

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького
національного
університету

Економічні науки

2015, № 4, Том 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi national university

Economic sciences

2015, Issue 4, Part 1

Хмельницький 2015

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, 2015, № 4, Т. 1 (226)

**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++i++p4539,3.html>

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

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

Головний редактор	Скиба М. Є. , д. т. н., професор, заслужений працівник народної освіти України, член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України, ректор Хмельницького національного університету
Заступник головного редактора	Параска Г. Б. , д. т. н., професор, проректор з наукової роботи Хмельницького національного університету
Голова редакційної колегії серії “Економічні науки”	Войнаренко М. П. , д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи, перший проректор Хмельницького національного університету
Відповідальний секретар	Гуляєва В. О. , завідувач відділом інтелектуальної власності Хмельницького національного університету

Ч л е н и р е д к о л е г і ї

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

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

Редактор-коректор Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 1 від 28.08.2015

Адреса редакції: Україна, 29016,
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
Хмельницький національний університет
редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”
☎ (03822) 2-51-08
e-mail: visnyk_khnu@rambler.ru
web: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik>
<http://vestnik.ho.com.ua>
http://lib.khnu.km.ua/visnyk_tup.htm

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

© Хмельницький національний університет, 2015
© Редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”, 2015

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Д. А. САЇНСЬКИЙ ПІДВИЩЕННЯ ДІЄВОСТІ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ХМЕЛЯРСТВА	7
А. А. САХНО КОРИГУВАННЯ ПОЗИЦІЙ У МОТИВАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	16
В. В. БАЄВ МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ КЛАСТЕРОМ МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ	21
Ю. М. ПАНОЧИШИН, О. М. ВІЛЬЧИНСЬКА ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАСОБАМИ МАТЕМАТИЧНОГО АПАРАТУ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН І НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ	27
В. В. ХМУРОВА, О. В. СЕМЕНЕНКО ФОРМУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	34
Т. В. РИЖА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	39
С. В. СТЕПОВА, Л. П. ПОЛОВЕНКО РИЗИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ЇХ ОЦІНКИ	43
С. С. КРОХМАЛЬ ОЦІНКА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ НА БАГАТОНОМЕНКЛАТУРНОМУ МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	47
ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ	
А. Ю. ОСІПОВА МОТИВАЦІЯ ЯК СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	54
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	
О. В. КОВАЛЕНКО ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ В СУЧАСНИХ КОНКУРЕНТНИХ УМОВАХ	60
В. П. ХОРОЛЬСЬКИЙ, Д. Д. ГАЙДАЙ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ КОРПОРАТИВНОГО ПЕРЕОЗБРОСННЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ НА ОСНОВІ МОДЕЛЕЙ РЕАЛЬНИХ ОПЦІОНІВ	64
О. Ю. КОЦЮРБА МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕСІЙНИХ СХЕМ ІНВЕСТУВАННЯ ЖИТЛОВО- КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	69

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

О. С. БОНДАРЕНКО ЛОГІСТИЧНО-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ: ЦІННІСТЬ ЛОГІСТИЧНОГО ЛАНЦЮГА ТА ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	75
І. М. КРЕКОТЕНЬ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	80
А. О. АЗАРОВА, Т. В. ОСТАПЧУК, О. О. МОРОЗ АВТОМАТИЗОВАНІ ЗАСОБИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМ КАПІТАЛОМ	85
І. В. БЄЛОВА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ РІВНЯ ВИТРАТ, НЕОБХІДНИХ ДЛЯ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД	89
О. М. ДРАБИК ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ	99
С. В. ТКАЧ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ	104

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

С. В. МАЛОВИЧКО КОГЕРЕНТНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЕЛЕКТРОННОЮ ТОРГІВЛЕЮ ПІДПРИЄМСТВ	112
І. Г. БЕРЕЖНЮК, І. В. НЕСТОРИШЕН, Є. М. РУДНІЧЕНКО ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ICS, ECS, NCTS В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ СПІВТОВАРИСТВА	117

**ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ,
АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ**

Л. І. ПАВЛЮК СУЧАСНИЙ СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ РЕГІОНУ ЯК ПЕРЕДУМОВА РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ЙОГО РОЗВИТКУ (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)	122
С. Є. ЛЕШАНИЧ ФОРМУВАННЯ КАРТ ПРОГНОЗНИХ РІВНІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ	128

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

І. Є. ЖУРБА, Д. М. РУСАК СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН СХІДНОЇ ЄВРОПИ	137
--	-----

Н. І. ГАВЛОВСЬКА ВПЛИВ АКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ МАКРОРІВНЯ	145
Д. О. ІЛЬНИЦЬКИЙ АМЕРИКАНСЬКА МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ В ЕКОНОМІЦІ ЗНАНЬ: ОСВІТНІЙ ВИМІР	149
В. В. БОЙКО ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ ТА СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	162
М. В. БОНДАР ЕКОНОМІЧНА ІНФОРМАЦІЯ ТА ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ В МОДЕЛЯХ	168
І. Є. ЖУРБА МЕХАНІЗМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ ДЕРЖАВ СОЮЗУ АРАБСЬКОГО МАГРИБУ	173
В. А. ХАРУК ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ УКРАЇНИ	178
Г. П. МАРТИНЮК ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СЕЛЕКЦІЙНО-ПЛЕМІННОЇ РОБОТИ В СКОТАРСТВІ	182
С. В. КРИВЕНКО ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ УКРАЇНИ	187
Х. З. ГУК ОБґРУНТУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ	193
М. Б. ВЛАДИЧИН, Н. С. СТРУК ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО РОЗКРИТТЯ СУТНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	198
Г. О. ГОРІНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН У ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ: НОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ	203
В. І. КОВШИК ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	208
А. Д. ШПАК КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРОСТОРОВОЇ АСИМЕТРІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ	213

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 338.24:43:633.791(043.3)

Д. А. САЇНСЬКИЙ

Територіальне управління Рахункової палати України, Вінниця

ПІДВИЩЕННЯ ДІЄВОСТІ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ХМЕЛЯРСТВА

В статті запропоновано розглянути можливості ефективного розвитку хмелярства в Україні. В якості базових обрано два сценарії. Прогнозні розрахунки виконано на основі врахування підвищення продуктивності в хмелярстві на засадах перспективного сортоформування хмеленасаджень, узгодження між пивоварною і хмелярською галузями; збалансування обсягів виробництва хмелю за сортовим складом з урахуванням потреб внутрішнього споживання та експорту; здійснення заходів з інноваційної модернізації галузі. Прогнозними розрахунками доведено зростання рівня рентабельності за реалізації обох сценаріїв.

Ключові слова: хмелярство, розвиток, продуктивність, сорт, сценарій, виробництво, інновації.

D. A. SAINSKYI

Territorial Department of the Accounting Chamber of Ukraine, Vinnytsia

THE EFFECTIVENESS INCREASE OF THE SYSTEM OF STATE SUPPORT OF HOP-GROWING DEVELOPMENT

The article proposes to consider the possibilities of effective development of hop-growing in Ukraine. Two scenarios were selected as the baseline. Predictive calculations are made on the basis of productivity in the rich hop-growing on the basis of promising the formation of varieties of plantations of hops, coordination between brewing and the rich hop-growing industries; balancing the production of hops on varieties composition tailored to the needs of domestic consumption and exports; the implementation of innovative modernization of the industry. Calculations proved the growth of profitability in the implementation of both scenarios.

Keywords: rich hop-growing, development, productivity, variety, script, production, innovation.

Постановка проблеми

Для розвитку хмелярства, у межах реалізації державної (галузевої) програми розвитку галузі, необхідним є тісне поєднання організаційно-економічних чинників з природнокліматичними, технологічними, політичними і соціальними. Оптимальним є комбіноване вирішення проблеми: ефективне використання наявних фінансових ресурсів, виділених на розвиток галузі; поступове скорочення імпорту продуктів переробки хмелю внаслідок запровадження відповідного державного регулювання (застосування спеціальних видів мита, зокрема антидемпінгового, компенсаційного тощо, посилення вимог до правильного визначення класифікацій імпортованих хмелепродуктів), з одночасним розвитком вітчизняної сировинної бази на основі впровадження інноваційно-інвестиційних технологій виробництва хмелю, його переробки, пакування, транспортування, зберігання та підвищення якості хмелепродуктів.

У ринкових умовах галузь повинна виробляти конкурентоспроможну продукцію, здатну належним чином тримати ринкову кон'юнктуру, задовольняти попит основних споживачів та забезпечити прибуткову діяльність хмелегосподарств. Ефективне виробництво, на прикладі прогресивного досвіду країн ЄС, можливе лише за умови використання нових розробок програмних документів галузевого розвитку та інноваційного обладнання і технологій як довгострокового фактору стабільності ринкових пропозицій в умовах загострення конкурентної боротьби.

Аналіз останніх досліджень економічного стану та державної підтримки розвитку галузі хмелярства в Україні

Оцінку економічного стану та державної підтримки розвитку галузі хмелярства та дослідження шляхів розвитку галузі викладено у матеріалах таких аграрних науковців, як П. І. Гайдуцький [1], Н. О. Куровська Н. О. [2], О. М. Ніколюк [3], Т. В. Покотіло [4], Т. М. Ратошнюк [5], Ю. І. Савченко [6, 7], О. М. Шатило [8], Н. М. Яценко [9] та інших.

Аналіз економічного стану та державної підтримки галузі хмелярства в Україні перебуває у постійному полі зору сучасних аграрних науковців, проте відсутність державних і регіональних програм галузевого розвитку, стрімке погіршення показників стану розвитку хмелярства потребує невідкладної участі органів центральної і регіональної виконавчої влади, місцевого самоврядування, громадських організацій, суб'єктів господарювання щодо розробки стратегії галузевого розвитку, удосконалення системи та складових державної підтримки хмелярства.

Метою статті є оцінка впливу галузевої системи держпідтримки як складової організаційно-економічного механізму на розвиток хмелярства, пошуку шляхів удосконалення механізму державної

підтримки галузевого розвитку, розробки елементів, прогнозів стратегій та програм розвитку хмелярства.

Виклад матеріалу дослідження

Хмелярство є однією з галузей, що зазнала найбільшого впливу процесів глобалізації, під час прояву яких в економіці відбулось поширення входження іноземних інвестицій у пивоварну галузь і формування її монопольного впливу на суб'єкти господарювання з виробництва хмелю. В умовах поширення процесів глобалізації перед галуззю хмелярства постали виклики підвищення конкурентоспроможності продукції на основі підвищення інноваційного рівня галузі. Відповідно до цього, завдання інноваційного оновлення стає окремим галузевим завданням, що потребує вирішення на поточному етапі здійснення ринкових реформ та розробки стратегій та програм галузевого розвитку.

Для вирішення вище перерахованих завдань галузь потребує розроблення Програми розвитку хмелярства України на 2016–2020 рр. та на період до 2025 р., з визначенням переліку необхідних заходів, відповідальних виконавців, періодів їх реалізації, а також джерел та обсягів фінансування виконання передбачених завдань і стратегій розвитку галузі.

З метою реалізації та виконання програмних заходів щодо розвитку галузі хмелярства пропонуємо спільними зусиллями Асоціації хмелярів України, об'єднань хмелегосподарств, ПАТ «Укрпиво», Інституту сільського господарства Полісся НААН під егідою Мінагрополітики ініціювати наступне:

– Визначення пріоритетів розвитку хмелярства з урахуванням регіональних особливостей зони вирощування хмелю, зокрема малопродуктивних територій Полісся, а також зростання обсягів площ, валового збору та сортової структури хмеленасаджень (сортоформування) відповідно до потреб основних споживачів продукції галузі на основі узгодженої стратегії (плану) виробництва і переробки хмелепродукції на 2016–2020 рр. та на період до 2025 р.

– Відновлення на законодавчому рівні надходження збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства як одного з джерел реалізації заходів щодо розвитку галузі хмелярства до 2025 р. або тимчасового запровадження збору на розвиток хмелярства у розмірі 1 % з вартості реалізації пива (що за нашими розрахунками, виходячи з обсягів реалізації пива у 2013–2014 рр., середньої вартості 1 літра пива у 2014 р., може щорічно забезпечувати надходження в межах 300 млн. грн.). При цьому пропонуємо до 15 % одержаних коштів спрямовувати на реалізацію науково-дослідних робіт та інноваційних технологій у галузі хмелярства, до 40 % – на капітальні вкладення (придбання інноваційного обладнання) та до 45 % – на догляд за продуктивними і молодими хмеленасадженнями, закладання нових насаджень, реконструкцію (спорудження) хмелешпалер.

– Спрямування надходження збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства до спеціального фонду державного бюджету та виокремлення державної підтримки розвитку галузі хмелярства в окрему бюджетну програму для акумулювання коштів з метою можливості забезпечення ефективного фінансування видатків інноваційного розвитку галузі, зокрема капітального характеру (видатків розвитку), визначення критеріїв оцінки результативності, ефективності та соціально-економічного ефекту спрямування державних ресурсів і надання преференцій в організаційно-економічній площині розвитку галузевих взаємовідносин (пільгового оподаткування в галузі, митно-тарифного регулювання імпортно-експортних операцій тощо).

– Зміни механізму надання державної підтримки розвитку галузі хмелярства шляхом відмови від компенсації суб'єктам господарювання понесених у галузі витрат (такий механізм засвідчив спонукання споживачьких настроїв виробників, їх незацікавленості у забезпеченні виробництва якісною продукцією та її реалізацію споживачам) з одночасним переходом на субсидювання (дотації) вартості одиниці реалізованого хмелю за показниками якості, що відповідають державним стандартам, у відсотковому співвідношенні виходячи з обсягу наявних фінансових ресурсів у межах бюджетного періоду, але не більше 60,0 % всіх витрат на виробництво хмелю в середньому за попередні три звітних періоди за даними статистичної звітності – «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах», форма – 50 с/г.

– Законодавче закріплення обов'язкової норми купівлі пивоварними компаніями у вітчизняних суб'єктів господарювання хмелепродукції на рівні до 50 % від загальної річної потреби у такій сировині (з динамікою зростання від 15 % до 50 %) з одночасним посиленням митно-тарифного регулювання щодо імпортованих хмелепродуктів (особливо ізомеризованих хмельових препаратів, правильності класифікації таких товарів застосування спеціальних видів мита, зокрема: антидемпінгового, компенсаційного тощо).

– Звільнення від оподаткування ввізним митом та ПДВ операцій з імпорту високотехнологічного хмелярського обладнання щодо збирання, сушіння, грануляції, екстракції хмелю, пакування та зберігання хмелепродуктів (перелік якого визначається Асоціацією хмелярів України, об'єднаннями хмелегосподарств, переробного об'єднання за погодженням з Інститутом сільського господарства Полісся НААН, враховуючи оптимальні технологічні навантаження на таке обладнання, виходячи з максимальної частки реалізації вітчизняної хмелепродукції в загальному балансі хмелесировини).

– Запровадження пільгових режимів оподаткування для інноваційних хмелярських кластерних об'єднань (орієнтовним терміном на 5 років, зокрема щодо об'єднань хмелевиробників – звільнення від

оподаткування податком на прибуток, надання пільгового режиму оподаткування ПДВ, який залишати у розпорядженні суб'єктів господарювання для забезпечення їх інноваційно-інвестиційного переоснащення та створення привабливих умов щодо залучення до таких господарюючих суб'єктів внутрішніх інвестицій пивоварних компаній, спрямованих на створення сучасного переробного комплексу щодо збору, переробки, пакування, маркування, транспортування хмелепродукції).

– Спрощення/скасування необхідності державної реєстрації саджанців сортів хмелю, дозволених для поширення в Україні для імпортованих сортів з країн Європейського Співтовариства (зокрема Німеччини та Чехії) у межах до 15 % загальної потреби пивоварних компаній (за погодженням з Асоціацією хмелярів України) у разі їх реєстрації у зазначених країнах, а також звільнення операцій щодо їх імпорту від оподаткуванням ввізним митом та ПДВ.

Джерелом фінансування реалізації зазначених заходів можуть бути: кошти державного бюджету, внутрішні та зовнішні інвестиційні і кредитні ресурси (зокрема, великих пивоварних компаній як основних споживачів хмелепродуктів), кошти, спрямовані у результаті виконання регулюючої функції держави шляхом надання пільг і преференцій (у вигляді пільгового оподаткування інноваційних хмелярських кластерних об'єднань, здешевлення вартості імпортованого інноваційного хмелярського обладнання і знарядь та високопродуктивних іноземних сортів (шляхом звільнення від оподаткування таких операцій). Виконання заходів Програми розвитку галузі хмелярства надасть можливість збереження трудових ресурсів, створення додаткових робочих місць у малопродуктивних зонах території Полісся та відповідно покращення соціально-економічного становища у таких регіонах.

В умовах динамічних, перманентних і важко прогнозованих змін запорукою подальшого ефективного розвитку хмелярства є розробка різних сценаріїв галузевого розвитку, показників результативності реалізації державної програми підтримки галузі на 2016–2020 рр. та на період до 2025 р., що наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Прогноз розвитку хмелярства на період до 2025 року

Показники / роки	Факт 2013*	Прогноз по роках					
		2016	2017	2018	2019	2020	2025
Площа продуктивних насаджень хмелю, га	470	540	650	750	800	850	1050
Валовий збір хмелю, т	500	702	877	1125	1280	1445	1995
Урожайність хмелю, ц/га	10,5	13,0	13,5	15,0	16,0	17,0	19,0
Ціна реалізації хмелю, тис. грн/т	37,0	47,2	50,6	55,4	60,0	64,5	87,1
Сценарій 1: Рівень рентабельності вирощування хмелю без держпідтримки, %	-11,6	-6,0	-4,9	-1,8	1,4	4,0	17,1
Загальна сума державної підтримки, млн. грн.	*	17,0	23,2	30,3	35,2	40,0	50,9
Сума державної підтримки на 1 т реалізованого хмелю, тис. грн.	*	24,2	26,4	26,9	27,5	27,7	25,5
Сценарій 2: Рівень рентабельності вирощування хмелю з урахуванням державної підтримки, %	*	42,2	44,7	45,9	47,8	48,7	51,3

Примітка: * – у 2013 році відшкодування поточних витрат хмелегосподарств, а також заборгованості попередніх звітних періодів не проводилося.

Джерело: орієнтовні показники за результатами власних досліджень та оцінки експертного середовища Інституту сільського господарства Полісся НААН.

В якості базових обрано два сценарії: без урахуванням державної підтримки галузевого розвитку (сценарій 1) та з урахуванням державної підтримки (сценарій 2). Прогнозні розрахунки виконано на основі врахування підвищення продуктивності в хмелярстві на засадах: перспективного сортоформування хмеленасаджень, узгодження між пивоварною і хмелярською галузями; збалансування обсягів виробництва хмелю за сортовим складом з урахуванням потреб внутрішнього споживання та експорту; здійснення заходів з інноваційної модернізації галузі (придбання інноваційної хмелярської техніки, системи зрощення, обладнання для збирання, переробки, пакування, зберігання тощо). Прогнозними розрахунками доведено, що за реалізації першого сценарію рівень рентабельності у 2025 р. зросте до 17,1 %, а за реалізації другого – до 51,3 %. У результаті реалізації програмних заходів до 2025 р. очікується зростання площ хмеленасаджень у 2 рази – до 1050,0 га, за сортовим складом, узгодженим з пивоварними компаніями. При цьому у зазначеному періоді очікується зростання валового збору хмелю майже у 4 рази (до 1999,0 т у 2025 р.), зокрема за рахунок зростання урожайності у 1,8 разу (з 10,5 ц/га у 2013 р. до 19,0 ц/га у 2025 р.).

Фінансування виконання заходів Програми передбачається проводити за рахунок бюджетних коштів, державних механізмів надання пільг та преференцій, а також внутрішніх і зовнішніх інвестицій (таблиця 2).

Напрями, джерела і обсяги фінансування капіталовкладень на розвиток хмелярства у 2016–2020 рр. та на період до 2025 р.

Показники / роки	2016	2017	2018	2019	2020	2025
Потреба у капіталовкладеннях для придбання хмелярської техніки і знарядь, системи зрошення, млн грн.	15,5	19,7	23,7	19	17	15
Потреба у капіталовкладеннях для придбання обладнання щодо збирання, переробки, пакування, зберігання хмелепродукції, млн грн.	46,1	55,6	51,4	29,3	27,2	24,9
На наукові дослідження в галузі хмелярства та зміцнення матеріально-технічної бази наукових закладів, млн грн.	10,8	12,9	14,1	15,4	16,5	17,2
Загальна сума витрат на фінансування програмних заходів щодо інноваційного переоснащення галузі хмелярства, млн грн.:	72,4	88,2	75,1	63,7	60,7	57,1
Відсоток фінансування видатків розвитку у загальних обсягах видатків в галузі хмелярства, %	71,8	70,0	61,4	56,2	52,5	46,4
Із загальної суми витрат на виконання заходів капітального характеру в галузі хмелярства передбачається провести за рахунок (млн грн.):						
– коштів державного бюджету	15,0	20,0	10,0	10,0	10,0	5,0
– здешевлення вартості придбаного інноваційного обладнання	13,8	16,7	15,4	8,8	8,2	7,5
– надання пільгового режиму оподаткування для забезпечення реалізації інноваційних проектів	11,1	11,8	16,0	16,2	15,2	19,1
– внутрішніх та зовнішніх інвестицій	28,9	35,3	30,0	25,5	24,3	22,8
– компенсації відсотків по банківських кредитах на придбання інноваційного обладнання	3,6	4,4	3,7	3,2	3,0	2,7

Джерело: орієнтовні показники – за результатами власних досліджень та оцінки експертного середовища Інституту сільського господарства Полісся НААН.

Для забезпечення ефективного функціонування галузі хмелярства і отримання запланованого Програмою рівня виробництва у 2016–2020 рр. та на період до 2025 року передбачається спрямувати фінансування на виконання видатків інноваційно-капітального характеру в сумі 417,2 млн гривень.

Одним з факторів, який впливає на відсутність попиту на вітчизняний хміль та хмелепродукцію, є нездатність хмелярів об'єднати зусилля на збут вирощеної продукції шляхом формування однорідних партій хмелю за сортовим складом, якістю його переробки в гранули та екстракти. Не стала «модератором» такого процесу Асоціація хмелярів України, яка б забезпечила об'єднання зусиль хмелярів, що мають невеликі площі хмеленасаджень (10–30 га) для формування однорідних партій готової хмелепродукції та їх просування на внутрішніх ринках збуту та укладання довгострокових контрактів з пивоварними компаніями, а також контролю за їх виконанням.

Припинення державної підтримки галузі хмелярства, зокрема щодо відшкодування капітальних вкладень, змусило вітчизняних хмелевиробників використовувати на реалізацію зазначених заходів лише власні виробничі та фінансові ресурси. При цьому, без підтримуючої та мотиваційної державної підтримки неможливо забезпечити проведення технічного переоснащення процесів виробництва і переробки хмелю для завоювання домінуючих позицій на вітчизняному й міжнародному маркетингових ринках хмелю.

Важливим є збереження якості виробленої продукції з метою забезпечення підвищення економічної ефективності ведення хмелярства через уникнення швидкого окислення альфа-кислот унаслідок застосування спеціальних умов зберігання готової продукції. Зокрема, зазначене можливо досягти внаслідок одержання продукції з високим рівнем доданої вартості шляхом переробки хмелю (виробництво екстрактів і гранул), розширення асортименту хмелепродукції, що дозволить зберегти якість хмелю впродовж значного терміну та відповідно формування вигідної ціни на готову продукцію.

Новітні економічні та ринкові умови розвитку галузі диктують сучасні вимоги до якості хмелю та хмелепродукції як запоруки реалізації продукції на внутрішньому та зовнішніх ринків збуту. Так, до 2011 р. в Україні діяли п'ять державних стандартів, які визначали вимоги до хмелю та регламентували правила і порядок відбирання проб ДСТУ 4097.1-2002 «Хміль гіркий. Частина 1. Хміль-сирець гіркий. Технічні умови», ДСТУ 4097.2-2002 «Хміль гіркий. Частина 2. Хміль-сирець гіркий спресований. Технічні умови», ДСТУ 4098.1-2002 «Хміль ароматичний. Частина 1. Хміль-сирець ароматичний спресований. Технічні умови», ДСТУ 4098.2-2002 «Хміль ароматичний. Частина 2. Хміль-сирець ароматичний спресований».

Технічні умови» та ДСТУ 4099-2002 «Хміль. Правила відбирання проб та методи випробування». При цьому з 01.07.2011 р. наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 05.10.2009 р. № 357 [10] введено в дію два стандарти, які регламентують вимоги до якості хмелю та хмелепродукції – ДСТУ 7067:2009 «Хміль. Технічні умови» та ДСТУ 4099:2009 «Хміль. Правила відбирання проб та методи випробування».

Вимоги зазначених стандартів поширюються на хміль спресований (легкого або щільного пресування), який виробляють із висушеного хмелю для потреб харчової промисловості та виготовлення хмельових препаратів, а також визначають вимоги до транспортування, навантажувально-розвантажувальних робіт, виробничих приміщень, де проводять пресування, пакування, маркування, зважування, зберігання хмелю та хмелепродуктів, технічного стану устаткування, на якому виконуються зазначені процеси. Такими стандартами також встановлені вимоги щодо температури середовища, де зберігають хміль, а також приміщень, де відбувається зберігання спресованого хмелю.

Отже, державою забезпечено визначення технічних вимог до якості хмелю та хмелепродуктів, проте важливим сьогодні є питання гармонізації вітчизняних вимог до якості такої продукції на стадії маркетингового просування на ринках збуту з аналогічними вимогами у країнах Європейського союзу. При цьому такі стандарти не визначають вимоги до гранульованого та екстрагованого хмелю, а також вимог до пакування, маркування, транспортування та зберігання хмелепродукції.

В Європі стандартів на хміль немає, проте існують Регламенти ЄС, які встановлюють технічні показники якості хмелю та хмелепродуктів, а також вимоги до імпортованого хмелю з третіх країн. Зокрема, з 01.04.2007 р. у всіх країнах-членах ЄС застосовується Регламент Комісії ЄС від 14.12.2006 р. № 1850/2006 «Про встановлення детальних правил для сертифікації хмелю й продуктів, які містять хміль» (далі – Регламент ЄС 1850) та з 01.01.2009 р. застосовується Регламент Комісії ЄС від 18.12.2008 № 1295/2008 «Щодо імпорту хмелю з третіх країн» (далі – Регламент ЄС 1295) [12].

Регламент ЄС 1850 встановлює детальні правила щодо сертифікації хмелю і продуктів, які містять хміль, його заходи відповідають висновку Комітету з управління хмелем. Держави-члени повинні сертифікувати продукти відповідно до зазначеного Регламенту через уповноважені органи влади, спеціально призначені для цієї мети. Регламент ЄС 1850 гарантує однорідне застосування процедури сертифікації в державах-членах, яка повинна включати видачу сертифікатів і маркування й опечатування упаковок. Сертифікат повинен видаватись на стадії маркетингу, для якої застосовуються мінімальні маркетингові вимоги. Хміль для змішування повинен надходити з однієї і тієї ж території виробництва хмелю, має бути зібраним з одного й того ж врожаю та належати до одного й того ж сорту. Регламент ЄС 1850 дає визначення «закритого операційного циклу», як процесу підготовки або обробки хмелю, який здійснюється під офіційним наглядом та в такий спосіб, що кількість хмелю або обробленого продукту не можуть додаватись або вилучатись під час операції (завершується опечатуванням упаковки).

Держави-члени призначають компетентний орган сертифікації (які мають належні ресурси або виконувати свої обов'язки) й гарантують наявність необхідних процедур контролю та керівництво щодо цих процедур з метою гарантії мінімальної якості хмелю і продуктів. Компетентний орган сертифікації, володіючи статусом юридичної особи, ухвалює сертифікаційні центри відповідно до національного законодавства, і гарантує те, що вони мають відповідне обладнання, щоб виконувати покладені на них завдання.

На продовження зазначених вимог Регламент ЄС 1295 визначає вимоги до імпорту хмелю з третіх країн, при цьому, якщо компетентні органи держав членів знаходять, що досліджені зразки не задовольняють мінімальних маркетингових вимог, встановлених такими Регламентами, то таку продукцію заборонено реалізовувати в країнах ЄС.

Українській хміль, якщо він повністю відповідає вітчизняним стандартам, цілком може задовольнити європейський рівень якості. При цьому для забезпечення належного доступу вітчизняного хмелю та хмелепродуктів до зовнішніх ринків збуту, зокрема європейських ринків, необхідно гармонізувати діючі технічні стандарти в галузі хмелярства до правил, визначених Регламентами ЄС 1850 та 1295 у частині маркетингових вимог при реалізації хмелю і продуктів хмелю, його упаковки, зокрема визначення вимог до «закритого операційного циклу», пов'язаного з процесом підготовки або обробки хмелю.

Також потребує визначення компетентного органу сертифікації, який би забезпечив створення сертифікаційних центрів, що мають відповідне обладнання та фахівців для виконання покладених на них завдань, у частині забезпечення контролю за дотриманням мінімальних маркетингових вимог щодо хмелю та хмелепродуктів, передбаченого для реалізації на зовнішніх ринках, зокрема країнах ЄС. Потребує визначення державних стандартів до гранульованого та екстрагованого хмелю, оскільки основними споживачами, як на внутрішніх так і на зовнішніх ринках збуту у виробничому процесі в основному використовуються саме такі види хмелепродукції.

На законодавчому рівні відсутній Закон України «Про виробництво та обіг пива в Україні», проект якого вносився у 2006 р. народними депутатами України А. М. Морозом, С. П. Татусяком [13]. Такий закон міг би врегулювати питання визначення вимог (зокрема технічних показників якості) до «пива», «хмелю та хмелепродуктів», врегулювати взаємовідносини і взаємозв'язки, які виникають між пивоварною і хмелярськими галузями.

Отже, незважаючи на визначення технічних показників до якості хмелю та хмелепродуктів, необхідно є гармонізація вітчизняних вимог до хмелю і хмелепродуктів з правилами Регламентів ЄС 1850 та 1295, у частині контролю процесів з переробки та пакування готового хмелю та хмелепродуктів для подальшої реалізації, контролю та сертифікації на всіх стадіях та процесах маркетингового просування готової продукції на внутрішні та зовнішні ринки збуту, а також визначення компетентного органу сертифікації, якій був би погоджений Комітетом ЄС з управління хмелем (зокрема такі функції на сьогодні може виконувати спеціалізована лабораторія відділу біохімії хмелю і пива Інституту сільського господарства Полісся НААН).

Вирішення завдань оцінки ефективності організаційно-економічного механізму розвитку хмелярства вимагає методичного забезпечення, розробки моделей і методів оптимізації галузевих та регіональних програм розвитку і створення на цій основі систем підтримки прийняття рішень. Основу розроблювальної методики складає система комплексного оцінювання за критерієм «вартість – корисність».

Стратегію розвитку галузі хмелярства можна розглядати як комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на забезпечення високих значень показників економічної діяльності. Кожний такий захід оцінюватиметься множиною показників – вартістю, тривалістю виконання, очікуваним ефектом, ефективністю тощо. Якщо перші два підлягають достатньо достовірній оцінці на етапі планування, то оцінка решти показників на етапі планування є ускладненою. Для того, щоб оцінити потенційну можливість досягти поставлених цілей в умовах обмеженого фінансування, пропонуємо застосувати комплексний показник – «витрати – ефект» [14–16]. Для здійснення комплексного оцінювання програми розвитку галузі хмелярства скористаємося вихідними даними, наведеними в таблиці 3.

Таблиця 3

Оцінка можливих напрямів використання державної підтримки

Показники / роки	Ефект від виконання заходів (корисність) за експертною оцінкою	Відомості про виконання заходів					
		2016	2017	2018	2019	2020	2025
Загальна сума державної підтримки на догляд за хмеленасадженнями на одиницю реалізованої продукції, млн. грн.	*	17,0	23,2	30,3	35,2	40,0	50,9
Сума державної підтримки на 1 т реалізованого хмелю, тис. грн.	*	24,2	26,4	26,9	27,5	27,7	25,5
Можливі напрями використання одержаної підтримки, %:	*						
Ремонт хмелешпалер	1	10	10	15	15	10	10
Закладання хмільників	4	15	25	25	20	15	10
Догляд за хмільниками	5	20	15	20	25	35	45
Закупівля техніки, обладнання та механізмів	2	40	35	25	25	25	20
Інвестиції у наукові розробки та інноваційні технології	3	15	15	15	15	15	15

Джерело: сформовано автором.

Змістовний опис задачі: дано множину заходів $X = (x_1, x_2, \dots, x_i, \dots, x_n)$, що реалізують програму розвитку, оцінено напрями використання одержаної державної підтримки (c_i) та їх корисність (k_i). Необхідно визначити підмножину заходів, які забезпечили максимальну корисність програми розвитку в умовах різної комбінації напрямів використання одержаної державної підтримки (R).

Математична модель задачі:

а) цільова функція:

$$Z = \sum_{i=1}^n k_i x_i \rightarrow \max ,$$

де x_i – параметр керування, якщо захід включається до виконання то $x_i = 1$, в іншому випадку $x_i = 0$;

k_i – корисність від реалізації i -го заходу;

n – загальна кількість заходів у програмі розвитку;

б) система обмежень:

$$S = \sum_{i=1}^n c_i x_i \leq R.$$

Визначимо залежність «витрати-корисність». Експертами було оцінено корисність запланованих заходів. Для оцінки застосовувалася така шкала оцінок: висока корисність – 1, добра – 2, середня – 3, задовільна – 4, низька – 5 (таблиця 4).

Таблиця 4

Витрати та корисність наростаючим підсумком

Номер заходу	Заходи прямої державної та інвестиційної підтримки галузі	Частка використання виділених коштів, %	Корисність заходу	Витрати наростаючим підсумком, %	Корисність наростаючим підсумком
1	Ремонт хмелешпалер	11,55	1	1	11,55
2	Закладання хмільників	18,54	4	5	30,08
3	Догляд за хмільниками	26,83	5	10	56,91
4	Закупівля техніки, обладнання та механізмів	27,97	2	12	84,88
5	Інвестиції у наукові розробки та інноваційні технології	15,12	3	15	100,00

Джерело: розраховано автором.

Заходи пронумеровані в порядку зменшення корисності, відображають залежність «витрати – корисність» за відповідним критерієм. Ця залежність надає можливість визначити максимальний ефект за заданим показником (у нашому випадку – корисність), який можна отримати від заданої множини заходів при заданому наборі напрямів використання наданої державної підтримки. Фактичний ефект може бути меншим за рахунок дискретності заходів. Для побудови реальної залежності «витрати – корисність» необхідно розв'язати так звану задачу про ранець [17; 18], задаючи різні варіанти поєднання напрямів використання наданої суб'єктам господарювання державної підтримки. Математична модель такої задачі сформульована вище. Для розв'язання задачі при різних значеннях R застосуємо метод динамічного програмування [18]. Для застосування методу заздалегідь будемо на площині систему координат, одна вісь якої відповідає заходам, а друга – комбінації напрямів використання наданої державної підтримки (рис. 1).

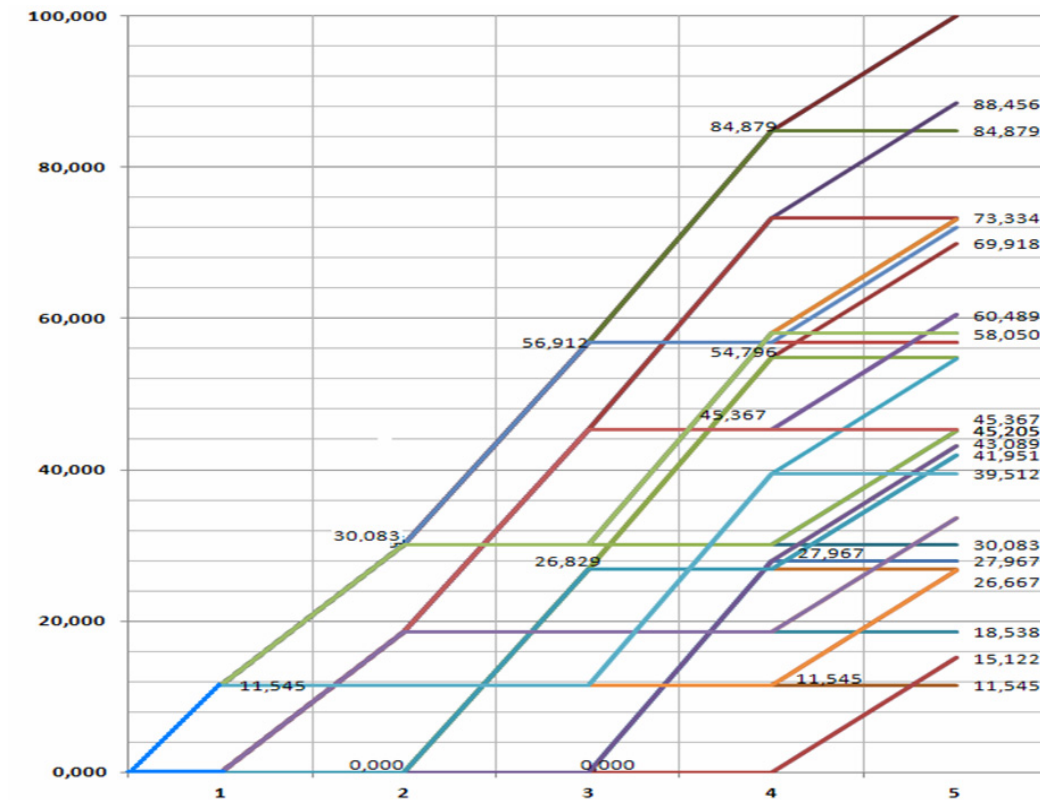


Рис. 1. Залежність «вартість – корисність»

Таким чином, можемо отримати оптимальні набори заходів при будь-яких напрямках використання одержаної державної підтримки. При цьому одним із пріоритетних напрямів використання, що дозволить значно збільшити корисність (ефективність) розвитку галузі хмелярства, є закупівля техніки, обладнання та механізмів і впровадження інноваційних технологій.

Запропонований підхід до розв'язування задач цільового планування надає можливості розв'язувати пряму й обернену задачі: 1) визначити оптимальну послідовність виконання запланованих заходів, при якій буде досягнуто максимальну корисність (ефективність); 2) за обмеженого фінансування вибрати раціональний перелік заходів, за якого буде досягнуто очікувану ефективність.

Загалом підвищенню ефективності організаційно-економічного механізму розвитку хмелярства сприятиме вдосконалення механізмів державної підтримки. Вихідною позицією при цьому має бути визначення фактичної наявності хмелешпалер і хмеленасаджень (шляхом проведення їх інвентаризації). Принциповим акцентом надання державної підтримки є зміна критерію – з відшкодування понесених витрат у галузі на надання компенсації на одиницю реалізованої продукції визначеної якості. На законодавчому рівні важливим є відновлення надходження збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства або тимчасового запровадження 1 % збору на розвиток хмелярства з реалізації пива як одного з джерел виконання програмних заходів, зокрема компенсації витрат на розвиток галузі (з виокремленням бюджетної програми підтримки розвитку хмелярства за спеціальним фондом державного бюджету), запровадження пільгових режимів оподаткування хмелярів, удосконалення митно-тарифного регулювання імпорту хмелепродуктів (особливо ізомеризованих хмелевих препаратів), узгодження та імплементація галузевої нормативно-технологічної документації до вимог європейського законодавства.

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень

Таким чином, для підвищення дієвості організаційно-економічного механізму розвитку хмелярства доцільним є вдосконалення механізмів розроблення стратегії і програмних документів галузевого розвитку на основі вдосконалення методичного підходу до їх розроблення, а також визначення базових вимог до учасників програм щодо отримання державної підтримки; порядку обґрунтування різних програмних сценаріїв галузевого розвитку залежно від впливу факторів навколишнього середовища; відповідальних виконавців заходів, термінів виконання, джерел та обсягів їх фінансування.

В умовах динамічних, перманентних і важко прогнозованих змін запорукою подальшого ефективного розвитку хмелярства є розробка різних сценаріїв галузевого розвитку. В якості базових обрано два сценарії: без урахування державної підтримки галузевого розвитку (сценарій 1) та з урахуванням державної підтримки (сценарій 2). Прогнозні розрахунки виконано на основі врахування підвищення продуктивності в хмелярстві на засадах: перспективного сортоформування хмеленасаджень, узгодження між пивоварною і хмелярською галузями; збалансування обсягів виробництва хмелю за сортовим складом з урахуванням потреб внутрішнього споживання та експорту; здійснення заходів з інноваційної модернізації галузі (придбання інноваційної хмелярської техніки, системи зрошення, обладнання для збирання, переробки, пакування, зберігання тощо). Прогнозними розрахунками доведено, що за реалізації першого сценарію рівень рентабельності у 2025 р. зросте до 17,1 %, а за реалізації другого – до 51,3 %.

Дієвість удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку хмелярства може бути забезпечена за умови проведення комплексних реформ у галузі й економіці держави при узгодженні питань внутрішньогалузевого розвитку, збільшенні місткості внутрішнього ринку та збалансуванні структури експортно-імпортних операцій.

Література

1. Гайдуцький П. І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території / П. І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 43–48.
2. Куровська Н. О. Організаційно-економічний механізм відродження галузі хмелярства [Електронний ресурс] / Н. О. Куровська // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. – 2010. – № 21 (2). – 10 с. – Режим доступу : <http://vadyba.asu.lt/21/71.pdf>.
3. Николок О. М. Фактори підприємницького ризику в галузі хмелярства / О. М. Николок, Т. М. Ратошнюк // Вісник Державного агроєкологічного університету. – 2007. – № 1. – С. 327–333.
4. Покотило Т. В. Удосконалення оцінки ефективності механізму державного регулювання регіональних інвестиційних процесів [Електронний ресурс] / Т. В. Покотило. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tpdu/2010_2/doc/3/14.pdf.
5. Ратошнюк Т. М. Управління якістю як засіб зниження ризиковості галузі хмелярства / Т. М. Ратошнюк, О. М. Николік, Т. Ю. Сітнікова // Економіка АПК. – 2008. – № 9. – С. 103–108.
6. Савченко Ю. І. Використання коштів державної підтримки галузі хмелярства / Ю. І. Савченко, Т. Ю. Приймачук, А. В. Проценко // Вісник аграрної науки. – 2008. – № 11 (листопад). – С. 72–76.
7. Савченко Ю. І. Пивна та хмелева галузі України: кон'юнктура та інтеграція : [монографія] / за ред. Ю. І. Савченко. – Житомир : ФОП Мальцева О. Ю., 2014. – 96 с.
8. Шатило О. М. Аналіз економічної ефективності виробництва хмелю в Україні / О. М. Шатило // Вісник Державного агроєкологічного університету. – 2007. – № 1. – С. 341–348.

9. Яценко Н. М. Особливості державного фінансування АПК та галузі хмелярства / Н. М. Яценко // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 63–70.
10. Наказ від 05.10.2009 № 357 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. Офіційний вісник Європейського Союзу Регламент Комісії ЄС від 14.12.2006 № 1850/2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eurodocs.sdla.gov.ua>.
12. Офіційний вісник Європейського Союзу Регламент Комісії ЄС від 18.12.2008 № 1295/2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eurodocs.sdla.gov.ua>.
13. Про виробництво та обіг пива в Україні : проект Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
14. Бурков, В. Н. Как управлять проектами / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков. – М. : СИНТЕГ-ГЕО, 1997. – 188 с.
15. Канторович, Л. В. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов / Л. В. Канторович. – М. : Изд-во АН СССР, 1959. – 310 с.
16. Проблемы программно-целевого планирования и управления / под ред. Г. С. Поспелова. – М. : Наука, 1981. – 460 с.
17. Альсведе Р. Задачи поиска / Р. Альсведе, И. Вегнер. – М. : Мир, 1982. – 334 с.
18. Беллман Р. Динамическое программирование / Р. Беллман. – М. : Издательство иностранной литературы, 1960. – 312 с.

References

1. Haidutskyi P. I. Pro osnovni zasady reformuvannya systemy derzhavnoi pidtrymky silskoho hospodarstva ta silskoi terytorii / P. I. Haidutskyi // Ekonomika APK. – 2005. – № 11. – С. 43–48.
2. Kurovska N. O. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm vidrozhennia haluzi khmeliarstva / N. O. Kurovska // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. – 2010. – Nr. 21 (2). – 10 с. URL: <http://vadyba.asu.lt/21/71.pdf>.
3. Nykoliuk O. M. Faktory pidpriemnytskoho ryzyku v haluzi khmeliarstva / O. M. Nykoliuk, T. M. Ratoshniuk // Visnyk Derzhavnoho ahroekolohichnoho universytetu. – 2007. – № 1. – С. 327–333.
4. Pokotylo T. V. Udoshkonalennia otsinky efektyvnosti mekhanizmu derzhavnoho rehuliuвання rehionalnykh investytsiinykh protsesiv / T. V. Pokotylo. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tpdu/2010_2/doc/3/14.pdf.
5. Ratoshniuk T. M. Upravlinnia yakistiu yak zasib znyzhennia ryzykovosti haluzi khmeliarstva / T. M. Ratoshniuk, O. M. Nykolyk, T. Yu. Sitnikova // Ekonomika APK. – 2008. – № 9. – С. 103–108.
6. Savchenko Yu. I. Vykorystannia koshtiv derzhavnoi pidtrymky haluzi khmeliarstva / Yu. I. Savchenko, T. Yu. Prymachuk, A. V. Protsenko // Visnyk aharnoї nauky. – 2008. – № 11 (lystopad). – С. 72–76.
7. Savchenko Yu. I. Pyvna ta khmeleva haluzi Ukrainy: koniunktura ta inteɦratsiia : [monohrafiia] / za red. Yu. I. Savchenko. – Zhytomyr : FOP Maltseva O. Yu., 2014. – 96 s.
8. Shatylo O. M. Analiz ekonomichnoi efektyvnosti vyrobnytstva khmeliu v Ukraini / O. M. Shatylo // Visnyk Derzhavnoho ahroekolohichnoho universytetu. – 2007. – № 1. – С. 341–348.
9. Yatsenko N. M. Osoblyvosti derzhavnoho finansuvannya APK ta haluzi khmeliarstva / N. M. Yatsenko // Finansy Ukrainy. – 2003. – № 1. – С. 63–70.
10. Nakaz vid 05.10.2009 № 357. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
11. Ofitsiyniy visnyk Yevropeiskoho Soiuzu Rehlament Komisii YeS vid 14.12.2006 № 1850/2006. URL: <http://eurodocs.sdla.gov.ua>.
12. Ofitsiyniy visnyk Yevropeiskoho Soiuzu Rehlament Komisii YeS vid 18.12.2008 № 1295/2008. URL: <http://eurodocs.sdla.gov.ua>.
13. Pro vyrobnytstvo ta obih pyva v Ukraini : projekt Zakonu Ukrainy. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
14. Burkov, V. N. Kak upravljat' projektami / V. N. Burkov, D. A. Novikov. – М. : SINTEG-GEO, 1997. – 188 s.
15. Kantorovich, L. V. Jekonomicheskij raschet nailuchshego ispol'zovaniya resursov / L. V. Kantorovich. – М. : Izd-vo AN SSSR, 1959. – 310 s.
16. Problemy programmno-čelevogo planirovaniya i upravleniya / pod red. G. S. Pospelova. – М. : Nauka, 1981. – 460 s.
17. Al'svede R. Zadachi poiska / R. Al'svede, I. Vegner. – М. : Mir, 1982. – 334 s.
18. Bellman R. Dinamicheskoe programmirovaniye / R. Bellman. – М. : Izdatel'stvo inostrannoї literatury, 1960. – 312 s.

Надійшла 15.08.2015; рецензент: д. е. н. Хрущ Н. А.

КОРИГУВАННЯ ПОЗИЦІЙ У МОТИВАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В роботі розглянута мотивація підприємств на основі поєднання розробок про ефективність як найкращу позицію серед інших суб'єктів та їх норми прибутковості. На основі коригування позицій визначено середню мотиваційну норму прибутку.

Ключові слова: мотивація, економічна діяльність, норма прибутку, база нарахування, ефективність.

А. А. SAKHNO

Vinnitsya University of Economy and Finance, Vinnitsa, Ukraine

ADJUSTMENT OF MOTIVATION POSITIONS IN ENGINEERING ENTERPRISES

The article is to adjust position of machine-building enterprises of Vinnytsia region under the influence of factors of motivation of economic activity on an example of manufacturing machines and equipment not imposed on other groups. Motivation economic activity building enterprises should be considered in two aspects. First, as an entity that earns income for the entrepreneur provides pay staff for their work. Secondly, as a subject that has a role in the industry through the positioning of other companies. It is important to find ways correcting performance indicators for their functioning such an option that will provide the most optimal way to achieve efficiency in the business space. Based on the activity of 14 engineering enterprises of Vinnytsia region for the production of machinery and equipment not imposed on other groups held their position and adjusting the estimated average rate of profit motivation.

Keywords: motivation economic activity rate of return calculation base, efficiency.

Постановка проблеми

Мотивація економічної діяльності машинобудівних підприємств повинна розглядатися у двох аспектах. По-перше, як суб'єкта, що заробляє прибуток для підприємця, забезпечує оплату праці персоналу за виконану роботу. По-друге, як суб'єкта, що має певну роль у галузі через систему позиціонування серед інших підприємств. Важливо знайти можливості корегування показників діяльності підприємств для отримання такого варіанту їх функціонування, що забезпечить найбільш оптимальний шлях досягнення ефективності у підприємницькому просторі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Підприємство здатне перемогти на ринку у випадку досягнення прибутку, однак в умовах гіперконкуренції постає питання мотивації їх діяльності через позиціонування. Можливість визначення свого місця у галузі через розрахунок позиції серед підприємств, що здійснюють аналогічну діяльність дозволяє застосовувати підходи відомих закордонних вчених: Arocena P., Charnes A., Fare R., Farrell M.J., Jamasb T., Pollitt M., Timothy Coelli та інші. Дослідження цих науковців стосуються використання методів аналізу ефективності в процесі регуляторної діяльності, а тому деякі їх положення можна застосувати і для промислових галузей економіки.

Формування цілі статті

Метою статті є коригування позицій машинобудівних підприємств Вінницької області під впливом чинників їх мотивації економічної діяльності на прикладі виробництва машин і устаткування, не введених в інші угруповання.

Виклад основного матеріалу дослідження

Вінницька область є аграрно-промисловим регіоном України, а тому із всіх видів діяльності у галузі машинобудування найбільш поширеною є виробництво машин і устаткування, не введених в інші угруповання. За даними Головного управління статистики у Вінницькій області за 2014 рік, підприємств, що здійснюють діяльність у цій сфері нараховується 15 одиниць. Якщо враховувати підприємства для яких вищенаведений вид діяльності не є основним, то таких суб'єктів набагато більше.

У табл. 1 наведена вибірка по результатах діяльності 14 машинобудівних підприємств Вінницької області з виробництва машин і устаткування, не введених в інші угруповання. Таблиця складена на основі фінансових звітностей – форма №1 (баланс підприємства) та форма №2 (звіт про фінансові результати).

Для підприємств, що регулюються державою, регулюючий орган встановлює норму прибутку

$$\sum_{i=1}^N P_i Q_i = \text{Витрати} + s(\text{RB}), \quad (1)$$

де P_i – ціна (тариф) на i -у послугу;

Q_i – обсяг i -ї послуги;

S – дозволена регулятором «справедлива» норма прибутку на капітал;

RB – база нарахування або розмір інвестицій підприємства, що регулюється.

Формулу (1) можна перетворити для визначення мотиваційної норми прибутку для машинобудівних підприємств. Необхідно розрахувати не дозовану регулятором норму прибутку як у формулі (1), а мотиваційну норму прибутку. Мотиваційна норма прибутку – це рівень стимулювання підприємств з можливих варіантів позиціонування для отримання прибутку. Вона розраховується як відношення валового прибутку до бази нарахування. Усі інші параметри мають наступний зміст: $P_i Q_i$ – чистий дохід від реалізації продукції, RB – база нарахування (залишкова вартість основних засобів + оборотні активи), $витрати$ – собівартість продукції.

Таблиця 1

Характеристика результатів діяльності машинобудівних підприємств Вінницької області за 2014 рік, тис. грн.

Підприємство	База нарахування	Чистий дохід від реалізації продукції	Собівартість реалізованої продукції	Валовий прибуток (збиток)	Чистий прибуток (збиток)
1. ПАТ «Хмільниксільмаш»	12736,0	5929,0	5350,0	579,0	-1407,0
2. ПрАТ «Вінницький завод «Будмаш»	3011,0	1859,0	2503,0	-644	-2708,0
3. ПАТ «Барський машинобудівний завод»	50271,0	96084,0	80275,0	15809,0	3695,0
4. ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод»	34611,0	49586,0	40367,0	9219,0	4940,0
5. ПрАТ «Вінницький дослідний завод»	51624,0	16579,0	14870,0	1709,0	4179,0
6. ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	792,0	480,0	237,0	243	-118,0
7. ПрАТ «Вороновицьке СП «Агромаш»	845,7	3,3	-	3,3	-55,5
8. ПАТ Калинівське РП «Агромаш»	2766,0	3078,0	3035,0	43,0	-164,0
9. ВАТ «Чечельницьке РП «Агромаш»	2295,0	60,0	8,0	52,0	-167,0
10. ПАТ «Вінницьке СП «Ремтехсільмаш»	1943,0	853,0	288,0	565,0	101,0
11. ПрАТ «Автоелектроапаратура»	46513,0	6811,0	8190,0	-1379,0	462,0
12. ПАТ «Вінницявгоспецобладнання»	1162,0	402,0	349,0	53,0	12,0
13. ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний» завод ім. С. М. Кірова	59529	28364,0	21552,0	6812,0	-6912,0
14. ПрАТ «Геракл»	488,8	194,3	189,1	5,2	-24,3

Найбільш легко розрахувати за існуючими методами зміну бази нарахування та норми прибутку [1]. Однак, щоб скоригувати позиції, необхідно на першому етапі визначити ефективні та неефективні підприємства за співвідношеннями витрат на оплату праці (L) та капіталу (K – основні засоби) до чистого доходу від реалізації продукції за методом Фаррелла (Y) [2] (табл. 2).

На основі табл. 2 можна зробити аналіз ефективності машинобудівних підприємств Вінницької області (рис. 1).

Лінія ефективності складається з позицій: 11-10-5-8-3-14. Це технічно ефективні підприємства, тому їх коефіцієнт ефективності дорівнює 1. Усі інші підприємства технічно неефективні. Величина неефективності – довжина відрізка від перетину ліній 0-13, 0-2, 0-12, 0-1, 0-6, 0-4 з лінією ефективності до точок відповідно 13, 2, 12, 1, 6, 4. Таким чином, найбільш технічно ефективним серед неефективних підприємств є ПАТ «Вінницявгоспецобладнання» (87,5%).

AA1 – лінія співвідношення факторів виробництва, а тому ефективність факторів виробництва – це відношення відстаней: 0-лінія факторів виробництва до 0-лінії ефективності. Повна ефективність – добуток двох перших показників ефективності. Таким чином, найбільш ефективним підприємством є ПрАТ

«Калинівський машинобудівний завод» (74,25%) (табл. 2). Слід зазначити, що підприємства ПрАТ «Вороновицьке СП «Агромаш» та ВАТ «Чечельницьке РП «Агромаш» навіть не включені у рис. 1, оскільки розрахунки (L/Y та K/Y) показали результати, що з точки зору ефективності не впливають на позиції інших підприємств. Для таких суб'єктів виробництво продукції не є мотивацією. Позиції підприємств 2 та 11 характеризують мотивацію на збиток від діяльності, причому ПрАТ «Автоелектроапаратура» маючи у підсумку чистий прибуток мотивоване на позиціонування за рахунок інших операцій.

Другим етапом є коригування лінії ефективності виходячи із можливостей позиціонування неефективних підприємств (рис. 2).

Нова лінія ефективності складається з позицій: 10-5-8-3-4. Принципи побудови цієї лінії наступні:

- Скориговані позиції підприємств, що не є мотивуючими для неефективних. Виходячи з рис. 1 такими є ПрАТ «Автоелектроапаратура» та ПрАТ «Геракл». Їх розташування не створює мотивацію, однак вони потребують мотивації, оскільки валовий та чистий прибуток відповідно є від'ємними. Особливість полягає у тому, щоб «нові» неефективні підприємства були мотивовані показниками підприємств позицій 10-5 та 3-4.

- Введення прибуткових підприємств, що мають найкращу позицію. Найкращими позиціями є позиції тих підприємств, у яких рівень ефективності більше 50%. Згідно з табл. 2, найкращі позиції має ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод» повна ефективність якого складає 74,25%, а мотиваційна норма прибутку одна з найбільших серед досліджуваних підприємств – 30,68%.

Таблиця 2

Показники ефективності діяльності машинобудівних підприємств Вінницької області за 2014 рік

Підприємство	L / Y	K / Y	Технічна ефективність	Ефективність факторів виробництва	Повна економічна ефективність	Мотиваційна норма прибутку, %
1. ПАТ «Хмільниксільмаш»	0,3	0,82	0,46	0,65	0,299	4,55
2. ПрАТ «Вінницький завод «Будмаш»	0,32	1,25	0,44	0,53	0,2332	-21,39
3. ПАТ «Барський машинобудівний завод»	0,14	0,11	1,0	1,0	1,0	31,45
4. ПрАТ «Калинівський машинобудівний завод»	0,18	0,17	0,75	0,99	0,7425	26,64
5. ПрАТ «Вінницький дослідний завод»	0,14	0,92	1,0	0,41	0,41	3,31
6. ВАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	0,38	0,97	0,37	0,67	0,2479	30,68
7. ПрАТ «Вороновицьке СП «Агромаш»	3,1	223,2	є.н.з.	є.н.з.	є.н.з.	0,39
8. ПАТ Калинівське РП «Агромаш»	0,14	0,31	1	0,73	0,73	1,55
9. ВАТ «Чечельницьке РП «Агромаш»	4,0	18,9	є.н.з.	є.н.з.	є.н.з.	2,26
10. ПАТ «Вінницьке СП «Ремтехсільмаш»	0,16	1,3	1	0,29	0,29	29,08
11. ПрАТ «Автоелектроапаратура»	0,24	2,25	1	0,18	0,18	-2,96
12. ПАТ «Вінницявтоспецобладнання»	0,16	0,56	0,875	0,57	0,49875	4,56
13. ПАТ «Могилів-Подільський машинобудівний» завод ім. С. М. Кірова	0,26	1,72	0,55	0,41	0,2255	11,44
14. ПрАТ «Геракл»	0,46	0,01	1	0,36	0,36	1,06

Таким чином, можна зробити висновок, що скоригована лінія ефективності (рис. 2) є найбільш сприятливим варіантом мотивації для аналізованих підприємств, тому на третьому етапі можна вирахувати по підприємствах, що склали цю лінію середню мотиваційну норму прибутку. Вона дорівнює 18,406%.

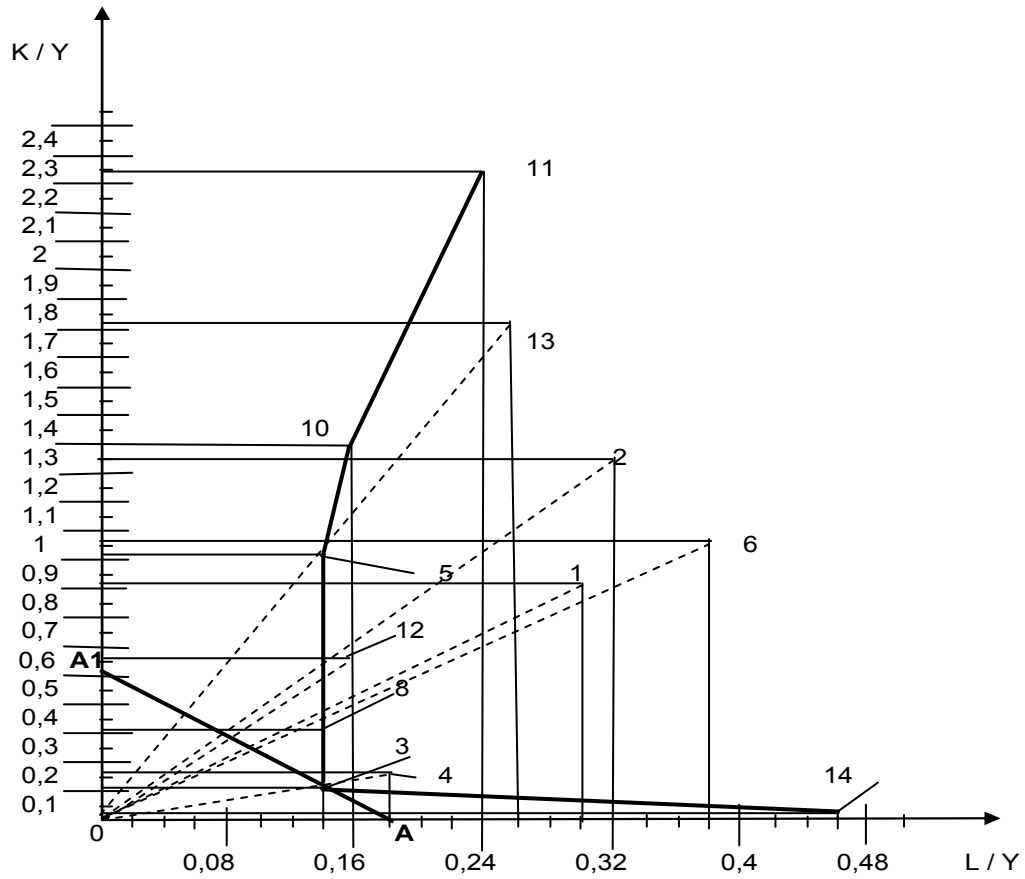


Рис. 1. Аналіз ефективності машинобудівних підприємств Вінницької області у 2014 році

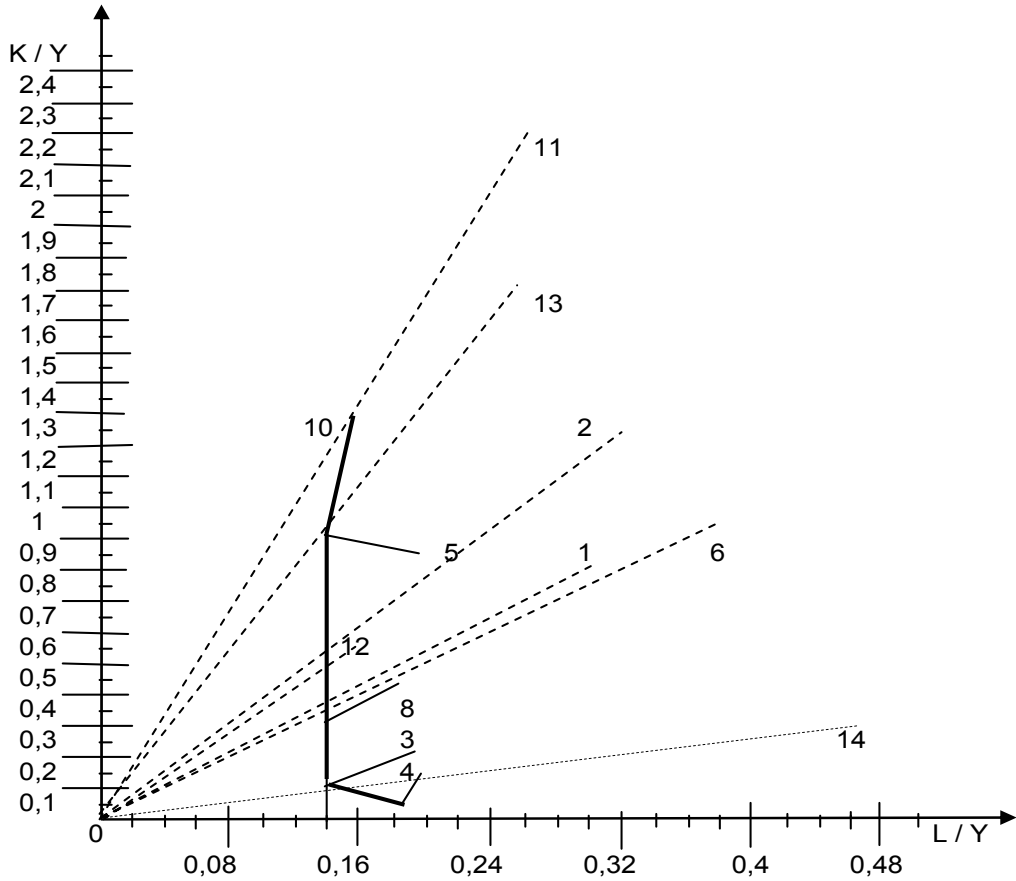


Рис. 2. Скоригована лінія ефективності машинобудівних підприємств Вінницької області у 2014 році

Висновки. На основі даних про діяльність 14 машинобудівних підприємств Вінницької області з виробництва машин і устаткування, не введених в інші угруповання, проведено коригування їх позицій та визначена середня мотиваційна норма прибутку. Подальшими дослідженнями є розробка четвертого етапу – визначення додаткового обсягу реалізації від корегування позицій підприємств та п'ятого – оцінка мотивації зростання обсягу реалізації внаслідок змін показників економічної діяльності.

Література

1. V.K. Wiscusi, J.M. Vernon, J.E. Harrington, Economics of Regulation and Antitrust, 3rd Edition. Cambridge: MIT Press. 2000. P. 363
2. M.J. Farrell, The Measurement of Productive Efficiency, Journal of Royal Statistical Society. 1957. Series A, CXX. Part 3. P. 253–290.

Надійшла 17.08.2015; рецензент: д. е. н. Афонін А. С.

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ КЛАСТЕРОМ МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ

Розроблено карту кластеру медичного туризму та визначено основні її складові. Конкретизовано тлумачення та сутність дефініцій видів медичного туризму. Визначено основні міжнародні та національні асоціації, які координують діяльність в сфері медичного туризму. Обґрунтовано модель управління кластером медичного туризму, розроблено організаційну структуру громадської організації, яка здійснює безпосередній координаційний вплив на діяльність кластеру медичного туризму.

Ключові слова: туризм, кластер, кластер медичного туризму

V. V. BAEV

The Private Joint-Stock Company "Higher Education Institution "Interregional Academy of Personnel Management", Kyiv

MANAGEMENT MODEL OF MEDICAL TOURISM CLUSTER

Developed the map of cluster medical tourism and identifies its main components. Specific interpretations and entity definitions types of medical tourism. Identifies the main international and national associations, which coordinate the activities in the field of medical tourism. Justified model of the cluster management medical tourism, developed the organizational structure of a public organization that performs a coordinating influence on the activity of the cluster of medical tourism.

Keyword: medical tourism, cluster, cluster medical tourism.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останнє десятиріччя характеризується стрімким розвитком медичного туризму, який є однією з важливих економічних галузей, що створює 100 мільйонів робочих місць та генерує 12% світового ВВП [11].

Розвиток медичного туризму та формування єдиного міжнародного медичного простору вже на початок 2015 року має достатні резерви для запобігання летального наслідку хвороб у 36 млн осіб та обумовлює скорочення видатків на охорону здоров'я на 10.4 млрд дол. США [3]. В 2012 році світова індустрія медичного туризму акумулювала близько 400 млрд доларів США, а в 2015 році передбачається зростання прибутків від цієї галузі до 500 млрд доларів США. Основними країнами в'їзного та виїзного медичного туризму є США, Німеччина, Туреччина, Індія, Таїланд, Канада, Великобританія, Франція, Іспанія, Йорданія, ОАЕ, Сінгапур, Японія, Корея, Філіппіни, Південно-Африканська республіка [5].

Економіка країн, які приймають медичних туристів, мають значні статки від осіб, які їх супроводжують. За свідченням Голови Асоціації приватних медичних закладів Йорданії Фаузі Хамурі в 2014 році країну відвідало 250.00 медичних туристів. Оскільки кожного супроводжувало мінімум дві особи, то загальна кількість туристів, які відвідали Йорданію, становила близько 750.000 осіб. Економіка Йорданії отримала надходження понад 1,4 млрд долл. США не тільки від надання медичної допомоги, проте й транспортування, проживання медичних туристів та осіб, які їх супроводжували [6].

Аналіз останніх досліджень. В наукових дослідження вітчизняних та зарубіжних авторів Кифяка В.Ф. [2], Малімон В. В. [4], Мигаліної Ю.Ю. [7], Burkett L. [9], Carabello L. [10], Lunt N. [12], Vijaya R. [14] досліджено передумови та фактори розвитку медичного та оздоровчого туризму, визначено його статус як базового конкурентоспроможного елементу економіки країни та окремих регіонів.

Інтегрувати медичний потенціал та ресурси всіх суб'єктів туристичної індустрії з метою забезпечення конкурентоздатності вітчизняного медичного туризму на світовому ринку вбачається можливим при використанні кластерної технології. В наукових працях Малімон В. В. [4], Шилкіна К.О. [8] використано інструментарій кластерного підходу до формування регіонального ринку туризму.

Виділення невирішених проблем. На наш погляд, не в повній мірі досліджено наукові засади управління кластером медичного туризму як інструменту зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Формування цілей статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні моделі управління кластером медичного туризму.

Викладення основного матеріалу дослідження. З огляду на сучасну концепцію щодо формування функціональної моделі вітчизняного туристичного кластеру в умовах чинного законодавства України [8] розроблено карту кластеру медичного туризму (рис. 1).

Важливе місце на карті кластеру медичного туризму займають його основні види, які відображають попит споживачів та можливість країни або регіону задовольнити потреби споживачів в різних туристичних продуктах. Ми виокремили три види медичного туризму: діагностично-лікувальний; оздоровчий та б'юті-туризм.

Діагностично-лікувальний туризм – це подорож в іншу країну з метою отримання послуг з лікування та/або діагностики захворювань різних медико-діагностичних груп.

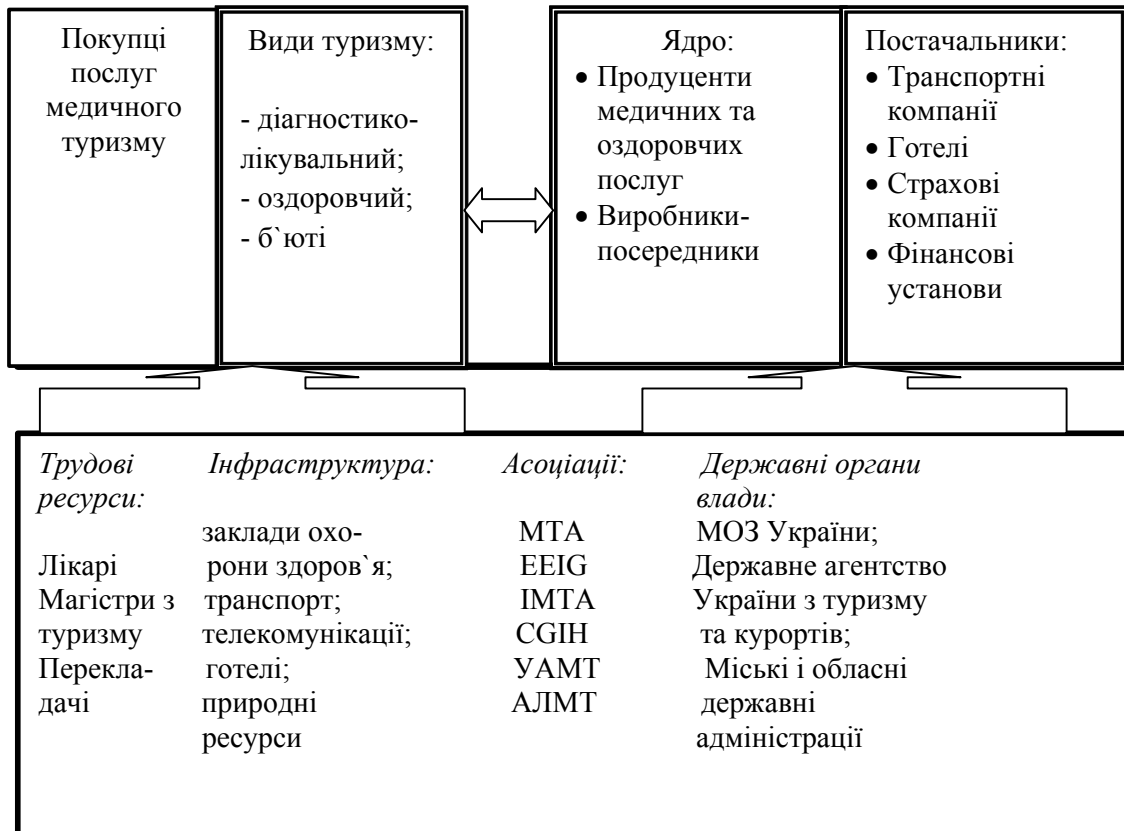


Рис. 1. Карта кластеру медичного туризму (джерело: авторська розробка)

Оздоровчий туризм можна розглядати як туристичну подорож з метою отримання реабілітаційних та оздоровчих послуг. До оздоровчих послуг відносять санаторно-курортні, спа- та велнес-послуги.

Б`юті-туризм – подорож в іншу країну з метою отримання послуг з пластичної хірургії, догляду за зовнішністю та косметології. Специфікою цього виду туризму є отримання послуг, які надаються особами з медичною освітою. Проте, отримання таких послуг не відноситься до категорії лікування або оздоровлення.

Покупці послуг є важливою частиною кластеру медичного туризму. Покупців послуг можна ранжувати за кількома категоріальними ознаками за їх відношенням до каналу оплати туристичного продукту та отримання медичних послуг. А саме:

- особи, які подорожують з метою отримання послуг медичного туризму та самостійно сплачують вартість туристичного пакету;
- законні представники споживачів медичних послуг, які можуть витратити власні кошти та кошти споживача за домовленістю або за заповітом. Як правило, це батьки неповнолітніх дітей, представники недієздатних осіб та осіб, які знаходяться в коматозному стані;
- непрямі покупці – юридичні особи (страхові компанії, державні або громадські організації, медичні заклади в країні проживання медичного туриста), які укладають відповідні угоди з виробником послуг.

Ядром кластеру медичного туризму є продуценти медичних, оздоровчих послуг та послуг б`юті-туризму та виробники-посередники. До продуцентів послуг медичного туризму відносять лікувально-профілактичні заклади, санаторно-курортні заклади, косметологічні лікарні та клініки пластичної хірургії. Продуценти медичних та оздоровчих послуг несуть відповідальність за якість медичної допомоги перед покупцями послуг медичного туризму та пацієнтами, виробниками-посередниками.

Конкурентною перевагою України вбачається можливість координації діяльності з надання послуг медичного туризму між виробниками-продуцентами, які відносяться до різних категорій. Наприклад, особа яка здійснює подорож з метою дентал-туризму, може проживати в санаторно-курортному закладі та отримувати відповідні оздоровчі послуги.

Виробниками-посередниками в кластері медичного туризму виступають: національні туристичні підприємства; лікувально-профілактичні заклади, організаційна структура яких передбачає структурні підрозділи з організації медичного туризму; закордонні представництва асоціацій медичного туризму та спеціалізованих туроператорів.

До функцій виробників-посередників відносять організацію туристичної подорожі, пошук та укладання угод з виробниками-медичних послуг, а також іншими суб`єктами туристичної індустрії щодо транспортування (в тому числі літаками санітарної авіації), трансферу (в тому числі з супроводом медичного

персоналу на спеціалізованих автомобілях), проживання (в тому числі супроводжуючих осіб) тощо. Агентства з медичного туризму несуть відповідальність перед покупцями послуг медичного туризму за організацію та якість медичного обслуговування, догляд під час лікування, планування лікування спільно з лікарями зарубіжних та вітчизняних клінік, тощо.

Виробники-посередники безпосередньо формують туристичний продукт та укладають угоди про надання послуг з основними посередниками: транспортними компаніями, готелями, страховими компаніями; фінансовими установами та іншими суб'єктами туристичної індустрії.

Необхідним змістовним елементом розвитку кластеру медичного туризму є освітні заклади, які готують лікарів, магістрів з туризму та менеджменту туристичної індустрії, перекладачів. Специфіка медичного туризму потребує післядипломної освіти та підвищення кваліфікації як медичного персоналу, так і фахівців з туристичною освітою.

Запропонована карта кластеру медичного туризму передбачає координацію діяльності організацій, які становлять ядро кластеру, з боку державних органів влади та громадських асоціацій.

Міжнародні організації є направляючою та координуючою платформою в рамках глобальної системи охорони здоров'я. До функцій таких організацій відносяться просвіта та навчання в міжнародних школах, конференціях, виставках з медичного туризму, організація публікацій в журналах з медичного та оздоровчого туризму. До міжнародних організацій, які координують відносини в сфері медичного туризму, відносять:

- Асоціацію медичного туризму (Medical Tourism Association, MTA);
- Всесвітню асоціацію медичного туризму (GHTC – Global Healthcare Travel Council);
- Асоціацію посередників туристичного страхування (Association of Travel Insurance Intermediaries);
- Європейський альянс медичного туризму (European Medical Tourism Alliance, EEIG);
- Міжнародну асоціацію медичного туризму (International Medical Travel Association, IMTA);
- Раду з світової інтеграції охорони здоров'я (Council on the Global System of Healthcare, CGIH).

На сферу медичного туризму має чинити вплив координаційна діяльність Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) та Всесвітньої Ради з подорожей і туризму (TTC). Основні функції провідних міжнародних асоціацій, які здійснюють координаційний вплив на кластер медичного туризму представлено на рис. 2.

До основних національних асоціацій, які мають координувати відносини в кластері медичного туризму, можна віднести Українську асоціацію медичного туризму (УАМТ) та Асоціацію лікарів медичного туризму (АЛМТ). Розподіл їх координаційних функцій представлено на рис. 3.

Безпосередньо до елементів та органів управління кластером медичного туризму доцільно віднести державні органи влади (Міністерство охорони здоров'я України, Державне агентство України з туризму та курортів, міські та обласні державні адміністрації).

Оскільки в Україні відсутня законодавча база, яка регулює діяльність кластерів, то реєстрація та організація роботи туристичних кластерів можлива в рамках відповідної громадської організації [9]. Організаційна структура громадської організації, яка координує діяльність кластеру медичного туризму представлено на рис.4.

Організаційна структура кластеру передбачає членство всіх організацій, задіяних в формуванні туристичного продукту, тому доцільно формувати координаційну організацію зі статусом громадської спілки. У відповідності до Закону України «Про громадські об'єднання» засновниками громадської спілки можуть бути юридичні особи приватного права, а членами як юридичні особи приватного права, так і фізичні особи [1].

Координаційний центр кластеру медичного туризму як громадська спілка має право:

- бути учасником цивільно-правових відносин, набувати майнові і немайнові права відповідно до законодавства;

- здійснювати підприємницьку діяльність; засновувати засоби масової інформації для формування комунікативних зв'язків в сфері медичного туризму;

- брати участь у здійсненні державної регуляторної політики в сфері медичного туризму відповідно до Закону України "Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності", тощо.

До асоційованих членів організації-координатора кластеру медичного туризму можуть входити різні асоціації та громадські об'єднання. До медичних громадських асоціацій відносяться: Всеукраїнське лікарське товариство; Асоціація стоматологів України; Українська Асоціація пластичної та естетичної хірургії; Громадська організація "Всеукраїнська Асоціація фізіотерапевтів та курортологів"; Асоціація медичних сестер України; Федерація громадських медичних об'єднань України; Всеукраїнська громадська асоціація "Асоціація приватної медицини"; Всеукраїнська громадська організація "Асоціація медичного права"; Всеукраїнська громадська організація „Українська медико-правова асоціація"; Спілка громадських організацій „Всеукраїнська асоціація захисту прав пацієнтів „Здоров'я нації"; профільні обласні наукові медичні товариства. До асоційованих членів можуть також увійти громадські ради при органах виконавчої ради, провідні національні та регіональні професійні асоціації. Наприклад, Громадська рада при Державному агентстві з інвестицій та управління національними проектами.



Рис. 2. Координаційні функції провідних міжнародних асоціацій з медичного туризму (джерело: розроблено автором на базі сайтів MTA, GHTC, IMTA, EEIG, CGIH)

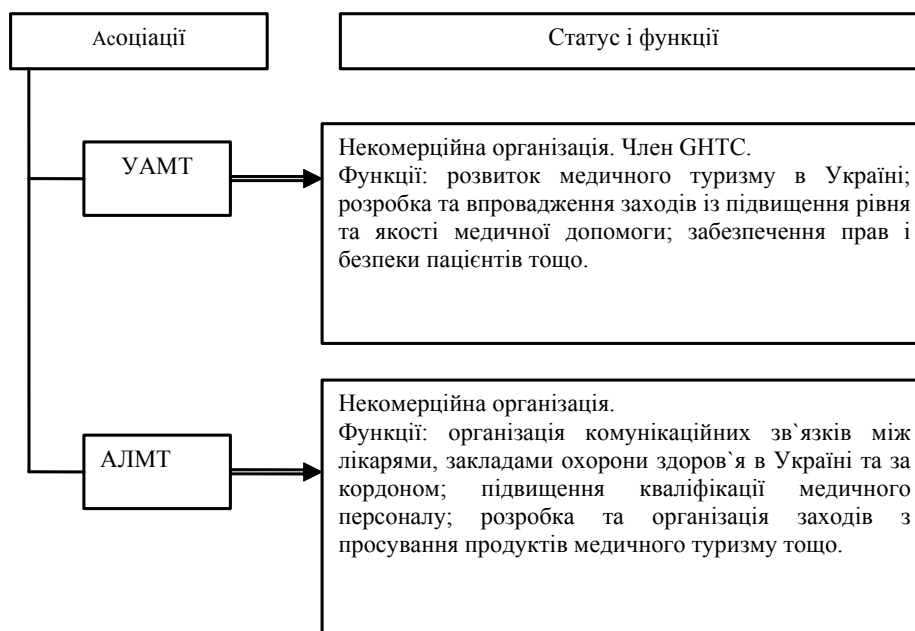


Рис. 3. Функції національних асоціацій, які координують діяльність в кластері медичного туризму (джерело: розроблено автором на базі сайтів УАМТ, АЛМТ)

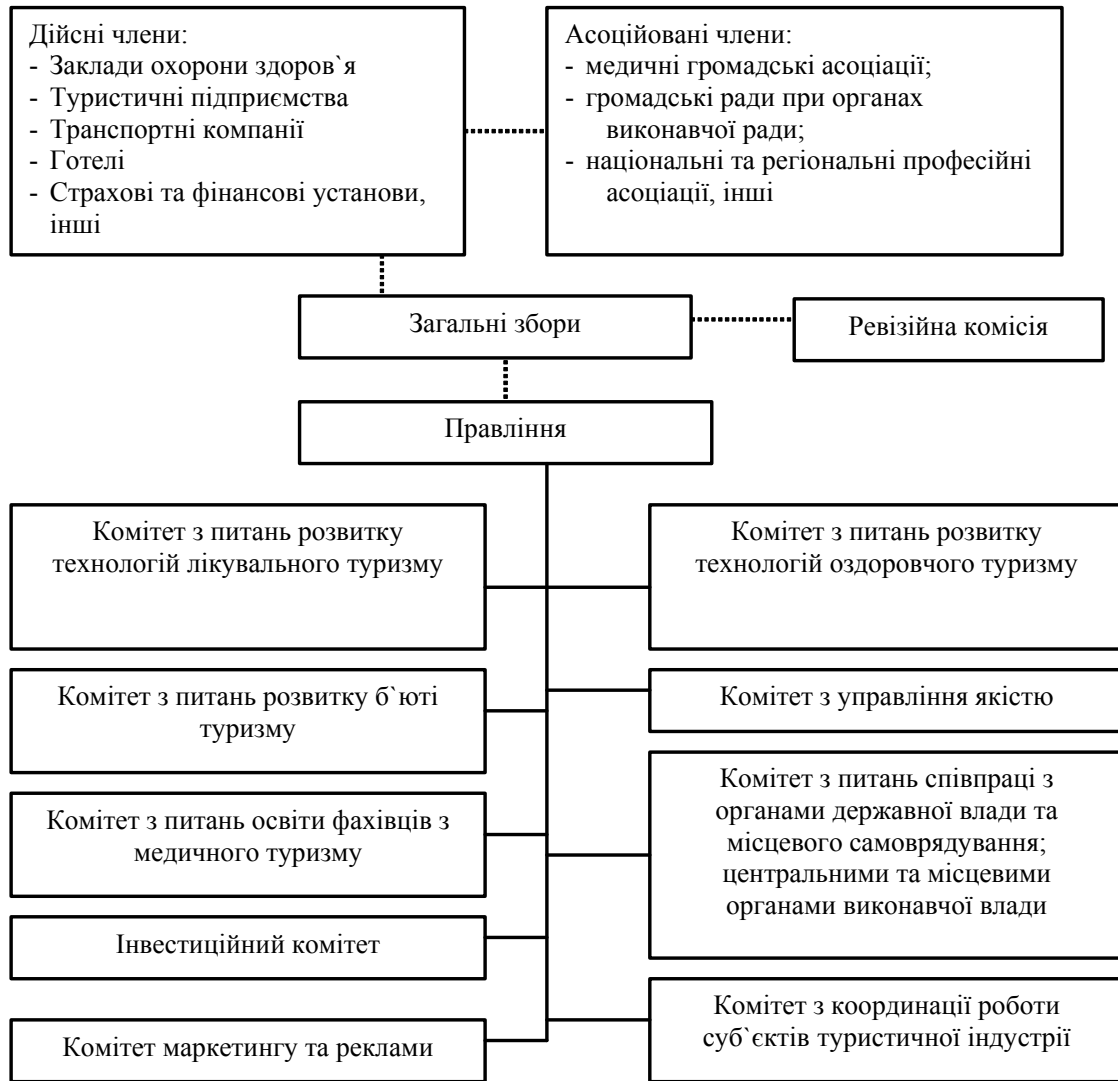


Рис. 4. Організаційна структура організації-координатора діяльності кластеру медичного туризму

Вищим колегіальним органом управління кластеру медичного туризму виступають загальні збори, в яких мають право брати участь представники усіх членів спілки. Керівним органом у період між загальними зборами є правління спілки кластеру медичного туризму. Правління організує виконання рішень загальних зборів та здійснює поточне керівництво діяльністю спілки, несе відповідальність за стратегічний розвиток, а також управління ризиками.

Контроль за фінансово-господарською діяльністю спілки кластеру медичного туризму здійснює ревізійна комісія, члени якої обираються загальними зборами. До функцій ревізійної комісії відноситься перевірка фінансової частини звіту та балансу спілки, а також інші питання, що пов'язані з контролем фінансово-господарської діяльності.

Кількість комітетів в громадській спілці кластеру медичного туризму визначається специфікою його діяльності.

Висновки. Таким чином, запропонована модель кластеру медичного туризму передбачає основні складові які забезпечують синергійний ефект від координації діяльності продуцентів медичних та оздоровчих послуг, виробників-посередників і постачальників основних послуг, які входять до туристичного продукту. Надання медичної допомоги та формування продукту медичного туризму має відповідати основним меморандумам та постановам міжнародних та національних асоціацій з медичного туризму. Безпосередньо координацію діяльності кластеру медичного туризму здійснює координаційний центр, який функціонує на засадах громадської організації.

