і не стільки приватизація, що пройшла в країнах Східної Європи, скільки передача багатоквартирних муніципальних будинків іншим домовласникам цілком [17].

Найбільший досвід та успіх у розвитку ОСББ має Естонія, чия влада обрала самий радикальний спосіб реформування ЖКГ – повну його приватизацію, яка тривала 12 років.

У 2006 р. в Естонії був ліквідований останній елемент державної системи ЖКГ – муніципальна служба замовника з управління житловими будинками. Саме управління, як і безпосереднє обслуговування житлового фонду, здійснюється приватним бізнесом вже багато років. А з 2006 р. функції замовника були повністю передані в приватні руки (у більшості будинків замовником стали самі мешканці або найняті ними фірми). І хоча держава ще володіє деякими стратегічними об'єктами (котельнями, тепловими мережами), втім управляють ними все ж приватні підприємці. Таким чином, Естонія першою на території колишнього СРСР завершила повний демонтаж державної системи ЖКГ [20].

У 1992 р. більше чверті житлового фонду Естонії перебувало у власності держави, і ще близько 45% - у власності муніципалітетів. У 2002 р., у приватній власності перебувало вже майже 96% житла. Житловий фонд в Естонії до сьогодні практично повністю знаходиться в приватних руках (рис. 1).

Тобто, близько 98 % міських квартир належить приватним особам, кооперативам або фірмам, 2 % – державному соціальному житловому фонду. Відповідно саме цим Естонія відрізняється від сусідів: у Латвії та Литви питаннями експлуатації житлового фонду досі в основному займається міська влада [20].

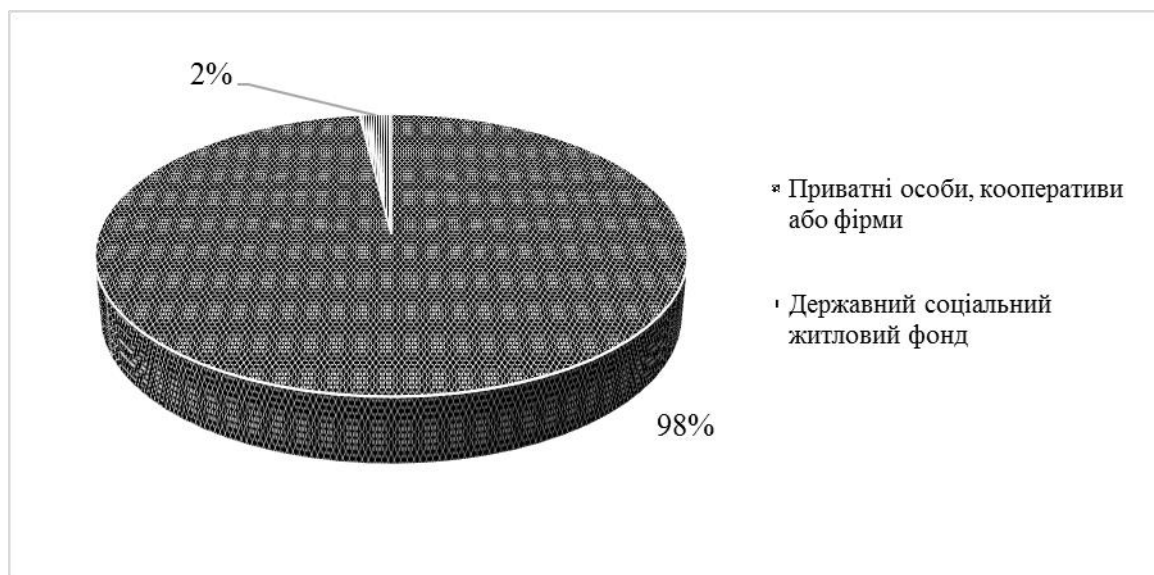


Рис. 1. Житловий фонд в Естонії у 2017 році

Джерело: побудовано автором на основі [39]

В абсолютній більшості будинків існують або квартирні товариства (КТ – об'єднують власників квартир, які є аналогом українських ОСББ), або житлові товариства (ЖТ – колишні житлові кооперативи, яким формально належать квартири; їх кількість невелика – в 20 разів менше, ніж КТ). Ці товариства отримали будинки на баланс і управляють ними, тобто організують утримання і ремонт житлових будівель. Остання обставина принципово відрізняє Естонію від сусідів: у Латвії та Литві питаннями експлуатації житлового фонду досі в основному займається міська влада.

Створення квартирних товариств у Естонії сприяло зменшенню витрат на утримання та ремонт будинків на 30-35%. Перехід багатоквартирних будинків до квартирних товариств позитивно вплинув і на ринок послуг у сфері житлового господарства. Так, поява великої кількості замовників стимулювала збільшення кількості обслуговуючих товариств, що викликало конкуренцію на ринку будівельних та ремонтних послуг [39].

Розподіл функцій у Естонії між правлінням товариства і керуючим може бути різним. Непоодинокими є випадки, коли правління взагалі не має керуючого – саме вирішує експлуатаційні та управлінські питання, але доручає спеціалізованій фірмі вивезення сміття та прибирання території. Іноді як двірників або прибиральників сходових клітин та під'їздів наймають бажаючих із числа мешканців будинку.

З фірмами, які виграли конкурс на ремонт або обслуговування, правління ОСББ в Естонії від імені всіх мешканців укладає відповідний договір, у якому встановлюються терміни і зазначається необхідна якість робіт, а також санкції на випадок невиконання сторонами взаємних зобов'язань. При цьому переваги завжди на стороні замовника, тобто квартирної товариства, яке має право розірвати договір із фірмою або не оплачувати неякісно виконані роботи.

Всі головні, стратегічні питання вирішують загальні збори мешканців у Естонії, які проводяться не рідше одного разу на рік. Воно ж обирає на визначений термін (зазвичай два або три роки) Правління та Голову (ним може стати і людина зі сторони), призначає бухгалтера, а також створює Ревізійну комісію, що стежить за фінансовою діяльністю товариства.

Як тільки будинками в Естонії почали керувати товариства, багато з них стали активно займатися модернізацією своїх будинків – утепленням стін і вікон, оновленням дахів, установкою нових («теплогеріаючих») входних дверей у під'їздах. Деякі навіть замінюють опалювальне обладнання (бойлери або газові котли).

Дуже велику увагу влада Естонії приділяє роз'ясненню заходів зі створення КТ. Організовується навчання, публікуються статті в місцевій пресі, проводяться опитування громадян (які саме зміни чекає населення від впровадження заходів). Суспільна думка формується завдяки комплексним заходам (інформаційними, технічними, недейними). Вивчаються пропозиції мешканців по можливостям реконструкції будівель (розширення балконів, збільшення дитячих майданчиків, зовнішній вигляд будівлі та ін.).