Література

1. Про громадські об'єднання : закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013. – № 1. – ст.1.
2. Кифяк В.Ф. Розвиток медичного туризму в регіонах України / В.Ф. Кифяк // Вісник Університету

банківської справи НБУ. – 2013. – № 1(16). – С. 30–33.

3. Корнюшин В. Медицинский туризм: растущий рынок больших инвестиционных возможностей / Владимир Корнюшин [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.1-du.ru/news/analysis/704400/>

4. Малімон В. В. Регіональні ринки медичного туризму: особливості формування та розвитку в Україні : [монографія] / В. В. Малімон, І. М. Вахович. – Луцьк : Друкарня «Волиньполіграф»тм, 2013. – 233 с.

5. Медицинский туризм в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://itogi.ua/society/8490-2013-03-28-00-15-04.html>

6. Медицинский туризм принес Иордании 1,4 миллиарда долларов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.newsru.co.il/health/14jan2015/jordan_a206.html

7. Мигалина Ю.Ю. Санаторно-курортне оздоровлення як перспективний сегмент розвитку туризму / Ю.Ю.Мигалина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 254–257.

8. Шилкіна К.О. Створення функціональної моделі вітчизняного туристичного кластера в умовах діючого законодавства України / К.О.Шилкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 2. – Т. 3. – С. 311–314.

9. Burkett L. Medical Tourism: Concerns, Benefits, And The American Legal Perspective, Journal of Legal Medicine. 2007. V. 28. P. 223–245

10. Carabello L. A Medical Tourism Primer for U.S. Physicians, Medical Practice Managemen. 2008. V. 23. P.291–294.

11. Global Healthcare Travel Council. URL: <http://www.globalhtc.org>

12. N. Lunt, P. Carrera, Advice for Prospective Medical Tourists: systematic review of consumer sites, Tourism Review. 2011. V. 66. P. 57–67.

13. The Global Competitiveness Report 2014–2015, Word Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/#>

14. Vijaya R. Medical Tourism: Revenue Generation or International Transfer of Healthcare Problems, Journal of Economic Issues. 2010. V. 44. P. 53–70.

15. 500,000 tourists visited Turkey for health tourism last year, Daily Sabah with Ihlas News Agency Istambyl. Published May 13, 2015, URL: www.dailysabah.com/health/.../500000-tourists-visited-turkey-for-health-tourism-last-year

References

1. Verkhovna Rada Ukrainy, Zakon Ukrainy «Pro ghromadsjki ob'jednannja», Vidomosti Verkhovnoji Rady Ukrainy (VVR), 2013, No.1, p.1.

2. Kyfjak V.F. Rozvytok medychnogho turyzmu v reghionakh Ukrainy, Visnyk Universytetu bankivskoji spravy, 2013, No.1(16), pp.30-33.

3. Kornjushyn V. Medycynskij turyzm: rastushhyj ry`nok boljshykh ynvestycyonnykh vozmozhnostej. URL: <http://www.1-du.ru/news/analysis/704400/>.

4. Malimon V. V., Vakhovych I. M. Reghionaljni rynky medychnogho turyzmu: osoblyvosti formuvannja ta rozvytku v Ukraini: monoghrafija. Lucjk, «Volynjpolighraf»тм, 2013, 233 p.

5. Medycynskij turyzm v myre. URL: <http://itogi.ua/society/8490-2013-03-28-00-15-04.html>

6. Medycynskij turyzm prynes Yordanyy 1,4 myllyarda dollarov. URL: www.newsru.co.il/health/14jan2015/jordan_a206.html

7. Myghalyna Ju.Ju. Sanatorno-kurortne ozdovrovlennja jak perspektyvnyj seghment rozvytku turyzmu, Herald of Khmelnytskyi National University. 2011, No.2, Vol. 1, pp.254-257.

8. Shylkina K.O. Stvorennja funkcionaljnoji modeli vitchyznjanogho turystychnogho klastera v umovakh dijuchogho zakonodavstva Ukrainy, Herald of Khmelnytskyi National University, 2013, No.2, Vol. 3, pp.311-314.

9. Burkett L. Medical Tourism: Concerns, Benefits, And The American Legal Perspective, Journal of Legal Medicine. 2007. V. 28. P. 223–245

10. Carabello L. A Medical Tourism Primer for U.S. Physicians, Medical Practice Managemen. 2008. V. 23. P.291–294.

11. Global Healthcare Travel Council. URL: <http://www.globalhtc.org>

12. N. Lunt, P. Carrera, Advice for Prospective Medical Tourists: systematic review of consumer sites, Tourism Review. 2011. V. 66. P. 57–67.

13. The Global Competitiveness Report 2014–2015, Word Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/#>

14. Vijaya R. Medical Tourism: Revenue Generation or International Transfer of Healthcare Problems, Journal of Economic Issues. 2010. V. 44. P. 53–70.

15. 500,000 tourists visited Turkey for health tourism last year, Daily Sabah with Ihlas News Agency Istambyl. Published May 13, 2015, URL: www.dailysabah.com/health/.../500000-tourists-visited-turkey-for-health-tourism-last-year

Надійшла 17.08.2015; рецензент: д. е. н. Радзієвський О. І.

УДК 65.011:519.816

Ю. М. ПАНОЧИШИН, О. М. ВІЛЬЧИНСЬКА

Вінницький навчально-науковий інститут економіки Тернопільського національного економічного університету

ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАСОБАМИ МАТЕМАТИЧНОГО АПАРАТУ ТЕОРІЇ НЕЧІТКИХ МНОЖИН І НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

У статті описано математичну модель оцінювання стратегічної стійкості підприємств на основі нечітких множин і нечіткої логіки, яка адекватно формалізує експертні знання про зв'язок різних оціночних показників з рівнем стратегічної стійкості, має гнучку структуру та високу адаптивну здатність, що в сукупності забезпечує високу адекватність оцінювання стратегічної стійкості підприємств.

Ключові слова: підприємство, стратегічна стійкість, оцінювання, нечітка множина, нечітка логіка.

Y. M. PANOCHYSHYN, O. M. VILCHYNSKA

Vinnytsia Educational and Scientific Institute of Economics of Ternopil National Economic University

ESTIMATION OF STRATEGIC STABILITY OF ENTERPRISES BY MATHEMATICAL APPARATUS OF FUZZY SETS THEORY AND FUZZY LOGIC

The article describes a mathematical model of estimation of enterprises' strategic stability based on fuzzy sets and fuzzy logic, which adequately formalizes the expert knowledge about the interrelation of different assessment indicators with the level of strategic stability and has a flexible structure and high adaptation ability. All in all, it provides high adequacy of estimation of enterprises' strategic stability.

Keywords: enterprise, strategic stability, estimation, fuzzy set, fuzzy logic.

Постановка проблеми. Будь-яке підприємство у процесі своєї господарської діяльності переслідує певну мету. В різні періоди діяльності підприємства такою метою може бути максимізація прибутку або мінімізація збитку, утримання існуючих або завоювання нових ринків збуту, розширення асортименту товарів чи переліку надаваних послуг, оптимізація витрат, технологічна модернізація та підвищення якості продукції, підтримка і розвиток кадрового потенціалу, підвищення продуктивності праці тощо. Однак, якою б не була поточна мета діяльності, у довгостроковій перспективі будь-яке підприємство намагається досягти такого стану, при якому мінімізується негативний вплив зовнішнього середовища і водночас максимально розкривається внутрішній потенціал підприємства, іншими словами, такого стану, за якого забезпечується максимальний рівень стратегічної стійкості підприємства. Особливої гостроти питання стратегічної стійкості набуває сьогодні, коли економіка України перебуває у кризовому стані, що спричиняє деструктивний вплив на розвиток вітчизняних підприємств і часто ставить їх на межу банкрутства. Відповідно наукові дослідження, присвячені проблематиці стратегічної стійкості підприємств, у тому числі питанням її адекватного оцінювання, наразі є одними з найбільш пріоритетних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним аспектам стратегічної стійкості підприємств приділяють увагу багато дослідників, серед вітчизняних це, зокрема Ареф'єва О.В. і Городинська Д.М. [1–3], Галушко В.Б. [4], Дуброва О.С. [5], Крисько Ж. [6], Маслак О.І. і Мовчан І.В. [7], Мохонько Г.А. [8–10], Шандова Н.В. [11], Шпак М.М. [12] та інші. У їхніх публікаціях розкрито сутність поняття "стратегічна стійкість підприємства", охарактеризовано основні складові та виділено і описано рівні стратегічної стійкості, встановлено зовнішні й внутрішні фактори, які впливають на стійкість розвитку підприємств, розроблено методи, моделі та методики оцінювання і прогнозування рівня стратегічної стійкості, запропоновано комплекс заходів і механізмів її забезпечення тощо.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Однак не дивлячись на значний інтерес до проблематики стратегічної стійкості підприємств і значну кількість доробок, в цій області все ще залишається простір для наукових досліджень. Так, на нашу думку, існуючі моделі оцінювання стратегічної стійкості підприємств мають недостатню адекватність. У більшості з них рівень стратегічної стійкості пропонується оцінювати з допомогою інтегрального показника, який обчислюється як зважена сума частинних показників, які, у свою чергу, представляють собою оцінки окремих складових стратегічної стійкості і також обчислюються як зважені суми деяких оціночних показників. При цьому оскільки вихідні показники мають різний тип, масштаб та одиниці оцінювання і в такому вигляді їх важко поєднати в рамках однієї моделі, то дослідники вимушено йдуть на певні спрощення: нехтують окремими показниками, які з їхньої точки зору є малозначущими, вводять певні коефіцієнти для приведення показників до спільного масштабу, здійснюють заміну якісних показників кількісними для приведення їх до одного типу, штучно спрощують характер зв'язків між показниками, що, звичайно, ж знижує адекватність моделі. Окремі дослідники асоціюють стратегічну стійкість підприємств виключно з їхньою фінансовою стійкістю, взагалі не враховуючи інші складові, і відповідно включають у модель оцінювання лише показники фінансової стійкості. Іноді для оцінки стратегічної стійкості вихідні показники не об'єднують в одну модель, а

порівнюють їх один з одним або з певними нормативними значеннями, визначаючи таким чином рівень стратегічної стійкості підприємств.

Мета дослідження полягає у підвищенні адекватності оцінювання стратегічної стійкості підприємств шляхом розробки математичної моделі на основі нечітких множин і нечіткої логіки.

Результати дослідження. Моделі, побудовані за допомогою нечіткого математичного апарату, мають певні переваги над моделями, створеними в рамках класичних підходів до моделювання. Так, нечіткі моделі можуть формалізувати залежності практично будь-якої складності, причому навіть у тих випадках, коли з допомогою класичних методів моделювання такі залежності отримати не вдається або ж їх адекватність виявляється неприйнятною. Крім того, в них можна поєднувати показники різних типів – кількісні і якісні, неперервні і дискретні, що особливо актуально для складних систем, до яких безперечно відносяться й економічні. Нечіткі моделі достатньо гнучкі – за необхідності в них можна вводити додаткові параметри, не змінюючи кардинально структуру самої моделі. Насамкінець, нечіткі моделі мають високу адаптивну здатність – їх параметри за допомогою процедури оптимізації можна налаштовувати так, щоб досягалася максимальна відповідність між модельними результатами і результатами, отриманими експериментальним або експертним шляхом. Нечіткий підхід до моделювання економічних систем був використаний в авторських дослідженнях [13–15 та ін.], довів свою ефективність і пройшов практичну перевірку.

Для побудови математичної моделі на основі нечітких множин і нечіткої логіки слід покроково розв'язати такі задачі [16]: виділити параметри, які характеризують досліджувану систему, і в загальному вигляді формалізувати залежності між ними; визначити і формалізувати лінгвістичні оцінки виділених параметрів; побудувати нечітку базу знань про залежності між параметрами; використовуючи формалізовані лінгвістичні оцінки і нечітку базу знань, вивести нечіткі логічні рівняння; розробити алгоритм нечіткого логічного висновку; налаштувати параметри нечіткої моделі за допомогою навчальної вибірки даних.

Отже, відповідно до означеної методики спочатку слід виділити вхідні (незалежні) та вихідні (залежні) параметри майбутньої нечіткої моделі оцінювання стратегічної стійкості підприємств. Очевидно, що в якості вихідного параметра моделі виступатиме рівень стратегічної стійкості. Що стосується вхідних параметрів моделі, то тут не все так однозначно. Стратегічна стійкість підприємств є інтегральним поняттям і включає кілька складових. На сьогоднішній день не існує їх усталеної класифікації, однак більшість дослідників вважають, що найвагомішими складовими стратегічної стійкості підприємств є фінансова, виробнича, маркетингова і кадрова стійкість. Погоджуючись з цією думкою, зв'язок між стратегічною стійкістю та її складовими подамо в такому узагальненому вигляді:

$$ССП = f_{ССП}(ФСП, ВСП, МСП, КСП), \quad (1)$$

де $ССП$ – рівень стратегічної стійкості підприємств; $ФСП$, $ВСП$, $МСП$, $КСП$ – відповідно рівень фінансової, виробничої, маркетингової і кадрової стійкості підприємств.

У свою чергу, кожна складова стратегічної стійкості також є інтегральним поняттям, і для оцінки їх рівня кожен дослідник пропонує використовувати свій перелік показників. Так, наприклад, в [3] фінансову стійкість пропонують оцінювати на основі коефіцієнта фінансової автономії, коефіцієнта фінансової залежності, коефіцієнта фінансового ризику і т.п., виробничу стійкість – на основі рентабельності виробництва, рентабельності продукції, фондівіддачі і т.п., маркетингову стійкість – на основі рентабельності продажів, темпів зростання обсягів продажів, співвідношення витрат на маркетингові дослідження до обсягів продажів і т.п., кадрову стійкість – на основі коефіцієнта плинності кадрів, рівня освіти працюючих, рівня забезпеченості працюючих соціальним пакетом і т.п. Звичайно, перелік оціночних показників складових стратегічної стійкості може бути й дещо іншим, але така систематизація виходить за рамки нашого дослідження. Більше того, для нечітких моделей це не має принципового значення: як уже зазначалося, при потребі в них ввести додаткові чи вивести зайві параметри, при цьому доведеться змінити нечітку базу знань, а структура моделі залишиться незмінною. Враховуючи це, зв'язок складових стратегічної стійкості підприємств з відповідними їм оціночними показниками подамо в такому узагальненому вигляді:

$$ФСП = f_{ФСП}(ФСП_1, \dots, ФСП_i, \dots, ФСП_p), \quad (2)$$

$$ВСП = f_{ВСП}(ВСП_1, \dots, ВСП_i, \dots, ВСП_r), \quad (3)$$

$$МСП = f_{МСП}(МСП_1, \dots, МСП_i, \dots, МСП_s), \quad (4)$$

$$КСП = f_{КСП}(КСП_1, \dots, КСП_i, \dots, КСП_t), \quad (5)$$

де $ФСП$, $ВСП$, $МСП$, $КСП$ – рівень фінансової, виробничої, маркетингової і кадрової стійкості підприємств відповідно; $ФСП_1, \dots, ФСП_i, \dots, ФСП_p$ – показники фінансової стійкості підприємств; $ВСП_1, \dots, ВСП_i, \dots, ВСП_r$ – показники виробничої стійкості підприємств; $МСП_1, \dots, МСП_i, \dots, МСП_s$ – показники маркетингової стійкості підприємств; $КСП_1, \dots, КСП_i, \dots, КСП_t$ – показники кадрової стійкості підприємств.

..., $BCPi$, ..., $BCPr$ – показники виробничої стійкості підприємств; MCP , ..., $MCPi$, ..., $MCPs$ – показники маркетингової стійкості підприємств; KCP , ..., $KCPi$, ..., $KCPs$ – показники кадрової стійкості підприємств; p , r , s , t – кількість показників фінансової, виробничої, маркетингової і кадрової стійкості підприємств відповідно.

Наступний крок побудови нечіткої моделі пов'язаний з визначенням лінгвістичних оцінок параметрів і їх формалізацією. Реалізація цього кроку базується на понятті лінгвістичної змінної та нечіткої множини [17].

Лінгвістична змінна – це змінна, яка може набувати значень слів або словосполучень деякої природної чи штучної мови. Такі значення називають лінгвістичними оцінками або термами, а множину таких значень називають терм-множиною. Формальних правил щодо кількості термів та їхніх назв немає, їх визначають виходячи із суті відповідних лінгвістичних змінних, при цьому і кількість термів і їхні назви можуть бути різними для різних лінгвістичних змінних. Однак на практиці кількість термів намагаються брати не більше семи, при більшій кількості ними буде важко оперувати, особливо на етапі побудови нечіткої бази знань.

В нашому випадку для оцінки рівня стратегічної стійкості підприємств та рівнів стійкості її основних складових будемо використовувати таку терм-множину (назви термів взято з дослідження [10]): "кризовий" ("к"), "нестійкий" ("н"), "прийнятний" ("п"), "стабільний" ("с"), "динамічний" ("д"). У свою чергу, для оціночних показників складових стратегічної стійкості пропонуємо єдину множину термів "низький" ("н"), "нижче середнього" ("нс"), "середній" ("с"), "вище середнього" ("вс"), "високий" ("в").

Нечітка множина \tilde{A} на універсальній множині U – це сукупність пар $(u, \mu^{\tilde{A}}(u))$, де u – елемент універсальної множини U , а $\mu^{\tilde{A}}(u)$ – значення функції належності елемента u нечіткій множині \tilde{A} . Функція належності $\mu^{\tilde{A}}(u)$ може набувати значень в діапазоні від 0 до 1: чим більше значення, тим більшою мірою елемент u належить нечіткій множині \tilde{A} .

Відповідно до наведеного означення для формалізації термів лінгвістичних змінних слід визначити універсальні множини і функції належності.

Очевидно, що для лінгвістичних змінних, які асоціюються з показниками кількісного типу (наприклад, коефіцієнт фінансової автономії, фондовіддача, рентабельність продажів та ін.), універсальною множиною буде весь можливий діапазон значень відповідних показників. А для лінгвістичних змінних, які представляють показники якісного типу (наприклад, рівень освіти працюючих, рівень забезпеченості працюючих соціальним пакетом, рівень маркетингової стійкості), в якості універсальної множини можна прийняти деяку штучну шкалу, наприклад, від 0 до 1. При цьому для однієї й тієї ж лінгвістичної змінної універсальна множина буде однаковою для всіх термів, значення яких вона може набувати.

Що стосується функцій належності, то в практиці нечіткого моделювання знайшли застосування залежності різних типів: трикутні, трапецієвидні, z-подібні, s-подібні, дзвоноподібні, гаусові та ін. В нашому випадку для термів усіх лінгвістичних змінних пропонуємо використовувати гаусову функцію належності, яка визначається всього двома параметрами і є диференційованою на всій області визначення:

$$\mu(u) = \exp\left[-\frac{(u-g)^2}{2h^2}\right], \quad (6)$$

де g – координата максимуму функції належності $\mu(u)$; h – коефіцієнт стиснення-розтягу функції належності $\mu(u)$.

Основним етапом нечіткого моделювання є побудова нечіткої бази знань, яка в якісному вигляді описує залежність між вхідними та вихідним параметром досліджуваної системи. Вона представляє собою сукупність нечітких логічних висловлювань (правил) типу "якщо [вхідні параметри], то [вихідний параметр]". Як правило, побудова нечіткої бази знань передбачає залучення одного або декількох експертів з області, для якої створюється нечітка модель. Фактично нечітка база знань відображає досвід експерта та його розуміння причинно-наслідкових зв'язків між вхідними та вихідним параметром досліджуваної системи.

При значній кількості вхідних параметрів задача побудови нечіткої бази знань ускладнюється. В такому разі рекомендується проводити групування вхідних параметрів, а потім формалізувати ієрархічну систему вкладених одна в одну нечітких баз знань, в якій вихідний параметр однієї бази знань є вхідним для іншої [16]. В нашому випадку таке штучне групування виконувати не потрібно, оскільки показники, які визначають стратегічну стійкість підприємств, із самого початку було розділено по окремих складових.

При побудові нечітких баз знань, які моделюють залежності (1)–(5), автори спиралися на власний досвід і досвід колег, які є фахівцями в області фінансового аналізу, економіки та організації виробництва, маркетингу і менеджменту. Однак щоб не переобтяжувати статтю великою кількістю однотипних формул,

ми не будемо наводити нечіткі бази знань у повному обсязі, а покажемо у скороченому вигляді лише нечіткі логічні висловлювання, які представляють залежність (1):

$$\begin{aligned}
 & \text{якщо } (\text{ФСП} = "к") \text{ і } (\text{ВСП} = "н") \text{ і } (\text{МСП} = "н") \text{ і } (\text{КСП} = "н") \text{ або } \dots \\
 & \text{або } (\text{ФСП} = "к") \text{ і } (\text{ВСП} = "к") \text{ і } (\text{МСП} = "к") \text{ і } (\text{КСП} = "к"), \text{ то } \text{ССП} = "к"; \\
 & \text{якщо } (\text{ФСП} = "н") \text{ і } (\text{ВСП} = "н") \text{ і } (\text{МСП} = "н") \text{ і } (\text{КСП} = "н") \text{ або } \dots \\
 & \text{або } (\text{ФСП} = "н") \text{ і } (\text{ВСП} = "к") \text{ і } (\text{МСП} = "н") \text{ і } (\text{КСП} = "к"), \text{ то } \text{ССП} = "н"; \\
 & \text{якщо } (\text{ФСП} = "н") \text{ і } (\text{ВСП} = "н") \text{ і } (\text{МСП} = "н") \text{ і } (\text{КСП} = "н") \text{ або } \dots \\
 & \text{або } (\text{ФСП} = "н") \text{ і } (\text{ВСП} = "н") \text{ і } (\text{МСП} = "н") \text{ і } (\text{КСП} = "н"), \text{ то } \text{ССП} = "н"; \\
 & \text{якщо } (\text{ФСП} = "с") \text{ і } (\text{ВСП} = "с") \text{ і } (\text{МСП} = "с") \text{ і } (\text{КСП} = "с") \text{ або } \dots \\
 & \text{або } (\text{ФСП} = "с") \text{ і } (\text{ВСП} = "н") \text{ і } (\text{МСП} = "с") \text{ і } (\text{КСП} = "н"), \text{ то } \text{ССП} = "с"; \\
 & \text{якщо } (\text{ФСП} = "д") \text{ і } (\text{ВСП} = "д") \text{ і } (\text{МСП} = "д") \text{ і } (\text{КСП} = "д") \text{ або } \dots \\
 & \text{або } (\text{ФСП} = "д") \text{ і } (\text{ВСП} = "с") \text{ і } (\text{МСП} = "д") \text{ і } (\text{КСП} = "с"), \text{ то } \text{ССП} = "д".
 \end{aligned} \tag{7}$$

У компактному вигляді систему нечітких логічних висловлювань (7) можна подати так:

$$\bigcup_{k=1}^{z_j} (\text{ФСП} = A^{jk}) \cap (\text{ВСП} = B^{jk}) \cap (\text{МСП} = C^{jk}) \cap (\text{КСП} = D^{jk}) \rightarrow \text{ССП} = E_j, \quad j = \overline{1, 5}, \quad k = \overline{1, z_j}, \tag{8}$$

де A, B, C, D – терм-множини лінгвістичних змінних $\text{ФСП}, \text{ВСП}, \text{МСП}, \text{КСП}$ відповідно (включають терми "к", "н", "п", "с", "д"); E – терм-множина лінгвістичної змінної ССП (включає терми "к", "н", "п", "с", "д"); z_j – кількість комбінацій термів лінгвістичних змінних $\text{ФСП}, \text{ВСП}, \text{МСП}, \text{КСП}$, яким відповідає терм E_j лінгвістичної змінної ССП .

Аналогічно системи нечітких логічних висловлювань, які представляють співвідношення (2)–(5), у компактному вигляді можна записати так:

$$\bigcap_{k=1}^{v_j} \bigcap_{i=1}^p (\text{ФСПи} = a_i^{jk}) \rightarrow \text{ФСП} = A_j, \quad i = \overline{1, p}, \quad j = \overline{1, 5}, \quad k = \overline{1, v_j}, \tag{9}$$

$$\bigcap_{k=1}^{w_j} \bigcap_{i=1}^r (\text{ВСПи} = b_i^{jk}) \rightarrow \text{ВСП} = B_j, \quad i = \overline{1, r}, \quad j = \overline{1, 5}, \quad k = \overline{1, w_j}, \tag{10}$$

$$\bigcap_{k=1}^{x_j} \bigcap_{i=1}^s (\text{МСПи} = c_i^{jk}) \rightarrow \text{МСП} = C_j, \quad i = \overline{1, s}, \quad j = \overline{1, 5}, \quad k = \overline{1, x_j}, \tag{11}$$

$$\bigcap_{k=1}^{y_j} \bigcap_{i=1}^t (\text{КСПи} = d_i^{jk}) \rightarrow \text{КСП} = D_j, \quad i = \overline{1, t}, \quad j = \overline{1, 5}, \quad k = \overline{1, y_j}, \tag{12}$$

де a_i, b_i, c_i, d_i – терм-множини лінгвістичних змінних $\text{ФСПи}, \text{ВСПи}, \text{МСПи}, \text{КСПи}$ відповідно (включають терми "н", "нс", "с", "вс", "в"); A, B, C, D – терм-множини лінгвістичних змінних $\text{ФСП}, \text{ВСП}, \text{МСП}, \text{КСП}$ відповідно (включають терми "к", "н", "п", "с", "д"); v_j, w_j, x_j, y_j – кількості комбінацій термів лінгвістичних змінних $\text{ФСПи}, \text{ВСПи}, \text{МСПи}, \text{КСПи}$, яким відповідають терми A_j, B_j, C_j, D_j лінгвістичних змінних $\text{ФСП}, \text{ВСП}, \text{МСП}, \text{КСП}$ відповідно.

Для забезпечення більшої гнучкості моделі нечіткі логічні висловлювання (8)–(12) можна доповнити додатковим параметром – вагою правила, яка може приймати значення від 0 до 1 та виражає суб'єктивну міру впевненості експерта в адекватності відповідного правила.

На основі нечітких множин, які формалізують лінгвістичні оцінки, і нечітких логічних висловлювань можна вивести систему нечітких логічних рівнянь, яка, у свою чергу, забезпечить можливість знаходження значення вихідного параметра для будь-яких комбінацій значень вхідних параметрів. Такі рівняння отримують з нечіткої бази знань шляхом заміни назв термів лінгвістичних змінних відповідними їм функціями належності та заміни операцій "і" (\cap) та "або" (\cup) нечітких логічних висловлювань операціями знаходження мінімуму (\wedge) та максимуму (\vee) відповідно.

Так, система нечітких логічних рівнянь, яка відповідає системі нечітких логічних висловлювань (7),

матиме такий вигляд:

$$\begin{aligned}
 \mu^{''\kappa''}(ССП) &= \left[\mu^{''\kappa''}(\PhiСП) \wedge \mu^{''\kappa''}(ВСП) \wedge \mu^{''\kappa''}(МСП) \wedge \mu^{''\kappa''}(КСП) \right] \vee \dots \\
 &\quad \vee \left[\mu^{''\kappa''}(\PhiСП) \wedge \mu^{''\kappa''}(ВСП) \wedge \mu^{''\kappa''}(МСП) \wedge \mu^{''\kappa''}(КСП) \right]; \\
 \mu^{''\eta''}(ССП) &= \left[\mu^{''\eta''}(\PhiСП) \wedge \mu^{''\eta''}(ВСП) \wedge \mu^{''\eta''}(МСП) \wedge \mu^{''\eta''}(КСП) \right] \vee \dots \\
 &\quad \vee \left[\mu^{''\eta''}(\PhiСП) \wedge \mu^{''\eta''}(ВСП) \wedge \mu^{''\eta''}(МСП) \wedge \mu^{''\eta''}(КСП) \right]; \\
 \mu^{''\eta''}(ССП) &= \left[\mu^{''\eta''}(\PhiСП) \wedge \mu^{''\eta''}(ВСП) \wedge \mu^{''\eta''}(МСП) \wedge \mu^{''\eta''}(КСП) \right] \vee \dots \\
 &\quad \vee \left[\mu^{''\eta''}(\PhiСП) \wedge \mu^{''\eta''}(ВСП) \wedge \mu^{''\eta''}(МСП) \wedge \mu^{''\eta''}(КСП) \right]; \\
 \mu^{''c''}(ССП) &= \left[\mu^{''c''}(\PhiСП) \wedge \mu^{''c''}(ВСП) \wedge \mu^{''c''}(МСП) \wedge \mu^{''c''}(КСП) \right] \vee \dots \\
 &\quad \vee \left[\mu^{''c''}(\PhiСП) \wedge \mu^{''c''}(ВСП) \wedge \mu^{''c''}(МСП) \wedge \mu^{''c''}(КСП) \right]; \\
 \mu^{''\theta''}(ССП) &= \left[\mu^{''\theta''}(\PhiСП) \wedge \mu^{''\theta''}(ВСП) \wedge \mu^{''\theta''}(МСП) \wedge \mu^{''\theta''}(КСП) \right] \vee \dots \\
 &\quad \vee \left[\mu^{''\theta''}(\PhiСП) \wedge \mu^{''\theta''}(ВСП) \wedge \mu^{''\theta''}(МСП) \wedge \mu^{''\theta''}(КСП) \right].
 \end{aligned} \tag{13}$$

У компактному вигляді це можна подати так:

$$\mu^{E_j}(ССП) = \bigvee_{k=1}^{z_j} \mu^{A^{jk}}(\PhiСП) \wedge \mu^{B^{jk}}(ВСП) \wedge \mu^{C^{jk}}(МСП) \wedge \mu^{D^{jk}}(КСП), \quad j = \overline{1, 5}, \quad k = \overline{1, z_j}. \tag{14}$$

Аналогічно виводимо систему нечітких логічних рівнянь на основі нечітких баз знань (9)–(12):

$$\mu^{A_j}(\PhiСП) = \bigvee_{k=1}^{v_j} \bigwedge_{i=1}^p \mu^{a_i^{jk}}(\PhiСПi), \quad i = \overline{1, p}, \quad j = \overline{1, 5}, \quad k = \overline{1, v_j}, \tag{15}$$

$$\mu^{B_j}(ВСП) = \bigvee_{k=1}^{w_j} \bigwedge_{i=1}^r \mu^{b_i^{jk}}(ВСПi), \quad i = \overline{1, r}, \quad j = \overline{1, 5}, \quad k = \overline{1, w_j}, \tag{16}$$

$$\mu^{C_j}(МСП) = \bigvee_{k=1}^{x_j} \bigwedge_{i=1}^s \mu^{c_i^{jk}}(МСПi), \quad i = \overline{1, s}, \quad j = \overline{1, 5}, \quad k = \overline{1, x_j}, \tag{17}$$

$$\mu^{D_j}(КСП) = \bigvee_{k=1}^{y_j} \bigwedge_{i=1}^t \mu^{d_i^{jk}}(КСПi), \quad i = \overline{1, t}, \quad j = \overline{1, 5}, \quad k = \overline{1, y_j}. \tag{18}$$

Функції належності (6) разом з нечіткими логічними рівняннями (15)–(18) і (14) дають можливість оцінювати рівень стратегічної стійкості підприємств за допомогою такого алгоритму:

1) на основі наданої підприємством інформації обчислюємо значення показників фінансової $\PhiСП$, ..., $\PhiСПi$, ..., $\PhiСПr$, виробничої $ВСП$, ..., $ВСПi$, ..., $ВСПr$, маркетингової $МСП$, ..., $МСПi$, ..., $МСПs$ і кадрової $КСП$, ..., $КСПi$, ..., $КСПt$ стійкості;

2) за допомогою функцій належності (8) обчислюємо значення ступенів належності $\mu^{a_i^j}(\PhiСПi)$, $\mu^{b_i^j}(ВСПi)$, $\mu^{c_i^j}(МСПi)$, $\mu^{d_i^j}(КСПi)$;

3) використовуючи нечіткі логічні рівняння (15)–(18), обчислюємо значення ступенів належності $\mu^{A_j}(\PhiСП)$, $\mu^{B_j}(ВСП)$, $\mu^{C_j}(МСП)$, $\mu^{D_j}(КСП)$;

4) використовуючи нечіткі логічні рівняння (14), обчислюємо значення ступенів належності $\mu^{E_j}(ССП)$;

5) в якості оцінки рівня стратегічної стійкості підприємства обираємо такий терм E_j , значення ступеня належності $\mu^{E_j}(ССП)$ якого максимальне.

На завершення зазначимо, що розроблена математична модель оцінювання стратегічної стійкості підприємств на основі нечітких множин і нечіткої логіки має високу адаптивну здатність – за необхідності її параметри можна налаштувати так, щоб досягалася якомога вища адекватність оцінювання. В літературі з нечіткого моделювання процес налаштування параметрів нечіткої моделі відомий під назвою навчання нечіткої моделі [16]. Обов'язковою умовою навчання є наявність навчальної вибірки даних, яка представляє собою сукупність пар значень вхідних і вихідного параметрів. Таку вибірку можна отримати від експертів-практиків, які займаються оцінкою стратегічної стійкості підприємств. У формалізованому вигляді задача навчання нечіткої моделі формулюється як задача нелінійної оптимізації, в якій керованими змінними є

параметри функцій належності термів лінгвістичних змінних і ваги правил нечіткої бази знань, а критерієм оптимізації – мінімум розбіжностей між модельними та експертними результатами оцінювання.

Висновки. В результаті проведеного дослідження розроблено математичну модель оцінювання стратегічної стійкості підприємств, в основу якої покладено математичний апарат теорії нечітких множин і нечіткої логіки. Вона описує зв'язок різних оціночних показників з рівнем стратегічної стійкості за допомогою лінгвістичних висловлювань, якими оперують експерти, а тому забезпечує вищу адекватність формалізації експертних знань порівняно з відомими моделями. Розроблена математична модель є гнучкою в тому розумінні, що за необхідності в неї можна вводити чи виводити параметри, а також змінювати взаємозв'язки між ними, не змінюючи кардинально структуру моделі. Також вона має високу адаптивну здатність, яка реалізується шляхом оптимізації параметрів моделі на основі навчальної вибірки даних. Зазначені особливості розробленої моделі в підсумку забезпечують високу адекватність оцінювання стратегічної стійкості підприємств.

Література

1. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городинська // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 8(86). – С. 83–90.
2. Ареф'єва О.В. Методичний підхід до оцінки та механізм моніторингу економічної стійкості підприємства / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городинська // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2006. – № 6(61). – С. 57–61.
3. Ареф'єва О.В. Оцінка рівня економічної стійкості підприємств сфери послуг / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городинська // *Актуальні проблеми економіки*. – 2006. – № 6(60). – С. 106–111.
4. Галушко В.Б. Організаційно-інформаційна підтримка процесів впровадження та функціонування механізму забезпечення стратегічної стійкості підприємства / В.Б. Галушко // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2010. – № 1. Т. 1. – С. 7–10.
5. Дуброва О.С. Стратегічна стійкість підприємства: складові та напрями їх забезпечення / О.С. Дуброва // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2010. – № 1. Т. 1. – С. 15–19.
6. Крисько Ж. Стратегічна стійкість підприємства: підходи до визначення та оцінки / Ж. Крисько // *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. – 2010. – Випуск 14-15. – С. 111–119.
7. Маслак О.І. Економічна сутність категорії "стратегічна стійкість підприємства" [Електронний ресурс] / О.І. Маслак, І.В. Мовчан // *Ефективна економіка*. – 2013. – № 5. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2002>.
8. Мохонько Г.А. Вплив нестабільного ринкового середовища на стратегічну стійкість підприємств видавничо-поліграфічної галузі / Г.А. Мохонько // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2009. – № 20. – С. 49–53.
9. Мохонько Г.А. Оцінювання стратегічної стійкості підприємств видавничо-поліграфічної галузі в умовах нестабільного ринкового середовища [Електронний ресурс] / Г.А. Мохонько // *Ефективна економіка*. – 2009. – № 2. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=24>.
10. Мохонько Г.А. Стратегічні напрями забезпечення стратегічної стійкості підприємства в умовах нестабільного середовища / Г.А. Мохонько // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2010. – № 12. – С. 32–36.
11. Шандова Н.В. Оцінка загальної стійкості розвитку промислового підприємства / Н.В. Шандова // *Актуальні проблеми економіки*. – 2006. – № 9(63). – С. 169–173.
12. Шпак М.М. Застосування методів оцінки ймовірності банкрутства в системі управління стратегічною стійкістю аграрних підприємств / М.М. Шпак // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 11(89). – С. 155–161.
13. Паночишин Ю.М. Оцінка кредитоспроможності підприємств-позичальників на основі нечіткої логіки / Ю.М. Паночишин, О.М. Лисюк, І.Є. Паночишина // *Економіка: проблеми теорії та практики*. – 2009. – Випуск 256, Т. X. – С. 2412–2422.
14. Паночишин Ю.М. Нечітка модель оцінки кредитоспроможності фізичних осіб-позичальників комерційних банків / Ю.М. Паночишин, О.М. Козачко, І.Є. Паночишина // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2010. – №1, Т. 2. – С. 161–168.
15. Паночишин Ю.М. Використання математичного апарату теорії нечітких множин і нечіткої логіки в задачі оцінки фінансової стійкості комерційних банків / Ю.М. Паночишин, К.Є. Рум'янцева // *Вісник Запорізького національного університету*. – 2011. – № 2. – С. 80–86.
16. Ротштейн О.П. Інтелектуальні технології ідентифікації: нечіткі множини, генетичні алгоритми, нейронні мережі / О.П. Ротштейн. – Вінниця : Універсум-Вінниця, 1999. – 320 с.
17. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений / Л. Заде. – М. : Мир, 1976. – 167 с.

References

1. O.V. Arefyeva and D.M. Horodynska, "Ekonomichna stiykist pidpryyemstva: sutnist, skladovi ta zakhody z yiyi zabezpechennya", *Aktualni problemy ekonomiky*, Issue 8(86), 2008 pp. 83-90.
2. O.V. Arefyeva and D.M. Horodynska, "Metodychnyy pidkhid do otsinky ta mekhanizm monitorynhu ekonomichnoyi stiykosti

pidpryyemstva", Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini, Issue 6(61), 2006 pp. 57 61.

3. O.V. Arefyeva and D.M. Horodynska, "Otsinka rivnya ekonomichnoyi stiykosti pidpryyemstv sfery posluh", Aktualni problemy ekonomiky, Issue 6(60), 2006 pp. 106 111.

4. V.B. Halushko, "Orhanizatsiyno-informatsiyna pidtrymka protsesiv vprovadzheniya ta funktsionuvannya mekhanizmu zabezpechennya stratehichnoyi stiykosti pidpryyemstva", Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu, Issue 1, Volume 1, 2010 pp. 7 10.

5. O.S. Dubrova, "Stratehichna stiykist pidpryyemstva: skladovi ta napryamy yikh zabezpechennya", Herald of Khmelnytskyi National University, Issue 1, Volume 1, 2010 pp. 15 19.

6. Zh. Krysko, "Stratehichna stiykist pidpryyemstva: pidkhody do vyznachennya ta otsinky", Ukrayinska nauka: mynule, suchasne, maybutnye, Issue 14-15, 2010 pp. 111 119.

7. O.I. Maslak and I.V. Movchan, "Ekonomichna sutnist katehoriyi "stratehichna stiykist pidpryyemstva"", Efektyvna ekonomika, Issue 5, 2013. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2002>.

8. H.A. Mokhonko, "Vplyv nestabilnoho rynkovoho seredovyscha na stratehichnu stiykist pidpryyemstv vydavnycho-polihrafichnoyi haluzi", Investytsiyi: praktyka ta dosvid, Issue 20, 2009 pp. 49 53.

9. H.A. Mokhonko, "Otsinyuvannya stratehichnoyi stiykosti pidpryyemstv vydavnycho-polihrafichnoyi haluzi v umovakh nestabilnoho rynkovoho seredovyscha", Efektyvna ekonomika, Issue 2, 2009. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=24>.

10. H.A. Mokhonko, "Stratehichni napryamy zabezpechennya stratehichnoyi stiykosti pidpryyemstva v umovakh nestabilnoho seredovyscha", Investytsiyi: praktyka ta dosvid, Issue 12, 2010 pp. 32 36.

11. N.V. Shandova, "Otsinka zahalnoyi stiykosti rozvytku promyslovoho pidpryyemstva", Aktualni problemy ekonomiky, Issue 9(63). 2006 pp. 169 173.

12. M.M. Shpak, "Zastosuvannya metodiv otsinky ymovirnosti bankrutstva v systemi upravlinnya stratehichnoyi stiykisty ahrarnykh pidpryyemstv", Aktualni problemy ekonomiky, Issue 11(89), 2008 pp. 155 161.

13. Y.M. Panochyshyn, O.M. Lysyuk, and I.Y. Panochyshyna, "Otsinka kredytopromozhnosti pidpryyemstv-pozychalnykiv na osnovi nechitkoyi lohiky", Ekonomika: problemy teoriiy ta praktyky, Issue 256, Volume X, 2009 pp. 2412 2422.

14. Y.M. Panochyshyn, O.M. Kozachko, and I.Y. Panochyshyna, "Nechitka model otsinky kredytopromozhnosti fizychnykh osib-pozychalnykiv komertsyinykh bankiv", Herald of Khmelnytskyi National University, Issue 1, Volume 2, 2010 pp. 161 168.

15. Y.M. Panochyshyn and K.Y. Rumyantseva, "Vykorystannya matematychnoho aparatu teoriiy nechitkykh mnozhyn i nechitkoyi lohiky v zadachi otsinky finansovoyi stiykosti komertsyinykh bankiv", Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu, Issue 2, 2011 pp. 80 86.

16. O.P. Rotshteyn, Intelktualni tekhnolohiyi identyfikatsiyi: nechitki mnozhyny, henetychni alhorytmy, neyronni merezhi, Vinnytsya: Universum-Vinnytsya, 1999.

17. L. Zade, Ponyatyie linyvystycheskoy peremennoy y ee pryomenenye k prynatyuu pryblzhennykh reshenyy, Moskva: Myr, 1976.

Надійшла 06.08.2015; рецензент: д. е. н. Погрішук Б. В.

**ФОРМУВАННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ
СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

У статті проаналізовано наукові праці вчених і фахівців з проблеми стійкості підприємств. Запропоновано авторський науково-методичний підхід оцінювання економічної стійкості підприємств легкої промисловості на основі інтегрального показника як за окремими складовими, так і в цілому за господарською діяльністю.

Ключові слова: стійкість, економічна стійкість, інтегральний показник, підприємства легкої промисловості.

V. V. HMUROVA, O. V. SEMENENKO
Kyiv National University of Technology and Design, Ukraine**FORMATION METHODOLOGICAL APPROACH FOR EVALUATING ECONOMIC
VIABILITY LIGHT INDUSTRY**

The main purpose of the paper is the scientific analysis and proposals on methods for assessing the economic stability of light industry. The article analyzes the scientific work of scientists and experts on the issue of sustainability of enterprises. An author of scientific and methodical approach evaluating economic sustainability of light industry based on the integral index, as the individual components, and in general for economic activity. The author's approach covers the most important financial and economic performance of enterprises, including the level of organizational culture. Because the level of organizational culture in the restructuring of society is a competitive advantage and an important internal factor. Thus, improving the analyzed methods presented integral indicator of economic stability of light industry.

Keywords: stability, economic stability, integrated indicator light industry.

Постановка проблеми. Забезпечення економічної стійкості підприємств є ключовим напрямом стратегічного управління. Від правильного підходу до реалізації даної стратегії залежить успіх виконання планових завдань, стабільність і ефективність управління національною економікою. Однією з головних передумов успішної та стабільної роботи усього промислового комплексу України, відповідності економічної активності суб'єктів господарювання господарським і організаційно-правовим змінам в перехідний період до цивілізованих ринкових відносин є забезпечення стійкості функціонування підприємств легкої промисловості. Такий підхід об'єктивно вимагає суттєвої переорієнтації традиційних стереотипів усього виробничо-господарського механізму і системи управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на актуалізацію цієї проблеми в сучасній прикладній економічній науці ще і сьогодні відсутній єдиний підхід щодо методики оцінки економічної стійкості підприємств. Можна погодитися і з тими дослідниками, які стверджують, що значна кількість запропонованих методичних підходів до розрахунку економічної стійкості носить не комплексний характер і тому не дозволяє в повній мірі забезпечити підприємницькі структури, особливо суб'єктів господарювання легкої промисловості, дієвим інструментарієм ефективного управління в сучасних глобалізованих умовах.

Найбільш поширена – зарубіжні методики оцінки фінансової стійкості підприємств (Е. Альтмана, У. Бівера, Ю. Бригжем, Л. Гапенські, Д. Нортон, Р. Каплан, дискримінальна модель Р.Ліса, модель Г. Спрингейта). Враховуючи їх практичне обмеження на підприємствах національної економіки, вітчизняними науковцями: І. Бланк, В. Василенко, А. Лахтіонова, Р. Сайфулліна – Г. Кадикова, О. Терещенка) розроблені і адаптовані до вітчизняної економіки альтернативні методичні підходи в дослідження зазначеної наукової проблеми. Ця методика безперечно важлива для економічної науки, проте в останні десятиліття усе більшою кількістю вітчизняних науковців (Зотов О.О. [1], Маковейчук К.О. [2], Анохін С.Н. [3], Брянцева І.В. [4], Єзерська С.Г. [5], Іванов В.Л. [6], Лункіна Т.І. [7], Новоселецький О.М. [8]) усвідомлюється, що ключовим фактором розвитку національної економіки, конкурентоспроможності і конкурентостійкості є економічна стійкість підприємств. Виходячи з їх концепції економічна стійкість розглядається як складна система сукупності економічних показників, кожен з яких виконує властиві їм функції. Процедура вимірювання показників залежить від методології оцінки економічної стійкості.

Поширеним методом визначення економічної стійкості є експрес-аналіз. Цей метод передбачає аналіз спеціалізації підприємства, його ресурсного забезпечення, фінансової та виробничої діяльності. На основі первинної статистичної інформації розраховується сукупність традиційних показників рівня забезпеченості основними виробничими ресурсами, фінансового стану й ефективності діяльності підприємства.

В. Соченко запропонував доповнити методіку експрес-аналізу економічної стійкості підприємства показником рівня економічної стійкості. Зміст цього показника відображає долю виручки максимального обсягу реалізації, що відшкодовує усі витрати на виробництво і реалізацію (критичний обсяг реалізації) продукції. Чим менше значення показника рівня економічної стійкості, тим більш стійкою є галузь чи

окреме підприємство до зміни ринкової кон'юнктури і вищий запас економічної стійкості [9].

Невирішені частини проблеми. Практична цінність запропонованих показників визначається тим наскільки вони відображають природу економічної стійкості, як вони орієнтують інтереси працівників і власників підприємств. Об'єктивним слід визнати, що в останні роки економічні показники не виконують свою стимулюючу функцію. Причиною є нові майнові відносини і суб'єктивні егоїстичні інтереси власників, менеджерів, персоналу, партнерів і контрагентів підприємств.

Дослідження підказують, що забезпечення економічної стійкості – це прерогатива не лише управлінського апарату в сферу діяльності якого входить підвищення ефективної діяльності підприємства, це обов'язок всього трудового колективу підприємства і результат розвитку його організаційної культури. На сьогодні в науковій літературі відсутній методичний підхід, який би оцінював економічну стійкість на основі показників організаційної культури підприємства.

Метою дослідження є науковий аналіз методики і пропозиції щодо оцінки економічної стійкості підприємств легкої промисловості.

Виклад основних результатів дослідження. Сьогодні однією з проблем оцінки економічної стійкості в легкій промисловості є відсутність якісного інструментарію вибору варіацій управлінських рішень. Частіше вибір показників наковці базують на визначенні складових, які визначаються сутністю і значенням в діяльності підприємства, що відображають лише окремі аспекти економіки підприємства.

Методи оцінки перспективних рівнів економічної стійкості повинні враховувати і ті зміни, які відбуваються безпосередньо на підприємстві під впливом трансформаційних процесів (наприклад в організаційній культурі). Стійкість повинна забезпечуватися в будь-яких умовах і ситуаціях, що виникають як в зовнішньому, так і внутрішньому середовищі.

Методик оцінки економічної стійкості з урахуванням рівня організаційної культури підприємства легкої промисловості та його впливу, не виявлено. Тому подолати зазначене обмеження, зазначених методик економічної стійкості доцільно лише через застосування інтегрального підходу, який охоплював би в собі найважливіші показники, що оцінюють всі аспекти діяльності підприємств легкої промисловості в тому числі й рівня організаційної культури. В свою чергу, структурні складові економічної стійкості складаються з групи часткових показників, де кожен з них має різну статистичну вагомість. Визначення вагомості оцінюється експертним методом.

Основні етапи комплексного оцінювання економічної стійкості підприємств легкої промисловості, для зручності, представляємо у вигляді поетапної розробленої схеми (рис. 1).

Вдосконалюючи теоретико-методологічне підґрунтя стосовно підходів до визначення економічної стійкості виокремлюємо групу показників, які характеризують параметри внутрішнього середовища та ефективність суб'єкта господарювання.

Перша група показників є головною компонентою визначення економічної стійкості – фінансова стійкість. Характеризується забезпеченням безперервного процесу виробництва та реалізації продукції при ефективному використанні фінансових ресурсів. Для даного блоку аналізу також має значення, які показники відображатимуть сутність фінансового стану.

Оскільки в економічній практиці фінансовий стан визначають достатньо великою кількістю коефіцієнтів, враховуючи аналіз і рекомендації зарубіжних та вітчизняних практиків в галузі легкої промисловості, визначено ті, що є важливими показниками: 1) коефіцієнт автономії; 2) коефіцієнт маневреності власного капіталу; 3) коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними обіговими коштами; 4) чистий оборотний капітал; 5) коефіцієнт абсолютної ліквідності; 6) коефіцієнт фінансового важеля; 7) коефіцієнт співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості; 8) коефіцієнт економічного зростання; 9) коефіцієнт рентабельності власного капіталу; 10) рентабельність реалізованої продукції; 11) коефіцієнт трансформації; 12) тривалість обороту активів; 13) коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості; 14) термін погашення кредиторської заборгованості.

Другою групою показників характеризуємо виробничу стійкість підприємства, яка показує рівень технічного та технологічного забезпечення, організацію виробництва та дозволить своєчасно здійснити модернізацію основних фондів відповідно вимогам сучасної конкурентоспроможної якості продукції: 1) сума господарських коштів, які є у розпорядженні фірми; 2) коефіцієнт оборотності основних фондів, це найбільш узагальнюючий показник, характеризує ефективність використання основних засобів підприємства; 3) коефіцієнт зношення основних фондів; 4) коефіцієнт оновлення основних фондів; 5) коефіцієнт фондоозброєності; продуктивність праці.

Практичний досвід економічно розвинених країн доводить, що успіх підприємств, компаній тісно пов'язаний із застосуванням маркетингової діяльності, де основним завданням постають: аналіз ринку, розробка адекватних планів і програм для реалізації нових стратегій, тактик для задоволення запитів споживачів за будь-яких дестабілізуючих факторах ринкового середовища. Перш за все, місце і роль маркетингу у діяльності підприємств легкої промисловості визначається процесом зміцнення конкурентних позицій підприємства та організацією управління.

Тому, до третьої групи, оцінки маркетингової стійкості підприємства доречно віднести: 1) коефіцієнт оновлення асортименту продукції; 2) коефіцієнт рентабельності продаж; 3) ринкова частка підприємства; 4) коефіцієнт ефективності маркетингових досліджень; 5) ефективність рекламних витрат.

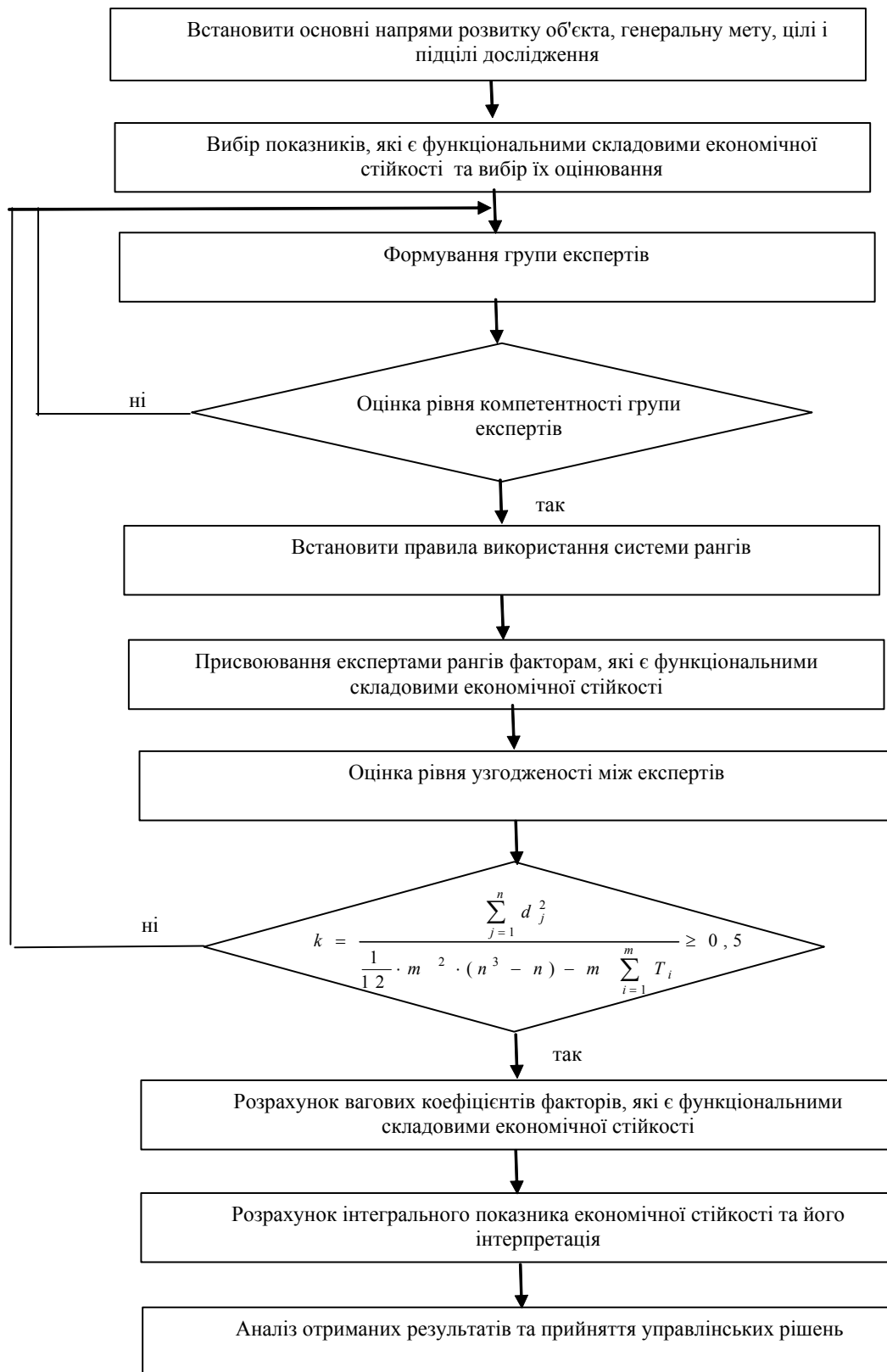


Рис. 1. Поетапна схема комплексного оцінювання економічної стійкості підприємств легкої промисловості (складено автором)

Четверта група оцінює інноваційно-інвестиційний стан підприємства, серед них: 1) частка витрат на науково-дослідні дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) у загальних витратах на виробництво продукції; значення такого індикатора характеризують ступінь рівномірності розвитку в науково-технічній сфері; 2) рентабельність інвестицій; 3) коефіцієнт інвестування власних коштів в основний капітал; 4) коефіцієнт відтворення основного капіталу; 5) коефіцієнт новаторства; 6) коефіцієнт інноваційної активності.

Сучасні трансформаційні перетворення ринку змінюють стратегію і тактику управління підприємством. І оскільки сьогодні підприємства самостійно відповідають за результати й наслідки своєї виробничо-господарської діяльності, багато з них стрімко нарощують вимоги до маркетингової діяльності і запроваджують новий стиль економічних відносин між товаровиробниками й споживачами. Результат підприємства – це установлена система ефективності праці, а також нарощуваний механізм підтримки їх функціонування, але як і за рахунок чого підтримувати такий ефект довгостроково в умовах жорсткої конкуренції західні науковці замислилися давно. Важливий вплив на такий результат, як висновок з їх дослідження, здійснює головна компонента підприємства – організаційна культура, а її рівень розвитку робить зростаючий вплив як на результати діяльності підприємства, його позиції на ринку, так й на економічну стійкість.

Роль організаційної культури в досягненні розвитку та забезпеченні довготривалої економічної стійкості може бути представлена словами К. Камерона та Р. Куїнна: «Головною відмінною рисою процвітаючих компаній, їх найважливішим конкурентною перевагою, найбільш важливим фактором, який всі вони виділяють як ключову складову свого успіху, є культура їх організацій» [10].

На нашу думку, менеджмент сучасних підприємств не може залишити без уваги управління організаційною культурою, формування її в потрібному для підприємства напрямку. Організаційна культура та її рівень сприяє успішній соціалізації працівників підприємства, в результаті якої працівник визначає своє місце і роль на підприємстві, усвідомлює організаційні цінності і приймає встановлені зразки трудової поведінки та методи виконання роботи.

Тому оцінювання економічної стійкості підприємства та розробка подальших стратегій повинно враховувати рівень організаційної культури підприємства.

Отже, п'ята група визначає рівень організаційної культури підприємства: 1) коефіцієнт кваліфікації працівників; 2) коефіцієнт етичної норми поведінки працівників; 3) коефіцієнт стабільності трудового колективу; 4) коефіцієнт стану рівня здоров'я; 5) коефіцієнт рівня трудової дисципліни персоналу.

Кількість показників, з метою забезпечення комплексного оцінювання підприємств, можна доповнити, проте варто уникнути надлишку. Їх перелік повинен бути визначено оптимальним для динамічного аналізу.

Згрупована система показників забезпечує повною комплексною інформацією про фінансово-економічний та соціальний стан підприємства. Оскільки робота є комплексною, оцінювання економічної стійкості представляється провести через кількісну оцінку:

$$K_{ЕСПЛП} = \sum_{i=1}^n W_i KEC_i, \quad (1)$$

де $K_{ЕСПЛП}$ – інтегральний показник економічної стійкості підприємств легкої промисловості (ЕСПЛП),

W_i – ваговий коефіцієнт i -ї групи показників, які характеризують окремі чинники економічної

стійкості й показує ступінь впливу i -ї групи в структурі економічної стійкості і $\sum_{i=1}^n W_i = 1$,

KEC_i – узагальнюючий показник показників i -ї групи

$$KEC_i = f(x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{in}), \quad (2)$$

де x_{in} – відповідні складові показники i -ї групи

Для визначення згрупованих складових ЕСПЛП можна використати метод експертних оцінок, який визначає вагомість кожної складової.

Висновки. Відповідно до вищезазначеного, можна констатувати: Сучасна економічна наука характеризується багатоваріантними теоріями і методиками оцінки стійкого функціонування підприємств. Висхідні принципи застосовувалися американськими і західноєвропейськими економістами при здійсненні діяльності підприємств протягом минулого століття. В даний час класичні методи уже не дають об'єктивної оцінки стану розвитку підприємницьких структур.

Українськими економістами розроблені багатофункціональні методики оцінки стійкості підприємств, які адаптовані до особливостей розвитку національної економіки XXI століття. Більшість із них побудовані за системою структурних кількісних показників (фінансової, виробничої, управлінської стійкості тощо). Визначаючи їх вагомість в науковому середовищі в процесі дослідження виявлена низка методичних неузгодженостей, зокрема щодо відображення якісних показників організаційної культури, яка характеризує внутрішній духовний стан підприємства, його стан здоров'я, а відповідно і економічну стійкість. Сучасне підприємство – складова духовного життя суспільства. Бездуховна економіка

підприємства – короткострокова, нестійка і безперспективна. Подолання цієї неузгодженості можливе включенням показників організаційної культури в комплексний інтегральний показник оцінки економічної стійкості підприємства і визначення його перспектив.

Результати дослідження, наведені в статті можуть стати продовженням процесу розробки оціночних і прогнозних моделей економічної стійкості підприємств в контексті розвитку їх організаційної культури.

Таким чином, удосконалюючи аналізовані методики, представлено інтегральний показник економічної стійкості підприємств легкої промисловості.

Література

1. Зотов А.А. Оценка устойчивости функционирования и развития предприятий нефтегазовой промышленности : автореф. дис. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук : 08.00.05 / Зотов А.А. – Пермь, 2003. – 25 с.
2. Маковейчук К.А. Интегральный показатель экономической устойчивости предприятий электронной коммерции / К.А. Маковейчук // Модели управления в рыночной экономике : сб. науч. тр. / общ. ред. и предисл. Ю. Г. Лысенко ; Донецкий нац. ун-т. – Донецк : ДонНУ, 2003. – Вып. 6. – С. 260–267.
3. Анохин С.Н. Методика моделирования экономической устойчивости промышленных предприятия в современных условиях / С.Н. Анохин. – Саратов : Саратов. гос. техн. ун-т, 2000. – 40 с.
4. Брянцева И.В. Управление экономической устойчивостью строительного предприятия / И.В. Брянцева // Экономика строительства. – 2003. – № 12. – С. 27–33.
5. Езерская С.Г. Методика оценки уровня экономической устойчивости промышленного предприятия / С.Г. Езерская // Социально-экономические проблемы развития региона : материалы Междунар. науч.-практ. конф. – Иваново : Иван.гос. ун-т, 2006. – Ч. II. – С. 76–81.
6. Иванов В.Л. Управління економічною стійкістю промислових підприємств (на прикладі підприємств машинобудівного комплексу) : монографія / В.Л. Иванов. – Луганськ : СНУ аб. В. Даля, 2005. – 268 с.
7. Лункіна Т.І. Методика оцінки рівня економічної стійкості розвитку сільськогосподарських підприємств / Т.І. Лункіна // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії: Економічні науки. – 2012. – Т. 2. – Випуск 2 (5). – С. 169–175.
8. Новоселецький О.М. Методика розрахунку економічної стійкості підприємства з урахуванням ризику / О.М. Новоселецький // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – 2007. – Вип. 11 (78). – С. 77–82.
9. Соченко В.М. Економічна стійкість садівництва України : автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук : 08.00.02 / В.М. Соченко. – Сімферополь, 2005. – 16 с.
10. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / Камерон К., Куинн Р. ; пер. с англ. / под ред. И.В. Андреевой. – СПб : Питер, 2001. – 320 с. : ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).

References

- 1.Zotov A.A. Ocenka ustojchivosti funkcionirovaniya i razvitiya predpriyatij neftegazovoj promy'shennosti: avtoref. na tisk. uch. st. kand. ekon. nauk 08.00.05, Perm', 2003, 25 p.
- 2.Makovejchuk K.A. Integral'nyj pokazatel' ekonomicheskoy ustojchivosti predpriyatij elektronnoj kommercii, Modeli upravleniya v rynochnoj ekonomike: Sb. nauch. tr., Ed. by obshh. red. i predisl. Yu. G. Lysenko. Doneczkij nac. un-t. Doneczk, DonNU, 2003. – No. 6. – pp. 260-267.
- 3.Anoxin S.N. Metodika modelirovaniya ekonomicheskoy ustojchivosti promyshlenny'x predpriyatij v sovremennyx usloviyax. Saratov, Sarat. gos. texn. un-t, 2000, 40 p.
- 4.Bryanceva I.V. Upravlenie ekonomicheskoy ustojchivost'yu stroitel'nogo predpriyatiya. Ekonomika stroitel'stva, 2003. № 12. - pp. 27-33.
- 5.Ezerskaya S.G. Metodika ocenki urovnya ekonomicheskoy ustojchivosti promyshlennogo predpriyatiya. Social'no-ekonomicheskie problemy razvitiya regiona: Materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf, Vol. 2, Ivanovo: Ivan.gos. un-t, 2006 – pp. 76-81.
- 6.Ivanov V.L. Upravlinnya ekonomichnoyu stiykisty promyslovykh pidpryyemstv (na prykladi pidpryyemstv mashynobudivnoho kompleksu): monohrafiya. – Luhans'k: SNU ab. V. Dalya, 2005, 268 p.
- 7.Lunkina T.I. Metodyka otsinky rivnya ekonomichnoyi stiykosti rozvytku sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv. Naukovi pratsi Poltav's'koyi derzhavnoyi ahrarnoyi akademiyi: Ekonomichni nauky, 2012, Vol. 2., No. 2(5), Poltava, pp. 169-175.
- 8.Novoseletskyy O.M. Metodyka rozrakhunku ekonomichnoyi stiykosti pidpryyemstva z urakhuvannyam ryzyku. Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini: zbirnyk naukovykh prats', 2007, No. 11 (78), pp. 77-82.
- 9.Sochenko V.M. Ekonomichna stiykist' sadivnytstva Ukrainy: avtoreferat dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk 08.00.02, Simferopol', 2005, 16 p.
- 10.Kameron K., Kuinn R. Diagnostika i izmenenie organizacionnoj kul'tury. Per. s angl. Ed. by I.V. Andreevoj, SPb: Piter, 2001, 320 p. il. (Seriya «Teoriya i praktika menedzhmenta»).

Надійшла 07.08.2015; рецензент: д. е. н. Тарасенко І. О.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Означено актуальність проведення освітніх реформ як необхідну передумову розвитку освітньої сфери. Проведено порівняльний аналіз існуючих систем управління освітою в різних країнах світу. Визначено відмінності централізованої та децентралізованої систем управління фінансово-господарською діяльністю вищих навчальних закладів та виділено переваги децентралізації.

Ключові слова: вищий навчальний заклад, освітні реформи, управління фінансово-господарською діяльністю, децентралізація в управлінні.

T. V. RYZHA

Khmelnitskyi University of Management and Law

FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS: FOREIGN EXPERIENCE

Author determined the relevance of educational reforms as a necessary precondition for development of the education sector. Social transformation of the early 90th associated with the formation and the formation of Ukrainian statehood, created the preconditions for reform of the system of higher education. Objective need for additional resources was caused by the failure of the state to fully ensure Universities necessary financial resources provided their activities in the market, and confirmed European tendencies to diversify sources of financing higher education. A comparative analysis of existing systems management education around the world. Detected differences centralized and decentralized management of financial and economic activities of higher education institutions. Advantages of decentralization, including the independence of the entity, which allows to respond to changes taking place in the modern economy and society; support initiatives of higher education institutions in finding ways to optimize activities; simplification of decision-making on the basis of relevant information, depending on the particular situation; promote competition between higher education institutions.

Keywords: higher educational institution, educational reform, management of financial and economic activities, decentralization in management.

Постановка проблеми. Суспільні перетворення початку 90-х років ХХ ст., пов'язані з утворенням та становленням української державності, створили передумови для процесів реформування системи вищої освіти. Системі освіти незалежної України у спадок від радянського минулого перейшов сектор освіти, зміст і структура якого монополюю визначалась державою.

Принцип централізації, який в загальному полягає в зосередженні керівництва, організації, управління в центральних владних структурах, в системі освіти СРСР характеризувався державною власністю на засоби виробництва, плануванням діяльності та розвитком закладів освіти на рівні відповідних владних структур, централізованим державним управлінням на основі нормативних документів, прямим підпорядкуванням і контролем держави за всіма сферами діяльності освітніх закладів.

Фінансова стабільність та розвиток матеріально-технічної бази вищих навчальних закладів (ВНЗ) за радянських часів забезпечувались функціонуванням механізму повного державного фінансування за рахунок коштів державного бюджету. Об'єктивна необхідність залучення додаткових ресурсів, що була викликана неспроможністю держави в повній мірі забезпечувати ВНЗ необхідними фінансовими ресурсами за умови їх діяльності в ринкових умовах, підтверджувалась загальноєвропейськими тенденціями диверсифікації джерел фінансування вищої освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тенденції розвитку світових освітніх систем знайшли своє відображення у роботах Т.Ю. Габрієлової, С.Л. Зарецької, І.С. Каленюк, Л.Д. Капранової. Характеристики системи вітчизняної вищої освіти на різних етапах її розвитку, нові підходи до управління вищими навчальними закладами досліджувалися В.М. Бесчастним, С.В. Каламбет, О.А. Краттом, П.М. Куліковим, І.А. Медведєвим, С.М. Ніколаєнком.

Формулювання завдання статті. Завдання статті полягають у дослідженні зарубіжного досвіду управління фінансово-господарською діяльністю вищого навчального закладу. Метою дослідження є розгляд основних тенденцій економічного розвитку, що мали місце в діяльності вищих навчальних закладів різних країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження з новим обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вища освіта багатьох країн Європи формувалась як невід'ємна частина соціально-орієнтованої ринкової економіки і характеризувалась суттєвим втручанням держави в усі сфери діяльності навчальних закладів. В 90-і роки нові тенденції вдосконалення концепції управління вищою школою в багатьох європейських країнах характеризувались:

– зміною методів управління вищим навчальним закладом на методи управління та організації

бізнесу. Зокрема, теорія та методи стратегічного управління великими фірмами адаптувалися для визначення напрямку розвитку вищих навчальних закладів;

- пристосовуванням існуючої організаційної структури до вирішення нових завдань;
- переходом від державного регулювання системи вищої освіти до ринкового регулювання із значним розширенням автономії ВНЗ та мінімізацією централізованого впливу держави на їх діяльність.

Зазначимо, що основою переважної більшості освітніх реформ було роздержавлення та обмеження втручання держави в освітню галузь. Внаслідок реформування освітньої сфери в багатьох країнах Європи досягнуто оптимальне визначення меж втручання державних органів в діяльність вищих навчальних закладів.

Для прикладу, визначальною рисою системи управління вищою освітою Німеччини став високий рівень централізації, що забезпечив тісну взаємодію та координацію політики земель у сфері вищої освіти. Разом з цим, сформований механізм функціонування вищої школи не призвів до відповідного реагування на потреби сучасної економіки та суспільства та стримував розвиток конкуренції між ВНЗ [1, с. 2]. Пошук оптимальної структури, спрямованої на підвищення якості освіти, є складовою соціально-економічної політики Німеччини починаючи з повоєнного періоду. Політичні та суспільні зміни в державі, впровадження ринкової економіки спричинили нову фазу реформування системи освіти Німеччини: ВНЗ отримали вищий рівень автономії у всіх питаннях внутрішньої і зовнішньої діяльності, право приймати частину студентів з оплатою навчання, виникло чимало приватних навчальних закладів.

Висока централізація управління та фінансування в освітній сфері у Франції протягом довгого періоду забезпечувались завдяки зосередженню в особі Міністерства освіти повноважень щодо регламентації практично всіх сторін діяльності університетів, в тому числі і в сфері розподілу державних коштів. Законодавство обмежувало можливості університетів не лише у використанні бюджетних надходжень, але і в питаннях залучення позабюджетних коштів [2]. З середини 80-х років минулого століття дебатуються питання правомірності одержання плати за навчання, яка наразі носить символічний характер і не покриває затрат на підготовку спеціаліста. В результаті скорочення бюджетного фінансування протягом 70-х – середини 80-х років більшість університетів Франції опинились у важкому матеріально-технічному стані. З прийняттям в 1984 році Закону «Про вищу освіту» спостерігаються посилення тенденцій децентралізації управління та розширення автономії навчальних закладів, відбувається диверсифікація джерел фінансування ВНЗ, розширюються права в розпорядженні коштами від комерційної діяльності. Щоб урегулювати питання організаційної автономії французьких ВНЗ і їхньої відповідальності за витрати суспільних коштів, було впроваджено практику укладання довгострокових контрактів на основі стратегічного проекту, який розробляється кожним університетом. Впровадження концепції так званого нового суспільного управління дає можливість державі визначати державні пріоритети, стимулюючи ВНЗ прогнозувати майбутню діяльність і поліпшувати управління [2, с. 93].

На початку 60-х років минулого століття система вищої освіти Великої Британії, яка застосовувала анти ринкову модель, орієнтовану на блокування ринкових відносин у сфері вищої освіти, також почала зазнавати процесів реформування. Зміни у вищій школі наприкінці ХХ століття були спрямовані на поступовий перехід від централізованої до більш децентралізованої ринково-орієнтованої системи, що відобразилось у обсягах, механізмі та структурі її державного фінансування. Урядом здійснюється ряд заходів, спрямованих на скорочення державою видатків на вищу освіту, стимулювання комерційної діяльності університетів, розширення їх контактів з промисловістю [3, с. 17]. В країні, де освіта була безкоштовною, у 1998 – 1999 н.р. вперше введено плату за навчання для студентів повного курсу навчання. В результаті такої освітньої політики уряду було сформовано так звану «квазіринкову» систему, згідно з якою фінансування здійснюється: централізовано шляхом виділення блокових субсидій безпосередньо ВНЗ та місцевим органам освіти для компенсації навчання студентів повного курсу навчання; студенти оплачують навчання самостійно. Децентралізація забезпечується невтручанням міністерства освіти і науки в поточну діяльність навчальних закладів. Вплив на діяльність ВНЗ здійснюється шляхом виділення фінансових ресурсів на підставі відповідних критеріїв.

Польща, як і інші країни ЦСЄ, в кінці минулого століття започаткувала реформи у вищій освіті. У 1998 році в Польщі відбулася адміністративна реформа, яка забезпечила скорочення прямого втручання держави в управління освітою, розширення демократичних засад функціонування ВНЗ та поглиблення університетської автономії. В управлінні вищим навчальним закладом почали переважати принципи децентралізованого керівництва, колегіальності при прийнятті рішень. У фінансово-економічну сферу діяльності ВНЗ почали вводитись ринкові елементи, зокрема плата за навчання на заочному та вечірньому відділеннях [4, с. 43].

Сучасні концепції управління вищою освітою західноєвропейських країн будуються на досвіді ліберальної моделі управління вищою освітою Сполучених Штатів Америки. Особливістю управління американською системою вищою освітою є нагляд за державними ВНЗ з боку буферних організацій, діяльність яких відбувається одним із двох можливих способів: половина місцевих урядів підтримує відносну децентралізацію керованих на місцях коледжів і університетів, але забезпечує координацію (на рівні штату) через організацію, що здійснює планування та регулювання; інші об'єднали всі (або більшу частину) своїх державних коледжів та університетів під керівництвом однієї або двох центральних рад з

вищої освіти [5, с. 69]. Саме ці організації здійснюють контроль за діяльністю кожного з державних коледжів та університетів, в тому числі за надання бюджетного фінансування та виділення державних коштів кожному з підпорядкованих навчальних закладів, управління програмами з надання студентських дотацій та позичок. Джерелами фінансування американських державних вищих навчальних закладів є: кошти федерального уряду та штатів, плата за навчання, відсоток з основного капіталу ВНЗ, гранти, індивідуальні та інші пожертви і внески, продаж товарів та послуг, інші джерела. Скорочення фінансової підтримки зі сторони федерального уряду і уряду штатів призвело до пошуку альтернативних джерел фінансування і спонукало розвиток університетського підприємництва в сфері освітніх послуг та наукових досліджень. У багатьох штатах існує система, яка стимулює університети на пошук коштів. Американські університети функціонують як самоврядні установи і мають значну незалежність і свободу [6]. На сьогодні більшість ВНЗ накопичили значні капітали завдяки власній цілеспрямованій діяльності та допомозі зі сторони федерального уряду та урядів штатів. Значною мірою цьому сприяли політика підтримки розвитку наукових досліджень та розробок, спрямованих на посилення безпеки чи оборони країни; введення пільгової системи оподаткування коштів, які надаються у вигляді пожертв; стимулювання залучення коштів навчальними закладами зі сторони урядів штатів; встановлення цільових зв'язків з бізнесом та промисловістю, де останні були джерелами фінансування та експериментальною базою для впровадження результатів досліджень; надання значної фінансової самостійності університетським підрозділам у залученні та використанні коштів.

Особливої уваги заслуговує досвід Китайської народної республіки у модернізації освітньої сфери, яка проголошена як невід'ємна складова соціально-економічних реформ, спрямованих на принципово новий курс розвитку країни. В результаті дій уряду безкоштовна освіта у державних ВНЗ поступово трансформувалась в загально розповсюджену платну освіту. З початку 1996 року студенти, які навчались на бюджетній основі, почали самостійно відшкодовувати частину вартості навчання. Разом з тим, вища освіта стала доступною для представників мало захищених верств населення завдяки розробці ефективного механізму кредитування освіти населення та надання грантів [7, с. 94]. Витрати центрального і місцевих бюджетів займають важливе місце в фінансуванні вищої освіти Китаю. Внаслідок скорочення державних видатків відбуваються процеси диверсифікації джерел фінансування вищої освіти. Відповідно до «Плану дій з відновлення освіти у XXI столітті», вищим навчальним закладам надано значні права та свободи у пошуку позабюджетних джерел фінансування. Завдяки цьому невпинно зростають надходження коштів за навчання від студентів, від надання платних освітніх та інших послуг, здійснення операцій з цінними паперами, отримання відсотків по депозитних внесках, дольової участі у комерційних проектах з іншими організаціями. Залучається спонсорська допомога.

Узагальнюючи наведене, зазначимо, що основою переважної більшості освітніх реформ було роздержавлення та обмеження втручання держави в освітню галузь. Внаслідок реформування освітньої сфери в багатьох країнах Європи досягнуто оптимальне визначення меж втручання державних органів в діяльність вищих навчальних закладів.

Порівняльний аналіз існуючих систем управління освітою в різних країнах світу дає підстави виділити такі переваги децентралізації:

- 1) отримання суб'єктом господарювання самостійності, що дає змогу своєчасно реагувати на зміни, які відбуваються в сучасній економіці і суспільстві;
- 2) підтримка ініціативи вищих навчальних закладів в пошуку шляхів оптимізації діяльності;
- 3) спрощення процесу прийняття управлінських рішень на підставі відповідної інформації в залежності від конкретної ситуації;
- 4) сприяння розвитку конкуренції між вищими навчальними закладами.

Відмінності централізованої та децентралізованої систем управління вищими навчальними закладами на основі аналізу існуючих систем управління освітою наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Відмінності централізованої та децентралізованої систем управління вищими навчальними закладами (складено автором на основі [1, с. 1, 6])

Централізована система управління вищими навчальними закладами	Децентралізована система управління вищими навчальними закладами
<ul style="list-style-type: none"> – підлеглість більшості компонентів системи вищої освіти національним міністерствам освіти або іншим аналогічним органам; – державне регулювання багатьох питань поточної діяльності ВНЗ; – повна фінансова залежність закладів освіти від держави; – здійснення планування та контролю за складом вищої освіти на рівні центральних рівнів управління; – регламентація організаційної структури 	<ul style="list-style-type: none"> – управління ВНЗ здійснюється в основному на регіональному і місцевому рівнях; – центральні органи управління обмежуються визначенням загальної стратегії розвитку вищої школи та не втручаються в поточну діяльність; – цільове виділення центральними органами управління відповідних фінансових ресурсів; – значна автономія ВНЗ, в т.ч. в питаннях визначення організаційної структури та розпорядженні фінансовими ресурсами

Європейський досвід засвідчує, що адміністрування та керування вищими навчальними закладами повинно ґрунтуватись на принципах: оптимального співвідношення централізації та децентралізації, поваги до інституційної автономії та академічної свободи, відкритості та прозорості, суспільної відповідальності.

Висновки. На сьогодні існує необхідність проведення освітніх реформ як необхідної передумови розвитку вітчизняної освітньої сфери.

Вивчення зарубіжних і вітчизняних публікацій, присвячених питанням управління вищими навчальними закладами, дозволило окреслити основні етапи розвитку та характерні риси для окремих періодів діяльності зарубіжних вищих навчальних закладів.

Порівняльний аналіз існуючих систем управління освітою в різних країнах світу дав підстави виділити переваги децентралізації, серед яких отримання суб'єктом господарювання самостійності, що дає змогу своєчасно реагувати на зміни, які відбуваються в сучасній економіці і суспільстві; підтримка ініціативи вищих навчальних закладів в пошуку шляхів оптимізації діяльності; спрощення процесу прийняття управлінських рішень на підставі відповідної інформації в залежності від конкретної ситуації; сприяння розвитку конкуренції між вищими навчальними закладами.

Для проведення освітніх реформ у вітчизняних вищих навчальних закладах слід застосувати як вітчизняний, так і зарубіжний досвід управління ВНЗ.

Література

1. Габриэлова Т. Ю. Современные концепции и проблемы управления вузами / Т.Ю. Габриэлова, В.Т. Кондратов. – К. : Ин-т кибернетики им. В.М. Глушкова, 1995. – 36 с.
2. Шевальє Т. Фінансування вищої освіти: десять років змін/ Т. Шевальє, Е. Жак-Клод // Вища школа. – 2005. – № 2. – С. 86–94.
3. Экономические проблемы высшего образования в странах Западной Европы (90-е годы) : сборник обзоров / [отв. ред. и сост. С. Л. Зарецкая, Л. Д. Капанова]. – М. : РАН ИНИОН, 1999. – 132 с.
4. Патора Р. Реформа освіти в Польщі / Р. Патора // Маркетинг в Україні. 2001. – № 3. – С. 42-43.
5. Верхогляд О. О. Розвиток американського законодавства у сфері вищої освіти у XX–XXI сторіччі / О. О. Верхогляд, Ю. Ю. Романовська, О. О. Романовський // Вища школа. – 2010. – № 5–6. – С. 68–78.
6. Суспільство і цінності. Коледжі та університети у Сполучених Штатах [Електронний ресурс] / Державний департамент США. Бюро міжнародних інформаційних програм. – Вашингтон : ejournal, 2005. – Режим доступу : <http://usinfo.state.gov/pub/ejournalusa.htm>.
7. Майбуров И. Опыт образовательной реформы в КНР / И. Майбуров, Л. Стровский, Цзян Цзин // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 6. – С. 90–99.

References

1. Habryelova T. Yu. Sovremennyye kontseptsyy u problemy upravleniya vuzamy. Kyiv, Yn-t kybernetyky im. V.M. Hlushkova, 1995, 36 p.
2. Shevalie T. Finansuvannia vyshchoi osvity: desiat rokov zmin, Vyshcha shkola, 2005, Vol. 2, pp. 86–94.
3. Ekonomycheskye problemy vyssheho obrazovaniya v stranakh Zapadnoi Evropy (90-e hody) : sbornik obzorov / [Ed. by S. L. Zaretskaia, L. D. Kapranova]. Moscow, RAN YNYON, 1999, 132 p.
4. Patora R. Reforma osvity v Polshchi, Marketynh v Ukraini, 2001, Vol. 3, pp. 42-43.
5. Verkhohliad O. O. Rozvytok amerykanskooho zakonodavstva u sferi vyshchoi osvity u XX–XXI storichchi, Vyshcha shkola, 2010, Vol. 5–6, pp. 68–78.
6. Suspilstvo i tsinnosti. Koledzhi ta universytety u Spoluchenykh Shtatakh, Derzhavnyi departament SSHA. Biuro mizhnarodnykh informatsiinykh proqram. Vashynhton : ejournal, 2005. URL: <http://usinfo.state.gov/pub/ejournalusa.htm>.
7. Maiburov Y. Opyt obrazovatelnoi reformy v KNR, Myrovaia ekonomyka u mezhdunarodnye otnosheniya, 2006, Vol. 6, pp. 90–99.

Надійшла 15.08.2015; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

РИЗИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ЇХ ОЦІНКИ

Досліджено поняття економічної безпеки підприємства, що у наукових джерелах характеризується із різних точок зору; відмінності між ризиками та загрозами підприємству, котрі, зазвичай помилково зазначають одним і тим же. Наведено інструментарій та показники оцінки ризиків економічної безпеки, що різносторонньо характеризують можливі загрози підприємству. Запропоновано використовувати інтегральний показник економічної безпеки як основу для оцінки ризиків економічної безпеки підприємства. В умовах невизначеності ризиків підприємства доцільно використовувати метод експертних оцінок на основі досліджень економічних показників діяльності підприємства.

Ключові слова: ризики, загрози, економічна безпека, підприємство, інтегральний показник економічної безпеки, експертна оцінка.

S. V. STEPОВА, L. P. POLOVENKO
Vinnitsa Trade and Economic Institute

THE RISKS OF ENTERPRISE ECONOMIC SAFETY: CRITERIONS AND METHODS OF THEIR ESTIMATION

The concept of economic safety, which is being characterized from different points of view in scientific resources; the difference between risks and threats to enterprise, which are mistakenly considered as the same, are researched. The tools and indicators of economic safety risks estimation, that give diversified characteristics for possible threats to enterprise, are listed. The usage of integral indicator of economic safety as a base for enterprise economic safety risks estimation is proposed. It is advisable to use the method of expert assessments based on research of enterprise activity economic indicators in conditions of uncertainty of enterprise risks.

Keywords: risks, threats, economic safety, enterprise, integral indicator of economic safety, expert assessment

Вступ. Питання забезпечення економічної безпеки підприємств за умов сучасного стану економіки, що зумовлений кризовою ситуацією та процесами модернізації країни, розглядається як актуальний предмет дослідження вченими, економістами, юристами, інвесторами, будівельними технологами. Економічна безпека підприємства являє собою захищеність його виробничо-фінансової діяльності від небажаних змін в цих сферах. Сучасні умови економіки вимагають пошуку нових підходів та методів вирішення проблем економічної безпеки у різних сферах впливу, що її обумовлюють. Зокрема, визначення загроз, завдань та критеріїв, що вимагають особливого методичного підходу для їх вирішення. В цих умовах підприємство слід розглядати у вигляді складної ієрархічної системи, тісно взаємодіючою із постійно змінним середовищем, яке здійснює вплив на організацію управління підприємством і його економічними показниками. Усі зміни середовища, що оточує підприємство доцільно класифікувати як ризики (загрози) його господарської діяльності.

Постановка завдання. В літературі концептуальні погляди на економічну безпеку розглядаються на глобальному рівні – в межах країни з її зовнішньоекономічними та міжнародними зв'язками. При цьому дослідженням проблем економічної безпеки на внутрішньогосподарському рівні приділяється значно менше уваги. Даний тезис справедливий і в межах окремих підприємств соціально-економічна безпека яких може розглядатись як необхідна умова забезпечення безпеки функціонування країни в цілому.

Забезпечення економічної безпеки, управління ризиками підприємства висвітлено у роботах: Гапак Н.М., Дочинець І.В. [2], Фальченко О.О., Глушача Ю.С. [7], Мельника О.О. [3]. Класичні підходи до управління економічною безпекою підприємства розглянуті у працях Белла Д., Кастельса М., Тоффлера А., Хоффмана С.

Метою статті є дослідження ризиків економічної безпеки, що супроводжують діяльність будь-якого підприємства та критеріїв, методів їх оцінки залежно від умов існування підприємства.

Результати дослідження. В економічній літературі не існує єдиної думки з приводу визначення категорії економічної безпеки підприємства. в першу чергу економічна безпека розглядається як забезпечення умов збереження інформації (комерційні таємниці). Проте, це занадто широке поняття в системі господарювання підприємства та не дає чіткого розуміння проблеми економічної безпеки підприємства. Науковці пропонують наступні визначення «економічної безпеки підприємства» наведені у табл. 1.