Громада інформується про те, що плата може бути вищою, ніж та що була до реформування. Якщо у товариства немає для фінансування таких дорогих робіт досить серйозного джерела доходів (у вигляді відрахувань від оренди нежитлових приміщень будинку та ін.), то воно може взяти банківський кредит [39].

ОСББ почали створюватися в Польщі з 1995 року на підставі Закону про власність на житлові приміщення. Під цей закон також підпадали всі будинки, в яких перед тим були продані квартири. На інших

умовах в Польщі функціонують кооперативи власників житла, більшість яких була створена ще перед 1989 р.

Чинники, що впливають на функціонування ОСББ в Польщі відображені на рисунку 2.

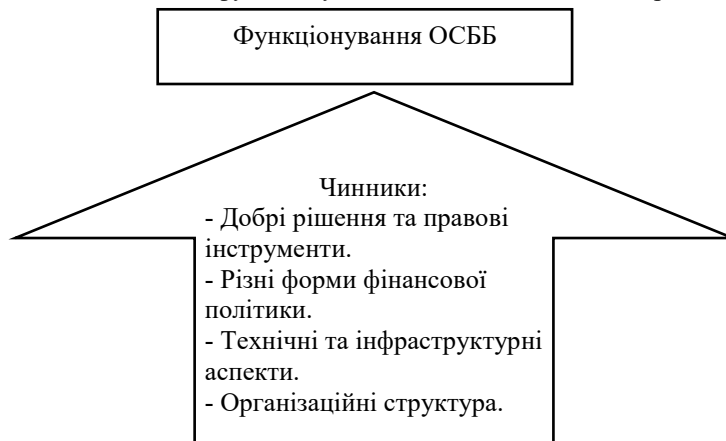


Рис. 2 Чинники, що впливають на функціонування ОСББ в Польщі

Джерело: систематизовано автором на основі [41]

Житлове товариство в Польщі не володіє окремим майном, але все його майно належить окремим власникам житла. Набуття прав товариством означає набуття прав на користь всіх власників житла, а права, набуті на користь товариства, стають спільною власністю власників житла. Обов'язки товариства є обов'язками власників житла, які входять до його складу. Обов'язки та повноваження всіх власників, пов'язані з володінням приміщеннями, однакові, пропорційні частці в нерухомості. Власник приміщення має право брати спільну участь у користуванні спільною власністю відповідно до її призначення.

На вимогу органів будинкового управління власник приміщення у Польщі зобов'язаний надати доступ до свого приміщення, коли це необхідно для консервації, ремонту або усунення аварії у спільній нерухомості, а також з метою оснащення будинку, його частини або інших приміщень додатковими інженерними комунікаціями та системами.

У Польщі поряд із комунальними підприємствами житлово-комунальні послуги стали також надаватися приватними управляючими компаніями, холдингами (у тому числі й зарубіжними). А на «профільне міністерство» було покладено обов'язок розробити навчальні програми і створити всі умови для того, щоб управитель став новою ліцензованою професією [19].

Що стосується країн Західної Європи, то у питаннях становлення і функціонування ОСББ найбільший досвід мають Франція і Фінляндія.

У Фінляндії 1,4 мільйона будинків об'єднані в 70 тис. акціонерних товариств – власників житлової нерухомості. 50 тис. з них користуються послугами компаній з управління нерухомістю (операторів), 20 тис. управляються самостійно [29].

Кількість об'єднань власників житла (далі - ОСЖ) у Франції за 2000-2010 рр. збільшилася в 1,6 рази, у Фінляндії – в 1,4 рази. Це свідчить про те, що ці об'єднання мають авторитет у населення і є затребуваним інститутом надання комунальних послуг [19].

Комунальні служби в Франції є муніципальними, але широко застосовується практика застосування концесій. Так, із підприємством комунальної сфери, що належить місцевій владі, приватна фірма може укласти договір концесії та експлуатувати таке підприємство, отримувати від споживачів плату за надані послуги. Перевага такої форми надання комунальних послуг полягає в тому, що монополізовані житлово-комунальні послуги не відчужуються у держави [19].

Основним позитивним моментом у практиці надання комунальних послуг у Франції і Фінляндії є повсюдне поширення об'єднань власників житла, досвід залучення до управління майном приватних підприємств, поширення концесій і приватизації а також застосування інформаційних технологій у сфері комунальних послуг.

Важливим результатом реалізації концепції ОСББ в Україні, є якнайширше створення і функціонування об'єднань власників, яке полягає в поліпшенні якості життя мешканців будинків, покращенню стану прибудинкових територій, залученні додаткових робочих місць, економії використання енергоресурсів, боротьбі з корупцією тощо.

Досвід діяльності професійних управителів у штаті юридичної особи (відділ з управління житловою нерухомістю юридичної особи) як форми управління нерухомістю є досить специфічним і характерним не для всіх країн Західної Європи.

Найцікавішим є досвід Німеччини, у якій наймають професійних управителів для утримання майна самої юридичної особи і управителя житловою нерухомістю, яка перебуває у власності даної юридичної особи. Такі професійні управителі працюють як кадровий персонал даної юридичної особи, тобто як штатні

працівники. Наприклад, кооператив бере на роботу з управління кооперативом фахівців, які здійснюють управління житловою нерухомістю кооперативу. Такий штаб фахівців управляє як правило одним кооперативом. У невеликих житлових будинках з малою кількістю квартир або приватних будинках на одну-дві сім'ї управління здійснює іноді сам власник або управитель (фізична особа).

У Литві сьогодні існує 3 основні правові форми організації управління багатоквартирним будинком:

- Товариство власників багатоквартирних будинків (житлові товариства);
- договір про об'єднану діяльність з управління спільним майном;
- адміністратори (управителі), призначені органами місцевого самоврядування [59].

Функції з управління і обслуговування спільного майна, об'єктів загального користування будинків у Литві здійснюють переважно саме призначені органами місцевого самоврядування управляючі компанії, комунальної або приватної форми власності.

Близько 80% всієї спільної часткової власності багатоквартирних будинків у Литві управляється управляючими підприємствами, 19% – товариствами власників (співвласників) житла і 1% власників створили договір спільної діяльності (рис. 3).