В цілому економічна безпека організації передбачає: високу фінансову ефективність, незалежність, стійкість роботи підприємства; розвиток і конкурентоспроможність технологічної бази підприємства; високий рівень організації управління підприємством; жорсткий кадровий відбір; забезпечення відповідності економічним стандартам; ефективний механізм правового регулювання всіх напрямків діяльності підприємства; забезпечення інформаційної безпеки роботи підприємства; гарантії безпеки

працівників підприємства, а також збереження їх майна та професійних інтересів [5, С.1].

Таблиця 1

Аналіз терміну «економічна безпека підприємства»

з/п	Джерело	Визначення
1	Бендиков М. «Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития» [1, С. 11]	захищеність господарського суб'єкта науково-технічного, технічного, виробничого і кадрового потенціалу від активних чи пасивних економічних загроз, наприклад, пов'язаних з неефективною науково-виробничою політикою держави чи формуванням несприятливого зовнішнього середовища, і здатність до його відтворення.
2	Метелкин Д.Ю. «Экономическая безопасность предприятия: сущность и определение» [4]	стан складної, нелінійної системи, що являє собою господарюючий суб'єкт при виробництві і обміні благами між людьми, в ході якого дії зовнішніх та внутрішніх факторів не призводить до погіршення системи чи до неможливості її функціонування та розвитку.
3	Муратова Н.К. «Экономическая безопасность предприятия как успешная составляющая современного бизнеса» [5, С.1]	стійкий стан захищеності підприємства від негативних впливів внутрішніх та зовнішніх загроз, дестабілізуючих факторів, при якому забезпечується стабільна реалізація основних комерційних інтересів і цілей статутної діяльності.
4	Олейникова Е.А. «Основы экономической безопасности» [6]	стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для знешкодження загроз і для забезпечення стабільного функціонування підприємства нині та в майбутньому.
5	Юрович Л. «Економічна безпека підприємства: сутність, чинники впливу, основні проблеми» [8, С.234]	захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього і внутрішнього середовища, спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до зовнішніх умов без негативних наслідків для підприємства.

Із запропонованих означень економічної безпеки підприємства спробуємо дати пояснення термінам «загрози» та «ризик», що виникають внаслідок діяльності підприємства. Загрози – це сукупність факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що супроводжують діяльність підприємства та можуть привести до збитків, а ризик – величина потенційно можливих наданих збитків підприємству. Класифікація можливих загроз наведено на рис. 1.

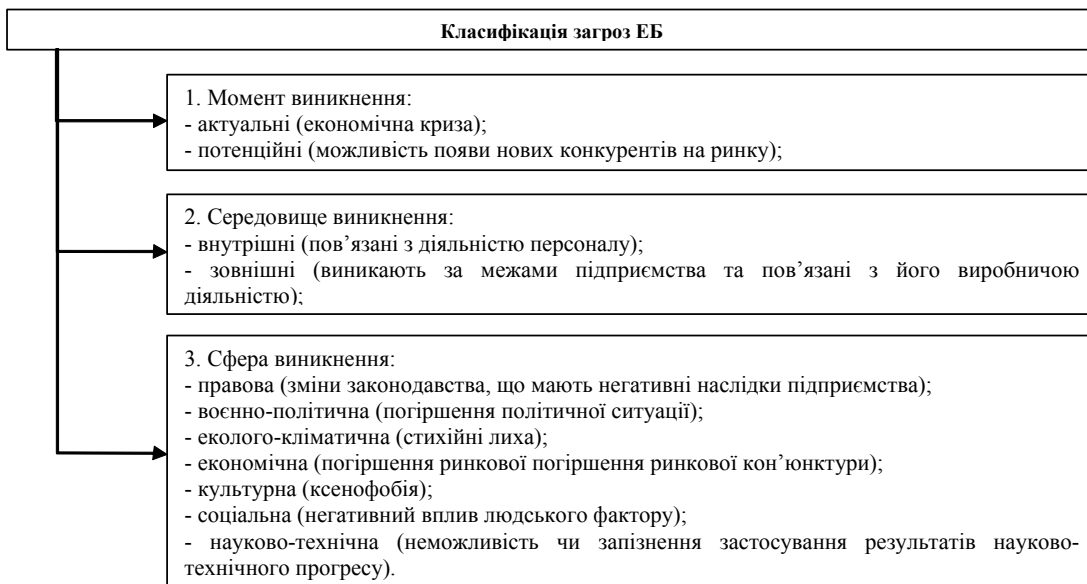


Рисунок 1 – Класифікація загроз економічної безпеки підприємства

Джерелами можливих ризиків можуть бути: акціонерний капітал і позичені кошти; кваліфікованість персоналу; якість технічного забезпечення; інформаційні ресурси; патенти, ліцензії і права на користування.

Внутрішні загрози нерідко являються наслідком зовнішніх «замовлень». Система забезпечення економічної безпеки повинна бути продуманою для будь якого ступеня важкості наслідків: високої (призводить до різкого погіршення показників роботи); середньої (негативно відображається на поточних витратах); малої – майже не впливає на діяльність компанії.

Інколи приймають ризикові управлінські рішення – вкладення ресурсів в цінні папери,

впровадження інноваційних форм організації, встановлення низьких цін на продукцію в період початку роботи підприємства тощо. Подібні дії не варто приймати до аспектів економічної безпеки тому, що вони являються стандартним маркетинговим ходом.

Оцінка ризиків здійснюється за допомогою різноманітного інструментарію. Але необхідно організувати єдиний комплекс спеціальних заходів, за допомогою якого будуть визначати слабкі ланки – джерела небезпек. Мінімізація ризиків проводиться у два етапи:

1) формування нормативних значень показників, що характеризують діяльність підприємства (залежно від економічної ситуації, залежно від галузі, територіального розміщення підприємства тощо);

2) розробка та реалізація заходів щодо обмеження відхилень фактичних значень від нормативних чи їх відновлення у необхідний діапазон.

Для вибору заходів, що попереджують можливі ризики економічної безпеки підприємства необхідно чітко визначити показники та їх нормативні значення. Тому розділимо всі показники моніторингу стану рівня безпеки на дві групи (рис. 2).

Регламентовані показники визначаються механізмом системи економічної безпеки та її забезпеченням законодавчої політикою держави, яка включає сукупність законодавчих актів, правових норм, методів впливу на обсяг з метою дотримання стандартів безпеки в різних сферах діяльності, в першу чергу, в галузі соціальної орієнтації. Численні дослідження останніх років фіксують роль соціальної політики як фактор успішного економічного розвитку. Соціальна відповідальність підприємства визначена вимогами міжнародного стандарту SA 8000 [8].

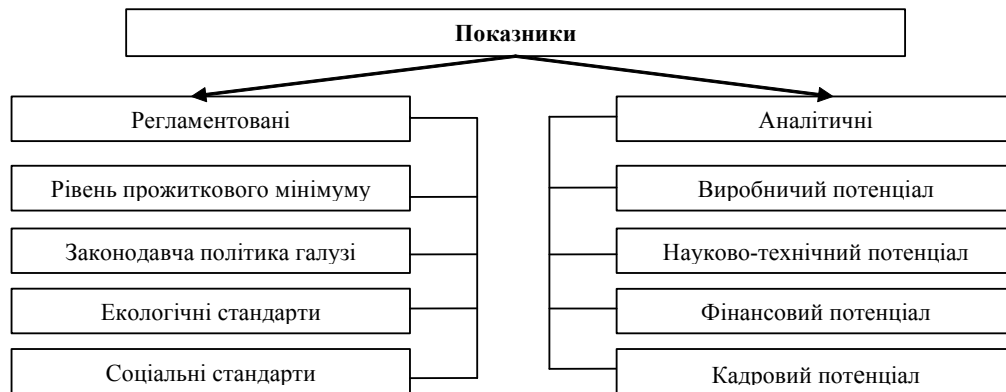


Рисунок 2 – Показники економічної безпеки підприємства

Аналітичні показники – розрахункові. Їх порогові значення встановлюються стосовно до специфіки підприємства і відповідно до фактичних і нормативними значеннями його техніко-технічних показників. Залежно від величини відхилення розрахункових значень нормативний стан підприємства можна характеризувати як нормальне, коли індикатори економічної безпеки знаходяться в зоні нормативних значень, а стратегічний потенціал підприємства відповідає заданому рівню; передкризовий, коли хоча б один індикатор не відповідає нормативному значенню, а стратегічний потенціал підприємства може бути підвищений за рахунок тактичних заходів; кризовий, коли не відповідає нормативним значенням кілька основних індикаторів економічної безпеки, а стратегічний потенціал підприємства не може бути поліпшений. При такому концептуальному підході, коли економічна безпека підприємства визначається кількісно шляхом розрахунку значень індикаторів, що формуються державою і стратегічним потенціалом підприємства, вимагає підстави методика розрахунку цих індикаторів. Основним пріоритетом у даному випадку повинна бути «економічна стійкість» і «стратегічний розвиток» підприємства. Якщо підприємство економічно не розвивається, то це різко скорочує один з найважливіших компонентів його економічної безпеки. Стратегічне потенціал, який являє собою комплекс можливостей, інтегруючих силу всіх видів ресурсів, взаємодоповнюючих і підсилюють один одного.

Тоді інтегральний показник економічної безпеки підприємства можна представити наступним виразом:

$$I_{ЕБП} = \sum_{i=1}^n g_i \times \sum_{j=1}^m \alpha_j \times \bar{O}_j, \quad (1)$$

де $I_{ЕБП}$ – інтегральна кількісна оцінка рівня економічної безпеки; g_i – показник, що свідчить про дотримання регламентованих стандартів ЕБП. Його значення: 1- дотримання стандартів, 0 – знехтування стандартами; n – кількість показників регламентованих стандартів; m – кількість аналітичних показників; α_j – ранг j -го показника; \bar{O}_j – середня бальна оцінка j -го показника, виражена в балах.

Для встановлення значимості показників, що увійшли до інтегральну оцінку економічної безпеки зможуть бути використані різні методи: кореляційний та регресійний аналіз, метод головних компонент, метод розстановки пріоритетів, матриці суміжності та інші. Для кількісної оцінки індикатора щодо його

нормативного значення може бути застосований метод ідеальної точки або шкала Р. Лайкерта. Метод ідеальної точки застосуємо у разі, коли чітко визначено нормативні значення індикаторів. У цьому випадку середню оцінку показника можна розрахувати за формулою:

$$\bar{q}_i = \sum_{i=1}^N d_i |o_i^* - o_i^H| \quad (2)$$

де d_i – значення i -го часткового показника, що входить у склад індикатора; o_i^* ; o_i^H – фактична та нормативна оцінка показника, що входить до складу значимого індикатора, оцінювана в балах. Бальні оцінки задаються експертами, узгодженість дій і компетентність яких визначається коефіцієнтом конкордації і перевіряються за критерієм «хі-квадрат». Для оцінки якісних індикаторів, що не мають прямих одиниць виміру, може бути застосована шкала Р.Лайкерта, заснована на ступені згоди експертів з певним твердженням.

Висновки

Таким чином, для того, щоб розрахувати імовірні ризики економічної безпеки необхідно розуміти часткові ризики, що зазвичай можна дослідити за рахунок економічних показників господарської діяльності підприємства та на їх основі розраховувати інтегральний показник економічної безпеки. За умов обмеженості інформації діяльності підприємства ефективним є метод експертних оцінок, що дозволяє обрати найбільш проблематичні показники, котрі є загрозою для діяльності підприємства та оптимізувати їх так, щоб мінімізувати можливі ризики.

Література

1. Бердников М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендииков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №2. – С.10-12.
2. Гапак Н.М. Суть та еволюція поняття «економічна безпека підприємства» / Н.М. Гапак, І.В. Дочинець // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Вип. 2 (43). – С. 68-73.
3. Мельник О.О. Система загроз економічної безпеки підприємства / О.О. Мельник // Вісник НТУ «ХП»: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2011. – №25 – С. 97-103.
4. Метелкин Д. Ю. Экономическая безопасность предприятия: сущность и определение // Молодёжь и наука: сб. матер. VIII Всерос. науч.-техн. конф. студ., аспирантов и молодых учёных, [Электронный ресурс]. – Красноярск: Сибирский федеральный ун-т. – 2012. — Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/section05.html>.
5. Муратова Н. К. Экономическая безопасность предприятия как успешная составляющая современного бизнеса / Н. К. Муратова // Государственное управление. Электронный вестник. – 2012. – Вып.32. – С. 1-7.
6. Олейникова, Е.А. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / Е.А. Олейникова. – М. : ЗАО «Бизнес-школа», 2007. – 288 с.
7. Фальченко О.О. Стратегія забезпечення економічної безпеки підприємств / О.О. Фальченко, Ю.С. Глушач // Вісник НТУ «ХП». – 2013. - №66 (1039). – С. 157-160.
8. Юрович Л. Економічна безпека підприємства: сутність, чинники впливу, основні проблеми / Л. Юрович // 66-та студ. наук.-техн. конф.: збірка тез доповідей / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – 564 с. – С. 234-237.

References

1. Berdnykov M.A. Ekonomycheskaia bezopasnost promyshlennogo predpriyatya v uslovyakh kryzysnogo razvytyia / M.A. Bedykov // Menedzhment v Rossyy u za rubezhom. – 2000. – #2. – S.10-12.
2. Napak N.M. Sut ta evoliutsiia poniattia «ekonomichna bezpeka pidpriemstva» / N.M. Napak, I.V. Dochynets // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. – 2014. – Vyp. 2 (43). – S. 68-73.
3. Melnyk O.O. Systema zahroz ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva / O.O. Melnyk // Visnyk NTU «KhPI»: Tekhnichniy prohres ta efektyvnist vyrobnytstva. – 2011. – #25 – S. 97-103.
4. Metelkyn D. Yu. Ekonomycheskaia bezopasnost predpriyatya: sushchnost y opredelene // Molodzh y nauka: sb. mater. VIII Vseros. nauch.-tekhn. konf. stud., aspyrantov y molodykh uchēnykh, [Elektronnyi resurs]. – Krasnoiarsk: Sybyskiy federalnyi un-t. – 2012. — Rezhym dostupa: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/section05.html>.
5. Muratova N. K. Ekonomycheskaia bezopasnost predpriyatya kak uspesnaia sostavliaiushchaia sovremennoho byznesa / N. K. Muratova // Hosudarstvennoe upravlenye. Elektronnyi vestnyk. – 2012. – V.32. – S. 1-7.
6. Oleinykova, E.A. Osnovy ekonomycheskoi bezopasnosti (hosudarstvo, rehyon, predpriyatye, lychnost) / E.A. Oleinykova. – M. : ZAO «Byznys-shkola», 2007. – 288 s.
7. Falchenko O.O. Stratehiia zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv / O.O. Falchenko, Yu.S. Hlushach // Visnyk NTU «KhPI». – 2013. - #66 (1039). – S. 157-160.
8. Yurovych L. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist, chynnyky vplyvu, osnovni problemy / L. Yurovych // 66-ta stud. nauk.-tekhn. konf.: zbirka tez dopovidei / Natsionalnyi universytet «Lvivska politekhnika». – Lviv: Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». – 2009. – 564 s. – С. 234-237.

Надійшла 13.08.2015; рецензент: д. е. н. Денисюк О. М.

ОЦІНКА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ НА БАГАТОНОМЕНКЛАТУРНОМУ МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Метою статті є вивчення різних теоретичних підходів до кількісної та якісної оцінки ефективності управління матеріальними ресурсами та розробки критерію ефективності управління матеріальними ресурсами, який би спрощував процес управління та задовольняв потреби машинобудівного підприємства, які виникають у його практичній діяльності. У роботі виявлені переваги та недоліки основних підходів до оцінки ефективності управління матеріальними ресурсами, запропоновано власний критерій та розглянуто його застосування на прикладі одного з найбільших машинобудівних підприємств України.

Ключові слова: матеріальні ресурси, оборотність запасів, управління матеріальними ресурсами, критерій ефективності, машинобудівне підприємство.

S. S. KROKHMAL'

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ASSESSMENT OF EFFICIENCY INDICATORS OF MATERIAL RESOURCES MANAGEMENT IN A MULTIPRODUCT MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

The aim of the article is to examine the various theoretical approaches to the quantitative and qualitative evaluation of the effectiveness of material resources management and the development of author's own efficiency criterion of material resources management. It would simplify the process of management and satisfy the needs arise in the machine-building enterprises practice. The author of the article identified the advantages and disadvantages of the main approaches to evaluating the effectiveness of material resources management, proposed her own efficiency criteria and considered the application of the criteria on the basis of one of the largest machine-building enterprises of Ukraine. Further research will be directed at building material resources management algorithm. It will automate the management of material resources, based on the criteria proposed in this article.

Keywords: material resources, inventory turnover, material management, performance criteria, machine-building enterprise.

Постановка проблеми

В сучасних умовах господарювання для більшості промислових підприємств особливе значення має дослідження процесу управління матеріальними ресурсами, так як на них припадає найбільша частка в структурі витрат на виробництво і реалізацію промислової продукції, що визначає необхідність наукового пошуку і обґрунтування шляхів їх економії. При цьому чим нижче собівартість виробленої продукції, тим більше можливостей використання маркетингових методів ціноутворення, що поряд з якістю продукції є серйозною конкурентною перевагою в завоюванні споживчого ринку. Все це вказує на необхідність устороннього вивчення підходів і показників оцінювання ефективності управління матеріальними ресурсами підприємства. Проведення оцінки та аналізу параметрів, які впливають на механізм управління матеріальними ресурсами підприємства, дозволяє впливати на поточний стан і тенденції розвитку підприємства, встановлювати напрями змін, виявляти більш вагомні фактори впливу та вдосконалювати процеси відтворення й використання матеріальних ресурсів підприємства.

Аналіз останніх публікацій та досліджень

Питання оцінки ефективності управління матеріальними ресурсами розглянуті у працях таких науковців: Грабовецький Б. С. [1], Канке А. А., Кошева І. П. [2], Прокопенко І. Ф. [3], Рзаєва Т. Г. [4], Чумаченко М. Г. [5], Савицька Г. В. [6], Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбатюк М. І. [7], Штейн Е. М., Васильєва Л. С., Петровська М. В. [8], Попович П. Я. [9], Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. [10], Мних Є. В. [11].

Аналізуючи критерії ефективності управління матеріальними ресурсами, слід зазначити, що не існує єдиного підходу у науковій літературі, тому різні автори підходять до повноти розкриття показників по-різному.

Формулювання цілі статті

У зв'язку з цим виникла як наукова, так і практична необхідність вивчення різних теоретичних підходів щодо кількісної та якісної оцінки ефективності управління матеріальними ресурсами, та розробки критерію ефективності управління матеріальними ресурсами, який би спрощував процес управління та задовольняв потреби машинобудівного підприємства, які виникають у його практичній діяльності, в чому і полягає мета статті.

Виклад основного матеріалу дослідження

Проведений аналіз економічної літератури показав, що серед існуючих підходів до оцінювання ефективності управління матеріальними ресурсами найбільш поширеним є використання системи економічних показників, за допомогою яких можна отримати вичерпну кількісну та якісну інформацію про діяльність та розвиток підприємства. Для цього проводять аналіз ефективності управління матеріальними ресурсами на підставі розрахунку показників за основними групами аналізу, а потім дається узагальнена комплексна характеристика. В працях більшості досліджуваних науковців спостерігаються схожі підходи до визначення етапів проведення аналізу ефективності управління матеріальними ресурсами. Зокрема, такі науковці, як Грабовецький Б. Є. [1], Канке А. А., Кошева І. П. [2], Прокопенко І. Ф. [3], Рзаєва Т. Г. [4], Чумаченко М. Г. [5], Савицька Г. В. [6], – розглядають аналіз ефективності управління матеріальними ресурсами з боку рівня забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами та ефективності їх використання.

Аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами має за мету порівняння фактично закуплених матеріальних ресурсів з плановою потребою. Тобто основним показником, що розраховується в результаті аналізу є коефіцієнт забезпеченості по плану та фактичний, який розраховується як відношення вартості матеріальних ресурсів по укладеним договорам (фактично поставлених) до планової потреби у матеріальних ресурсах [1–7].

Майже всі дослідники [2–9], поділяють аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів на розрахунок узагальнюючих і часткових показників. При цьому часткові показники застосовуються для оцінки ефективності використання окремих видів матеріальних ресурсів. До узагальнюючих показників відносять матеріаловіддачу, матеріаломісткість, коефіцієнт співвідношення темпів зростання виробництва та матеріальних витрат, питому вагу матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт споживання матеріальних витрат. Дослідники: Грабовецький Б. Є. [1], Чумаченко М. Г. [5], Болюх М. А., Бурчевський В. З., Горбатюк М. І. [7], Штейн Е. М., Васильєва Л. С., Петровська М. В. [8], – включають в число показників ефективності використання матеріальних ресурсів оборотність запасів матеріальних ресурсів, що характеризує періодичність, з якою кошти, вкладені в поточну виробничу діяльність, знову повертаються на підприємство.

Оборотність запасів матеріальних ресурсів є найбільш використовуваним показником при визначенні ефективності діяльності підприємства. На думку автора цей показник має як переваги, так і недоліки. Головною перевагою розрахунку цієї групи показників є доступність інформації, яку можна використовувати зі статистичної звітності підприємств, недоліком є те, що при розрахунку показників використовується нормативний рівень запасу, який встановлюється не на кожному підприємстві і, взагалі, не завжди може встановлюватись.

Ще одним показником оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів є прибуток на гривню матеріальних витрат, розрахунок даного показника розглянуто у роботах Савицької Г. В. [6] та Канке А. А. [2]. Розрахунок даного показника відображає величину прибутку що приходить на 1 грн. матеріальних витрат, також науковці пропонують розраховувати факторну модель прибутку на гривню матеріальних витрат. Показник прибутку на гривню матеріальних витрат, на думку автора, є найбільш узагальнюючим показником ефективності використання матеріальних ресурсів.

До часткових показників ефективності використання матеріальних ресурсів відносять сировинномісткість, металомісткість, паливомісткість, енергомісткість, ці показники розраховуються для характеристики найбільш вагомих видів матеріальних ресурсів. Такі дослідники, як Грабовецький Б. Є. [1], Канке А. А. [2], Прокопенко І. Ф. [3], Рзаєва Т. Г. [4], Попович П. Я. [9], Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. [10], Мних С. В. [11] пропонують розраховувати питому матеріаломісткість всієї продукції та окремих виробів.

Також в економічній літературі зустрічається підхід, згідно якому головним та найбільш узагальнюючим показником ефективності матеріальних ресурсів вважається саме матеріаломісткість продукції. Тому ще одним етапом аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів є визначення факторної моделі матеріаломісткості, яка дозволяє визначити вплив обсягу виробленої продукції, її структури, норм витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, цін на матеріальні ресурси, оптових цін на продукцію на зміну матеріаломісткості. Також враховується загальна матеріаломісткість та окремих видів продукції. Таким чином, матеріаломісткість характеризує рівень матеріальних витрат, але не надає повної інформації про ефективність використання матеріальних ресурсів на підприємстві, що є недоліком у використанні лише такого підходу.

Вивчення економічної літератури з питань оцінювання ефективності управління матеріальними ресурсами показало, що досить широко вченими використовується комплексний підхід, на основі оцінки різних аспектів управління матеріальними ресурсами підприємства, та подальшим інтегруванням їх в єдиний показник. Разом з тим, немає єдності підходів до визначення узагальнюючих показників ефективності управління матеріальними ресурсами.

Основною перевагою застосування інтегральної оцінки є те, що вона доповнює і розширює можливості традиційного аналізу, базується на використанні вже існуючих методів оцінки та системи показників, а також вона дає змогу порівнювати показники з різною розмірністю та ознаками. До недоліків

використання інтегральної оцінки слід віднести складність у встановленні та деталізації головних критеріїв, що визначають здатність підприємства вирішувати його основні завдання та забезпечують комплексне оцінювання; складність у підборі компетентної групи експертів для отримання достовірних та надійних даних, через те що основними методами інтегрування показників є експертний та рейтинговий; а також проблемність зведення показників (натуральних, вартісних, трудових, абсолютних, відносних, середніх тощо) до зіставного виду тощо.

Шаманська О. І. [12] пропонує оцінювати ефективність управління матеріальними ресурсами на основі розрахунку інтегрального показника, який поєднує у собі оцінку як матеріальних ресурсів, так і основних засобів, при цьому показники скореговані на коефіцієнти ваги оцінювання виробничих ресурсів. Втім слід зазначити, що застосування даного методу для оцінки матеріальних ресурсів є доцільним лише у комплексі з оцінкою інших ресурсів – трудових, фінансових, інформаційних, а також до недоліків даного підходу слід віднести складність отримання об'єктивних значень коефіцієнтів ваги оцінювання виробничих ресурсів.

Горлачук В. В. [13] пропонує такий інтегральний показник ефективності використання матеріальних ресурсів, який поєднує інтегральний показник ефективності використання основних фондів та інтегральний показник ефективності використання оборотних засобів. Як і у розрахунку попереднього інтегрального показника, даний метод поєднує у собі оцінку як матеріальних ресурсів, так і основних засобів, що не дозволяє визначити ступінь ефективності управління матеріальними ресурсами.

На думку Маценко А. А. [14] ефективність управління матеріальними ресурсами слід оцінювати з боку двох основних факторів. Перший фактор – безперервність виробничого процесу – характеризується тривалістю простоїв, що обумовлені нестачею матеріальних ресурсів. Другий фактор – величина витрат, що пов'язані зі створенням запасу – повинен враховувати всі витрати підприємства на закупівлю, зберігання, використання запасів матеріальних ресурсів. Врахувати обидва фактори задля оцінки ефективності управління матеріальними ресурсами можливо за допомогою інтегрального показника, який буде характеризувати відносну ефективність за обома вищезазначеними факторами. Інтегральний коефіцієнт оцінки ефективності управління матеріальними ресурсами буде змінювати свої значення від 0 до 1 – чим ближчий він до 0, тим краще працює управління на підприємстві. До переваг цього підходу можна віднести зменшення витрат, пов'язаних з фізичним зберіганням запасів матеріальних ресурсів, а також зменшення простоїв через нестачу матеріальних ресурсів. До недоліків слід віднести, односторонність підходу, а саме в аналізі оцінюється тільки етап постачання матеріальних ресурсів на підприємство, а також достовірність отримання вихідних даних для розрахунку показників.

На думку Фещур Р. В., Самуляк В. Ю. [15] інтегральна оцінка рівня розвитку підприємства основана на порівнянні рівня реалізації j -ї складової розвитку підприємства з еталонною оцінкою j -ї складової розвитку підприємства. При цьому розвиток підприємства зі сторони управління матеріальними ресурсами Фещур Р. В., Самуляк В. Ю. розглядає з боку використання наступних показників: витрати виробництва (середній темп зниження), питома вага матеріальних витрат в операційних витратах, матеріаловіддача (середній темп приросту). До переваг підходу Фещур Р. В., Самуляк В. Ю. слід віднести незначну кількість показників, що необхідно розраховувати, а також розгляд показників в динаміці, що більш об'єктивно характеризує становище на підприємстві. До недоліків можна віднести складність у розрахунку еталонної оцінки, яка буде характеризуватися надійністю і достовірністю.

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що у сучасній економічній літературі існують різні за проявом критерії оцінки ефективності управління матеріальними ресурсами, що відрізняються набором включених автором показників, повнотою розглянутих сторін аналізу та складністю розрахунку. До того ж відмінності, які існують між системами показників, запропонованих у роботах зазначених авторів, полягають у різноманітності функціонального призначення систем, показників, у методах розрахунку числових значень показників та діапазонах шкали вимірювання, відображенні зв'язків між показниками тощо. Не існує однозначних методичних підходів щодо формування структури та складу показників, які пропонуються в межах відповідних системних груп, не завжди чітко окреслені цілі та умови застосування певних систем показників тощо.

Таким чином, всі вищерозглянуті підходи мають певні недоліки і не можуть використовуватись у якості показників, що оцінюють економічну ефективність управління матеріальними ресурсами на багатомоноклітурному машинобудівному підприємстві. Розглянемо основні з зазначених вище показників на прикладі одного з основних машинобудівних підприємств Харківської області (табл. 1).

На основі даних табл. 1 проаналізуємо якість відображення ситуації на підприємстві на основі ключових показників оцінки управління матеріальними ресурсами. Найбільш чітко видно погіршення ситуації на підприємстві у 4 кв. 2014 р., тому для аналізу використаємо саме цей період. Так прибуток на гривню матеріальних витрат (RMB) склав від'ємне значення, що вказує на збитковість діяльності та значне підвищення матеріаломісткості продукції (MM), відповідно до чого значно зменшилась економія матеріальних ресурсів (KBmp), що обумовлено зростанням вартості імпортованих матеріальних ресурсів, за рахунок підвищення курсів іноземних валют, тобто ці показники об'єктивно відображають стан на підприємстві. Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції зменшилась, що обумовлено зростанням вартості загальнопромислових витрат, за рахунок підвищення індексу цін промислових

виробників, тому даний показник не відображає об'єктивну ситуацію. Коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягів виробництва і темпів зростання матеріальних витрат зменшився, але на даний показник значний вплив мають курсові різниці через зміну обсягу товарного випуску, що спотворює точність відображення стану на підприємстві. Оборотність запасів вказує на відволкання грошових коштів з обороту, так за 4 кв. 2014 р. даний показник зменшився до найнижчого рівня за аналізований період, та є об'єктивною оцінкою ситуації.

Таблиця 1

**Аналіз ефективності управління матеріальними ресурсами на ДП завод «Електроважмаш»
у 2012–2014 рр.**

Найменування показника	Од. вим.	1 кв. 2012	2 кв. 2012	3 кв. 2012	4 кв. 2012	1 кв. 2013	2 кв. 2013	3 кв. 2013	4 кв. 2013	1 кв. 2014	2 кв. 2014	3 кв. 2014	4 кв. 2014
Товарна продукція	млн грн.	305,0	307,7	419,9	461,6	436,4	489,8	535,3	639,1	698,4	482,6	353,6	267,8
Повна собівартість виготовленої продукції	млн грн.	292,6	280,1	371,6	410,8	396,9	457,2	503,5	591,1	598,8	440,7	324,3	312,8
План матеріальні витрати	млн грн.	173,8	181,3	230,1	244,1	260,2	289,5	337,3	393,7	402,3	295,1	191,3	196,9
Факт матеріальні витрати	млн грн.	155,8	163,1	213,7	232,5	229,5	271,4	307,2	363,8	364,5	261,9	166,7	168,5
Коефіцієнт використання матеріалів (КВмр)	%	89,7%	90,0%	92,9%	95,3%	88,2%	93,8%	91,1%	92,4%	90,6%	88,7%	87,2%	85,6%
Матеріаломісткість плану	грн./грн.	0,5697	0,5894	0,5479	0,5288	0,5963	0,5910	0,6301	0,6160	0,5760	0,6115	0,5411	0,7351
Матеріаломісткість факт(ММ)	грн./грн.	0,5108	0,5302	0,5089	0,5038	0,5258	0,5542	0,5738	0,5692	0,5219	0,5426	0,4715	0,6293
Матеріаловіддача плану	грн./грн.	1,7554	1,6968	1,8250	1,8911	1,6770	1,6920	1,5871	1,6233	1,7360	1,6354	1,8482	1,3604
Матеріаловіддача факт	грн./грн.	1,9579	1,8861	1,9649	1,9848	1,9019	1,8045	1,7428	1,7569	1,9160	1,8430	2,1207	1,5891
Питома вага матеріал. витрат у собівартості продукції	%	53,25	58,23	57,50	56,60	57,81	59,37	61,01	61,54	60,87	59,42	51,41	53,88
Коеф. співвід. темпів зростання обсягів вироб. та і темпів зростання матер. витрат		1,0000	0,9634	1,0418	1,0101	0,9582	0,9488	0,9658	1,0081	1,0688	0,9619	1,1507	0,7493
Залишок матер. ресурсів на початок періоду	млн грн.	114,6	111,4	113,8	116,0	162,3	196,6	227,3	187,8	169,7	163,4	181,1	147,0
Залишок на кінець періоду	млн грн.	111,4	113,8	116,0	162,3	196,6	227,3	187,8	169,7	163,4	181,1	147,0	156,6
Оборотність запасів (О _{зп})	Обертів	2,70	2,73	3,65	3,32	2,43	2,31	2,58	3,58	4,19	2,80	2,16	1,76
Період обороту запасів	Днів	33,70	33,30	25,17	27,74	37,01	39,39	35,67	25,73	21,46	32,48	42,69	52,14
Чистий прибуток	млн. грн.	11,0	1,6	28,0	20,0	20,0	15,5	19,6	23,9	46,5	36,0	1,2	-61,3
Прибуток на гривню матеріальних витрат (R _{мв})	грн./грн.	0,0709	0,0065	0,1311	0,0862	0,0872	0,0572	0,0639	0,0657	0,1277	0,1375	0,0074	0,3639

В результаті дослідження літературних джерел, розрахунку основних показників ефективності використання матеріальних ресурсів на машинобудівних підприємствах України, СНД та світу, серед великої кількості показників автором було встановлено, що найбільш об'єктивну оцінку ефективності управління матеріальними ресурсами підприємства дають наступні індикатори: рентабельність матеріальних витрат (R_{MB}), матеріаломісткість (ММ) і оборотність запасів матеріальних ресурсів ($O_{ЗМР}$), які необхідно розглядати у вигляді системи показників:

$$\begin{cases} R_{MB} = \text{ЧП}/\text{МВ} \rightarrow \max \\ \text{ММ} = \text{МВ}/\text{ТП} \rightarrow \min \\ O_{ЗМР} = \frac{\text{ЗкТП}}{\sum(O_{ЗМ}^n + O_{Зк}^n)} \rightarrow \max, \end{cases} \quad (1)$$

де ЧП – чистий прибуток за аналізований період;

МВ – обсяг використаних матеріальних ресурсів на виробництво продукції за аналізований період;

ТП – обсяг товарного випуску за аналізований період;

$O_{ЗМ}^n$ – обсяг запасів n – виду матеріальних ресурсів на початок аналізованого періоду;

$O_{Зк}^n$ – обсяг запасів n – виду матеріальних ресурсів на кінець аналізованого періоду.

На погляд автора, з урахуванням принципу В. Парето потрібно формувати мінімальну кількість показників у системі аналізу та оцінки рівня управління матеріальними ресурсами підприємства, що забезпечить наочність тлумачення їх числових значень та зручність оперування.

Характерною особливістю ефективного управління матеріальними ресурсами є, в першу чергу, оцінка ефективності використання ресурсів підприємства, де корисний результат діяльності підприємства порівнюється з витратами на отримання цього корисного результату. Корисний результат розглядається як ефект, який може бути у вигляді прибутку підприємства, тому автором пропонується використовувати для оцінки ефективності управління матеріальними ресурсами показник рентабельності матеріальних витрат. Крім цього, оцінювання управління матеріальними ресурсами необхідне для забезпечення більш повного й раціонального використання ресурсів підприємства. Тому система показників оцінювання управління матеріальними ресурсами повинна включати показник матеріаломісткості, що характеризує кількість матеріальних ресурсів у готовій продукції. Для нормального функціонування підприємства потрібна наявність вільних грошових коштів, тому ефективне управління запасами, а саме збільшення оборотності запасів матеріальних ресурсів, за рахунок зниження запасів на складах, з дотриманням граничної умови зниження запасів для забезпечення нормальної роботи виробництва, дозволяє керівній системі більш ефективно використовувати фінансові ресурси. Тому оборотність запасів матеріальних ресурсів є доцільним показником при оцінці ефективності управління матеріальними ресурсами.

В ході дослідження було проаналізовано використання критерію ефективності управління матеріальними ресурсами на багатонаменклатурному машинобудівному підприємстві (рис. 1).

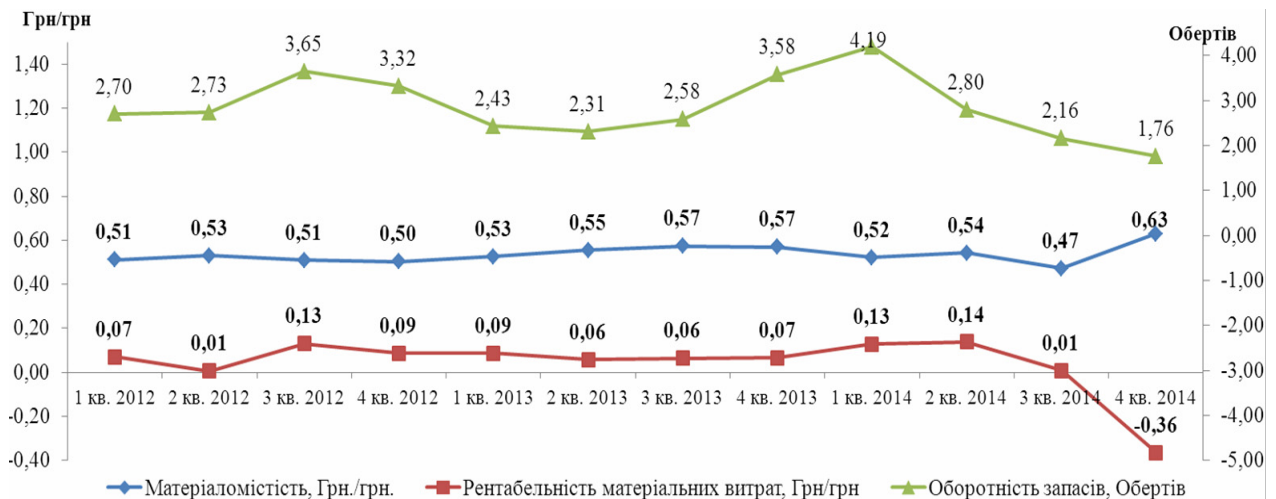


Рис. 1. Динаміка критерію ефективності управління матеріальними ресурсами на ДП завод «Електроважмаш» у 2012–2014 рр.

З рис. 1 видно як взаємопов'язані показники критерію ефективності управління матеріальними ресурсами. Так ситуація на підприємстві характеризується покращенням якщо показник рентабельності матеріальних ресурсів та оборотності запасів зростає, при цьому матеріаломісткість повинна характеризуватись оберненою залежністю, тобто знижуватися, та навпаки.

Висновки. У ході дослідження автором було проаналізовано різні підходи до оцінки управління матеріальними ресурсами, виявлені переваги та недоліки їх практичного застосування на машинобудівних підприємствах. Як результат подолання виявлених недоліків та підвищення переваг, та з урахуванням специфіки машинобудівної галузі, автором була запропонована формула критерію ефективності управління матеріальними ресурсами на багатонаменклатурному машинобудівному підприємстві, яка дозволить більш ефективно вести господарську діяльність підприємства та проводити сегментацію машинобудівних підприємств за рівнем управління матеріальними ресурсами. Подальші дослідження будуть направлені на побудову алгоритму управління матеріальними ресурсами, який дозволить на основі запропоновано критерію автоматизувати процес управління матеріальними ресурсами.

Література

1. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз : навч. посібник / Б.Є. Грабовецький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
2. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.А. Канке, И.П. Кошечая. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
3. Прокопенко І.Ф. Методика і методологія економічного аналізу / І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 430 с.
4. Рзаєва Т.Г. Економічний аналіз : навчальний посібник / Т.Г. Рзаєва. – Хмельницький : ХНУ, 2003. – 198 с.
5. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз : навчальний посібник / М. Г. Чумаченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 540 с.
6. Савицкая Г.В. Экономический анализ : учебник / Г.В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 649 с.
7. Болух М.А. Економічний аналіз : навч. посібник / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов та ін. ; за ред. М. Г. Чумаченка. – Вид. 2-е, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
8. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий : учебник / Л. С. Васильева, Е. М. Штейн, М. В. Петровская ; под ред. Е. М. Штейн. – Москва : Экзамен, 2008. – 319 с.
9. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : підручник / Попович П. Я. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – 416 с.
10. Баканов М. И. Теория экономического анализа : учебник / Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. ; под ред. М. И. Баканова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 536 с.
11. Мних Є.В. Економічний аналіз : підручник / Є.В. Мних. – К. : Знання, 2011. – 630 с.
12. Шаманська О. І. Сучасні підходи до оцінювання ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / О. І. Шаманська // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – 2013 – № 3. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1860>
13. Горлачук В. В. Економіка підприємства : [навчальний посібник] / В. В. Горлачук, І. Г. Яненкова. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.
14. Маценко А. А. Інтегральний коефіцієнт визначення ефективності системи матеріально-технічного забезпечення на промисловому підприємстві [Електронний ресурс] / А. А. Маценко. – Режим доступу : <http://nauka.zinet.info/21/matsenko.php>
15. Фещур Р. В. Групи показників (індикаторів) оцінювання рівня розвитку підприємств [Електронний ресурс] / Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10053/1/36.pdf>

References

1. Hrabovets'kyi B.Ye. Ekonomichnyy analiz: navch. posibnyk. Kiev, Tsentr uchbovoyi literatury, 2009, 256 p.
2. Kanke A.A. Analiz fyansovo-khozyaystvennoy deyatel'nosti predpryatyua. Moscow, YD «Forum»: YNFRA – M, 2007, 288 p.
3. Prokopenko I.F., Hanin V.I. Metodyka i metodolohiya ekonomichnoho analizu. Kiev, Tsentr uchbovoyi literatury, 2008, 430 p.
4. Rzaeva T.H. Ekonomichnyy analiz: navchal'nyy posibnyk. Khmelnytskyi, KhNU, 2003, 198 p.
5. Chumachenko M.H. Ekonomichnyy analiz: navchal'nyy posibnyk. Kiev, KNEU, 2003, 540 p.
6. Savytskaya H.V. Ekonomicheskyy analiz: uchebnyk. Moscow, NYTs YNFRA-M, 2014, 649 p.
7. Bolyukh M.A., Burchevs'kyi V.Z., Horbatok M.I. Ekonomichnyy analiz: navch. posibnyk. Ed. by akad. NANU prof. M. H. Chumachenka. Kiev, KNEU, 2003, 556 p.
8. Vasy'eva L.S., Shteyn E.M., Petrovskaya M.V. Analiz fyansovo-khozyaystvennoy deyatel'nosti predpryatyuy: uchebnyk. Moskva, Ekzamen, 2008, 319 p.
9. Popovych P. Ya. Ekonomichnyy analiz diyal'nosti sub'yektiv hospodaryuvannya. Pidruchnyk. Ternopil', Ekonomichna dumka, 2004, 416 p.
10. Bakanov M. Y., Mel'nyk M. V., Sheremet A. D. Teoryya ekonomicheskoho analiza. Uchebnyk. Moscow, Fynansy y statystyka, 2005, 536 p.
11. Mnykh Ye.V. Ekonomichnyy analiz: pidruchnyk. Kiev, Znannya, 2011, 630 p.
12. Shamans'ka O. I. Suchasni pidkhody do otsinyuvannya efektyvnosti upravlinnya resursnym potentsialom pidpryemstva.

Elektronne naukove fakhove vydannya «Efektyvna ekonomika», 2013, No. 3, URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1860>

13. Horlachuk V. V. *Ekonomika pidpryyemstva: navchal'nyy posibnyk*. Mykolayiv, Vyd-vo ChDU im. Petra Mohyly, 2010, 344 p.

14. Matsenko A. A. *Intehral'nyy koefitsiyent vyznachennya efektyvnosti systemy material'no-tekhnichnoho zabezpechennya na promyslovomu pidpryyemstvi*. URL: <http://nauka.zinet.info/21/matsenko.php>

15. Feshchur R. V. *Hrupy pokaznykiv (indykatoriv) otsinyuvannya rivnya rozvytku pidpryyemstv*. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10053/1/36.pdf>

Надійшла 10.08.2015; рецензент: д. е. н. Гонтарева І. В.

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

УДК 658.310.8.012.32:67/68(045)

А. Ю. ОСІПОВА
Хмельницький національний університет

**МОТИВАЦІЯ ЯК СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО
ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

В даній статті визначено мотивацію як визначну складову механізму забезпечення ефективного використання персоналу підприємств легкої промисловості. Досліджено структуру, чинники мотивації. Окреслено вимоги до створення системи мотивації на підприємствах галузі. Виділено основні проблеми матеріального стимулювання на підприємствах легкої промисловості і запропоновано альтернативні традиційним форми і системи оплати праці.

Ключові слова: мотивація, стимулювання, ефективне використання персоналу підприємства.

A. Y. OSIPOVA
Khmelnytskyi National University, Ukraine

**MOTIVATION AS A PART OF THE MECHANISM OF ENSURING EFFECTIVE USE
OF THE PERSONNEL IN THE LIGHT INDUSTRY**

This article defines motivation as the main component of the mechanism of ensuring effective use of the personnel in the Light Industry. The structure and the factors of motivation are studied. The requirements for establishing of the system of motivation for the industry are outlined. Basic problems of material stimulation of the personnel in the Light industry are reviewed and alternatives traditional forms and systems of remuneration are proposed.

Keywords: motivation, stimulation, effective use of personnel.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.

В сучасних умовах господарювання та пошуку нових чинників економічного росту особливу роль відіграє розробка та запровадження механізму забезпечення ефективного управління персоналом, який спонукає працівників до високопродуктивної праці і поліпшення кінцевих результатів діяльності підприємства. Важливою складовою цього механізму та принципом ефективної системи управління персоналом є мотивація. Кожні три роки в організації настає мотиваційний, а у працівника – професійний вакуум. Це виражається невмотивованою поведінкою персоналу, різким зростанням плинності, спробами піти на навчання або поміняти профіль роботи. І якщо на підприємстві немає мотиваційної підтримуючої системи, то кожні три роки колектив розвалюється, що відображається на результатах діяльності підприємства, галузі та економіки в цілому. Тому проблема є важливою як в мікро-, мезо-, так і в макрорівні, що зумовило необхідність її дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження теорії, методології та практики мотивації персоналу підприємств зроблено у працях як вітчизняних так і закордонних вчених-економістів. На деякі з них зроблено акцент у даному дослідженні, а саме праці Збрицької Т.П. [1], Міляєвої Л. [2–4], Павлові Д. [5], Сковпень В. [6], Ушакової М. [7], Шибаєва А. [8], Яковлевої Р.А., Ананьєвої Ю.Д., Карлової М.В., Петухової А.А [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на відомі традиційні методи та принципи управління персоналом підприємств, мотиваційна підтримуюча система в механізмі забезпечення ефективного використання персоналу підприємств легкої промисловості в умовах пошуку нових чинників економічного росту залишаються не вирішеною і актуальною проблемою.

Мета та завдання дослідження. Метою статті є дослідження існуючих підходів і пошук нових щодо використання мотиваційних інструментів в механізмі забезпечення ефективного управління персоналу підприємств легкої промисловості. Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення таких задач: охарактеризувати структуру, чинники мотивації; окреслити вимоги до створення системи мотивації на підприємствах галузі; виділити основні проблеми матеріального стимулювання на підприємствах легкої промисловості і запропоновано альтернативні традиційним форми і системи оплати праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система мотивації персоналу включає в себе взаємопов'язані стратегії, політики, процеси та процедури винагороди персоналу. Розміри і види винагород визначаються залежно від особистого внеску кожного працівника в досягнення цілей підприємства, його умінь і компетенцій, при цьому враховується займана працівником посада та її вартість на ринку праці.

Під час формування мотиваційної політики підприємств легкої промисловості обов'язково слід узгодити інтереси акціонерів і працівників щодо способів досягнення корпоративних цілей і завдань через реалізацію індивідуальних здібностей; підвищити зацікавленість працівників у персональних результатах праці; надати (створити) можливості для підвищення рівня професіоналізму та зростання результативності

праці персоналу; підтримувати інноваційні пропозиції і дії працівників.

З організаційної точки зору мотивація – це добровільна угода працівника і підприємства про результат праці, який при цьому повинен бути обов'язковим і мати вимірювачі. Тому в структурі мотивації персоналу підприємств легкої промисловості повинні використовуватися чотири обов'язкові елементи:

- надання ресурсів – обладнане робоче місце, заробітна плата, соцпакет;
- розуміння з боку керівництва – здатність прямого керівника зрозуміти проблеми окремого працівника і піти йому на зустріч, тобто «погладити»;
- повідомлення того, «що вважається хорошою роботою, а що – поганою» при роботі в організації люди потребують цінних орієнтирів, для того, щоб відчувати себе цінними працівниками відповідаючи їм;
- вмело використовувати каральну систему; якщо сприймати мотивацію тільки як позитивну, то персонал «проїсть» дані йому ресурси за півроку.

Автор звертає увагу на ряд вимог, на які слід орієнтуватися при створенні системи мотивації на підприємствах галузі: об'єктивність (розмір винагороди працівника повинен визначатися на основі об'єктивної оцінки результатів його праці); передбачуваність (працівник повинен знати, яку винагороду він отримає в залежності від результатів своєї праці); адекватність (винагорода має відповідати трудовому внеску кожного працівника в результат діяльності всього колективу, його досвіду і рівню кваліфікації); своєчасність (винагорода повинна слідувати за досягненням результату якнайшвидше, якщо не у формі прямої винагороди, то хоча б у вигляді обліку для подальшого винагорода); значущість (винагорода має бути для співробітника значущою); справедливість (правила визначення винагороди повинні бути зрозумілі кожному співробітнику організації та бути справедливими, в тому числі з його точки зору).

Мотивуючі чинники специфічні для кожного підприємства. Успіх кадрової політики підприємств галузі полягає в індивідуальному підході до колективу в цілому і кожному його працівнику окремо. До сильних стимулюючих дій, якими володіють нематеріальні види мотивації, відносять залучення підприємством грошових коштів працівників під високий відсоток; заохочення у вигляді грамот, листів, нагород та подяк; забезпечення дозвілля – нагородження туристичними поїздками, путівками в будинки відпочинку і тощо; оплачувані відгули, додаткові дні до відпустки, цінні подарунки.

На великих підприємствах галузі доречно уніфікувати процес формування соціального пакету. Це означає, що всі працівники будуть отримувати однаковий набір благ, але в різному розмірі, величина якого може залежати від ролі кожного працівника, яку він відіграє на підприємстві. Система благ за вибором відповідно з ієрархічною структурою доцільно було б використовувати на підприємствах з невеликим штатом співробітників. У цьому випадку кожен працівник отримує перелік всіх або майже всіх можливих благ, які він вибирає відповідно до свого положення в організації або вони йому надаються на основі його досягнень. Наприклад, працівники, які отримали два рази вищу позначку за результатами оцінки, мають право на оплачений абонемент у фітнес-центр, басейн, можливо оплачуваний гурток для дитини, враховуючи що персонал підприємств галузі – переважно жінки.

На великих підприємствах галузі розглянуту систему вводити недоцільно, тому що на великому підприємстві дуже важко адмініструвати цю програму при великій кількості працівників. Але для інших невеликих підприємств легкої промисловості це дуже вигідно: по-перше, щоб підняти лояльність працівників, по-друге, щоб набір соціального пакету націлював на виконання якихось конкретних завдань організації. На великих підприємствах галузі слід запропонувати персоналу обрати такий пакет благ, який би максимально задовольнив їх і стимулював досягнення високих результатів. Можливість вибору і моделювання соціального пакету надається працівникам залежно від результатів діяльності і особистого внеску в досягнення цілей організації. За результатами оцінки, нерезультативним працівникам така можливість не надається, їм пропонується мінімальний набір благ, передбачений соціальним пакетом на підприємстві.

Для того щоб здійснювати підтримку системи мотивації та стимулювання підприємства легкої промисловості або підрозділу, необхідно регулярно отримувати інформацію про те, як працівники оцінюють існуючі умови. З цією метою на великих підприємствах галузі доцільно було б періодично проводити інтерв'ю з ключовими працівниками та неформальними лідерами в підрозділах (підприємстві), а також регулярно проводити опитування думки персоналу з приводу змісту соціального пакету, що дозволяє оцінювати їх. Це дало б можливість відділу персоналу, відповідно до зміни потреб персоналу, вносити своєчасні корективи в набір благ, що входять до складу соціального пакету. Через динамічні зміни у зовнішньому оточенні і внутрішньому середовищі також доцільно встановити норму регулярності отримання зворотного зв'язку з персоналом відповідних підприємств: вивчення думок працівників проводити один раз на рік за такими формами (форми № 1 та № 2) (таблиця 1, 2).

В умовах ринку і глобальної конкуренції, з якою зіштовхнулись підприємства галузі потрібні принципово нові підходи до стимулювання. Суть яких полягає у відмові від традиційних систем оплати праці, а також їх заміну на оплату праці, що складається з двох елементів: базової ставки і додаткових стимулюючих виплат, які залежать від індивідуальних результатів і ефективності роботи підрозділу і підприємства.

Невдоволення працівників полягає не стільки в розмірі заробітної плати, скільки в її несправедливості, відсутності зв'язку між результатом праці і його винагородою, «хаосом» у співвідношенні

зарплат фахівців різних підрозділів, різкою різницею в зарплаті однорідних фахівців на підприємствах одного регіону. Наслідком такої нерациональної мотивації та стимулювання праці персоналу стає плинність кадрів, нестабільність трудових колективів, втрати підприємств на навчання, через постійну плинність кадрів.

Таблиця 1
Форма № 1**Анкета для виявлення мотивів працівника 1***

Потреби	Ступінь значущості
Фізіологічні потреби (харчування, відпочинок)	
Цікава робота	
Приймати участь у житті організації, колективу	
Спілкування	
Стабільна зайнятість	
Стабільність прибутку, матеріальне забезпечення	
Повага	
Професійний ріст, кар'єра	
Потреба в самореалізації	
Суспільна зобов'язаність	
Потреба в розвитку навчанні	
Визнання досягнень	

*- складено автором на основі [7]

Таблиця 2
Форма № 2**Анкета для виявлення мотивів працівника 2***

Потреби співробітників які повністю або частково могли б фінансуватися підприємством	Ступінь значущості
Професійне навчання	
Медичне обслуговування	
Спорт	
Проживання	
Відпочинок	
Компенсації за транспортні витрати	
Харчування	

*- складено автором на основі [7]

Виходячи з вищевикладеного, автор виділяє основні проблеми, що стосуються безпосередньо матеріального стимулювання праці на підприємствах легкої промисловості:

- погодинна (тарифна) і відрядна системи оплати не відповідають сучасним ринковим умовам;
- спрямованість системи стимулювання часто не відповідає тактиці та стратегії управління підприємством, його підрозділами та персоналом;
- стимулюючі виплати не відповідають особистим трудовим вкладом і не пов'язані з індивідуальними та колективними результатами;
- зростання заробітної плати щодо зростання продуктивності праці повинно бути регульованим відповідно до завдань планування;
- система стимулювання повинна визнаватися працівниками зрозумілою і справедливою.

Вирішення таких проблем в останні роки на Заході і на багатьох підприємствах СНД здійснюється з переходом до гнучкої безтарифної системи оплати праці. Нові ефективні форми і системи оплати праці повинні не тільки мотивувати персонал в повному обсязі використовувати свій творчий потенціал і людський потенціал, а й, що не менш важливо, інтегрувати інтереси праці та капіталу, інтереси найманих працівників, власників, роботодавців та менеджерів. У плані організації заробітної плати до виконання таких функцій найближчою є, наприклад, системи «плаваючих окладів», різновиди безтарифних моделей і деякі інші.

Реалізація запропонованої концепції організації оплати праці може дозволити значно скоротити

масштаб і діапазон застосування різного виду премій, доплат і надбавок або відмовитися від них повністю. Це обумовлено тим, що показники, які стимулюються в даний час механізмом премій, доплат і надбавок, можуть бути враховані в запропонованому варіанті організації заробітної плати правильним застосуванням «вилок» співвідношень в оплаті праці різної якості. Крім того, в запропонованій моделі організації оплати праці єдиний фонд оплати праці розподіляється між працівниками практично без залишку, тому не буде постійного джерела для виплати премій, доплат і надбавок.

Виходячи з тієї найважливішої ролі, яка відводиться науково-технічному прогресу у вирішенні соціально-економічних проблем, на підприємствах легкої промисловості доцільно у вигляді винятку зберегти преміювання за розробку, впровадження та освоєння нової техніки і технології.

Інша система, яка може бути використана є найбільш поширеною формою колективного заохочення – система «участі в прибутках», мета якої полягає, в першу чергу, у створенні атмосфери залучення працівників до інтересів «своїх» компаній, поліпшенні соціально-психологічного клімату на виробництві, зниженні напруженості у трудових відносинах, а також в стимулюванні зростання продуктивності праці, поліпшення дисципліни [1].

Гнучка система оплати праці для великих підприємств легкої промисловості, повинна включати послідовне виконання трьох «комплексних» етапів: аналіз складності виконуваних робіт (Грейдінг); аналіз відносної значущості професій (на ринку праці); складання (формування) інтегральної сітки оплати праці, яка враховує два вище вказаних компоненти.

Що стосується аналізу складності виконуваних робіт, то логічно зазначити, що існує безліч способів оцінки їх складності, концептуальну основу яких формує метод порівняння з максимальною складною роботою [6, 8, 9].

Алгоритм побудови кваліфікаційної сітки, що розподіляє персонал підприємства по внутрішньофірмовим розрядам, відповідним рівням складності робіт, включає наступні етапи: обґрунтування «наскрізного», тобто єдиного для всіх функціональних категорій персоналу підприємства, переліку параметрів складності робіт; оцінка рівня складності робіт; розмежування функціональних категорій персоналу по виявленому рівню складності робіт; диференціація функціональних категорій персоналу за рівнем складності робіт; оцінка середнього по кожній внутрішньофірмовій кваліфікаційній групі рівня складності робіт; розрахунок за допомогою «методу крайніх точок» коефіцієнтів співвідношень в оплаті праці за рівнем складності.

Як зазначалося раніше, гнучка система оплати праці повинна сприяти утриманню на підприємстві працівників «дефіцитних професій» за рахунок встановлення своєрідної «маржі» у вигляді коефіцієнта співвідношення в оплаті праці працівника організації за рівнем значущості професій.

Реалізація даного етапу пов'язана з послідовним вирішенням двох основних завдань:

1. Обґрунтування за результатами оцінки ситуації на локальному ринку праці «довжини» сітки і характеру наростання коефіцієнтів співвідношень в оплаті праці персоналу організації за рівнем значущості професій. Наприклад, автор пропонує побудувати наступну сітку (таблиця 3)

Таблиця 3

Коефіцієнти співвідношення оплати праці персоналу підприємства по рівню значущості професії (КСОЗПі)*

	Внутрішньофірмові групи значущості професій										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Відповідні коефіцієнти	1	1,5	2	2,5	3	3,5	4	4,5	5	5,5	6

*- складено автором на основі [3]

2. Розмежування персоналу організації за внутрішньофірмовими групам значущості професій (експертним способом).

Формування інтегральної сітки оплати праці, диференціюючий розмір зарплати працівників підприємства залежно від двох критеріїв – складність робіт і значущості професій, пов'язаної з розрахунком інтегральних коефіцієнтів (таблиця 4):

$$\text{КИНТі} = \text{КСОСРі} \times \text{КСОЗПі} \quad (1)$$

Для диференціації оплати праці персоналу за рівнем інноваційності («специфічної» складової сукупного заробітку працівника) правомірно ввести коефіцієнт співвідношень в оплаті праці за рівнем інноваційності робіт (КСОІРі). [2, 4]. Гіпотетично рівень інноваційної конкурентоспроможності персоналу може перебувати в інтервалі від 0,20 до 1,00. При цьому $U_{ik} < 0,60$ позиціонується як низький. Відповідно до зазначеного шкалу «інноваційних коефіцієнтів» правомірно розробити тільки для U_{ik} від 0,60 до 1,00 (таблиця 5).

Таблиця 4

Інтегральна сітка оплати праці*											
Розряди	Внутрішньофірмові групи значущості професій										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	1,50	2,25	3	3,75	4,5	5,35	6	6,75	7,5	8,25	9
2	2,84	4,26	5,68	7,1	8,52	9,94	11,36	12,78	14,2	15,62	17,04
3	3,94	5,91	7,88	9,85	11,82	13,79	15,76	17,73	19,7	21,67	23,64
4	2,84	4,26	5,68	7,1	8,52	9,94	11,36	12,78	14,2	15,62	17,04
5	3,94	5,91	7,88	9,85	11,82	13,79	15,76	17,73	19,7	21,67	23,64
6	5,06	7,59	10,12	12,65	15,18	17,71	20,24	22,77	25,3	27,83	30,36
7	3,94	5,91	7,88	9,85	11,82	13,79	15,76	17,73	19,7	21,67	23,64
8	5,06	7,59	10,12	10,65	15,18	17,71	20,24	22,77	25,3	27,83	30,36
9	5,69	8,53	11,38	14,22	17,07	19,91	22,76	25,6	28,45	31,29	34,14
10	5,06	7,59	10,12	10,65	15,18	17,71	20,24	22,77	25,3	27,83	30,36
11	5,69	8,53	11,38	14,22	17,07	19,91	22,76	25,6	28,45	31,29	34,14

*- складено автором на основі [3]

Таблиця 5

Рекомендована сітка коефіцієнтів співвідношень в оплаті праці персоналу організації за рівнем інноваційності робіт (КСОІРi)*

Коефіцієнт доплат (КСОІРi)	Рівень інноваційної конкурентоспроможності персоналу			
	низький (от 0,2 до 0,6)	середній (от 0,6 до 0,7)	вище середнього (от 0,7 до 0,8)	Високий (от 0,8 до 1,0)
	0	1,15	1,25	1,50

*- складено автором на основі [2, 4]

Реалізація запропонованих методичних підходів до розробки гнучкої системи оплати праці пов'язана з розмежуванням фонду оплати праці персоналу організації на дві частини:

- 1) «традиційна» частина, що становить приблизно 85% та розподіляється між працівниками пропорційно інтегральному коефіцієнту, тобто з урахуванням рівня складності робіт і значущості професій;
- 2) «інноваційна» частина, стимулююча персонал до інноваційної діяльності, розподіляється пропорційно коефіцієнту доплат (КСОІРi) між працівниками, які мають рівень конкурентоспроможності не нижче середнього.

Використовуючи і застосовуючи на практиці тільки лише матеріальні види мотивації та стимулювання, мета підприємств легкої промисловості зводиться до наступного: відібрати необхідних для ефективного використання у виробництві людей; домогтися від людей дисциплінованості і чіткості виконання основних норм організаційної поведінки; звільнити частину персоналу або з мінімальними витратами переїдготувати у разі економічних негараздів або техніко-технологічної модернізації [5].

Автор пропонує декілька методів втілення ефективної системи мотивації в механізмі забезпечення ефективного управління персоналом на підприємствах легкої промисловості:

1. Керівництву підприємств легкої промисловості слід дослідити систему мотивації своєї організації на наявність в ній помилкових припущень, від яких необхідно буде в перспективі позбутися.
2. Потрібно змусити людей заробляти, запустивши споживання. Зробити це можна, підвищуючи якість життя співробітників, тим самим блокуючи накопичення і примушуючи їх витратити. Цьому сприятиме якісний ремонт в офісах та цехах, здорова і якісна їжа для працівників тощо.
3. Потрібно бути готовому до вкладень. Витрати мають бути завжди пропорційні результату, в іншому випадку. Для того, щоб мотивація стала інструментом управління, керівникам підприємств легкої промисловості необхідно перейти до психології власника, який дбає про людей заради процвітання свого ж бізнесу.
4. На підприємствах легкої промисловості не можливо побудувати одну на всіх універсальну модель мотивації. Кожен працівник вважає цінним щось своє, і набір мотиваційних факторів може бути дуже різним. Мотивацію потрібно будувати так, щоб люди розуміли правила гри, створити буфер у вигляді пояснень і наказів.
5. Під час створення системи мотивації на підприємствах легкої промисловості не потрібно приймати в розрахунок вік працівників (під час дослідження виявлено що персонал підприємств легкої промисловості - це жінки переважно віком від 20 до 50 років). Люди страждають синдромом хронічної втоми незалежно від віку і їм потрібна можливість відновлення під час роботи – кімнати відпочинку, короткі перерви, під час яких спеціальна бригада повинна прибрати виробниче сміття та провести санітарну обробку приміщення, гарно провітрені приміщення, перерва на обід, якісна їжа, тренінги на стресостійкість, щеплення і інші варіанти турботи про здоров'я.

6. Соціальний пакет на підприємствах легкої промисловості не повинен існувати як утриманський механізм в інструменті мотивації. Потрібно опитати людей і скласти соцпакети, виходячи з можливостей підприємства, наскільки можна ранжовано.

7. Для впливу на персонал підприємств легкої промисловості потрібно вибрати систему покарань (але в ній повинно бути відсутнє насильство). Підприємствам необхідно вміти використовувати мотиваційні покарання. До грошових поборів (штрафів) у вигляді покарання краще не вдаватися. Штрафи із зарплати сприймаються більше як пограбування.

8. Доцільно впроваджувати на підприємствах галузі нові ефективні форми і системи оплати праці які мотивували б, розкривали потенціал персоналу та інтегрували інтереси усіх учасників.

Висновки і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, мотивація є необхідною умовою успішної діяльності підприємств легкої промисловості. Для її побудови слід враховувати спонукальні мотиви, якими керується персонал.

Таким чином, подальше удосконалення системи мотивації діяльності персоналу підприємств легкої промисловості: систематичне вивчення мотивів трудової поведінки для розробки напрямків стимулювання високоефективної праці; використання нових систем і форм в оплаті праці з метою підвищення матеріальної зацікавленості персоналу підприємств легкої промисловості в кінцевих результатах; удосконалення методики оцінки діяльності персоналу для забезпечення ефективної роботи підприємств в цілому; впровадження на підприємствах регламентації праці дозволить оптимізувати витрати управління персоналом і підвищити його ефективність.

Література

1. Збрицька Т.П. Система участі працівників у прибутках як один з методів мотивації [Електронний ресурс] / Т.П. Збрицька. – Режим доступу : <http://www.kpi.kharkov.ua/archive17Zbryzk.pdf>.
2. Миляева Л. Управление конкурентоспособностью персонала в инновационной среде / Л. Миляева // Человек и труд. – 2007. – № 7. – С. 78–81.
3. Миляева Л.Г. Мотивационная модель управления персоналом организации [Електронний ресурс] / Л.Г. Миляева. – Режим доступу : <http://www.slideserve.com/ramona-cummings/6139849>.
4. Миляева Л.Г. Оценка и стимулирование персонала организаций в условиях инновационной среды : монография / Л.Г. Миляева, С.А. Фомина. – Бийск : АлтГТУ им. И.И. Ползунова, 2008. – 156 с.
5. Павлов Д. Зарубежный и отечественный опыт оплаты труда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pragmatist.ru.
6. Сковпень В. Грейдинг, или дифференциация заработной платы работников / В. Сковпень // Кадровик. Трудовое право для кадровика. – 2008. – № 6. – С. 11–23.
7. Ушакова М. Действие системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала / М. Ушакова // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2008. – № 8. – С. 41–46.
8. Шибаев А. Методика оценки сложности выполняемых работ / А. Шибаев // Человек и труд. – 2009. – № 10. – С. 41–42.
9. Яковлев Р.А. Разработка единых методов оценки сложности труда рабочих и служащих отраслей народного хозяйства : науч. доклад / Р.А. Яковлев, Ю.Д. Ананьева, М.В. Карлова, А.А. Петухова. – М. : НИИ труда, 1989.

References

1. T.P. Zbrytska, Systema uchasti pratsivnykiv u prybutkakh yak ody z metodiv motyvatsii. URL: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive17Zbryzk.pdf>.
2. L. Milyaeva, Upravlenie konkurentosposobnost`yu personala v innovacionnoj srede, Chelovek i trud, 2007, No.7, pp.78-81.
3. L.G. Milyaeva, Motivacionnaya model` upravleniya personalom organizacii. URL: <http://www.slideserve.com/ramona-cummings/6139849>.
4. L.G. Milyaeva, S.A. Fomina, Ocenka i stimulirovanie personala organizacii v usloviyax innovacionnoj sred: monografiya, AltGTU im. I.I. Polzunova, 2008, 156 s.
5. D. Pavlov, Zarubezhny`j i otechestvenny`j opy` t oplaty` truda. URL: www.pragmatist.ru.
6. V. Skovpen, Grejding, ili differenciaciya zarabotnoj platy` rabotnikov, Kadrovik. Trudovoe pravo dlya kadrovika, 2008, No.6, pp.11–23.
7. M. Ushakova, Dejstvie sistemy` motivacii i stimulirovaniya trudovoj deyatel`nosti personala, Kadrovik. Kadrovij menedzhment, 2008, No.8, pp. 41–46.
8. A. Shibaev, Metodika ocenki slozhnosti vy`polnyaemy`x robot, Chelovek i trud, 2009, No10, pp. 41– 42.
9. R.A.Yakovlev, Yu.D. Anan`eva, M.V. Karlova, A.A. Petuxova, Razrabotka ediny`x metodov ocenki slozhnosti truda rabochix i sluzhashhix otraslej narodnogo hozyajstva: nauch. doklad, Moscow, NII truda, 1989.

Надійшла 17.08.2015; рецензент: д. е. н. Ткачук О. М.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 330.656

О. В. КОВАЛЕНКО
Національний авіаційний університет

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ В СУЧАСНИХ КОНКУРЕНТНИХ УМОВАХ

У статті розкрито інноваційну діяльність підприємства в сучасних умовах. До основних видів нововведення на підприємстві можна віднести інновації продукції; технологічних процесів; персоналу; управлінської діяльності. Основу інноваційної політики на промислових підприємствах різних галузей становлять саме інновації продукту.

Ключові слова: інновація, маркетингова діяльність, промислове підприємство.

O. V. KOVALENKO
National Aviation University, Kyiv, Ukraine

INNOVATIVE ACTIVITIES OF MARKET SUBJECTS IN MODERN COMPETITIVE CONDITIONS

In the article the innovation enterprise in modern conditions. The main types of innovation in the enterprise include product innovations; processes; staff; administrative activity. The basis of innovation policy in industrial sectors are different is product innovation. Innovations, or ideas for new products can come from two fundamentally different sources: from the market or from the company. Accordingly, in the framework of strategic marketing, there are two approaches: the marketing response, which is increasingly inclined to generating modifications, and marketing offers which result are more likely to become true innovations.

Keywords: innovation, marketing activity, industrial enterprise.

Вступ

Інноваційні процеси тісно пов'язані з розвитком людства, бо розвиток – це рух вперед, поява нових ідей, планів, нових форм, зникнення традиційного, усталеного. Сучасний потік інформації вимагає по-новому мислити і діяти, вимагає «іти в ногу з часом», що сприяє появі нового, інноваційного. Постійні зміни в економічному, політичному та суспільному житті викликають проникнення поняття «інновації» у все нові сфери діяльності людини.

Інновація – це процес, що полягає в отриманні новизни, а потім реалізації її у реальному світі, що супроводжується ідеями, етапами розробки та відповідними відносинами людей.

Актуальність

Проблеми, які пов'язані із розвитком інноваційної діяльності та маркетинговим забезпеченням цієї сфери досліджували такі відомі зарубіжні фахівці й учені, як І. Ансофф, Г. Ассель, Дж. Вествуд, Є.П. Голубков, П.Р. Диксон, В. Кондратьєв, Ф. Котлер, В.Г. Мединський, К. Менгер, Г. Менш, М. Портер, Е.О. Уткін, Р.А. Фатхутдінов, К. Фрімен, Ф. Хайєк, Й. Шумпетер; вітчизняні дослідники: А.Г. Войчак, Т.С. Воронкова, А.П. Гречан, Т.П. Данько, В.Я. Кардаш, М.П. Денисенко, Н.В. Куденко, А.І. Кредісов, С.М. Ілляшенко, О.Л. Каніщенко, Т.С. Максимова, В.Л. Пилюшенко, І.В. Семеняк, А.О. Старостіна, І.Л. Решетнікова, В. Тарасевич, Н.І. Чухрай.

Таким чином, актуальність обраної теми полягає у тому, що інноваційна активність й розвиток економіки України безпосередньо пов'язані зі станом розвитку інноваційної діяльності на підприємствах.

Ціль статті

Ціллю статті є визначення факторів, що стимулюють інноваційна діяльність підприємств в умовах ринку та розробка системи заходів, які здатні позитивно вплинути на інноваційну політику підприємств.

Основна частина

На сучасному етапі технологічної революції фірми прагнуть збільшувати питому вагу нововведень, реалізованих в інноваціях, що дає їм можливість підвищувати рівень монополізму в даній сфері й диктувати покупцям і конкурентам свою політику. Добробут суспільства визначається не масою чинників виробництва й не обсягом інвестицій, а ефективністю інноваційної діяльності, що й дає кінцевий позитивний результат.

Нововведення можуть розроблятися з будь-якої проблеми на будь-якій стадії життєвого циклу товару (стратегічний маркетинг, НДДКР і т. ін.).

Процес стратегічного маркетингу, НДДКР, організаційно-технологічної підготовки виробництва, виробництва та оформлення нововведень, їхнього впровадження (або перетворення на інновацію) й поширення в інші сфери (дифузія) називається інноваційною діяльністю [1, с. 59].

У статті 3 Закону України «Про інвестиційну діяльність» [1] інноваційна діяльність визначається як «одна з форм інвестиційної діяльності», що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу. Ця діяльність охоплює:

- випуск і поширення принципів нових видів техніки і технологій;
- прогресивні міжгалузеві структурні зрушення; реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат;
- фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;
- розробку і впровадження нової ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального й екологічного становища.

Інноваційна діяльність передбачає створення цілого комплексу наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, які у своїй сукупності ведуть до створення інновації «під ключ», тобто повністю готової до реалізації на ринку. Серцевиною інноваційної діяльності на підприємстві є освоєння (комерціалізація) нових видів продукції або методів її виробництва, доставки і реалізації.

Визначаючи напрями інноваційної діяльності, керівництво фірми вирішує, на чому зосереджувати увагу: на продуктових чи технологічних інноваціях. При цьому важливо, хто є «ініціатором» інновації: споживач, постачальник чи конкурент. Інноваційна діяльність у повному обсязі має комплексний, системний характер і охоплює такі види роботи, як пошук ідей, ліцензій, патентів, кадрів, організацію дослідницької роботи, інженерно-технічну діяльність, яка об'єднує винахідництво, раціоналізацію, конструювання, створення інженерно-технічних об'єктів, інформаційну та маркетингову діяльність.

Процес нововведення на підприємстві як діяльність зі створення комерційно вигідного товару (інноваційного ринком) здійснюється за такою схемою [3, с. 354]:

- розроблення стратегічних цілей;
- виявлення потреб ринку в нових виробках та генерування ідей нових товарів;
- визначення можливостей фірми для створення цих виробів;
- проведення досліджень з метою реалізації цих можливостей;
- розроблення нового виробу (товару);
- проектування, конструювання виробу;
- випуск дослідного зразка;
- пробний маркетинг (випробування дослідного зразка на ринку);
- запуск виробу в серійне виробництво.

Така схема організації процесу нововведення й управління ним у рамках підприємства передбачає тісну взаємодію функціональних підрозділів управлінської системи, особливо тих, що беруть участь у розробленні, виробництві й реалізації нових товарів та обслуговуванні споживачів.

Усе це створює прогресивні умови для інноваційного розвитку та активізації інноваційних процесів. Тобто, інноваційна діяльність розглядається як сукупність робіт, які виконуються певними організаційними структурами від зародження ідеї, її розроблення і до комерціалізації в умовах конкуренції.

До основних видів нововведення на підприємстві можна віднести інновації продукції; технологічних процесів; персоналу; управлінської діяльності. Основу інноваційної політики на промислових підприємствах різних галузей становлять саме інновації продукту. Вони є вирішальними з точки зору призначення підприємства – забезпечувати певні потреби суспільства. Але необхідно враховувати при цьому зв'язок з іншими видами інноваційної діяльності, бо продуктові інновації спричиняють нововведення технологічні, персоналу та управлінської діяльності. Останні, у свою чергу, забезпечують успішну та ефективну реалізацію продуктових інновацій.

Інновації продукції можуть розглядатись з погляду:

- нового використання вже відомого продукту;
- зміни зовнішнього вигляду вже відомого продукту;
- фундаментальної зміни вже відомого продукту (поліпшення певних характеристик, підвищення якості, зниження витрат виробництва в результаті використання нових матеріалів або нових технологічних засобів);
- винаходу справді нового продукту.

У свою чергу, кожний новий продукт може характеризуватися наявністю в нього нових технічних рішень, їх значущістю (науково-технічний аспект); впливом на ринок, тобто ринковою новизною (економічний аспект).

Якщо нова модель продукту краще існуючої за техніко-економічними характеристиками (за рахунок застосування нових наукових рекомендацій, винаходів і технічних рішень) і витрати на її освоєння невеликі, а ринкова новизна в продукті відсутня, то його впровадження навряд чи забезпечить прибуток виробнику. Разом з тим ринкова новизна продукту може бути досягнута і без науково-технічних рішень – завдяки змінам у зовнішньому вигляді, розмірі, формах і т. ін. Таким чином, рішення про випуск нового товару є складним і ризиковим. Рівень ризику залежатиме від таких чинників [3, с. 356]:

- ступеня оригінальності та складності концепції, яка визначає сприйнятливність ринку і втрати

переходу для користувача (ринковий ризик);

- рівня технічного здійснення нововведення (технологічний ризик);
- ступеня знайомства самої фірми (підприємства) з технологією, інновацією та ринком (стратегічний ризик).

Зменшити ризик допомагають знання про принципи інновацій [5]:

- інновація може бути заснована на довгостроковому цільовому і стратегічному плануванні;
- розмір, структура і фінансові можливості підприємства повинні сприяти здійсненню інноваційних процесів;

підприємство повинно мати достатній запас «ноу-хау» та відповідні технології для цільових ринків;

- повинен бути постійний обмін інформацією з споживачами і експертами для своєчасного визначення нових потреб;
- нові для підприємства товари повинні відрізнятися від конкуруючих;
- інновації, джерелом яких був ринок, більш успішні, ніж отримані в результаті науково-технічних досліджень.

В загальному випадку реалізація стратегічних інноваційних задач фірми може передбачати досягнення таких цілей:

- зниження витрат виробництва;
- покращення конкурентних позицій;
- покращення якості продукції чи послуг;
- створення нових можливостей для акумуляції засобів з метою виходу на нові ринки з традиційним або новим товаром.

Слід зауважити, що рівень ризику, який пов'язаний з технологічною інновацією, залежить також від джерела ідеї нового товару. Як свідчать численні європейські й американські дослідження, нововведення, які базуються на безпосередньому аналізі потреб, є успішнішими й ефективнішими.

Висновки

Резюмуючи сказане, відмітимо, що інновації, або ідеї нових товарів, можуть походити від двох принципово різних джерел: від ринку або від фірми. Відповідно в рамках стратегічного маркетингу розрізняють два підходи: маркетинг відгуку, який більшою мірою тяжіє до генерування модифікацій, та маркетинг пропозиції, результатом якого частіше стають справжні інновації.

Література

1. Армстронг Г. Маркетинг. Загальний курс : уч. пос. / Армстронг Гарі, Котлер Філіп ; [пер. англ.]. – 5-е вид. – М. : Видавничий дім “Вільямс”, 2001. – 608 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И. – СПб : Изд-во „Питер”, 1999. – 416 с.
3. Басій Н.Ф. Стратегічний маркетинг : навч.-метод. посіб. курсу та самост. роботи студ. екон. спец. / Басій Н.Ф. / Укоопспілка. Львів. комерц. акад. – Львів, 2006. – 190 с.
4. Головова Л. С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : монографія / Л. С. Головова / Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2009. – 340 с.
5. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник / Краснокутська Н. В. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.
6. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом : монографія / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 2012. – С. 294.
7. Портер М. Э. Конкуренция : уч. пос. / Портер М. Э. ; [пер. с.англ.]. – М. : Издательский дом „Вильямс”, 2000. – 495 с.
8. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил ; [пер. с англ.]. – СПб : Питер, 2005. – 384 с.
9. Щелкунов В.И. Деловые стратегии и менеджмент Украины XXI века / Щелкунов В.И. – К. : Наукова думка, 2002. – 416 с.
10. Yves L. Doz, Keeley Wilson, Managing Global Innovation: Frameworks for Integrating Capabilities around the World. Harvard Business Review Press November 20, 2012. 256 p.
11. John De la Mothe. Innovation Strategies in Interdependent States: Essays on Smaller Nations, Regions And Cities in a Globalized World (New Horizons in the Economics of Innovation). Edward Elgar Pub.; April 11, 2013. 244 p.

References

1. Armstrong Hari, Kotler Filip. Marketynh. Zahalnyi kurs, 5-te vydannia. Per. anhl. : Uch.pos. M.: Vydavnychi dim “Viliams”, 2001. 608 s.
2. Ansoff I. Novaja korporativnaja strategija. SPb: Izdatel'stvo „Piter”, 1999. 416 s.
3. Basii N.F. Stratehichnyi marketynh: Navch.-metod. posib. kursu ta samost. roboty stud. ekon. spets. Ukoopspilka. Lviv. komerts. akad. Lviv, 2006. 190 s.

4. Holovkova L. S. Sukupnyi ekonomichnyi potentsial korporatsii: formuvannia ta rozvytok: monohrafiia; Klasych. pryvat. un-t. Zaporizhzhia, 2009. 340 s.
5. Krasnokutska N. V. Innovatsiinyi menedzhment: Navch.posibnyk. K.: KNEU, 2003. 504 s.
6. Peresada A.A. Upravlinnia investytsiynym protsesom: Monohrafiia, K.: Libra, 2012. S. 294.
7. Porter Majkl, Je. Konkurencija: Per. s. angl.: Uch. pos. M.: Izdatel'skij dom „Vil'jams”, 2000. 495 s.
8. G. Hjemel, K. Prahalad, G. Tomas, D. O'Nil, Strategicheskaja gibkost, Per. s angl. SPb.: Piter, 2005. 384 s.
9. Shhelkunov V.I. Delovye strategii i menedzhment Ukrainy HHI veka, K.: Naukova dumka, 2002. 416 s.
10. Yves L. Doz, Keeley Wilson, Managing Global Innovation: Frameworks for Integrating Capabilities around the World. Harvard Business Review Press November 20, 2012. 256 p.
11. John De la Mothe. Innovation Strategies in Interdependent States: Essays on Smaller Nations, Regions And Cities in a Globalized World (New Horizons in the Economics of Innovation). Edward Elgar Pub.; April 11, 2013. 244 p.

Надійшла 17.08.2015; рецензент: д. е. н. Ложачівська О. М.

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ КОРПОРАТИВНОГО ПЕРЕОЗБРОЄННЯ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ НА ОСНОВІ МОДЕЛЕЙ РЕАЛЬНИХ ОПЦІОНІВ

Розглянуто технології управління проектом корпоративного переозброєння виробництва агломерату на підприємстві, що є найбільшим забрудником території, на якій проживає більше 700 тис. населення України. Розроблено алгоритм використання методу оцінки реальних опціонів для визначення комерційної вартості інноваційного проекту будівництва сучасної агломераційної фабрики. Доведено, що за допомогою адаптивних опціонів менеджери проекту можуть керувати гнучкістю як інструментом подолання невизначеності.

Ключові слова: підприємство, реструктуризація, невизначеність, опціон, алгоритм, гнучкість, вартість проекту.

V. P. KHOROLSKYI, D. D. GAYDAY
National University of Kryvyi Rih, Ukraine

PROCESS GOVERNANCE OF CORPORATE REARMAMENT OF PRODUCTION BASED ON MODELS OF REAL OPTIONS

Considered technology project management corporate re-equipment of production of sinter in the enterprise that is the largest polluter of the territory inhabited by more than 700 thousand citizens of Ukraine. The algorithm of the method of real options valuation to determine the commercial value of the innovative project of construction of modern sinter plant. It is proved that by using adaptive options project managers can manage flexibility as a tool for coping with uncertainty. A distinctive feature of tools of management of innovation project is the use of an improved system of indicators, the method of real options and indicators of the expected commercial value of the project and the effectiveness of real option, which simultaneously serves as a measure of increasing the cost of public joint stock company as a result of the use of technology flexibility real option.

Keywords: enterprise, restructuring, uncertainty, options, algorithm, flexibility, cost of the project.

Вступ. Актуальність досліджень залучення інвестицій в технології виробництва продукції зі мінімізацією забруднення території, зменшенням енергозатрат на 30–50% – одна із важливих завдань сучасного етапу розвитку інноваційної економіки України і її гірничо-металургійного комплексу. Сьогодні в період кризових явищ і невизначеності гостро позначилась необхідність пошуку ефективних механізмів мобілізації масштабних (більше п'яти мільярдів доларів) довгострокових інвестиційних ресурсів направлених на виробництво продукції що відповідає стандартам ЕС та захисту навколишнього середовища. В цьому випадку інвестування інноваційної діяльності в умовах невизначеності пов'язане з процесом уявлення її як складної багатофакторної, адаптивної, синергетичної системи. При цьому оцінку ефективності інноваційного проекту корпоративного переозброєння виробництва екологічної продукції необхідно виконувати за допомогою методу реальних опціонів і показу чинників гнучкості та очікуваної комерційної вартості інноваційного проекту.

Інструменти теорії реальних опціонів (Options Pricing Theory) можуть бути використані як додаток до методу чистого дисконтованого доходу NPV і моделі розрахунку ECV (Expected Commercial Value), для оцінки ефективності інноваційного проекту з використанням ЕОМ [1].

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. За останні десять років розвиток фінансової інженерії тісно пов'язаний з моделюванням вартісних показників компаній та проектних рішень щодо впровадження інноваційних проектів. З використанням обчислювальної техніки фінансова інженерія завоювала чільне місце в системі створення інвестиційних рішень і акумулювалась в теорію реальних опціонів [2]. Принципи оцінки реальних опціонів були розроблені Фішером Блеком, Міроном Шоулзом та Робертом Мертоном [3] і у подальшому використані американськими вченими Томом Коуплендом, Тимом Колероом й Джеком Мурінім для визначення цінності гнучкості проектів [4]. Розрахувати вартість реальних опціонів в умовах корпоративної стратегії захисту навколишнього середовища шляхом впровадження інноваційних проектів, щодо зменшення викидів шкідливих речовин з 255,449 тис. тонн на рік у 2014 році до 50,0 тис. тонн у 2020–2025 роках можливо з використанням складних математичних моделей [4]. При цьому процес моделювання складається із чотирьох етапів: 1 – використання стандартного аналізу дисконтованого грошового потоку; 2 – аналіз невизначеності проекту; 3 – перетворення дерева подій в дерево рішень; 4 – метод портфеля-моніторингу інвестиційного проекту щодо його ефективності і гнучкості.

Вищесказане дозволяє сформулювати наукову проблему пов'язану з впровадженням інноваційних проектів виробництва екологічно чистої продукції з використанням методу реальних опціонів з визначенням оптимальних рішень щодо інвестування інноваційної діяльності території з техногенним тиском.