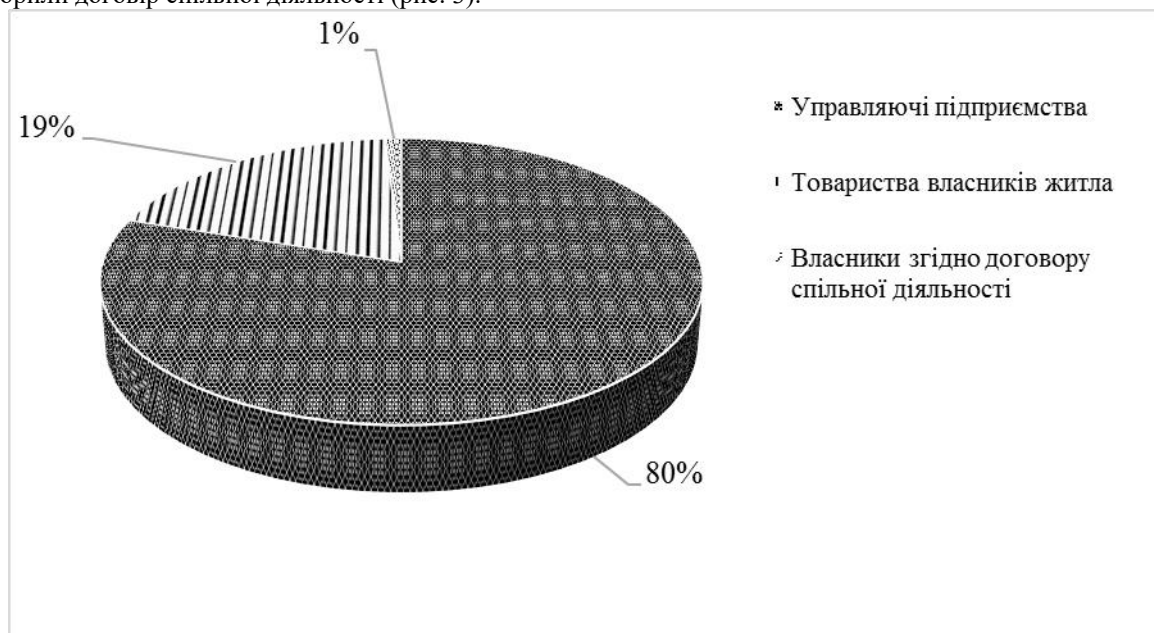


Рис. 3 Управління спільною частковою власністю багатоквартирних будинків у Литві у 2014 році

Джерело: складено автором на основі [59]

Аналогічно українському регулюванню правового стану власників житла, згідно відповідного канадського законодавства, власники житла в Квебеку мають частку в праві спільної власності на спільне майно, до того ж ця частка є пропорційною вартості їхніх квартир.

У Канаді є чотири види житла. Окрім державних квартир, є так звані апартмент білдінги. Це орендовані квартири. Як правило, вони є власністю житлової корпорації. Навколо житла концентрується чимало матеріальних виробництв, а отже, і робочих місць. Зрозуміло, необхідність у будівельних і оздоблювальних матеріалах, металоконструкціях, інших будівельних компонентах підтримує розвиток металургії, хімічної та видобувної промисловості.

До середини 70-х рр. XX ст. ситуація в житловому будівництві Канади хоча й відрізнялася від нинішньої української, але проблеми з чесністю усе ж таки траплялися. Так було до 1976 року, доки уряд провінції не прийняв Ontario New Home Warranties Act – Закон Онтаріо про гарантії для нових будинків. Того ж року було створено Tarion Warranty Corporation (гарантійну компанію «Таріон») – організацію, покликану захистити громадян від несподіванок у житловому будівництві. За більш як 30 років існування її клієнтами стали півтора мільйона жителів Онтаріо, які вирішили придбати нове житло [49].

Таким чином, будинок задовольняє важливу життєву потребу людини в комунальних послугах і одночасно формує на них попит, він же є об'єктом договору між його власником і суб'єктами пропозиції послуг

Отже, Україна йде по шляху Польщі, сьогодні в Україні діє оновлене законодавство, державні програми підтримки ОСББ, які полягають у кредитуванні ОСББ. Різниця між Україною та Польщею лише у тому, що поляки раніше взяли на себе відповідальність по утриманню житла, а влада Польщі лише створила сприятливий клімат для старту реформи та її розвитку, а щодо України, то в цьому плані вона ще перебуває в процесі.

Іноземні країни, які в недавньому минулому мали подібні з Україною проблеми, пов'язані зі станом житлового фонду, нині їх успішно вирішують за допомогою здійснення ефективних реформ у житловому секторі, зокрема шляхом провадження професійної діяльності з управління багатоквартирними будинками.

У міжнародній практиці управління багатоквартирними будинками найчастіше застосовується підхід, за якого мешканці багатоквартирних будинків приймають управлінські рішення в рамках створеного ними ОСББ, а виконання рішень доручається управителю на основі договору. Залучення до управління спеціалізованої організації підвищує ефективність витрат коштів співвласників.

У Німеччині наймають професійних управителів для утримання майна і управителя житловою нерухомістю. Такі професійні управителі працюють як штатні працівники, які мають вищу освіту та кваліфікацію економіста, інженера, юриста чи соціального працівника, а також володіють такими особистісними якостями, як комунікабельність, уміння вести переговори, вирішувати конфлікти.

У Фінляндії завданням керуючих компаній є надати власникам житлових акцій (тобто, власникам квартир) детальний план робіт з поліпшення інфраструктури будівлі, проведення планових та капітальних ремонтів, вести бухгалтерію та здійснювати від імені правління будинку збір коштів і оплату за житлово-комунальні послуги. Менеджери з управління нерухомістю, зазвичай, наймають підрядників для проведення ремонтних та будівельних робіт, рекомендують власникам акцій оптимальні рішення по модернізації їх житлового будинку [68].

В Угорщині Закон «Про товариства власників житла» зазначає, що управляючими кондомініумами можуть бути лише особи, які пройшли відповідну професійну підготовку. В країні діють курси (які отримали відповідну державну ліцензію) з навчання за спеціальностями «управляючий кондомініуму» та «управляючий нерухомістю». Обидва курси навчання відповідають критеріям професійної підготовки, іспити здаються відповідно до Розпорядження Міністерства Внутрішніх Справ Угорщини [68].

За фахом «керівник кондомініуму» в Угорщині слухачі проходять курс за 200 учбових годин, зокрема за 8 лекційних днів, а за фахом «керівник нерухомістю» – 500 годин, зокрема 20 лекційних днів. При цьому курс «керівник нерухомістю» включає весь учбовий матеріал курсу «керівник кондомініуму».

Відповідно до угорської практики, курс підготовки за фахом «керівник кондомініуму» зосереджений, в основному, на проблематиці товариств власників житла в кондомініумах, що складаються з житлових і нежитлових приміщень, і пов'язаний із завданнями представника товариства домовласників. Курс «керівник нерухомістю», окрім проблематики кондомініумів, включає ще й інші питання, пов'язані з управлінням нерухомістю, незалежно від призначення останньої і форми власності. Особливий акцент робиться на управлінні інвестиційними проектами, оцінній діяльності, розрахунках по прибутковості від нерухомості і складанні комплексного плану управління нерухомістю.

На жаль, в Україні на початковій стадії перебуває процес запровадження інституту управителів багатоквартирного будинку або управляючих житловим фондом організацій. Триває процес реалізації проектів управління комунальним житловим фондом через утворення служб єдиного замовника (СЄЗ). Але позитивних зрушень у цьому напрямі не спостерігається. В Україні діє лише 72 служби єдиного замовника (СЄЗ) [38].

Висновки. Таким чином, адаптація світового досвіду до умов України є актуальною темою, адже в Україні триває процес реформування ЖКГ загалом, та сфери житлового господарства зокрема. Незважаючи на те, що процес реформування сфери житлового господарства України відбувається повільнішими темпами порівняно з іншими країнами, у цьому напрямі існують позитивні зрушення. Сьогодні масово створюються ОСББ, діють оновлене законодавство та державні програми підтримки ОСББ, які полягають у кредитуванні ОСББ. Основною відмінністю між Україною та іншими країнами є відсутність обов'язкового ліцензування управителів та Єдиного реєстру професійних управителів житловим фондом України, а також розроблених та затверджених центральним органом виконавчої влади з питань ЖКГ «Порядку впровадження системи професійного управління житловим фондом», «Стандарту організації управління та якості послуг з управління багатоквартирним будинком» та «Методики визначення ціни на послугу з управління багатоквартирним будинком».

Література

1. Економічні проблеми та перспективи розвитку житлово-комунального господарства на сучасному етапі : матеріали II міжнар. наук.-практ. конференції ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х. : ХНАМГ, 2010. 436 с.
2. Кайлюк Є. М., Браташ М. А. Дослідження досвіду управління житловим фондом в різних країнах світу / Є.М. Кайлюк, М.А. Браташ. URL: https://www.khai.edu/csp_nauchportal/Arhiv/Kaylyuk.pdf.
3. Олійник Н. Досвід прибалтійських країн у проведенні модернізації житлового фонду. URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2009-2-13.pdf>.
4. ОСББ: Як українці вчаться по-новому розпоряджатися житлом / Слово і діло. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2016/08/01/infografika/suspilstvo/osbb-yak-ukrayinczi-vchatsya-po-novomu-rozporyadzhatsya-zhytloom>.
5. Запара С. І. Зарубіжний досвід управління багатоквартирними будинками. URL: <http://repo.sau.sumy.ua/bitstream/123456789/2738/1>.
6. Куц Я.В. Зарубіжний досвід становлення і функціонування Об'єднань Співвласників Багатоквартирних Будинків. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/conf/other/17july2017/15.pdf>.
7. Професійне управління житловою нерухомістю: правові, організаційні, економічні і фінансові аспекти. Практичний посібник. Львів, 2013. 228 с.
8. Порівняльне дослідження міжнародного досвіду нормативного врегулювання організації та діяльності кондомініумів. URL: <http://f1.proosbb.info/files/97d0a0506ed53e01bcc99bc17eacb20246a-469340.pdf>.
9. Управління житловим будинком : практичний посібник. Інститут місцевого розвитку. К. : ДП «Видавничий дім «Козаки», 2007. 160 с.
10. Олійник С. І. Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ) як сучасний механізм реорганізації житлово-комунального господарства України. URL: <http://bulletin-esgeograph.org.ua/images/docs/Volume-65/14%20Oliynyk.pdf>.

References

1. Economic problems and prospects for the development of housing and communal services at the present stage: materials II intern. Research Practice conferences; Hark. nat. Acad. the city. master. H.: KhNAMG, 2010. 436 p.
2. Kaylyuk EM, Bratash MA Research on the experience of housing management in different countries of the world / E.M. Kailuk, M.A. Brother. URL: https://www.khai.edu/csp_nauchportal/Archive/Kaylyuk.pdf.
3. Oliynyk N. The experience of the Baltic countries in the modernization of housing stock. URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2009-2-13.pdf>.
4. Condominiums: How Ukrainians Learn to Housing Newly / Word and Work. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2016/08/01/infografika/suspilstvo/osbb-yak-ukrayinczi-vchatsya-po-novoyu-rozplyadzhatsya-zhytlyom>.
5. Zapara SI Foreign experience in managing apartment buildings. URL: <http://repo.sau.sumy.ua/bitstream/123456789/2738/1>.
6. Kutz YV Overseas experience in the formation and operation of Co-Owners' Associations. URL: http://molody_vcheny.in.ua/files/conf/other/17july2017/15.pdf.
7. Professional management of residential real estate: legal, organizational, economic and financial aspects. A practical guide. Lviv, 2013. 228 p.
8. Comparative study of the international experience of regulatory regulation of the organization and operation of condominiums. URL: <http://f1.proosbb.info/files/97d/0a0506ed53e01bcc99bc17each20246a-469340.pdf>.
9. Residential House Management: A Practical Guide. Institute for Local Development. K.: State Enterprise "Kozaki Publishing House", 2007. 160 p.
10. Oliynyk SL Association of co-owners of an apartment building (ACMH) as a modern mechanism of reorganization of housing and communal services of Ukraine. URL: <http://bulletin-esgeograph.org.ua/images/docs/Volume-65/14%20Oliynyk.pdf>.

Рецензія / Peer review : 25.06.2019

Надрукована / Printed : 04.09.2019

УДК 338.439:637.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2019-272-4-1-265-269

КОЗАК О. А.

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті надано характеристику розвитку молокопереробної промисловості протягом всього періоду незалежності України. Виділено три етапи та розкрито закономірності еволюції переробної галузі протягом кожного із них. Значну увагу приділено трансформаційним змінам у формуванні сировинних ресурсів для виробництва якісної молочної продукції та оцінці наслідків для всієї молочної продовольчої системи. Розглянуто проблеми, які стримують розвиток молокопереробної галузі. Проаналізовано особливості здійснення зовнішньої торгівлі молочними продуктами. Окреслено основні організаційно-економічні напрями розвитку молокопереробної промисловості, враховуючи реалістичні довгострокові прогнози обсягів виробництва молока в Україні.

Ключові слова: молокопереробна промисловість, виробництво молока, експорт, імпорт, якість, Україна.