Постановка завдання у процесі дослідження системи інвестування інноваційної діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу України виокремлює інноваційні екологічні проекти

високої вартості, які характеризуються невизначеністю при одержанні науково-технічного ефекту, ризики часового розриву між затратами і результатами і значних термінів окупності, що мають особливий характер інвестування в екологічно чисту продукцію і вимагають залучення значних коштів на довгий період часу. З урахуванням актуальності наукової проблеми метою статті є розробка методичних положень щодо формування і функціонування системи інвестування інноваційних проектів на основі теорії реальних опціонів.

Виклад основного матеріалу. Публічне акціонерне товариство (ПАТ) «АрселорМіттал Кривий Ріг» є найбільшим виробником в Україні сталі та прокату та має власне величезне гірничозбагачувальне виробництво концентрату, агломерату, а також аглоруди і коксу. Агломераційне виробництво є найбільшим забруднювачем Криворіжжя, а тому потребує корпоративної реструктуризації шляхом впровадження інноваційного проекту будівництва новітньої аглофабрики потужністю 10 млн. тон високоякісного агломерату. Вартість проекту 5 млрд дол. США (2010 рік) [5].

Очікувана комерційна цінність інноваційного проекту ECV розрахована за допомогою моделі виду:

$$ECV = [(FV \cdot P_{\text{реалізація}} - I_1) \cdot P_{\text{комерція}} - I_2], \quad (1)$$

де FV – майбутні доходи по проекту, які дисконтовані до сучасного часу; I_1 – інвестиції у 1-й етап розробки реструктуризації виробництва агломерату; I_2 – інвестиції у 2-й етап (комерціалізація); $P_{\text{реалізація}}$ – ймовірність успіху технологічної реалізації інноваційного проекту; $P_{\text{комерція}}$ – ймовірність комерційного успіху за умови успішної технічної реалізації.

Перевагою такої моделі є ймовірний характер траєкторії виконання проекту та можливість переходу до оцінки проекту за допомогою адаптивного опціону, оскільки будівництво аглофабрики пов'язане з поетапними закриттям чотирьох інших. На рис. 1 наведений алгоритм використання оцінки реальних опціонів (РО) у проекті багатоетапних інвестицій у будівництво аглофабрики.

Ризик багатоетапних інвестицій складається із ризиків кожного із його програм.

$$R_{\text{заг}} = \beta_1 R_{\text{етап1}}^2 + \beta_2 R_{\text{етап2}}^2 + \dots + \beta_k R_{\text{етапk}}^2, \quad (2)$$

де R^1, R^2, \dots, R^k – ризики складових проекту; $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$ – коефіцієнти, які залежать від значимості етапу та оцінюються експертами шляхом (від частки NPV етапів проекту в NPV всього проекту) при $\sum_{i=1}^k \beta_i = 1$.

Керівництво корпоративного підприємства ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» повинно розпочати реструктуризацію агломераційного виробництва з оцінки ризиків та технологічного аудиту запасів залізної руди в кар'єрах № 1, 2 НКГЗК 2020–2030 років, її розвитку, спрогнозувавши можливі витрати енергоресурсів зі зростанням глибини кар'єрів, ціни енергоносіїв і вихідних якісних показників концентрату, які задаються агломераційною фабрикою.

У процесі виконання технологічного аудиту відпрацьовані два сценарії:

1) Група молодих менеджерів проектної команди вважає, що будівництво сучасної аглофабрики та виробництво агломерату з вмістом загального заліза більше 67,5 % можуть створити нові очікувані грошові потоки лише за умови виконання портфеля замовлення на концентрат з масовою часткою заліза не менше 68,5 %. При цьому впровадження технологій інтелектуального правління виробництва агломерату, інноваційного обладнання шихтоутворення, випалення дозволить зменшити викиди пилу і забруднюючих речовин до європейських стандартів.

2) Сценарій більш поміркованої групи менеджерів пов'язаний з поетапним закриттям у 2016–2018 роках агломераційних фабрик і будівництвом аглофабрики (АФ) інноваційного типу з потужністю у 2016 р. – 2 млн тонн агломерату, у 2017 р. – 4 млн тонн агломерату і у 2020 році – 10 млн тонн агломерату. Цей сценарій може бути виконаним лише за умови реконструкції видобутку сирової руди на кар'єрах № 1,2 і її збагачення до масової частки заліза більше 68,5% на рудозбагачувальних фабриках (РЗФ) з сучасними системами подрібнення, класифікації та сепарації. Значний стрибок якості концентрату і агломерату буде пов'язаний з багатомільйонними інвестиціями в технології збагачення магнетитових родовиків, у нові потужності виробництва концентрату, енергетику, екологію, та навчання персоналу. В кінцевому рахунку будівництво аглофабрики за рахунок підвищення якості продукції та зменшення викидів пилу в атмосферу створює підприємству нові конкурентні переваги на ринку виробництва сталі та прокату.

Складна екологічна ситуація в регіоні вимагає від топ-менеджерів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» прискореного впровадження проекту будівництва аглофабрики, реструктуризації виробництва концентрату на РЗФ та моніторингу запасів руди на кар'єрах підприємства. Розглянемо наступні події та ситуації: 1) Якщо запаси руди в кар'єрах можуть бути значно меншими ніж очікувані то кошти затрачені на будівництво аглофабрики можуть бути даремно витраченими на зайві потужності. 2) Якщо

об'єм запасу сирової руди буде більше очікуваного, то побудованих потужностей недостатньо для оптимальних режимів роботи агломераційної фабрики та відповідно доменного виробництва.

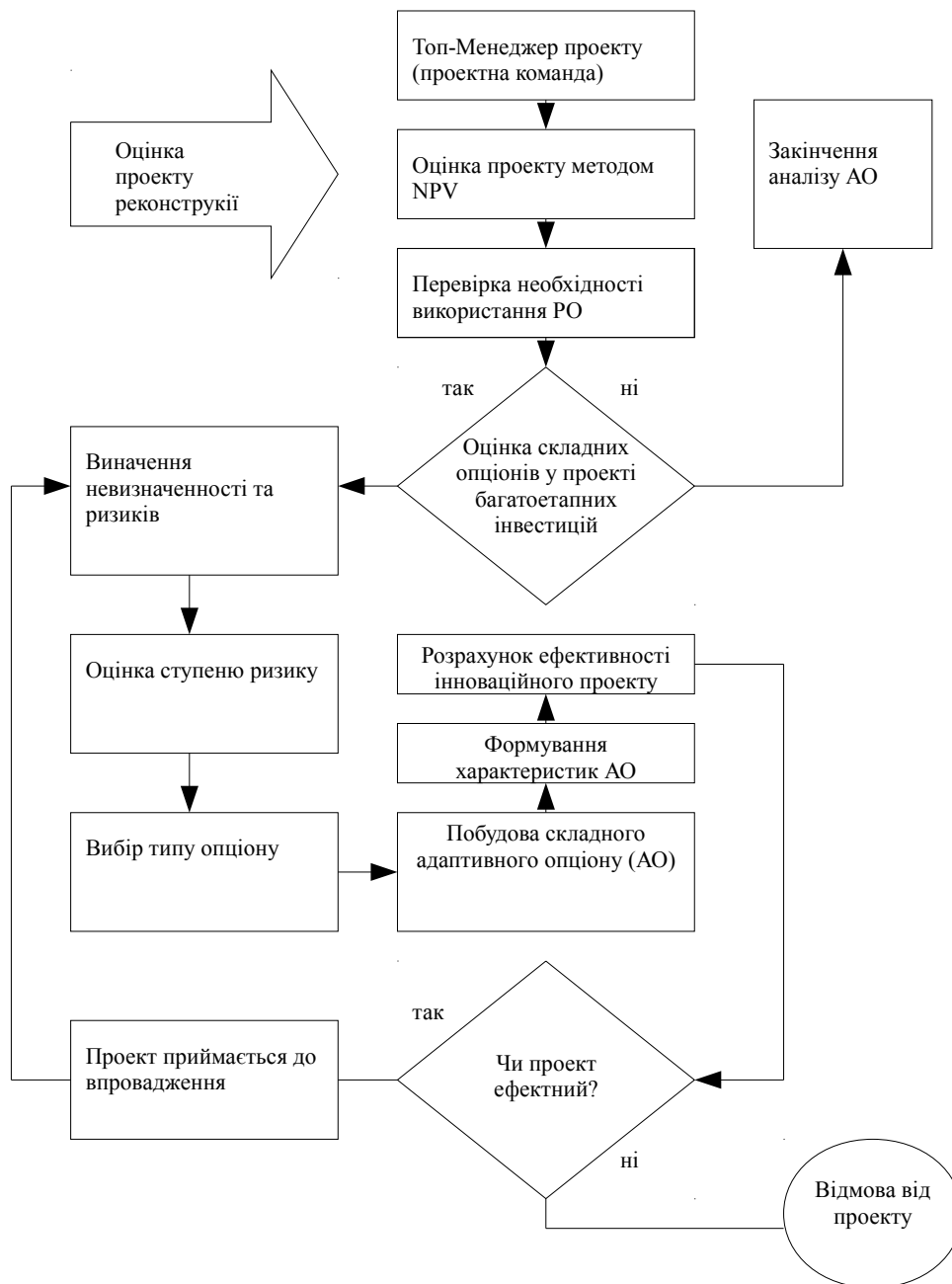


Рис. 1. Алгоритм використання методу оцінки реальних опціонів для управління інноваційним проектом будівництва аглофабрики

У цьому випадку група експертів Криворізького національного університету та топ-менеджерів ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» вирішили оцінити стратегічні можливості потенціалу підприємства за допомогою моделі реального опціону адаптивного типу [4], та об'єднати основні концепції двох сценаріїв наведених вище. Для цього використаємо складний адаптивний опціон в системі прийняття рішень, щодо розвитку і переозброєння ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» в умовах невизначеності світового ринку концентратів, аглоруди і агломерату на стратегічному періоді до 2020 року. Складний адаптивний опціон представляє собою серію рішень на які впливають неменше двох джерел невизначеності.

На рис. 2 наведено адаптивний опціон розвитку ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», який впроваджує інноваційний проект будівництва аглофабрики – інтелектуального підприємства з мінімізацією забруднення території комбінату і навколишнього середовища.

Дерево рішень на рис. 2 описує початок (П) та інші 1, 2, 3,...5, етапи виконання інноваційного проекту будівництва аглофабрики та забезпечення її технології концентратом заданої якості, що досягається гнучкістю реального опціону.

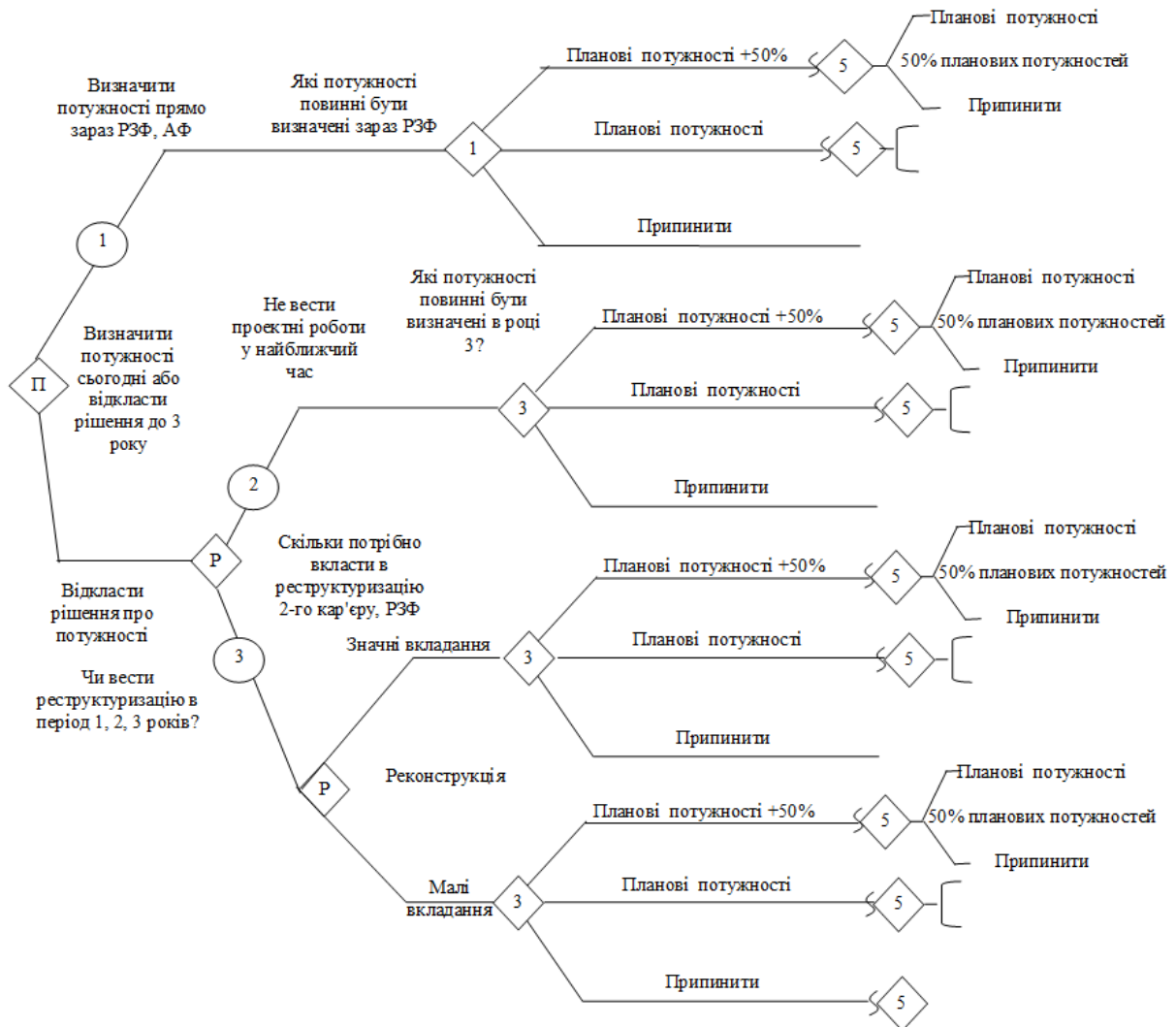


Рис. 2. Складний адаптивний опціон будівництва агломераційної фабрики

Вихідне рішення – почати або відкласти розробку інноваційної технології виробництва агломерату і реконструкції кар'єрів № 1, 2 і рудозбагачувальних фабрик. Якщо будівництво аглофабрики розпочато, то наступне рішення пов'язане з оцінкою за допомогою алгоритму (рис. 1) інноваційного проекту, визначення невизначеності та ризиків. Якщо розробку родовища кар'єру № 2 призупинити, то виникає наступне рішення: як забезпечити сировою рудою потужності двох збагачувальних фабрик?

Якщо потреба підприємства у агломераті зростає до 10 млн тонн, то потрібно прийняти рішення щодо реконструкції кар'єрів № 1, 2 через 1, 2, 3, ..., n років. В цих ситуаціях виникає наступна невизначеність: по-перше, це динаміка зміни потреби ринку на агломерат і його ціна, яка сьогодні відома, але через 1, 2, 3 роки може коливатись не прогнозовано; по-друге, об'єм запасів магнетитових руд в кар'єрі № 2. Сьогодні цю величину можливо визначити лише в дуже широкому інтервалі, але при точному аналізі запасів сирової руди інтервал потрібно уточнювати щорічно.

Адаптивний опціон дає змогу команді проекту упереджено оцінити за допомогою:

1 – «вузлів» рішень – рішення про потужності відповідно АФ, РЗФ, кар'єрів № 1, 2; 2 – рішення про потужності кар'єру № 1 у перший рік виконання проекту; 3 – рішення про потужності кар'єру № 2 і, відповідно, об'єми інвестицій у виробничу реструктуризацію кар'єру № 2 і РЗФ; Р– реструктуризація агломераційного виробництва.

2. «Вузлів подій» (невизначеність результатів): + ціни на концентрат (агломерат) збільшуються або зменшуються; + економічна вартість сирової руди кар'єрів № 1, 2; чи вихідні показники якості концентрату РЗФ задовольняють внутрішній портфель АФ?

3. Модель оцінки опціонів команда проекту визначає потужності кар'єрів № 1, 2, РЗФ й АФ; ситуації з відкладанням рішення щодо потужності інноваційного проекту; поетапному будівництву АФ і закриттям відповідно однієї із чотирьох аглофабрик кожний рік.

Отже, адаптивний опціон наділяє свого власника – ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» – правами виконання зобов'язань щодо будівництва (призупинення або продовження будівництва однієї із черг)

аглофабрики. Цю властивість будемо називати гнучкістю реального опціону. Ефективність реальних опціонів адаптивного типу будемо оцінювати по наступній формулі:

$$\lambda = NPV_{\text{опц}} - NPV, \quad (3)$$

де NPV – показник чистої поточної вартості (чистого дисконтованого доходу) інноваційного проекту без використання в ньому реального опціону; $NPV_{\text{опц}}$ – показник чистої поточної вартості зі запланованим реальним опціоном.

Відповідно до доходного підходу [4] щодо оцінки бізнесу ринкова вартість ПАТ може збільшуватись на суму очікуваних чистих поточних вартостей інноваційного проекту і створювати підприємству нові конкурентні переваги (за рахунок збільшення якості продукції, зменшення викидів пилу і забруднення території, створення високоінтелектуальних робочих місць тощо). Таким чином, чинник λ стає мірою ефективності реального опціону і одночасно слугує мірою збільшення вартості ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг».

Висновки. Запропоновано методичний інструментарій оцінки ефективності інноваційного проекту будівництва потужної агломераційної фабрики з інтелектуальною системою управління, яка мінімізує (в разі) викиди пилу і забруднення навколишнього середовища. Відмінною рисою інструментарію управління інноваційним проектом є використання удосконаленої системи показників, методу реальних опціонів і показників очікуваної комерційної вартості проекту та ефективності реального опціону, яка одночасно слугує мірою нарощення вартості публічного акціонерного товариства в результаті використання технології гнучкості реального опціону.

Література

1. Боди Зви. Принципы инвестиций / Боди Зви, Кейн Алекс, Маркус Алан ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 984 с.
2. Маршал Джон Ф. Финансовая инженерия: полное руководство по финансовым нововведениям / Джон Ф. Маршалл, Випул К. Бансал ; пер. с англ. – М. : ИНФРА, №1 1998. – 784 с.
3. Грант Р.М. Современный стратегический анализ / Грант Р.М. ; пер. с англ. / под. ред. В.Н. Фунтова. – СПб : Питер, 2008. – 305 с.
4. Коулленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коулленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп – Бизнес», 2007. – 576 с.
5. www.arcelormittal.com.

References

1. Body Zvi Principles of investment / Body Zvi, Kane Alex and Marcus Alan; translated from English. - M: Publishing House "Williams", 2004. – 984p.
2. John F. Marshall Financial Engineering: The Complete Guide to financial innovation / John F. Marshall., By Vipul Bansal; translated from English - M: INFFA - №1, 1998. - 784 p.
3. Grant R.M. Modern strategic analysis / Grant R.M.; translated from English under. Ed. V.N. Funtova. - St. Petersburg: Pyter, 2008.- 305p.
4. Koullend T. The value of the company: assessment and management.; translated from English. - M.: ZAO "Olympus - Business", 2007.-576p.
5. www.arcelormittal.com.

Надійшла 15.08.2015; рецензент: д. е. н. Варава Л. М.

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕСІЙНИХ СХЕМ ІНВЕСТИВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розглянуто особливості залучення приватних інвесторів у житлово-комунальну сферу через реалізацію концесійних відносин, досліджено проблеми розвитку концесійних відносин в житлово-комунальному господарстві України та окреслено шляхи їх вирішення. Автором обґрунтовані переваги застосування концесії як нетрадиційної форми залучення приватних інвестицій.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, концесія, інвестування, концесійний договір, приватний інвестор.

THE POSSIBILITY OF USING THE CONCESSION SCHEMES OF THE INVESTMENT IN THE HOUSING AND COMMUNAL SPHERE

The special feature about attraction private investors' for housing and communal sphere through realization of concession relations are considered in the article. The problems and decision ways' of development concession relations' in the housing and communal economy of Ukraine are explored by the author. The advantages of using concession' as untraditional form of attraction private investments' are grounded by the author. The concession is one of the most promising ways of attracting investments into housing and communal services, which helps to solve many social problems of the city, changing the scheme of financing of social infrastructure development and modernization of public utilities.

Keywords: housing and communal sphere, concession, investment, concession contract, the private investor.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) є важливою соціальною галуззю, яка забезпечує населення, підприємства та організації необхідними житлово-комунальними послугами та суттєво впливає на розвиток економіки країни.

Трансформаційні й структурні деформації в економіці періоду активних ринкових реформ обумовили сьогодишнє його становище: неповне відшкодування тарифами виробничих витрат житлово-комунальних підприємств, недостатній рівень оплати послуг споживачами, високі питомі витрати енерго- і матеріальних ресурсів. Упродовж останніх років має місце значне погіршення технічного стану комунальної інфраструктури, старіє обладнання та житловий фонд, досяг критичного рівня зношеності ліфтовий парк у багатоповерхових будинках, а також рухомий склад міського електротранспорту, погіршилась ситуація у сферах благоустрою та поводження з твердими побутовими відходами, відбуваються некеровані процеси руйнування централізованої системи тепло-, водозабезпечення населених пунктів.

Виправлення існуючого становища вимагає значного обсягу фінансових ресурсів, яких не мають підприємства ЖКГ, що обумовлює необхідність залучення приватного капіталу, зокрема через використання концесійних механізмів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми реформування та забезпечення сталого розвитку житлово-комунального господарства останнім часом знаходяться у фокусі уваги широкого кола зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема: Журби І.М., Калугіна В.В., Княжеченко В.В., Ковалевського Г.В., Матвєєвої Н.М., Мельник Л.В., Торкатюк В.І., Усенко Ю.Ю.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Водночас питання залучення приватних інвестицій у ЖКГ через концесію, дослідження закордонного досвіду реалізації концесійних схем, обґрунтування напрямів забезпечення ефективної взаємодії приватного сектору та держави є недостатньо висвітленими.

Метою даної статті є визначення особливостей залучення приватних інвестицій у житлово-комунальну сферу через реалізацію концесійних схем інвестування.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі немає єдиної думки щодо сутності та змісту поняття «концесія» немає. Науковці розглядають поняття концесії як в широкому, так і у вузькому значеннях. Так, у широкому розумінні концесія визначається як система відносин між державою (концедентом) та юридичною або фізичною особою (концесіонером), що виникають у результаті надання концесіонерові прав на володіння, користування, а за певних умов і на розпорядження державною власністю на договірній, строковій та платній основі, а також прав на здійснення певних видів діяльності. У вузькому трактуванні під концесією слід розуміти передачу концесіонерові об'єкту державної (муніципальної, комунальної) власності для будівництва, модернізації, реконструкції, експлуатації, управління, обслуговування на визначених у договорі умовах та відповідно до концесійного законодавства [3].

Існує також підхід, відповідно до якого концесію необхідно розглядати через поняття концесійного

договору, як особливу форму надання приватній особі на тимчасовій основі права на господарське використання державного або муніципального (комунального) майна [4, с. 75].

У Законі України «Про концесії» (ст. 1) наведено наступне визначення: «Концесія – це надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику» [1].

У світовій практиці концесія трактується як форма залучення інвестицій приватного сектору, коли приватним компаніям передаються права володіння і користування об'єктами на період будівництва і експлуатації.

Фундаментальним у всіх зазначених визначеннях є те, що в концесію передається лише державна та муніципальна (комунальна) власність. Досить важливим видається також цільовий характер концесій, з огляду на недостатність фінансових ресурсів як у держави, так і у органів місцевого самоврядування. Це особливо актуально для капіталомістких, з достатньо тривалими термінами окупності проектів, що мають суспільно та соціально важливе значення. Звичайно, іноді в концесію приватним компаніям передаються вже готові об'єкти для експлуатації і управління, але економічний ефект і користь для держави та суспільства від здійснення крупних інвестиційних проектів на концесійній основі значно вищий.

На сьогодні фінансування житлово-комунальної сфери в Україні здійснюється в основному із двох джерел – платежів населення та бюджетних коштів. Зменшення бюджетного навантаження можливе насамперед через розвиток різних форм приватного інвестування. Передумови для залучення приватних інвестицій в житлово-комунальну сферу полягають в наступному:

- комунальні підприємства є природними монополіями і мають гарантовані ринки збуту наданих ними послуг, а також значні обсяги реалізації, що є певною перевагою стосовно інших об'єктів інвестування;
- у підприємств ЖКГ є вагомий потенціал зниження витрат на виробництво комунальних послуг за рахунок впровадження ресурсозберігаючих технологій та скорочення витрат ресурсів.

Останній фактор слід виділити окремо, оскільки для інвестиційної привабливості житлово-комунальної сфери він є вирішальним.

Переваги використання концесійних схем інвестування житлово-комунальної сфери мають місце як для інвесторів, так і для органів місцевого самоврядування (табл. 1)

Таблиця 1

Переваги використання концесійних схем інвестування житлово-комунальної сфери	
Суб'єкт концесійних відносин	Переваги
<i>Інвестор</i>	<ul style="list-style-type: none"> • отримання пільг від державної фінансової установи для реконструкції і модернізації об'єкту концесії; • можливість отримання прибутку від управління об'єктом концесії; • можлива приватизація об'єкту концесії після закінчення терміну контракту; • покращення іміджу підприємства-концесіонера, що в свою чергу призведе до підвищення рівня його конкурентоспроможності.
<i>Органи місцевого самоврядування</i>	<ul style="list-style-type: none"> • концесія дає змогу повернути інвестиції в малорентабельний сектор; її використання створює для інвестора умови, що дозволяють йому вкладати власний капітал в об'єкти комунальної власності, тим самим послаблюючи для місцевого бюджету важкий тягар фінансування підприємств житлово-комунальної сфери; • об'єкти, створені концесіонером у виконання умов концесійного договору, автоматично стають комунальною власністю і за органами місцевого самоврядування зберігається право власності на майно вдосконалене, реконструйоване і технічно переоснащене за рахунок засобів концесіонера; • концесія є ефективним механізмом управління і організації; перевагою концесії є і те, що вона дозволяє залучити до управління державною і муніципальною власністю «ефективного» керівника; приватний керівник-концесіонер, що працює за винагороду, яка прямо пов'язана з результатами його роботи, буде ефективнішим порівняно з державним чиновником, що працює за бюджетні кошти; • концесія дає можливість використовувати новітні науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, за допомогою яких з'являється можливість знизити собівартість житлово-комунальних послуг, а, відповідно, і тарифів, що, в свою чергу, створить передумови для суттєвого зменшення компенсаційних платежів із бюджету шляхом скорочення чисельності населення, яке претендує на житлові субсидії; • із застосуванням концесії забезпечується комплексне використання майна підприємств житлово-комунальної сфери; • згідно з умовами використання концесії підприємство залишається у комунальній власності, і його діяльність контролюється органами місцевого самоврядування.

Враховуючи увесь спектр вищезазначених переваг, можемо стверджувати, що є необхідність у всебічному та цілеспрямованому розвитку концесійних відносин як одному із найважливіших інструментів залучення інвестицій.

Проте необхідно відзначити, що в умовах, які склалися в більшості міст України, реалізація концесійних схем інвестування на підприємствах житлово-комунального комплексу має декілька суттєвих перешкод, які зменшують гарантії захисту інтересів потенційного концесіонера. Серед факторів, які перешкоджають розвитку концесійних відносин у сфері ЖКГ, слід виділити наступні:

1. Низький рівень оплати житлово-комунальних послуг населенням. Особливістю діяльності житлово-комунальних підприємств в сьогоденнішніх умовах є та обставина, що послуги населенню фактично надаються в кредит, незалежно від стану оплати за них окремими споживачами. Це і зумовило наявність значних обсягів дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємств ЖКГ.

Вважається, що головною причиною заборгованості населення з оплати житлово-комунальних послуг є низький рівень життя. Але, як свідчить аналіз ситуації з оплатою житлово-комунальних послуг, значна частина населення України з низьким рівнем доходів, що користуються житловими субсидіями, сплачують спожиті послуги практично вчасно та в повному обсязі. Висока питома вага в дебіторській заборгованості населення належить заборгованості споживачів з рівнем доходів, достатнім для оплати житлово-комунальних послуг, але частина таких споживачів не сплачує комунальні послуги внаслідок їх низької якості.

2. Надання державою пільг з оплати житлово-комунальних послуг певним категоріям населення. По-перше, серед населення таких категорій практично відсутні стимули для встановлення засобів обліку споживання комунальних послуг. По-друге, держава фактично заохочує марнотратне використання ресурсів пільговими категоріями населення. По-третє, на державний бюджет лягає величезне навантаження з фінансування прямих втрат енергоресурсів у побутовому секторі, що допускаються абонентами пільгових категорій. У результаті компенсація пільгових тарифів державою здійснюється з великим запізненням та не в повному обсязі, що, в свою чергу, суттєво скорочує оборотні кошти комунальних підприємств, необхідні для технічного розвитку та ресурсозбереження. Тобто пільги з оплати житлово-комунальних послуг в Україні, надані державою окремим категоріям населення, фактично компенсуються підприємством, що виробляє ці послуги.

Альтернативою пільгам з оплати житлово-комунальних послуг може стати адресна персоналізована допомога держави. Заміна на адресну допомогу дасть пільговим категоріям населення реальні стимули для налагодження кінцевого обліку енергоресурсів, а також для їх економії та усунення втрат.

3. Недостатня забезпеченість інформаційної бази, що необхідна для процесу інвестування.

Для підвищення інвестиційної привабливості житлово-комунального комплексу необхідним є формування відповідної інформаційної інфраструктури на регіональному рівні господарювання. Її створення дасть змогу концентрувати, обробляти та систематизувати всю інформацію, що дозволить потенційному інвестору визначитись як із загальними умовами реалізації його інтересів, так і з конкретними особливостями, притаманними певному об'єкту чи території.

4. Відсутність для інвестора твердих гарантій стабільності свого бізнесу та повернення інвестованих коштів через можливі суперечки з місцевими органами влади.

5. Можливість для місцевих органів влади втратити контроль за зростанням тарифів, що може бути спричинена намаганням підприємства-концесіонера максимізувати прибуток.

Для подолання вищезазначених перешкод видається необхідним обґрунтувати оптимальну концесійну схему інвестування ЖКГ з урахуванням закордонного досвіду, оскільки саме концесійні схеми інвестування набули найбільшого поширення в розвинених країнах.

Так, за даними Світового банку концесійні механізми інвестування успішно використовуються в близько 120 розвинутих країн і країн з перехідною економікою, а за їх допомогою в світову економіку інвестується більше 80 мільярдів доларів щороку.

Концесійні схеми інвестування на об'єктах ЖКГ діють в 37 країнах, включаючи 18 країн з низьким рівнем доходів [2, с. 4]. А у Франції сьогодні вся система газопостачання та комунального обслуговування функціонує на основі концесійних відносин.

Особливої уваги заслуговує досвід Аргентини, в столиці якої був успішно реалізований концесійний проект водопостачання та водоочищення. Підписання угоди за цією концесією відбулося наприкінці 1992 р. з консорціумом "Aguas Argentinas", який очолювала французька компанія "Lyonnaise des Eaux Dumez". Згідно з умовами міжнародного тендеру, концесія надавалась тому претенденту, який запропонував би найбільше зниження тарифів. Консорціум "Aguas Argentinas" запропонував скоротити тарифи на 26,9 %. Компанія "Thames Water" запропонувала зниження тарифів на 26,1 %, а "Northwest Water" – на 10,1 %. До початку концесії система водопостачання Буенос-Айреса знаходилася в кризовому стані. Вона характеризувалася проблемами, які зараз притаманні комунальному господарству українських міст: високий рівень зносу інженерних комунікацій, великі втрати води та тепла під час транспортування споживачам, гостра нестача коштів для відновлення мереж та нового будівництва. До 1992 р. галузі ЖКГ міста знаходилися в державній власності та управлінні. Середньорічний приріст інвестицій в 1987–1991 рр.

становив 11 млн дол., що не покривало вибуття основних засобів. Встановлення цін й інвестиційну політику в Аргентині проводило Міністерство економіки та громадських робіт.

За 1993–1999 рр. концесіонер здійснив значний обсяг інвестицій в систему водопостачання міста. Протягом 6 років (1993–1999 рр.) він щорічно вкладав в будівництво та модернізацію більше 200 млн дол. Концесійне підприємство охоплювало територію з населенням 6 млн мешканців, що становить 70 % усієї чисельності населення. Покриття каналізаційною мережею досягало 58 %. Продуктивність праці зросла в 2 рази; було побудовано нові лінії та підключені нові споживачі.

Позикові кошти для цієї концесії становили 2,4 млрд дол., або 60 % від загальної вартості проекту в розмірі 4 млрд. дол. Кредитором виступила Міжнародна фінансова корпорація (МФК), яка надає різноманітні види фінансової підтримки. По-перше, МФК може виступати у ролі утримувача певної частки акцій концесійної компанії. По-друге, МФК може самостійно надавати позику, яку називають позику типу А (А loan), відкривши кредитний рахунок. По-третє, ця кредитна організація може брати участь в банківському консорціумі, маючи свою частку в сумі позики – тип В (В loan). Також МФК забезпечує різні форми опосередкованого фінансування (квазіінвестування) – тип С (С loan). Для концесії Буенос-Айреса було надано кредити двох типів: А-кредит на 10 років та В-кредит на 12 років, а частку капіталу в проекті мали чотири іноземних інвестора та чотири внутрішніх (в тому числі колектив водопостачального підприємства – 10 %).

Ця концесія призвела до значного поліпшення роботи системи водопостачання та каналізації. Споживачі отримали істотну вигоду від зниження цін, яка пов'язана із зниженням тарифів та розширенням самої мережі водопостачання. Якість і надійність послуг також зросла, а втрати води скоротилися. Успіх проекту, в першу чергу, пов'язаний з участю міжнародного концерну, який має великий досвід реформування ЖКГ на основі концесії.

Для реформування ЖКГ України, на нашу думку, мають також бути залучені закордонні інвестори з великим досвідом модернізації житлово-комунальні комплексів.

З урахуванням зарубіжного досвіду схема передачі об'єктів ЖКГ в концесію має бути побудована в наступній послідовності (рис. 1):



Рис. 1. Схема передачі об'єктів ЖКГ у концесію з урахуванням закордонного досвіду

Але практична реалізація вище зазначеної схеми можлива лише за декларування в якості обов'язкових умов участі в концесійному конкурсі наступних:

- утворення консорціуму з обранням лідера з числа іноземних інвесторів, що мають успішний досвід реформування ЖКГ на основі концесії;
- збереження існуючого рівня тарифів з подальшим їх зниженням;
- використання новітнього устаткування та обладнання.

Також обов'язковим пунктом концесійного договору мають бути гарантії зниження податкового навантаження на учасників консорціуму.

Укладанню договору про передачу комунального підприємства в концесію передують велика підготовча робота, в ході якої мають бути врегульовані основні питання економічного та правового характеру. Концесійний договір, як підсумковий документ, має містити всю необхідну інформацію про досягнуті домовленості.

Важливо підкреслити, що при укладанні концесійних договорів у сфері ЖКГ, в першу чергу, необхідно забезпечити пріоритет соціальних гарантій.

Використання у сфері ЖКГ вище зазначеної концесійної схеми інвестування забезпечить наступні результати:

1. Модернізація та оновлення об'єктів ЖКГ забезпечить як підвищення якості житлово-комунальних послуг, так і ефективне використання ресурсів.

2. Можливість вкладення вивільнених за рахунок концесії бюджетних коштів в інші невідкладні та соціально значущі проекти, за якими органи місцевого самоврядування можуть розраховувати лише на власні сили.

3. Створення конкурентного середовища в сфері ЖКГ. Конкуренція виникає до підпису договору концесії в результаті розгляду заявок претендентів, а також після закінчення строку дії договору, коли виникає потреба в його поновленні. Таким чином, конкуренція має місце в певні періоди, незважаючи на те, що в кожний визначений момент часу функціонує лише один постачальник комунальних послуг – концесіонер.

4. Створення за рахунок концесії нових об'єктів виробничого та інфраструктурного призначення забезпечить регіон додатковими робочими місцями.

Таким чином, можна зробити висновок, що вище перераховані результати впровадження концесійних відносин у сфері ЖКГ дозволять значно покращити її економічне становище.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На основі проведеного дослідження можна зробити висновки, що концесія являється одним із найбільш перспективних способів залучення інвестицій у житлово-комунальне господарство, за допомогою якого можливе вирішення багатьох соціальних проблем міста, змінюючи схему фінансування розвитку соціальної інфраструктури і модернізації комунальних об'єктів. Проте розвиток концесійних відносин в Україні залежить від ефективності взаємодії представників приватного бізнесу і місцевих органів влади, яку можливо досягти шляхом належного дотримання принципів концесійної діяльності, умов контракту та концесійного законодавства.

Література

1. Закон України «Про концесії» від 16 липня 1999 року № 997-ХІV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/997-14>.
2. Онищук Г. Концессия как механизм инвестирования ресурсосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве Украины / Г. Онищук, Н. Потапова // Коммунальное хозяйство городов. – 2007. – № 77. – С. 3–11.
3. Пілігрим Г.С. Правове регулювання розвитку концесійних відносин в Україні і за кордоном (порівняльно-правове дослідження) [Електронний ресурс] / Пілігрим Г.С. – Режим доступу : <http://www.hozpravo.com.ua>.
4. Свистунов Н. Концессии – инструмент активизации международных инвестиционных проектов в России / Н. Свистунов // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 3. – С. 75–79.
5. Стасюк Г.А. Шляхи і варіанти застосування інноваційних заходів розвитку житлово-комунального господарства / Г.А. Стасюк, Т.В. Чижова // Таврійський науковий вісник : зб. наук. праць ХДАУ. – Вип. 68. – Херсон, 2008. – С. 85–89.
6. Торкатюк В.И. Концессионные схемы реализации инвестиционных проектов в жилищно-коммунальном хозяйстве / В.И. Торкатюк // Коммунальное хозяйство городов. – 2006. – № 73. – С. 98–103.

References

1. The Law of Ukraine "On concessions" from July 16, 1999 № 997-XIV (06.17.2015). URL: <http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/997-14>.
2. G. Onischuk and N. Potapova, Concession as a mechanism for resource investment in housing and communal services of Ukraine, Utilities cities, 2007, № 77, pp. 3-11.

3. G. Pilgrim, Legal regulation of concession relations in Ukraine and abroad (comparative legal research) (06.17.2015). URL: www.hozpravo.com.ua.
4. N. Svistunov, Concessions - a tool for greater international investment projects in Russia, Problems of the theory and practice of management, 2004, № 3, pp. 75-79.
5. G. Stasiuk and T. Chizhov, Ways and options for the use of innovative measures of Housing, Tavria Scientific Bulletin: Coll. Science. KSAU works, 2008, Vol. 68, pp. 85-89.
6. V. Torkatyuk, Concession schemes realization of investment projects in housing and communal sphere, Utilities cities, 2006, № 73, pp. 98-103.

Надійшла 15.08.2015; рецензент: д. е. н. Давидов Г. М.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.62

О. С. БОНДАРЕНКО

Київський національний університет технологій та дизайну

**ЛОГІСТИЧНО-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ:
ЦІННІСТЬ ЛОГІСТИЧНОГО ЛАНЦЮГА ТА ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

В статті визначено необхідність формування в умовах логістизації економіки логістично-орієнтованих підходів до управління фінансовими потоками, обґрунтовано сутність та встановлено взаємозв'язок між цінністю логістичного ланцюга та вартістю підприємства, доведено практичну значимість розробки теоретико-методичних підходів до управління фінансовими потоками в логістичних системах підприємств.

Ключові слова: фінансові потоки, логістична система, логістично-орієнтоване управління.

O. S. BONDARENKO

Kyiv National University of Technologies and Design

**LOGISTICS-ORIENTED MANAGEMENT OF FINANCIAL FLOWS: THE VALUE
OF THE LOGISTICS CHAIN AND COST OF THE ENTERPRISE**

Investigated the evolution of the cost and value approaches to the substantiation of the essence of the concepts "value" and "cost" and justifies the relationship between the value of supply chains and the cost of a enterprise represented by its own interpretation of the terms "value of the logistics chain" and "cost logistics system of enterprise", identified by their characteristic features, proven practical significance of the development of theoretical and methodical approaches to the management of financial flows in logistics systems of enterprise, the necessity of formation in terms of logistization and logistics-oriented approaches to the management of financial flows.

Keywords: financial flows, logistic system, logistic-oriented management.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями. Логістизація економіки орієнтує підприємства на процеси інтеграції, глобалізації, інформатизації, взаємозв'язок фінансового менеджменту та логістики, самоорганізацію логістичних систем та хаотичність дій учасників логістичної інфраструктури, соціальну відповідальність бізнесу та корпоративну культуру. Це зумовлює становлення нової парадигми в управлінні фінансовими потоками підприємств, успішна реалізація якої визначає необхідність розробки та застосування фінансовими менеджерами нових концепцій до управління фінансами потоками, де цінність логістичного ланцюга має відігравати роль ключового чинника зростання вартості підприємства. Виходячи з цього, актуальним завданням є пошук раціональних точок дотику ключових понять концепцій фінансового менеджменту та логістики у напрямку забезпечення ефективного управління фінансовими потоками в логістичних системах підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, на які спирається автор. В працях сучасних дослідників прослідковуються різні підходи до визначення сутності понять «цінність», «вартість», їх видів, використання під час розгляду різних економічних явищ, ролі в діяльності промислових підприємств [1–9]. Дослідники по-різному трактують поняття «цінність» та «вартість», ототожнюючи їх або розмежовуючи. Значна кількість науковців розглядають вартість як основний критерій оцінки ефективності функціонування підприємства та результативності діяльності заінтересованих осіб. Цінність переважно визначають як показник, що дозволяє підприємству забезпечити власну конкурентоспроможність на зовнішніх і внутрішніх ринках.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття. Проведений аналіз свідчить, що цінність та орієнтування на неї в концепціях управління вартістю присутні фрагментарно. Науковцями не визначено характерних рис понять цінність та вартість, не встановлено взаємозв'язку між ними та не доведено, який ефект отримують мікро-логістичні системи від їх використання в процесі управління фінансовими потоками. Однак для розробки дієвих логістично-орієнтованих підходів до управління фінансовими потоками надзвичайно важливим є розкриття сутності зазначених понять та оцінки їх впливу на ефективність функціонування підприємств в умовах логістизації економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У зв'язку з цим, метою статті є обґрунтування сутності та взаємозв'язку між цінністю логістичних ланцюгів і вартістю підприємства, яке функціонує у вигляді логістичної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Використання вартісного й ціннісного підходів до обґрунтування сутності економічних явищ спостерігається в працях представників різних шкіл протягом усієї історії розвитку людства. Класики

економічних вчень для визначення сутності понять «цінність» та «вартість» розробляли теорії трудової вартості, теорію споживачів (граничної корисності, кривих байдужості та бюджетних ліній), теорію виробників (граничної продуктивності, теорію ізоквант та ізокост), теорію факторів виробництва.

Прихильники теорії трудової вартості вважали, що вартість формується фактором праці, яка є базою обміну. На думку А. Сміта «товари мають вартість певної кількості праці, яку ми обмінюємо на те, що, на нашу думку, має в даний час вартість такої ж кількості праці». Розвиваючи таку точку зору, К. Маркс довів, що форма вартості, хоча реально не існує, безпосередньо не сприймається, а виявляється лише у мінових відносинах [8, с.141–152]. Однак в умовах зрілої економіки недоліки трудової теорії вартості стали очевидними, що призвело до того, що вартість відійшла на задній план та зумовила зростання ролі споживача у формуванні ціни. Це зумовило появу теорії споживача та теорії виробника.

Прихильники теорії споживача почали використовувати поняття «цінність», яке відображало врахування корисності. Корисність – це здатність економічного блага задовольняти потреби споживача. Така теорія базувалася на тому, що в основі вартості знаходять не витрати праці, а цінність блага, що визначається корисністю та раціональним очікуванням споживача. Вартість за такого підходу формується під впливом суб'єктивної оцінки споживача, яка визначає цінність одиниці певного блага. Такий підхід відображає розмежування досліджуваних понять.

Поступово твердження економістів змінювалися у напрямку врахування не тільки корисності при визначенні цінності товарів, але й витрат пов'язаних з використанням факторів виробництва, необхідних для їх виготовлення. Витрати виробництва розглядалися як основа мінової вартості та ціни; а нова вартість – як результат не тільки живої праці, але й минулої, уречевленої праці. Розкриваючи природу вартості, дослідники зазначали, що річ набуває мінової вартості у випадку, коли вона є корисною, задовольняє певні бажання споживачів та її отримання пов'язане з певними труднощами (природна рідкість та трудомісткість). На думку Ф. Візера ціну визначає найменша гранична корисність, а споживач, купуючи певний продукт, враховує цінність усіх альтернативних шляхів застосування матеріальних та грошових ресурсів, від яких необхідно відмовитися в разі їх використання обраним шляхом. Підхід Ф. Візера зумовив появу теорії «альтернативних витрат», яка в працях сучасних дослідників є основою для розробки концепцій, що базуються на створенні доданої вартості.

Базуючись на аналізі теорій класиків можна констатувати, що цінність та вартість мають різну економічну сутність, яка полягає в тому, що споживчі блага, маючи відповідну цінність, зумовлюють оцінку факторів виробництва (земля, праця, капітал, підприємницька здібність), яка формує їх вартість. Доказом цього є трактування М. Блауга: "...концепция ценности, основанная на полезности, вряд ли может считаться удовлетворительной теорией ценообразования без применения понятия убывающей полезности для объяснения насыщаемости спроса при данном уровне цены" [8, с.144].

Сучасні публікації науковців також відображають наявність різних підходів до трактування понять «цінність» та «вартість». В них прослідковується врахування управлінських, фінансових, маркетингових, логістичних аспектів.

Долан С., Гарсія С., досліджуючи особливості корпоративного управління, розглядають цінність на основі врахування трьох різних, але взаємодоповнюючих напрямів. Це етико-соціальні цінності (переконання про способи поведінки), економіко-прагматичні (орієнтація на ефективність, дотримання стандартів, дисципліни), емоційно-розвиваючі (мотивація на самореалізацію) [6]. Такий підхід підтверджує те, що у процесі формування суб'єктами господарювання системи цінностей важливу роль мають відігравати особливі інтереси контрагентів, власні фінансові можливості та мотиви працівників.

Краснокутська Н.С., Круглова О.А., Андросов В.Ю. [7, с. 206] визначають, що вартість відображає витрати і тяжіє до минулого, а цінність орієнтована на майбутнє і є узагальнюючою характеристикою очікуваних вигод. Поділяємо таку позицію, оскільки вартість визначається за результатами ведення бухгалтерського фінансового обліку, який орієнтований на минулій події, а цінність формується в межах ведення бухгалтерського управлінського обліку, який орієнтований на майбутній події. Однак не коректним вважаємо трактування щодо необхідності застосування вимірників цінності до концепції Б. Стюарта та Д. Стерна (автори використовують поняття економічна додана цінність та ринкова додана цінність), оскільки розрахунок зазначених показників базується на врахуванні витрат, які знаходять своє відображення в процесі формування вартості.

Боярко І.М., Самусевич Я.В., розмежуючи терміни вартість і цінність підприємства залежно від мети та суб'єктів використання, звертають увагу на те, що витратні підходи оперують терміном вартості, а поняття цінності з'являється у концепціях, що орієнтуються на кінцевий результат [6, с.284]. Вартість підприємства визначають як можливу економічно обґрунтовану суму витрат на його придбання або створення, виражену в грошовому еквіваленті. Цінність – здатність підприємства приносити доходи його власникам у майбутньому і на даний конкретний момент часу може визначатися через дисконтоване значення майбутніх грошових потоків. Точка зору дослідників містить фінансовий аспект. Однак передбачає використання поняття вартості для характеристики суб'єкта господарювання як об'єкта купівлі-продажу, а поняття цінності – для відображення довгострокових перспектив його функціонування. Таке трактування відображає дві протилежні сторони в управлінні фінансами підприємств – припинення господарської

діяльності або орієнтування на розвиток. Тому сформований авторами підхід не дає можливості встановити взаємозв'язок, який має бути врахований власником у процесі формування цінності та вартості для забезпечення розвитку підприємства.

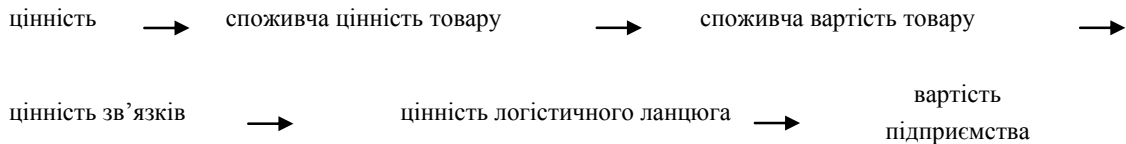
На думку Астраханцевої І.А. [1, с.125; 2, с.1] в межах сучасного фінансового менеджменту спостерігається нестача адаптованих до динамічних змін ринкового середовища методів управління фінансами підприємств. Для цього визначає доцільність застосування нелінійної динаміки, яка дозволяє передбачити стан системи на основі фінансових часових рядів. Розробляючи фрактальну фінансову модель вартості компанії, авторка виділяє чотири генератора створення та оптимізації вартості компанії. Це стейхолдери, фінансові можливості, фінансові стратегії, фінансові процеси. Виділення зазначених складових відображає врахування окремих підходів логістичного управління (підприємство має не тільки підлаштовуватися до всіх стейхолдерів, але й активно управляти ними) та фінансового менеджменту (підприємство має враховувати інтереси всіх зацікавлених осіб, оцінювати фінансові можливості для їх задоволення та відповідно до них розробляти фінансову стратегію у напрямку створення його вартості). Разом з цим, дослідниця ототожнює поняття внутрішня вартість та цінність компанії. На її думку, вартість (внутрішня цінність) компанії – це соціально-економічна категорія, яка характеризує як результати діяльності підприємства так і потенціал, визначає здатність генерувати грошові потоки співвіднесені з вартістю залученого капіталу. Такий підхід чітко визначає актуальність управління фінансовими потоками в діяльності промислових підприємств, проте ускладнює розуміння щодо визначення сутності «цінності логістичного ланцюга», її впливу на «вартість підприємства», що не уможливило його застосування в управлінні фінансовими потоками підприємства, яке функціонує у вигляді логістичної системи.

Деякі спроби встановлення взаємозв'язку між цінністю та вартістю підприємства прослідковуються в працях Скоробогатової Т.Н. Вона застосовує логістичний підхід до визначення їх сутності. На думку Скоробогатової Т.Н. логістика як послуга, що забезпечує своєчасну доставку, визначає і цінність, і вартість товару. Цінність – категорія якісна, її окремі аспекти передбачають кількісну оцінку. Вартість є кількісною економічною категорією і завжди має грошовий еквівалент [9, с.267]. Точка зору дослідниці є виваженою, оскільки свідчить про те, що на відмінну від класичного підходу, де в межах фінансового менеджменту акцентується увага на необхідності управління вартістю підприємства, інтегрування логістичних методів в управління фінансами підприємств має висвітлювати формування як цінності так і вартості. Вважаємо, що у випадку створення промисловим підприємством логістичної системи цінність логістичного ланцюга забезпечується раціональним управлінням фінансовими потоками, а вартість підприємства – створенням цінності логістичного ланцюга.

Як і попередня дослідниця, Безноєва А.В. досліджує процес формування цінності та споживчої цінності під впливом інтеграції маркетингу і логістики. Вона акцентує увагу на тому, що в сучасній економіці зміщуються акценти з «досягнення максимальної різниці в ціні між закупівлями та реалізацією» на «зміну споживчої цінності». Під цінністю вона розуміє суб'єктивну сукупність споживчих якостей, характеристик продукції (функціональність, якість, ціна, час), сервісу, системи управління відносинами з клієнтами, іміджу компанії, торгової марки [3, с.227]. Під споживчою цінністю товару – різницю між отриманими споживачем вигодами, пов'язаними з придбанням товару та понесеними витратами, пов'язаними з його придбанням. Підхід авторки не є коректним, оскільки не враховує визначене автором поняття «цінність» та передбачає співставлення двох різних одиниць виміру (ютіли та гривні), які роблять неможливим оцінити дану величину. Вважаємо, що цінність поширюється не тільки на товари, послуги, роботи, але й на підприємство, господарської процесу, операції, взаємовідносини з представниками ринкової інфраструктури. А тому в широкому розумінні під цінністю доречно розуміти характеристику об'єкта, що означає певну його значущість, функціональність, корисність, рідкісність з позиції оцінюючого об'єкта [4, с.61].

Відмінність поняття «цінність» від «споживча цінність товару» визначається засадами мікроекономіки, відповідно до яких буде відображати ступінь задоволення споживача від придбання товару. А тому, враховуючи кардиналістську (кількісну) теорію поведінки споживача, споживча цінність товару буде характеризуватися рівнем загальної та граничної корисності. На відміну від поняття «споживча цінність» поняття «споживча вартість товару» відображає витрати споживача на придбання конкретної одиниці товару. У випадку коли зростає споживча цінність товару зростає споживча його вартість, яка буде задовольняти як підприємство так і споживачів. В результаті буде зростати цінність логістичного ланцюга, що сприятиме зростанню вартості підприємства. Такий стан речей дозволяє встановити прямий взаємозв'язок між споживчою цінністю та споживчою вартістю товару. Зростання споживчої цінності і споживчої вартості характерне до моменту насичення ринку відповідним товаром. Коли це відбувається, вони починають знижуватися, що вимагає від підприємства перегляду складу учасників логістичного ланцюга, встановлення нових зв'язків, їх цінностей або побудови нового логістичного ланцюга.

Таким чином, основною метою створення логістичного ланцюга є забезпечення його цінності. Логістичні операції, що зумовлюють руху фінансових потоків, входять до логістичного ланцюга, впливають на його цінність та вносять свій вклад у вартість підприємства. Підтвердженням такого трактування є встановлений в межах даного дослідження взаємозв'язок:



Встановлений взаємозв'язок свідчить про те, що врахування логістично-орієнтованого підходу в управлінні фінансовими потоками забезпечить зростання вартості підприємства шляхом створення цінності логістичного ланцюга на основі формування:

- 1) цінності для підприємства (віدображає спроможність генерувати фінансові потоки);
- 2) цінності для персоналу (визначає можливості максимально проявляти працівниками їх компетенції);
- 3) цінності для учасників логістичних ланцюгів (формує впевненість про отримані вигоди від існуючих взаємозв'язків);
- 4) цінності для представників логістичної інфраструктури (забезпечує зацікавленість у співпраці з підприємством);
- 5) цінності для суспільства (визначає конкурентоспроможність підприємства та продукції на ринку).

Вважаємо, що в контексті управління фінансовими потоками цінність логістичного ланцюга – це переконання в здатності логістичною системою оптимізувати взаємодію між її елементами та об'єктами логістичної інфраструктури на основі забезпечення раціонального управління фінансовими потоками під впливом динамічних змін зовнішнього середовища. Запропоноване визначення відображає такі характерні риси цінності логістичного ланцюга:

- 1) стосується елементів логістичної системи, представників логістичної інфраструктури та залежить від їх потреб;
- 2) носить ситуаційний та динамічний характер;
- 3) залежить від умов її сприйняття;
- 4) характеризується цінністю взаємозв'язків сформованих логістичною системою;
- 5) визначається особливостями управління фінансовими потоками;
- 6) взаємопов'язана з вартістю підприємства;
- 7) зростає за умови формування цінності для всіх учасників логістичного ланцюга.

Вартість промислового підприємства, яке функціонує у вигляді логістичної системи, характеризує результативність функціонування та відображає здатність генерувати поточні і майбутні фінансові потоки під впливом динамічних змін зовнішнього середовища на основі інтеграційної взаємодії логістичних ланцюгів. Враховуючи запропонований підхід можна констатувати, що вартість підприємства, яке функціонує у вигляді логістичної системи, має такі характерні риси:

- 1) є інтегральним показником, що відображає результативність діяльності логістичної системи підприємства;
- 2) носить динамічний та фрактальний характер;
- 3) залежить від внутрішніх і зовнішніх умов функціонування логістичної системи;
- 4) характеризується сукупною цінністю існуючих на підприємстві логістичних ланцюгів;
- 5) визначається особливостями управління фінансовими потоками;
- 6) взаємопов'язана з цінністю логістичного ланцюга;
- 7) зростає за умови зростання цінності логістичного ланцюга.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому напрямку. Таким чином, ключова роль при розробці логістично-орієнтованих підходів до управління фінансовими потоками має відводитися врахуванню змін у пріоритетах формування цінності логістичних ланцюгів та забезпечення зростання вартості підприємства під впливом динамічних змін логістичної інфраструктури. Тому подальші дослідження будуть спрямовані на розробку логістично-орієнтованих підходів до управління фінансовими потоками, які забезпечать цінність логістичних ланцюгів та зростання вартості підприємства.

Література

1. Астраханцева И. А. Основные принципы фрактальной теории управления стоимостью компании / И.А. Астраханцева // Экономические науки. – 2010. – № 2 (63). – С. 122 – 128.
2. Астраханцева И. А. Фрактальная финансовая модель стоимости компании / И.А. Астраханцева // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 3. – С. 1–5.
3. Безноєва А.В. Основи формування споживчої цінності як результату взаємодії та інтеграції маркетингу і логістики / А.В. Безноєва // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 4. – Т. 2. – С. 226 – 232.
4. Бойко М.Г. Ціннісно орієнтоване управління в туризмі : монографія / М.Г. Бойко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 524 с.
5. Боярко І. М. Теоретичні аспекти системи ціннісно-орієнтованого управління підприємством / І.М.

Боярко, Я.В. Самусевич // БІЗНЕС-ІНФОРМ. – 2012. – № 9. – С. 282 – 284.

6. Долан С. Управление на основе ценностей. Корпоративное руководство по выживанию, успешной жизнедеятельности и умению зарабатывать деньги в XXI веке / С. Долан, С. Гарсия. – М. : Претекст, 2008. – 313 с.

7. Краснокутська Н. С. Влияние ресурсного потенциала на формирование ценности предприятиями торговли / Н. С. Краснокутська, О. А. Круглова, В. Ю. Андросов // БІЗНЕС-ІНФОРМ. – 2013. – № 5. – С. 202 – 207.

8. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження / Т.В. Момот. – Харків : ХНАМГ, 2006. – 380 с.

9. Скоробогатова Т. Н. Ценность и стоимость как категории: соотношение понятий, логистический аспект сравнения / Т.Н. Скоробогатова // Проблемы экономики. – 2013. – № 1. – С. 266 – 270.

References

1. Astrahanceva Y. A. Osnovnye pryncipy fraktal'noj teoryy upravleniya stoykost'ju kompanyy, Ekonomycheskye nauky, 2010, No. 2 (63), pp.122 – 128.

2. Astrahanceva Y. A. Fraktal'naja fyansovaja model' stoykosty kompanyy, Audyt y fyansovyy analiz, 2011, No 3, pp.1–5.

3. Beznojeva A.V. Osnovy formuvannja spozhyvchoi' cinnosti jak rezul'tatu vzajemodii' ta integracii' marketyngu i logistyky, Mehanizm reguljuvannja ekonomiky, 2008, Vol. 4, No. 2, pp. 226 – 232.

4. Bojko M.G. Cinnisno- orijentovane upravlinnja v turyzmi: monografija. Kyi'v, Nac. torg.-ekon. un-t, 2010, 524 p.

5. Bojarko I. M., Samusevych Ja. V. Teoretychni aspekty systemy cinnisno-orijentovanogo upravlinnja pidpryjemstvom, BIZNES-INFORM, 2012, No. 9, pp. 282 – 284.

6. Dolan S., Garsija S. Upravlenie na osnove cennostej. Korporativnoe rukovodstvo po vyzhivaniyu, uspehnoj zhiznedejatel'nosti i umeniju zarabatyvat' den'gi v XXI veke. Moscow., Pretekst, 2008, 313 p.

7. Krasnokuts'ka N. S., Kруглова O. A., Андросов V. Ju. Vlyjanye resursnogo potencyala na formyrovanye cennosty predpryjatyjamy torgovly, BIZNES-INFORM, 2012, No. 5, pp. 202 – 207.

8. Momot T.V. Vartisno-orijentovane korporativne upravlinnja: vid teorii' do praktychnogo vprovadzhennja: monografija. Har'kiv: HNAMG, 2006, 380 p.

9. Skorobogatova T. N. Cennost' i stoimost' kak kategorii: sootnoshenie ponjatij, logisticheskij aspekt sravnenija, Problemi ekonomiki, 2013, No. 1, pp. 266 – 270.

Надійшла 17.08.2015; рецензент: д. е. н. Селіверстова Л. С.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У роботі досліджено основні напрями розвитку системи соціального страхування в Україні. Проаналізовано діяльність фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування. Визначено основні проблеми, що стримують подальший ефективний розвиток системи соціального страхування в Україні, запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: соціальний захист, соціальне страхування, фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування.

I. M. KREKOTEN

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MANDATORY STATE SOCIAL INSURANCE IN UKRAINE

In this work the main directions of the social insurance system in Ukraine are investigated. The activity fund of obligatory state social insurance is reviewed. The main problems that hinder the further development of effective social insurance system in Ukraine are installed. Given the current socio-economic conditions, directions to overcome problems are offered. It was established that reforming the distribution system requires premium between employer and employee towards reducing the share of the employer.

Keywords: social protection, social insurance, mandatory state social insurance.

Постановка проблеми. Виклики з якими зіштовхнулася наша держава за сучасних умов, у поєднанні із наслідками світової фінансової кризи, призвели до значних економічних і соціальних втрат. Національна соціально-економічна система перебуває у кризовому стані з характерним порушенням сталості і рівноваги. Пом'якшення та обмеження негативного впливу кризи на громадян можливе лише за умов наявності результативної та дієвої системи соціального захисту населення, що буде здатна забезпечити соціальну підтримку населення та реалізацію соціальних функцій.

Соціальний захист населення, як невід'ємна складова економічної системи, не виникає автоматично. Створення системи соціального захисту з максимальним урахуванням усього розмаїття потреб та інтересів окремих осіб і верств населення, яка б убезпечувала людину від соціально-економічної деградації та сприяла укоріненню соціальної, економічної, політичної стабільності у суспільстві – одне з найважливіших функцій держави за умов нинішньої нестабільності [1]. При чому основне завданням цієї системи полягає в обмеженні та нейтралізації негативних соціально-економічних явищ та процесів, що закономірно вимагає створення ефективної системи соціального страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні, методичні та прикладні питання соціального захисту населення, підвищення його ефективності були й залишаються предметом наукових досліджень українських учених. Серед останніх публікацій у цьому напрямку варто відмітити праці Е.М. Лібанової, що досліджує вплив демографічної ситуації на соціально-економічний розвиток та на систему соціального захисту; М.М. Руженського, роботи якого спрямованні на встановлення особливостей розвитку системи соціального захисту в умовах формування ринкової економіки; В.А. Скуратівського, що займається проблемами соціальної політики; О.П. Ковалю, дослідження якого присвячені проблемам модернізації системи соціального захисту в Україні та інших.

Аналіз змісту робіт вітчизняних вчених, що присвячені дослідженню теоретико-методологічних питань соціального захисту населення, механізмів його функціонування і розвитку, свідчить про наявність великого розмаїття підходів. Фундаментальний характер даної проблеми визначається відсутністю серед провідних економічних шкіл єдиних підходів до трактування її теоретико-методичних засад та, відповідно, визначення шляхів підвищення ефективності її функціонування. Тому метою нашої статті є аналіз сучасних напрямів розвитку та реформування в Україні основоположної складової системи соціального захисту населення – соціального страхування.

Виклад основного матеріалу. В сучасній науковій літературі все більш поширеними стають думки, що в умовах глобалізації держави мають вживати заходи з деякого скорочення соціальних програм, проводячи паралелі між зниженням темпів економічного зростання в країнах Європи та високими соціальними видатками [2]. Однак, подібні питання можуть виникати лише у тих країн, що уже досягли високого рівня соціального захисту та мають активно налаштоване населення, що здатне свідомо приймати участь у реалізації соціального страхування, використовуючи при цьому як державні так і недержавні інституції. Якщо в країнах європейської цивілізації, з притаманним їм індивідуалізмом, переважна частина населення погоджується із власною відповідальністю за свій вибір, то в Україні у масовій свідомості

укорінено тільки соціальну відповідальність держави [3]. Здійснення трансформації соціальної відповідальності держави у соціальну відповідальність суспільства вимагає тривалих та складних інституційних перетворень. У короткостроковій перспективі забезпечити мінімальний рівень соціальних гарантій, за сучасних вітчизняних реалій, здатна лише держава. Відповідно, це вимагає формування дієвого механізму державного соціального загальнообов'язкового страхування.

Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», з усіма змінами та доповненнями від 01.01.2015 р., визначено такі види загальнообов'язкового державного соціального страхування:

- пенсійне страхування;
- у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності;
- від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності;
- страхування на випадок безробіття;
- медичне страхування;
- інші види страхування, передбачені законом [4].

Існуюча система державного соціального страхування має низку недоліків. Спираючись на думки експертів з даного питання, ми можемо визначити найбільш проблемні. Насамперед, наявність надлишкових функцій, що не лише обтяжують систему соціального страхування, роблячи її занадто громіздкою, але і створюють підґрунтя для нецільового використання коштів [5]. Дана проблема породжується збереженням у системі соціального страхування України так званих не страхових принципів, що знаходять прояв у безadresному характері страхових виплат та відсутність прямого зв'язку із втратами громадянами доходів.

Наступною проблемою чинної системи соціального страхування є необхідність вдосконалення організаційного-адміністративного забезпечення їх діяльності, що донедавна здійснювалося відповідними фондами. Кожен окремий вид соціального страхування (крім медичного, який не був запроваджений в обов'язковому порядку в Україні) має свій фонд і закон, що регулює його діяльність:

- Пенсійний фонд України, Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», № 1058;
- Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням» (втратив чинність із 01.01.2015 р.), № 2240;
- Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», № 1105;
- Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття», № 1533.

Довгий час кожен окремий фонд реалізовував соціальне страхування самостійно, незалежно один від іншого. Роботодавці сплачували страхові внески кожному окремому фонду, але з 2011 року за ініціативи Пенсійного фонду всі внески поєднали в єдиний соціальний внесок. При цьому фонди продовжили працювати окремо, надаючи застрахованим особам і підприємствам види соціальних послуг.

Соціальна реформа, що набрала чинності 01 січня 2015 року, внесла корективи до соціального законодавства. У результаті Законом України № 77-19 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» запроваджене наступне:

- Пенсійний фонд і Фонд соціального страхування на випадок безробіття залишаються працювати окремо один від одного, відповідно до законів № 1058 і № 1533, здійснювати надання страхових послуг і виплат як і раніше;
- Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності і Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань реорганізовано шляхом злиття і утворення нового Фонду соціального страхування. Отже, з 01.01.2015 року в Україні функціонує новий Фонд соціального страхування, що діє на підставі Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 1105 в новій редакції з 01.01.2015 року.

Таке реформування було спрямоване на зменшення витрат на обслуговування діяльності фондів страхування та на підвищення ефективності управління ними. Повноцінна робота нового Фонду вимагає деякого часу, протягом якого будуть узгоджені юридичні аспекти, пов'язані із його запровадженням, тому на такий перехідний період продовжують свою роботу Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності і Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань. Поступово ці фонди будуть складати свої повноваження і передавати страхові справи новому Фонду, який буде здійснювати наступні види соціального страхування:

- у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності;
- від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності;

- медичне (однак, у 2015 році розподіл коштів на медичне страхування передбачено не було). Тож від 2015 року в Україні страховиками визначені цільові страхові фонди з:
- пенсійного страхування;
- страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, медичного страхування;
- страхування на випадок безробіття.

Основними джерелами коштів загальнообов'язкового державного соціального страхування є внески роботодавців і застрахованих осіб. Розмір єдиного внеску на ЗДСС встановлюється Верховною Радою України. Пропорції розподілу ЄСВ за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування затверджуються Кабінетом Міністрів України.

Аналізуючи розмір та структуру страхового внеску можна стверджувати, що з 2005 по 2008 рік відбувається зменшення розміру відсотка, який відраховувався на соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності (на 0,3%), а з 2009 року – знову спостерігаємо його зростання до минулого рівня, тобто, до 1,6%. Таку динаміку, ймовірно, можна пояснити рівнем безробіття в країні, відповідно до якого і змінювались ставки відсотка. Так, від 2009 року спостерігаємо значне підвищення рівня безробіття в країні. І хоча у наступному році він дещо знизився, все одно був достатньо високим. Також мало місце зменшення розміру відсотка, що сплачував роботодавець на страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності (із 2,9% у 2005 році до 1,4% у 2010, або на 1,5%), а також від нещасних випадків на виробництві (із 1,73 до 1,41%, тобто на 0,32%, відповідно). При цьому майже на 1% збільшилась ставка відсотка, спрямована на пенсійне страхування, що, цілком зрозуміло, було пов'язано із нестачею коштів у Пенсійному фонді та необхідністю його поповнення.

Соціальне страхування ґрунтується як на принципі солідарності застрахованих осіб, так і на принципі їх власної відповідальності за свій матеріальний стан при настанні страхових випадків. Наймані працівники поряд із роботодавцями беруть безпосередню участь у формуванні фінансової системи соціального страхування, але практична його реалізація знаходиться лише у початковому стані. До 1 січня 2011 року застрахована особа сплачувала страхові внески до цільових фондів у таких розмірах:

- до Пенсійного фонду – у середньому 2%,
- до Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності – до 1%,
- до Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття – 0,6%.

Сьогодні особа сплачує єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у розмірі 3,6 відсотка, які розподілятимуться в такій же пропорції. Щодо роботодавців, то від 2011 року розмір єдиного внеску на ЗДСС для страхувальників, які використовують найману працю, визначається залежно від класу професійного ризику виробництва, яких на сьогодні існує 67, і може коливатись у межах від 36,76 до 49,7% [6].

Страхові внески в Україні сплачуються в таких пропорціях: роботодавці – 91,3%, застраховані особи – 8,7%, що є одним з найнижчих показників в порівнянні з країнами Європи. Конвенцією Міжнародної організації праці № 102 допускається участь застрахованих осіб у соціальному страхуванні у розмірі до 50% загальної суми фінансування.

Аналіз досвіду країн із ринковою економікою свідчить, що обов'язкова сплата застрахованою особою страхових внесків є невід'ємним елементом існуючих систем обов'язкового соціального страхування. Але розміри страхових внесків, що сплачують наймані працівники, в різних країнах обумовлені реальними соціально-економічними умовами, рівнем доходів населення, ступенем розвитку систем соціального страхування і мають різну долю до оплати праці (табл. 1).

Європейський досвід демонструє, що лише невелика кількість країн використовує верхню межу розподілу, встановлену Конвенцією МОП. Здебільшого використовується розподіл, за яким на найманих працівників покладено 20–30% загального розміру страхових внесків.

Що стосується навантаження на фонд оплати праці, то особливістю України в порівнянні з іншими європейськими країнами є не стільки загальні високі ставки нарахувань на фонд оплати праці, як інша пропорція їх розподілу між роботодавцями та застрахованими особами. Загальний розмір страхових внесків в Україні (41,21%) навіть дещо нижчий ніж в Німеччині, Франції, Австрії, Польщі, Угорщині (42–45%). Але у порівнянні з іншими країнами ми маємо досить високу питому вагу розміру страхових внесків, що сплачують роботодавці, в загальному розмірі страхових внесків (91,3%) [7].

Оскільки джерелом фінансування Фонду соціального страхування є ЄСВ, основну частину якого і надалі сплачуватиме роботодавець, важливим є детінізація заробітної плати. Іншою проблемою є значна кількість населення, яка офіційно отримує мінімальну зарплатню. На даний час мінімальна заробітна плата становить 1218 грн, а прожитковий мінімум – 1178 грн. Варто зазначити, що соціальні гарантії в цьому році залишилися на рівні 2014, адже мінімальна заробітна плата згідно Закону «Про бюджет на 2015 рік» залишилася незмінною. Наступне підвищення мінімальної заробітної плати відбудеться 1 грудня 2015 року до 1378 та прожиткового мінімуму до 1330 грн.

До 2015 року в Україні, після економічної кризи 90-х, рівень мінімальної заробітної плати постійно

зростає, і не тільки номінально, а й реально. Про це свідчить динаміка мінімальної заробітної плати відносно курсу долара. Винятком є лише 2009 рік, коли після економічної кризи осені 2008, курс долара додав 60% піднявшись з 5 до 8 грн.

Таблиця 1

Рівень страхових внесків застрахованих осіб та роботодавців у різних країнах

Країна	Роботодавці	Застрахована особа	Усього	Питома вага страхових внесків застрахованих осіб у загальному розмірі внесків
1	2	3	4	5
Австрія	25,15	17,2	42,35	40,6
Болгарія	16,8	12,1	28,9	41,9
Естонія	33,3	2,6	35,9	7,9
Іспанія	31,08	6,25	37,33	16,7
Італія	30,17	9,19	39,36	23,3
Латвія	24,09	9,0	33,09	27,2
Литва	30,98	9,0	39,98	22,5
Молдова	23	6	29	20,7
Німеччина	19,61	19,25	38,86	49,5
Польща	17,61	22,71	40,32	56,3
Португалія	23,75	11,0	34,75	31,7
Угорщина	27,0	17,0	44,0	38,6
Україна	37,61	3,6	41,21	8,7
Фінляндія	20,38	7,01	27,48	25,5
Франція	32,68	9,8	42,48	23,1
Чехія	34,0	11,0	45,0	24,4
Швеція	23,43	7,0	30,43	23,0

Вже на початок 2015 року всі досягнення попередніх восьми років були знівельовані, причиною цього став незмінний рівень мінімальної заробітної плати у 2015 та зростання курсу долара практично вдвічі – 15,77 проти 7,99. Та ще гірша динаміка чекала на нас за перші 2 місяці 2015 року, коли гривня практично обвалилася. Станом на 1 березня ми досягли дна за попередні 12 років за рівнем мінімальної заробітної плати – 43,87 доларів.

Висновки. Таким чином, підвищення рівня ефективності функціонування системи соціального страхування в Україні вимагає вирішення низки важливих завдань. Насамперед, відмови від не страхових принципів, основними ознаками яких є безадресний характер та відсутність прямого зв'язку із втратою доходів громадянами, у діяльності фондів соціального страхування, що закономірно призведе до зменшення витрат, які безпосередньо не пов'язані із страхуванням. Першим кроком у цьому напрямку можна вважати відмову від фінансування санітарно-курортного лікування та оздоровлення застрахованих осіб, адже саме у даній сфері традиційно мали місце найбільші зловживання.

Реформування потребує система розподілу страхового внеску між роботодавцем та найманим працівником у напрямі скорочення частки роботодавця. Паритетна участь працівників та роботодавців у сплаті страхових внесків відповідає нормам Концепції реформування заробітної плати та документам МОП, якими допускається перерозподіл сплати страхових внесків між роботодавцями та найманими працівниками у рівних розмірах. Водночас це сприятиме зростанню соціальної відповідальності населення. Однак, такі заходи доцільно проводити лише за умови зростання реальних доходів населення та їх легалізації.

У нашій статті ми свідомо обминули проблеми медичного страхування, оскільки, на відміну від інших форм загальнообов'язкового державного соціального страхування, воно перебуває на початковій стадії формування. Однак, подальший розвиток системи соціального захисту беззаперечно потребує його запровадження.

Література

1. Руженський М.М. Соціальний захист населення в умовах формування ринкової моделі економіки України : монографія / М.М. Руженський. – К. : ІПК ДСЗУ, 2013. – 318 с.
2. Герасименко Г.В. Концепція соціальної держави: еволюція наукових поглядів і сучасні виклики / Г.В. Назарова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 3. – С. 202–205.
3. Лібанова Е.М. Соціальні проблеми модернізації української економіки / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2012. – № 1(17). – С. 5–21.
4. Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» // Відомості

Верховної Ради України. – 1999. – № 46-47. – ст. 403.

5. Коваль О.П. Модернізація системи соціального страхування в Україні. Аналітична доповідь / О.П. Коваль. – К. : НІСД, 2014. – 38 с.

6. Завора Т.М. Соціальне страхування : навч. посібник / Т.М. Завора. – Полтава : ПолтНТУ, 2013. – 272 с.

7. Надрага В.І. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування як механізм компенсації соціальних ризиків / В.І. Надрага // Демографія та соціальна економіка. – 2014. – № 1(21). – С. 145–155.

References

1. Ruzhenskyi M.M. Sotsialnyi zakhyst naselennia v umovakh formuvannia rynkovoї modeli ekonomiky Ukrainy : monohrafiia / M.M. Ruzhenskyi. – K. : IPK DSZU, 2013. – 318 s.

2. Herasymenko H.V. Kontsepsiia sotsialnoi derzhavy: evoliutsiia naukovykh pohliadiv i suchasni vyklyky / H.V. Nazarova // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2012. – № 3. – S. 202–205.

3. Libanova E.M. Sotsialni problemy modernizatsii ukrainskoi ekonomiky / E.M. Libanova // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. – 2012. – № 1(17). – S. 5–21.

4. Zakon Ukrainy «Pro zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia» // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – 1999. – № 46-47. – st. 403.

5. Koval O.P. Modernizatsiia systemy sotsialnoho strakhuvannia v Ukraini. Analitichna dopovid / O.P. Koval. – K. : NISD, 2014. – 38 s.

6. Zavora T.M. Sotsialne strakhuvannia : navch. posibnyk / T.M. Zavora. – Poltava : PoltNTU, 2013. – 272 s.

7. Nadraha V.I. Zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia yak mekhanizm kompensatsii sotsialnykh ryzykiv / V.I. Nadraha // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. – 2014. – № 1(21). – S. 145–155.

Надійшла 10.08.2015; рецензент: д. е. н. Дубіщев В. П.

**АВТОМАТИЗОВАНІ ЗАСОБИ ПОКРАЩЕННЯ УПРАВЛІННЯ
ОРГАНІЗАЦІЙНИМ КАПІТАЛОМ**

У даній статті проведено аналіз основних програмних продуктів для автоматизації управління організаційним капіталом на вітчизняних підприємствах. Представлено характеристику особливостей використання різних програмних засобів автоматизації організаційного капіталу на вітчизняних підприємствах різних галузей економіки. Визначено їх основні переваги та недоліки, досліджено функції та можливості програмних засобів. Обґрунтовано найбільш ефективний програмний продукт за критерієм ціна/якість для покращення управління організаційним капіталом та забезпечення підвищення прибутковості та економічного зростання підприємств України.

Ключові слова: організаційний капітал, інтелектуальний капітал, автоматизовані засоби, нематеріальні активи.

A. O. AZAROVA, T. V. OSTAPCHUK, O. O. MOROZ
Vinnytsia National Technical University

MEANS OF IMPROVING MANAGEMENT ORGANIZATIONAL CAPITAL

This article analyzes the basic software for automating management of organizational capital in domestic enterprises. Presented characteristic features using various software tools automate organizational capital in domestic enterprises of various industries. Defined their main advantages and disadvantages researched features or software. Proved the most effective software for the criterion of price / quality management to improve organizational capital and improving the efficiency of use of intellectual resources, to provide increasing intellectual capital, and its structure and organization.

Keywords: organizational capital, intellectual capital, automated equipment, intangible assets.

Постановка питання у загальному вигляді. Сучасний стан вітчизняної економіки характеризується, з одного боку, глобально-інтеграційними процесами вступу до світової економічної спільноти, а з іншого – низьким рівнем розвитку науково-технічної бази, моральним зношуванням матеріальних активів і дефіцитом фінансових ресурсів для їх модернізації, що сприяє підвищенню ролі інформаційно-інтелектуальних факторів функціонування українських підприємств. У зв'язку з цим набуває особливого значення організаційний капітал підприємства, що генерує нові знання, які набувають форми інтелектуальної власності та забезпечують формування економіки інноваційного типу. Без поширення організаційного капіталу (ОК) у всі сфери діяльності підприємства є неможливим становлення економіки знань та інноваційного розвитку, тому багато провідних фінансових компаній зацікавлені більше у розвитку своїх нематеріальних активів, оскільки розуміють що вони становлять основну конкурентну перевагу сьогодення. Проте для того, щоб забезпечити конкурентоспроможність підприємства, необхідно вміти оцінювати такий капітал і ефективно ним управляти.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням питань, пов'язаних з ОК, присвячені праці багатьох відомих закордонних вчених, зокрема, таких як Т. Стюарт, Г. Беккер, Л. Едвінссон, М. Мелоун, та вітчизняних науковців: Возняк Г., Бенювська Л., Білоуса Н. Б., Бояринову К. О., Чухна А. А. [1–7] та ін. В їх працях головну увагу зосереджено на інтелектуальному капіталі, а поняття організаційного капіталу, його структури та показників оцінювання його вартості розглядаються фрагментарно, висвітлюючи лише окремі аспекти організаційного капіталу, не даючи цілісного уявлення про нього.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На наш погляд, головною проблемою в управлінні ОК й досі залишається питання засобів автоматизації, які є важливою складовою функцією управління підприємством, але, на жаль, сьогодні ця тема залишається недостатньо опрацьованою. Низький рівень автоматизованих засобів призводить до зниження ефективності управління ОК, що є перешкодою на шляху підвищення загальної ефективності фінансово-господарської діяльності, мінімізувати витрати за рахунок використання інноваційних ресурсозберігаючих технологій, підвищити якість продукції та ефективність управління діяльністю на основі впровадження інформаційних технологій, стимулювати збут продукції на основі використання засобів індивідуалізації, забезпечити розроблення і використання інноваційної продукції, отримати додатковий дохід у формі ліцензійних платежів на використання об'єктів інтелектуальної власності

Формування цілей статті. Обґрунтування оптимального автоматизованого засобу для управління ОК на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. За минулі роки відбулося скорочення чисельності вчених і кваліфікованих працівників, що свідчить про домінування в економіці України застарілих технологій і слабкість її інноваційних процесів. Недооцінка ролі інтелектуального капіталу та недостатньо ефективне його використання призвели до набуття виробництвом яскраво вираженого трудомісткого та сировинного характеру, який властивий доіндустріальній стадії розвитку суспільства. Подолання цих

труднощів та забезпечення вирішення складних господарських та фінансових проблем можливі за умови створення, мобілізації й використання інтелектуальних ресурсів, зокрема організаційного капіталу.

Організаційний капітал – об'єкт купівлі-продажу, що містить інституційні знання, програмне забезпечення, систему економічної безпеки, БД, організаційну структуру, патенти, товарні знаки, а також організаційні механізми, що забезпечують продуктивність праці персоналу [8].

Одним з найбільш ефективних шляхів встановлення об'єктивності існуючих умов та порогових значень відхилень для обґрунтування природи і цільових орієнтирів процесів становлення та нагромадження інтелектуального капіталу є застосування засобів автоматизації процесів управління для забезпечення ефективності реалізації процесів формування, розвитку та нагромадження інтелектуального капіталу підприємства. Використання певного програмного продукту дозволить скоротити терміни опрацювання вхідної інформації, якісно її перетворити, а також підвищити ефективність використання інтелектуальних ресурсів, забезпечити нарощення інтелектуального капіталу, а в його складі і організаційного.

Зарубіжні ринки пропонують такі програмні продукти з автоматизації управління організаційним капіталом, як «1С:Предприятие», «Галактика» та програмно-аналітичний комплекс «Интеллектуальный капитал».

«1С:Предприятие» дозволяє організувати єдину інформаційну систему для управління різними аспектами діяльності підприємства (управління виробництвом, основними засобами і планування ремонтів, управління фінансами, взаєморозрахунками, бухгалтерський і податковий облік і т. п.).

Облік нематеріальних активів у «1С:Предприятие» включає:

- проведення операцій модернізації нематеріальних активів;
- створення НМА власними силами;

– методи нарахування амортизації нематеріальних активів у бухгалтерському та податковому обліку;

- методику нарахування амортизації нематеріальних активів прямолінійним методом;

– методику нарахування амортизації нематеріальних активів методом зменшення залишкової вартості;

- методику нарахування амортизації нематеріальних активів методом прискореного зменшення залишкової вартості;

- методику нарахування амортизації нематеріальних активів кумулятивним методом;

- методику нарахування амортизації нематеріальних активів виробничим методом;

- методику відображення операцій з постачання програмної продукції.

Недоліки:

- картка контрагента не дуже зручна;
- можливе дублювання даних, при занесенні в базу;
- немає можливості для сортування даних.

Далі ми розглянемо основні характеристики системи «Галактика», яка розроблена корпорацією «Галактика».

Система «Галактика» призначена для автоматизації управління в корпораціях зі складною структурою, фінансово-промислових групах, а також на окремих промислових і торговельних підприємствах. Система здійснює інформаційне забезпечення керівників різних рівнів і категорій - від вищого менеджменту до керівників підрозділів, служб і ділянок. Також вона забезпечує автоматизоване виконання операцій по обліку наявності, зносу, руху, а також переоцінці нематеріальних активів підприємства.

Недоліки Системи «Галактика»:

– не має механізму визначення та контролю процедур виконання конкретних операцій або групи операцій;

– не має функцій, необхідних для забезпечення діяльності великих корпорацій (Централізоване постачання, розподіл функцій між організаціями, передача повноважень від однієї організації до іншої, взаєморозрахунки всередині корпорації і т.д.)

– система, практично, не є інтегрованою. Більшість модулів практично не пов'язане між собою, а їх зв'язок з фінансами дуже умовна, тому документи у фінансовому модулі вводяться вручну на підставі первинних документів, що призводить до розбіжності в матеріальному і фінансовому обліку.

Найбільш ефективним за критерієм ціна/якість ПЗ для покращення управління організаційним капіталом, на думку авторів статті, є ПАК «Интеллектуальный капитал». Він є інструментом для створення, зберігання, пошуку, аналізу та візуалізації даних за такими заявками: патенти на винаходи, корисні моделі і промислові зразки, свідоцтва на товарні знаки та науково-технічні публікації. Патентна інформація в поєднанні з повнотекстовими науково-технічними статтями може бути використана не тільки для охорони і захисту інтелектуальної власності, а й для аналізу діяльності конкурентів, визначення технічного рівня продукції, що випускається і створення нових конкурентоспроможних технічних рішень.

Функції та можливості програми: оперативне та ефективне управління нематеріальними активами; ведення внутрішнього аудиту інтелектуальної власності; контроль прибутку від використання

інтелектуальної власності; збільшення статутного фонду підприємства; зменшення податків на прибуток від виробництва; підтримання управлінської інформації про світові тенденції розвитку галузі в режимі он-лайн; ефективне управління НДДКР, їх результатами; забезпечення правової охорони інтелектуальної власності [9].

Переваги цього програмно-аналітичного комплексу:

– Результативність. ПАК дозволяє створити базу даних патентів на різні види об'єктів промислової власності (ОПВ), раціоналізаторських пропозицій та науково-технічної інформації, поповнювати і змінювати її з урахуванням особливості роботи окремо взятої організації чи підприємства. Універсальний пошуковий апарат дозволяє проводити патентний пошук за 12 різними параметрами, забезпечуючи тим самим моментальний доступ до всієї інформації, що зберігається в базі даних, починаючи від рефератів, описів винаходів, креслень, ескізів товарних знаків і т.д., до супроводжуючих діловодство повідомлень, запитів і просто допоміжної інформації, що відноситься до заявки або до патенту.