KOZAK O.

National Science Center "Institute for Agricultural Economics"

THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC BASIS FOR THE DAIRY INDUSTRY DEVELOPMENT

The article describes the dairy industry development during the entire period of independence of Ukraine. Three stages are distinguished and the patterns of the dairy industry evolution during each of them are revealed. Considerable attention is paid to transformational changes in the formation of raw resources for the production of high-quality dairy products and the assessment of their consequences for the entire dairy food system. In particular, it was found that the dairy industry suffers from a shortage of dairy raw materials, which affected, first of all, a decrease in the production of dairy products. The lack of effective programs for the dairy cattle breeding development and the difficulties in forming mutually beneficial relations between participants in the dairy subcomplex only intensified this negative trend. A significant part of the milk (up to 60% of the produced) rotates outside the processing industry. This milk, produced by households, is consumed within the family, and surpluses are sold in local markets. The features of foreign trade in dairy products have been analyzed. The export orientation of milk processing enterprises has been proved, due to the partially limited purchasing power of the Ukrainian population. Despite this, export volumes have declined in recent years, while imports have grown. Other problems that hinder the development of the dairy industry are also considered. The main organizational and economic directions for the dairy industry development are determined, taking into account realistic long-term forecasts of milk production in Ukraine. The main measure to improve the situation should be the development of effective mechanisms to stimulate the production of high-quality milk.

Key words: dairy industry, milk production, export, import, quality, Ukraine.

Постановка проблеми. Молочна промисловість відіграє важливу роль у забезпеченні населення молочними продуктами. Від її функціонування залежить формування продовольчої безпеки держави. Особливістю її є висока залежність від сектору виробництва молока порівняно із переробною промисловістю для інших галузей сільського господарства [1, с. 33]. Перехідний період до ринку починаючи з 1990 року негативно відобразився на розвитку молокопереробних підприємств та породив багато проблем, окремі з яких залишилися не вирішеними до сих пір. В той час, тотальна глобалізація, що відкрила доступ до нових технологій та скорочення часового проміжку на їх впровадження, а також перехід на нову концепцію – орієнтації на споживача, зумовили суттєві структурні трансформації галузі. Переробні підприємства протягом років незалежності постійно намагаються вибудувати взаємовигідні відносини з виробниками молочної сировини, застосовуючи різні схеми, проекти, сценарії з однією метою, щоб в кінцевому підсумку отримати стабільні поставки якісного молока. З іншого боку, переробна промисловість вимушена працювати в мінливому світі зовнішнього середовища. Отже, галузі для ефективного функціонування слід вирішувати як проблеми формування сировинних потоків, так і швидко адаптуватися під зміни на зовнішньому продовольчому ринку. Така особливість переробної промисловості ускладнює формування організаційно-економічної моделі її розвитку та потребує пошуку нестандартних механізмів для забезпечення ефективності усієї молочної продовольчої системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням ефективного функціонування молокопродуктового підкомплексу присвячено праці багатьох вчених-економістів, зокрема Ільчука М.М., Пархомця М.К., Шпичака О.М., Саблука П.Т., Бойка В.І., Андрійчука В.Г., Маліка М.Й., Рябоконя В.П. та інших. Вагомий внесок у розвиток досліджень харчової промисловості, у тому числі молокопереробної галузі зробили вітчизняні учені: Чагаровський В.П., Сичевський М.П., Мостенська Т.В., Васильчук С.В. та інші. Про розвиток молокопереробної галузі України інформують експерти Спілки молочних підприємств України, агентства «Інфагро», Асоціації виробників молока та інші. Проте багатоаспектність даного питання, а також велика кількість учасників молокопродуктового підкомплексу при прискореному впливі глобальних трендів світового ринку молока та молочної продукції зумовлюють необхідність розробки та впровадження нових організаційно-економічних заходів для розвитку молокопереробної промисловості.

Мета статті – проаналізувати основні проблеми молокопереробної галузі України та окреслити організаційно-економічні напрями її подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Історія розвитку харчової промисловості в Україні, у тому числі молокопереробної галузі, засвідчує її спроможність при наявності потужної сировинної бази та трудових ресурсів забезпечувати потреби населення у продуктах харчування, а також бути конкурентоспроможним експортером продукції на світовому ринку [2, с. 62]. Молокопереробна галузь радянських часів характеризувалася наявністю підприємства в кожному районі, що відповідно забезпечувало високу товарність виробленого молока. Після розвалу колгоспної системи та економічної кризи, яка охопила країну, пропозиція молочної сировини почала скорочуватися. Найбільші темпи спаду припадали на сільськогосподарські підприємства перших десяти років реформ, протягом яких обсяги виробництва молока скоротилися від 18,6 млн тонн у 1990 р. до 3,7 млн тонн у 2000 р., або у 5 разів. За наступні 20 років зменшення у цьому секторі склало 24,3%. Всього за період 1990-2018 рр. обсяг виробництва молока зменшився з 24508,3 тис. тонн до 10064 тис. тонн, або в 2,4 рази. З 1996 р. більшу частку молока почали виробляти господарства населення (53,4%), у 2008 р. – 82,2%, у 2018 р. – 72,6% (рис. 1).

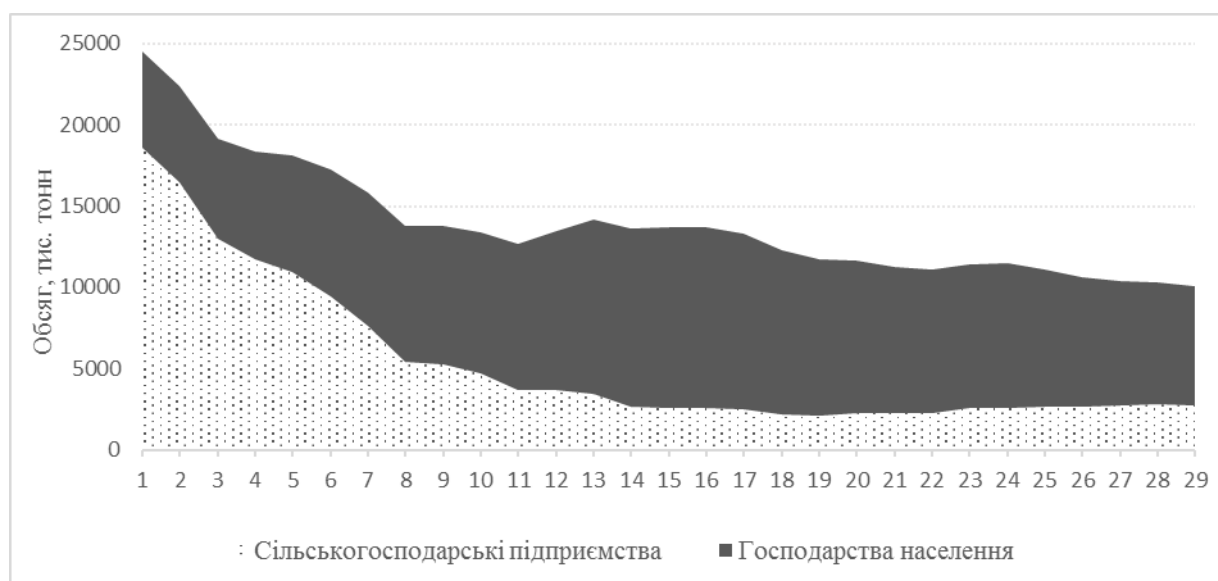


Рис. 1. Динаміка виробництва молока по категоріях господарств, 1990-2018 рр.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [3].

Загальна товарність молока, яка у 1990 р. складала 73,7% почала знижуватися і у 2000 р. склала 26,3%, у 2018 р. – 41,5%. Значна частина молока почала обертатися поза переробною промисловістю – споживалася у домогосподарствах, реалізувалася на базарах. Якщо у 1990 р. обсяг надходження молока на переробку складав – 18 млн тонн, то в 2000 р. зменшився до 12,7 млн тонн, а в 2018 р. склав лише 4,2 млн тонн. Загалом за період 1990-2018 рр. обсяги переробки молока скоротилися більше, ніж у 4 рази. Це не могло не позначитися на обсягах виробництва молочних продуктів. Так, наприклад, виробництва тваринного масла зменшилося з 444 тис. тонн у 1990 р. до 105 тис. тонн у 2018 р., або в 4,2 рази, сиру жирного з 184 тис. тонн до 125,6 тис. тонн, або менше на 31,7%, сухого молока – з 61,1 тис. т до 51,0 тис. т, або на 16,5%. Проте, на нашу думку, робити такі порівняння не зовсім коректно, оскільки за майже 30-річний період змінилися технології виробництва молочних продукції та підходи обліку в статистиці. До того ж, кожен продукт має свою історію розвитку. Тому варто порівнювати обсяги виробництва за більш коротші часові проміжки (табл.).

Таблиця 1.

Виробництво основних видів молочних продуктів, тис. тонн

Вид продукції	Рік						2018 р. у % до 2013 р.
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Молоко оброблене рідке	906691	1026665	933441	929922	942520	939357	103,6
Продукти кисломолочні	488170	443155	405015	405380	368447	400445	82,0
Молоко та вершки сухі	52710	65205	60789	59025	59430	51047	96,8
Масло вершкове	94329	113517	102363	103344	110467	106495	112,9
Сир свіжий	83667	74694	67803	70236	68159	72553	86,7
Сир жирний	165441	130361	123556	112664	113842	125613	75,9
Молочні консерви	58466	53930	51565	44366	42830	34892	59,7
Морозиво	172668	146332	134753	148870	151814	156262	90,5
Спреди та суміші жирів	53052	52443	36280	29351	24840	35389	66,7
Казеїн	2742	4894	5619	6177	7203	7405	у 2,7 р.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [3].

Скорочення виробництва молока у суспільному секторі спонукало молокопереробні підприємства до налагодження відносин із великою кількістю господарств населення (понад 2 млн на початку 90-х років), які утримують по 1-2 корови. Це виявилось нелегким завданням, оскільки потребувало додаткових витрат на доставку молока. При цьому основною проблемою була і залишається якість молока. Навіть, отримавши якісне молоко у домашніх умовах, недотримання умов його зберігання, а саме охолодження відразу після доїння, призводить до розвитку бактерій уже через 2,5 години. До того ж, часто молоко збирає посередник, який доставляє його на переробку. Він має отримати свій заробіток від здачі молока, а тому може по дорозі до заводу розбавити молоко водою чи додати антибіотик [4]. Таке молоко в основному переробляли на сухе. Сільськогосподарські підприємства, в той час постійно, знаходилися в стані трансформацій, масово згортаючи молочне скотарство. Географічні радянські сировинні зони переробників були зруйновані, а нові створювалися важко з радіусом від 100 до 300 км. Із зменшенням чисельності виробників, вони розширювалися і в 2018 році в окремих випадках сягали до 600 км. З вересня 2001 р. переробними підприємствами було створено об'єднання «Спілка молочних підприємств України» для подолання негативних явищ, що склалися на ринку молока та молокопродуктів. До них відносилися і періодичні заборони на експорт певних видів продукції зі сторони основного імпортера - Росії (наприклад, у 2005 р.), і світові молочні кризи, які час від часу виникали (наприклад, 2014-2016 рр.), зумовлюючи цінові потрясіння, і головне – пошук сировинних ресурсів, яких щороку ставало все менше. Починаючи з 2005 р. у молочній галузі почав формуватися базис конкурентоспроможних підприємств, які робили ставку на молочний бізнес, впроваджували нові технології та нарощували виробництво. Для відстоювання інтересів виробників молока у 2009 р. почала функціонувати Асоціація виробників молока, яка станом на 2018 рік об'єднувала 150 молочнотоварних ферм, які виробляють 20% всього промислового молока.

Поліпшенню економічного стану молокопереробних підприємств певною мірою сприяв стабільний експорт молочної продукції. Особливо це стало актуальним у зв'язку із звуженням продовольчого споживання молочних продуктів на внутрішньому ринку під час кризи перехідного періоду. Основним експортером до 2014 р. була Російська Федерація. Частка експорту молочних продуктів до неї з 1990 р. до 2014 р. за винятком декількох років складала понад 50% (у грошовому виразі). Так, наприклад у 1995 р. частка Росії складала – 74,8%, у 2005 р. 74,9%, у 2013 р. – 68,2%. Серед видів продукції домінували сири. Така експортна монозалежність є особливо небезпечною з позицій не завжди об'єктивних з економічної точки зору імпортерних обмежень [5, с. 33].