– Легкість освоєння. Розроблений на підставі багатого досвіду (оформлення, реєстрації, придбання та передачі прав на різні ОПВ і т.п.), алгоритм ПЗ дозволяє зробити роботу з програмою простий і не вимагає від користувача високої кваліфікації. Відносно виду збереженої інформації можна відзначити те, що в простій і зручній формі, розробленої та гармонізованої з урахуванням досвіду БД провідних патентних відомств світу, міститься інформація про винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки, раціоналізаторські пропозиції, публікації, рекламні проспекти та ін.

– Доступність. Програма доступна в трьох варіантах установки – будь-який клієнт має можливість вибрати необхідну модифікацію комплексу та спосіб його установки і використання – он-лайн або офф-лайн.

– Ефективність. Використання даного програмного забезпечення дозволяє досягти високого науково-технічного рівня розробок, знизити собівартість проведення науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт, скоротити терміни їх проведення та впровадження.

– Унікальність. Посадження компонентів програмно-аналітичного комплексу з налаштуванням користувацького інтерфейсу і додаткових можливостей з урахуванням профілю організації дозволяє оптимізувати роботу ПЗ відповідно до індивідуальних побажань замовника.

У роботі з об'єктами інтелектуальної власності важливою функцією є функція попередження про настання контрольних термінів подій, що вимагають реакції користувача, який формує попереджувальні повідомлення за заданим розкладом. Це в свою чергу позбавляє користувача програми від формування постійних нагадувань про терміни, які особливо проблематично відслідковувати при великих обсягах патентної діяльності.

Формування різних звітів підприємства і форм державної статистичної звітності дозволить автоматизувати процес і скоротити терміни підготовки всіляких зведених таблиць і звітів, зокрема: зведена таблиця по всіх видах об'єктів промислової власності (ОПВ) підприємства; таблиці за всіма видами ОПВ кожного структурного підрозділу; Форма 1-ОПВ, а також отримувати відомості по винахідницькій роботі кожного співробітника [9].

Конфіденційність інформації забезпечується шляхом розмежування користувача доступу до різних частин бази даних залежно від їх функцій. Особливо це важливо на стадії діловодства за поданими заявками, інформація про яких повинна бути закрита для більшості користувачів, але при цьому зберігається можливість оперативного доступу до інших об'єктів промислової власності.

Розглянемо як саме працювати з ПАК «Інтелектуальний капітал». Основне меню роботи з програмою складається з таких елементів: «Добавить документ», «Обновить список документов», «Поиск», «Выделить все», «Сохранить в папку», «Загрузка документов», «Учетная запись», «Пакетное удаление», «Переписка», «Настройки», «Справка» і «Выход».

Меню служить для виконання команд, необхідних для роботи з програмою. Команди об'єднані в групи, назви груп і складають рядок програми. Вибір мишею будь-якого з пунктів меню відкриває список команд, що входять в це меню. Наприклад, в елементі меню «Добавить документ» знаходяться такі команди: «Изобретение», «Полезная модель», «Промышленный образец», «Товарный знак», «Научно-техническая информация», «Рационализаторское предложение».

Для створення нового документа вибираємо потрібну команду, заповнюємо всі необхідні рядки. Наприклад, виділяємо «Изобретение», а потім вписуємо інформацію і ще можемо додати креслення, матеріали заявки і додаткові відомості. Після цього натискаємо кнопку «Сохранить» і даний документ буде доданий до загального списку і відобразиться в кінці.

Також даний програмно-аналітичний комплекс містить дуже зручну пошукову систему завдяки якій можна знайти необхідну інформацію за допомогою таких критеріїв пошуку: «Название документа», «Номер документа», «Дата публикации», «Страна», «Автор», «Заявитель» та ін.

Команда «Выделить все» дозволяє видалити все за допомогою кнопки «Пакетное удаление».

Збереження даних документів відбувається в папку «Сводная таблица», «Экспорт документов», «Сохранение обновлений» і «Отчеты по ГОСТу». Кнопка «Сводная таблица», дає можливість переглянути документи у вигляді таблиці. Аналогічно можна здійснити експорт документів і створити звіт (з графіками та діаграмами за необхідності) та інші дії [9].

Завантаження документів здійснюється з інтернету або оновлень.

Крім цього можемо переглянути і відредагувати особисту інформацію про тих людей, які входять в програмно-аналітичний комплекс.

Також доступний розділ «Переписка», де переглядається листування з зовнішніми контактами і здійснюється відслідковування усіх необхідних термінів, які закінчуються по даних документах. Програма буде повідомляти користувача, коли терміни підходять до кінця. Зеленим буде виділено ті дати, з якими можна ще позувати, жовтим – необхідно виконувати і червоним, які вже на грані або прострочені.»

У розділі «Настройки», вибравши команду «Управление людьми» переглядається інформація про власників, авторів, власників по патенту і патентів по автору.

Розділ «Справки», який крім того, що містить інформацію про програму, тут можна подивитись як виконується пошук в різних базах даних з наочними прикладами, а також дізнатись вартість закордонного патентування.

Отже, ПАК «Интеллектуальный капитал» забезпечить покращення управління ОК на підприємстві та підвищить його інноваційну спрямованість, а також інвестиційну привабливість, що дозволить підприємству залучати фінансові ресурси із зовнішніх джерел, а також мобілізувати внутрішні фінансові резерви та оперативно вирішувати проблему фінансування антикризових заходів і швидше завершити оздоровлення фінансово-господарського стану підприємства та здійснити хоча й неоднозначний, але в цілому надзвичайно позитивний вплив на діяльність підприємства.

Висновки. Авторами проаналізовано такі автоматизовані засоби управління ОК: «1С: Предприятие», «Галактика», ПАК «Интеллектуальный капитал». Визначено їх основні переваги та недоліки і обґрунтовано програмно-аналітичний комплекс «Интеллектуальный капитал» як найкращий ПЗ, що сприяє удосконаленню управління організаційним капіталом.

Література

1. Базилевич В. Д. Интеллектуальная собственность / В. Д. Базилевич. – Київ, 2007. – 120 с.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э.Брукинг ; пер. с англ. / под. ред. Л. Н. Ковалик. – СПб : Питер, 2001. – 288 с.
3. M.S. Malone, L. Edvinsson, Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower, N. Y.: Harper Business, 1997. 225 p.
4. Возняк Г. Интеллектуальный капитал підприємств: проблеми ідентифікації та оцінки / Г. Возняк, Л. Бенюк // Вісник Львів. УН-ТУ. – 2009. – № 41. – Т. 2. – С. 115–123.
5. Білоус Н. Б. Структуризація інтелектуального капіталу підприємства / Н.Б. Білоус // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України. – 2007. – Вип. 17.8. – С. 178–183.
6. Бояринова К. О., Интеллектуальный капитал як інструмент інноваційного розвитку підприємства [Електронний ресурс] / К. О. Бояринова, Т. М. Бацалай // Проблеми системного підходу в економіці. – 2009. – № 4. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_4/Bacalay_409.htm.
7. Чухно А. А. Интеллектуальный капитал: сутність фірми і закономірність розвитку / А. А. Чухно // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 42–47.
8. Азарова А.О. Аналіз дефініцій організаційного капіталу підприємства / А. О. Азарова, Т. В. Остапчук // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: «Економічні науки». – 2015. – № 3, Т. 1. – С. 25–28.
9. Пак Е. Программно-аналитический комплекс «Интеллектуальный капитал» / Е. Пак. – М., 2014. – С. 196–198.

References

1. Bazylevych V. D., Intelektualna vlasnist, Kyiv, 2007, No. 47, pp. 13-18.94 - 97.
2. Bruking E. Intellektualnii kapital; per. s angl. ; pod. red. L. N. Kovalik, Piter, Nauka, 2001, 288 p.
3. Edvinsson L., Malone M.S. Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. N. Y., Harper Business, 1997, 225 p.
4. Vozniak H. Intelektualnyi pidpriemstv: problemy identyfikatsii ta otsinky, Visnyk Lviv. UN-TU, 2009, No. 41, pp. 115-123.
5. Bilous N. B., Strukturyzatsiia intelektualnoho kapitalu pidpriemstva, Naukovyi visnyk natsionalnoho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy, 2007, No. 17, pp. 178-183.
6. Boiarynova, K. O., Intelektualnyi kapital yak instrument innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva / K. O. Boiarynova, T. M. Batsalai // Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi. – 2009. – № 4. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_4/Bacalay_409.htm.
7. Chukhno A. A. Intelektualnyi kapital: sutnist firmy i zakonirnist rozvytku, Ekonomika Ukrainy, 2002, No. 11, pp. 42-47.
8. Azarova A.O., Ostapchuk T. V., Analiz defynitsii orhanizatsiinoho kapitalu pidpriemstva, Herald of Khmelnytskyi National University. Reonomical sciences, 2015, No. 3, T. 1, pp. 25-28
9. Pak E., Prohrammno-analytycheskyi kompleks «Yntellektualnyi kapytab», M., 2014, pp.196-198.

Надійшла 05.08.2015; рецензент: д. е. н. Мороз О. В.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ РІВНЯ ВИТРАТ, НЕОБХІДНИХ ДЛЯ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Проведене дослідження свідчить, що актуальною залишається задача визначення «ціни» подолання фінансових криз для держав з різним рівнем економічного розвитку, в тому числі і для України, де розрахунки стикаються з проблемою виключної волатильності даних з-за нестабільності економічної ситуації, та валютних коливань зокрема. Використання фільтру Ходріка-Прескотта дозволило вирішити таку проблему, а проведені обчислення дозволили проаналізувати зазначені показники для попередніх українських криз та отримати прогноз на 2015 р. обсягу загальних стабілізаційних витрат.

Ключові слова: фінансова криза, витрати на подолання криз, стабілізація економіки.

I. V. BIELOVA

State Higher Educational Institution «Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine»

METHODOLOGICAL BASES OF ASSESSMENT COSTS NECESSARY TO STABILIZE THE ECONOMY IN THE POST-CRISIS PERIOD

The aim of the research – to develop a methodological principles of assessment of the level costs necessary to stabilize the economy in the post-crisis period and the definition of the basis of appropriate forecasting indicators for the Ukrainian economy. The study shows that losses from systemic crises, the frequency of which increases depending on the speed and clarity of government activities in different countries. The "price" of the crisis consequences will be the smaller, more deliberate and quick will response to the crisis. So actual is the problem of the definition of "price" to overcome the crisis for countries with different levels of economic development, including the Ukraine, where calculations are face a problem of exceptional volatility data from the instability of the economic situation and currency fluctuations in particular. Using the Prescott-Hodrick filter made possible to solve this problem and made calculations allowed to analyze these figures for the previous Ukrainian crisis and to forecast total stabilization costs for the 2015.

Keywords: financial crisis, costs of crises, stabilization the economy.

Постановка задачі. За останні сто років світову економіку сколихнув не один десяток криз. Всі вони мали різну тривалість і носили свій характер, причину виникнення та специфіку протікання [1], однак, наслідки від кожної були приблизно однакові: скорочення темпів загального розвитку економіки, нарощування інфляційних процесів та податкового навантаження на економічних суб'єктів. На державу, в особі відповідних органів, покладається дуже важливе завдання – стабілізувати дану ситуацію, виходячи із тих негативних наслідків, до яких вона призвела або може призвести. Залежно від специфіки економічної кризи обираються і відповідні стабілізаційні інструменти. У будь-якому випадку процес відновлення нормального функціонування економіки потребує тривалого часу і додаткових витрат з боку регулятора. Якщо криза є системною і поширюється на системно важливі фінансові інститути, то від оперативності і чіткості дій владних структур буде залежати та «ціна», яку доведеться заплатити за всі її наслідки. На сьогодні питання встановлення оптимального рівня державних затрат різного роду, необхідних для стабілізації економіки, є актуальним і потребує вирішення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика встановлення оптимального рівня державних затрат різного роду, необхідних для подолання кризи і стабілізації економіки, привертає увагу ряду зарубіжних та вітчизняних науковців, дослідження яких спрямовані на висвітлення різних аспектів даної проблеми. Зокрема, оцінкою та вивченням циклічних компонент макроекономічних показників займалися вітчизняні вчені: С. Ніколайчук [3, 6], Ю. Половньов [6]; та зарубіжні: Robert J. Hodrick [12, 13], Edward C. Prescott [12, 13], Eduardo Ley [14], Hildegart Ahumada [8]. Дослідженню витрат на подолання криз присвятили свої роботи науковці: S. G. Cecchetti та S. M. Kohler [10], Andrew Smith [15], група спеціалістів МВФ [11], Better Markets Inc. [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на той факт, що тематика подолання фінансових криз та встановлення оптимального рівня державних витрат, необхідних для цього, широко висвітлена в науковій та методичній літературі, на сьогоднішній день не було сформовано єдиного підходу щодо прогнозування таких витрат, а увага приділяється тільки аналізу вже проведених, фактичних витрат різного роду, у ретроспективному аспекті. Для кожної ж держави важливо попередньо оцінити, спрогнозувати свої можливості та потенційні інструменти для подолання кризових явищ в економіці.

Мета статті полягає у розробці методологічних засад оцінки рівня витрат, необхідних для стабілізації економіки в посткризовий період, і визначенні на цій основі відповідних прогнозних показників для української економіки.

Основний текст. Перші ніж визначити інструменти стабілізації кризових процесів в економіці, необхідно ідентифікувати коли криза розпочалася і коли можна вважати, що вона скінчилася. Світова

практика доводить, що найкращим індикатором початку і завершення економічної кризи є ВВП країни. Відповідно до цього виділяють кілька сценаріїв, ідентифікації меж кризових явищ [15]:

– із різким скороченням рівня ВВП (наприклад, на 50%) пов'язують початок кризи і тільки, після того як ВВП почав набувати позитивної динаміки – це може виступати сигналом закінчення кризи; однак із цим твердженням можна не погодитись, оскільки не співмірність між падінням і ростом рівня ВВП може просто свідчити про «фіктивний кінець» початку нової кризи;

– криза може вважатись закінченою, якщо середній рівень ВВП досягнув свого до кризового значення;

– криза може вважатись закінченою не просто, якщо середній рівень ВВП досягнув свого до кризового значення, а і продовжив свою тенденцію до подальшого зростання (при цьому необхідно обов'язково враховувати кількість населення в країні) [14] та ін.

Глобальна економічна криза, яка сколихнула весь світ в 2007–2009 рр., завдала величезних збитків. За різними джерелами сума збитків в США на момент розгортання кризових явищ досягала 14 млрд дол. Більш точніші цифри втрат американського народу були зазначені у звіті за 2012 р. Better Markets Inc [9]: за оцінками Федеральної Резервної Ради (Federal Reserve Board) втрати ВВП з моменту максимального розгортання кризових явищ у 2008 р. сягнули більше ніж 12,8 трлн дол. Рівень безробіття в кризовий період досягнув свого піку наприкінці 2009 р. і склав 17,5 %.

Оскільки кризова ситуація постійно набувала все нових і нових обертів, уряд країни був змушений надати фінансову підтримку, в першу чергу, фінансовому сектору країни. Загалом на підтримку економіки уряд США витратив не менше ніж 23,7 трлн шляхом проведення 50 державних програм. Одночасно із цим ріс національний борг, і за оцінками спеціалістів вже на 2018 р. він може скласти 8 трлн дол. До основних стабілізаційних кроків американського уряду належать [9]: Акт економічного стимулювання, 2008 р.; Програма із покращення ситуації із проблемними активами (Troubled Asset Relief Program, TARP), 2008 р.; програма, спрямована на відновлення стабільності та ліквідності фінансової системи США; Акт додаткової асигнації, (Supplement Appropriations Act) 2008 р.; Акт відновлення та реінвестування Америки, 2009 р. (American Recovery and Reinvestment Act) та ще багато ін.

МВФ у своїх дослідженнях [11] пропонує розмежовувати інструменти регулювання, а також їх розмір в залежності від типу країни, зокрема, виокремлюють дві групи країн: із високо розвинутою та з перехідною економікою (рис. 1). Такий розподіл є доречним, оскільки, дозволяє враховувати рівень розвитку країни та її власну спроможність врегулювати економічну ситуацію. Дане дослідження проводилось на основі антикризового управління 2008 – 2009 рр., а в дужках наведені саме ті країни, де за рахунок використання відповідних інструментів було досягнуто найкращих результатів.

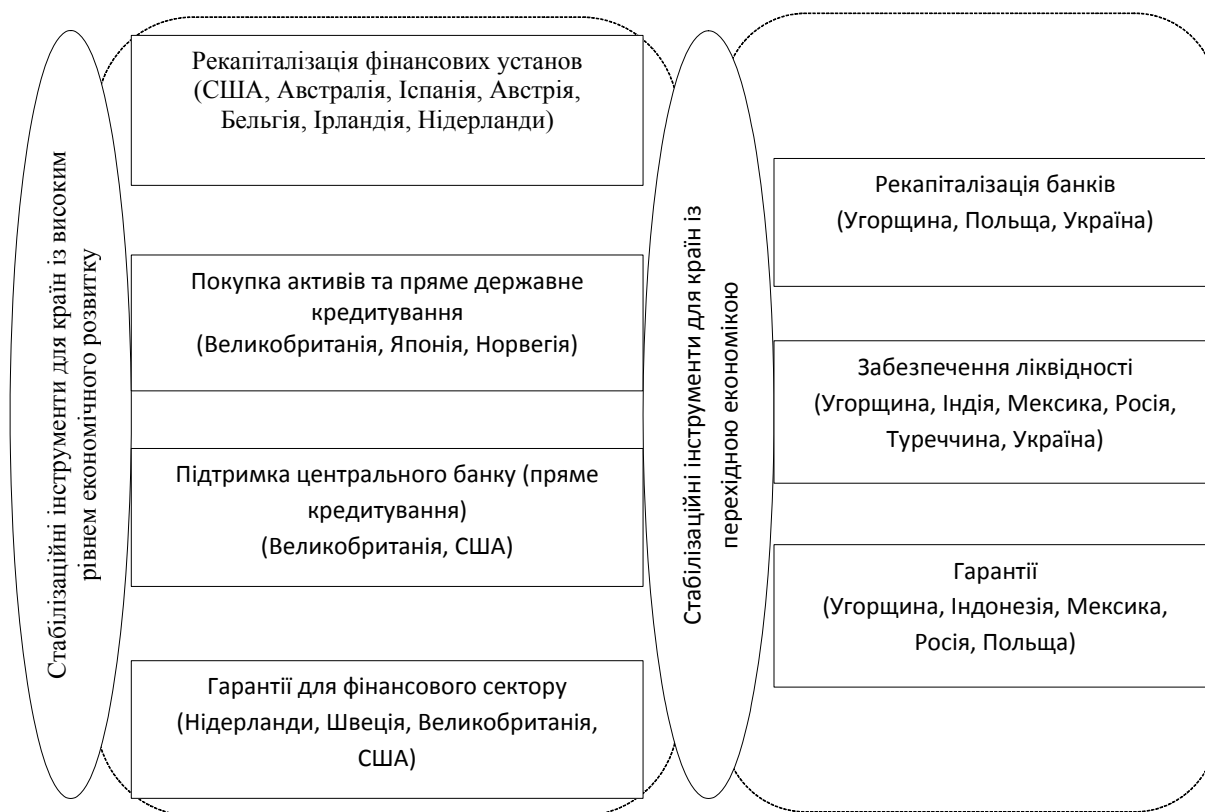


Рис. 1. Стабілізаційні економічні інструменти в країнах світу, що стали дієвими в 2008 – 2009 рр.

Звичайно, ми не можемо стверджувати, що використання виключно даних інструментів дозволило зазначеним країнам вийти із кризи, проте в переважній своїй більшості саме за рахунок них був зроблений певний стабілізаційний прорив. Рекапіталізація фінансових установ зазвичай стосується банків, зокрема, системно важливих, які потребують в кризовий період більшої уваги до себе зі сторони регулятора. Для великих країн із високим рівнем розвитку економіки («велика двадцятка») на випадок кризи закладається обсяг рекапіталізації банків на рівні 4,6% від ВВП, для невеликих країн (Австрія, Бельгія, Ірландія) – на рівні 3,5% – 5,5% від ВВП.

Одним із інструментів стабілізації економічної ситуації в країні є також запровадження державних програм кредитування та покупка центральними банками та іншими державними органами проблемних активів. За оцінками МВФ в деяких країнах (Норвегія, Японія, Великобританія) частка використання такого стабілізаційного заходу складає понад 10% від ВВП, в той час коли середній рівень серед країн «великої двадцятки» – G-20 є 4,4% від ВВП. Крім того, центральні банки проводять ряд стабілізаційних заходів, використовуючи для цього спеціальні кредитні лінії, випуск цінних паперів задля підтримки загального рівня ліквідності по системі. Залучення різноманітних фондів гарантування депозитних ресурсів, міжбанківських кредитів, тощо також сприяє зменшенню кризових ситуацій в країні.

Оскільки МВФ є транснаціональною організацією, тому на неї покладено обов'язок брати безпосередню участь в процесі регулювання економічного стану інших країн, враховуючи при цьому рівень їхнього економічного розвитку. В табл. 1 представлені значення середніх рівнів витрат, необхідних для підтримки економіки в кризовий період, за основними інструментами (зазначеними на рис. 1). Дані показники бралися відповідно до подолання останньої світової кризи 2007 – 2008 рр.

Таблиця 1

Граничний рівень державних витрат, необхідний для стабілізації економіки в кризовий та посткризовий період, у % від ВВП 2008 р. [1]

Група країн	Рекапіталізація	Покупка активів та пряме державне кредитування	Підтримка центрального банку	Забезпечення ліквідності	Гарантії	Загальний рівень
Країни G-20	2,1	2,8	0,8	12,5	14,4	32,5
Європейські країни, що входять до G-20	2,6	3,8	3,1	0,5	22,1	32,2
Країни із розвинутою економікою	3,2	4,4	1,2	18,7	22,9	50,4
Країни із перехідною економікою	0,1	0,1	0,0	2,0	0,1	2,4

Для України, як країни із перехідною економікою, за методикою МВФ граничний рівень державних витрат необхідних для стабілізації економіки в посткризовий період, відповідає даним в останньому рядку табл.1. Однак, на практиці ситуація дещо відрізняється, оскільки при формуванні даного стабілізаційного рівня не були враховані геополітичні фактори, що проявляються в Україні на всіх рівнях суспільного життя. Оскільки ВВП є одним із найточніших індикаторів, який у світі використовується для позначення загальних економічних тенденцій в країні, проаналізуємо ситуацію із валовим продуктом в Україні та спробуємо визначити загальний рівень витрат, понесених країною в період криз, які сколихнули економіку протягом періоду її незалежності.

Відповідно до щоквартальних даних, опублікованих на офіційному сайті НБУ [4], динаміка ВВП України в період із 2003 – 2014 рр. має наступний вигляд (рис. 2).

Як відомо, для ВВП притаманна циклічність, тому виходячи із рис. 2 досить складно сказати про наявність чітких тенденцій розвитку та різких змін (викидів) під впливом кризових явищ. Для цього необхідно згладити ряд. В цьому нам допоможе фільтр Ходріка-Прескотта (Hodrick-Prescott Filter, HP), запропонований наприкінці ХХ ст. відповідно двома вченими-економістами Р. Ходріком і Е. Прескоттом [12, 13]. Даний фільтр є одним із методів декомпозиції часових рядів поруч із іншими подібними методами, наприклад, методи виділення сезонної складової, метод експоненційного згладжування та ковзної середньої. Він дозволяє згладжувати часові ряди та виділяти тривалі тенденції ряду, розділяючи його при цьому на дві складові: сезонні коливання (HP-cycle) та тренд (HP-trend). Не дивлячись на досить недавню дату розробки фільтру Ходріка-Прескотта, він набув широкої популярності у використанні як серед вітчизняних [2, 3, 6, 7], так і зарубіжних вчених [8, 13, 15]. Ця популярність зумовлена точністю результатів, що отримують за допомогою цього фільтру. Як уже було зазначено, досліджуваний часовий ряд розкладається на дві складові і набуває наступного вигляду [13] (1):

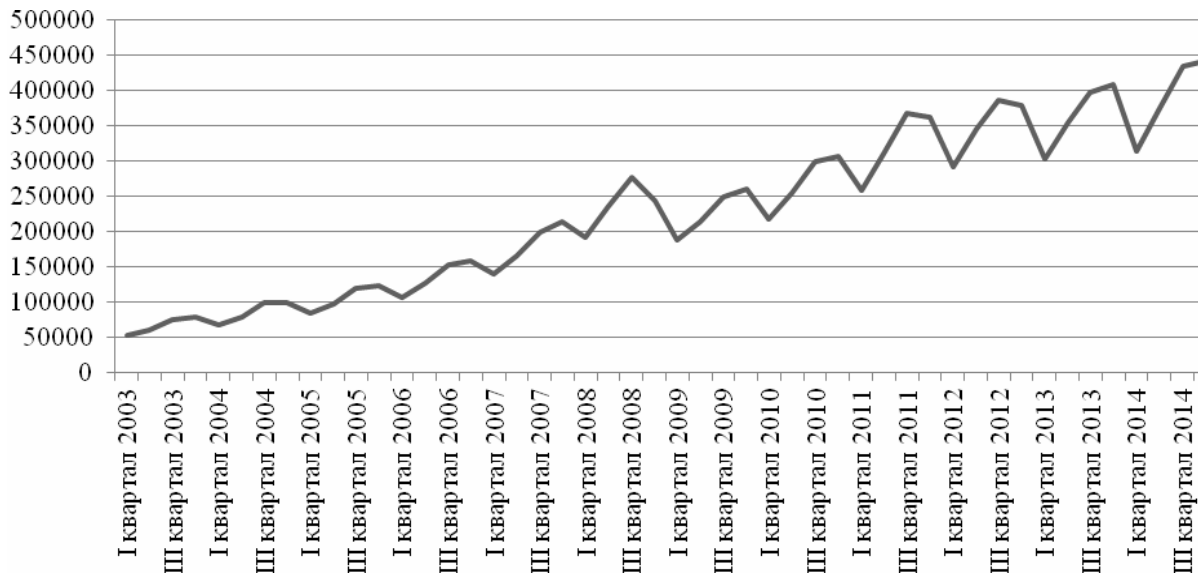


Рис. 2. Щоквартальна динаміка ВВП України протягом 2003 – 2014 рр., млн грн. (із 2010 р. без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, а починаючи з 2014 р. також без частини зони проведення АТО)

$$Y_t = g_t + c_t, \quad (1)$$

де Y_t – початковий незгладжений часовий ряд;
 g_t – виділена трендова складова ряду;
 c_t – виділена циклічна складова ряду;
 t – номер періоду.

Таким чином фільтр Ходріка-Прескотта представляє собою двосторонній лінійний фільтр, де з одного боку ми маємо згладжений ряд g_t (трендову складову ряду), а з іншого – відхилення від початкового ряду c_t , що в довгостроковій перспективі прямує до нуля.

Оптимізаційна задача обчислення тренду має наступний вигляд (2):

$$\min_{g_t, c_t} = 1..T \left(\sum_{t=1}^T c_t^2 + \lambda \sum_{t=1}^T ((g_t - g_{t-1}) - (g_{t-1} - g_{t-2}))^2 \right), \quad (2)$$

де g_t – виділений трендова складова ряду;
 c_t – виділена циклічна складова ряду;
 t – номер періоду;
 T – загальна кількість періодів;
 λ_t – параметр «гладкості» ряду відхилень.

Від величини параметру λ_t залежить, наскільки згладженим буде трендова складова початкового ряду даних. Чим більше дане значення, тим більш згладжений ряд вхідних даних. У протилежному випадку – виділений тренд буде практично співпадати із початковим рядом. Параметр λ_t не потрібно розраховувати. Він задається експертним шляхом, при цьому автори даного методу пропонують наступний розподіл λ_t залежно від формату вхідного часового ряду:

для місячних даних $\lambda_t = 14400$;
для кварталних даних $\lambda_t = 1600$;
для річних даних $\lambda_t = 100$.

Застосуємо фільтр Ходріка-Прескотта спочатку для річних даних ВВП 1991 – 2014 рр., отриманих із бази даних Світового банку [5], рівень параметра λ_t при цьому приймемо за 100. Це необхідно нам для того, щоб чітко виявити початок і кінець економічних криз, які мали місце в Україні протягом досліджуваного періоду (рис. 3, 4).

Із рис. 3 ми бачимо, яким чином було згладжено криву, що представляє ламану лінію ВВП. Виділена трендова складова чітко дозволяє отримати уявлення про поступову тенденцію до зростання ВВП України за роки її незалежності. Однак, стрімкі зростання ВВП, після яких йдуть такі ж стрімкі спади, свідчать про періоди економічної нестабільності. На графіку, де зображено дві криві (рис. 3), місцями тренд проходить над і під кривою ВВП. У випадку, коли лінія тренду йде над лінією ВВП, економіка України

переживала кризові етапи свого існування, зокрема, криза середини та кінця 90-х, економічна криза 2007 – 2009 рр., а також криза, яка розпочалася наприкінці 2013 р. У протилежній ситуації, коли лінія тренду проходить під лінією ВВП, це свідчить про те, що економіка була «перегріта», що спричинило назрівання криз, перерахованих вище. Таким чином, циклічна складова, розрахована як різниця між значеннями початкового ряду і трендом, (рис. 4) чітко дозволяє зрозуміти, коли починалися і закінчувалися економічні кризи в Україні: там, де лінія циклічної складової йде на спад і перетинає позначку «0», виступає сигналом початку кризи, там, де лінія циклічної складової зростає і перетинає при цьому позначку «0», що свідчить про затухання або закінчення кризи. У випадку із Україною криза 2007–2009 рр. не закінчилася в кінці 2009 р. Це було тимчасове затухання кризових явищ, яке потім переросло в кризу 2013 р. Дані, на основі яких було побудовано графіки на рис. 3–4, представлені в табл. 2. Іншими словами скрізь, де лінія тренду йде вище лінії ВВП, це та «ціна» кризи (стабілізаційні витрати), яку держава вимушена була заплатити задля стабілізації ситуації, HP-Cycle в табл. 2.

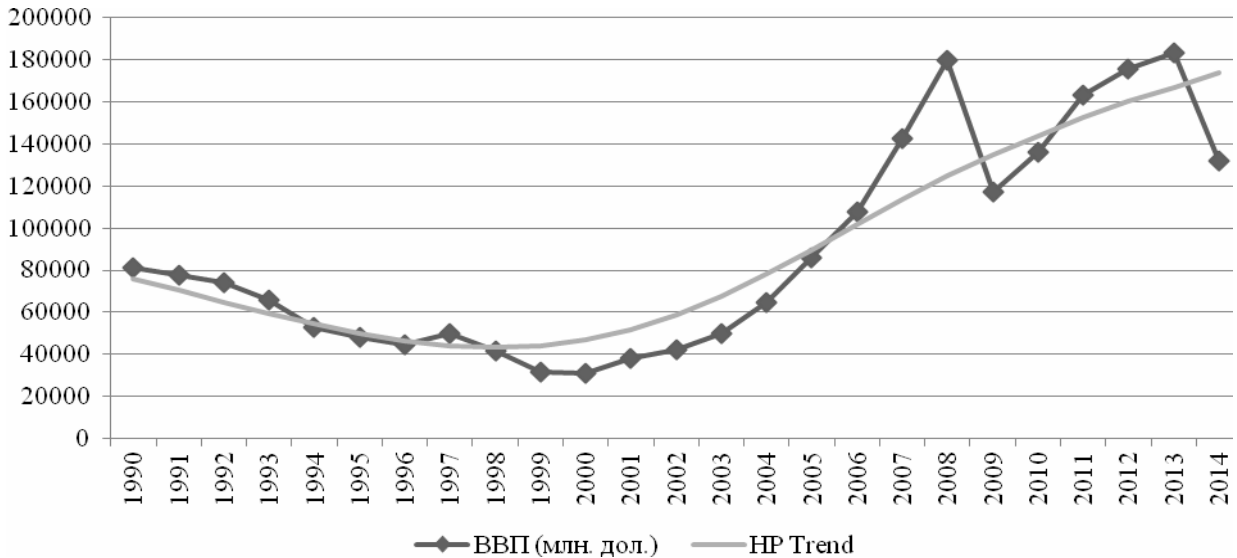


Рис. 3. ВВП України за 1991–2014 рр. та трендова складова, розрахована за допомогою фільтра Ходріка-Прескотта, млн дол.

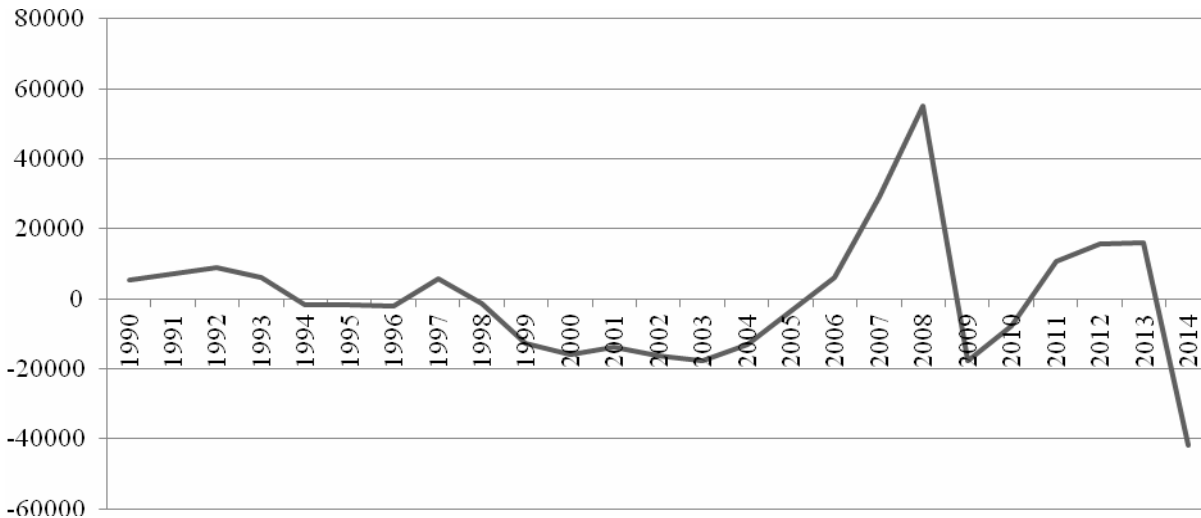


Рис. 4. Циклічна складова (HP Cycle) початкового ряду, виділена за допомогою фільтра Ходріка-Прескотта, млн дол.

Застосуємо фільтр Ходріка-Прескотта для квартальних даних, представлених на рис. 2, а параметр λ , приймемо рівним 1600 (рис. 5, 6).

Розрахункові дані, на основі яких було побудовано графіки на рис. 5–6, представлені в табл. 3.

Для того, щоб оцінити загальні витрати держави, понесені на стабілізацію кризового становища в економіці, до даних циклічної складової необхідно включити ще додаткові державні витрати, які займають значиму частку. Близько 1,5 % від ВВП України припадає на витрати, пов'язані із підтримкою ліквідності банківського сектору держави. Тому для оцінки загальних стабілізаційних витрат держави візьмемо суму

циклічної складової для щоквартального ВВП та загального обсягу наданих коштів НБУ для підтримки ліквідності банків, що включає в себе кредити овернайт і проведені тендери (табл. 4). Графік загальних стабілізаційних витрат представлено на рис. 7.

Таблиця 2

ВВП України за 1991 – 2014 рр. та результати розрахунків складових часового ряду, одержані після використання фільтру Ходріка-Прескотта, млн дол.

Рік	ВВП	HP-Trend	HP-Cycle
1991	77464,0	70417,7	5370,1
1992	73942,3	64802,8	7046,3
...
2012	175781,4	160104,4	10720,8
2013	183310,1	167094,9	15676,9
2014	131805,1	173666,8	-41861,7

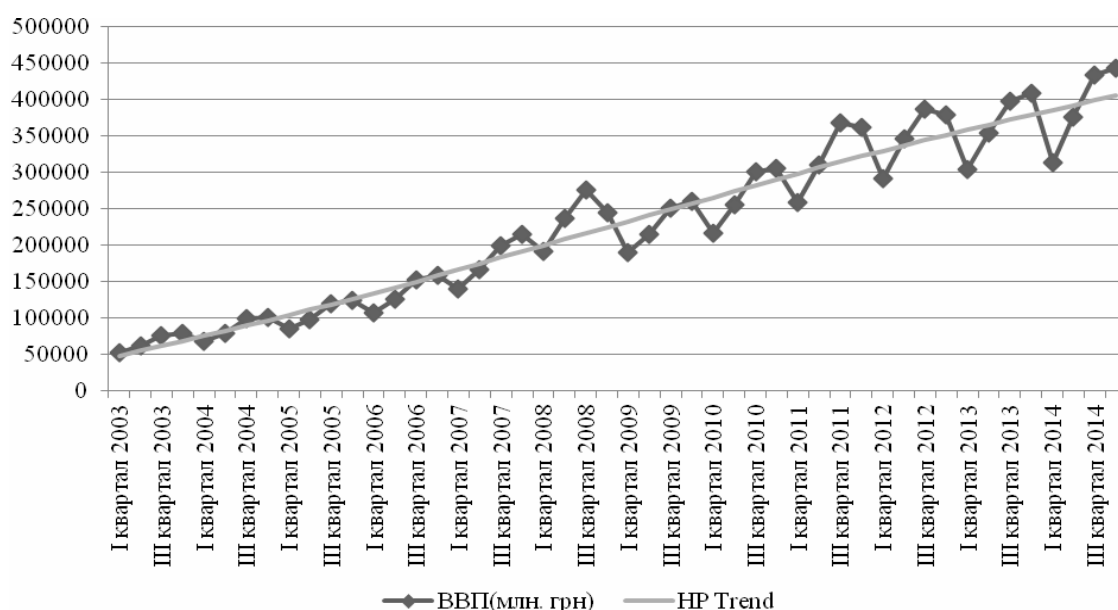


Рис. 5. ВВП України 2003 – 2014 рр. та трендова складова, розрахована за допомогою фільтру Ходріка-Прескотта (із 2010 р. без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, а починаючи з 2014 р. також без частини зони проведення АТО), млн грн.

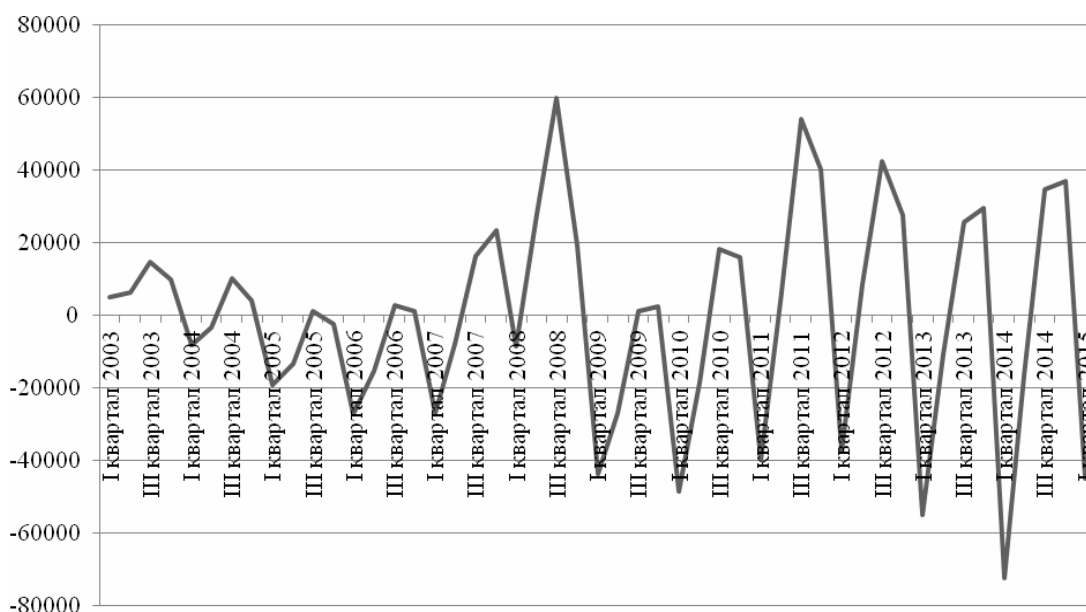


Рис. 6. Циклічна складова (HP Cycle) початкового ряду, виділена за допомогою фільтру Ходріка-Прескотта, млн грн.

Таблиця 3

Щоквартальні дані ВВП України за 2003 – 2014 рр., млн грн., та результати складових часового ряду, одержані після використання фільтру Ходріка-Прескотта, млн грн.

Квартал	№ періоду	ВВП	HP-Trend	HP-Cycle
I квартал 2003	1	52583	47430,1	5152,9
...
II квартал 2014	46	375903	392564,6	-16661,6
III квартал 2014	47	434166	399258,9	34907,1
IV квартал 2014	48	443091	405920,1	37170,9

Таблиця 4

Щоквартальні дані про обсяг загальних стабілізаційних витрат України за 2003 – 2014 рр., млн грн.

Квартал	№ періоду	«Ціна» кризи	Підтримка ліквідності банків	Загальні витрати
I квартал 2003	1	-5152,9	77,6	-5075,3
II квартал 2003	2	-6490,9	119,7	-6371,2
...
I квартал 2008	21	8373,6	12903,9	21277,5
II квартал 2008	22	-27850,6	38503,3	10652,7
III квартал 2008	23	-59989,6	12589,1	-47400,5
IV квартал 2008	24	-19447,9	99270,4	79822,4
I квартал 2009	25	43798,1	11650,6	55448,7
II квартал 2009	26	26886,4	532,1	27418,5
III квартал 2009	27	-1133,23	160	-973,2
IV квартал 2009	28	-2531,1	50	-2481,1
I квартал 2010	29	48529,3	3,8	48533,1
II квартал 2010	30	18310,0	0	18310,1
III квартал 2010	31	-18341,0	0,1	-18340,9
IV квартал 2010	32	-15966,7	575,4	-15391,3
...
II квартал 2013	42	10716,0	2345,3	13061,3
III квартал 2013	43	-25633,5	5607,9	-20025,6
IV квартал 2013	44	-29496,5	24708,1	-4788,4
I квартал 2014	45	72286,3	25293,4	97579,7
II квартал 2014	46	16661,6	30628,9	47290,5
III квартал 2014	47	-34907,1	19990,5	-14916,6
IV квартал 2014	48	-37170,9	73977,9	36807,0

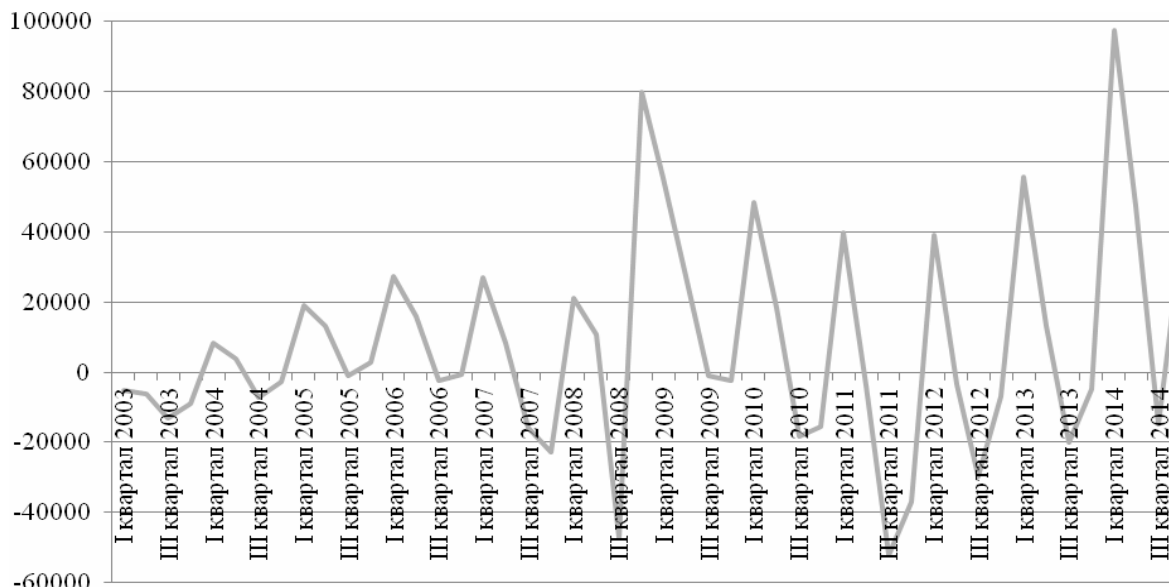


Рис. 7. Динаміка обсягу загальних витрат, використаних на стабілізацію економіки України протягом 2003 – 2014 рр., млн грн.

Проаналізувавши обсяг загальних витрат, використаних на стабілізацію економіки країни із табл. 4, можна сказати, що найбільше було витрачено на стабілізацію економіки саме в кризовий період 2007–2009

рр. та кінець 2013 р. – початок 2014 р.: відповідно IV квартал 2008 р. – 79822,5 млн грн. і I квартал 2014 р. – 97579,7 млн грн. Таким чином понад 30% ВВП країни йшло на підтримку та врегулювання стабільної ситуації в економіці. Враховуючи нинішню економічну та геополітичну ситуацію в Україні, можна зробити припущення про деяке «затухання» кризи 2013 р. Так це чи ні спробуємо вивести за допомогою побудови прогнозу обсягу загальних витрат на 2015 р. Для цього використаємо фільтр Ходріка-Прескотта, щоб виділити трендову складову ряду, а потім проведемо екстраполяцію даних на чотири періоди вперед, підбравши при цьому функцію такого вигляду, яка б найкращим чином описувала б початкові дані. Графік із трендовою складовою і функцією, яка описує лінію тренду, представлено на рис. 8.

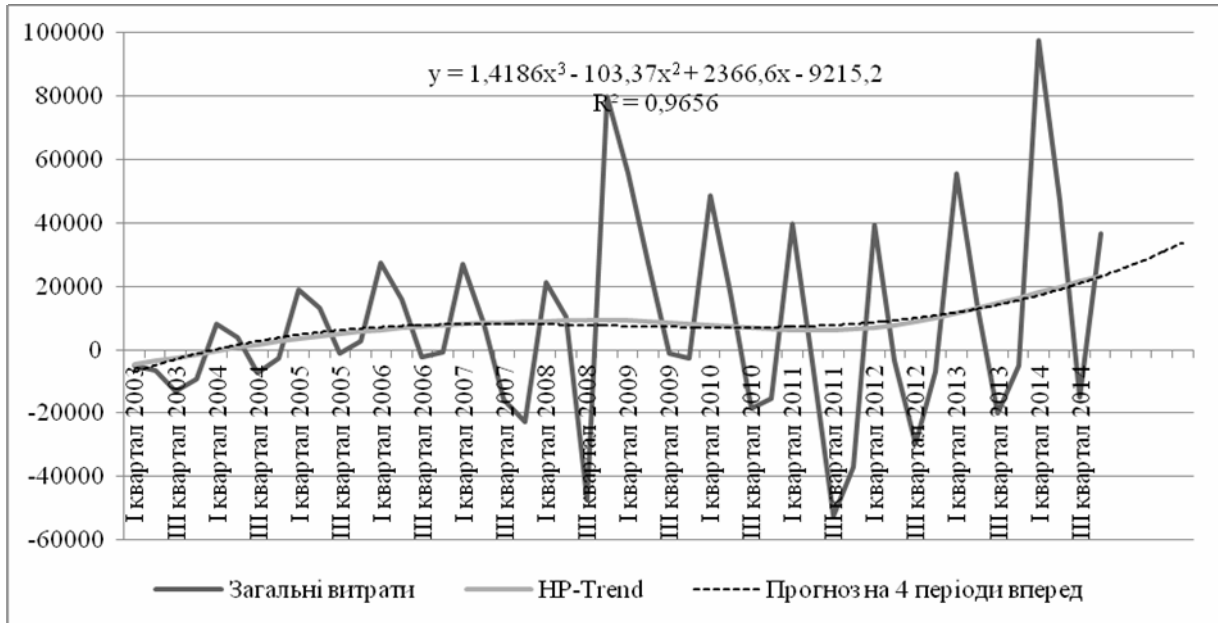


Рис. 8. Прогноз обсягу загальних стабілізаційних витрат на чотири квартали вперед, млн грн.

Отримавши трендову складову за допомогою фільтра Ходріка-Прескотта, методом почергового підбору було виявлено, що вона описується як найкраще поліноміальною функцією третього порядку. Це підтверджується високим значенням коефіцієнту детермінації R^2 , який дорівнює 0,9656. Саме рівняння поліноміальної функції представлено поруч із графіком на рис. 8. Для того, щоб спрогнозувати обсяг стабілізаційних витрат на чотири періоди вперед, підставимо номер необхідного нам періоду в рівняння та отримаємо наступні результати (табл. 5).

Таблиця 5

Прогноз обсягу загальних стабілізаційних витрат на чотири квартали 2015 р.

Квартал	№ періоду	Прогноз обсягу загальних стабілізаційних витрат(млн грн.)
I квартал 2015 р.	49	25453,7
II квартал 2015 р.	50	28014,8
III квартал 2015 р.	51	30794,7
IV квартал 2015 р.	52	33802,0
Всього		118065,3

Таким чином, ми отримали прогноз на 2015 р. обсягу загальних стабілізаційних витрат. Якщо порівнювати із загальним обсягом витрат попереднього періоду 2014 р., то 2015 р. вони є меншими близько ніж на 50 млн грн.

Оскільки в даному дослідженні в якості загальних стабілізаційних витрат бралися до уваги розрив між реальним і прогнозним ВВП та витрати НБУ на підтримку ліквідності банківської системи, даний прогноз є неточним і може дещо змінитись. Проте загальна тенденція до скорочення державних витрат на стабілізацію економічної ситуації в країні все одно прослідковується. Це зумовлено реформами, які проводились в 2014 – 2015 рр., з ліквідації неплатоспроможних банків та інших фінансових інститутів, отриманням зовнішніх ресурсів у вигляді фінансування зі сторони ЄС та МВФ, які також частково йдуть на стабілізацію економіки України.

Висновки і перспективи. Проведене дослідження свідчить, що втрати від системних криз, частота яких зростає, залежать від оперативності і чіткості дій владних структур у різних державах. Чим більш обдуманим та в той же час швидким буде реагування на кризу, тим меншою буде «ціна», яку доведеться

заплатити за всі її наслідки. Тому актуальною залишається задача визначення «ціни» подолання криз для держав з різним рівнем економічного розвитку, в тому числі і для України, де розрахунки стикаються з проблемою виключної волатильності даних з-за нестабільності економічної ситуації, та валютних коливань зокрема. Використання фільтру Ходріка-Прескотта дозволило вирішити таку проблему, а проведені обчислення дозволили проаналізувати зазначені показники для попередніх українських криз та отримати прогноз на 2015 р. обсягу загальних стабілізаційних витрат.

Література

1. Белова І. В. Концептуальні засади формування системного фінансового ризику в економіці країни / Інна Валеріївна Белова // Вісник Хмельницького національного університету. Економ. науки. – 2015. – № 3. – Том 1. – С. 128–132.
2. Мазярчук В. М. Рівноважне значення гривні та його вплив на макроекономічну ситуацію в Україні / В.М. Мазярчук // Стратегія монетарної політики: проблеми вибору та застосування : матеріали науково-практичної конференції. – К., 2002. – 270 с.
3. Ніколайчук С. Оцінка рівноважних та циклічних компонент макроекономічних показників за допомогою фільтра Кальмана / С. Ніколайчук, Є. Марійко // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 5. – С. 58–64.
4. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896.
5. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/>.
6. Половнєв Ю. Оцінка циклів ділової активності української економіки / Ю. Половнєв, С. Ніколайчук // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 8. – С. 4–8.
7. Савченко Т. Г. Застосування фільтра Ходріка-Прескотта для визначення рівноважних значень макроекономічних параметрів / Т. Г. Савченко, І. П. Манжула // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 2. – С. 155–162.
8. Ahumada Hildegart, Garegnani Mara Lorena, “Hodrick-Prescott Filter in Practice”, *Economica*, 1999, vol. XLV, issue 4, pp. 61–76.
9. Better Markets Inc. “The Cost of the Wall Street-Caused Financial Collapse and Ongoing Economic Crisis Is More than \$12.8 Trillion”, A report from Better Markets, September, 15, 2012, 63 p.
10. Cecchetti S. G., Kohler S. M., et al. “Financial Crises and Economic Activity”, Presented at the Jackson Hole Symposium on Financial Stability and Macroeconomic Policy, August, 2009, 37 p.
11. Fiscal Implications of the Global Economic and Financial Crisis, IMF. A Staff Team from the Fiscal Affairs Department, June 9, 2009, 49 p.
12. Hodrick Robert J., Prescott Edward C., “Post-War U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation”, Northwestern University, Discussion Paper № 451, May 1981, 26 p.
13. Hodrick Robert, Prescott Edward C., “Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation”, *Journal of Money, Credit, and Banking*, vol. 29, issue 1, 1997, pp. 1–16.
14. Ley Eduardo, “The Hodrick-Prescott Filter. Knowledge Brief for Bank Staff”, The World Bank. December 17, 2006, 4 p.
15. Smith, Andrew, “Measuring the macroeconomic costs of banking crises”, Griffith University, July 2012, 33 p.

References

1. Bielova, I. Kontseptualni zasady formuvannya systemnoho finansovoho ryzyku v ekonomitsi krayiny (Conceptual Bases of Systemic Financial Risk Buildup In Countries' Economy) // Naukovyy zhurnal «Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu» (ekonom. nauky) - Herald of Khmelnytskyi National University (Economic Sciences). 2015. №3. Issue 1. P.128-132.
2. Mazyarchuk, V. M. Rivnovazhne znachennya hryvni ta yoho vplyv na makroekonomichnu sytuatsiyu v Ukraini (Equilibrium value of the national currency and its impact on the macroeconomic situation in Ukraine), Stratehiya monetarnoyi polityky: problemy voboru ta zastosuvannya. Materialy naukovo-praktychnoyi konferentsiyi (The strategy of monetary policy: the problem of choice and application. Proceedings of the conference), Kyiv, 2002, 270 p.
3. Nikolaychuk S., Mariyko YE. Otsinka rivnovazhnykh ta tsyklichnykh komponent makroekonomichnykh pokaznykiv za dopomohoyu filtra Kalmana (Evaluation of equilibrium and cyclical component of macroeconomic indicators using Kalman filter), Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy (Herald of the National Bank of Ukraine), № 5, 2007, pp. 58-64.
4. Official website. National Bank of Ukraine [Electronic source] / National Bank of Ukraine. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896.
5. World Bank Open Data, World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/>.
6. Polovnov YU., Nikolaychuk S. “Otsinka tsykliv dilovoyi aktyvnosti ukrayinskoyi ekonomiky” (Evaluation of business cycles Ukrainian economy), Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy (Herald of the National Bank of Ukraine), № 8, 2005, pp. 4-8.
7. Savchenko T. H., Manzhula I. P. “Zastosuvannya filtra Khodrika-Preskotta dlya vyznachennya rivnovazhnykh znachen makroekonomichnykh parametriv” (Using Prescott-Hodrick filter to determine the equilibrium values of macroeconomic parameters), Visnyk SumDU. Seriya «Ekononika» (Herald of the Sumy State University. Economic Sciences), № 2, 2012, pp.155-162.
8. Ahumada Hildegart, Garegnani Mar?a Lorena “Hodrick-Prescott Filter in Practice”, *Econ?mica*, 1999, vol. XLV, issue 4, pp. 61-76.
9. Better Markets Inc. “The Cost of the Wall Street-Caused Financial Collapse and Ongoing Economic Crisis Is More than \$12.8

Trillion”, A report from Better Markets, September, 15, 2012, 63p.

10. Cecchetti, S. G., Kohler S. M., et al. “Financial Crises and Economic Activity”, Presented at the Jackson Hole Symposium on Financial Stability and Macroeconomic Policy, August, 2009, 37p.

11. Fiscal Implications of the Global Economic and Financial Crisis, IMF. A Staff Team from the Fiscal Affairs Department, June 9, 2009, 49p.

12. Hodrick, Robert J., Prescott Edward C. “Post-War U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation”, Northwestern University, Discussion Paper № 451, May 1981, 26 p.

13. Hodrick Robert, Prescott Edward C. “Postwar U.S. Business Cycles: An Empirical Investigation”, Journal of Money, Credit, and Banking, vol. 29, issue 1, 1997, pp. 1-16.

14. Ley, Eduardo “The Hodrick-Prescott Filter. Knowledge Brief for Bank Staff”, The World Bank. December 17, 2006, 4 p.

15. Smith, Andrew “Measuring the macroeconomic costs of banking crises”, Griffith University, July 2012, 33 p.

Надійшла 15.08.2015; рецензент: д. е. н. Рекуненко І. І.

ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Визначено проблеми та необхідність впровадження у життя нової системи пенсійного забезпечення, соціально-економічні показники та індикатори, які визначатимуть адаптацію суспільства до глобального процесу трансформації демографічних структур та впливатимуть на соціальний захист населення і стабілізацію безпеки в Україні.

Ключові слова: пенсії, пенсійне забезпечення, закони, індикатори, безпека, соціальний захист.

O. M. DRABYK

Podilskyi State Agricultural and Technical University, Kamianets-Podilskiy

PENSION PROVISION IN THE CONTEXT OF THE SOCIAL PROTECTION OF THE POPULATION

The article defines the problems and necessity of the new pension system implementation. Socio-economic indexes and indicators which will determine adaptation of society to the global process of demographic structures transformation and influence on social support of population and safety stabilization in Ukraine are also explored. It is proved that lack of the mechanism of the proper social protection of the population, able to support acceptable degree of the social safety and security will support only attempts to settle complex economic problems due to the wide layers of population. It will slow down the realization of necessary socio-economic transformations in the country.

Keywords: pensions, pension providing, laws, indicators, safety, social support.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Пенсійне забезпечення в Україні є державною системою і основною складовою соціального захисту населення. Дослідження демографічних змін, соціально-економічних умов, та інших параметрів якості життя людей поважного віку вимагає вирішення накопичених проблем пенсійного забезпечення, належного соціального захисту і безпеки громадян України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Переважна більшість теоретичних положень щодо пенсійного забезпечення та перспектив його розвитку у пострадянських країнах розроблена ґрунтовно і представлена науковою спадщиною таких учених і практиків, як О.Д. Василик, В.М. Опарін, В.І. Грушко, Б.О. Зайчук, Г.С. Ковальська, В.Р. Колбун, М.Д. Бойко, І.М. Сирота, Н.В. Горюк.

Разом з тим, незважаючи на широкий спектр досліджуваних проблем і не применшуючи вагомості і значущості внеску вказаних учених, слід зазначити, що питання реформування системи пенсійного забезпечення потребують більш глибокого науково-теоретичного та прикладного опрацювання особливо в контексті соціального захисту населення і національної безпеки.

Формулювання цілей статті: розкрити теоретико-правові основи вдосконалення системи пенсійного забезпечення громадян України, удосконалити методичні підходи визначення соціально-економічних показників та індикаторів, які впливатимуть на соціальний захист населення і стабілізацію стану соціальної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація стратегії подальшого стабільного розвитку України, як незалежної і процвітаючої держави базується на залученні людського потенціалу з високим рівнем його розвитку. У цьому контексті важливо відзначити, що поряд з вирішенням великого кола проблем, пов'язаних з трансформуванням суспільно-економічних та політичних відносин, суттєвого значення набирає процес розробки, створення та дослідження і поступового впровадження у життя нової системи пенсійного забезпечення, обґрунтування соціально-економічних показників та індикаторів, які визначатимуть стан соціального захисту населення і безпеки в Україні [1].

Пенсійне забезпечення громадян України регулюється сьогодні зверх 20 Законами України. Основою їх є Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», який діє з 2004 року. До запровадження пенсійного забезпечення через професійні та корпоративні фонди, пільгові пенсії призначаються особам, за нормами цього Закону в разі досягнення пенсійного віку та наявності трудового стажу передбаченого Законом України "Про пенсійне забезпечення". Пенсійне забезпечення основане на втраті громадянином працездатності, що є загальною передумовою виникнення пенсійних правовідносин є постійна чи тривала непрацездатність, тобто певний побутовий стан організму людини [2].

На законодавчому рівні поняття «пенсія» закріплено статтею 1 Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» як щомісячна пенсійна виплата в солідарній системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яку отримує застрахована особа в разі досягнення нею передбаченого цим Законом пенсійного віку чи визнання її інвалідом [3].

Пенсійна система є складним комплексом трьох інститутів: економічного, соціального, правового, за допомогою яких здійснюється формування пенсійних фондів і створюються умови для пенсійного забезпечення непрацездатного населення [6, с. 19].

Пенсії мають подвійну природу: по-перше, пенсія – це грошова винагорода, яка забезпечує достойний рівень життя громадян пенсійного віку і є еквівалентною до попередніх заробітків, тобто до рівня доходів, які отримували громадянин протягом трудової діяльності. По-друге, пенсія – це грошова допомога в розмірі прожиткового мінімуму за рахунок державного бюджету для непрацездатних громадян [7, с. 250].

Р.Іванова вважає, що відмінності з окремих ознак пенсії мають суто термінологічний характер і тому на них зупинятися не слід [4]. І. Сирота, навпаки, не даючи власного визначення, детально зупиняється на ознаках, які пропонувались до включення у дефініцію пенсії, його міркування щодо недоречності введення окремих з них до визначення поняття “пенсія” і необхідності уточнити інші заслуговують на увагу [5].

Збереження життєво важливих соціальних складових життя людини, функціонування суспільства і держави, а також здійснення індикативного регулювання соціальних процесів, соціальної сфери та інфраструктури державного розвитку на думку багатьох вітчизняних експертів та фахівців повинно здебільшого охоплювати показники стану системи соціального захисту населення і безпеки в Україні.

Індикатори та показники відрізняються: по відношенню до дії чинників небезпек; до стану оточуючого середовища; до дії напрямків та процесів реагування на виклики загроз. Індикатори стабільного розвитку за своєю суттю та змістом здебільшого є основою у формуванні сценаріїв соціально-політичного та економічного розвитку суспільства і держави [1].

Соціальна безпека аналізується як окрема складова національної безпеки, до складу інтегрального індексу якої можуть входити 16 індикаторів. У відповідності до прийнятої та запровадженої методики ООН Концепція сталого розвитку передбачає наявність та дію відповідних індикаторів та показників, зокрема:

1. Соціальні характеристики: боротьба з бідністю – головний показник – відсоток безробіття та індекс бідності; демографічна стабільність – щільність населення, міграційні та еміграційні показники; захист і підтримка здоров'я населення – базова санітарія та мінімальні медичні послуги; підтримка стабільного розвитку населення – темпи приросту міського та сільського населення.

2. Економічні характеристики: міжнародне співробітництво в межах існуючих ринків праці, товарів та послуг і виробництва; фінансові ресурси країни; технологічні можливості та потенціал держави.

3. Екологічні характеристики: стан оточуючого середовища – інтегральний підхід до планування та управління ресурсами; збереження біологічного різноманіття фауни та флори [1].

Вважаємо, що забезпечення соціального захисту населення і підтримка безпеки у державі та суспільстві можлива лише за умови наявності та здійснення постійно діючого моніторингу розвитку соціально-економічної ситуації в державі. Для цього перш за все визначаємо ступінь соціальної безпеки по окремих напрямках – виклик, загроза та граничне значення соціальної безпеки, які потребують відповідних заходів і залучення певних ресурсів. Оцінювати рівень соціального захисту населення і безпеки України доцільно за значенням інтегрального індикатора соціальної безпеки. Разом з тим, щоб з'ясувати вплив діючої системи пенсійного забезпечення, за рахунок яких факторів відбулося зниження чи підвищення значення індикатора, слід проаналізувати деякі складові соціального захисту населення та індикаторів безпеки, що відобразимо в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка і співвідношення розмірів заробітної плати

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відношення 2015 р. до 2011 р., %
Мінімальна заробітна плата, грн.	1004	1134	1147	1218	1218	121,3
Середня заробітна плата в Україні: у національній валюті, грн.	2633	3026	3265	3480	3643	138,4
в іноземній валюті, дол. США	330,5	378,7	408,5	292,2	160,4	48,5
Співвідношення мінімальної і середньої заробітної плати	1:2,62	1:2,67	1:2,85	1:2,86	1:2,99	114,1

*Джерело: розраховано автором на основі [8, 11–16].

Дослідивши динаміку змін мінімальної і середньої заробітної плати, та співставивши відношення заробітних плат 2015 р. до 2011 р., бачимо, що на протязі 5 років відбулося збільшення їх розмірів відповідно на 21,3% та 38,4%. За даними ООН, середня платня робітника у світі становить 1480 доларів на місяць. На сьогодні в Україні мінімальна і середня заробітні плати, на рівні відповідно 50 – 150 доларів

США на місяць, тобто нижча в десять разів.

Слід відмітити також, що Україна наразі належить до тридцяти країн світу з найстарішим населенням. В результаті проведених нами досліджень визначено, що фактична частка осіб старших 65 років по відношенню до загальної чисельності населення станом на 1 січня 2014 року більш як у два рази перевищує граничний критичний рівень, що свідчить про старіння населення та відображено в табл.2.

Таблиця 2

Віковий склад постійного населення станом на 1 січня 2014

Вік, років	Чисельність, осіб	Структура, %
0–14	6 710 689	14,83
15–64	31 606 374	69,85
>65	6 928 831	15,32
Всього	45 245 894	100,00

*Джерело: [17].

На тлі загального зниження чисельності населення у нашій країні в найближчі десятиріччя старіння прогресуватиме, адже невдовзі саме особливості наявної вікової структури діятимуть у бік значного збільшення частки людей похилого віку. Потрібні неординарні зусилля для адаптації суспільства до цього глобального процесу трансформації демографічних структур, щоби ситуація не перетворилась на так звану «кризу старіння», яка загрожує країнам з низькою народжуваністю [8].

Таблиця 3

Тривалість життя в Україні, років

Тривалість життя населення	Роки							
	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
чоловіки	65,7	61,3	62,3	62,2	65,3	65,9	66,1	69,6
жінки	75,0	72,6	73,6	73,9	75,5	75,6	76,2	76,8
середня	70,4	67,0	68,0	68,0	70,4	70,8	71,2	73,2

*Джерело: розраховано автором на основі [18].

Дослідивши вікову і статеву структуру населення України бачимо, що тривалість життя українців зростає. При цьому, тривалість життя чоловіків значно є нижчою від тривалості життя жінок. Якщо врахувати, що пенсійний вік жінок і чоловіків 60 років, то після виходу на пенсію чоловік отримуватиме її 10 років, а жінка 20 років.

Таблиця 4

Фактичні та граничні критерії і показники окремих складових соціальної безпеки

Назва показника	Гранично-критичне значення	Ймовірнісні соціально-політичні наслідки	Фактичне значення по Україні за 2014 р.
Співвідношення мінімальної і середньої заробітної плати	1:3	Декваліфікація і пауперизація робочої сили	1:2,85
Середня тривалість життя населення	75–79	Зниження життєздатності країни	71,25
Частка осіб старших 65 років до загальної чисельності населення	7%	Старіння населення	15,32%

Співставивши відношення мінімальної і середньої заробітної плати, які лягають в основу розрахунків розмірів пенсії, бачимо, що показник майже досягає граничного критичного рівня (1:3) і знаходиться на порозі ймовірної декваліфікації і пауперизації робочої сили, що призводить до масового зубожіння населення, в тому числі і пенсіонерів, тобто не забезпечується в повній мірі соціальний захист населення.

Індикатор відношення мінімального розміру пенсії до прожиткового мінімуму знаходиться у небезпечній зоні, оскільки його значення протягом аналізованого періоду менше від 1,5. Розрив у

відношенні мінімального розміру пенсії до прожиткового мінімуму, який встановлено починаючи із 2001 р., вказує на необхідність подальшого реформування пенсійної системи України і в першу чергу шляхом запровадження накопичувального пенсійного забезпечення [1].

В сучасних умовах пенсію можна розглядати як грошову виплату, яка призначається відповідно до встановлених державою правил громадянам, що досягли встановленого законом пенсійного віку, чи які набули спеціального стажу або яким встановлена інвалідність, які втратили годувальника та за інших обставин, передбачених законом, за рахунок коштів Пенсійного фонду, Накопичувального пенсійного фонду, Фонду страхування від нещасних випадків, недержавних пенсійних фондів, а також коштів, асигнованих на ці цілі державою із Державного бюджету [9, с. 84].

Важливим питанням на даний час є також поступове «звільнення» солідарної системи від великої чисельності дострокових пенсій та запровадження обов'язкової професійної пенсійної системи на базі Накопичувального пенсійного фонду, що має бути створений для II рівня. Очевидна необхідність формування економічних та адміністративних стимулів для роботодавців щодо створення ними пенсійних фондів. На жаль, на сьогодні таких стимулів практично не існує. Крім того, доцільно, щоб саме роботодавці разом з представниками державних органів та учасниками ринку брали активну участь у розробці пенсійного законодавства [10].

Відповідно, на нашу думку, дослідження системи пенсійного забезпечення і розробка механізму показників та індикаторів повинні сприяти виявленню та оцінці ступеня і міри соціальних загроз у системі соціального захисту населення та національної безпеки України. Завдяки такій системі з оцінкою різнопланових загроз потрібно своєчасно вживати заходи усунення найбільш небезпечних процесів і деформаційних тенденцій, які притаманні певному стану соціального захисту населення і безпеки на різних етапах розвитку суспільного життя.

Висновки. В процесі проведених досліджень встановлено, що в Україні вдвоє швидше відбувається старіння населення, співвідношення між мінімальним і середнім рівнем зарплат також досягає граничного критичного рівня (1:3), а індикатор відношення мінімального розміру пенсії до прожиткового мінімуму знаходиться у небезпечній зоні, оскільки його значення протягом аналізованого періоду менше від 1,5.

Визначено також, що відсутність механізму належного соціального захисту населення, спроможного підтримувати прийнятний рівень соціальної безпеки та гарантій, сприятиме лише намаганням вирішувати складні економічні проблеми за рахунок широких верств населення, а це гальмуватиме здійснення необхідних соціально-економічних перетворень у державі.

Отже, найважливішими чинниками соціального захисту населення та безпеки є підвищення рівня розвитку економіки, подолання демографічних та інших проблем. Всі ці фактори діють у взаємній обумовленості. Розгляд і вирішення їх дозволить визначити тенденції розвитку і передумови формування нової системи пенсійного забезпечення, яка має сприяти належному рівню життя населення, слугувати інтересам її учасників, бути спрямованою на зміцнення соціального захисту населення і національної безпеки громадян та розвитку нашої країни.

Література

1. Ільчук Л.І. Критерії і показники соціальної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=365:2014-02-21-12-36-27&catid=16:2010-06-10-20-23-45&Itemid=23.
2. Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів України» / Верховна Рада. – Офіц. вид. — К. : Парлам. вид-во, 1991. – № 21. — 252 с.
3. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» / Верховна Рада України (ВВР) — Офіц. вид. — К. : Парлам. вид-во. — 2003. — № 49–51. — 376 с.
4. Иванова Р.И. Правоотношения по социальному обеспечению в СССР / Иванова Р.И. — М., 1986. — С. 131.
5. Сирота І.М. Право пенсійного забезпечення в Україні : курс лекцій / Сирота І.М. — К., 1998. — С. 105–109.
6. Ріппа М. Б. Державне пенсійне забезпечення в Україні та шляхи його розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / М. Б. Ріппа. — К., 2007. — 19 с.
7. Загорулько І. Б. Поняття пенсійного забезпечення: поняття, принципи та функції / І. Б. Загорулько // Науковий вісник Укр. ДЛТУ. — 2006. — Вип. 15.3. — С. 248 – 256.
8. Населення України. Імперативи демографічного старіння [Електронний ресурс]. — К. : ВД «АДЕФ- Україна», 2014. — 288 с. – Режим доступу : http://www.idss.org.ua/monografii/2014_Naselennya.pdf.
9. Бойко М. Д. Право пенсійного забезпечення в Україні : навчальний посібник / М. Д. Бойко. – Вид. 2-е, випр. та доп. – К. : Атіка, 2006. – С. 84.
10. Інвестиційний бізнес: долаючи кризи [Електронний ресурс] : за матеріалами XXVIII науково-практ. конф. УАІБ. – Режим доступу : http://pension.kiev.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=316&Itemid=1.

11. Доходи населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Доходи_населення_України.
12. Закон України "Про Державний бюджет України на 2011 рік" [Електронний ресурс] / Верховна Рада України (ВВР). – 2011. – № 7–8. – 52 ст. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2857-17>.
13. Закон України "Про Державний бюджет України на 2012 рік" [Електронний ресурс] / Верховна Рада України (ВВР). – 2012. – № 34–35. – 414 ст. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>.
14. Закон України "Про Державний бюджет України на 2013 рік" [Електронний ресурс] / Верховна Рада України (ВВР). – 2013. – № 5–6. – 60 ст. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5515-17>.
15. Закон України "Про Державний бюджет України на 2014 рік" [Електронний ресурс] / Верховна Рада (ВВР). – 2014. – № 9. – 93 ст. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18>.
16. Закон України "Про Державний бюджет України на 2015 рік" [Електронний ресурс] / Верховна Рада (ВВР). – 2015. – № 5. – 37 ст. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80-19>.
17. Вікова структура населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Вікова_структура_населення_України.
18. Тривалість життя в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Тривалість_життя_в_Україні.

References

1. Ichuk L.I. Criteria and indexes of social safety. URL: http://www.cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=365:2014-02-21-12-36-27&catid=16:2010-06-10-20-23-45&Itemid=23.
2. Law of Ukraine "On the Fundamentals of Social Security of the Disabled in Ukraine" / Verkhovna rada of Ukraine. – Official publication. – K. : Parliament Publishing House – 1991– №21 — 252 p.
3. Law of Ukraine "On Mandatory State Pension Insurance" / Verkhovna rada of Ukraine. – Official publication. – K. : Parliament Publishing House— 2003— № 49-51, — 376 c.
4. Ivanova R.I. Legal relations to social security in the USSR, M., 1986. P.131.
5. Syrota I.M. Right for the pension system in Ukraine: Course of lectures. K., 1998. P.105-109.
6. Rippa M.B. State pension providing in Ukraine and ways of its development. – Abstract of thesis for the candidates degree by speciality 08.00.08 – money, finances and credit. / M.B. Rippa – The State Higher Educational Institution "Vadym Het'man Kyiv National State University of Economics", Kyiv, 2007. -19 p.
7. Zagorulko I.B. Concept of the pension system : concept, principles and functions, Scientific journal of Ukrainian DLTU 2006. – Vol. 15.3. – P. 248 – 256.
8. Population of Ukraine. Imperatives of the demographic aging. K. "ADEF-Ukraine" 2014. 288 p. URL: http://www.idss.org.ua/monografii/2014_Naselennya.pdf.
9. Boiko M.D. Right for the pension system in Ukraine : training manual / M.D. Boiko– Vol. 2. – K. : Atika, 2006. – P. 84.
10. Investment business: overcoming crises: the materials XXVIII scientific-practic. conf. UAIB URL: http://pension.kiev.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=316&Itemid=1.
11. Profits of population of Ukraine, URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/Profits_of_population_of_Ukraine.
12. Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for 2011" / Verkhovna rada of Ukraine. – 2011, № 7-8, 52 p. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2857-17>
13. Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for 2012" / Verkhovna rada of Ukraine. 2012, № 34-35, 414 p. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>.
14. Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for 2013" / Verkhovna rada of Ukraine. 2013, № 5-6, 60 p. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5515-17>.
15. Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for 2014" / Verkhovna rada of Ukraine. 2014, № 9, 93 p. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/719-18>.
16. Law of Ukraine "On the State Budget of Ukraine for 2015", Verkhovna rada of Ukraine. – 2015, № 5, 37 p. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80-19>.
17. Age-related structure of population of Ukraine. URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/Вікова_структура_населення_України.
18. Life-span in Ukraine. URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/Тривалість_життя_в_Україні.

Надійшла 15.08.2015; рецензент: д. е. н. Волощук К. Б.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена аналізу валютного законодавства України, а також дослідженню функціональних обов'язків органів державної влади в сфері регламентування валютних відносин. Узагальнено принципи організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України, а також порядок встановлення обмінного курсу гривні. Визначено, що в умовах дестабілізації валютного ринку України та стрімкого падіння довіри до національної грошової одиниці з боку його учасників, потреба в швидкому та якісному удосконаленні нормативно-правового забезпечення валютного регулювання помітно зростає.

Ключові слова: валютний курс, валютне регулювання, валютне законодавство, валютний ринок, валютний контроль.

S. V. TKACH

Yuri Fedkovich Chernivtsi National University

ORGANIZATIONAL AND LEGAL ASPECTS OF CURRENCY REGULATION IN UKRAINE

The article analyzes the currency legislation of Ukraine and investigates the functional responsibilities of public authorities in the field of currency relations regulation. It summarizes the principles of organization and implementation of foreign exchange operations on the territory of Ukraine, and also an order for setting the hryvnia exchange rate. It was determined, that in the conditions of the Ukraine's currency market destabilization and the rapid drop of trust to the national currency, the need for quick and qualitative improvement of legal provision of the exchange rate regulation mechanism significantly increases.

Keywords: exchange rate, currency regulation, currency legislation, foreign exchange market, currency control.

Постановка проблеми

Незважаючи на те, що більшість країн світу, в сучасних умовах господарювання, дедалі більше використовують ринкові важелі управління економічними процесами, потреба в якісному нормативно-правовому забезпеченні такого управління з боку держави помітно зростає. Пояснюється це тим, що ринкові механізми функціонують ефективніше тоді, коли держава створює необхідне правове середовище, яке не тільки визначає права та обов'язки кожного економічного суб'єкта, а й враховує тенденції розвитку сучасної наукової парадигми в сфері державного регулювання економіки. Тобто держава через удосконалення законодавства здатна сприяти розвитку ринкових відносин, зокрема і у валютній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Дослідженню теоретико-методологічних основ реалізації валютної політики на рівні держави присвятили свої праці такі відомі науковці, як О. Береславська [1], О. Владимир [2], А. Гриценко [3], О. Дзюблюк [4], Ф. Журавка, П. Круш [5], В. Шевчук та ін. Проблеми правового регулювання валютних відносин в Україні актуалізувалися в роботах В. Атаманчука, О. Андрійко, Ю. Бездітка [6], Л. Воронової, С. Колтуна, М. Кучерявенка [7], С. Лучковської [8], Л. Савченко та ін. В той же час, незважаючи на численні надбання теоретичного та практичного характеру в сфері дослідження валютних відносин, окремі питання, зокрема, що стосуються інституційного та правового забезпечення валютного регулювання в Україні є недостатньо розкритими у науковій літературі.

Постановка цілей

Метою даної статті є аналіз нормативно-правового забезпечення регулювання валютної сфери в Україні, а також визначення фундаментальних принципів організації валютної системи в умовах транзитивності національної економіки.

Виклад основного матеріалу

Підписавши в 1992 р. статті Угоди Міжнародного валютного фонду (Статут МВФ) та приєднавшись до цієї авторитетної міжнародної організації, Україна, як незалежна держава, взяла на себе зобов'язання з організації власної валютної системи. Згодом, після проведення грошової реформи та введення в обіг національної валюти – гривні, Україна прийняла зобов'язання за ст. VIII Статуту МВФ, що свідчило про офіційне міжнародне визнання гривні конвертованою за поточними операціями [9, с. 190].

З огляду на відсутність єдиного закону, що регламентував би порядок здійснення валютних операцій в нашій державі, система валютних відносин в Україні, наразі, регулюється низкою нормативно-правових актів. Здійснюючи їхній аналіз, передусім варто зробити акцент на Конституції України, де п.1 ч.2 ст.92 визначається, що засади створення і функціонування грошового ринку в Україні, а також статус національної та іноземних валют, що перебувають в обігу на території України встановлюються виключно законами України [10].

Ст. 99 Конституції України визначено, що грошовою одиницею України є гривня, а забезпечення стабільності грошової одиниці є основною функцією Національного банку України (НБУ). В Конституції України також зазначається, що основні засади грошово-кредитної політики, однією зі складових якої є саме валютна політика держави, розробляються Радою НБУ, яка також здійснює контроль за її проведенням.

Основним нормативно-правовим актом у сфері валютного регулювання в нашій державі є Декрет Кабінету Міністрів України (КМУ) “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” від 19 лютого 1993 р. В ньому, зокрема, визначаються права і обов’язки учасників валютних відносин в нашій країні, основні поняття та принципи, що стосуються валютного регулювання, порядок здійснення валютного контролю, а також відповідальність за порушення валютного законодавства.

В частині, що стосується регулювання валютної сфери, то п.5 ст.4 цього Декрету зазначається: “Національний банк України зобов’язаний проводити політику, спрямовану на підтримання валюти України, і з цією метою може виступати суб’єктом міжбанківського валютного ринку України” [11]. Тобто, цим пунктом першочергова роль, серед інструментів валютного регулювання, фактично відводиться девізній політиці, яка полягає в здійсненні центральним банком операцій купівлі/продажу іноземних валют в обмін на національну саме на міжбанківському валютному ринку.

Декретом КМУ “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” визначено, що курси іноземних валют, виражених в національній валюті, встановлюються НБУ за погодженням з КМУ. В той же час, НБУ має право встановлювати граничні розміри маржі за валютними операціями на міжбанківському ринку. Таким чином, центральному банку надано виключне право в адміністративному порядку впливати на хід торгів на міжбанківському валютному ринку, а отже, і на валютно-курсову динаміку.

Крім того, даним Декретом встановлені повноваження НБУ та КМУ у сфері валютного регулювання. Зокрема ст. 11 передбачено, що НБУ у сфері валютного регулювання:

- здійснює валютну політику виходячи з принципів загальної економічної політики України;
- складає разом з КМУ платіжний баланс України;
- контролює дотримання затвердженого Верховною Радою України (ВРУ) ліміту зовнішнього державного боргу України;
- визначає у разі необхідності ліміти заборгованості в іноземній валюті уповноважених банків нерезидентам;
- видає у межах, передбачених Декретом, обов’язкові для виконання нормативні акти щодо здійснення операцій на валютному ринку України;
- нагромаджує, зберігає і використовує резерви валютних цінностей для здійснення державної валютної політики;
- видає ліцензії на здійснення валютних операцій та приймає рішення про їх скасування;
- установлює способи визначення і використання валютних (обмінних) курсів іноземних валют, виражених у валюті України, курсів валютних цінностей, виражених у іноземній валюті або розрахункових (клірингових) одиницях;
- установлює за погодженням з центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики, єдині форми обліку, звітності та документації про валютні операції, порядок контролю за їх достовірністю та своєчасним поданням;
- забезпечує публікацію банківських звітів про власні операції та операції уповноважених банків [11].

Цією ж статтею визначено, що КМУ у сфері валютного регулювання здійснює такі функції:

- визначає і подає на затвердження до ВРУ ліміт зовнішнього державного боргу України;
- бере участь у складанні платіжного балансу України;
- забезпечує виконання бюджетної та податкової політики в частині, що стосується руху валютних цінностей;
- забезпечує формування і виступає розпорядником Державного валютного фонду України;
- визначає порядок використання надходжень у міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, які використовуються у торговельному обороті з іноземними державами, а також у неконвертованих іноземних валютах, які використовуються у неторговельному обороті з іноземними державами на підставі положень міжнародних договорів України [11].

Щодо інших учасників валютних відносин, таких як уповноважені банки та інші фінансові установи, центральні органи виконавчої влади у сфері формування та реалізації державної податкової та митної політик, а також у сфері надання послуг поштового зв’язку, то Декретом КМУ “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” визначено їхні повноваження у сфері валютного контролю. Це означає, що вони безпосередньо не відносяться до суб’єктів валютного регулювання, а лише приймають участь у забезпеченні контролю за рухом валютних цінностей на території України.

Одним із основних положень даного нормативно-правового акту, є те, що золотовалютні резерви формуються, зберігаються та використовуються НБУ виключно на досягнення основної мети, – забезпечення стабільності валютного курсу національної грошової одиниці.

Принагідно зазначити, що Декретом не визначаються функції ВРУ у сфері регулювання валютних

відносин, однак очевидно, що парламент, який представляє законодавчу гілку владу, все ж відіграє значну роль у процесі реалізації державної валютної політики. Проявляється це, насамперед, у тому, що ВРУ приймає та скасовує закони у сфері валютного регулювання; затверджує, визначений КМУ, ліміт зовнішнього державного боргу, а також визначає статус національної валюти та іноземних валют, що перебувають в обігу на території України.

Доцільно зазначити, що в Декреті, як і в інших законодавчих документах відсутнє визначення поняття “валютне регулювання”, що не дає можливості чітко розмежувати в правовому полі дане поняття із поняттями “валютний контроль” та “валютна політика”, а також досконало визначити функції органів державної влади у цих сферах.

Законодавче визначення деяких понять, що стосуються регулювання валютної системи держави, подане у Законі України “Про Національний банк України”. Зокрема, у ст.1 трактується такі поняття як “грошово-кредитна політика”, “девiзна валютна політика”, “дисконтна валютна політика”, “золотовалютний резерв”, “офіційний валютний курс”, “платіжний баланс” та ін.

У ст.6 цього закону чітко визначено, що основною функцією НБУ є забезпечення стабільності грошової одиниці України [12]. При цьому виконання основної функції повинно сприяти досягненню цінової стабільності в країні, стимулювати розвиток банківської системи, а також забезпечувати високі темпи економічного зростання.

Крім основної функції, НБУ виконує ряд інших функцій з організації грошового обігу. Що стосується валютного регулювання, то функції НБУ у цій сфері, згідно Закону України “Про Національний банк України” зводяться до наступного:

- монопольна емісія національної валюти України;
- складання платіжного балансу, здійснення його аналізу та прогнозування;
- здійснення, відповідно до визначених спеціальним законом повноважень, валютного регулювання;
- визначення порядку здійснення операцій в іноземній валюті;
- організація і здійснення валютного контролю за банками та іншими фінансовими установами, які отримали ліцензію НБУ на здійснення валютних операцій;
- накопичення та зберігання золотовалютних резервів;
- здійснення операцій із золотовалютними резервами та банківськими металами;
- аналіз стану розвитку грошово-кредитних, фінансових, цінових та валютних відносин [12].

Оскільки обсяг грошової маси в країні прямо впливає на обсяг пропозиції національної грошової одиниці, як на готівковому, так і на міжбанківському валютному ринках, то очевидно, що він впливає і на валютно-курсову динаміку. Тому інструменти грошово-кредитної політики, які використовуються саме з метою регулювання обсягу грошової маси, є одночасно й інструментами валютного регулювання. До таких інструментів, згідно ст.25 Закону України “Про Національний банк України” відносяться:

- визначення та регулювання норм обов’язкових резервів для банківських установ;
- процентна політика;
- рефінансування банків;
- управління золотовалютними резервами;
- операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують корпоративні права), у тому числі з казначейськими зобов’язаннями, на відкритому ринку;
- регулювання імпорту та експорту капіталу;
- запровадження на строк до шести місяців вимоги щодо обов’язкового продажу частини надходжень в іноземній валюті;
- зміна строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів;
- емісія власних боргових зобов’язань та операції з ними [12].