Стабільний ринок збуту, навіть при періодичних проблемах, які виникали на ньому, в цілому позитивно впливав на діяльність вітчизняних переробних підприємств, а наявність грошових потоків дозволив запропонувати кращу ціну виробникам якісного молока. Експорт продукції, особливо сирів, ставав настільки вигідним, що переробні підприємства при можливості переоблаштовували виробничі лінії під продукцію, яка користувалася значним попитом зі сторони східного сусіда. Це дозволяло модернізувати виробництво та розширювати асортимент також і для українського споживача. Почалася ера сироварів, коли близько 40% молока направлялося на виробництво сиру. В цілому до 2014 року організаційно-економічний розвиток молокопродуктового підкомплексу набув ознак стабільності та певної системності. Молокопереробні підприємства працювали практично на повну потужність, розширювали асортимент, модернізували підприємства, оптимізували сировинні зони, налагоджували відносини із виробниками молока різних організаційно-правових форм. Відмітимо, що всередині молокопереробної промисловості відбулася сегментація молокозаводів на великі та дрібні. Потужні молокозаводи, в першу чергу, витіснили дрібних з основних міських ринків, «перетягнули» до себе великі сільськогосподарські підприємства, зайняли найбільш рентабельні виробництва молочних продуктів, які реалізують за високими цінами у найбільші супермаркети країни. Дрібним заводам залишилася звужена сировинна зона приватного сектору та менш рентабельні виробництва молочної продукції [6, с. 113]. Основними проблемами молокопереробної галузі, з якими їх приходилося боротися були: нестача сировинних ресурсів, прорахунки в зовнішньоекономічній політиці країни, звуження внутрішніх ринків збуту, надмірна енерго- та матеріаломісткість продукції та інші [7, с. 103-104]. До позитиву сільськогосподарських підприємств, особливо великотоварних, в свою чергу, відноситься значне покращення генетики у тваринництві, підвищення продуктивності худоби, оптимізація раціонів, запровадження нових технологій, що дозволили вийти на високі показники якості молочної сировини. З 2008 р. по 2018 р. поставки молока на переробні підприємства від підприємств зросли в 1,6 рази. По факту, в Україні сформувалася дуальна система організації виробництва та переробки молока. З однієї сторони – великотоварні господарства з новітніми технологіями, високими надоями та менеджментом, з іншої – господарства населення з розміром господарства в середньому 1-2 корови, ручним доїнням, відсутністю технологій.

Наступний період суттєвих змін у розвитку молокопереробної галузі почався після російської заборони на імпорт молочних продуктів з України та обрання остаточно вектору руху України у напрямі європейської інтеграції. Втрата основного імпортера української молочної продукції зумовила необхідність пошуку нових зарубіжних партнерів та диверсифікації експорту. Слід відмітити, що не дивлячись на труднощі, українським експортерам молочної продукції вдається відкривати нові ринки для реалізації своєї продукції та утримувати рівень самозабезпеченості внутрішнього ринку. Найбільш бажаним стратегічним

партнером являється Європейський Союз. Однак для торгівлі з ним молокопереробним підприємствам потрібно отримати дозвіл на експорт молочної продукції до ЄС. Цей зробити досить складно, але такий дозвіл спрощує автоматично доступ на ринки Азії, Африки та Латинської Америки. Наразі 19 молочних компаній отримали такий дозвіл. Після підписання Угоди про асоціацію з ЄС, Україні виділили квоти на молочні продукти: вершкове масло, сухе молоко, молоко, вершки, згущене молоко та йогурти, оброблена продукція з вершків (сметана), оброблена продукція з молока (сир кисломолочний, морозиво), оброблена продукція з масла (спреди та суміші). На твердий сир квот до 2021 року не виділено. З 2017 р. Україна стала нетто-імпортером твердих сирів, основними постачальниками яких є країни ЄС. Але у 2018 р. Україна увійшла в топ-5 світових експортерів вершкового масла [8]. Отже, переробна промисловість опинилася перед новим витком перезавантаження.

Перманентне скорочення виробництва молоч, не дивлячись на протилежні тенденції у конкурентоспроможних підприємствах, приблизило дефіцит сировини. Крім обсягів сировини, проблемою залишається її якість (рис. 2). При цьому господарства населення переважно реалізують молоко другого сорту та несортове, частка якого у загальному обсязі реалізованого від них молока становить до 90%. У кількісному виразі у 2018 р. на переробку надійшло більше 1 млн тонн молока другого гатунку та негатурного від усіх категорій господарства, з яких 82,4% - від господарств населення.

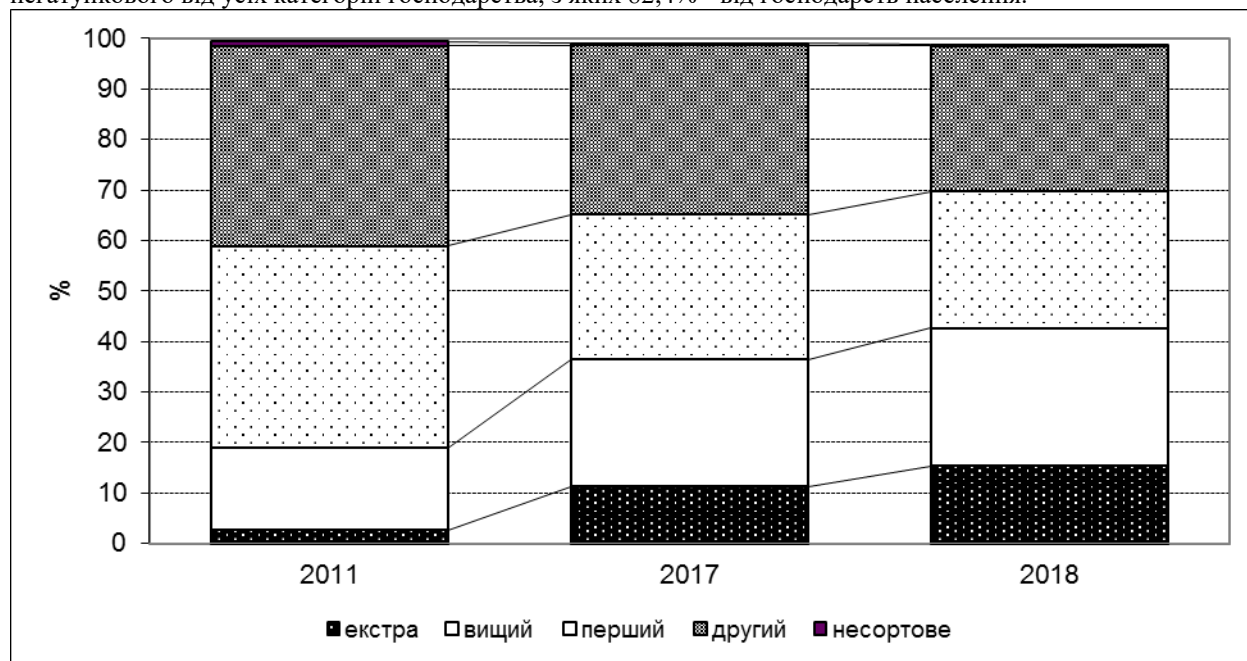


Рис. 2. Частка різних гатунків молока у загальному надходженні молочної сировини на переробку

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [3].

Особливо якість молока стала актуальною у зв'язку із зобов'язаннями, які взяла на себе Україна у рамках Угоди про асоціацію з ЄС. Зокрема, одним із пунктів стала гармонізація вітчизняного законодавства з положеннями Регламенту (ЄС) № 853/2004 щодо спеціальних правил для гігієни харчових продуктів, у тому числі сирого молока. У зв'язку з цим з 1 січня 2019 р. набуде чинності новий стандарт якості молока, згідно з 1 січня 2020 року буде ліквідовано другий гатунок молока. Наступні два роки його можна буде приймати лише на технічні цілі. Фактично молокопереробні підприємства з початку 2020 року отримають дефіцит сировини у розмірі 1 млн тонн, або до 25%. Дефіцит якісної сировини уже зумовив ріст закупівельних цін, які поступово наблизатимуться до світових. За нашими розрахунками обсяги виробництва молока до 2030 року скорочуватимуться. Разом з тим, товарність молока зростає з 42% до 60%. В 2030 році на переробку може надійти 5300 тис. тонн. Завданням молокопереробної промисловості буде при обмеженості ресурсів розподілити їх так, щоб забезпечити внутрішнього споживача якісними молочними продуктами, реалізувати свій експортний потенціал та не допустити імпортозалежності будь-якого виду молочної продукції.

Висновки. Отже, за роки незалежності молокопереробна промисловість пережила декілька періодів суттєвих трансформацій. Перший (1990-2000 рр.) – це економічна криза переходу до ринкових відносин, під час якої було втрачено сировинну базу як географічно, так і за обсягами. З'явилася велика кількість нових виробників молока – господарств населення, з якими потрібно було налагоджувати відносини. Відбулося внутрішній розподіл гравців за сегментами молочної продукції, можливостями та потужностями переробників. Другий період (2001-2014 рр.) – це інтенсивний розвиток завдяки як внутрішньою активністю ринку молочних продуктів, так і налагодженням експортних поставок. Попит на український сир зі сторони східного партнера започаткував еру сироварів в Україні. Третій період (2014 р. до теперішнього часу) –

період нового перезавантаження, для якого характерні швидкі зміни поведінки внутрішніх споживачів та їх розширення, дефіцит сировини та сильні позиції конкурентоспроможних підприємств виробників молока, розширення географії експорту, вихід на європейський ринок, миттєве відображення глобальних трендів на діяльності молокопереробної промисловості. Подальший розвиток галузі залежатиме від механізмів стимулювання виробництва якісної сировини. Поки що усі запроваджені програми підтримки молочної галузі не призвели до збільшення обсягів виробництва в національних масштабах. При цьому важливо розробити програми для різних груп виробників – малих, середніх та великих. До розробки даних програм, крім держави, варто залучити молокопереробні підприємства, громадські галузеві організації, незалежних експертів та навіть міжнародні проекти для узгодження механізмів прискореного розвитку молокопродуктового підкомплексу країни.

Література

1. Молочна та молокопереробна промисловість України – 2007 / Гром. Орг. «Асоціація «Український клуб аграрного бізнесу». Київ : Логос, 2008. 232 с.
2. Сичевський М.П. Харчова промисловість як основа продовольчої безпеки та розвитку держави. Київ : Аграрна наука, 2019. 388 с.
3. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Чагаровський В.П. Українець тепер споживає у рази менше молочної продукції, ніж за радянських часів. 31 березня 2018 р. URL : <https://glavcom.ua/interviews/vadim-chagarovskiy-ukrajinec-spozhyvaje-u-razi-menshe-molochnoji-produkciji-nizh-za-radyanskih-chasiv-485587.html>
5. Литовченко М.В. Молочна промисловість України: стан та перспективи розвитку. Агросвіт. 2015. № 8. С. 30-34.
6. Ільчук М.М. Ефективне функціонування молокопродуктового підкомплексу України. Київ : Нічлава, 2004. 312 с.
7. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери : наукова доповідь / За заг. ред. акад. НААН Саблука П.Т. Київ : ННЦ ІАЕ, 2011. С. 99-106.
8. АВМ: Україна ввійшла в ТОП-5 світових експортерів вершкового масла. 22 січня 2019 р. URL : <http://avm-ua.org/uk/post/avm-ukraina-vvijsla-v-top-5-svitovih-eksporteriv-verskovogo-masla>

References

1. Molochna ta molokopererobna promyslovist Ukrainy – 2007 / Hrom. Orh. «Asotsiatsiia «Ukrainskyi klub ahramoho biznesu». Kyiv : Lohos, 2008. 232 s.
2. Sychevskiy M.P. Kharchova promyslovist yak osnova prodovolchoi bezpeky ta rozvytku derzhavy. Kyiv : Aharna nauka, 2019. 388 s.
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Ofitsiyniy sait. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Chaharovskiy V.P. Ukrainets teper spozhyvaie u razy menshe molochnoi produktsii, nizh za radianskykh chasiv. 31 bereznia 2018 r. URL : <https://glavcom.ua/interviews/vadim-chagarovskiy-ukrajinec-spozhyvaje-u-razi-menshe-molochnoji-produkciji-nizh-za-radyanskih-chasiv-485587.html>
5. Lytovchenko M.V. Molochna promyslovist Ukrainy: stan ta perspektyvy rozvytku. Ahrosvit. 2015. № 8. S. 30-34.
6. Ilchuk M.M. Efektyvne funktsionuvannia molokoproduktovoho pidkompleksu Ukrainy. Kyiv : Nichlava, 2004. 312 s.
7. Orhanizatsiino-ekonomichna modernizatsiia ahramoi sfery : naukova dopovid / Za zah. red. akad. NAAN Sabluka P.T. Kyiv : NNTs IAE, 2011. S. 99-106.
8. AVM: Ukraina vviishla v TOP-5 svitovykh eksporteriv vershkovoho masla. 22 sichnia 2019 r. URL : <http://avm-ua.org/uk/post/avm-ukraina-vvijsla-v-top-5-svitovih-eksporteriv-verskovogo-masla>

Рецензія / Peer review : 20.06.2019

Надрукована / Printed : 04.09.2019
Рецензент: д. е. н., проф. Нижник В.М.

Повні вимоги до оформлення рукопису

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Підп. до друку 31.05.2019. Ум. друк. арк. 31,05. Обл.-вид. арк. 29,65
Формат 30х42/4, 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