Підтвердженням того, що інструменти грошово-кредитної політики виконують одночасно роль методів та заходів валютного регулювання є положення ст.36 цього закону. В ній зокрема йдеться, що для регулювання курсу гривні щодо іноземних валют НБУ використовує золотовалютний резерв, купує і продає цінні папери, встановлює і змінює ставку рефінансування та застосовує інші інструменти регулювання грошової маси в обігу. Крім того, в цій статті визначено, що тільки НБУ встановлює офіційний курс гривні до іноземних валют та періодично його оприлюднює.

Важливим пунктом у сфері валютної політики нашої держави є ст.32 Закону України “Про Національний банк України”, де визначається, що грошовою одиницею України є гривня, яка дорівнює 100 копійкам. Випуск та обіг на території України інших грошових одиниць і використання грошових сурогатів як засобу платежу забороняються. Офіційне співвідношення між гривнею та золотом або іншими дорогоцінними металами не встановлюється [12]. Це означає, що Україна, виконуючи положення Статуту МВФ, офіційно приєдналася до Ямайської валютної системи, або як її ще називають системою багатовалютного стандарту.

Діяльності НБУ щодо операцій з валютними цінностями присвячено цілий розділ Закону України “Про Національний банк України”. Зокрема у ст.44, що називається “Повноваження НБУ в сфері валютного

регулювання та контролю”, визначено, що до компетенції Національного банку у цій сфері належать:

- видання нормативно-правових актів щодо ведення валютних операцій;
- видача та відкликання ліцензій, здійснення контролю, у тому числі шляхом здійснення планових і позапланових перевірок, за діяльністю банків, юридичних та фізичних осіб (резидентів та нерезидентів), які отримали ліцензію Національного банку на здійснення валютних операцій, в частині дотримання ними валютного законодавства;
- встановлення лімітів відкритої валютної позиції для банків та інших установ, що купують та продають іноземну валюту;
- встановлення порядку проведення обов’язкового продажу та розміру надходжень в іноземній валюті, що підлягають обов’язковому продажу;
- зміна строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів;
- застосування мір відповідальності до банків, юридичних та фізичних осіб (резидентів та нерезидентів) за порушення правил валютного регулювання і валютного контролю.

Національний банк визначає структуру валютного ринку України та організовує торгівлю валютними цінностями, проводить дисконтну та девізну валютну політику і застосовує в необхідних випадках валютні обмеження. Законом визначено, що НБУ здійснює дисконтну валютну політику, змінюючи облікову ставку для регулювання руху капіталу та балансування платіжних зобов’язань, а також коригування курсу грошової одиниці України до іноземних валют. Крім дисконтної, НБУ здійснює девізну валютну політику на підставі регулювання курсу грошової одиниці України до іноземних валют шляхом купівлі та продажу іноземної валюти на фінансових ринках [12].

Певні норми, що регламентують сферу валютних відносин в Україні містяться у Законі України “Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті”. Зокрема, у статтях 1 та 2 цього Закону визначається, що валютна виручка за експортними операціями резидентів підлягає зарахуванню на їхні валютні рахунки у строк, що не перевищує 180 календарних днів з дати митного оформлення продукції або з моменту підписання акта, що засвідчує надання послуг, виконання робіт, чи експорт прав інтелектуальної власності. Протягом цього ж терміну мають бути здійснені розрахунки за всіма видами імпорتنних операцій. Особливо це стосується випадків, коли нерезидентами здійснюється відстрочення поставки продукції, або ж коли формою міжнародних розрахунків виступають авансові платежі з боку резидентів.

В той же час, НБУ має право встановлювати інші строки розрахунків за експортно-імпортними операціями суб’єктів господарювання на період, що не перевищує 6 місяців. Дана норма закону набула чинності від 06.11.2012 р. і фактично надала центробанку країни можливість впливати на обсяги валютних надходжень всередину країни в короткостроковому періоді. Зрозуміло, що в умовах політичної нестабільності та негативних валютно-курсних очікувань в Україні, економічні суб’єкти не поспішають повертати в країну валютну виручку і конвертувати її в гривневий еквівалент. Тому, скорочуючи строки розрахунків за зовнішньоекономічними операціями на законодавчому рівні, НБУ прискорює надходження іноземної валюти всередину країни. Це, в свою чергу, призводить до оптимізації платіжного балансу, що в результаті позитивно відображається на валютно-курсовій стабільності.

Статтею 3 Закону України “Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті” встановлено, що НБУ має право встановлювати строк, протягом якого куплена резидентом на міжбанківському валютному ринку України іноземна валюта для забезпечення виконання зобов’язань перед нерезидентом має бути використана за призначенням, і порядок її продажу в разі недотримання резидентом цього строку [13].

Отримавши можливість визначати строк розрахунків за експортно-імпортними операціями та порядок обов’язкового продажу валютної виручки отриманої резидентами з-за кордону, НБУ одразу ж почав її використовувати. 16 листопада 2012 набула чинності постанова Правління НБУ “Про зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і запровадження обов’язкового продажу надходжень в іноземній валюті”. Як уже зазначалося, ця постанова могла діяти тільки протягом шестимісячного терміну.

В даній постанові, НБУ скоротив період розрахунку за операціями з імпорту та експорту товарів з 180 календарних днів до 90. Крім того, була встановлена вимога щодо обов’язкового продажу на міжбанківському валютному ринку України надходжень в іноземній валюті у вигляді валютної виручки резидентів від продажу товарів за зовнішньоекономічними договорами. Вимога щодо обов’язкового продажу поширювалася на надходження в іноземній валюті 1-ї групи Класифікатора іноземних валют та банківських металів, затвердженого відповідною постановою Правління НБУ, а також у російських рублях [14].

Надходження в іноземній валюті підлягають обов’язковому зарахуванню на окремий розподільчий рахунок в уповноваженому банку. Кошти в іноземній валюті, що розміщені на розподільчому рахунку повинні бути реалізовані на міжбанківському валютному ринку не пізніше наступного робочого дня з моменту зарахування на такий рахунок.

Обов’язковому продажу підлягає лише частина валютних надходжень. Розмір валютної виручки, що спрямовується на конвертацію визначено окремою постановою Правління НБУ “Про встановлення

розміру обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті". Згідно з даною постановою розмір надходжень в іноземній валюті, що підлягає обов'язковому продажу становить 50%. Решта надходжень в іноземній валюті залишається в розпорядженні резидентів і використовується ними відповідно до правил валютного регулювання [15].

В листопаді 2012 р., на 6-місячний термін, була введена також постанова Правління НБУ "Про порядок виплати переказів із-за кордону фізичним особам". Згідно з цією постановою встановлено вимогу щодо обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті з-за кордону на користь фізичних осіб в сумі, що дорівнює або перевищує в еквіваленті 150000 грн за місяць для однієї особи. При цьому, немає значення чи фізична особа є резидентом України чи якоїсь іншої країни [16].

Після втрати чинності даних постанов НБУ впродовж 2013 р. ще двічі продовжував їхню дію. Проте постанова Правління НБУ "Про зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті" отримала доповнення. В ній, зокрема, здійснено уточнення яких саме резидентів стосується вимога щодо обов'язкового продажу валютних надходжень. До них відносяться юридичні особи, які не є уповноваженими банками, фізичні особи-підприємці та іноземні представництва (крім офіційних представництв). Обов'язковому продажу також підлягають надходження в іноземній валюті на рахунки резидентів, відкриті за межами України на підставі індивідуальних ліцензій НБУ. Не підлягають же обов'язковому продажу на міжбанківському валютному ринку України надходження в іноземній валюті на користь держави або під державні гарантії; за кредитами, позиками, що залучаються відповідно до міжнародних договорів України; за програмами міжнародної технічної допомоги [17].

Ще одним важливим пунктом в оновленій постанові стало встановлення вимоги щодо обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті з-за кордону на користь фізичних осіб, якщо сума таких надходжень дорівнює або перевищує в еквіваленті 150 000 грн. за місяць. Таким чином, постанова Правління НБУ "Про порядок виплати переказів із-за кордону фізичним особам" втратила чинність.

Спеціально з метою надання можливості НБУ встановлювати тимчасову вимогу щодо обов'язкового продажу валютних надходжень на користь фізичних та юридичних осіб з-за меж України, ст.387 Господарського кодексу України було викладено в новій редакції. В ній, зокрема, визначено, що суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності після сплати передбачених законом податків та зборів (обов'язкових платежів) самостійно розпоряджаються валютною виручкою від проведених ними операцій, крім випадків запровадження НБУ вимоги щодо обов'язкового продажу частини надходжень в іноземній валюті [18].

Оскільки КМУ виступає суб'єктом валютного регулювання, то сфера валютних відносин регламентується також положеннями про діяльність окремих міністерств. Зокрема Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, відповідно до однойменного положення, здійснює аналіз впливу інструментів валютно-курсової політики на розвиток економіки та розробляє пропозиції щодо підвищення ефективності їх використання для досягнення економічного зростання. Крім цього, дане міністерство проводить аналіз впливу валютного ринку на показники економічного розвитку держави.

Правова регламентація валютного регулювання здійснюється ще цілою низкою підзаконних нормативно-правових актів затверджених постановами НБУ. До них, зокрема, належать: Інструкція про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України, Правила використання готівкової іноземної валюти на території України, Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою, Правила здійснення за межі України та в Україні переказів фізичних осіб за поточними неторговельними операціями та їх виплати в Україні.

Інструкція про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України визначає порядок створення та реєстрації пунктів обміну валюти, здійснення операцій з купівлі-продажу іноземної валюти на території України, а також відповідальність фінансових установ за порушення порядку організації та здійснення валютно-обмінних операцій. Інструкцією визначено максимальний граничний розмір певних валютних операцій, що можуть здійснюватися банківськими установами. Зокрема такі операції як продаж фізичним особам-резидентам готівкової іноземної валюти, зворотній обмін невикористаної національної валюти на іноземну, купівля-продаж дорожніх чеків та конвертація однієї іноземної грошової одиниці на іншу дозволено проводити в сумі, що є меншою, ніж 150 000 грн. При цьому, обов'язковою умовою є пред'явлення особою, яка здійснює одну з вищеперерахованих операцій, документа, що засвідчує її особу та резидентність.

Правила використання готівкової іноземної валюти на території України визначають порядок та умови використання, в межах країни, іноземних грошових знаків, як резидентами так і нерезидентами; порядок здійснення платежів з поточних валютних рахунків, а також використання іноземної валюти як засобу платежу або як застави.

Валютного регулювання стосується і Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою, затверджене відповідною постановою НБУ. Зокрема п. 5 розділу 1 встановлено, що торгівлю іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку України та на міжнародному валютному ринку дозволяється здійснювати виключно Національному банку та суб'єктам ринку. До таких суб'єктів, згідно

положення, належать уповноважені банки та уповноважені фінансові установи. Цікавим видається те, що НБУ відокремлений від суб'єктів міжбанківського валютного ринку. Він представлений як регулятор ринку, який, в свою чергу, також може здійснювати валютні операції.

Купівлю та продаж іноземних грошових одиниць уповноважені банки (фінансові установи) можуть здійснювати виключно на міжбанківському валютному ринку України, а обмін однієї іноземної валюти на іншу як на міжбанківському валютному ринку, так і на міжнародному валютному ринку. Зроблено це з метою надання можливості НБУ в разі потреби, через механізм валютних інтервенцій, врівноважувати попит і пропозицію іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку.

Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою надає право НБУ встановлювати максимальний обсяг готівкової іноземної валюти, що може бути проданий фізичним особам-резидентам та граничну величину маржі, на яку курс купівлі-продажу іноземної грошової одиниці може відхилитися від офіційного валютного курсу гривні, встановленого НБУ.

Валютні інтервенції та валютні аукціони, що проводяться регулятором з метою забезпечення виконання завдань валютної політики держави, повинні здійснюватися за єдиним визначеним курсом валютної інтервенції. В той же час, суб'єкти валютного ринку можуть купувати в НБУ під час цільової валютної інтервенції іноземну валюту виключно для забезпечення виконання власних зобов'язань в іноземній валюті. В тому разі, якщо готівкова іноземна валюта, що була придбана банківською установою на міжбанківському валютному ринку, не була використана за призначенням, то вона підлягає поверненню НБУ в триденний строк з дня закінчення встановленої умовами цільової валютної інтервенції терміну її використання. В даному положенні визначено, що по закінченні торгів на міжбанківському валютному ринку України НБУ повинен повідомити учасників ринку про обсяги купівлі та продажу іноземних валют, а також середньозважені валютні курси національної грошової одиниці до іноземних, що встановилися за результатами цих торгів.

Ще одним підзаконним нормативно-правовим актом у сфері валютного регулювання є "Правила здійснення за межі України та в Україні переказів фізичних осіб за поточними неторговельними операціями та їх виплати в Україні". В даному документі п. 1.8 гл. 1 кореспондує з положенням постанови Правління НБУ "Про зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті" щодо обов'язкового продажу валютних надходжень на користь фізичних осіб в сумі, що дорівнює або перевищує в еквіваленті 150 000 грн за місяць для однієї особи. Таким чином, виплата грошових переказів з-за кордону, що надійшли в іноземній валюті понад зазначену суму, здійснюється в національній валюті на спеціально відкритий поточний рахунок бенефіціара.

Відповідно до вимог цих Правил переказ іноземної валюти за межі України може бути здійснений фізичною-особою, яка є резидентом країни, з її поточного рахунку в іноземній валюті або без його відкриття, а також без підтвердних документів в сумі, що в еквіваленті не перевищує 15 000 грн в один операційний день. Якщо сума переказу в еквіваленті перевищує 15 000 грн, то такий переказ здійснюється виключно з поточного рахунку в іноземній валюті клієнта і за умови пред'явлення ним підтвердних документів.

Фізичні особи-нерезиденти можуть здійснювати грошові перекази в іноземній валюті закордон в сумі, що в еквіваленті не перевищує 15 000 грн в один операційний день на підставі документів, що підтверджують джерела походження іноземної валюти. В тому випадку, якщо грошовий переказ фізичної особи-нерезидента здійснюється з її поточного валютного рахунку, то обмеження суми скасовується [19].

Таким, чином, проаналізувавши національне валютне законодавство, стає очевидним, що на часі доцільною є розробка нового проекту Закону України "Про валютне регулювання та валютний контроль", у якому потрібно визначити права і обов'язки учасників валютних відносин, порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті на території України, повноваження органів державної влади у сфері валютного регулювання та інші положення, що регламентуватимуть процес реалізації валютної політики в країні.

В цьому аспекті також потрібно використати позитивний світовий досвід. Зокрема в Європейському Союзі ключові рішення стосовно забезпечення цінової та валютно-курсової стабільності приймаються спільно Європейським центральним банком та Радою міністрів фінансів. Звідси випливає необхідність на законодавчому рівні передати частину відповідальності, а з нею відповідних прав та обов'язків, стосовно реалізації валютної політики в Україні, КМУ, зокрема Міністерству фінансів. Завдяки узгодженості монетарної та фіскальної політики, це дозволить більш комплексно, а отже ефективніше вирішувати проблеми, пов'язані з курсовою стабільністю в країні.

Висновки

Отже, регулювання валютних відносин в Україні здійснюється на основі відповідного нормативно-правового забезпечення. Керуючись положеннями Статуту МВФ, Конституцією України, Декретом Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" та іншими правовими документами, НБУ, разом з іншими органами валютного регулювання, встановлює порядок здійснення операцій з валютними цінностями на території України, а також визначає фундаментальні принципи організації вітчизняного валютного ринку. В той же час, постійне удосконалення нормативно-правової бази у сфері валютних відносин є запорукою становлення та розвитку України як правової держави з міцною національною грошовою одиницею.

Література

1. Береславська О. Чинники курсової нестабільності в Україні / О. Береславська // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 2. – С. 8–14.
2. Владимир О. Особливості регулювання валютних відносин з боку держави та Національного банку України: реалії сьогодення та шляхи оптимізації / О. Владимир // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3 (28). – С. 174–178.
3. Гриценко А. Механізм валютної трансмісії: інституційно-поведінковий підхід / А. Гриценко, Т. Унковська // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 11. – С. 8–11.
4. Дзюблюк О. Особливості взаємозв'язку грошово-кредитної та валютної політики в період фінансової кризи / О. Дзюблюк // Світ фінансів. – 2012. – № 2. – С. 130–141.
5. Круш П.В. Стабілізація в транзитивних економіках: валютна політика / П.В. Круш // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 2. – С. 11–13.
6. Бездітко Ю. М. Валютне регулювання : навч. посібник / Ю. М. Бездітко, О. О. Мануйленко, Г. А. Стасюк. – Херсон : Олді-плюс 2004. – 272 с.
7. Фінансове право : навч. посібн. / за ред. М.П. Кучерявенка. – Харків : Право, 2010. – 288 с.
8. Лучковська С. І. Зміст валютного регулювання та його співвідношення з механізмом валютного контролю / С. І. Лучковська // Університетські наукові записки. – 2009. – № 1. – С. 213–216.
9. Бідник Н. Б. Валютне регулювання та валютний контроль / Н. Б. Бідник // Вісн. Нац. ун-ту “Львів. Політехніка”. – 2012. – № 739. – С. 189–194.
10. Конституція України від 28 червня 1996 року № 254к/96-ВР / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
11. Декрет Кабінету міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" (від 19.02.1993 № 15-93) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/15-93>.
12. Закон України “Про Національний банк України” (від 20.05.1999 № 679-XIV) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
13. Закон України “Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті” (від 23.09.1994 № 185/94-ВР) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/185/94-вр>.
14. Постанова Правління НБУ “Про зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті” (від 16.11.2012 № 475) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1921-12>.
15. Постанова Правління НБУ “Про встановлення розміру обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті” (від 15.11.2013 № 457) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0457500-13>.
16. Постанова Правління НБУ “Про порядок виплати переказів із-за кордону фізичним особам” (від 16.11.2012 № 476) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1922-12>.
17. Постанова Правління НБУ “Про зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті” (від 14.11.2013 № 453) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1951-13>.
18. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
19. Правила здійснення за межі України та в Україні переказів фізичних осіб за поточними валютними неторговельними операціями та їх виплати в Україні / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0074-08>.

References

1. Bereslavska O. Chynnyky kursovoi nestabilnosti v Ukraini, Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy, 2009, No. 2, pp. 8–14.
2. Vladymyr O. Osoblyvosti rehulivannia valiutnykh vidnosyn z boku derzhavy ta Natsionalnoho banku Ukrainy: realii sohodennia ta shliakhy optymizatsii, Halyskyi ekonomichnyi visnyk, 2010, Vol. 28, No. 3, pp. 174–178.
3. Hrytsenko A., Unkovska T. Mekhanizm valiutnoi transmisii: instytutsiino-povedinkovy pidkhid, Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy, 2007, No. 11, pp. 8–11.
4. Dziubliuk O. Osoblyvosti vzaiezoviazku hroshovo-kredytnoi ta valiutnoi polityky v period finansovoi kryzy, Svit finansiv, 2012, No. 2, pp. 130–141.
5. Krush P.V. Stabilizatsiia v tranzytyvnykh ekonomikakh: valiutna polityka, Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, 2005, No. 2, pp. 11–13.
6. Bezditko Yu. M., Manuilenko O. O., Stasiuk H. A. Valiutne rehulivannia. Kherson, Oldi-plus, 2004, 272 p.
7. Kucheriavenko M.P. Finansove pravo. Kharkiv, Pravo, 2010, 288 p.
8. Luchkovska S. I. Zmist valiutnoho rehulivannia ta yoho spivvidnoshennia z mekhanizmom valiutnoho kontroliu, Universytetski naukovy zapysky, 2009, No. 1, pp. 213–216.
9. Bidnyk N. B. Valiutne rehulivannia ta valiutnyi kontrol, Visnyk natsionalnoho universytetu "Lvivska politehnika", 2012, No. 739, pp. 189–194.
10. Konstytutsiia Ukrainy vid 28 chervnia 1996 roku No. 254k/96-VR. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.

11. Dekret Kabinetu ministriv Ukrainy "Pro systemu valiutnoho rehuliuвання i valiutnoho kontroliu" (vid 19.02.1993 No. 15-93). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/15-93>.
12. Zakon Ukrainy "Pro Natsionalnyi bank Ukrainy" (vid 20.05.1999 No. 679-XIV). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
13. Zakon Ukrainy "Pro poriadok zdiisnennia rozrakhunkiv u inozemnii valiuti" (vid 23.09.1994 No. 185/94-VR). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/185/94-vr>.
14. Postanova Pravlinnia NBU "Pro zminu strokiv rozrakhunkiv za operatsiiamy z eksportu ta importu tovariv i zaprovadzhennia oboviazkovoho prodazhu nadkhodzen v inozemnii valiuti" (vid 16.11.2012 No. 475). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1921-12>.
15. Postanova Pravlinnia NBU "Pro vstanovlennia rozmiru oboviazkovoho prodazhu nadkhodzen v inozemnii valiuti" (vid 15.11.2013 No. 457). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0457500-13>.
16. Postanova Pravlinnia NBU "Pro poriadok vyplaty perekaziv iz-za kordonu fizychnym osobam" (vid 16.11.2012 No. 476). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1922-12>.
17. Postanova Pravlinnia NBU "Pro zminu strokiv rozrakhunkiv za operatsiiamy z eksportu ta importu tovariv i zaprovadzhennia oboviazkovoho prodazhu nadkhodzen v inozemnii valiuti" (vid 14.11.2013 No. 453). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1951-13>.
18. Hospodarskyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 r. No. 436-IV / Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
19. Pravyly zdiisnennia za mezhi Ukrainy ta v Ukraini perekaziv fizychnykh osib za potochnymy valiutnymy netorhovelnyamy operatsiiamy ta yikh vyplaty v Ukraini / Natsionalnyi bank Ukrainy. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0074-08>.

Надійшла 04.08.2015; рецензент: д. е. н. Нікіфоров П. О.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 658.811

С. В. МАЛОВИЧКО

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг)

**КОГЕРЕНТНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЕЛЕКТРОННОЮ
ТОРГІВЛЕЮ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті обґрунтовано необхідність комплексного і системного підходів до управління електронною торгівлею. Показано концептуальну модель управління електронною торгівлею підприємств. Розроблено і запропоновано когерентну систему управління електронною торгівлею підприємств. Представлено і висвітлено її складові.

Ключові слова: система, управління, електронна торгівля, електронна комерція, інтернет-маркетинг, управління електронною торгівлею.

S. V. MALOVYCHKO

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

**COHERENT SYSTEM MANAGEMENT BY ELECTRONIC COMMERCE
OF ENTERPRISES**

To increase the efficiency of managing an enterprise it is rational to consider electronic commerce in the management system from the point of view of complex and system approaches. Efficient applying the management of e-commerce into business processes of national firms requires development of proper control system that will facilitate to get long-term competitive advantages. It is expedient to manage this process on the basis of recommended conception of e-commerce management of enterprises, actively applying coherent e-commerce management system into the practice of management. Coherent e-commerce management system of enterprises is a set of cross-correlation dependent resources and competences, processes and levers of e-commerce, that are re-created in the process of realization of common management functions. Applying the productive mechanisms of e-commerce makes possible to obtain maximum synergetic result from economic activity in the field of trade in a contemporary period.

Keywords: system, management, e-trade, e-commerce, internet-marketing, management e-commerce.

Постановка задачі. Невизначеність зовнішнього середовища, нестійкість економічних і фінансових політик держави, кризові явища в суспільстві, посилення конкурентної боротьби підвищують значущість та необхідність використання інструментарію електронної торгівлі на підприємствах України.

Розвиток електронної комерції і збільшення її об'ємів супроводжуватиметься і вже супроводжується рядом позитивних ефектів для світової економіки. Це результати розширення електронної комерції : передусім, скорочення трансакційних витрат, спрощення процедур торгівлі, розширення можливостей для припливу інвестицій, розширення географії і доступності для участі у бізнесі, підвищення конкуренції. Аспекти електронної комерції є зараз одними з найактуальніших [1].

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідження електронної торгівлі в Україні займалися такі вчені, як І.В. Гамова [12], О. Юдин [3], О. Мельничук [4], С. Чайка [1], М. Окландер, І. Литовченко, М. Ботушан [5] та інші.

Широке коло аспектів управління висвітлено в роботах Аппенянського А.І. [6], Балабанова І.Т. [7], Кулака Н.В. [8], Большакова А.С., Михайлова В.І. [9], Стадника В.В. [10], Зигерта В., Ланга Л. [11] та ін.

З метою підвищення ефективності управлінської діяльності підприємства електронну торгівлю в системі управління підприємством слід розглядати з точки зору комплексного та системного підходів. Ефективне впровадження управління електронною торгівлею в бізнес-процеси вітчизняних фірм потребує створення належної системи управління, яка буде сприяти набуттю довгострокових конкурентних переваг.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування необхідності інтеграції в процес управління торгівлею підприємств когерентної системи управління електронною торгівлею з урахуванням комплексного і системного підходів.

Виклад основного матеріалу. Комерціалізація Інтернету призвела до того, що навіть сучасне визначення глобальної мережі виглядає таким чином: Інтернет – це сукупність технологій, що забезпечують Web-служби для підтримки бізнес-процесів, голосові і відеокommунікації, доставка контенту і соціальні мережі. Це суттєво відрізняється від того визначення, що панувало спочатку, коли Мережа трактувалася як величезна сукупність непорядкованих зв'язків – телефонних, оптоволоконних, супутникових і радіорелейних каналів (можна додати ще кілька сучасних технологій побудови середовищ передачі [2, с.4].

З урахуванням великої кількості інновацій в Інтернет, швидкого науково-технічного прогресу в сфері інформаційно-комунікаційних технологій, сучасних тенденцій змін в економіці спостерігаються трансформаційні повороти вектору її розвитку у бік інформаційної економіки, тобто як справедливо відзначує В.Л. Плєскач «електронної економічної діяльності, де переважає господарська діяльність у сфері інформаційних послуг, їх виробництва та обміну, де основними ресурсами є інформація та знання» [2].

Враховуючи вищевикладене, з метою більш повного використання потенцій підприємств, доцільно шукати актуальні можливості отримання синергетичного ефекту від господарської діяльності. Саме таким елементом в загальній системі управління підприємством торгівлі повинне стати управління електронною торгівлею, що буде сприяти реалізації «системного “ефекту додавання” (коли входні в систему елементи визначаються в залежності від цілого, від координації з іншими її елементами і поведуться зовсім інакше, ніж у випадку їхньої незалежності: принцип "ціле більше частин")» [12].

Методологія синергетики розкрита в роботах В.І. Андрєєва [14], О.В. Вознюк [15] та інших; теорія синергетики та самоорганізації – в роботах В.І. Аршинова [15], Є.М. Князевої, С.П. Курдюмова [17], Ю.В. Бега [18], В.Г. Воронкової [19] та ін.; філософська концепція цілісності – в роботах В.В. Кизима [20], І.З. Цехмістро [21] та ін.; головні аспекти синергетичного підходу у дослідженні соціальних явищ – в роботах В.П. Бранського [13], В.Г. Буданова [22], В.С. Алексєєвський [23], Г. Хакена [24], Д.С. Чернавського [25] та інших.

На основі опрацювання вищевикладених наукових праць, з урахуванням кризових явищ в макро- і мікрооточенні, необхідності пошуку нових конкурентних переваг, попередження і активного реагування на будь-які ентропійні явища в середовищі сучасним підприємства торгівлі рекомендується впроваджувати в господарську діяльність механізм електронної торгівлі, що, в свою чергу, сприятиме підвищенню загальної ефективності підприємства, носитиме синергетичний характер та дозволить застосовувати диференціацію як метод управління ризиками в умовах турбулентності маркетингового середовища. Цьому сприятиме впровадження в практичну діяльність підприємств концепції управління електронною торгівлею (рис. 1).

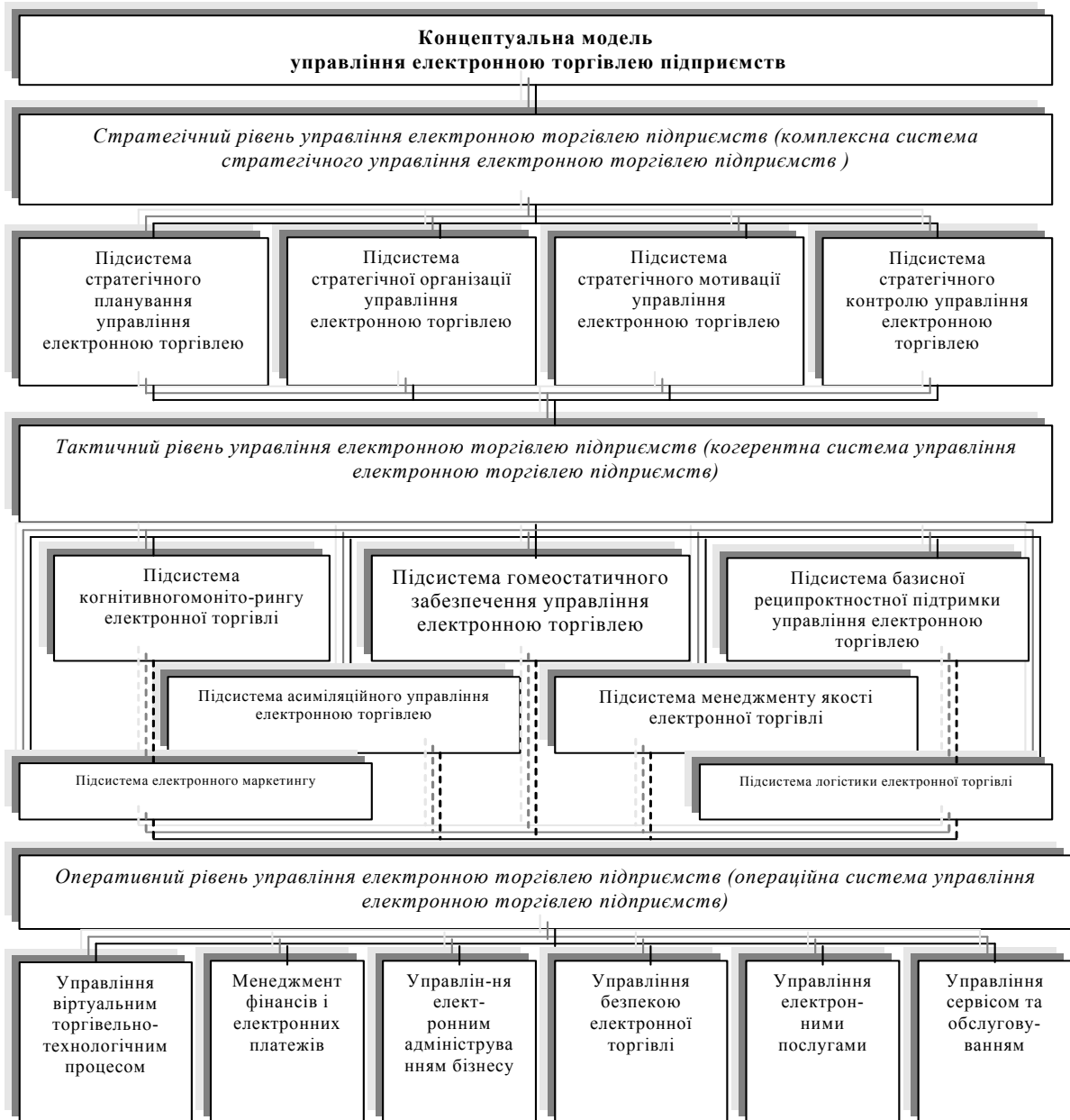


Рис. 1. Візуалізація концептуальної моделі управління електронною торгівлею підприємств

Мета концептуальної моделі управління електронною торгівлею підприємств – не тільки досягнення поставлених цілей у цій сфері і отримання довгострокових конкурентних переваг, але й забезпечення паттерних досягнень та їх континуальності в стратегічній перспективі в умовах якісних перетворень в бифуркації.

Розроблена схема концептуальної моделі управління електронною торгівлею підприємств конфігурована такими шаблонами:

- 1-й рівень – стратегічний (корпоративний) рівень управління електронною торгівлею підприємств (комплексна система стратегічного управління електронною торгівлею);
- 2-й рівень – тактичний рівень (бізнес-рівень) управління електронною торгівлею підприємств (когерентна система управління електронною торгівлею підприємств);
- 3-й рівень – оперативний (функціональний) рівень управління електронною торгівлею підприємств (операційна система управління електронною торгівлею підприємств).

Когерентна система управління електронною торгівлею підприємств – це сукупність кореляційно залежних ресурсів і компетенцій, процесів і важелів електронної торгівлі, що відтворюються в процесі реалізації загальних управлінських функцій (рис. 2).



Рис. 2. Візуалізація архітектури когерентної системи управління електронною торгівлею підприємств

Надважливою властивістю цієї системи є когерентність, що проявляється в єдності загального процесу управління підприємством, узгодженості у часі механізмів функціонування її елементів, співвіднесеності і взаємозалежності усіх її складових.

З погляду системного підходу когерентна система управління електронною торгівлею підприємств має статус невіддільної частки цілої системи управління підприємством і детермінується як комплексна гнучка соціально-економічна система, що згуртовує в собі визначену множину елементів, які індивідуалізуються за архітектурними рівнями організації. Будь-яка з підсистем, яка включається до складу когерентної системи управління електронною торгівлею підприємств, містить корелятивні архітектурні блоки, ефективна взаємозалежність яких абсорбується в досягнення цілей і сприяє продуктивному

нівелюванню ентропійних впливів екзогенного оточення.

Когерентна система управління електронною торгівлею підприємств включає такі функціональні блоки: контур ресурсів і компетенцій управління електронною торгівлею, що детермінує компліментарність цілей і можливостей підприємства; контур організації управління, що відбиває процесуальну конфігурацію, контур важелів впливу на управління електронною торгівлею.

Перший функціональний блок включає: підсистему когнітивного моніторингу електронної торгівлі, підсистему гомеостатичного забезпечення управління електронною торгівлею, підсистему базисної реципрокностної підтримки управління електронною торгівлею.

Другий блок має таке змістовне наповнення: підсистема асиміляційного управління електронною торгівлею, підсистема менеджменту якості електронної торгівлі; підсистема стратегічного менеджменту електронної торгівлі.

Третій функціональний блок містить дві підсистеми: електронного маркетингу та логістики електронної торгівлі.

Отже, сучасне управління на рівні торговельного підприємства повинно носити інтегрований, континуальний та когерентний характер, тобто безперервно забезпечувати єдність цілого і частки (єдність механізмів традиційної торгівлі та електронної), визначаючи виникнення кореляцій між елементами системи управління, інтегруючись в загальну систему управління, багаторазово підсилювати її ефективність.

Висновки. Вищевикладене детермінує іманентні трансформації в теорії і практиці менеджменту підприємств та спрямовує підприємства на результативну організацію господарської діяльності, що дозволить зменшити витрати, одержуючи тривалі конкурентні переваги та слушно прилаштовуватися до змін турбулентного екзогенного клімату.

Отримання максимального синергетичного ефекту від господарської діяльності в сфері торгівлі в наш час можливо, застосовуючи продуктивні механізми електронної торгівлі. Управління цим процесом доцільно здійснювати на основі рекомендованої концепції управління електронною торгівлею підприємств, активно впроваджуючи в практику управління когерентну систему управління електронною торгівлею.

Література

1. Чайка С.И. Современное развитие электронной коммерции в условиях глобализации мировой экономики / С.И. Чайка // Сучасні питання економіки і права. – 2012. – № 1. – С. 59–63.
2. Плескач В. Л. Електронна комерція / В. Л. Плескач, Т. Г. Затонацька. – К. : Знання, 2007. – 535 с.
3. Юдин О.М. Системи електронної комерції: створення, просування і розвиток : монографія / О. М. Юдин, М. В. Макарова, Р. М. Лавренюк. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 201 с.
4. Мельничук О. Розвиток електронної комерції у структурі інформаційної економіки України / О. Мельничук // Економіка. – 2014. – № 8 (161). – С. 93–97.
5. Окландер М.А., Литовченко І.Л., Ботушан М.І. Маркетингові комунікації промислових підприємств в умовах інформаційної економіки: Монографія. –К.: – Знання. – 2011. – с. 234.
6. Аппенянский А. И. Человек и бизнес. Путь совершенства / Аппенянский А. И. – М. : Барс, 1995. – 228 с.
7. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента / Балабанов И.Т. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 528 с.
8. Кулак Н.В. Формування та принципи функціонування електронних систем торгівлі [Електронний ресурс] / Н.В. Кулак // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2013. – № 4 – С. 19–26. – Режим доступу : <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=773>
9. Большаков А.С. Современный менеджмент: теория и практика / А.С. Большаков, В.И. Михайлов. – СПб : Питер, 2011. – 234 с.
10. Стадник В. В. Менеджмент / Стадник В. В. – К. : Академвидав, 2007. – 472 с.
11. Зигерт В. Руководство без конфликтов / В. Зигерт, Л. Ланг. – М. : Экономика, 2000. – 335 с.
12. Гамова І.В. Класифікація суб'єктів роздрібної електронної торгівлі в мережі Інтернет / І.В. Гамова // Економіка і регіон. – П. : ПолНТУ, 2012. – № 5 (36). – С. 71–74.
13. Бранский В.П. Социальная синергетика и акмеология / В. П. Бранский, С. Д. Пожарский. – СПб : Политехника, 2001. – 159 с.
14. Андреев В.И. Педагогика творческого саморазвития / В.И. Андреев. – Казань : Изд-во Казанского гос. ун-та, 1996. – 568 с.
15. Вознюк О.В. Розвиток вітчизняної педагогічної думки: синергетичний підхід : монографія / за ред. П.Ю. Сауха. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 184 с.
16. Аршинов В.И. Идеи синергетики и теория воспитательных систем / В.И. Аршинов, М.Ю. Усманова // Моделирование воспитательных систем. Теория – практика. – М. : Мир, 1995. – С. 39–45.
17. Князева Е. Н. Основания синергетики / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов. – СПб : Алетей, 2002. – 414 с.
18. Бех Ю.В. Саморозгортання соціального світу / Бех Ю.В. – К. : Вид-во НПУ імені М.П. Драгоманова, 2007. – 248 с.

19. Воронкова В. Г. Філософія гуманістичного менеджменту (філософсько-антропологічні виміри) : монографія / Воронкова В. Г. – Запоріжжя : РВВ ЗДІА, 2008. – 254 с.
20. Кизима В.В. Тоталлогія (філософія оновлення) / В. В. Кизима. – К. : ПАРАПАН, 2005. – 272 с.
21. Цехмистро И.З. Холистическая философия науки : учебное пособие / И.З. Цехмистро. – Сумы : Изд-во "Университетская книга", 2002. – 364 с.
22. Буданов В.Г. В поисках законов холизма : синергетика, универсальный эволюционизм и универсальная история / В.Г. Буданов // Универсальный эволюционизм и глобальные проблемы : сборник ; под ред. В.В. Казютинского. – М. : ИФ РАН, 2006. – С. 95–103.
23. Алексеевский В. С. Синергетика менеджмента устойчивого развития : моногр. / В. С. Алексеевский. – Калуга : Манускрипт, 2006. – 328 с.
24. Хакен Г. Синергетика и некоторые ее применения в психологии / Г. Хакен // Синергетическая парадигма. Нелинейное мышление в науке и искусстве. – М. : Прогресс – Традиция, 2002. – С. 296–307.
25. Чернавский Д.С. О методологических аспектах синергетики / Д. С. Чернавский // Синергетическая парадигма. Нелинейное мышление в науке и искусстве. – М. : Прогресс– Традиция, 2002. – С. 50–66.

References

1. Chaika, S.I. Modern development of electronic commerce under condition of globalization of world economy. Suchasni pytannia ekonomiki i prava (Modern affairs of economics and law) – 2012, Vol. 1. – p. 59–63.
2. Pleskach, V.L. & Zatonacka T.G. Electronic commerce. – Kyiv: Znannia. – 2007 – 535 p.
3. Judin O.M., Makarova M.V. & Lavreniuk R.M. Systems of electronic commerce: creation, promotion and development. – Poltava: RVV PUET. – 2011 – 201 p.
4. Melnichuk O. Rozvitok elektronnoyi komertsii u strukturі informatsiynoi ekonomiki Ukrayini / O. Melnichuk // Ekonomika. - 8 (161), 2014. – p. 93-97.
5. Oklander M.A., Litovchenko I.L., Botushan M.I. Marketingovi komunikatsiyni promislovih pidpriemstv v umovah informatsiynoi ekonomiki: Monografya. –K.: – Znannya. – 2011. – p. 234.
6. Appenyanskiy A. I. Chelovek i biznes. Put sovershenstva / Appenyanskiy A. I. –M. : Bars, 1995. –228 p.
7. Balabanov I.T. Osnovy finansovogo menedzhmenta/ Balabanov I.T. –M.: Finansi i statistika, 2000. – 528 p.3.
8. Kulak N.V. Formuvannya ta printsipi funktsionuvannya elektronnih sistem torgivli, N.V. Kulak // Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvitok. – 2013. – vol. 4 – p. 19–26. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=773>
9. Bolshakov A.S., Mihaylov V.I. Sovremenniy menedzhment: teoriya i praktika – SPb: Piter, 2011. – 234 p.
10. Stadnik V. V. Menedzhment / Stadnik V. V. –K.: Akademvidav, 2007. – 472.- p.8.
11. Zigert V. Rukovodstvo bez konfliktov / V. Zigert, L. Lang. –M.: Ekonomika, 2000. –335 p
12. Gamova I.V. Klasifikatsiya sub'ektiv rozdribnoi elektronnoyi torgivli v merezhi Internet / I.V. Gamova// Ekonomika I region. – P.: PolNTU, №5 (36). - 2012 – p. 71-74.
13. Branskiy V.P. Sotsialnaya sinergetika i akmeologiya / V.P. Branskiy, S.D. Pozharskiy. – SPb.: Politehnika, 2001. – 159 p.
14. Andreev V.I. Pedagogika tvorcheskogo samorazvitiya / V.I. Andreev. – Kazan : Izd-vo Kazanskogo gos. un-ta, 1996. – 568 p.
15. Voznyuk O.V. Rozvitok vltchiznyanoi pedagogichnoi dumki: sinergeti-chniy pidhid: Monografya /za red. prof. P.Yu. Sauha. – Zhitomir: Vid-vo ZhDU Im. I. Franka, 2009. – 184 p.
16. Arshinov V.I. Idei sinergetiki i teoriya vospitatelnykh sistem / V.I. Arshinov, M.Yu. Usmanova // Modelirovanie vospitatelnykh sistem. Teoriya – praktike. – M. : Mir. – 1995. – p. 39-45.
17. Knyazeva E. N. Osnovaniya sinergetiki / E.H. Knyazeva., Kurdyumov S.P. – SPb.: Aleteyya, 2002. — 414 p.
18. Beh Yu.V. Samorozgotannya sotsialnogo svltu.-K.: Vid-vo NPU ImenI M.P.Dragomanova, 2007. -248 p.
19. Voronkova V. G. Fillosofiya humanistichnogo menedzhmentu (filosofsko-antropologichni vimiri). Monografya.-ZaporIzhzhyia: RVV ZDIA, 2008. -254 p.
20. Kizima V.V. Totallogiya (filosofiya obovneniya) / V. V. Kizima. – K. : PARAPAN, 2005. – 272 p.
21. Tsehmistro I.Z. Holisticheskaya filosofiya nauki: Uchebnoe posobie / I.Z. Tsehmistro. – Sumyi: Izd. "Universitetskaya kniga", 2002. – 364 p.
22. Budanov V.G. V poiskah zakonov holizma : sinergetika, universalniy evolyutsionizm i universalnaya istoriya / V.G. Budanov // Universalniy evolyutsionizm i globalnye problemy. Sbornik pod red. V.V.Kazyutinskogo. – M., IF RAN, 2006. – p. 95-103.
23. Alekseevskiy V. S. Sinergetika menedzhmenta ustoychivogo razvitiya : monogr. / V. S. Alekseevskiy. – Kaluga: Manuscript, 2006. – 328 p.
24. Haken G. Sinergetika i nekotorye ee primeneniya v psihologii / G. Haken// Sinergeticheskaya paradigma. Nelineynoe myishlenie v nauke i iskusstve. – M. : Progress – Traditsiya , 2002. – p. 296–307.
25. Chernavskiy D.S. O metodologicheskikh aspektah sinergetiki / D. S. Chernavskiy// Sinergeticheskaya paradigma. Nelineynoe myishlenie v nauke i iskusstve. – M. : Progress– Traditsiya , 2002. – p. 50–66.

Надійшла 17.08.2015; рецензент: д. е. н. Чернега О. Б.

УДК 339.54

І. Г. БЕРЕЖНЮК

Хмельницька митниця Державної фіскальної служби України

І. В. НЕСТОРИШЕН

Державний науково-дослідний інститут митної справи, м. Хмельницький

Є. М. РУДНІЧЕНКО

Хмельницький національний університет

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ICS, ECS, NCTS В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ СПІВТОВАРИСТВА

В роботі проаналізовано європейський досвід розробки та впровадження інструментів забезпечення безпеки в сфері міжнародної торгівлі. Узагальнено підходи розвинутих країн світу до розробки та впровадження інформаційних систем контролю за рухом товарів та транспортних засобів через митний кордон. Визначено особливості застосування в Європейському Союзі Системи контролю імпорту (ICS), Системи контролю експорту (ECS) та Системи обміну даних про транзит (NCTS). Проаналізовано підходи до розуміння таких понять: «спрощена ввізна декларація»; «спрощена вивізна декларація».

Ключові слова: Система контролю імпорту (ICS), Система контролю експорту (ECS), Система обміну даних про транзит (NCTS), Європейський союз, економічна безпека, Рамкові стандарти ВМО.

I. BEREZHNYUK

Khmelnytskyi Custom of State Fiscal Service of Ukraine

I. NESTORYSHEN

State research institute of customs, Khmelnytskyi

Y. RUDNICHENKO

Khmelnytskyi National University

EUROPEAN EXPERIENCES OF IMPLEMENTATION OF INFORMATION SYSTEMS ICS, ECS, NCTS IN THE CONTEXT OF NATIONAL SECURITY COMMUNITY

In research analyzed the European experience in developing and implementing safety tools in international trade. Generalized approaches developed countries on the development and implementation of information systems control the movement of goods and vehicles through the customs border. The features of the application in the European Union Import Control Systems (ICS), the Export control systems (ECS) systems and New Customs Transit System (NCTS). The approaches to the understanding of such concepts as: «entry summary declaration» – the act whereby a person informs the customs authorities, in the prescribed form and manner and within a specific time-limit, that goods are to be brought into the customs territory of the Union; «exit summary declaration» – the act whereby a person informs the customs authorities, in the prescribed form and manner and within a specific time-limit, that goods are to be taken out of the customs territory of the Union.

Keywords: Import control system (ICS), Export control system (ECS), New Customs Transit System (NCTS), European Union, economic security, WCO Framework of Standards

Постановка проблеми. У більшості країн світу забезпечення національної та економічної безпеки держави є основною формою економічного співробітництва, оскільки здійснюється в залежності від визначених в країні економічних, соціальних і політичних завдань та світової кон'юнктури. Постійне зростання обсягів міжнародної торгівлі актуалізує запровадження нових інституційних механізмів взаємодії між державою і бізнесом та формування нових міжнародних процедур руху товарів з метою забезпечення відповідної безпеки зовнішньоекономічної діяльності. Зокрема, останні десятиріччя характеризуються значним зростанням напруженості та небезпеки, що зумовлює розроблення різними країнами світу певних програм підвищення рівня безпеки та охорони національної економіки, а саме:

– США: С-ТРАТ (Customs-Trade Partnership Against Terrorism) і програма CSI;

– ЄС: поправка безпеки Європейського союзу до Митного кодексу (Security Amendment to the Customs Code – 648/2005/ЄС);

– Швеція: SwedishStairSec®;

– Канада: Канадське партнерство в захисті (Canadian Partnership in Protection);

– Нова Зеландія: New Zealand Secure Export.

Основною метою зазначених програм є вчасне виявлення загроз національній і міжнародній безпеці на етапах, що передують руху товарів. Крім того, контролюючі органи вживають заходів щодо підвищення ефективності використання наявних ресурсів для впорядкування та контролю за міжнародним рухом товарів. Як наслідок, міжнародне торговельне середовище за сучасних умов «перевантажено» різними вимогами національних економік, що приводять до додаткових витрат часу та ресурсів для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. На думку Леонтєвої Є.В., у контексті забезпечення безпеки зовнішньоторговельної діяльності мають бути досягнуті наступні цілі [1]:

- визначення формату взаємодії між бізнесом та державою;
- запобігання дублювання систем контролю під час міжнародного руху товарів;
- постійне проведення переговорів між державним сектором і діями приватного сектора у визначенні торгових процедур;
- розвиток програм допомоги торгівлі та зовнішньоторговельному посередництва.

За таких умов, зростає роль митних органів, які стають невід'ємною частиною зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Проблематика формування ефективної системи безпеки держав в сфері зовнішньоекономічної діяльності досліджується у працях таких науковців, як В. Геєць, М. Грачев, Дж. Гелбрейт, П. Пашко, С. Терещенко та інші, причому актуальність досліджень на сьогодні не зменшується. Актуальним питанням залишається можливість імплементації європейської практики митного адміністрування в діяльність вітчизняних митних органів відповідно до Угоди Україна – ЄС [2].

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення зарубіжного досвіду забезпечення безпеки зовнішньоекономічної діяльності та міжнародної торгівлі в контексті його імплементації у вітчизняну практику системи забезпечення національної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Досвід розвинутих країн світу свідчить, що однією з умов ефективного формування системи безпеки держави в сфері зовнішньоекономічної діяльності є застосування ризикорієнтованих інструментів митного контролю, що забезпечує високу ефективність митного контролю з мінімальним втручанням в операційну діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Проте, в багатьох країнах світу система аналізу ризиків передбачає використання системи попереднього інформування (ICS/ECS), системи реєстрації і ідентифікації суб'єктів підприємницької діяльності (EORI) та інших засобів з метою підвищення якості митного контролю.

Зазначимо, основні принципи системи попереднього інформування, основу якої в ЄС складають система контролю імпорту (ICS) та система контролю експорту (ECS), були закладені в 1999 р. в рамках оновленої Кіотської конвенції. ВМО розглядає застосування цієї системи в якості показника, що характеризує високий рівень розвитку митної служби держави. Крім того, процедуру попереднього інформування передбачено Рамковими стандартами безпеки та спрощення світової торгівлі ВМО (SAFE). Зокрема, Стандартом 6 «Попередня електронна інформація» передбачено, що для забезпечення адекватної оцінки ризику, митна адміністрація повинна своєчасно вимагати попередню електронну інформацію щодо вантажів чи контейнерних відправлень [3]. Цей стандарт охоплює широке коло питань інформаційних технологій, включаючи [4]:

- необхідність комп'ютеризації (п. 6.1);
- Інструкція з ІТ переглянутої Кіотської конвенції (6.2);
- Стандарти обміну електронними даними (6.4);
- Модель даних ВМО (6.5);
- Безпека ІТ (6.6);
- Електронні підписи (6.7);
- Конфіденційність і захист даних (6.9).

Попередня електронна інформація про товари (ACI) є невід'ємною частиною першого з чотирьох «ключових елементів» Системи SAFE. Система попереднього інформування про переміщення (Advance Cargo Information System – ACIS) – електронна система, що дозволяє отримати інформацію про вантаж до його прибуття різними видами транспорту. Надання ACI усіма учасниками ланцюга постачання за напрямками поставки дозволяє митним органам сортувати імпортовані контейнери, приймати рішення на базі наявної інформації щодо ідентифікації конкретних вантажів та їх огляду, а також концентрувати ресурси на тих операціях і вантажах, що мають ознаки високого ризику порушення митного законодавства. Як Європейський союз, так і США розглядають попереднє інформування в першу чергу в комплексі заходів безпеки держави. Оскільки держава є головним гарантом безпеки своїх громадян і забезпечує мінімізацію ризиків національної безпеки, попереднє інформування розглядається в комплексі із системою управління ризиками, побудованою відповідно до єдиних критеріїв відбору областей ризику для проведення контрольних заходів. Відмітимо, зазначені поправки безпеки до Митного кодексу передбачають:

- вимогу надавати митним органам попередню інформацію про товари відповідно до додатку 30А до Митного кодексу ЄС;
- реалізацію заходів спрямованих на спрощення процедур торгівлі (УЕО (АЕО));
- запровадження єдиних у ЄС ризик-критеріїв для здійснення митного контролю, що підтримуються комп'ютерними системами для товарів, які ввозяться та вивозяться з ЄС;
- запровадження системи EORI (Economic operators registration and identification).

Таким чином, з 2009 року в Європейському Союзі було впроваджено принцип контролю безпеки та захищеності по відношенню до товарів, що перетинають митний кордон ЄС, а саме вступили в дію поправки безпеки (директива Європейського Парламенту та Ради (ЄС) № 648/2005 від 13.04.2005) та поправки безпеки (директива Комісії (ЄС) № 1875/2006 від 18.12.2006). У цих нормативних документах було

встановлено принцип здійснення контролю безпеки і захищеності по відношенню до товарів, що перетинають митний кордон ЄС. З метою підвищення безпеки руху товарів і захищеності міжнародної торгівлі, зростання ефективності митне оформлення, а також зменшення адміністративного впливу держави-члени Комісією ЄС було розроблено взаємозалежні інформаційні системи: Система контролю імпорту (ICS), Система контролю експорту (ECS), Система обміну даних про транзит (NCTS) (рис. 1).

Відповідно до нормативних документів, у разі перевезення вантажу автотранспортом така декларація повинна бути подана як мінімум за 1 годину до його ввезення на територію Європейського союзу, у разі залізничних перевезень – за 2 години, при авіаперевезеннях – ще до фактичного відльоту літака (при тривалих рейсах – як мінімум за 4 години до прибуття літака). Подати ці дані можна тільки в електронному вигляді, використовуючи Систему контролю імпорту (або Систему контролю транзиту). З 1 січня 2011 року на територію Європейського союзу до оформлення митних формальностей допускаються тільки ті вантажі, на які своєчасно подана відповідна декларація.

Основа управління ризиками		
Імпорт	Транзит	Експорт
AIC (автоматизована імпортна система)	NCTS-TIR	AES (автоматизована експортна система)
Система контролю імпорту ICS Import Control System	Система обміну даних про транзит NCTS New Customs Transit System	Система контролю експорту ECS Export Control System
EORI: Система реєстрації і ідентифікації суб'єктів підприємницької діяльності (Economic operators registration and identification) УЕО: Уповноважені економічні оператори (AEO)		

Рис. 1. Стратегічна архітектура системи митного контролю в ЄС

Право надавати попередню інформацію мають економічні оператори, яким надано номер EORI, який присвоєно відповідними органами ЄС. Варто відмітити, що система EORI – це база даних декларантів в межах ЄС, а номер EORI вказується при поданні електронної копії книжки МДП. Реєстрація в системі EORI відбувається як резидентами, так і нерезидентами. Крім того, попереднє інформування в країнах Євросоюзу здійснюється по відношенню до товарів, що переміщуються усіма видами транспорту.

Система контролю імпорту (Import Control System – ICS) передбачає подання суб'єктами господарювання спрощеної ввізної декларації (entry summary declarations – ENS) на товар, який ввозиться на митну територію Співтовариства безпосередньо з третіх країн (за винятком Норвегії та Швейцарії). Зазначимо, відповідно до статті 184а прикладних положень Митного кодексу ЄС, ENS має бути надіслана в електронному вигляді до ввезення товару на митну територію Співтовариства. Обсяг інформації ENS встановлено у додатку 30А прикладних положень Митного кодексу ЄС. ENS повинен надсилати перевізник або уповноважена ним особа, яка транспортує товари на митну територію Співтовариства (торговий агент – freight forwarder). Обов'язковою умовою здійснення інформаційного обміну між митною адміністрацією в процесі імпорту є наявність номеру EORI у всіх суб'єктів зовнішньоекономічної операції, що приймають в ній участь. Система контролю експорту (Export Control System – ECS) передбачає подання до митної адміністрації спрощеної вивізної декларації (exit summary declarations – EXS), що містить відповідні дані про безпеку і захищеність (ст. 787 прикладних положень Митного кодексу ЄС). Якщо товари, що вивозяться безпосередньо з митної території Співтовариства, не включені до митної декларації, то необхідно представити EXS. Відповідно до ст. 592b/842d Митного кодексу ЄС, митна декларація та спрощена вивізні декларація надаються до вивезення товару. Обсяг даних митної декларації та спрощеної вивізної декларації встановлено додатком 30А прикладних положень Митного кодексу ЄС. Митна декларація та спрощена вивізні декларація подаються в електронному вигляді. Обов'язок подання EXS покладено на особу, яка вивозить товари або особу, яка прийняла відповідальність за транспортування товарів з митної території ЄС. Для подання EXS в електронному вигляді підприємець може використовувати розроблену Систему контролю експорту, вносячи відповідні дані підприємства безпосередньо до інформаційної системи. Зауважимо, паралельно з розвитком Системи контролю експорту в ЄС набуває подальшого розвитку електронна система обробки маніфестів. Електронний маніфест необхідно подавати до митниці у разі відбуття морських і повітряних видів транспорту з портів і аеропортів на території ЄС. З початком застосування системи контролю експорту збільшуються можливості митниць, що забезпечує більш

ефективний нагляд за процедурою експорту. Крім того, у суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з'являється можливість самим відправляти електронні повідомлення про прибуття товарів в митницю призначення чи виїзд транспортних засобів з митниці вибуття.

Система обміну даних про транзит (New Customs Transit System – NCTS) передбачає обов'язкове подання інформації про процедуру транзиту і даних книжки TIR до системи обміну даних про транзит. Відмітимо, до NCTS входять усі країни Європейського Союзу, оскільки це є умовою приєднання країн-претендентів. Служба NCTS кожної країни з'єднується через центральний сервер у Брюсселі із системами всіх країн-членів NCTS. Це забезпечує зв'язок між понад 3000 європейських митних пунктів і в майбутньому замінить систему паперового документообігу. На відміну від ICS та ECS, учасник зовнішньоекономічної діяльності не може прямо звернутися до NCTS. Для цього використовуються повідомлення особливого формату, що створюються за допомогою програмного забезпечення. Таке програмне забезпечення дозволяє не тільки створювати електронні декларації, а й розшифровувати повідомлення від NCTS про ключові події в ході процедури транзиту, наприклад прийняття декларації, випуск товарів, повідомлення про вивантаження. Також у розпорядженні учасника зовнішньоекономічної діяльності, який хоче використати NCTS, мають бути засоби для приймання/відправлення повідомлень у службу NCTS своєї країни.

NCTS передбачає два види процедур митного оформлення: звичайні та спрощені. Звичайна процедура передбачає:

- надсилання повідомлення вантажовідправником у митницю відправлення, яке називається даними декларації;
- митниця відправлення присвоює документальні номери перевезення для ідентифікації транзитних операцій. Цей номер передається суб'єктові ЗЕД за допомогою повідомлення про прийняття декларації. Після прийняття декларації митниця відправлення посилає повідомлення “дозвіл на транзит”, тепер суб'єкт ЗЕД може перевозити товари в пункт призначення;
- щоб повідомити митницю призначення про це, митниця відправлення в той момент, коли повідомляє суб'єкта ЗЕД про дозвіл транзиту, також посилає повідомлення в митницю транзиту, через котру, як передбачається, вантаж перетне зовнішній кордон транзитних зон;
- коли вантаж перетинає такий кордон, митниця транзиту повідомляє про це митницю відправлення шляхом надсилання повідомлення;
- після прибуття товарів вантажоодержувач повідомляє митницю призначення, відправляючи повідомлення про прибуття. Коли митниця призначення приймає прибуття, вона повідомляє митницю відправлення про це за допомогою повідомлення про прибуття;
- після фази контролю (перевірка товарів), митниця призначення випускає товари з транзиту і повідомляє про це шляхом надсилання повідомлення про випуск товарів і відправлення результатів контролю в митниці відправлення за допомогою “результатів контролю в пункті призначення”. Слід зазначити, що митниця призначення може випустити товари тільки за умови задовільних результатів контролю;
- на завершення митниця відправлення повідомляє вантажовідправника про те, що його перевезення списане, надсилаючи йому повідомлення про списання. Можливі деякі відхилення від цього сценарію (в пункті відправлення або після прибуття).

У разі застосування спрощеної процедури єдиною відмінністю від звичайної є те, що посадова особа митниці призначення може прийняти рішення не перевіряти вантаж. NCTS повідомляє вантажоодержувача про те, що розвантаження товарів може починатися, відправляючи йому дозвіл на розвантаження. Після розвантаження вантажоодержувач відправляє зауваження щодо розвантаження в митницю призначення.

Висновки. В умовах активної євроінтеграції Україна має враховувати досвід функціонування системи митного адміністрування та контролю в країнах ЄС з метою його вивчення і імплементації у вітчизняну практику. Розвиток системи аналізу та управління ризиків, який активно реалізується в Україні з прийняттям Митного кодексу України в 2012 р. є лише першим кроком формування ефективної системи безпеки національної економіки. Наступним важливим кроком є розробка та впровадження «усіх елементів» системи безпеки держави в сфері зовнішньоекономічної діяльності, а саме: впровадження системи попереднього інформування (система контролю експорту та імпорту (ECS/ICS), система обміну даних про транзит (NCTS), системи реєстрації і ідентифікації суб'єктів підприємницької діяльності (EORI), а також подальший розвиток статуту уповноважених економічних операторів, який забезпечує суттєві спрощення для бізнесу в сфері міжнародної торгівлі.

Література

1. Леонтьева Е.В. Современные тенденции развития внешнеторгового посредничества с учетом фактора экономической безопасности / Е.В.Леонтьева Е.В. // Известия Санкт-Петербургского Университета Экономики и финансов. – 2013. – № 4 (82). – С. 126–132.

2. Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344.

3. Рамочные стандарты безопасности и облегчения мировой торговли Всемирной таможенной организации (июнь, 2005 г.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/976_003.

4. Передовая практика на пунктах пересечения границы: содействие торговле и транспорту : [справочник ОБСЕ – ЕЭК ООН] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trans/bcf/publications/OSCE-UNECE_Handbook_russian.pdf

References

1. Leonteva E.V. Sovremennye tendencii razvitiya vneshnetorgovogo posrednichestva s uchetom faktora ekonomicheskoy bezopasnosti, Izvestija Sankt-Peterburgskogo Universiteta ekonomiki i finansov. – 2013. – № 4 (82). – S. 126-132.

2. Uгода pro asociaciju mizh Ukrainoju ta Evropejskim sojuzom. URL: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344.

3. Ramochnye standarty bezopasnosti i oblegchenija mirovoj trgovli Vsemirnoj tamozhennoj organizacii (ijun, 2005 g.) URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/976_003.

4. Peredovaja praktika na punktah peresechenija granicy: sodejstvie trgovle i transportu Spravochnik OBSE - EJeK OON. URL: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trans/bcf/publications/OSCE-UNECE_Handbook_russian.pdf

Надійшла 04.08.2015; статтю представляє д. е. н. Рудніченко С. М.

**ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ.
АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ**

УДК 332.14

Л. І. ПАВЛЮК

Ужгородський торговельно-економічний коледж КНТЕУ

**СУЧАСНИЙ СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ РЕГІОНУ ЯК
ПЕРЕДУМОВА РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ ЙОГО РОЗВИТКУ
(НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)**

Автором узагальнено показники обсягу та структури оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі Закарпатської. Надано характеристику сучасного стану розвитку роздрібно-товарообороту, в тому числі роздрібно-товарообороту підприємств та ресторанного господарства, за містами та районами області. Проаналізовано стан розвитку окремих важливих сегментів внутрішнього ринку регіону – ринку праці, фінансів та капіталу, інноваційної активності, малого підприємництва. Результати узагальнено у вигляді SWOT-аналізу стану та перспектив розвитку внутрішнього ринку Закарпатської області. Зроблені висновки відносно передумов реалізації регіональної регуляторної політики стимулювання його структурно збалансованого розвитку.

Ключові слова: внутрішній ринок, регуляторна політика, регіональний зріз, регулювання та розвиток, ринок праці, ринок капіталу, інновації, підприємництво.

L. I. PAVLIUK

Uzhhorod Trade-Economical College, Ukraine

**MODERN STATE OF REGION INTERNAL MARKET FUNCTIONING
AS A PRE-CONDITION OF IT'S REGULATOR POLICY DEVELOPMENT
(ON EXAMPLE OF ZAKARPATTYA AREA)**

The indexes of volume and structure of enterprises wholesale circulation in Zakarpattia are generalized. The description of modern development of retail commodity turnover status is given including retail commodity turnover of enterprises and restaurant economy, by cities and districts of area. Development of separate important segments of region internal market – the labour-market, finances and capital, innovative activity, small enterprise – is analysed. A results for swot-analysis of the state and prospects of Zakarpattia internal market development are generalized. Conclusions in relation to pre-conditions of regional regulator policy for stimulation of it's structurally balanced development realization are done.

Keywords: internal market, regulator policy, regional cut, adjusting and development, labour-market, capital, innovation market, enterprise.

Постановка задачі. Внутрішній ринок традиційно вважається однією з найбільш динамічних субстанцій системи регіонального економічного комплексу. Він перебуває у постійному розвитку та видозміні власних елементних і структурних характеристик, а, відтак, потребує постійного моніторингу і реалізації регуляторної політики. Втім, за результатами аналізу загальних макроекономічних характеристик і тенденцій розвитку внутрішнього ринку в регіонах України є підстави передусім до висновку про його екстенсивний розвиток. Це підтверджується збільшенням показників обсягу реалізованих на внутрішньому ринку товарів і послуг, проте збереженням недостатньо високих (у порівнянні з економічно розвиненими державами та науково обґрунтованими параметрами) характеристик фінансово-економічної ефективності господарювання суб'єктів ринку та ринкової інфраструктури, інвестиційно-інноваційної діяльності, розвитку ринків праці, капіталу, інновацій тощо. Відтак, посилюється актуальність обґрунтування більш досконалого вивчення параметрів його стану та розвитку заради удосконалення в подальшому регіональної регуляторної політики стимулювання розвитку внутрішнього ринку.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми дослідження стану розвитку регіонального внутрішнього ринку, удосконалення механізмів регіональної регуляторної політики розвитку внутрішнього ринку присвячені дослідження О. Глушенка, Я. Гончарука, О. Літвінова, К. Ляпіної, М. Погрібняка, С. Романюка, Н. Ситник, О. Шубіна та ін. Проте, сучасні особливості розвитку та функціонування регіонального внутрішнього ринку обумовлюють потребу в удосконаленні ключових положень регіональної регуляторної політики регулювання його розвитку.

Виділення невирішених частин. Незавершеними на сьогодні є результати досліджень безпосередньо щодо узагальнення стану та перспектив, ризиків і загроз розвитку внутрішнього ринку в регіонах України.

Формулювання цілей. Метою статті є узагальнення сучасного стану функціонування внутрішнього ринку регіону (на прикладі Закарпатської області) та визначення напрямів удосконалення регуляторної політики стимулювання його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Про наявність чи відсутність передумов розвитку внутрішнього

ринку Закарпатської області свідчать частки регіонів в основних загальнодержавних соціально-економічних показниках держави. Як можемо констатувати, Закарпатська область не в повній мірі реалізує свій потенціал, зокрема що стосується населення. Так, область у 2013 р. мала 2,8 % за чисельністю наявного населення та 2,7 % за кількістю зайнятих економічною діяльністю. Проте при цьому створювала лише 1,5 % загальнодержавного ВРП, реалізувала 0,7 % виготовленої в регіоні промислової продукції, 1,7 % – продукції сільського господарства та 0,7 % виконаних будівельних робіт [8, с.18–20].

Якщо для більшості регіонів держави співвідношення між ресурсним забезпеченням та показниками виробництва і споживання більш збалансовані, то для Закарпатської області характерними є дещо необґрунтовано низькі частки роздрібного товарообороту підприємств – 1,9 % від загальнодержавного значення, обсягу реалізованих послуг – 0,8 %, капітальних інвестицій – 1,0 %. На нашу думку, це є також свідченням достатньо високої тінізації внутрішнього споживчого ринку (через прикордонне розташування, човникову торгівлю і поширеність практики шопінг-туризму до сусідніх держав), залежності від імпорту товарів (2,7 % від загальнодержавного показника), а також споживання продукції (послуг) власного виробництва підсобними домашніми господарствами населення.

Підтвердженням високої (навіть в порівнянні з іншими регіонами держави) імпортозалежності Закарпатської області є стрімке падіння частки продажу товарів вітчизняного виробництва. Так, в структурі оптового товарообороту цей показник з 2007 по 2014 рр. зменшився з 73,1 % до 13,7 % або на 59,4 в.п.

Очевидно, що це негативна та загрозлива для внутрішнього споживчого ринку регіону тенденція, яку слід змінити, у т. ч. засобами регуляторної політики. Причиною цього стало зменшення частки продажу в структурі оптового товарообороту непродовольчих товарів – на 63,3 в.п. Адаже частка продажу вітчизняних продовольчих товарів залишається станом на 2014 р. доволі високою – 82,1 %.

До позитивного віднесемо збільшення впродовж 2007–2014 рр. обсягу оптового товарообороту з 4,5 до 12,8 млрд грн (у 2,8 рази). Проте в його структурі простежується тенденція до зменшення частки продажу продовольчих товарів – на 16,3 в.п. (з 25,8 % до 9,5 %). Ми розцінюємо це як негативне, адже лише близько 10 % продовольчих товарів проходить через оптових дистриб'юторів. Така практика абсолютно не характерна для економічно розвинених держав (де 70–80 % розповсюджується через опт), не сприяє раціональному розміщенню товарів на споживчому ринку (в територіальному, ринковому, споживчому та ін. аспектах), його прозорості та належному контролю за якістю і безпечністю товарів. У зазначеному контексті позитивно, що 90,5 % непродовольчих товарів при просуванні на ринок розміщується оптовою мережею підприємств.

Темпи зростання обороту роздрібною торгівлю регіону упродовж 2007–2014 рр. були вищими за темпи зростання оптового товарообороту та становили 3,0 рази у 2014 р. до 2007 р. Причому в абсолютному вираженні зростання становило 13,5 млрд грн, що суттєво. До цього позитивним є й нарощування темпів приросту роздрібного товарообороту. Дещо нижчими темпами, але також збільшується і оборот ресторанного господарства (у всі роки аналізованого періоду окрім кризового 2009 р. спостерігалось зростання показника), а також продаж товарів у роздріб на одиницю населення у Закарпатській області. Це засвідчує поступовий розвиток та розширення місткості внутрішнього споживчого ринку регіону.

Проте, до недоліків віднесемо, по-перше, малу частку обороту ресторанного господарства та, по-друге, низькі обсяги товарообороту в розрахунку на одну особу населення. Так, частка обороту ресторанного господарства у 2014 р. становила лише 2,9 % і зменшилася до 2007 р. на 1,2 в.п. На нашу думку, такі показники не можуть свідчити про належну реалізацію потенціалу розвитку ресторанного господарства, особливо в туристично привабливому регіоні.

Крім того, область має хороші передумови та можливості для розвитку міжгалузевого співробітництва – з одного боку торгівлі, сфери послуг і ресторанного господарства, а з іншого – туризму та рекреації, готельного бізнесу, страхової та фінансової діяльності, а також співпраці сектору малого (мікро) з середнім і великим бізнесом.

Низьким визнаємо й обсяг роздрібного товарообороту на одиницю населення у Закарпатській області, адже 644,9 грн (значення 2014 р.) вказує на невисоке середньомісячне придбання товарів у роздрібній торговій мережі [4]. На нашу думку, регіональним та місцевим органам влади слід працювати над легалізацією роздрібного товарообороту, а також покращенням купівельної спроможності населення. Йдеться в тому числі про легалізацію доходів, детінізацію бізнесу та господарських відносин, залучення в розвиток внутрішнього ринку інвестицій населення, зокрема отриманих від зовнішньої трудової міграції.

Диспропорції спостерігаються й у розподілі роздрібного товарообороту. Так, на м. Ужгород у 2008 р. припадало 36,7 % (понад третину) регіонального роздрібного товарообороту. Цей показник до 2014 р. хоча й зменшився (до 27,3 %), але все ж залишається надмірно високим. До прикладу, населення Виноградівського та Тячівського районів перевищує чисельність населення, що проживає в обласному центрі, але частки цих районів в обласному роздрібному товарообороті становили лише 6,7 % та 5,2 % відповідно; якщо населення Воловецького та Перечинського районів лише у 3–4 рази менше за населення Ужгорода, то частки роздрібного товарообороту цих районів поступаються у близько 40 разів. Це підтверджує необхідність реалізації комплексу заходів, орієнтованих на регуляторну політику розвитку внутрішнього споживчого ринку регіону та вирівнювання його гострих диспропорцій і диференціацій.

Ринок товарів та послуг відіграє провідну роль у функціонуванні внутрішнього ринку регіону. Втім, його не менш важливими сегментами також є ринки: праці, капіталу, інновацій, підприємництва. Щодо ринку праці, то для Закарпатської області властиві як позитивні, так і негативні тенденції. До позитивного можна віднести зростання рівня економічної активності жінок і міського населення, а також підвищення середньомісячної номінальної заробітної плати.

Проте, негативних аспектів розвитку ринку праці регіону значно більше. Це передусім зменшення чисельності економічно активного населення та зростання безробіття. Як можемо спостерігати, чисельність економічно активного населення області у віці 15–70 років зменшилася з 590,0 тис. осіб у 2008 р. до 574,5 тис. осіб у 2014 р. (скорочення становило 2,6 % або 15,5 тис. осіб). При цьому скоротилася й частка економічно активного населення – на 1,8 в.п. упродовж 2008–2014 рр., що є підтвердженням звуження кадрового потенціалу регіону.

Попри незначне підвищення рівня економічної активності жінок та міського населення у значно більшій мірі знизилася економічна активність чоловіків (на 4,5 в.п. у 2008–2014 рр.) та сільського населення (на 4,9 в.п. за аналогічний період). Має місце різке збільшення чисельності безробітних. Якщо у 2008 р. таких було 37,8 тис. осіб, то у 2014 р. – 53,1 тис. осіб (на 40,5 % більше). При цьому рівень безробітних до економічно активного населення відповідної вікової групи зріс на 2,8 в.п. (з 6,4 % до 9,2 %).

Особливо негативним слід вважати зростання рівня безробіття за всіма категоріями населення – жінками (на 1,2 в.п.), чоловіками (4,3 в.п.), міським населенням (0,9 в.п.) та сільським населенням (3,9 в.п.). Відповідно, в області скоротилася й середньооблікова кількість штатних працівників підприємств і організацій. Якщо у 2000 р. їх налічувалося 256,9 тис. осіб, то у 2014 р. – 179,3 тис. осіб або на 30,2 % менше. Але, що позитивно, знизилася плинність кадрів. У 2014 р. знизився коефіцієнт прийняття робочої сили (на 3,9 в.п. до 2013 р.) та коефіцієнт звільнення працівників (на 4,8 в.п.).

Недоліком поточного стану розвитку ринку праці Закарпатської області є також невисокий рівень середньомісячної номінальної заробітної плати. У 2014 р. вона становила лише 2,7 тис. грн, а середньорічні темпи її зростання упродовж 2008–2014 рр. становили лише 14,8 %.

На жаль, є підстави констатувати й критично негативні аспекти функціонування та розвитку такої сфери внутрішнього ринку Закарпатської області як ринок інновацій та науково-дослідної діяльності. Так, частка підприємств, що займалися інноваціями, у 2014 р. була об'єктивно низькою – лише 6,0 % та знизилася до 2008 р. удвічі. Негативно й те, що ця тенденція набула ознак стабільності і зниження показника відбувається щорічно. Але ще вищими темпами скорочується частка підприємств, які впроваджували інновації. У 2014 р. таких суб'єктів господарювання було лише 4,5 %, тобто комерціалізацію інновацій здійснювало лише кожне 22 підприємство.

Відповідно до скорочення інноваційної активності і запитів підприємств на НДДКР в Закарпатській області зменшилася й кількість організацій, що виконували НДР. Якщо у 2008 р. таких було 20 од., то у 2014 р. – лише 11. Дещо нижчими темпами, але стабільно скорочувалася й чисельність науковців, залучених до виконання науково-дослідних робіт та розробок.

Ситуація ще гірша із впровадженням нових технологічних процесів. У 2014 р. на всіх економічних агентах області було впроваджено лише 3 таких процеси (у т. ч. 1 орієнтований на мало відходні та ресурсозберігаючі технології), що становило лише 23,1 % до значення цього показника у 2008 р., а кількість освоєних нових інноваційних видів продукції становила лише 8 од. (темпи зростання – 36,4 % до 2008 р.), у т. ч. жодного нового виду техніки.

Попри певне збільшення витрат на інноваційну діяльність, що на перший погляд позитивно, зменшуються обсяги такої діяльності та її результати, а це, навпаки, – свідчення її низької ефективності та нераціональності витрачання коштів. Додатковим підтвердженням таких висновків є нераціональна структура витрат на інноваційну діяльність, коли дослідження та розробки і придбання нових технологій не досягають навіть 1 %.

Очевидно, що такі масштаби інноваційної діяльності не можуть бути прийнятними, мають мізерне значення та не можуть критично позитивно вплинути на зміцнення інноваційного складника конкурентоспроможності вітчизняної продукції (товарів, робіт, послуг). При цьому частка реалізованої інноваційної продукції становила у 2014 р. 8,4 % та скоротилася в порівнянні з попереднім роком на 7,1 в.п.

Негативними наслідками таких процесів для сучасного етапу розвитку внутрішнього ринку Закарпатської області є не тільки посилення імпортозалежності, але й погіршення якості життя населення і характеристик ринку праці, де не можуть себе реалізувати наукові кадри, зниження науково-освітнього потенціалу через низький рівень впровадження у господарську практику результатів інтелектуальної творчої діяльності, погіршення системи управління розвитком внутрішнього ринку регіону через брак організаційних та управлінських, соціальних інновацій тощо. Відтак, на їх усунення слід спрямувати ефективну регуляторну політику.

Однією з об'єктивних причин зниження інноваційної активності на внутрішньому ринку Закарпатської області є обмеження фінансових ресурсів та можливостей підприємств і організацій. Це підтверджується й результатами аналізу сфери фінансів та ринку капіталу регіону. Так, попри зростання ВРП, у т. ч. у розрахунку на одну особу населення, збільшення обсягів реалізації продукції (товарів, робіт,

послуг) до 2010 р. від'ємними, а впродовж останніх років низькими залишаються фінансові результати діяльності підприємств – лише 117,0 млн грн у 2013 р. Відтак, рентабельність операційної діяльності підприємств становила лише 3,4 %, чого недостатньо для належної окупності власного капіталу і фінансування програм і проектів подальшого розвитку.

Негативними слід розцінювати і тенденції відносно зменшення обсягів капітальних інвестицій та капітальних інвестицій на одну особу населення. Перший показник скоротився за період 2008–2013 рр. на 19,9 %, тоді як питомі інвестиції зменшилися на 20,7 %. На нашу думку, це суттєвий чинник, який перешкоджає модернізації і подальшому поступу внутрішнього ринку Закарпатської області. Вважаємо, що причиною цього стало послаблення можливостей інституцій банківського кредитування, а також нерозвиненість мережі небанківських фінансових структур, інституційних інвесторів. Потрібно додати, що загрозою погіршення інвестиційного потенціалу може стати і обмеження місткості внутрішнього споживчого ринку регіону через скорочення програм споживчого кредитування, чого не можна допустити. Підтвердженням нерозвиненості інституційного інвестування, а також слабкої ролі бюджетного інвестування є недостатньо раціональна структура джерел фінансування капітальних інвестицій у Закарпатській області. Так, у 2014 р. 80,0 % інвестицій було профінансовано власними коштами підприємств та організацій і коштом населення на будівництво житла. Натомість з державного та місцевих бюджетів – лише 6,9 %, за рахунок кредитів банків та інших позик – 1,4 %, іноземних інвесторів – 0,6 %. Звернімо увагу, що ще у 2010 р. ситуація була іншою: на кошти державного і місцевих бюджетів припадало 15,0 % інвестицій, на кредити банків та інші позики – 10,8 %, іноземних інвесторів – 4,9 %.

Недостатньо раціональною та інвестиційно-інноваційно спрямованою залишається і структура складення валових капітальних інвестицій. Так, у 2014 р. найбільша частка інвестицій припадала на будівлі (60,1 %). На інші активні основні засоби (інженерні споруди, машини, обладнання та інвентар) припадало ще 31,8 % інвестицій. Натомість в нематеріальні активи інвестувалося менше 1 %. Вважаємо таку структуру недостатньо ефективною, але й обумовленою зниженням інноваційної активності суб'єктів реального сектору економіки та внутрішнього ринку. Причому недоліком слід вважати й те, що такого типу структура інвестицій не змінюється вже протягом тривалого періоду часу – з 2010 по 2014 рр.

Надзвичайно важливу роль у процесах функціонування і розвитку внутрішнього ринку регіону відіграє ділова активність населення та розвиток малого і середнього підприємництва. Відтак, на нашу думку, позитивно, що в Закарпатській області в останні роки активно збільшувалася чисельність суб'єктів малого бізнесу – фізичних осіб-підприємців, мікропідприємств, малих підприємств – юридичних осіб. Це позитивно позначається на ринковій конкуренції, створенні нових робочих місць, зайнятості та покращенні купівельних можливостей населення, збільшенні обсягу ВРП та формування пропозиції товарів і послуг на внутрішньому споживчому ринку.

Зокрема за 2012–2014 рр. чисельність мікро підприємств збільшилася на 13,8 %, малих підприємств – на 8,9 %, а частка суб'єктів малого і середнього бізнесу стабільно складала 99,9 %. Особливо високими темпами збільшувалася чисельність малих підприємств у оптовій та роздрібній торгівлі (темпи зростання становили 108,7 %). Станом на 2014 р. частка малих підприємств у загальній чисельності підприємств практично у всіх видах економічної діяльності (окрім промисловості, освіти, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги) перевищувала 90 %, а частка мікропідприємств збільшилася на 4,5 в.п. – з 79,9 % у 2012 р. до 84,4 % у 2014 р. Слід зауважити, що попри зменшення абсолютного показника чисельності зайнятих у секторі МСП, частка цього сектору щодо зайнятості в економіці Закарпатської області зростає. За період 2012–2014 рр. вона збільшилася на 2,9 %, у т. ч. в секторі мікро підприємництва – на 1,9 %.

Збільшуються й обсяги реалізації продукції у секторі МСП. По малих підприємствах темпи зростання цього показника у 2014 р. до 2012 р. становили 126,4 %, а по середніх – 155,3 %. Відповідно, це забезпечило й зростання частки аналізованого сектору економіки. Якщо у 2012 р. вона становила 72,1 %, то у 2014 р. вже 83,8 % (приріст – 11,7 в.п.). За 2012–2014 рр. збільшилася й частка мікропідприємств за обсягами реалізованої продукції – на 0,9 в.п.

Наведена вище характеристика в певній мірі, звичайно, є свідченням розвитку та посилення ролі малого підприємництва на внутрішньому ринку Закарпатської області. Проте, за якісними параметрами це не відповідає дійсності. При загальному збільшенні кількості суб'єктів МСП та зайнятості на них спостерігається зменшення чисельності малих і середніх підприємств у такому характерному для цього сектору економіки виді економічної діяльності як тимчасове розміщування й організація харчування (зменшення у 2014 р. до 2012 р. становило 3,5 %). За аналогічний період зменшилася й чисельність зайнятих на підприємствах МСП реального сектору економіки Закарпатської області: на 18,7 % у промисловості, 25,4 % – у будівництві, 9,3 % – на транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності, 26,1 % – тимчасовому розміщенні й організації харчування.

При збільшенні кількості суб'єктів МСП у 2014 р. різко погіршилися фінансові результати їх господарювання. Практично для всіх видів економічної діяльності як малих, так і середніх підприємств був характерний збиток з великим обсягом у малому і середньому промисловому бізнесі та малому підприємстві в оптовій і роздрібній торгівлі. Парадоксально, але при суцільних збитках у секторі МСП великою залишається частка прибуткових підприємств. До прикладу, в сільському господарстві – 90,8 %

малих та 90,3 % середніх підприємств; 66,8 % та 66,6 % – у промисловості, 72,6 % – малих підприємств оптової та роздрібною торгівлі.

Офіційна статистика не відображає чисельність суб'єктів господарювання, що припинили діяльність. Відтак, стверджувати однозначно про збільшення кількості діючих суб'єктів малого підприємництва області не приходиться. Існують сумніви і відносно конкурентоспроможності сектору МСП. До прикладу, частка середніх підприємств у 2014 р. становила лише 4,4 %, але вони забезпечували 64,0 % обсягу реалізованої у регіоні продукції. І, навпаки, малих підприємств було 95,5 %, але вони реалізували лише 19,8 % продукції.

Таким чином є підстави стверджувати про погіршення якісно-структурних характеристик розвитку сектора МСП внутрішнього ринку. Це призводить до формування нераціональної галузево-секторальної структури внутрішнього ринку та послаблення таким чином його конкурентоспроможності. Розвиток сектору МСП вважаємо одним з необхідних напрямів державної політики, адже збільшення кількості діючих малих і середніх підприємств сприятиме збільшенню зайнятості та доходів населення (розширюватиме попит на внутрішньому ринку), протидії імпортозалежності та формування на внутрішньому ринку якісної пропозиції товарів і послуг.

Узагальнено виявлені нами характеристики сучасного стану функціонування та розвитку внутрішнього ринку Закарпатської області на рис. 1.

ІСНУЮЧИЙ СТАН РОЗВИТКУ	
Сприятливі чинники щодо розвитку ринку	Чинники, які стримують розвиток ринку
<ul style="list-style-type: none"> • збільшення місткості внутрішнього ринку та зростання обсягу оптової і роздрібною товарообороту; • укрупнення та модернізація об'єктів роздрібною торгівлі та сфери споживчих послуг, зростання забезпеченості населення торговельною площею; • збереження позицій вітчизняної продукції на ринку продовольчих товарів; • посилення стабільності роботи персоналу, зниження рівня плинності кадрів на ринку праці; • розвиток системи споживчого кредитування; • посилення ролі сектору малого бізнесу в торгівлі та сфері споживчих послуг 	<ul style="list-style-type: none"> • менші обсяги та вища інертність розвитку внутрішнього ринку області; • мала роль оптової та оптово-роздрібною торгівлі у формуванні попиту та пропозиції на ринку; • обмеженість пропозиції, тінізація та низька якість споживчих послуг; непрозорість ціноутворення та завищеність цін на товари і послуги через не оптимальність дистрибуційних мереж та високі трансакційні витрати; • посилення диференціації розвитку внутрішнього ринку між міськими та сільськими поселеннями; • високі тінізація споживчого ринку, імпортозалежність (за не продтоварами) та значна частка споживання продукції (послуг) підсобних домогосподарств населення
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> • розвиток міжгалузевого співробітництва (ресторанне господарство, сфера послуг, торгівля – туризм, страхова і фінансова діяльність); • розбудова дистрибуційних мереж, систем логістики і складування товарів, усунення трансакційних витрат суб'єктів ринку; • підвищення рівня доступності фінансово-кредитних ресурсів для суб'єктів внутрішнього ринку; • зміцнення конкурентоспроможності продукції (послуг), виготовленої на території регіону, усунення регіональної зосередженості щодо збуту товарів (послуг); • дерегуляція комерційної господарської діяльності; • розвиток інвестиційної активності суб'єктів ринку; • підвищення ефективності управління розвитком внутрішнього ринку 	<ul style="list-style-type: none"> • укрупнення та подальша монополізація ритейлу і сфери споживчих послуг; • погіршення інтелектуально-кадрового потенціалу розвитку внутрішнього ринку; • зниження інноваційного складника управління ефективним розвитком внутрішнього ринку; • послаблення фінансово-ресурсного та інвестиційного потенціалу розвитку внутрішнього ринку регіону; • формування нераціональної галузево-секторальної структури внутрішнього ринку та послаблення таким чином його конкурентоспроможності; • втрата позицій на ринку і скорочення кількості малих і середніх підприємств

Рис. 1. Результати SWOT-аналізу стану та перспектив розвитку внутрішнього ринку Закарпатської області

Вважаємо, що регіональним органам державного управління слід передбачити при реалізації регуляторної політики відповідну низку заходів, орієнтованих на усунення виявлених недоліків розвитку

внутрішнього ринку Закарпатської області. В іншому випадку це загрожує реалізацією ризиків, що впливають не лише на погіршення параметрів функціонування і розвитку внутрішнього ринку, але й економіки регіону в цілому.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Попри наявність низки позитивних тенденцій щодо розвитку внутрішнього ринку Закарпатської області, як-от зростання обсягу товарообороту, покращення забезпеченості населення торговельною площею, формування базової інфраструктури, посилення громадського контролю за ринком, пом'якшення адміністративних бар'єрів, – виявлено його гострі проблеми та суперечності, що потребують усунення в процесі реалізації ефективної регіональної регуляторної політики. Зокрема, органам влади слід звернути увагу на такі аспекти, як мала роль оптової та оптово-роздрібної торгівлі у формуванні попиту та пропозиції на ринку, обмеженість пропозиції, тінізація та низька якість споживчих послуг, непрозорість ціноутворення та завищеність цін на товари і послуги, погіршення ефективності та фінансово-ресурсної забезпечення економічних агентів, зменшення обсягів інвестиційно-інноваційної діяльності, фінансового потенціалу модернізації ринку, посилення територіальних диференціацій розвитку споживчого ринку та ринку праці, високі тінізація споживчого ринку та імпортозалежність, слабкість розвитку міжгалузевих та міжсекторальних зв'язків, погіршення якісно-структурних характеристик розвитку сектора МСП внутрішнього ринку. На усунення цих недоліків слід спрямувати головні положення регіональної регуляторної політики.

В подальших наукових дослідження необхідно сконцентрувати зусилля на аналізі ефективності реалізації регіональної регуляторної політики регулювання розвитку внутрішнього ринку регіону.

Література

1. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку : монографія / за ред. О. О. Шубіна, Я. А. Гончарука. – Донецьк-Львів : ДонНУЕТ, 2007. – 404 с.
2. Глущенко О. О. Регуляторна політика стримування нелегального підприємництва : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.00.03. / О. О. Глущенко. – Львів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2009. – 20 с.
3. Літвінов О. В. Ефективне здійснення державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності на місцевому рівні / О. В. Літвінов // Матеріали наукового семінару. – Павлоград, 2006. – 60 с.
4. Інтернет-ресурс Головного управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/rinok/index2007.html>.
5. Погрібняк М. А. Механізм державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. к. держ. упр. : спец. 25.00.02 / Погрібняк М. А. – Запоріжжя : Класичний приватний університет, 2008. – 20 с.
6. Регуляторна політика: Нові можливості / за ред. К. Ляпіної і Я. Демченкова. – Київ : Інститут конкурентного суспільства, 2004. – 170 с.
7. Романюк С. А. Політика регіонального розвитку в Україні: регіональні дослідження : монографія / С. А. Романюк. – К. : Видавництво УАДУ, 2001. – 112 с.
8. Ситник Н. С. Модернізація внутрішньої торгівлі України : монографія / Н. С. Ситник. – Львів : Новий світ – 200, 2013. – 318 с.
9. Регіони України у 2013 році : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – Т. 1. – 300 с.

References

1. Vnytrishnia torgivlia: regionalni aspekty rozvytku : Monografia / O. O. Shybina, Ya. A. Goncharuck. – Donetsk-Lviv, DonNUET, 2007. – 404 p.
2. Glushchenko O. O. Regulatorna polityka stryvmvannia nelegalnogo pidpryemnytstva / O. O. Glushchenko. – Lviv: Lvivskiy natsionalnyi universytet imeni Ivana Franka, 2009. – 20 p.
3. Litvinov O. V. Efektyvne zdiysnennia derzhavnoi regulatornoi polityky u sphere gospoderskoi diyalnosti na miscevomyi rivni / O. V. Litvino. – Pavlograd, 2006. – 60 p.
4. Internet-resource Golovnoho upravlinnia statystyky y Zakarpatskyi oblasti. – Rezhym dostypu: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/rinok/index2007.html>.
5. Pogribniyak M. A. Mehanizm derzhavnoi regulatornoi polityky u sheri gospodarskoi diyalnosti / Pogribniyak M. A. – Zaporizhzhia: Kласичnyi pryvatnyi universitet, 2008. – 20 p.
6. Regulatorna polityka: Novi mozhlyvosti / K. Lapina, Ya. Demchenkova. - Kyiv: Instytut konkurentnoho suspilstva; 2004. - 170 p.
7. Romanyuck S. A. Polityka regionalnogo rozvytku v Ukraini: regionalni doslidzhennia : Monografia / S. A. Romanyuck. – K.: UADU, 2001. – 112 p.
8. Sytnyk N. S. Modernizatsiya vnytrishnoi torgivli Ukrainy : Monografia / N. S. Sytnyk. – Lviv: Novyi svit – 200, 2013. – 318 p.
9. Statystychnyi zbirnyk «Regiony Ukrainy v 2013 rotsi»: Statystychnyi zbirnyk. – T.1. – Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014. – 300 p.

Надійшла 04.08.2015; рецензент: д. е. н. Васильців Т. Г.

ФОРМУВАННЯ КАРТ ПРОГНОЗНИХ РІВНІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ

В статті здійснено формування карт прогнозованих рівнів економічного потенціалу регіону. Економічний потенціал регіону розглянуто як прообраз такої мережі, що складається зі значної кількості взаємозв'язаних ідентичних простих блоків – нейронів, що створюють багатопланову конфігурацію. Запропонована адаптація нейромережевої технології до прогнозування економічного потенціалу регіону дозволяє ідентифікувати зв'язок економічного потенціалу регіону з впливовими на нього складовими через скінчений ітеративний процес «навчання» вагових коефіцієнтів і вибору найбільш впливових чинників, відправною інформацією для чого слугують часові ряди входів і виходів за ретроспективний період.

Ключові слова: економічний потенціал, регіон, нейромережева технологія, прогнозний рівень.

S. E. LESHANYCH

SEHE "Vasyl Stefanyk National Precarpathian University"

THE FORMATION OF MAPS OF FORECASTED LEVELS OF ECONOMIC POTENTIAL OF THE REGIONS

In the article the formation maps forecasting the economic potential of the region. The economic potential of the region considered as a prototype of such a network consisting of a large number of identical interconnected simple units - neurons - form the multilayer configuration. The proposed adaptation of neural network technology to forecasting economic potential relationship allows us to identify economic potential of affecting his constituents through finite iterative process of "learning" weighting coefficients and the choice of the most influential factors for which information from serving time series of inputs and outputs for the retrospective period.

Keywords: economic potential, region, neural network technology, the forecast level.

Вступ. Важливим напрямком покращення і підвищення наукового обґрунтування прогнозування економічного потенціалу регіону є застосування аналітичних і прогнозних розробок з використанням економіко-математичних моделей. Проведений аналіз існуючих методів прогнозування дозволив зробити висновок про те, що на сьогодні найбільш вживаними є наступні [1–5]:

1. Авторегресійний аналіз. Передбачає побудову регресійної моделі, в якій поточне значення процесу пояснюється через його попереднє значення та дозволяє здійснювати прогнозування економічного потенціалу регіону, а також розрахунок прогнозних оцінок показників та складових потенціалу.

2. Дисперсійний аналіз. Базується на можливості розкладу загальної варіації пояснюваної ознаки на складові частини, що визначаються чинниками, які впливають на цю варіацію. Дозволяє моделювати оцінку економічного потенціалу регіону та визначити варіацію впливу складових на його рівень.

3. Дискримінантний аналіз – це класифікація об'єкту на основі вимірювання різноманітних його характеристик. Дозволяє ідентифікувати рівень економічного потенціалу регіону на основі визначення величини його складових.

4. Метод рангових кореляцій – це оцінювання залежностей між порядковими змінними. Дозволяє визначити переваги та важливість окремих складових економічного потенціалу регіону.

Постановка завдання. На даний час моделі та методи регресійно-кореляційного типу поступилися більш складним комплексним моделям, серед яких особливу групу складають нейромережеві моделі, що дозволяють точніше відобразити тенденції розвитку явища завдяки пристосуванню в процесі надходження нових даних. Особливої актуальності такі можливості моделювання та прогнозування набувають в умовах формування несприятливих тенденцій підвищення диференціації міжрегіонального економічного потенціалу та одночасного економічного спаду економіки в цілому, що не можуть бути пояснені в умовах традиційної методології і організації прогнозування. Останнє обумовлено недостатньою орієнтацією показників соціально-економічного розвитку загалом і економічного потенціалу зокрема на розв'язання задач регіонального розвитку.

Прогнозування також дозволяє визначити можливі впливи зовнішнього середовища на стан економічного потенціалу регіону в майбутньому з ціллю розробки реальної та ефективної програми регіонального соціально-економічного розвитку. Результати прогнозів з врахуванням стратегічних орієнтирів є основою для формування системи цілей регіональних комплексних програм розвитку.

Результати дослідження. Саме тому зріс інтерес до вивчення технологій штучних нейронних мереж, які дозволяють уникнути наявних проблем в моделюванні і прогнозуванні, тому що відкривають нові підходи до ідентифікації невідомих нелінійних систем за допомогою процесів навчання. Економічний потенціал регіону необхідно розглядати як прообраз такої мережі, на зразок біологічної, що складається зі значної кількості взаємозв'язаних ідентичних простих блоків – нейронів, що створюють багатопланову

конфігурації. Такі блоки, залежно від області застосування нейромережевої технології стосовно економічного потенціалу регіону, можна ототожнювати по-різному, зокрема, з окремими показниками. В них присутні з'єднання трьох типів – внутрішньорівневі (між нейронами), рекурентні (надаючи нейронам властивості зворотного зв'язку по відношенню до самих себе) і міжрівневі (для сигналів, трансформованих або в прямий, або в зворотний зв'язок).

Навчання на такій мережі дозволяє подолати труднощі моделювання складних нелінійних систем, якою є і економічний потенціал регіону, шляхом розробки для них так званих «трасуючих контролерів», що забезпечують динамічне відображення керованих входів в спостережувані виходи. Серед запропонованих інструментів такого роду є і засновані на багаторівневих нейронних мережах з прямим зв'язком [7, 8], що використовуються для апроксимації невідомих нелінійних функцій, які містяться в подібних системах.

Основні результати в даній області висвітлені в працях Зайченка Ю.П. [7], Бондарева В.Н., Аде Ф.Г. [8], Глибовця М.М., Отецького О.В. [9], Розенблатта Ф. [10] та ін. Стосовно нелінійних систем без внутрішньої динаміки достатньо використовувати багаторівневі нейронні мережі з прямим зв'язком (MFNN). В деяких дослідженнях показані аналогічні можливості динамічної рекурентної нейронної мережі для економічних об'єктів, визначених системою нелінійних диференціальних або різницевих рівнянь. В прогнозуванні економічного розвитку регіону також не можна обійтися результатами адаптації нейромережевих технологій до моделювання та прогнозування економічного потенціалу регіону.

Перевагами використання таких технологій є відсутність обмежень на характер вхідної інформації, здатність знаходити оптимальні ринкові індикатори, на основі яких розробляються оптимальні стратегії економічного розвитку регіону. Нейронечіткі технології дозволяють відтворювати складні нелінійні функціональні залежності, виявляти тенденції зміни економічних показників за експериментальними даними попередніх періодів і прогнозувати їх зміну на перспективу. Визначальною перевагою є здатність нейронних мереж до навчання, яка реалізується за допомогою спеціально розроблених алгоритмів, причому таке навчання не вимагає наявності апріорної інформації про структуру шуканої функціональної залежності.

Структура MFNN, в якій нейрони організовані за рівнями за відсутності з'єднань як перехресних, так і з зворотним зв'язком, включає: u – вхідний вектор в перший рівень, y – вихідний вектор, M – загальне число рівнів, n_s – кількість нейронів на s -му рівні, а i -й нейрон цього рівня позначається як (s,i) . Для підготовки такої мережі до роботи, у тому числі до ідентифікації економічного потенціалу регіону, використовується алгоритм зворотного розповсюдження або BP, заснований на методі градієнтного спуску [9, 10].

Обчислення по мережі починаються з подачі вхідного вектора в перший рівень, його елементи передають компоненти u у всі вузли другого рівня, виходи якого поступають у всі блоки третього рівня і т.д., поки не сформується nM виходів мережі. При цьому функціонування нейрона (s,i) формалізується виразами

$$z = \begin{cases} u_i, & s = 1 \\ w_{i,k}^{s-1} \cdot x_k^{s-1}, & 2 \leq s \leq M, k = 1, n_{s-1} \end{cases}$$

$$x = \begin{cases} \sum_{k=1}^{n_{s-1}} z_{i,k}^s, & s = 1, s = M \\ \sigma \left(\sum_{k=1}^{n_{s-1}} z_{i,k}^s + w_i^{*s} \right), & 2 \leq s \leq M - 1, \end{cases}$$

де z – вхід нейрона (s,i) ; u_i – вхід нейрона $(1,i)$; x – вихід нейрона (s,i) ; w – ваговий коефіцієнт зв'язку від нейрона (s,k) до нейрона $(s+1,i)$; w^* – поріг нейрона (s,i) ; $\sigma(\cdot)$ – нелінійна активаційна функція нейрона, в якості якої можна вибрати неперервну диференційовану нелінійну сигмоїдну функцію, яка б задовольняла умовам

$$\begin{aligned} \sigma(x) &\rightarrow \pm 1 \text{ при } x \rightarrow \pm \infty; \\ \sigma(x) &\rightarrow \pm 1; \\ \sigma(x) &\rightarrow \pm 1 \text{ тільки при } ; \\ \sigma'(x) &> 0 \text{ і } \sigma'(x) \rightarrow 0 \text{ при } x \rightarrow \pm \infty; \\ \sigma'(x) &\text{ має глобальне максимальне значення } c \leq 1. \end{aligned}$$

Взаємовідношення вхід-вихід MFNN представимо з використанням нелінійного відображення у вигляді

$$y = W_a^{M-1} \sigma_a \left(W_a^{M-2} \sigma_a \left(\dots W_a^2 \sigma_a \left(W_a^1 x_a^1 \right) \dots \right) \right) \equiv F \left(W_a^1, W_a^2, \dots, W_a^{M-1}, u \right),$$

де y – вектор-стовпець розмірністю n_M , що належить множині R розмірністю n_M ; u – вектор-стовпець розмірністю n_1 , що належить множині R розмірністю n_1 ; x_a^s – вектор-стовпець розмірністю $(n_s + 1) \times 1$; W_a^{s-1} – матриця розмірністю $n_s \times (n_{s-1} + 1)$ з елементами $(w_{a,i}^{s-1})^T$, причому $w_{a,i}^{s-1} = (w_{i,1}^{s-1}, \dots, w_{i,n_{s-1}+1}^{s-1})$ – вектор-стовпець $x_a^1 = (u^T \dots 1)^T$, де $(u^T \dots 1)$ вектор-стовпець; $\sigma_a(\cdot)$ – розширена вектор-функція $\sigma_a(\cdot) = \begin{pmatrix} \sigma(\cdot) \\ \dots \\ 1 \end{pmatrix}$.

Введення цих розширених вихідних векторів і вагових матриць – наслідок наявності порогів у функції активації.

Оскільки ця функція неперервна і диференційована, $F(\cdot)$ із також неперервне і диференційовне нелінійне відображення з простору вхідних образів в простір вихідних образів, здійснюване за допомогою процесу навчання на протипагу запрограмованості, характерній для формалізації економічного потенціалу регіону стандартними методами математичної статистики.

Аналіз економічного потенціалу регіону для прогнозів на основі такого відображення можливий за допомогою "нейронних мереж з відстроченою затримкою" (TDNNs), що включають, крім MFNN, оператори запізнювання із зворотним зв'язком. Вони задаються як нелінійні прогнозатори. Однокроковий і q -кроковий мають вигляд [10]:

$$y(k+1) = F[w, y(k), \dots, y(k-n), u(k), \dots, u(k-m)],$$

$$y(k+q) = F[w, y(k+q-1), \dots, y(k+q-1-n), u(k+q-1), \dots, u(k+q-1-m)],$$

де $F(\cdot)$ – функція із, а входами нейронних мереж є терміни запізнювання їх виходів (системи показників економічного потенціалу регіону) і поточні нейронні виходи (рис. 1-2).

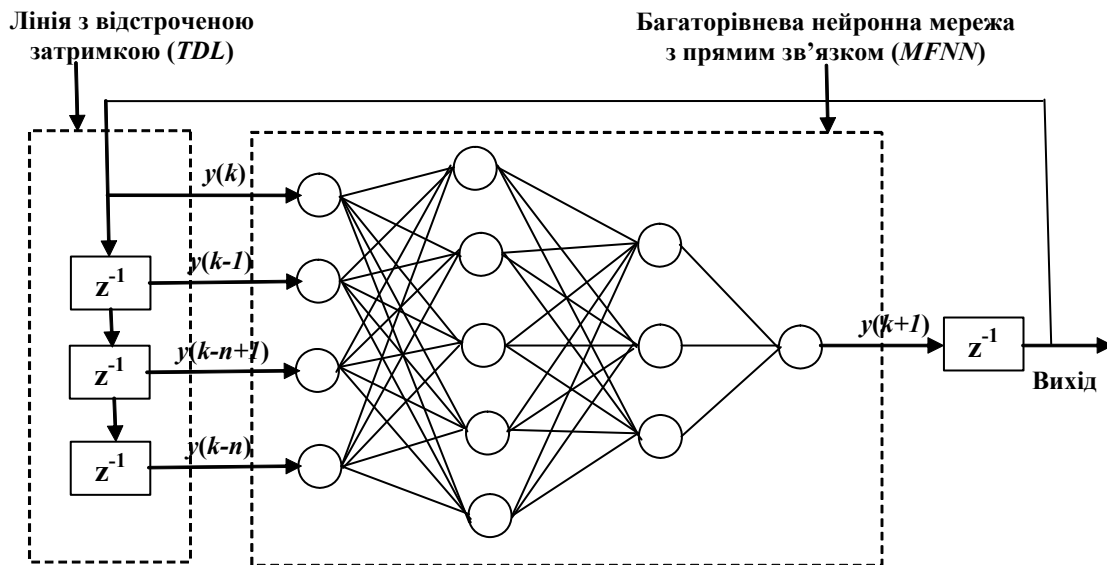


Рис. 1. Нейронна мережа з відстроченою затримкою для аналізу системи показників економічного потенціалу регіону з однокроковим прогнозом (розроблено на основі [10])

Використання TDNN дозволяє ідентифікувати прогнозну модель економічного потенціалу регіону, що забезпечує бажаний вихід $y_d(k)$, тобто вектор спостережуваних показників економічного потенціалу регіону.

Вважаючи об'єкт дослідження нелінійною системою з рівнянням входу-виходу

$$y_p(k+1) = f[y_p(k), \dots, y_p(k-n), u(k), \dots, u(k-m)] = f[x(k), u(k)],$$

де $x(k) = [y_p(k), \dots, y_p(k-n), u(k), \dots, u(k-m)]^T$ – структурний вектор, а $f(\cdot)$ – невідома нелінійна функція, що задовольняє умові $\frac{\partial f(x, u)}{\partial u} \neq 0$, досягти такої мети можна, якщо діяти відповідно до схеми

зворотного управління або прямого, чи непрямого, що вимагає менше початкових знань про модельовану систему. Тому використаємо останній спосіб (рис. 3).

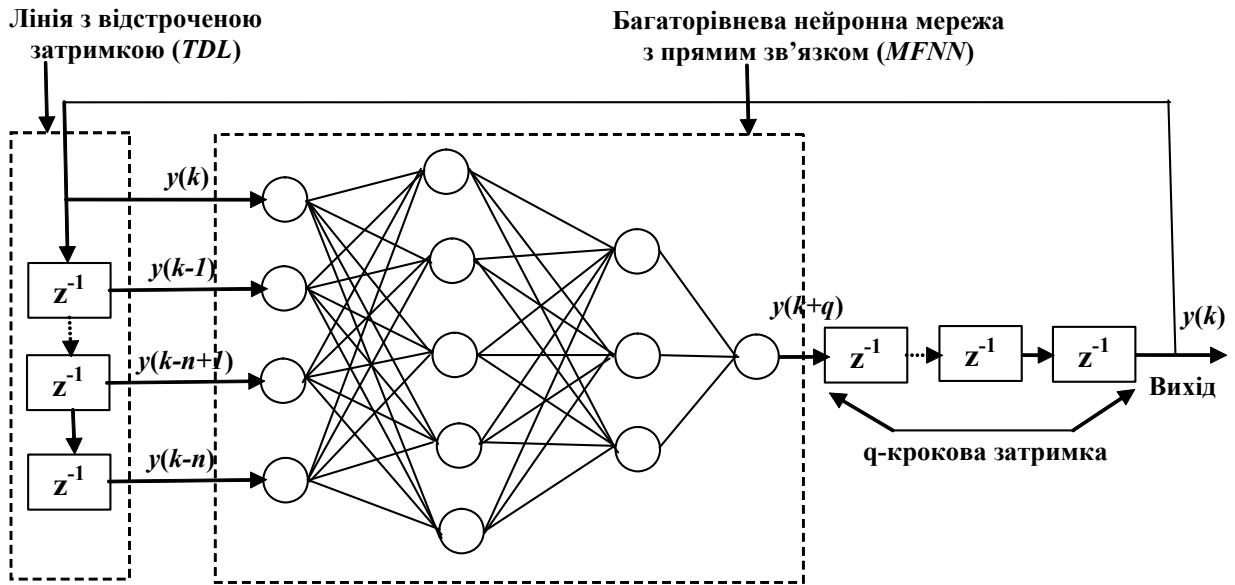


Рис. 2. Нейронна мережа з відстроченою затримкою для аналізу системи показників економічного потенціалу регіону з q-кроковим прогнозом (розроблено на основі [10])

Прийmemo за основу наближення до адекватної прогностичної моделі економічного потенціалу регіону TDNN з рівнянням входу-виходу

$$y_n(k+1) = F[x(k), u(k)],$$

вважаючи, що це робиться за допомогою процесу навчання ваг, коли $F(w, x, y) \rightarrow f(x, u)$. Його трасуючий контролер отримують як

$$u(k) = F_u^{-1}[w, x(k), r(k+1)],$$

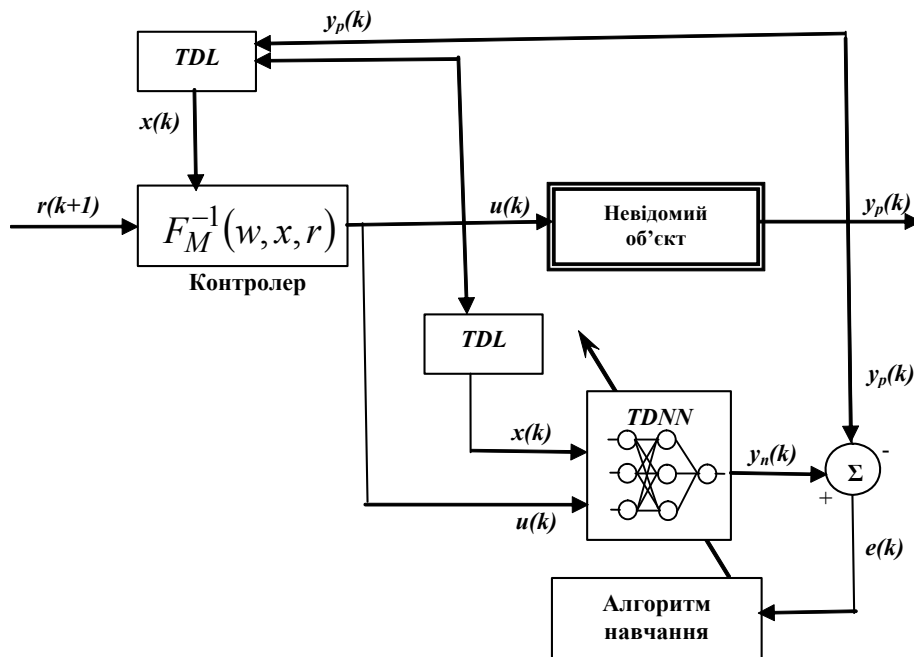


Рис. 3. Непряме зворотне управління ідентифікацією функції економічного потенціалу регіону з використанням TDNN (розроблено на основі [10])

що неявно є інверсією по відношенню до $u(k)$ з початковим входом $r(k+1)$, який розраховують за формулою

$$r(k+1) = y_d(k+1) + \sum_{i=1}^{\alpha} \beta_i [y_d(k-i+1) - y_n(k-i+1)], \alpha \leq k.$$

Тут $\beta_i, i = \overline{1, \alpha}$ вибираються так, щоб корені характеристичного рівняння $z^\alpha + \beta_\alpha z^{\alpha-1} + \dots + \beta_1 = 0$ знаходились всередині одиничного круга. Одержуємо:

$$\begin{aligned} y_n(k+1) &= F[w, x(k), u(k)] = F[w, x(k), F_u^{-1}[w, x(k), r(k+1)]] = \\ r(k+1) &= y_d(k+1) + \sum_{i=1}^{\alpha} \beta_i [y_d(k-i+1) - y_n(k-i+1)], \alpha \leq k, \end{aligned}$$

тобто

$$\lim_{k \rightarrow \infty} [y_d(k) - y_n(k)] = 0.$$

Разом з тим, якщо в процесі навчання досягається повна апроксимація $y_p(k)$ економічного потенціалу регіону у формі $y_n(k)$ TDNN, то $\lim_{k \rightarrow \infty} [y_p(k) - y_n(k)] = 0$, причому помилка трасування виходу модельованої системи по відношенню до бажаного вимірюється як

$$\begin{aligned} E(k) &= 0,5 \cdot [r(k) - y_p(k)]^2 = 0,5 \cdot [y_n(k) - y_p(k)]^2 = \\ &= 0,5 \cdot [F[w, x(k-1), u(k-1)] - y_p(k)]^2, \end{aligned}$$

та задовольняє умові

$$|y_d(k) - y_p(k)| \leq |y_d(k) - y_n(k)| + |y_p(k) - y_n(k)| \rightarrow 0.$$

Якщо навчання мережі на ретроспективних даних у відповідності з вище викладеним за обраний період дає задовільні результати, то така мережа використовується для прогнозу, тобто визначення економічного потенціалу регіону на наступний за ретроспективним період. В іншому випадку входи TDNN змінюють (додають нові складові (чи їх показники), згладжують наявні дані, видаляють деякі чинники) і процес тренування повторюється.

Таким чином, запропонована адаптація нейромережевої технології до прогнозування економічного потенціалу регіону дозволяє ідентифікувати зв'язок економічного потенціалу регіону з впливаючими на нього складовими (чи їх показниками) через скінченний ітеративний процес «навчання» вагових коефіцієнтів і вибору найбільш впливових чинників, відправною інформацією для чого слугують часові ряди входів і виходів за ретроспективний період.

Апробація прогнозування показників економічного потенціалу регіону на основі розглянутої вище нейромережевої технології здійснена на статистичних даних в середовищі Statistica 8.

Обчислення прогнозних інтегральних значень оцінки економічного потенціалу регіону та його складових здійснено у відповідності до запропонованої методики. Прогнозні оцінки складових економічного потенціалу регіону за областями України наведено в табл. 1.

Результати дослідження показали, що економічний потенціал регіонів України в прогнозованому періоді в середньому використовувався на 42,45 %, тобто тільки на 0,01% більше, ніж в ретроспективному періоді. На рис. 4 наведено ретроспективні та прогнозні оцінки середніх значень складових економічного потенціалу регіонів України. Як видно з рис. 4, в прогнозованому періоді зберігаються намічені тенденції із незначними коливаннями для виробничого, ресурсного та фінансового потенціалів. В прогнозованому періоді відбулось незначне підвищення трудового та інформаційного потенціалу. Щодо інноваційного потенціалу, то різкий стрибок його значення в 2013 р. було нівельовано в прогнозованому періоді – рівень інноваційного потенціалу повернувся до значень 2012 р.

Так само, як і в аналізованому періоді, зі всіх чинників економічного потенціалу в найменшій мірі реалізовано фактори інформаційного та інноваційного потенціалів. Основне навантаження припадає на трудовий, ресурсний та виробничий потенціали. Співвідношення використання складових економічного

потенціалу регіонів становить в середньому по Україні 19,9% (ТП) : 17,8% (ВП) : 19,6% (РП) : 12,7% (ІНФП) : 14,0% (ІННОВП) : 16,1% (ФП).

Таблиця 1

Прогнозні значення чинників економічного потенціалу регіону (розроблено автором)

Період	Потенціал	АР Крим	Вінницька	Волинська	Дніпропетровська	Донецька	Житомирська	Закарпатська	Запорізька	Івано-Франківська	Київська	Кіровоградська	Луганська	Львівська	Миколаївська	Одеська	Полтавська	Рівненська	Сумська	Тернопільська	Харківська	Херсонська	Хмельницька	Черкаська	Чернівецька	Чернігівська	Житомирська	Севастополь	
2014	ТП	0,54	0,53	0,49	0,65	0,61	0,49	0,52	0,54	0,51	0,55	0,44	0,50	0,56	0,49	0,59	0,47	0,54	0,42	0,46	0,57	0,46	0,48	0,45	0,46	0,39	0,66	0,41	
	ВП	0,45	0,44	0,44	0,56	0,57	0,44	0,42	0,47	0,42	0,46	0,44	0,47	0,50	0,45	0,53	0,45	0,42	0,39	0,41	0,48	0,41	0,41	0,48	0,41	0,52	0,38	0,56	0,37
	РП	0,55	0,49	0,48	0,53	0,55	0,53	0,42	0,56	0,44	0,55	0,48	0,55	0,49	0,49	0,58	0,50	0,50	0,48	0,41	0,48	0,53	0,46	0,48	0,41	0,52	0,38	0,45	
	ІНФП	0,32	0,26	0,28	0,43	0,45	0,25	0,25	0,34	0,27	0,36	0,24	0,28	0,37	0,27	0,39	0,29	0,26	0,25	0,25	0,43	0,19	0,24	0,25	0,22	0,26	1,00	0,26	
	ІННОВП	0,31	0,31	0,26	0,40	0,41	0,28	0,24	0,43	0,36	0,32	0,29	0,32	0,42	0,36	0,36	0,29	0,26	0,37	0,30	0,78	0,32	0,30	0,32	0,27	0,29	0,67	0,23	
	ФП	0,45	0,37	0,37	0,53	0,41	0,37	0,29	0,43	0,29	0,53	0,34	0,31	0,41	0,39	0,43	0,48	0,33	0,40	0,34	0,45	0,36	0,37	0,37	0,34	0,39	0,79	0,43	
2015	ТП	0,55	0,54	0,48	0,67	0,65	0,50	0,52	0,54	0,52	0,55	0,46	0,50	0,60	0,50	0,60	0,49	0,55	0,43	0,45	0,58	0,45	0,49	0,45	0,46	0,41	0,67	0,40	
	ВП	0,43	0,44	0,42	0,55	0,55	0,45	0,40	0,46	0,43	0,46	0,43	0,46	0,50	0,45	0,52	0,45	0,40	0,40	0,41	0,48	0,41	0,42	0,42	0,35	0,38	0,56	0,35	
	РП	0,55	0,49	0,48	0,52	0,54	0,53	0,42	0,56	0,44	0,55	0,48	0,54	0,50	0,48	0,57	0,50	0,50	0,48	0,41	0,48	0,53	0,46	0,48	0,41	0,52	0,38	0,45	
	ІНФП	0,32	0,26	0,28	0,43	0,45	0,25	0,25	0,34	0,27	0,36	0,24	0,28	0,37	0,27	0,39	0,29	0,26	0,25	0,25	0,43	0,19	0,24	0,25	0,22	0,26	1,00	0,26	
	ІННОВП	0,31	0,30	0,25	0,40	0,41	0,28	0,24	0,43	0,35	0,31	0,29	0,32	0,40	0,35	0,36	0,28	0,26	0,37	0,30	0,77	0,31	0,30	0,32	0,27	0,28	0,67	0,23	
	ФП	0,46	0,37	0,36	0,52	0,42	0,37	0,30	0,43	0,30	0,54	0,35	0,31	0,41	0,40	0,43	0,48	0,33	0,40	0,34	0,45	0,36	0,38	0,37	0,35	0,38	0,80	0,43	
2016	ТП	0,54	0,52	0,48	0,64	0,60	0,47	0,51	0,52	0,50	0,53	0,45	0,48	0,56	0,47	0,59	0,47	0,54	0,41	0,43	0,57	0,44	0,47	0,43	0,45	0,39	0,65	0,41	
	ВП	0,43	0,44	0,43	0,55	0,55	0,45	0,40	0,46	0,42	0,46	0,44	0,46	0,50	0,45	0,53	0,44	0,40	0,40	0,41	0,47	0,41	0,41	0,42	0,36	0,38	0,55	0,36	
	РП	0,55	0,49	0,48	0,52	0,54	0,53	0,42	0,56	0,44	0,55	0,47	0,54	0,49	0,48	0,57	0,50	0,50	0,48	0,41	0,48	0,53	0,46	0,48	0,41	0,52	0,38	0,45	
	ІНФП	0,32	0,26	0,28	0,43	0,45	0,25	0,25	0,34	0,26	0,36	0,24	0,28	0,37	0,27	0,39	0,29	0,26	0,25	0,25	0,43	0,19	0,24	0,25	0,22	0,26	1,00	0,26	
	ІННОВП	0,31	0,31	0,25	0,40	0,41	0,28	0,24	0,44	0,36	0,32	0,29	0,32	0,41	0,36	0,36	0,29	0,26	0,37	0,30	0,78	0,32	0,30	0,32	0,27	0,29	0,68	0,23	
	ФП	0,46	0,37	0,37	0,53	0,42	0,37	0,30	0,43	0,30	0,54	0,34	0,31	0,42	0,39	0,43	0,48	0,33	0,40	0,35	0,45	0,36	0,38	0,37	0,35	0,38	0,80	0,43	

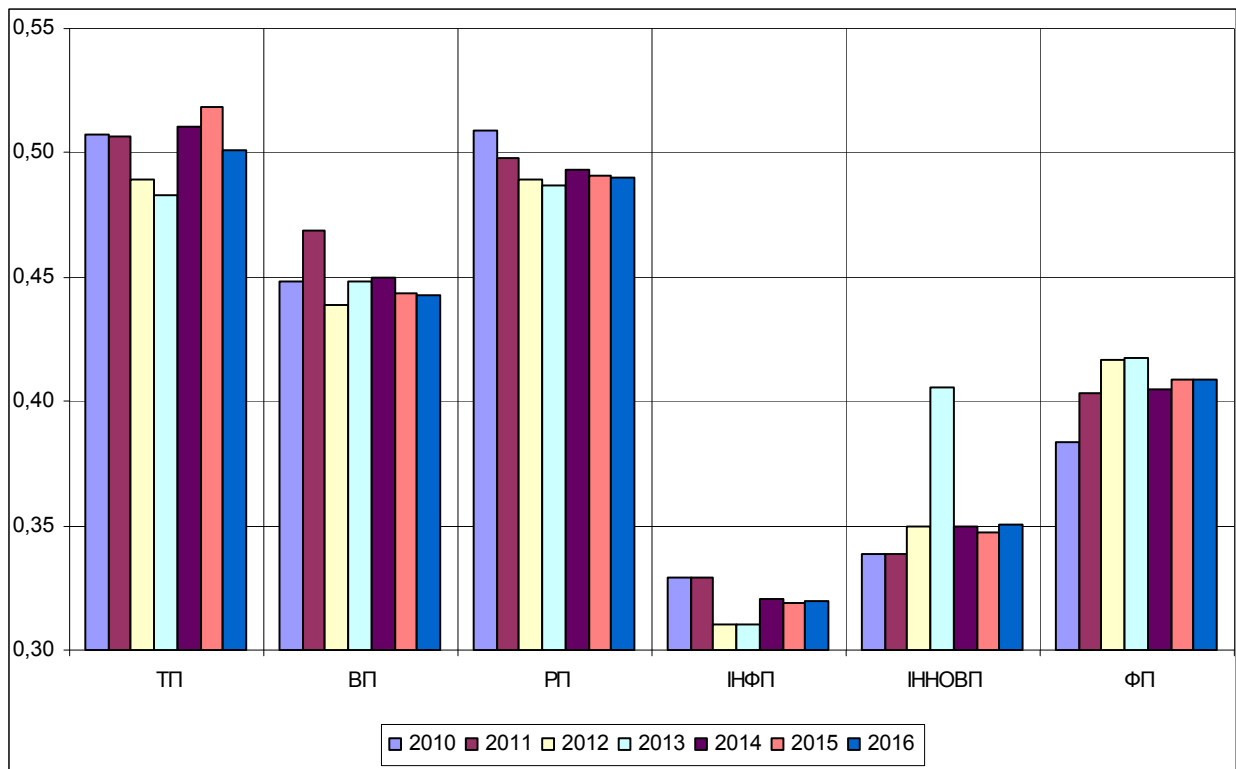


Рис. 4. Ретроспективні та прогнозні середні значення складових економічного потенціалу регіонів України

Тобто 3/4 використання економічного потенціалу припадає на екстенсивні складові (трудовий, виробничий, ресурсний, фінансовий потенціали), і тільки 1/4 – на інтенсивні чинники (інформаційний та інноваційний потенціали).

На рис. 5 наведено ретроспективні та прогностичні оцінки економічного потенціалу регіонів в середньому по Україні, з якого видно, що намічені тенденції до зростання у 2013 р. продовжувались тільки до 2015 р., з якого починається поступовий спад. Крім того варто зауважити, що резерв використання економічного потенціалу регіонів України становить приблизно 50–60 %.

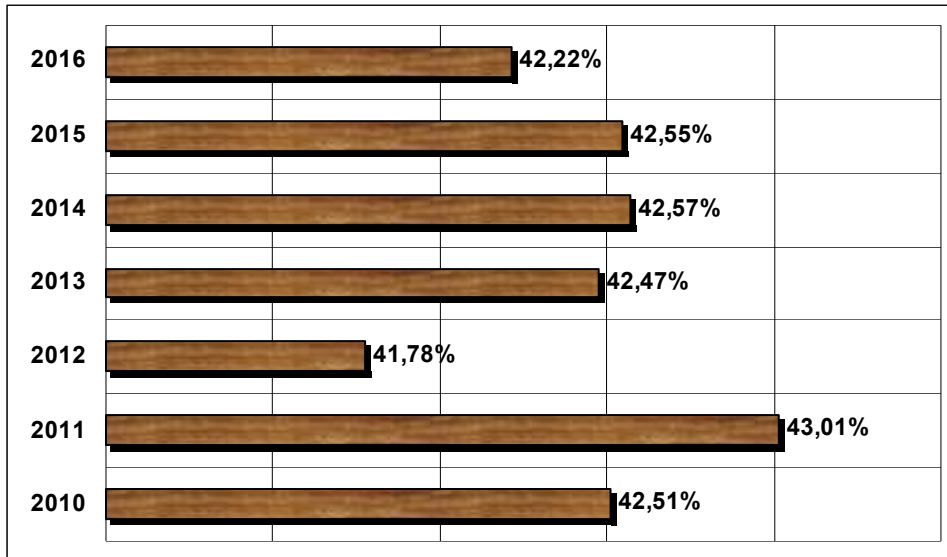


Рис. 5. Ретроспективні та прогностичні середні значення економічного потенціалу регіонів України

Саме тому, при всій складності та багатоаспектності регіональної проблематики, одним з найбільш важливих сучасних напрямків досліджень повинна бути розробка науково-методичних підходів до формування стратегій ефективності використання економічного потенціалу регіону. Такі стратегії повинні формувати сукупність нових можливостей регіону щодо виробництва та використання знань, технологій, інформації з урахуванням ендогенних і екзогенних факторів з метою економічного зростання регіону. Причому варто зауважити, що на базі такого підходу чинники економічного потенціалу регіону у більшості своїй мають не «екзогенну», як традиційно вважалося, а «ендогенну» природу.

Як показав проведений вище просторово-динамічний аналіз, головним чинником стримування розвитку економічного потенціалу регіонів України є різного роду регіональні (просторові) нерівності – розходження в рівнях розвитку економічних видів діяльності, зайнятості, доходів населення, природно-ресурсних умовах, використанні інформаційних технологій та розвитку науково-технічного прогресу, диференціації фінансових засобів тощо. Ці тенденції продовжуються і в прогнозованому періоді (рис. 6).

Як видно з рис. 6, в екстенсивному напрямку за рівнем складових економічного потенціалу розвиваються такі області-лідери, як Дніпропетровська, Донецька, Одеська. Інтенсивний характер розвитку економічного потенціалу мають регіони-лідери – м. Київ та Харківська обл. Щодо регіонів-аутсайдерів, то всі вони розвиваються за екстенсивним напрямком. Таким чином, як зазначено в [4], «в Україні наявний неефективний, властивий їй, територіальний поділ праці і міжрегіональної інтеграції, обмежене й однобоке використання різноманітних місцевих ресурсів. Нераціональне і неповне використання економічного потенціалу обумовлено, поряд з іншими чинниками, недостатньою увагою до регіональних проблем, до існуючих диспропорцій у розміщенні продуктивних сил».

Тому, для того, щоб визначити нові шляхи економічного розвитку в регіонах, необхідно враховувати основні нерівності, диспропорції їхнього розвитку та чинники, що призводять до такого стану, а це насамперед:

- масштаби, якість і напрямки використання природно-ресурсного потенціалу – цей фактор впливає не тільки на сільське господарство, риболовство, видобуток корисних копалин і лісове господарство, але і на умови економічної діяльності і життя людей;
- демографічні розходження (структура населення, динаміка відтворення, у тому числі обумовлена етнорелігійними особливостями);
- периферійне чи глибинне положення регіону, внаслідок чого підвищуються транспортні витрати, зростають виробничі витрати і звужується ринок збуту;
- застарілі структури виробництва, запізнювання з впровадженням інновацій;
- агломераційні переваги (велике перетинання в регіоні міжгалузевих зв'язків і розвинута

інфраструктура) і агломераційні недоліки (перенаселення);

- рівень технологічного розвитку, що проявляється у перевазі тих чи інших видів виробництв і виробничо-технологічних укладів;
- розходження підприємницького клімату (податкова система, ступінь адміністративного контролю над фірмами тощо);

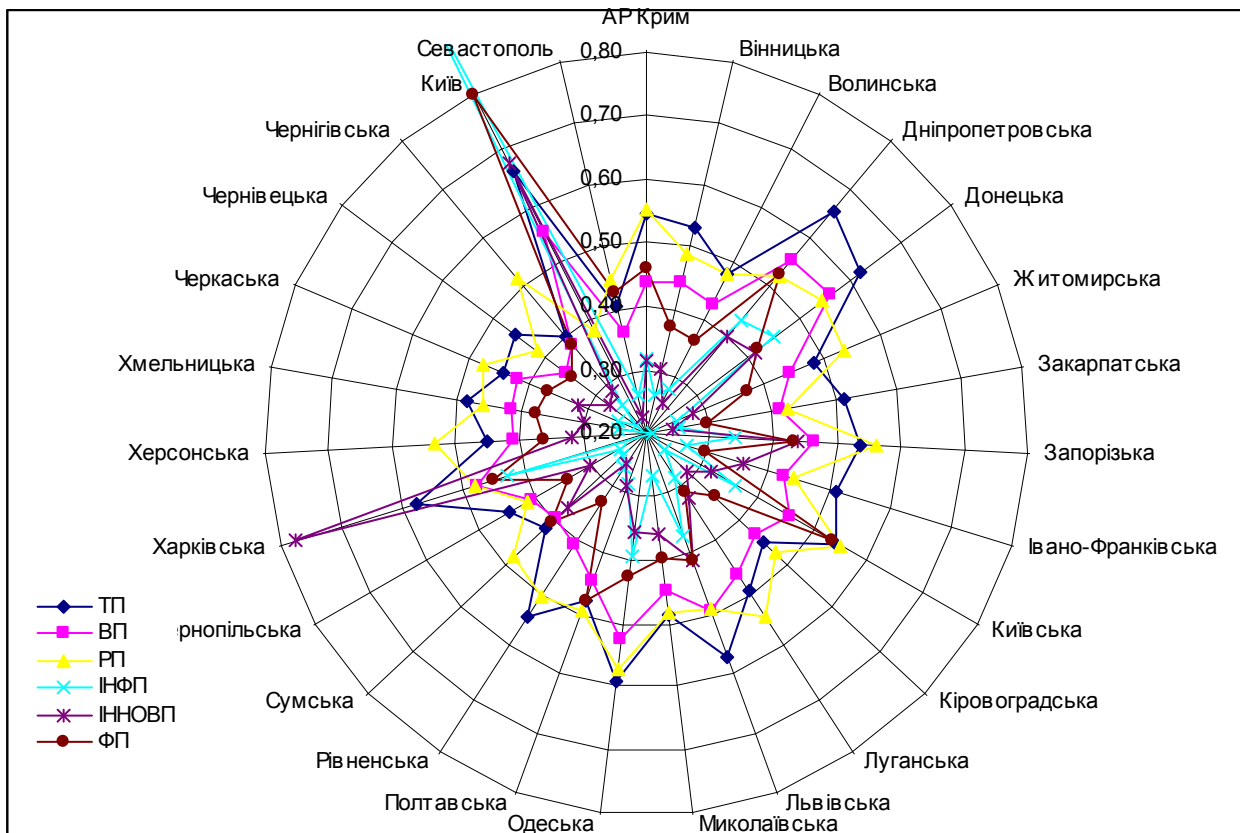


Рис. 6. Прогнозні значення складових економічного потенціалу регіонів України (в середньому за 2014–2016 рр.)

- соціально-культурні чинники (рівень урбанізації, освіченість населення, наявність наукових і культурних центрів, якість життя);

- політичні й інституціональні чинники (наприклад, ступінь регіональної автономії).

З цього випливає, що сутнісною основою стимулювання економічного потенціалу регіону є зведення до мінімуму тих нерівностей, що створюють ґрунт для виникнення соціальних конфліктів, перешкоджають соціально-економічному розвитку країни в цілому.

У цих умовах головною метою територіального управління є створення засад для забезпечення матеріальних і духовних потреб населення даного регіону. На практиці ця мета реалізується шляхом забезпечення функціонування та розвитку економіки і соціальної сфери, охорони навколишнього середовища. Основною функцією регіональних органів державної виконавчої влади стає не тільки здійснення державної політики на місцях, але й ефективний розвиток економічного потенціалу відповідної території. Для цього на вищому законодавчому і виконавчому рівнях повинні бути не тільки чітко сформульовані сфери інтересів, права і методи діяльності регіональної влади всіх рівнів, але й визначені реальні механізми їх здійснення.

Для досягнення цілей і задач територіального управління місцеві органи влади відповідно до наданої їм компетенції повинні впливати на економічні процеси в регіоні шляхом їх регулювання. Можливості застосування ними методів регулювання економіки визначаються тим, що місцеві адміністрації формують і розпоряджаються певними фінансовими ресурсами, тобто бюджетом, мають право застосування адміністративних заходів, які можуть стимулювати, обмежувати або забороняти окремі види і форми діяльності, у тому числі економічної, можуть надавати пільги, права на використання ресурсів території і реалізовувати різноманітні організаційні заходи [4].

Серед основних методів регулювання економіки на територіальному рівні слід зазначити бюджетне фінансування і надання бюджетних субсидій, кредитування, оподаткування і податкові пільги, бюджетні капіталовкладення, регулювання цін і тарифів, реалізація регіональних соціально-економічних і науково-технічних програм, встановлення і розміщення територіальних замовлень, надання послуг інфраструктури, акумулювання позабюджетних фінансових ресурсів та їх цілеспрямоване використання, ліцензування,

реєстрація, сертифікація, страхування та інші методи. Усі ці методи регулювання повинні застосовуватися у взаємозв'язку і бути спрямованими на досягнення єдиної мети – забезпечення стратегії соціально-економічного розвитку регіону.

Водночас, з огляду на те, що соціально-економічне положення території значною мірою визначається наявністю, станом і ступенем використання економічного потенціалу регіону, задача стимулювання економічного розвитку може бути сформульована як задача стимулювання ефективного використання економічного потенціалу регіону. При цьому, безумовно, економічний потенціал регіону розглядається як система з рухливою структурою взаємозалежних складових, за умови розвитку життєдіяльності соціально-економічної системи регіону в цілому, тобто збереження економічної, соціальної й екологічної рівноваги. З іншого боку, орієнтація на граничні характеристики функціонування соціально-економічної системи потребує розробки нових підходів під час формування системи економічних методів регулювання.

Висновки. Таким чином, система методів, що стимулюють економічний розвиток, повинна базуватися на використанні принципу сполучення оцінки досягнення рівня використання сумарного економічного потенціалу, обов'язковості виконання основних макроекономічних індикативних показників, що посилюють збалансованість розвитку регіону на перспективу.

Література

1. Клебанова Т.С. Методы прогнозирования / Т.С. Клебанова, В.В. Иванов, Н.А. Дубровина. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2002. – 372 с.
2. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування : навч. посібник / А.М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.
3. Максимов В.В. Стимулювання ефективного використання економічного потенціалу регіону / В.В. Максимов // Економічний вісник НГУ. – 2003. – № 1. – С. 28–30.
4. Балацкий О. Ф. Прогнозирование социально-экономического потенциала территории: методические подходы / О. Ф. Балацкий, А. М. Телиженко // Вісник СумДУ. Серія “Економіка”. – 2008. – Т. 2, № 2. – С. 5–14.
5. Клебанова Т.С. Методы прогнозирования / Т.С. Клебанова, В.В. Иванов, Н.А. Дубровина. – Х. : Изд. ХГЭУ, 2002. – 372 с.
6. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : [учебное пособие для вузов] / [под. ред. Т.Г. Морозовой, А.В. Пикулькина]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 318 с.
7. Зайченко Ю.П. Основи проектування інтелектуальних систем / Зайченко Ю.П. – К. : Видавничий дім «Слово», 2004. – 352 с.
8. Бондарев В.Н. Искусственный интеллект / Бондарев В.Н., Аде Ф.Г. – Севастополь : Изд-во СевНТУ, 2002. – 615 с.
9. Глибовець М.М. Штучний інтелект / Глибовець М.М., Отецький О.В. – К. : Вид. дім «КМ Академія», 2002. – 366 с.
10. Розенблатт Ф. Принципы нейродинамики / Розенблатт Ф. – М. : Мир, 1966. – 480 с.

References

- 1.Klebanova T.S. Metody prognozirovaniya / T.S. Klebanova, V.V. Ivanov, N.A. Dubrovina. – H.: Izd. HGJeU, 2002. – 372 s.
- 2.Yerina A.M. Statystychne modelivannia ta prohnozuvannia: Navch. posibnyk / A.M. Yerina. – K.: KNEU, 2001. – 170 s.
- 3.Maksymov V.V. Stymulivannia efektyvnoho vykorystannia ekonomichnoho potentsialu rehionu / V.V. Maksymov // Ekonomichnyi visnyk NHU. – 2003. – № 1. – S. 28–30.
- 4.Balackij O. F. Prognozirovanie social'no-jekonomicheskogo potentsiala territorii: metodicheskie podhody / O. F. Balackij, A. M. Telizhenko // Visnik SumDU. Serija “Ekonomika”. – 2008. – T. 2, № 2. – S. 5–14.
- 5.Klebanova T.S. Metody prognozirovaniya / T.S. Klebanova, V.V. Ivanov, N.A. Dubrovina. – H.: Izd. HGJeU, 2002. – 372 s.
- 6Prognozirovanie i planirovanie v uslovijah rynku: [Uchebnoe posobie dlja vuzov] / [pod. red. T.G. Morozovoj, A.V. Pikul'kina]. – M.: JuNITI-DANA, 1999. – 318 s.
7. Zaichenko Yu.P. Osnovy proektuvannia intelektualnykh system / Zaichenko Yu.P. – K.: Vydavnychiy dim «Slovo», 2004. – 352 s.
- 8.Bondarev V.N. Iskusstvennyj intellekt / Bondarev V.N., Ade F.G. – Sevastopol': Izd-vo SevNTU, 2002. – 615 s.
- 9.Hlybovets M.M. Shtuchnyi intellekt / Hlybovets M.M., Otetskyi O.V. – K.: Vyd. dim «KM Akademiia», 2002. – 366 s.
- 10.Rozenblatt F. Principy nejroindamiki / Rozenblatt F. – M.: Mir, 1966. – 480 s.

Надійшла 15.08.2015; рецензент: д. е. н. Благун І. С.

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 339.922.327

I. Є. ЖУРБА

Хмельницький національний університет

Д. М. РУСАК

Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН СХІДНОЇ ЄВРОПИ

У статті було досліджено сучасні тенденції формування економічних основ транскордонного співробітництва країн Східної Європи. Авторами було обґрунтовано, що базовими категоріями економічної природи транскордонного співробітництва є оптимум Парето, економічне ядро та економічна рівновага. В статті доведено, що особливого наукового та прикладного значення набувають проблеми, пов'язані із наявністю економічних флуктуацій. Визначальними складовими формування соціально-економічної природи транскордонного співробітництва є також дифузійно-втягуюча інтеграція, євроінтеграція а також коопетиція та транскордонне співробітництво. Автори здійснили спробу показати практичне значення, місце та роль економічної природи транскордонного співробітництва і його вплив на трансформаційні процеси у прикордонні.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, євроінтеграція, флуктуація, коопетиція, оптимум Парето, економічне ядро та економічна рівновага.

I. ZHURBA

Khmelnytsky National University

D. RUSAK

Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv

MODERN ECONOMIC BASICS OF CROSS-BORDER COOPERATION IN EASTERN EUROPE

In this article were investigated current trends of forming the economic foundations of cross-border cooperation in Eastern Europe. The authors proved that the basic categories of economic nature of cross-border cooperation are Pareto efficiency, economic nucleus and economic equilibrium. The article proved that a special scientific importance and application problems associated with the presence of economic fluctuations. The defining elements of the formation of social and economic nature of cross-border cooperation are also a diffusion-pulling integration, European integration and cooptition and cross-border cooperation. The authors attempted to show practical significance, place and role of the economic nature of cross-border cooperation and its impact on the transformation processes at the border.

Keywords: cross-border cooperation, European integration, fluctuation, cooptition, Pareto efficiency, economic nucleus and economic balance.

Вступ. У зв'язку з масштабним розширенням ЄС на Схід і формування нового кордону між ЄС та Україною на початку XXI ст. змінюється і формат співпраці як держав, так і прикордонних регіонів. В умовах розширення та поглиблення євроінтеграційних процесів відбувається швидкий процес економічної взаємодії та взаємозв'язку між країнами Східної Європи через прикордонні регіони як найбільш ефективного засобу міжнародних економічних відносин. Особливої актуальності набуває дане дослідження у контексті підписання угоди про Асоціацію та поглиблену Зону вільної торгівлі між Україною та ЄС, а також реалізації програми «Східне партнерство».

Сучасні наукові дослідження транскордонного співробітництва здійснюють ряд вітчизняних науковців, зокрема В. Будкін, З. Герасимчук, М. Мікула, В. Макогон та ін. Проте багато питань як теоретичного так і прикладного змісту є слабо дослідженими, зокрема сучасні економічні основи транскордонного співробітництва країн Східної Європи.

Постановка проблеми. В умовах бігравітаційних інтеграційних процесів країн Східної Європи потрібно обґрунтувати науково-методологічні засади трансформаційних явищ транскордонної співпраці та обґрунтування ефективності її подальшого розвитку. Велика увага науковців, які досліджують транскордонне співробітництво акцентується на прикладних засадах прикордонної співпраці, в меншій мірі уділяється дослідженню науково-теоретичним категоріям та економічній природі даного явища. Автор статті спробував обґрунтувати та викристалізувати структурно-логічну схему економічної природи транскордонної співпраці.

Метою даної статті є обґрунтування сучасних економічних основ транскордонного співробітництва країн Східної Європи. Виходячи із зазначеної мети були визначені наступні завдання, зокрема: дослідити складові частини економічної співпраці транскордонних регіонів; визначити та проаналізувати сучасну парадигму транскордонного співробітництва – коопетицію; дослідити транскордонне співробітництво як початкову ланку інтеграційних процесів основою яких є дифузійно-втягуюча інтеграція; довести, що

макроекономічною основою транскордонного співробітництва є оптимум Паретто; довести та обґрунтувати Основний суспільно-трансформаційний генетичний закон.

Основна частина. Основою транскордонного співробітництва в цілому та Східній Європі, зокрема, є процес створення зв'язків та договірних відносин у прикордонних зонах з метою пошуку рішень для спільних та ідентичних проблем. Суть транскордонного співробітництва полягає у тому, що два суміжні прикордонні регіони співпрацюють у процесі розробки планів та вибору пріоритетів розвитку, а не працюють окремо, а потім узгоджують плани розвитку за окремими заходами. Транскордонна співпраця полягає у тому, щоб у діалозі в усіх сферах життя були задіяні всі соціальні групи населення та адміністративні органи [1,2].

Визначимо складові сучасних економічних процесів транскордонного співробітництва країн Східної Європи, першою такою складовою є коопетиція. Варто зауважити, що сучасна модель функціонування світового господарства та міжнародних економічних відносин формується на засадах коопетиції – парадигмі транскордонного економічного розвитку.

Згідно з концепцією коопетиції розвиток опирається на одночасній конкуренції та кооперації, у процесах якої беруть участь різні суб'єкти, наприклад підприємства, громадські організації, наукові установи, центральна та місцева влада. Тематику коопетиції можемо розглядати у різних аспектах. У теперішній час за умови розвитку європейської інтеграції звертається увага на зростання ролі міжнародної та транскордонної співпраці регіонів. У цьому контексті можна стверджувати, що регіональний і транскордонний економічний розвиток є результатом з одного боку конкуренції пов'язаної із суперництвом, а з іншого – кооперації, що складається зі співпраці та інтеграції в різних сферах. Посеред цих елементів найвагомішою часто вважається кооперація.

Іншою складовою транскордонного співробітництва є економічна інтеграція транскордонних регіонів. Концептуальною основою транскордонного співробітництва в умовах розширення ЄС є економічна інтеграція транскордонних регіонів України.

Поглиблення міжнародного поділу праці в умовах глобалізації та інтеграції світової економіки, вирішення проблеми забезпечення взаємовигідної співпраці транскордонних регіонів у межах світогосподарської системи і вибору найбільш ефективного способу залучення транскордонних регіонів Східної Європи, зокрема України, в інтеграційні зв'язки є об'єктивно необхідними.

Доведено, що сучасне прикордоння країн Східної Європи, пов'язане з єврорегіоналізацією, відрізняється певною специфікою. Західне і південне прикордоння має комплементарну (коопераційну) економічну структуру, щодо транскордонних сусідів, східне ж – конкуренційну. Комплементарність структур сприяє транскордонному співробітництву.

Доведено, що особливого наукового та прикладного значення набувають проблеми, пов'язані із наявністю економічних флуктуацій у транскордонному співробітництві країн Східної Європи. Через те необхідно періодично відновлювати втрачену рівновагу виробництва, обміну, розподілу, споживання у процесі транскордонного співробітництва, враховуючи вплив чинників циклічності соціально-економічної діяльності. Здійснюючи аналіз оцінки наявного теоретичного і практичного досвіду дозволяють сформулювати нову парадигму транскордонного регіонального розвитку як сукупність нових теоретичних положень і основоположних принципів (рис. 1).

Зауважимо, що у даному контексті транскордонний регіон виступає як: а) частина світового економічного простору, що має ресурсну базу і певну свободу дій з включення в світову економіку; б) самодостатня одиниця в народногосподарському комплексі країни, наділена певними правами і відповідальністю; в) суб'єкт народногосподарського комплексу країни, що акумулює сучасні технології регіонального управління з метою досягнення якнайкращої структури валового регіонального продукту; г) частина національної інноваційної системи, що забезпечує реалізацію її цільових показників і напрямів.

У таблиці 1 представлено особливості прояву інтеграційних процесів на міжрегіональному і транскордонному рівнях [4].

Економічна теорія виділяє змістовність сторін взаємозв'язаних понять – «зв'язок», «відносини», «співробітництво» та співвідносить їх з реаліями складних процесів виробництва, здійснюваного в різні періоди розвитку суспільства. «Зв'язок» і «відносини» по суті є тотожними. Проте, є відмінності, що характеризують їх як співвідношення загального і приватного.

Слід вважати інтеграційні зв'язки більш ширшим поняттям, що охоплює всілякі види діяльності у сфері реальної економіки. Вони передують створенню інтеграційних відносин і є їх основою в інтегрованому процесі.

Наступною складовою економічної природи транскордонного співробітництва є початкова ланка інтеграції – я її обґрунтовую як дифузійно-втягуюча інтеграція. Отже, виходячи із вищесказаного, можна довести, що одними із головних наукових теорій, що обґрунтовують трансформацію транскордонного співробітництва є: по-перше, це дифузійно-втягуюча інтеграція, де автор у своєму дослідженні обґрунтував, що транскордонне співробітництво є початковою ланкою дифузійно-втягуючої інтеграції на найнижчому євроінтеграційному рівні в системі: регіональна інтеграція – інтеграція сусідніх країн – прикордонна інтеграція – дифузійно-втягуюча інтеграція. Вона виникає у результаті ініціативи «знизу», але одночасно є

складовим елементом створюючого «зверху» нового європейського устрою. Транскордонне співробітництво через свої організаційно-функціональні структури – єврорегіони, а також дифузійно-втягуючу інтеграцію, повинні стати кроком на шляху об'єднання Європи. Дифузійно-втягуюча інтеграція впливає на координацію дій у прикордонні, розвиток єврорегіонів. Для створення бази кооперації вона намагається залучити до ідеї транскордонного співробітництва усі можливі інституції: парламенти, адміністрації, союзи, товариства, церкву, політичні партії, профспілкові об'єднання, торгові дома, університети та школи тощо. Спробуємо показати механізм функціонування дифузійно-втягуючої інтеграції [3].



Рис. 1. Сучасна парадигма транскордонного регіонального розвитку

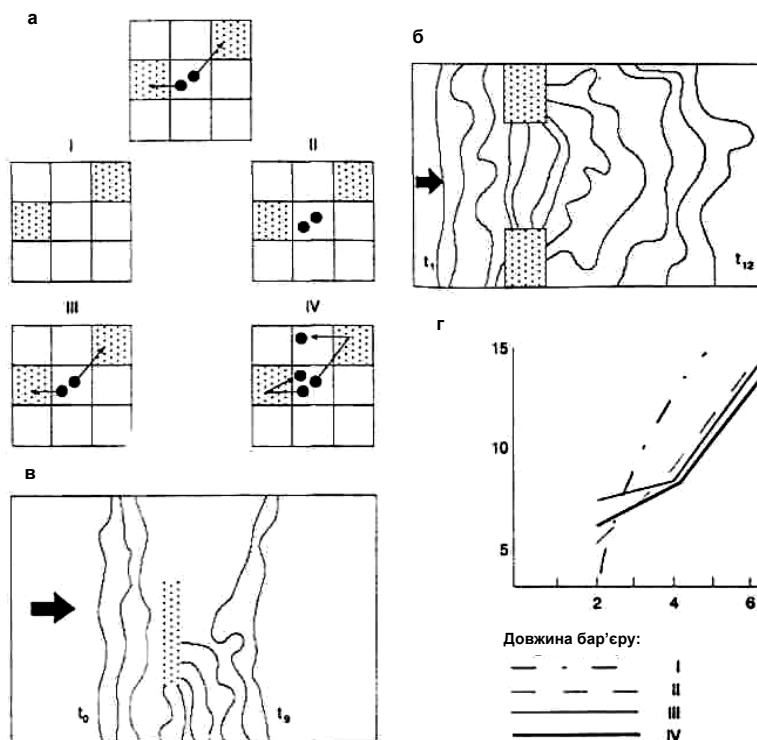


Рис. 2. Типи бар'єрів і рух хвиль дифузії

Характерні ознаки інтеграційних процесів на міжрегіональному та транскордонному рівнях

Типи інтеграційних зв'язків	Міжрегіональний рівень	Транскордонний рівень
1. Економічні, зокрема: 1.1. Розвиток виробничо-економічних зв'язків	Між регіонами України	Інвестиційні процеси, створення спільних підприємств
1.2. Розвиток торгових зв'язків	Міжрегіональні зв'язки	Зовнішньоекономічні торгові зв'язки
1.3. Створення, розвиток загальних ланок, об'єктів інфраструктури	Залізничних, автомобільних доріг, нафтогазопроводів, енергетичних мереж, комунікацій зв'язку міжрегіонального значення	Залізничних, автомобільних доріг, нафтогазопроводів, енергетичних мереж, комунікацій зв'язку міжнародного значення
1.4. Розвиток перевезень вантажів і пасажирів.	Залізничних, морських, річкових, авіаційних, автомобільних міжрегіонального значення	Залізничних, морських, річкових, авіаційних, автомобільних міжнародного значення
1.5. Розвиток об'єктів ринкової інфраструктури	Торгових центрів, валютних бірж, банків і їх філій, інформаційних і виставкових центрів, що виконують міжрегіональні функції	Торгових центрів, валютних бірж, банків і їх філій, інформаційних і виставкових центрів, що виконують міжнародні функції
1.6. Розвиток крупних міжрегіональних проектів.	-	-
2. Гуманітарні зв'язки	Внутрішній туризм, с порти вно-культурні і, науково-технічні, інформаційні обміни	Міжнародний туризм, спортивно-культурні, науково-технічні, інформаційні обміни
3. Екологічні зв'язки	Розвиток ланок екологічного моніторингу, формування загальних територій, що особливо охороняються, комісії, експедиції і інші зв'язки міжрегіонального значення	Розвиток ланок екологічного моніторингу, формування загальних територій, що особливо охороняються, комісії, експедиції і інші зв'язки міжнародного значення
4. Формування і розвиток регіональних асоціацій і їх організаційних структур	-	-

Згідно термінології американського вченого Р. Юїлла (R. Yuilla, 1965), який спирається на ідеї хвиль дифузії Т. Хегерстранда і при використанні відповідних математичних методів (симуляційного методу Монте-Карло), автор розробив теорію дифузійно-втягуючої інтеграції, де ми можемо спостерігати рух товарів, послуг, капіталу та трудових ресурсів через кордон (рис. 2). На рис. 2 а. зображена дев'ятиклітинна решітка з: 1) бар'єрними клітинами (покрите штрихом); 2) клітинами, позначеними жирними крапками, передавальними клітинами; 3) стрілками, що вказують напрям дифузії. Чотири типи бар'єрних клітин розглянуто у порядку зменшення їхньої блокувальної дії [3, 2]. Він досліджує функції різних типів бар'єрів, у тому числі державних кордонів і виділяє:

– тип I – бар'єр суперабсорбуючий – поглинає всю інформацію, не сприяє чотирьом названим вище економічним свободам, не впливаючи на джерело трансмісії, або експортера;

– тип II – бар'єр абсорбуючий – частково поглинає інформацію, впливає на частковий рух товарів, капіталу, трудових ресурсів, не впливаючи на джерело трансмісії;

– тип III – бар'єр рефлексуючий (відштовхуючий) – не поглинає інформації, але дозволяє одночасно приймати нову інформацію;

– тип IV – бар'єр відхиляючий (ретранслятор) – не поглинає інформацію, але направляє її до найближчого доступного місця.

Названі вище типи бар'єрів ми покажемо на рисунку 2 а.

На рис. 2 б зображено поширення лінійної дифузійної хвилі через отвір у стовпоподібному бар'єрі, де темп вирівнювання, тобто кількість генерацій t_0, t_1, \dots, t_n , фіксувався для різних типів бар'єрів і ширини отвору.

Тут форма фронту хвилі була відновлена аж на одинадцятій генерації (t_{11}). Інший варіант стовпоподібного бар'єру показаний на рис. 2 в, де дифузійна хвиля огинає бар'єр і відновлюється після дев'яти генерацій. Тут темп вирівнювання прямо пов'язаний як з довжиною, так і з типом бар'єра. Крива

для суперабсорбувального бар'єра (перший тип) різко відрізняється від кривих трьох інших типів (рис. 2 г).

Крім запізненнь у дифузії інформації, руху товарів, капіталу, трудових ресурсів, викликаних кордонами-бар'єрами, існують запізнення у *присвоєнні (адаптації)* вже отриманої інформації та названих вище ресурсів. Ці проблеми розкриті у працях П. Гаггета (P. Hagget, 1972) [3, 4].

Виявлено, що дифузійно-втягуюча інтеграція має певні просторові і часові закономірності (рис 3). Зокрема, часові закономірності можна простежувати, якщо зазначити на рисунку кількість суб'єктів підприємницької діяльності, фізичних осіб, які мали здатність придбати, або реалізувати через кордон товари, послуги, капітал в окремих генераціях. Ці числа на початку зростають повільно. З часом із зростанням джерел кількість тих, які отримують товари, послуги, капітал збільшується, а наприкінці знову сповільнюється.

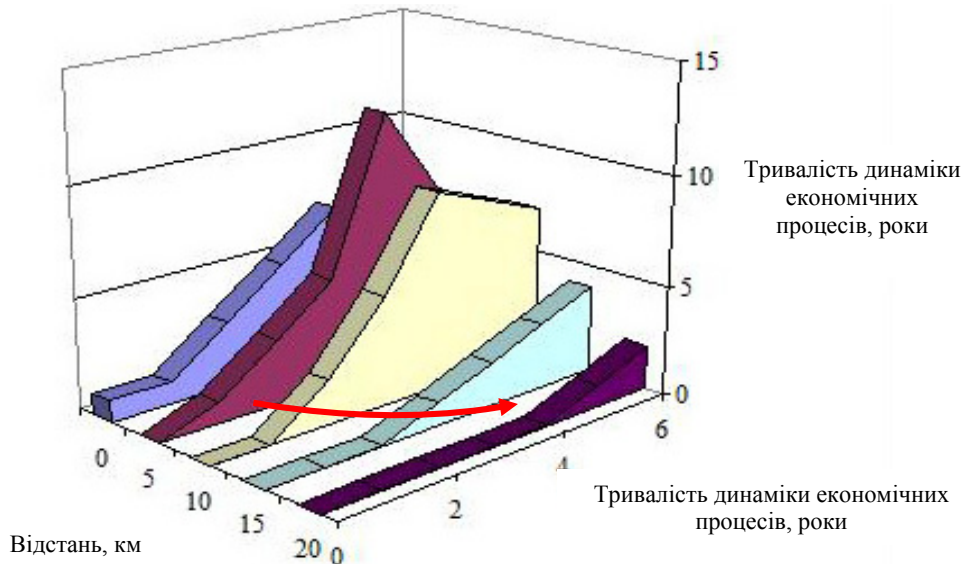


Рис. 3. Зміни характеру хвиль дифузії

Що стосується просторових вимірів дифузійно-втягуючої інтеграції, то вона спочатку найбільше поширюється біля центру прикордонного простору. Далі біля цього центру вона зменшується, але зростає зі збільшенням відстані від початкового джерела. Наприкінці зростання передачі та розповсюдження товарів, послуг, капіталу в усіх частинах прикордонного простору є більш-менш рівномірними. Ці три фази процесу дифузійно-втягуючої інтеграції називаються відповідно початковою, поширенням і згущенням.

Наступне, беручи до уваги різні типи бар'єрів, досліджується їх вплив на руйнування хвиль лінійної дифузії, час їх повернення до початкового стану (відтворення); в першому випадку хвиля дифузії після проходження через отвір у бар'єрі (дослідження отворів різної ширини) досягала нормального стану в часі білі одинадцяти генерацій (рис. 2 б), в іншому – при встановленні бар'єрів на шляху дифузії, так, щоб хвиля змушена була його обійти (рис. 2 в) – час відтворення був коротшим, а гребінь хвилі відтворювався після 9-ти генерацій. Швидкість відтворення хвилі дифузії – як виявилось із проведених досліджень – залежить від двох чинників – типу та довжини бар'єра (рис. 2 г). Як бачимо на рисунку 2.1г крива суперабсорбуючого бар'єру є звичайно іншою, аніж крива трьох початкових типів бар'єра. Використання ідеї Юїлла (Yuilla) про симуляційну модель дифузії інновацій вказує на великі можливості його застосування в дослідженні впливу різних бар'єрів. Автором використана дана ідея для створення концепції дифузійно-втягуючої інтеграції, яка пояснює механізм функціонування кордону як бар'єра, а також виникнення транскордонного співробітництва та утворення початкового етапу інтеграції.

У системному аналізі транскордонного співробітництва, а також дифузійно-втягуючої інтеграції, автор доводить, що найголовнішу роль при цьому відіграють три фундаментальні поняття: *оптимум Парето*, *ядро*, *економічна рівновага*.

Оптимум Парето в транскордонній системі – це безліч варіантів розвитку економіки, які не можна поліпшити для одних регіонів, не погіршуючи положення інших. Але різні оптимальні за Парето варіанти неоднаково вигідні для окремих транскордонних регіонів. Існує також можливість, що які-небудь регіони, діючи самостійно або в коаліції з іншими регіонами, можуть досягти вигідніших для себе станів. Принциповою вимогою до вибору взаємовигідних варіантів для транскордонних регіонів є умова приналежності до ядра [3].

Ядро транскордонної системи – це безліч таких варіантів розвитку, в здійсненні яких зацікавлені всі транскордонні регіони, у тому навіть якщо їм не вигідно виділятися з системи і утворювати коаліції. Ядро, якщо воно існує, складається тільки з оптимальних за Парето варіантів.

Поняття економічна рівновага в транскордонній системі допускає багато модифікацій. Наприклад: якщо кожен прикордонний регіон знаходить оптимальне вирішення виходячи з інтересів свого населення, то за яких умов спільного ринку (цінах обміну, тарифах, податках тощо) поєднання регіональних рішень дасть збалансоване вирішення для всієї системи транскордонного регіону? Природний випадок економічної рівноваги в системі транскордонних регіонів – коли для кожного з них сальдо міжрегіонального транскордонного обміну, вимірюваного в цінах рівноваги, дорівнює нулю.

Уявлення про співвідношення фактичного, гіпотетичного та потенційного станів у дворегіональній транскордонній системі дає рис. 4

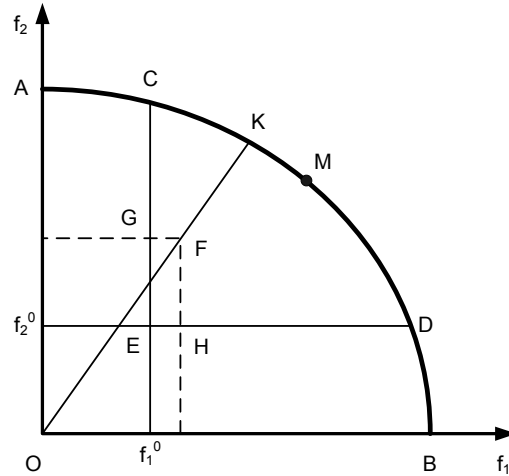


Рис. 4. Фактичний стан (F), межа Парето (AB), ядро (CD), економічна рівновага (M) у системі транскордонного регіону (два регіони)

Передбачається, що органи регіонального управління, що відображають інтереси населення свого регіону, прагнуть знайти такі економічні рішення, які при наявних можливостях найкращим чином забезпечують потреби населення (максимізують добробут).

Нехай рівні задоволення потреб населення прикордонних регіонів 1 і 2 вимірюються цільовими функціями, або цільовими показниками f_1 і f_2 . Це можуть бути, наприклад, значення деякого вибраного макропоказника (ВВП, кінцевого споживання і тому подібне) [3].

Якщо кожен регіон господарює автономно (не вступає в транскордонну співпрацю), то максимально досяжними значеннями цільових показників будуть f_1^0 і f_2^0 . Точка E характеризує стан автаркичного розвитку обох регіонів.

Нехай F – фактичний стан, досягнутий в спостережувальному році. Для прикордонного регіону 1 фактичне значення f_1 є сумою $f_1^0 + EH$, для прикордонного регіону 2 фактичний стан f_2 є сумою $f_2^0 + EG$. При цьому EH – величина ефекту, що отримується прикордонним регіоном 1 від кооперації з прикордонними регіоном 2 (або «внесок» регіону 2 в цільовий показник регіону 1); EG – величина ефекту, що отримується прикордонними регіоном 2 від кооперації з прикордонними регіоном 1 (або внесок регіону 1 в цільовий показник регіону 2).

Максимально досяжні значення цільових показників на рис. 2.3. характеризуються кривою AB . Це оптимум Парето. Кожна точка кривої AB – такий варіант, який не можна поліпшити для одного з регіонів, не погіршуючи положення іншого. Найкращі варіанти, що належать кривій AB , знаходяться усередині множини AOB . Проте для регіону 1 невідні варіанти, що лежать лівіше точки C , а для регіону 2 – ті, що лежать нижче точки D .

Прикордонні регіони зацікавлені тільки в такому економічному співробітництві, коли воно забезпечує їм додатковий ефект. Цю властивість мають безліч варіантів CED . Крива CD включає варіанти з найбільшим вирашем від економічного співробітництва. Це і є ядро дворегіональної транскордонної системи.

Зрештою, точка M відповідає економічній рівновазі (торгові або платіжні баланси мають нульове сальдо в цінах рівноваги). Всі інші точки ядра CD відповідають варіантам взаємовигідного, але нееквівалентного обміну. При цьому точки кривої CD , що лежать правіше M , є більш вигідні для прикордонного регіону 1 (зокрема, це відповідає негативному сальдо вивезенню-ввезенню товарів для

прикордонного регіону 1 і позитивному сальдо для прикордонного регіону 2). Точки, які лежать лівіше M , є більш вигідними для прикордонного регіону 2 (знаки сальдо вивезення-ввезення продукції змінюються на протилежні). Відмітимо, що в точці K , що є перетином променя OF з межею Парето, співвідношення цільових показників f_1 і f_2 таке ж, як у фактичному стані. Для обчислення розглянутих вище оптимальних станів та ефектів транскордонних відносин застосовуються транскордонні багатогалузеві моделі [3].

По-друге, *Основний суспільно-трансформаційний генетичний закон*, який пояснює генезис та закономірності трансформаційних змін транскордонного співробітництва у країнах Східної Європи. Закон, за яким індивідуальний розвиток держав даного регіону та їх транскордонне співробітництво (онтогенез) є коротким і видозміненим повторенням (рекапітуляцією) найважливіших суспільно-економічних етапів розвитку транскордонного співробітництва (філогенезу) країн-членів ЄС-15. Де, зокрема, варто виділити *філогенез* суспільних трансформацій транскордонного співробітництва. Від грецького – «*філо*» – плем'я, народ, держава і «*генеза*» – походження. Цей історичний розвиток як окремих країн, так і світового господарства загалом. Крім того, існує *онтогенез* суспільних трансформацій транскордонного співробітництва. Від грецького – «*онто*» – існуюче і «*генеза*» – розвиток – це індивідуальний розвиток країн світу, система їх транскордонного співробітництва, сукупність послідовних соціальних, економічних, політичних, культурологічних, духовних та міжособистісних перетворень, що відбувається в державах з моменту їх утворення. Онтогенез взаємопов'язаний з історичним розвитком країн світового співтовариства – філогенезом.

Іншою теоретичною основою транскордонного співробітництва є синергетика – теорія саморганізації. Предмет її пізнання – нелінійні процеси, що йдуть в усіх без винятку формах руху матерії як неживих (ентропійних), так і живих (негентропійних).

Висновки. Провівши дослідження сучасних тенденцій формування економічної природи транскордонного співробітництва ми прийшли до наступних узагальнень.

1. Було досліджено та обґрунтовано складові частини економічної природи співпраці транскордонних регіонів;
2. Автор зумів визначити та проаналізувати сучасну парадигму транскордонного співробітництва де основоположною складовою є коопетиція;
3. У роботі було досліджено транскордонне співробітництво та доведено, що дифузійно-втягуюча інтеграція є початковою ланкою та базовою основою інтеграційних процесів;
4. Обґрунтовано та доведено, що макроекономічною основою транскордонного співробітництва є оптимум Паретто, економічні ядро та рівновага;
5. Автором запропоновано Основний суспільно-трансформаційний генетичний закон транскордонного співробітництва.

Таким чином, транскордонне співробітництво та економічна інтеграція і сучасне світове господарство в цілому, стає способом не тільки відкриття, а й створення сучасної інтегральної економічної реальності, способом побачити світ по-іншому і активно співпрацювати у ньому. Вони дають можливість розглянути старі проблеми в новому світлі та нестандартне їх розв'язання, переформулювати питання, переконструювати проблемне поле науки. Транскордонне співробітництво та економічну інтеграцію можна розглядати як оптимістичний спосіб оволодіння нелінійною ситуацією. У нинішній час прискореного і нестабільного розвитку світу вони дають можливість оптимістично зрозуміти принципи еволюції і поеволюції складних систем, розкрити причини еволюційних криз, нестабільності й хаосу, оволодіти методами нелінійного управління складними системами, що перебувають у стані нестійкості.

Проаналізувавши в науковій літературі результати досліджень перспектив транскордонного співробітництва, ми можемо визначити його місце у системі міжнародних економічних відносин (МЕВ).

1) Транскордонне співробітництво у сфері виробництва – це відносини, які склалися між сусідами – суб'єктами світового господарства через кордон у матеріальному виробництві.

Основи форми транскордонного співробітництва у системі МЕВ на фазі виробництва:

- а) спільне будівництво господарських об'єктів;
- б) спільні підприємства;
- в) формування транскордонних технологічних кластерів;
- г) міжнародна спеціалізація і кооперування виробництва;
- д) прямі виробничі зв'язки.

2) Транскордонне співробітництво у сфері розподілу – це відношення, які склалися між суб'єктами світового господарства з приводу розподілу матеріальних, трудових ресурсів та фінансових засобів. Найбільш транскордонне співробітництво здійснюється:

- а) при розвитку спільного підприємництва;
- б) у процесі транскордонного руху капіталу;
- в) транскордонній міграції робочої сили.

3) Транскордонне співробітництво у сфері обміну – це відносини, які склалися між суб'єктами світового господарств у прикордонні з приводу купівлі-продажу товарів, капіталу, робочої сили та послуг.

Реалізуються вони у транскордонних торговельних відносинах.

4) Транскордонне співробітництво у сфері споживання – це відносини, які склалися між суб'єктами світового господарстві з приводу задоволення спільних потреб за рахунок взаємних надходжень або продукції спільних об'єктів. Здійснюється воно як синтезуюча дія і результат функціонування сукупності різних форм транскордонного господарського співробітництва.

Отже, транскордонне співробітництво – складне та багатогранне явище, що перебуває під впливом багатьох чинників і проявляється в різних формах. Вибір конкретної форми транскордонного співробітництва залежить від цілей, умов і бажань партнерів, які здійснюють таку співпрацю.

Література

1. Герасимчук З. В., Корольчук Л. В. Транскордонне співробітництво регіонів: методика оцінки та шляхи активізації: Монографія. – Луцьк: Надстир'я, 2009. – 184 с.
2. Герасимчук З. В., Лютак О. М. Регіональна політика транскордонного співробітництва: механізми формування та реалізації: Монографія. – Луцьк: Надстир'я, 2009. – 188 с.
3. Транскордонне співробітництво країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного ЄС (питання теорії та практики): монографія / І. Є. Журба. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 311 с.
4. Третяк В. В. Куценко Н. А. Проблеми теорії та практики розвитку інтеграційних зв'язків регіону: Монографія. – Луганськ: «Ноулідж», 2010. – 279 с.

References

1. Herasymèuk Z. V., Korol'èuk L. V. Transkordonne spivrobotnytstvo rehioniv: metodyka ocinky ta šljaxy aktyvizaciji: Monohrafija. – Luc'k: Nadstyrja, 2009. – 184 s.
2. Herasymèuk Z. V., Ljutak O. M. Rehional'na polityka transkordonnoho spivrobotnytstva: mexanizmy formuvannja ta realizaciji: Monohrafija. – Luc'k: Nadstyrja, 2009. – 188 s.
3. Transkordonne spivrobotnytstvo krajin Central'noji ta Sxidnoji Jevropy v umovax rozšyrenoho JeS (pytannja teoriji ta praktyky): monohrafija / I. Je. Žurba. – Xmel'nyc'kyj: XNU, 2008. – 311 s.
4. Tretjak V. V. Kucenko N. A. Problemy teoriji ta praktyky rozvytku intehracijnyx zvjazkiv rehionu: Monohrafija. – Luhans'k: «Noulidž», 2010. – 279 s.

Надійшла 17.08.2015; статтю представляє д. е. н. Журба І. Є.

ВПЛИВ АКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ МАКРОРІВНЯ

У статті досліджено активність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за 2011–2014 роки. Проаналізовано динаміку експорту та імпорту торгівлі товарами і послугами в Україні. Наведено інформацію про зміну кількості підприємств, що здійснюють зовнішньоторговельну діяльність в Україні. Представлено джерела інформації для визначення стратегічних індикаторів реалізації стратегії розвитку "Україна – 2020". Запропоновано перелік основних факторів негативного впливу на активність суб'єктів ЗЕД України. Визначено вплив суб'єктів ЗЕД на економічну безпеку національного рівня.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, економічна безпека, індикатори, фактори негативного впливу

N. I. GAVLOVSKA

Khmelnitsky National University

INFLUENCE OF ACTIONS OF FOREIGN-ECONOMIC ACTIVITY SUBJECTS ON ECONOMICAL SECURITY AT MACROLEVEL

In the paper, actions of foreign-economic activity subjects over 2011–2014 is studied. Dynamics of export and import in trading goods and services in Ukraine is analyzed. There is information about change of number of enterprises which realize their foreign-trading activity in Ukraine. Origins of information for defining strategic indicators of implementing development strategy "Ukraine – 2020" are presented. A list of main factors of poor influence on actions of foreign-economic activity subjects in Ukraine is suggested. Influence of foreign-economic activity subjects on the National rank economical security is determined.

Keywords: foreign-economic activity, economical security, indicators, factors of poor influence.

Вступ. Певні негативні тенденції, що притаманні вітчизняній економіці у 2015 році обумовлені, в першу чергу, втратою позицій на зовнішніх ринках і необхідністю пошуку нових стратегічних партнерів як для держави, так і для окремих суб'єктів господарювання, а це негативно позначається на рівні економічної безпеки макро-, мезо- та мікрорівня. Успішність операцій зовнішньоекономічної діяльності для вітчизняних товаровиробників значною мірою визначається не тільки компетентністю менеджменту у оцінюванні кон'юнктури й специфіки роботи на ринку іншої країни, а й досконалістю чинного законодавства у сфері регулювання ЗЕД та практики здійснення регулятивних процедур, яка в Україні не вільна від бюрократизму. Нормативне поле діяльності всіх суб'єктів національної економіки теж вимагає змін, відповідно до вимог сьогодення. Така ситуація обумовлює актуальність наукових досліджень у сфері зовнішньоекономічної діяльності та економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика національної економічної безпеки тривалий час знаходиться у полі зору таких відомих вітчизняних науковців, як О.І. Барановський, О.А. Бурбело, І.Ф. Білько, Т.Г. Васильців, М.П. Войнаренко, В.М. Геєць, М.О. Кизим, В.І. Кириленко, Г.В. Козаченко, І.Г. Манцуров, В.І. Мунтіян, Л.Г. Шемаєва, С.М. Шкарлет, В.Т. Шлемко. Питання активної взаємодії суб'єктів інституційного рівня та суб'єктів господарювання розглянуті в наукових працях І.Г. Бережнюка, О.П. Гребельника, В.П. Мартинюка, П.В. Пашка, Є.М. Рудніченка та ін. Визнаючи наукову цінність та практичну вагомість наукових праць названих дослідників, слід відзначити, що певне коло питань концептуального, методологічного та методичного характеру, пов'язаних з зовнішньоекономічною діяльністю та економічною безпекою, залишається недостатньо дослідженими.

Метою статті є аналіз активності суб'єктів ЗЕД у контексті їх впливу на національну економічну безпеку.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до основних положень Стратегії сталого розвитку "Україна – 2020" [1] більшість стратегічних індикаторів реалізації стратегії, а саме: Світового банку "Doing Business"; кредитний рейтинг України за зобов'язаннями в іноземній валюті за шкалою рейтингового агентства «Standard and poors»; глобальний індекс конкурентоспроможності, який розраховує Всесвітній Економічний Форум (WEF); індекс сприйняття корупції, який розраховує Transparency International; міжнародне дослідження якості освіти PISA та ін., – пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю та активністю на різних міжнародних ринках. Тому, створення безпечних умов розвитку зовнішньоекономічної діяльності на макро-, мезо- та мікрорівні є запорукою розвитку національної економіки в цілому.

Зважаючи на активну інтеграцію вітчизняного бізнесу у світові економічні процеси, про що свідчить стале зростання обсягів імпорту та експорту товарів протягом останніх 10 років, важливо забезпечити організаційну прозорість та економічну вигідність зовнішньоекономічних операцій для тих товаровиробників, які прагнуть досягти міжнародної конкурентоспроможності і беруться за випуск продукції, що може бути експортована у інші країни. Однак існуючі диспропорції податкової та митної політики стимулюють більшою мірою зовнішньоекономічну діяльність у сфері торгівлі товарами широкого

вжитку, не створюючи вагомих преференцій для вітчизняної промисловості високотехнологічних секторів. Для підтвердження наведених положень на рис. 1 наведено динаміку експорту та імпорту торгівлі товарами в Україні за 2010–2014 рр.

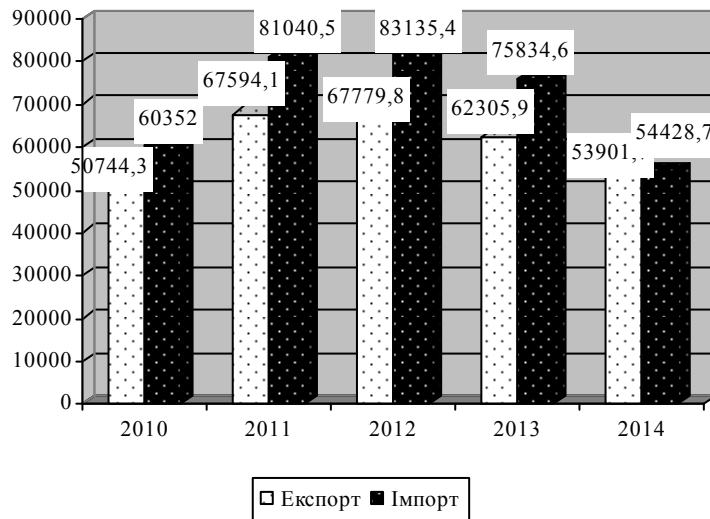


Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту торгівлі товарами в Україні за 2010–2014 рр., млн дол. США [2, с.13]

Так, експорт товарів у 2014 р. становив 53901,7 млн дол. США, він зменшився на 13,5% проти обсягу 2013 р., однак у порівнянні з 2010 роком він збільшився на 6,2% проти обсягу 2010 р. Імпорт товарів, також зменшився у 2014 році в порівнянні з 2013 роком на 28,2%, також відбулося його зменшення у порівнянні з 2010 роком на 9,8%.

Динаміку експорту та імпорту торгівлі послугами в Україні за 2010–2014 рр. представлено на рисунку 2. Експорт послуг у 2014 р. становив 11520,8 млн дол. США, він зменшився на 19,1% проти обсягу 2013 р., однак у порівнянні з 2010 роком він збільшився на 1,2% проти обсягу 2010 р. Імпорт послуг також зменшився у 2014 році в порівнянні з 2013 роком на 15,3%, однак у порівнянні з 2010 роком він збільшився на 18,0%.

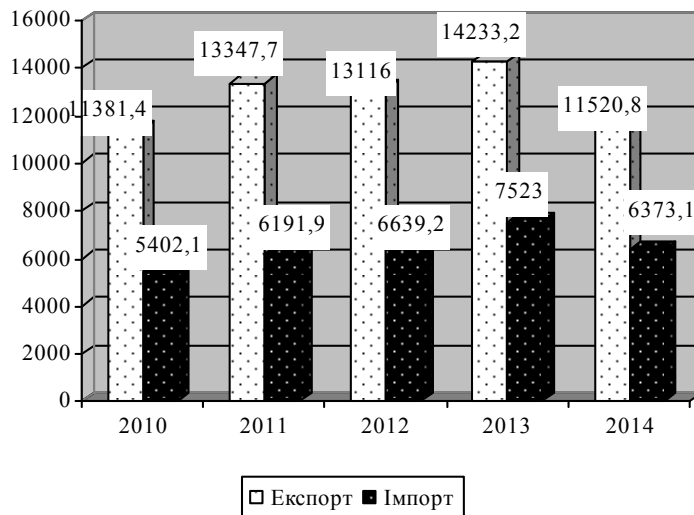


Рис. 2. Динаміка експорту та імпорту торгівлі послугами в Україні за 2010–2014 рр., млн дол. США [2, с. 14]

Слід відмітити, що лише у 2014 році відмічається позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами України, і становить 3356,2 млн дол. США (рис. 3) [2]. Така сума сальдо сформувалася за рахунок сальдо зовнішньої торгівлі послугами, адже сальдо зовнішньої торгівлі товарами протягом аналізованого періоду залишається від'ємним. На формування позитивного сальдо вплинули в основному обсяги транспортних послуг, з переробки матеріальних ресурсів, у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг. Сальдо послуг трубопровідного транспорту становило 2,2 млрд дол., послуг з переробки товарів з метою реалізації за кордоном – 1,3 млрд дол., комп'ютерних послуг – 0,9 млрд дол., залізничного транспорту – 0,7 млрд дол., повітряного та морського транспорту – по 0,6 млрд дол. [2, с. 10].

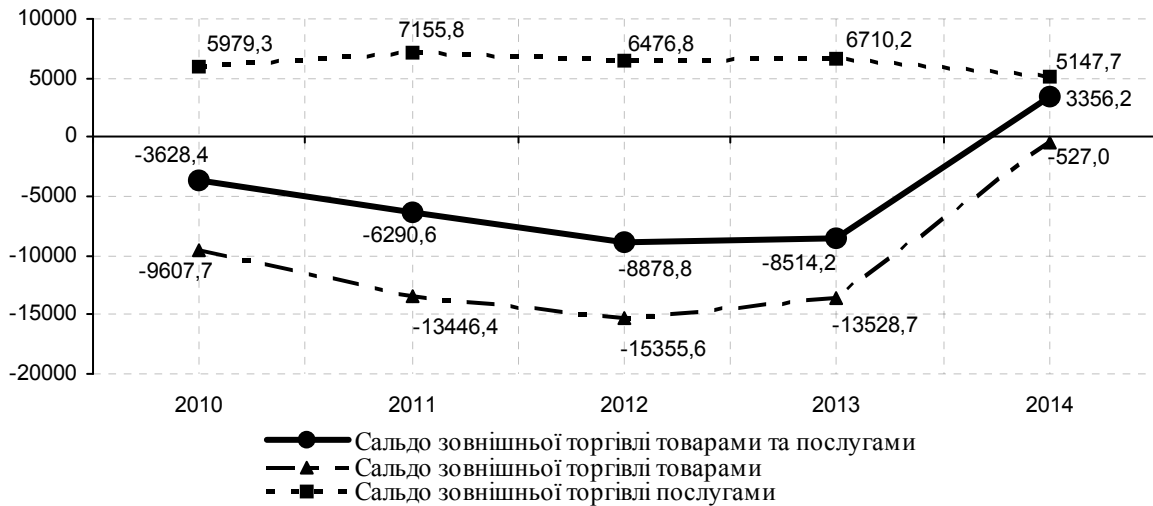


Рис. 3. Сальдо зовнішньої торгівлі України за 2010–2014 рр., млн дол. США [2, с. 17, 18]

За наявності позитивного сальдо у 2014 році необхідно відмітити зменшення кількості підприємств, що здійснюють зовнішньоторговельну діяльність в Україні протягом 2010–2014 років (рис. 4).

Зовнішньоторговельні операції з товарами у 2014 р. Україна здійснювала з партнерами із 217 країн світу. Експортували товари до 195 країн світу, імпортували – із 205 країн. Кількість підприємств, що здійснювали зовнішню торгівлю товарами становили в експорті 13753 одиниць, в імпорті – 22426 одиниць [2, с. 9, 19].

Зовнішньоторговельні операції з послугами у 2014 р. Україна здійснювала з партнерами із 221 країнами світу. Підприємства-резиденти України надавали послуги нерезидентам 214 країн світу, одержували – від нерезидентів 186 країн. Кількість підприємств, що здійснювали зовнішню торгівлю послугами становили в експорті 6717 одиниць, в імпорті – 5363 одиниць [2, с. 10, 19].

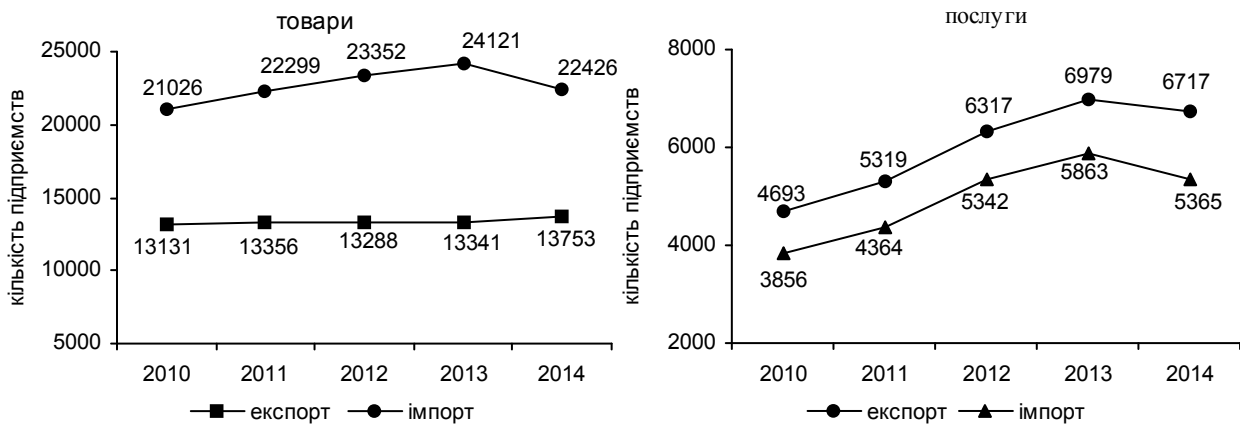


Рис. 4. Кількість підприємств, що здійснюють зовнішньоторговельну діяльність в Україні протягом 2010–2014 років [2, с. 19]

Протягом 2013 та 2014 років більше всього товарів Україна експортувала у Росію: у 2013 році – 23,7 %, у 2014 році – 18,2%. Така ж ситуація і з імпортом товарів: у 2013 році – 30,5 %, у 2014 році – 23,3%. Скорочення експорту та імпорту товарів у Росію відбулося за рахунок політичної кризи.

Найсуттєвіші експортні поставки серед країн ЄС здійснювались до Польщі 4,9% від загального обсягу експорту (чорні метали, руди, шлак і зола, електричні машини), Італії – 4,6% (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження), Німеччини – 3,0% (електричні машини, одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, механічні машини) та Угорщини – 2,8% (електричні машини, чорні метали, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки); серед інших країн до Російської Федерації – 18,2% (механічні машини, чорні метали, продукти неорганічної хімії), Туреччини – 6,6% (чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, добрива), Єгипту – 5,3% (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження), Китаю – 5,0% (руди, шлак і зола, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження), Індії – 3,4% (жири та олії тваринного або рослинного походження, чорні метали, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки) та Білорусі – 3,0% (чорні метали, залишки і відходи харчової промисловості, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки) [2, с. 9].

Найбільші надходження серед країн ЄС здійснювались з Німеччини 9,9% від загального обсягу імпорту (палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки, механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного), Польщі – 5,6% (палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки, електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали), Італії – 2,8% (механічні машини, фармацевтична продукція, пластмаси, полімерні матеріали) та Угорщини – 2,7% (палива мінеральні, нафта та продукти її перегонки, електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали); серед інших країн – з Російської Федерації – 23,3% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні та електричні машини), Китаю – 9,9% (електричні та механічні машини, пластмаси, полімерні матеріали), Білорусі – 7,3% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного, механічні машини) та США – 3,5% (механічні машини, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного) [2, с. 9].

Варто підкреслити, що проведений аналіз активності суб'єктів ЗЕД у 2011 – 2014 роках свідчить про негативні тенденції, що набирали обертів у 2014 році і значно зросли у 2015 році. Така ситуація негативно позначається на національній економічній безпеці і формує несприятливе бізнес-середовище, що абсолютно не задовольняє потенційних інвесторів. А така ситуація призводить до втрати можливостей самостійного виходу країни з кризи. Варто зазначити, що негативні фактори, які формуються на макрорівні провокують реакцію суб'єктів мікрорівня і криза лише посилюється. Так до основних факторів негативного впливу макрорівня на активність суб'єктів ЗЕД і економічну безпеку в цілому необхідно віднести:

1. Ведення військових дій на території країни;
 2. Непрозора і недосконала політика НБУ (у тому числі при забезпеченні стабільності національної грошової одиниці);
 3. Постійні трансформаційні процеси у фінансовій сфері (наявність суперечностей у нормативних документах та розподілі основних функцій між виконавцями на місцях);
 4. Нестабільність у забезпеченні ресурсами суб'єктів господарювання різних рівнів;
 5. Недовіра іноземних партнерів до вітчизняного інституційного поля та бізнес-середовища.
- Наведені фактори обумовлюють негативну реакцію суб'єктів ЗЕД, що проявляється у таких аспектах:

1. Згорання діяльності на "ризикованих" територіях (наближених до території проведення АТО);
2. Відсутність мотивації "заводити" валютну виручку на територію країни;
3. Тенденція до "тінізації" господарських операцій та діяльності в цілому;
4. Перенесення виробництва до місць з стабільним ресурсним забезпеченням (переважно за кордон);
5. Мінімізація операцій з суб'єктами вітчизняного фінансового сектору.

Висновки. Отже, з метою забезпечення зростання рівня економічної безпеки на національному рівні необхідно швидко реалізовувати задекларовані реформи і підвищувати прозорість ведення бізнесу, однак не лише методами інституційного примусу, а й засобами мотивації активно-працюючих суб'єктів ЗЕД, які на сьогодні є основними "донорами" валютних надходжень в країну. В першу чергу, це стосується вітчизняного фінансового ринку на чолі з головним регулятором (НБУ) і фінансової сфери, де об'єднання податкової та митної служб не принесло абсолютно нічого крім низки суперечок, нормативної неузгодженості та втрати значної кількості висококваліфікованих фахівців.

Література

1. Про Стратегію сталого розвитку "Україна – 2020" [Електронний ресурс] : указ Президента України : [від 12.01.2015 № 5/2015]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
2. Статистичний збірник "Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2014 році" [Електронний ресурс]. — К. : ДП "Інформаційно-аналітичне агенство", 2015 – 153 с. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm

References

1. Pro Strategiju stalogo rozvytku "Ukrai'na – 2020": Ukaz Prezydenta Ukrai'ny: [vid 12.01.2015 № 5/2015]. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
2. Statystychnyj zbirnyk "Zovnishnja torgivlja Ukrai'ny tovaramy ta poslugamy u 2014 roci". K.: DP "Informacijno-analitychne agenstvo", 2015, 153 s. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm

Надійшла 17.08.2015; рецензент: д. е. н. Рудніченко Є. М.

УДК 378:005.6:37.014.54(73)

Д. О. ІЛЬНИЦЬКИЙ

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

АМЕРИКАНСЬКА МОДЕЛЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ В ЕКОНОМІЦІ ЗНАНЬ: ОСВІТНІЙ ВИМІР

Роботу присвячено аналізу сучасних поглядів на забезпечення якості вищої освіти (ЯВО) в контексті становлення економіки знань в США та світі. Виявлено, що американська модель забезпечення ЯВО є поліінституційною та спирається на такі взаємопов'язані рівні: особистості та персональної сертифікації; університету; громади штату; асоціації коледжів та університетів, професійних об'єднань; конкурсу премії Болдріджа (ПБ) та федеральний. Модель ПБ забезпечує використання всіх методів трансформації знань (соціалізацію та комбінування, екстерналізацію та інтерналізацію) для забезпечення якості та конкурентоспроможності освіти. Модель ПБ як форма приватно-державного партнерства та всі пов'язані процеси й діяльність є одним з найбільш вдалих інтелектуальних рішень ідеологів розвитку американської економіки.

Ключові слова: глобальна конкуренція, економіка знань, вища освіта, управління якістю, США, премія Болдріджа.

D. O. ILNYTSKYI

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, Ukraine

AMERICAN MODEL OF QUALITY ASSURANCE IN KNOWLEDGE ECONOMY: EDUCATIONAL DIMENSION

The paper is devoted to analysis of modern views on quality assurance in the context of development of knowledge economy in the United States and the world as one of the most important factors of competitiveness and leadership. It reveals multiinstitutional character of American model of quality assurance which is based on the following interrelated levels: level of personal certification, university level, state community level, level of associations of colleges and universities, professional associations, Baldrige award level and the federal level. The Baldrige award model provides use of all methods of transformation of knowledge (socialization and combination, internalization and externalization) for quality assurance in education. The principled part of the model are conferences held on federal and state levels which are aimed at improvement of quality by average American institution or company. Model and all related processes and activities is one of the most successful intelligent solutions by ideologues of the US economy. It is one of the soft instruments that implement the unity of universities, companies and the state as subjects of triple helix concept. Countries use Baldrige award model to motivate different aspects of quality management – processes or results. Development of quality assurance policy in Ukraine should incorporate the best sides of American model especially in the field of education.

Keywords: global competition, knowledge economy, higher education, quality management, USA, Baldrige award.

Постановка проблеми. В економіці знань університети вступають в конкуренцію з іншими суб'єктами, що вимагає від них діяльності за законами ринку, який прагне забезпечити споживачів якісними товарами та послугами. Університети стають не лише дослідницькими, але і підприємницькими інституціями [1]. Їм доводиться не лише забезпечувати якість послуг, але ризикувати здійснюючи освітні інновації, проводячи дослідження, комерціалізуючи їх результати. Виокремлюють багато моделей управління якістю (далі – УЯ), від тотального управління якістю до основних моделей вимірювання ефективності. До тих, що використовуються в інноваційному процесі, відносять збалансовану систему показників, премії Болдріджа, призму ефективності та модель досконалості європейської фундації управління якістю [2].

Глобалізація торкнулася сфери вищої освіти (далі – ВО) та ставить перед нею гострі виклики, реагувати на які доводиться і системі ВО Україні. Окремі державні та приватні вітчизняні університети реалізують заходи щодо сертифікації діяльності відповідно до вимог різних іноземних та міжнародних стандартів. Декілька десятків систем УЯ в освітній сфері було сертифіковано в Україні [3]. Наприклад, Національний університет біоресурсів і природокористування, Національний медичний університет імені О.О. Богомольця, Національний фармацевтичний університет, Національний авіаційний університет, Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, Полтавський університет споживчої кооперації та інші впровадили та використовують системи УЯ згідно з вимогами міжнародного стандарту якості ISO 9001:2008. Однак необхідність щорічного підтвердження вимагає додаткових витрат, які вітчизняні університети не завжди готові нести. Слід розуміти, що реєстрація ISO 9000 охоплює менше 10% критеріїв премії Болдріджа, яка орієнтована на підвищення конкурентоспроможності економічних суб'єктів та економіки, обміну кращими практиками, а ISO 9000, як група стандартів, орієнтована лише на забезпечення якості продукції [4]. Однак відсутність вітчизняних університетів у провідних міжнародних рейтингах університетів має розглядатися як основний критерій, який засвідчує її недостатній рівень. Лідерство американських університетів у міжнародних рейтингах часто називають одним з чинників глобального лідерства США, що пріоритетизує дослідження особливостей їх моделі.

Аналіз останніх публікацій. Питання розвитку якості товарів та послуг, зокрема у вищій освіті, розглядаються в світі та Україні досить давно [5]. Тому еволюція концепції УЯ в цілому є добре вивченою [6]. Ще у XVII ст. до н.е. у кодексі Хамурапі передбачалась жорстка відповідальність за якість товару, а в

наш час до розвитку питань забезпечення якості вагомий внесок зробили Ф.Тейлор, А.Файоль, М.Вебер, В.Шухарт, Х.Додж, Х.Роміг, А.Фейгенбаум [7]. Ще у 1990-і було доведено взаємозв'язок між комерційною успішністю університетів та якістю самих інституцій і якістю результатів їх діяльності [8].

Грунтовно розглядає УЯ М. Шаповал, однак без належної уваги освітнім закладам [9]. Як і М.Панченко й С.Голубенко, які аналізують окремі проблеми впровадження систем УЯ в Україні [10]. Гудзь Ю. наголошує на актуальності впровадження систем УЯ підприємствами, які орієнтовані на експорт товарів та послуг [11]. Роль держави в управлінні якістю послуг у вищій освіті розглядалася В.Гончаровим, який частину уваги приділив США, але без ідентифікації критичних компонентів [12]. Частина дослідників зосереджена на вивченні дидактичних особливостей забезпечення якості у певних галузях як це робить С. Тезікова [13].

Золотарєва Ю. та Мищенко Е. розглядаючи методичне забезпечення якості послуг освітніх організацій порівнюють ПБ з російським аналогом [14]. Головцова І. також досліджує моделі стратегій УЯ в освітніх установах РФ [15]. Розглядаючи можливості впровадження в Казахстані систем УЯ Мутанов Г. імплементації концепції премії Болдріджа відносить до другого етапу становлення моделі тотального УЯ, після якого відбулася інтеграція в її складові напрямку самооцінки [16]. Участь у конкурсі ПБ дослідники давно відносять до одного з найкращих методів впровадження концепції тотального УЯ в організації [17]. Іноземні дослідники перейшли до вивчення окремих компонентів систем УЯ, розвиток яких робить внесок у покращення концепції УЯ, становлення якої вже відбулось [3; 16; 18].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В цілому в Україні сукупність наукових праць, які спираються переважно на кабінетні дослідження, не сформувала єдиного бачення, не обґрунтувала актуальності управління якістю як ключового чинника конкурентоспроможності системи ВО в цілому та на рівні університетів. Разом з тим, слід визнати активізацію досліджень шляхів підвищення та забезпечення ЯВО в Україні останнім часом [19].

Метою статті є актуалізація сучасних поглядів на забезпечення якості вищої освіти в контексті становлення економіки знань в США та світі. Мета обумовила такі завдання: узагальнення досвіду у сфері забезпечення ЯВО; визначення рівнів американської моделі забезпечення ЯВО та її особливостей; аналіз ролі та місця конкурсу премії Болдріджа в американській моделі забезпечення якості, конкурентних позицій США за якістю освіти.

Виклад основного матеріалу. Теоретичні та історичні передумови. До певного часу роль промислових організацій у створенні нових знань була добре вивченою, а роль університетів та дослідницьких інституцій залишалась другорядною [20]. Успіхи Кремнієвої долини, «траси 128», регіонів навколо Сан Антоніо, Ролі і Дарему, які розташовані навколо дослідницько-інтенсивних університетів, змусили звернути значну увагу на університети як ключових творців нових знань. Сукупність талановитих випускників, ідей науково-педагогічних працівників, якісних бібліотек та інших складових діяльності дослідницьких університетів роблять можливим процес комерційних інновацій у прилеглих територіях [21]. Тому забезпечення ЯВО розглядається як чинник соціально-економічного розвитку в умовах глобальної конкуренції, у т.ч. за знання.

Імперативи комерціалізації системи ВО в країнах глобальної Півночі призвели до перетворення освіти на престижний товар, перетворення освіти з суспільної послуги на обслуговування ринку, який є джерелом доходів університетів. Це призвело до поглиблення стратифікації університетів та актуалізувало роль освіти як фактору, що суттєво впливає на різні форми соціальної стратифікації [22]. Можна стверджувати, що такі глобальні асиметрії є наслідком дії законів ринкових відносин, які у тому числі забезпечують політомію за ознакою якості освітніх послуг.

Інвестиції у освіту та підготовку є одним з чинників соціальної та економічної мобільності людини та інституцій. Тому в ОЕСР як один з ключових чинників подолання наслідків світової фінансової кризи розвивають програми навчання протягом життя, серед ключових вимірів яких є забезпечення всіх доступом до якісної освіти та професійної підготовки, їх постійне вдосконалення та системне оновлення [23]. Побоювання втратити домінування на міжнародних ринках змушують країни вдаватися до стратегій підвищення конкурентоспроможності та попередження викликів. Для цього, наприклад, США, Великобританія, Сінгапур намагаються забезпечувати молодь якісною освітою, достатньою для конкуренції в глобальних масштабах [24].

Вважається, що премія Демінга (ПД), Болдріджа (ПБ) та Європейська премія якості (далі – ЄПЯ) є не стільки винагородами, але формують національну політику в сфері якості в Японії, США та Європі. Заснована в Японії у 1951 році премія Демінга на стільки позитивно вплинула на економіку країни, що японські компанії почали тіснити американських конкурентів на міжнародних ринках, у т.ч. в самих США. Це стало мотивом для американських бізнесменів та урядовців звернути увагу на необхідність проведення національної політики підвищення якості продукції американських компаній з метою збереження та зміцнення конкурентних позицій в країні, та за її межами. Рух за якість розпочався в США у 1970-і, коли американські компанії почали поступатися японським. А в освітньому напрямку він активізувався після публікації громадської організації, в якій розкривалося відставання американських студентів від колег з більшості розвинених країн [25]. Тому у 1987 році Національним інститутом стандартів та технологій разом

з Міністерством торгівлі США для допомоги американським підприємцям в усвідомленні ролі якості для конкурентоспроможності продукції на світових ринках та опануванні сучасними методами забезпечення якості була заснована премія Болдріджа. Премія названа на честь Малкольна Болдріджа, який у 1981–1987 роках був міністром торгівлі США. Європейці наслідуючи американців запровадили свою модель премії якості у 1991 році.

Найбільше уваги для інституцій освітньої сфери має привертати один з 14 постулатів Е.Демінга – навчати всіх працівників, у т.ч. адміністрацію, стимулювати самоосвіту, реалізація якого створює попит на освітні послуги протягом всього циклу життя компанії, а відповідно і в країні [26]. Демінг доводив необхідність постійної роботи над вдосконаленням якості для задоволення споживача, в результаті чим вищою є якість, тим дешевше вона обходиться. Узагальнивши його ідеї та взаємопов'язаність постулатів Джойнер продемонстрував, що одержимість якістю спирається на дві основні сили завдяки яким досягається якість – загальнокомандна робота та науковий підхід (рис. 1). Таким чином, освіта та наука, їх взаємозв'язок, інтеграція закладені в концепцію УЯ.



Рис. 1. Трикутник забезпечення якості за Джойнером [9]

У практичній діяльності організації, що намагаються управляти процесами забезпечення та вдосконалення якості продукції, найчастіше спираються на циклічність своїх дій. Це відомо як цикл Шухарта-Демінга, який полягає у безперервному послідовному виконанні процесів – планування, діяльності, перевірки та корегування [27]. Більш широкою версією цього циклу, що використовується в промисловості є спіраль якості Джурана [28]. У вищій освіті циклічність процесів забезпечення якості дослідники також пов'язують з циклами стратегічного планування в контексті врахування впливу середовища всіх рівнів (регіонального, національного та глобального) [18].

Особистість є ключовою рушійною силою в процесі створення організацією знань, якість яких залежить переважно від таких факторів як: різноманіття особистісного досвіду, який не має бути обмежений виключно рутинною діяльністю, та знаннєвого досвіду [29]. Тому в США склалися традиція працевлаштування випускників за межами університетів, які надали їм вчений ступінь, та вимоги політик університетів щодо написання наукових статей та участі в наукових заходах, які часто мають місце поза університетами.

У науково-інтенсивних галузях науковці відіграють не лише роль пошуковців знань, але самим фактом їх залучення сприяють привабливості інвесторів, які готові працювати з такими компаніями [30]. Науковці та професори-консультанти асоціюються з компетентністю, що розглядається та використовується як сигнал якості розвитку компанії та її продукції. Самі по собі якісні університети, НДДКР та інші інституції передачі знань є важливими, однак не спроможні запустити механізм інноваційної системи з огляду на важливість додаткових активів [31]. В навчальний процес для забезпечення якості результатів мають бути долучені різні стейкхолдери, враховані їх політики та пріоритети [6]. Суб'єкти, включаючи ринок праці, професійні організації мають окреслити рамки компетенцій та університети, які мають визначити місію та стратегію освітніх програм, політику УЯ, співробітничати для отримання очікуваного результату з урахуванням вимог національних та міжнародних органів акредитації [32]. Всі відомі в межах концепції потрійної спіралі суб'єкти мають співробітничати для отримання якісного результату, як в економічному, так і в екологічному вимірах. Підходи забезпечення якості мають різну цінність для університетів, але стейкхолдери можуть впливати на їх ранжування (рис. 2). Пріоритетним для більшості освітніх установ залишається підтвердження акредитації, а критерії ПБ розглядаються як такі, що сприяють акредитації, а також як інструмент розвитку в умовах зростання конкуренції на ринку освітніх послуг.

Сучасні університети мають адекватно зустріти виклик забезпечення зростаючої кількості громадян освітою з одночасним збереженням контролю над її якістю. Розвиток суспільного та міжнародного поділу праці призводить до зростання кількості професіоналів та організацій, що працюють зі знаннями за межами університетів, що ставить перед останніми виклик пошуку місця в новій економіці та налагодження співробітництва з зовнішніми операторами знань у формальних та неформальних організаційних формах [34].

Університети виробляють переважну більшість світового інтелектуального капіталу, але потенціал людей, які мають вищу освіту, утворює не тільки джерело "енергії" для розвитку, адже вони несуть відповідальність за реагування на всі виклики. Двигуном науки та освіти є прагнення до забезпечення якості

створюваного інтелектуального капіталу, який має розглядатися як джерело економічного добробуту, але також як суспільного та екологічного, чого досі бракує в світі [35].

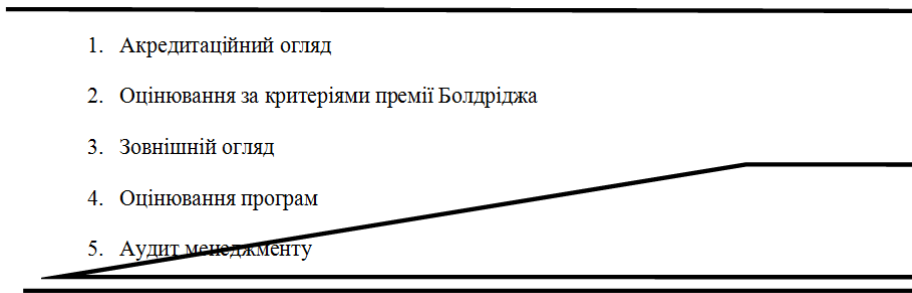


Рис. 2. Ієрархія підходів забезпечення якості у вищій освіті [33]

Міжнародні порівняння якості освіти. Визначаючи комплекс показників дослідження національного інтелектуального капіталу, дослідники виявили, що для проведення повноцінних міжнародних досліджень бракує даних щодо якості освіти, проникнення освіти на міському та сільському рівнях освіти з точки зору її якості [36]. Поширення міжнародних програм оцінювання якості освіти має в перспективі подолати ці бар'єри.

Для контролю якості освіти традиційно використовують стандартні тести, аналіз кількості випускників університету чи дослідження задоволеності споживачів [34]. Крім збору статистичних даних, які мають переважно кількісний характер, запроваджуються міжнародні порівняльні дослідження якості шкільної освіти, а саме: тенденції природничо-математичної освіти (TIMSS), міжнародне дослідження освітніх досягнень (PISA), міжнародне дослідження якості читання та розуміння тексту (PIRLS), міжнародне дослідження комп'ютерної та інформаційної грамотності (ICILS). Хоча кількість країн, що беруть у них участь, є невеликою, але постійно зростає разом з усвідомленням значення освіти для соціально-економічного розвитку. Наприклад, кількість країн учасниць TIMSS зросла з 25 у 1995 році до 52 у 2011 році [37]. У PISA брало участь 65 країн, PIRLS – 45 країн, ICILS – 21 країна. У 2007 році кореляція TIMSS та ІЛР є досить високою ($\rho=0,614$), а ще більшою з ВВП на душу населення ($\rho=0,780$), але обсяги витрат на освіту навпаки кореляції з TIMSS не мали [24]. Тому якість системи шкільної освіти залежить не лише від фінансування, а головне від ефективної взаємодії всіх чинників, яка спирається на інтелектуальні рішення.

Виникає необхідність обґрунтування трансформації невисоких, хоча вище середніх, показників США за міжнародними порівняннями якості шкільної освіти та їх негативної динаміки у високий конкурентний статус країни в світовому господарстві (табл. 1). Одним з пояснень є використання гнучкої моделі ПБ та процесів УЯ як бази забезпечення міжнародної конкурентоспроможності компаній, системи ВО та економіки. Зауважимо, що міжнародні порівняння забезпечують ідентифікацію середнього рівня по країні та в світі, а для лідерства потрібні видатні особистості.

Таблиця 1

Позиції США за міжнародними дослідженнями якості шкільної освіти, місце у рейтингу

рік, клас	TIMSS		PISA		PIRLS
	математика	наука	читання	математика	
1995 4-й клас	15	5	–	–	–
1999 8-й клас	19	18	–	–	–
2000	–	–	16	20	15
2001	–	–	–	–	9
2003	–	–	18	28	22
4-й клас	12	6	–	–	–
8-й клас	15	9	–	–	–
2006	–	–	–	35	29
2007 4-й клас	11	8	–	–	–
8-й клас	9	11	–	–	–
2009	–	–	17	31	23
2011	–	–	–	–	6
4-й клас	11	7	–	–	–
8-й клас	9	10	–	–	–
2012	–	–	24	36	28

Джерело: складено автором за матеріалами офіційних сайтів досліджень

Практично всі міжнародні рейтинги університетів створювалися як проекти, що покликані досягти певної цілі. Наприклад, перший глобальний рейтинг університетів розпочався із задоволення специфічної

потреби надання інформації щодо дослідницької якості університетів, які розглядалися як цільові китайськими студентами та особами, що приймають рішення [38]. Домінування університетів США у більшості міжнародних рейтингів університетів демонструє вже не середній рівень, але лідерський в світових масштабах [1]. Пріоритет лідерства окремих університетів передається на всю систему ВО, на економіку каналами виконання ними основних функцій – освітньої, дослідницької та місцевого розвитку.

Глобальне лідерство університетів США. Глобальне лідерство десятків американських університетів є результатом їх еволюції у конкурентному середовищі, яке складається з декількох тисяч університетів в країні, до яких глобалізація додає тисячі з інших країн. Часто лідери спираються на колег в межах університетських систем окремих штатів. При цьому навіть в США приватні комерційні університети часто критикують за невідповідність рівнів оплати за навчання та якості освіти [39].

Одним з механізмів забезпечення ЯВО в США є процедури акредитації освітніх програм та інституцій, які забезпечують реалізацію освітніх програм. Університети в цілому процедури акредитації практично не проходять, але це відбувається щодо коледжів та шкіл, з яких організаційно складаються університети. Це забезпечує їх стале функціонування та уможливорює розвиток, у т.ч. ліквідацію, окремих елементів внутрішньої організаційної структури університетів. У США склалася практика акредитації інституцій та програм, яка проводиться асоціаціями коледжів та університетів, дія повноважень кожної з яких розповсюджується на групу штатів. Тож в США єдність, якість та конкурентні умови розвитку інституцій ВО підтримують такі організації:

- Західна асоціація шкіл та коледжів;
- Асоціація шкіл та коледжів середніх штатів;
- Північно-Центральна асоціація коледжів та шкіл;
- Південна асоціація коледжів та шкіл;
- Північно-Західна комісія з коледжів та шкіл;
- Асоціація шкіл та коледжів Нової Англії [40].

Хоча окремі дослідники вважають, що в США уряд практично не втручається у функціонування системи забезпечення ЯВО, яка є саморегульованою, насправді його вплив не варто недооцінювати [19]. Коледжі, які є розпорядниками коштів федерального бюджету чи бюджету штату, повинні бути акредитованими агентствами, які є визнаними Департаментом освіти чи урядом штату. Тому фактично студенти, які отримують державну підтримку для отримання ВО, таким чином обмежуються у своєму виборі. Функціонування агентств, які здійснюють акредитацію, спирається передусім на принцип колегіальності, коли представники університетів оцінюють колег, переймають та діляться досвідом. Найчастіше експерти, які проводять акредитаційну експертизу, працюють на волонтерських засадах [42]. А головне розробка стандартів, яким мають відповідати освітні програми та інституції, відбувається не лише на основі наукових досліджень, але професійних дискусій колег та представників інших стейкхолдерів – роботодавців, органів влади.

Модель премії Болдріджа. Проведення конкурсу ПБ є результатом розвитку приватно-державного партнерства, зокрема державного агентства (Національний інститут стандартів та технологій Департаменту освіти), і громадських організацій (Американське товариство якості, яке має 80 тис. індивідуальних членів та 700 корпоративних з 62 країн світу). До його проведення залучені також ради суддів, екзаменаторів, наглядова рада та фундація Болдріджа. За моделлю ПБ конкурси проводяться на всіх рівнях влади від федерального до місцевого. Створено навіть Глобальну раду моделей досконалості за участю Американської програми ділової досконалості Болдріджа та подібних інституцій з Австралії, Індії, Бразилії, Мексики, Латинської Америки, Японії, Малайзії, Сінгапуру та Європейського фонду управління якістю. Таким чином міжінституційне співробітництво виступає базисом розвитку конкурентоспроможності країн, організацій та підприємств.

В результаті еволюції ПБ у 1998 році було затверджено напрямок управління досконалістю освітніх інституцій, який робить наголос на специфічність та підвищену значимість цієї сфери для соціально-економічного розвитку, а у 1999 відбувся перший конкурс. Разом з тим, як і для інших учасників конкурсу, для освітніх інституцій основним залишається акцент на результати діяльності. Організатори ПБ наголошують, що премія виконує освітню функцію ставлячи за мету залучити якомога більше учасників. Освітня функція закладена в логіку конкурсу як частини національної політики США з підвищення якості.

За моделлю ПБ оцінювання освітніх інституцій (університетів та їх шкіл і коледжів, університетських систем, професійних і технічних шкіл, комунальних коледжів, шкільних районів) відбувається за 17 групами критеріїв, які співставляються з 2 групами ознак, які характеризують профіль інституції (табл. 2). Критерії визначення переможця, якщо такий буде визначений, покликані виконувати три основні ролі, а саме [41]:

- допомоги у вдосконаленні організаційної ефективності, практик, можливостей та результатів;
- забезпечення взаємозв'язку та обміну інформацією про кращі практики між організаціями США всіх видів;
- прикладного інструменту для розуміння та управління діяльністю, рекомендацій щодо планування в організації та можливостей для навчання.

Структура критеріїв оцінювання за конкурсом премії Болдріжа 2015-2016

№	найменування групи/підгрупи показників	кількість балів	
		підгрупи	групи
	Профіль організації		-
	Опис організації	-	
	Організаційна ситуація	-	
1	Лідерство		120
1.1.	Лідерство керівництва	70	
1.2.	Управління та суспільна відповідальність	50	
2	Стратегічне планування		85
2.1.	Розвиток стратегії	45	
2.2.	Реалізація стратегії	40	
3	Фокус на споживача		85
3.1.	Голос споживача	40	
3.2.	Залучення споживача	45	
4	Вимірювання, аналіз та управління знаннями		90
4.1.	Вимірювання, аналіз та вдосконалення організаційних показників	45	
4.2.	Управління знаннями, інформацією та інформаційними технологіями	45	
5	Фокус на робочу силу		85
5.1.	Середовище робочої сили	40	
5.2.	Залучення робочої сили	45	
6	Операційний фокус		85
6.1.	Робочі процеси	45	
6.2.	Операційна ефективність	40	
7	Результати		450
7.1.	Результати студентського навчання та процесів	120	
7.2.	Результати сфокусовані на споживачів	80	
7.3.	Результати сфокусовані на робочу силу	80	
7.4.	Результати лідерства та управління	80	
7.5.	Фінансові, бюджетні та ринкові результати	90	
	РАЗОМ	1000	1000

Джерело: складено автором за [42; 43].

Кожний з компонентів розкривається за допомогою груп питань, відповіді на які становлять фактологічну базу конкурсного оцінювання ПБ. Кожна з груп складається з підгруп та конкретних питань, які в цілому охоплюють практично всі аспекти функціонування будь-якої інституції [42]. Компоненти ПБ періодично переглядаються з метою вдосконалення на основі наукових та прикладних досліджень. Спочатку це відбувалося щороку, а з 2009 року відбулося певне сповільнення та становлення більш сталої моделі, тому вони переглядаються раз на 2 роки (рис. 3). Профіль організації є місцем, де відбуваються процеси та здійснюється управління ними, основою якого є вимірювання, аналіз та управління знаннями. Визначальною рушійною силою всіх компонентів моделі Болдріжа визнається лідерство [44]. Лідери, керівники інституцій у вищій освіті повинні надихати та мотивувати всіх працівників, заохочувати педагогічних працівників долучатися, розвивати та навчатися, бути інноваційними та креативними. Лідерство рухає організації, які створюють результати в самих різних галузях, якщо не у всіх [45]. Лідерська тріада ПБ (лідерство, стратегія та фокус на споживачів) покликана розкривати важливість лідерського фокусу на стратегічне планування та всіх споживачів, адже саме лідери визначають вектори та здійснюють пошук можливостей для інституції.

До критеріїв, що описують результати, та інших груп у підсумку застосовуються не лише різні вагові коефіцієнти, але і різні вимоги при оцінюванні. Для зручності та уникнення непорозумінь організатори розвивають словник термінів, що використовуються в конкурсі ПБ. Результуюча тріада включає процеси, що стосуються робочої сили, основних операційних процесів та створювані ними результати. Результати є сукупністю наслідків дій та процесів щодо навчання студентів, фокусування на споживачеві, робочій силі, лідерства та управління, а також фінансових, бюджетних та ринкових результатів.

Ключові взаємопов'язані цінності та концепції ПБ, які регулярно переглядаються відповідно до актуальних результатів наукових досліджень, включають такі:

- 1) довгострокове лідерство;
- 2) системна перспектива;
- 3) досконалість орієнтована на споживачів (студентів);
- 4) фокус на успіх;
- 5) організаційне навчання та спритність;
- 6) цінність людини (робочої сили, партнерів, постачальників, громади та їх навчання);
- 7) управління інноваціями;

- 8) суспільна відповідальність;
- 9) мораль та прозорість;
- 10) донесення вартості та результати.

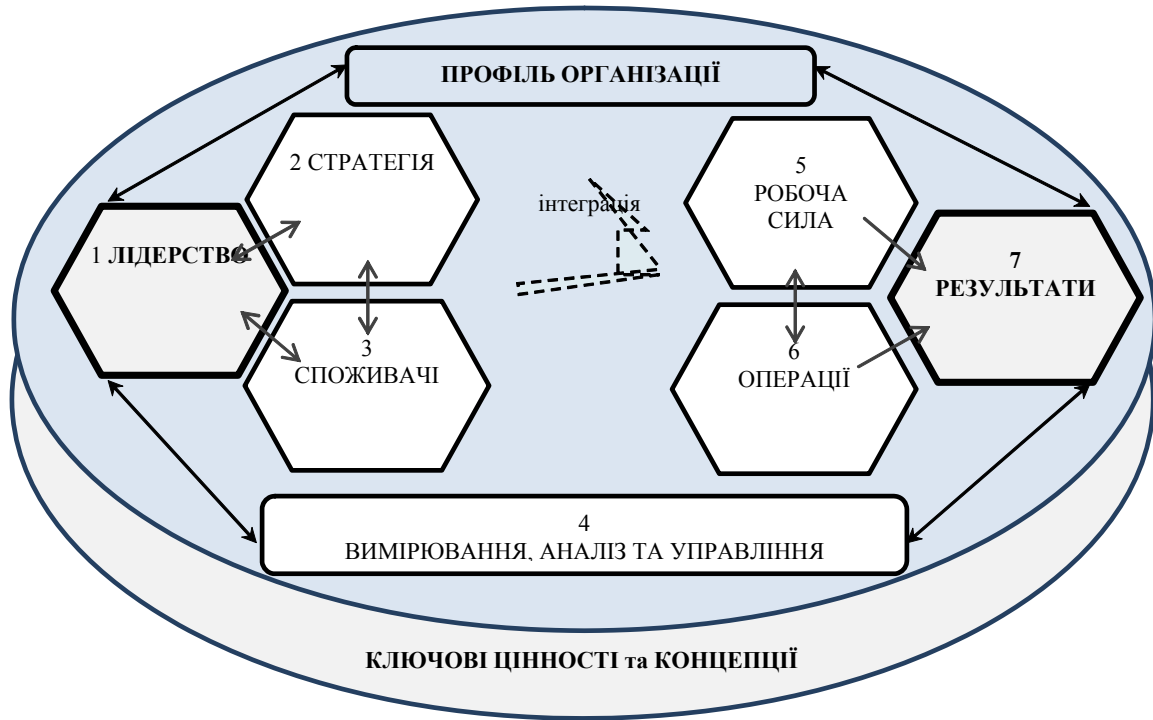


Рис. 3. Критерії управління якістю за моделлю премії Болдріджа (складено автором за [42; 43])

В США 30 університетів та коледжів використовують модель ПБ як організаційну модель самооцінювання підрозділів [3]. Для країни важливіше, що щорічно тисячі фахівців проходять навчання та підвищення кваліфікації щодо практики застосування всіх аспектів УЯ, беруть участь у національних та регіональних конференціях, знайомляться з новими матеріалами. Конференції принципово розглядаються як основний механізм обміну інформацією та знаннями. Частина фахівців (до 500 осіб щороку) на волонтерських засадах виконує функції зовнішніх екзаменаторів організацій, які зголосилися брати участь у конкурсі ПБ, надаючи поради щодо можливостей покращення УЯ. Університети США, як правило, розробляють власні політики УЯ орієнтовані на вирішення питання по суті, визнання ринком освітніх послуг, підтвердження акредитації, а не на отримання сертифікату відповідності.

Самооцінювання покликано допомогти організації визначитися з готовністю до участі у конкурсі, а головне побачити резерви для вдосконалення. Використання матриці самооцінювання за кожною з груп критеріїв ПБ активізує діяльність інституцій в окремих, найбільш пріоритетних на їх думку сегментах та часто призводить до того, що формування заявки на участь у конкурсі розтягується на роки (табл. 3). Перші 30 освітніх інституцій, що брали участь в конкурсі ПБ витрачали в середньому 3,6 роки для приведення у відповідність до критеріїв, що також передбачало проведення для них численних тренінгів [46].

Таблиця 3

Матриця проведення самооцінювання за критеріями ПБ

Категорія критеріїв	Важливість (висока, середня, низька)	для сфер з високою важливістю			
		еластичність сильних або цілі вдосконалення критеріїв	які дії заплановано?	до якого часу?	хто відповідальний?
Категорія					
сильні сторони	1				
	2				
можливості щодо покращення	1				
	2				

Джерело: запропоновано автором за [47].

Окремі учасники конкурсу одночасно представляють декілька сфер діяльності. Наприклад, госпіталь університету Дюк, який у 2014 році отримав визнання за однією з груп критеріїв, одночасно розглядається як освітня та медична установа. Представники університетів часто отримують визнання в

окремих складових ПБ, виступають з промовами та лекціями на щорічних конференціях, зібраннях та семінарах.

Частіше номінантами ПБ стають шкільні райони, тоді як університети наголошуючи на своїй унікальності та не бажаючи розголошувати внутрішні особливості практично не беруть участі у конкурсі. За весь час його проведення лише університет Вісконсину імені Стоута отримав винагороду у 2001 році, що активно використовує у своїй діяльності. У 2004 році коледж бізнесу імені Кеннета Монфорта (університет Північного Колорадо) та у 2005 році коледж (коледж забезпечує навчання на рівні дипломів початкового рівня (асоційований ступінь)) Річланду (район комунальних коледжів Далласу) також отримували цю престижну винагороду. Крім того, дві університетські лікарні також отримували ПБ – у 2004 році університету Роберта Вуда Джонсона та у 2008 році університету Колорадо.

Участь у конкурсі на отримання ПБ для компаній та інституцій приносить цінні результати навіть у випадку, коли вони не планують виграти. Кожний учасник отримує детальний зворотній звіт про результати його заявки, який спирається на незалежне, зовнішнє оцінювання групою спеціально підготовлених та визнаних експертів. Тож конкурс ПБ є інструментом підвищення конкурентоспроможності суб'єктів середньої ланки, адже провідні інституції, лідери ринків, як правило, проводять свідому політику управління якістю.

Фінансування діяльності інституцій, що забезпечують функціонування та розвиток ПБ відбувається як коштами федерального та місцевих бюджетів, так і коштами громадських організацій. Конкретна структура витрат, їх обсяги та її динаміка можуть становити предмет для подальших досліджень. Певна частина витрат покладається на самих учасників конкурсу, які в основному покривають витрати, що пов'язані з відвідуванням інституції (табл. 4). Понесені витрати насправді можна розглядати як витрати на консалтингові послуги, які частково субсидіюються державою та співтовариством. Широке коло конференцій, які проводяться організаціями, що проводять конкурс ПБ, також дає їм значні доходи, адже вони є популярним та принциповим інструментом поширення ідей забезпечення якості. Наприклад, вартість участі у 2 днях роботи конференції Американського товариства якості у 2016 році коливається від 895 до 1295 дол. США.

Таблиця 4

Динаміка вартості участі в конкурсі ПБ, дол. США

категорія інституції	сертифікація правомочності участі		прийняття заявки		можлива додаткова платня згідно умов		відвідування на місці розташування	
	2006	2015	2006	2015	2006	2015	2006	2015
освітня (шкільна) неприбуткова	150	360	500	4200	250	250	1500	13600
освітня (вища освіта) неприбуткова	150	360	500	9600	250	1000	1500	30000 - 35000
освітня прибуткова (більше 500 працівників)	150	360	5000	18000	2000	2000	20000 - 35000	50000 - 60000
освітня прибуткова (до 500 працівників)	150	360	2000	9600	1000	1000	10000 - 17500	30000 - 35000

Джерело: складено автором за [41; 48].

Витрати, які несуть учасники конкурсу, приносять інституціям значні переваги перед колегами середнього рівня. Аналіз результатів функціонування ПБ виявив, що співвідношення переваг та витрат від участі у конкурсі складало 820 до 1 [42]. Переваги включали зменшення можливих витрат, здобутки від збільшення задоволеності споживачів та зростання виручки від реалізації відносно витрат на ресурси [49]. При цьому найбільші переваги учасники отримували від зростання виручки від реалізації відносно витрат.

Критика та порівняння. Неупереджені дослідники часто вдаються до перевірки гіпотез, усталених уявлень та теоретичних моделей, а тому з'являються критичні публікації, спростовуються теорії та визначаються нові умови успішного застосування моделей. Поширеною є думка, що премія Демінга орієнтована переважно на промисловість та розповсюдження методів стандартизації, а ЄПЯ робить акцент на захист прав споживачів та охорону навколишнього середовища, тоді як ПБ за мету ставить популяризацію стратегічного планування [50]. ПБ більшою мірою фокусується на результаті, залучає до процесу широке коло професіоналів, визнає інноваційні підходи до якості, має сильніший фокус на споживачів та людські ресурси, наголошує на важливості обміну інформацією.

В більшості штатів створено місцеві та регіональні організації, які сформували альянс з метою розвитку інституцій, що використовують модель ПБ в основі своєї діяльності, шляхом визначення та задоволення їх потреб, допомоги у становленні фінансової стабільності, надання прозорого та систематичного нагляду, інструментів та матеріалів для організацій та їх членів. На сьогодні лише 9 з 50 штатів не мають власних інституцій розвитку досконалості, але їх потреби обслуговують організації з сусідніх штатів. В окремих штатах діяльність цих інституцій є малоактивною.

Створення на прилеглих до університетів територіях нових фірм, що спеціалізуються в галузі прикладних наук та інженерії, знаходиться під впливом університетів [51]. Меншим є вплив університетів, що спеціалізуються на основних науках, на галузі наукомісткого промислового виробництва, а для соціальних та гуманітарних наук вплив університетів на місцевий рівень відсутній. Близькість університетів позитивно впливає переважно на ті галузі, де інноваційна діяльність є активною [52]. Одночасно показники наявності та розміру університетів, на відміну від показників, що характеризують якість академічних інституцій, є більш вагомими для формування інноваційного нового бізнесу. Очевидно, що такі знахідки є правдивими з умови високого середнього рівня університетів країни. Самі по собі якісні університети не спроможні запустити механізм інноваційної системи для чого потрібні додаткові активи, у т.ч. об'єкти інтелектуальної власності [31].

Розвиток відносин університетів з компаніями може приносити не лише позитивні результати. Негативні результати університетсько-промислового співробітництва в контексті УЯ для університетів включають такі аспекти: потенційне відхилення зусиль академічних працівників від освітньої діяльності; та можливий вплив на якість фундаментальних досліджень за рахунок прикладних досліджень [53].

Модель Болдріджа та ЄПЯ стали основами для запровадження конкурсів якості в багатьох країнах [54]. В залежності від національних пріоритетів країни, що використовують конкурсну модель розвитку якості в національних економіках, змінюють вагу критеріїв, що використовуються для визначення підсумкового результату. Так американська модель у порівнянні з іншими конкурсами надає більше значення результатам – 45%, а решта балів є характеристикою всіх інших складових. Аналогічною є частка результатів у конкурсі в Тайланді, однак в Японії та Сінгапурі частка результатів – 40%, а на Тайвані лише 30% [55]. Таким чином США більше орієнтуються на отримання результату від якості, а інші країни – на процеси забезпечення якості. Хоча слід зазначити, що ЄПЯ відводить результатам 50%, однак насправді окремі з них слугують ресурсом.

Висновки. Американська модель спирається на постулат, що важко примусити економічних суб'єктів надавати якісні послуги, але до цього їх можна стимулювати. В США виходять з того, що на світовому ринку конкурують передусім університети, а потім системи ВО. Американська модель забезпечення ЯВО інституціонально спирається на такі взаємопов'язані рівні: рівень особистості та персональної сертифікації, рівень університету, рівень громади штату, рівень асоціацій коледжів та університетів, професійних об'єднань, рівень конкурсу ПБ та федеральний рівень. Визначені інституціями вимоги, стандарти та критерії запускають процеси зовнішнього впливу на забезпечення якості освітніх та інших послуг, які у сукупності складають чинник високої конкурентоспроможності економіки США.

Модель ПБ методологічно спирається на сучасну парадигму глобальної економіки знань та є одним з механізмів селекції в світових масштабах знань, які необхідні для лідерства шляхом забезпечення якості в діяльності освітніх інституцій. Конкурс ПБ та все, що з ним пов'язано, є одним з м'яких інструментів забезпечення єдності університетів, підприємств та держави як ключових суб'єктів концепції потрійної спіралі. Модель ПБ забезпечує використання практично всіх методів трансформації знань – їх соціалізацію та комбінування, екстерналізацію та інтерналізацію [29]. Базуючись на середньому рівні якості шкільної освіти та лідерських позиціях університетів світового класу вона слугує механізмом абсорбції та поширення в кращого національного та світового досвіду, нових знань.

Модель ПБ еволюціонувала з інструменту визнання та просування зразкових практик УЯ до складної системи забезпечення ефективності на світовому рівні, яка широко використовується як модель для вдосконалення [44]. Реалізацію конкурсу ПБ та всіх пов'язаних з ним процесів та діяльності є моделлю, яку можна назвати одним з найбільш вдалих інтелектуальних рішень ідеологів розвитку американської економіки.

Університети США розробляють власні політики та процедури УЯ та досить неохоче розкривають їх особливості, хоча, коли йдеться про наукові дослідження, готові аналізувати можливості запровадження їх результатів у себе, особливо у випадках, що сприятимуть підтвердженню акредитації. Саме тому вони малоактивні щодо участі у конкурсі ПБ. Мотивоване прагнення компаній США до лідерства створює постійний попит на освітні послуги, у т.ч. у сфері забезпечення якості, в межах коцепції навчання протягом життя.

Подальші дослідження можуть деталізувати роль та місії окремих інституцій у розвитку якості освітньої системи США. Наприклад, Департамент освіти США наголошує, що його місією є розвиток досягнень студентів та підготовка до глобальної конкурентоспроможності шляхом заохочення вдосконалення освіти та забезпечення рівного доступу до неї. Поглибленого вивчення в контексті розвитку якості освіти потребують і такі організації як державний Інститут освітніх наук, Інформаційний центр освітніх ресурсів, Національний центр освітньої статистики та їх співробітництво з університетськими дослідницькими інституціями та галузевими об'єднаннями.

Література

1. Дослідницькі університети: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні : монографія / [А. Ф. Павленко, Л. Л. Антонюк, Н. В. Василькова, Д. О. Ільницький та ін.] ; за заг. ред. А. Ф. Павленка та Л. Л.

Антонюк. — К. : КНЕУ, 2014. — 550 с.

2. C.I. Ivanova, S. Avasilcai, Performance measurement models: an analysis for measuring innovation processes performance, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2014. № 124. pp. 397–404.

3. O. H. Kalinina, Higher Education Quality Assurance in Ukraine and the USA: Comparative Aspect, *European Researcher*. 2013. Vol.(64), № 12-1. p. 2834–2840.

4. M.L. Blazey, *Insights to Performance Excellence 2008: An Inside Look at the 2008 Baldrige Award Criteria*. ASQ Quality Press, 2008. 344 p.

5. Жиготька Н. В. Моделювання, оцінка та менеджмент якості освітніх послуг : дис. ... к.е.н. : 08.03.02 / Жиготька Н. В. ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2002. – 219 с.

6. Шевченко С. Проблеми та перспективи державно-громадського управління якістю вищої освіти в Україні [Електронний ресурс] / С. Шевченко // Державне управління та місцеве самоврядування : збірник наукових праць ДРІДУ НАДУ при Президентіві України. – 2010. – Вип. 3 (6). – Режим доступу : [http://www.dbuapa.dp.ua/vidavnictvo/2010/2010_03\(6\)/10ssovou.pdf](http://www.dbuapa.dp.ua/vidavnictvo/2010/2010_03(6)/10ssovou.pdf).

7. Глобализация и системы обеспечения качества высшего образования / С.А. Запругаев, Е.В. Караваева, И.Г. Карелина, А.М. Салецкий. – М. : МГУ, 2007. – 292 с.

8. K.M. Tornquist, L.A. Kallsen, Out of the ivory tower: characteristics of institutions meeting the research needs of industry. *Journal of Higher Education*. 1994. № 65. p. 523–539.

9. Шаповал М.І. Менеджмент якості : підручник / М.І. Шаповал. – 4-е вид., випр. і доп. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2007. – 471 с.

10. Панченко М. О. Проблеми впровадження концепції TQM в українських компаніях та шляхи їх подолання / М. О. Панченко, С. П. Голубенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 2. – С. 162–166.

11. Гудзь Ю.Ф. Особливості залучення методології TQM для експортоорієнтованих підприємств / Юрій Федорович Гудзь // Економіка, Фінанси, Право. – 2014. – № 1/1. – С. 13–17.

12. Гончаров В. Н. Механізм державного управління якістю вищої освіти : міжнародний досвід / В. Н. Гончаров, Т. Витковски, А. Е. Пожидаев // Вісник Хмельницького національного університету. – 2013. – № 3. – Т. 2. – С. 282–285.

13. Тезікова С. Вплив американських професійних асоціацій на якість педагогічної освіти / С. Тезікова // Порівняльно-педагогічні студії. – 2013. – № 2-3 (16-17). – С. 120–125.

14. Золотарєва Ю.А. Методическое обоснование качества услуг образовательной организации [Електронний ресурс] / Ю.А. Золотарєва, Е.С. Мищенко // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. – 2009. – № 1. – Режим доступу : http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2009/01/rus_32.pdf.

15. Головцова И.Г. Модели формирования стратегии управления качеством образовательной деятельности инновационного ВУЗа / И.Г. Головцова // Вестник Удмуртского университета: экономика и право. – 2014. – Вып. 1. – С. 30–34.

16. Мутанов Г.М. Управление качеством в высшем учебном заведении : [монография] / Г.М. Мутанов, А.К. Томилин, Ю.Е. Кукина и др. – Усть-Каменогорск : ВКГТУ, 2011. – 116 с.

17. Karathanos, D. Quality: Is education keeping pace with business? *Journal of Education for Business*. – 1999. – № 74(4). p. 231–235.

18. Kettunen J. Strategy and Quality Maps in Higher Education, *US-China Education Review*. February 2011. Vol. 8, No. 2. p. 149–156.

19. Розвиток системи забезпечення якості вищої освіти в Україні: інформаційно-аналітичний огляд / Добко Т., Золотарьова І., Калашнікова С., Ковтунець В., Курбатов С., Линьова І., Луговий В., Прохор І., Рашкевич Ю., Сікорська І., Таланова Ж., Фініков Т., Шаров С. ; за заг. ред. С. Калашнікової та В. Лугового. – Київ : ДП «НВЦ «Пріоритети», 2015. – 84 с.

20. Z. J. Acs, D. B. Audretsch, P. Braunerhjelm & B. Carlsson, *Growth and entrepreneurship*, *Small Business Economics*. 2012. № 39(2). p. 213–245.

21. A. B. Jaffe, Technological opportunity and spillovers of R&D: Evidence from firms' patents profits, and market value. *American Economic Review*. 1986. № 76(5). p. 984–1001.

22. M. Shrivastava, S. Shrivastava, Political economy of higher education: comparing South Africa to trends in the world, *Higher Education*. June 2014. Volume 67, Issue 6. p. 809–822.

23. Lifelong Learning Strategy – G20 meeting. International Organisation of Employers and BIAC, and Industry advisory committee to the OECD. March 2010. URL: <http://www.biac.org/statements/elsa/2010-03-IOE-Strategy-on-Lifelong-Learning.pdf>.

24. S. Mandelman, M. Tan, A. Aljughaiman, E. Grigorenko, Intellectual giftedness: Economic, political, cultural, and psychological considerations, *Learning and Individual Differences*. 2010. № 20. p. 287–297.

25. National Commission on Excellence in Education. *A nation at risk: The imperative for educational reform*. 1983. Washington, DC: U.S. Government Printing Office. 48 p. URL: http://datacenter.spps.org/uploads/sotw_a_nation_at_risk_1983.

26. Деминг В.Е. Выход из кризиса / В.Е.Деминг. – М. : АльпинаБизнесБукс, 2007. – 370 с.

27. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. — М. : РИА Стандарты и качество, 2008. — 408 с. — ISBN 978-5-94938-063-5
28. Качество в истории цивилизации. Эволюция, тенденции и перспективы управления качеством : в 3 т. Т. 3 : / Дж. Джуран ; пер. с англ. — М. : РИА Стандарты и качество, 2004. — 208 с.
29. I. Nonaka, A dynamic theory of organizational knowledge creation, *Organization science*. Feb. 1994. vol. 5, № 1. p. 14–37.
30. X.R. Luo, K.W. Koput, W.W. Powell, Intellectual capital or signal? The effects of scientists on alliance formation in knowledge-intensive industries, *Research Policy*. 2009. № 38. p. 1313–1325.
31. D. Teece, Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing, and public policy, *Research Policy*. 1986. № 15. p. 285–305.
32. C.N. Bredillet, K. Conboy, P. Davidson & D. Walker, The getting of wisdom: The future of PM university education in Australia, *International Journal of Project Management*. 2013. № 31. p. 1072–1088.
33. M. Fooladvand, M. Yarmohammadian, F.A. Abari, P. Najafi, B. Shahtalebi, S. Shahtalebi, Designing and application of quality model in Iranian non-governmental university (A project in progress), *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2012. № 46. p. 2862–2868.
34. G. Christinidis, H. Ellis, Knowledge, Education, and Citizenship in a Pre- and Post-National Age, *Journal of Knowledge Economy*. 2013. №4. p. 63–82.
35. J. Dlouh, D. Huisingh, A. Barton, Learning networks in higher education: universities in search of making effective regional impacts, *Journal of Cleaner Production*. 2013. № 49. p. 5–10.
36. N. Bontis, National Intellectual Capital Index: A United Nations initiative for the Arab region, *Journal of Intellectual Capital*. 2004. Vol. 5 No. 1. p. 13–39.
37. TIMSS 2011 International Results in Mathematics. TIMSS & PIRLS International Study Center. p. 34–42. URL: http://timss.bc.edu/timss2011/downloads/T11_IR_Mathematics_FullBook.pdf
38. N.C. Liu, The story of academic ranking of world universities, *International Higher Education*. 2009. № 54. p. 2–3.
39. Harkin Report. For profit higher education: The failure to safeguard the federal investment and ensure student success. 2012. URL: http://www.help.senate.gov/imo/media/for_profit_report/Contents.pdf
40. Льницький Д.О. Компетентнісна модель в акредитації університетів: досвід США / Д.О. Льницький // Актуальні проблеми і перспективи розвитку економіки України : матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції, м. Ужгород, 7 березня 2014 р. / за заг. ред. М.М. Палінчак, В.П. Приходько. – Ужгород : Видничий дім «Гельвентика», 2014. – С. 33–36.
41. Education Criteria for Performance Excellence 2006. Malcolm Baldrige National Quality Award. National Institute of Standards and Technology & Technology Administration of US Department of Commerce. 2006. 84 p. URL: www.baldrige.nist.gov
42. Education Criteria for Performance Excellence 2013-2014. Baldrige Performance Excellence Program. National Institute of Standards and Technology & US Department of Commerce. January 2013. 64 p. URL: <http://agri.kps.ku.ac.th/News/newsagri/NewsArticle/2556-10-09-Baldrige%20Education%20Criteria%202013%20-%202014.pdf>
43. A. Warner. 2015-16 Baldrige Framework Update. Summary. March 2015. URL: http://www.nneae.com/sites/default/files/2015_16%20Criteria%20Update.pdf
44. M.A. Badri, H. Selim, K. Alshare, E. Grandon, H. Younis & M. Abdulla, The Baldrige Education Criteria for Performance Excellence Framework: Empirical test and validation, *International Journal of Quality & Reliability Management*. November 2006. Vol.23, № 9. p. 1118–157.
45. S. Meyer, D. Collier, An empirical test of the causal relationships in the Baldrige Health Care Pilot Criteria, *Journal of Operations Management*. 2001. Vol. 19 No. 4. p. 403–425.
46. M.B. Walpole, R.J. Noeth, The promise of Baldrige for K–12 education. ACT Policy Report. April 22 (2002): 2008. 38 p. URL: <https://www.act.org/research/policymakers/pdf/baldrige.pdf>
47. Baldrige Application Self-Analysis Worksheet. URL: http://www.nist.gov/baldrige/publications/upload/2013_2014_Self-Analysis_Worksheet.docx
48. Baldrige Award Process Fees. National Institute of Standards and Technology. URL: http://www.nist.gov/baldrige/enter/award_fees.cfm
49. A.N. Link, J.T. Scott, Economic Evaluation of the Baldrige Performance Excellence Program, Planning Report 11-2. December 16, 2011. NIST. 30 p.
50. Савельев Е. Бенчмаркинг-методы управления конкуренцией в мировой экономике / Е. Савельев, В. Куриляк, Г. Смалюк // Журнал европейской экономики. – Март 2013. – Т. 12 (№ 1). – С. 3–30.
51. A. Bonaccorsi, M. G. Colombo, M. Guerrini & C. Rossi-Lamastra, University specialization and new firm creation across industries, *Small Business Economics*. 2013. vol. 41, no. 4. p. 837–863.
52. M. Fritsch, R. Amoucke, Regional public research, higher education, and innovative start-ups: An empirical investigation, *Small Business Economics*. 2013. vol. 41(4). p. 865–885.
53. S. Ankrah, O. AL-Tabbaa, Universities-industry collaboration: A systematic review, *Scandinavian Journal of Management*. 2015. URL: <http://dx.doi.org/10.1016/j.scaman.2015.02.003>

54. G. Mackerron, R. Masson, M. McGlynn, Self assessment: use at operational level to promote continuous improvement, *Production Planning & Control*. 2003. Vol. 14 No. 1. p. 82–89.

55. V. Krittanathip, S. Rakkarn, S. Cha-um, A Novel Cluster Analysis on National Quality Awarding in Asian Countries: Thailand, Japan, Singapore and Taiwan, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2013. № 88. p. 13–19.

References

1. Pavlenko A. F., Antonyuk L. L., Vasyukova N. V., Ilnytsky D. O. etc. *Research universities: international experience and Ukrainian outlooks: monography*. Ed. A. F. Pavlenko and L. L. Antonyuk. Kyiv, KNEU, 2014, 550 p.
2. C.I. Ivanova, S. Avasilcai, *Performance measurement models: an analysis for measuring innovation processes performance*, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2014. № 124. pp. 397–404.
3. O. H. Kalinina, *Higher Education Quality Assurance in Ukraine and the USA: Comparative Aspect*, *European Researcher*. 2013. Vol.(64), № 12-1. p. 2834–2840.
4. M.L. Blazey, *Insights to Performance Excellence 2008: An Inside Look at the 2008 Baldrige Award Criteria*. ASQ Quality Press, 2008. 344 p.
5. Zhygoczka N. V. *Modelyuvannya, ocinka ta menezhment yakosti osvitnih poslug*: PhD dissertation. Kyiv, KNEU, 2002, 219 p.
6. Shevchenko S. *Problemy ta perspektyvy derzhavno-gromadskogo upravlinnya yakisty vyshhoyi osvity v Ukraini, Derzhavne upravlinnya ta misceve samovyraduvannya*. Zbirnyk naukovykh prac DRIDU NADU pry Prezydentovi Ukrainy, 2010, Vol. 3 (6). Retrieved on 01-08-2015. URL: [http://www.dbuapa.dp.ua/vidavnictvo/2010/2010_03\(6\)/10ssovou.pdf](http://www.dbuapa.dp.ua/vidavnictvo/2010/2010_03(6)/10ssovou.pdf).
7. Zapryagaev S.A., Karavaeva E.V., Karelyna Y.G., Saleczkyj A.M. *Globalyzacya i systemy obespechenya kachestva vysshego obrazovannya*. Moscow, MGU, 2007, 292 p.
8. K.M. Tornquist, L.A. Kallsen, *Out of the ivory tower: characteristics of institutions meeting the research needs of industry*. *Journal of Higher Education*. 1994. № 65. p. 523–539.
9. Shapoval M.I. *Menezhment yakosti: textbook*. Kyiv, T-vo Znannya KOO, 2007, 471 p.
10. Panchenko M. O. and Golubenko S. P. *Problemy vprovadzhennya koncepciyi TQM v ukraïnyskykh kompaniyah ta shlyahy yih podolannya*, *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Economical sciences*, 2010, Vol. 4, Iss. 2, p. 162–166.
11. Gudz' Yu.F. *Osoblyvosti zaluchennya metodologiyi TQM dlya eksportooriyentovanykh pidpryyemstv*, *Ekonomika, Finansy, Pravo*, 2014, № 1/1, p. 13–17.
12. Goncharov V. N., Vytkovsky T. and Pozhydaev A. E. *Mexanyzm gosudarstvennogo upravlenya kachestvom uslug vysshego obrazovannya: mezhdunarodnyj opyt*, *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Economical sciences*, 2013, Vol.3., Iss. 2, pp. 282–285.
13. Tezikova C. *Vplyv amerykanskykh profesijnykh asociacij na yakist pedagogichnoyi osvity, Porivnyalno-pedagogichni studiyi*, 2013, Vol. 2-3 (16-17), p. 120–125.
14. Zolotareva Yu.A. and Myshhenko E.S. *Metodycheskoe obosnovanye kachestva uslug obrazovatel'noj organizaciyi*, *Voprosy sovremennoj nauky i praktyki. Unyversytet im. V. Y. Vernadskogo*. 2009, Iss.1. Retrieved on 07-08-2015. URL: http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2009/01/rus_32.pdf.
15. Golovczova Y.G. *Modeli formirovaniya strategii upravlenya kachestvom obrazovatel'noj deyatel'nosti innovacionnogo VUZa*, *Vestnyk Udmurtskogo universiteta: ekonomyka i pravo*, 2014, Vol. 1, pp.30-34.
16. Mutanov G.M., Tomylyn A.K., Kukyna Yu.E. *Upravlenye kachestvom v vysshem uchebnom zavedenyyi*: monography. Ust-Kamenogorsk: VKGTU, 2011, 116 p.
17. Karathanos, D. *Quality: Is education keeping pace with business?* *Journal of Education for Business*. – 1999. – № 74(4). p. 231–235.
18. Kettunen J. *Strategy and Quality Maps in Higher Education*, *US-China Education Review*. February 2011. Vol. 8, No. 2. p. 149–156.
19. Dobko T., Zolotarova I., Kalashnikova S., Kovtunec V., Kurbatov S., Lynova I., Lugovyj V., Proxor I., Rashkevych Yu., Sikorska I., Talanova Zh., Finikov T., Sharov S. *Rozvytok systemy zabezpechennya yakosti vyshhoyi osvity v Ukraini: informacijno-analitychnyj oglyad*. Ed. S. Kalashnikova and V. Lugovyj. Kyiv, DP NVCz Priorityty, 2015, 84 p.
20. Z. J. Acs, D. B. Audretsch, P. Braunerhjelm & B. Carlsson, *Growth and entrepreneurship*, *Small Business Economics*. 2012. № 39(2). p. 213–245.
21. A. B. Jaffe, *Technological opportunity and spillovers of R&D: Evidence from firms' patents profits, and market value*. *American Economic Review*. 1986. № 76(5). p. 984–1001.
22. M. Shrivastava, S. Shrivastava, *Political economy of higher education: comparing South Africa to trends in the world*, *Higher Education*. June 2014. Volume 67, Issue 6. p. 809–822.
23. *Lifelong Learning Strategy – G20 meeting*. International Organisation of Employers and BIAC, and Industry advisory committee to the OECD. March 2010. URL: <http://www.biac.org/statements/elsa/2010-03-IOE-Strategy-on-Lifelong-Learning.pdf>.
24. S. Mandelman, M. Tan, A. Aljughaiman, E. Grigorenko, *Intellectual giftedness: Economic, political, cultural, and psychological considerations*, *Learning and Individual Differences*. 2010. № 20. p. 287–297.
25. *National Commission on Excellence in Education. A nation at risk: The imperative for educational reform*. 1983. Washington, DC: U.S. Government Printing Office. 48 p. URL: http://datacenter.spps.org/uploads/sotw_a_nation_at_risk_1983.
26. Deming V.E. *Vyход yz kryzy'sa*. Moscow, Alpyna Byznes Buks, 2007, 370 p.
27. V.V. Repyn and V.G. Elyferov, *Processnyj podhod k upravlenyyu. Modelyrovanye byznes-processov*. Moscow, RYA Standarty i kachestvo, 2008, 408 p.
28. Dzh. Dzhuran, *Kachestvo v istorii cyvilizaciyi: Evolyucyua, tendencii i perspektyvy upravlenya kachestvom*. Moscow, RYA Standarty i kachestvo, 2004. Vol. 3, 208 p.
29. I. Nonaka, *A dynamic theory of organizational knowledge creation*, *Organization science*. Feb. 1994. vol. 5, № 1. p. 14–37.
30. X.R. Luo, K.W. Koput, W.W. Powell, *Intellectual capital or signal? The effects of scientists on alliance formation in knowledge-intensive industries*, *Research Policy*. 2009. № 38. p. 1313–1325.
31. D. Teece, *Profiting from technological innovation: implications for integration, collaboration, licensing, and public policy*, *Research Policy*. 1986. № 15. p. 285–305.
32. C.N. Bredillet, K. Conboy, P. Davidson & D. Walker, *The getting of wisdom: The future of PM university education in Australia*, *International Journal of Project Management*. 2013. № 31. p. 1072–1088.
33. M. Fooladvand, M. Yarmohammadian, F.A. Abari, P. Najafi, B. Shahtalebi, S. Shahtalebi, *Designing and application of quality model in Iranian non-governmental university (A project in progress)*, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2012. № 46. p. 2862–2868.
34. G. Christinidis, H. Ellis, *Knowledge, Education, and Citizenship in a Pre- and Post-National Age*, *Journal of Knowledge Economy*. 2013. №4. p. 63–82.

35. J. Dlouh, D. Huisingh, A. Barton, Learning networks in higher education: universities in search of making effective regional impacts, *Journal of Cleaner Production*. 2013. № 49. p. 5–10.
36. N. Bontis, National Intellectual Capital Index: A United Nations initiative for the Arab region, *Journal of Intellectual Capital*. 20004. Vol. 5 No. 1. p. 13–39.
37. TIMSS 2011 International Results in Mathematics. TIMSS & PIRLS International Study Center. p. 34–42. URL: http://timss.bc.edu/timss2011/downloads/T11_IR_Mathematics_FullBook.pdf
38. N.C. Liu, The story of academic ranking of world universities, *International Higher Education*. 2009. № 54. p. 2–3.
39. Harkin Report. For profit higher education: The failure to safeguard the federal investment and ensure student success. 2012. URL: http://www.help.senate.gov/imo/media/for_profit_report/Contents.pdf
40. D.O. Ilnytskyy, Competency based model in university accreditation: US experience, *Aktualni problemy i perspektyvy rozvytku ekonomiky Ukrainy: materialy dopovidej Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferenciyi, m.Uzhgorod, 7 bereznya 2014, Uzhgorod: VD Gelventyka*, 2014, p. 33–36.
41. Education Criteria for Performance Excellence 2006. Malcolm Baldrige National Quality Award. National Institute of Standards and Technology & Technology Administration of US Department of Commerce. 2006. 84 p. URL: www.baldrige.nist.gov
42. Education Criteria for Performance Excellence 2013-2014. Baldrige Performance Excellence Program. National Institute of Standards and Technology & US Department of Commerce. January 2013. 64 p. URL: <http://agri.kps.ku.ac.th/News/newsagri/NewsArticle/2556-10-09-Baldrige%20Education%20Criteria%202013%20-%202014.pdf>
43. A. Warner. 2015-16 Baldrige Framework Update. Summary. March 2015. URL: http://www.nneae.com/sites/default/files/2015_16%20Criteria%20Update.pdf
44. M.A. Badri, H. Selim, K. Alshare, E. Grandon, H. Younis & M. Abdulla, The Baldrige Education Criteria for Performance Excellence Framework: Empirical test and validation, *International Journal of Quality & Reliability Management*. November 2006. Vol.23, № 9. p. 1118–157.
45. S. Meyer, D. Collier, An empirical test of the causal relationships in the Baldrige Health Care Pilot Criteria, *Journal of Operations Management*. 2001. Vol. 19 No. 4. p. 403–425.
46. M.B. Walpole, R.J. Noeth, The promise of Baldrige for K–12 education. ACT Policy Report. April 22 (2002): 2008. 38 p. URL: <https://www.act.org/research/policymakers/pdf/baldrige.pdf>
47. Baldrige Application Self-Analysis Worksheet. URL: http://www.nist.gov/baldrige/publications/upload/2013_2014_Self-Analysis_Worksheet.docx
48. Baldrige Award Process Fees. National Institute of Standards and Technology. URL: http://www.nist.gov/baldrige/enter/award_fees.cfm
49. A.N. Link, J.T. Scott, Economic Evaluation of the Baldrige Performance Excellence Program, Planning Report 11-2. December 16, 2011. NIST. 30 p.
50. E. Savelev, V. Kurylyak and G. Smalyuk, Benchmarkingovy metody upravlenyya konkurencyey v myrovoj ekonomyke, *Zhurnal evropejskoj ekonomyky*, March 2013, Vol. 12, Iss. 1, p. 3–30.
51. A. Bonaccorsi, M. G. Colombo, M. Guerrini & C. Rossi-Lamastra, University specialization and new firm creation across industries, *Small Business Economics*. 2013. vol. 41, no. 4. p. 837–863.
52. M. Fritsch, R. Amoucke, Regional public research, higher education, and innovative start-ups: An empirical investigation, *Small Business Economics*. 2013. vol. 41(4). p. 865–885.
53. S. Ankrah, O. AL-Tabbaa, Universities-industry collaboration: A systematic review, *Scandinavian Journal of Management*. 2015. URL: <http://dx.doi.org/10.1016/j.scaman.2015.02.003>
54. G. Mackerron, R. Masson, M. McGlynn, Self assessment: use at operational level to promote continuous improvement, *Production Planning & Control*. 2003. Vol. 14 No. 1. p. 82–89.
55. V. Krittanathip, S. Rakkarn, S. Cha-um, A Novel Cluster Analysis on National Quality Awarding in Asian Countries: Thailand, Japan, Singapore and Taiwan, *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. 2013. № 88. p. 13–19.

Надійшла 06.08.2015; рецензент: д. е. н. Войнарченко М. П.

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ ТА СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті обґрунтовано передумови виникнення поняття "економічна безпека держави". Досліджено еволюційні етапи розвитку економічної безпеки. Сформовано концептуальну модель формалізації безпеки в триаді "людина, суспільство, держава". Опрацьовано зарубіжний та вітчизняний інституційний базис забезпечення економічної безпеки держави. Систематизовано існуючі наукові підходи до тлумачення змісту поняття "економічна безпека держави", серед яких виокремлено такі: стабільність і забезпечення здатності держави до розвитку, оптимальний стан національної економіки, протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам, ресурсно-функціональний підхід, захист національних інтересів держави. Досліджено статистичний та динамічний виміри сутнісно-функціональних характеристик економічної безпеки держави. Запропоновано авторське визначення поняття економічної безпеки держави на основі дотримання міждисциплінарного підходу, що передбачає синтез функціонально-критеріальних ознак безпеки.

Ключові слова: економічна безпека держави, інституційне середовище, національна економіка, інтереси, захист, загроза, ризик.

V. V. BOIKO

The National Institute for Strategic Studies, Ukraine

EVOLUTION OF DEVELOPMENT AND ESSENCE OF ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

In the article grounded of the concept of "economic security of state". Investigated the evolutionary stages of economic security. Formed conceptual model of formalize security in triad "human, society, state". Investigated of foreign and domestic institutional base to provide of economic security of state. Systematized existing scientific approaches to interpretation of the meaning of "economic security of state", among which are singled out: stability and ensure the state ability to develop, optimal state of the national economy, confrontation between internal and external threats, resource-functional approach, protection of national interests of state. Investigated statistical and dynamic measurements essentially and functional characteristics economic security of state. The author definition of economic security of state based on respect multidisciplinary approach that involves the synthesis of functional and security features criterion.

Keywords: economic security of state, institutional environment, national economy, the interests, protection, threat, risk.

Постановка проблеми. Глобалізація суспільно-економічних відносин, трансформаційні процеси та структурно-інституціональні перетворення створюють підвищені умови нестабільності для середовища розвитку людини і суспільства. Своєю чергою, це формує дестабілізуючі впливи на функціонування соціально-економічних систем, що проявляються у зниженні рівня ефективності використання їх ресурсного потенціалу, неспроможності якісного виконання покладених на них базових функцій, активізації розвитку внутрішніх протистоянь і протиріч, перешкоджанні процесам як простого, так і розширеного відтворення. Ситуація загострюється в умовах незавершеності та затягуванні процесів формування адекватної інституціональної структури держави, яка відповідала б сучасним викликам і загрозам, що зумовлює до недотримання фундаментальних прав і свобод людини, порушення принципів гуманізму та справедливого розподілу національного багатства, формування дисбалансу розвитку суспільних відносин, неспроможності з боку держави задовольнити інтереси та потреби громадян. З огляду на це, актуалізується проблема формування достатнього рівня економічної безпеки держави, побудова ефективних механізмів та інструментів забезпечення якої першочергово вимагає дослідження еволюції розвитку та ідентифікації сутнісно-функціональних характеристик цього поняття.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні засади економічної безпеки держави у своїх працях досліджували такі вчені, як Л. Абалкін, А. Архипов, О. Бандурка, Б. Бузан, Т. Васильців, О. Власюк, В. Геєць, А. Городецький, Б. Грієр, Б. Губський, А. Гуменюк, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Г. Козаченко, О. Ляшенко, О. Лепіхов, Х. Маулль, К. Мердок, В. Мунтіян, Н. Нижник, О. Новікова, Г. Пастернак-Таранушенко, А. Піскунов, В. Предборський, В. Савін, В. Сенчагов, А. Сухоруков, В. Шлемко та інші. Авторами опрацьовано питання формування методики оцінювання рівня економічної безпеки держави, ідентифікації її функціональних складових, проектування механізмів та засобів зміцнення економічної безпеки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри наявність численних наукових розробок у сфері дослідження економічної безпеки держави, серед учених немає єдиної позиції стосовно тлумачення змісту цього поняття, недостатньо структурованими залишаються підходи до з'ясування суті безпеки, не до кінця опрацьованими є історичні етапи становлення та розвитку економічної безпеки держави.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження еволюційного розвитку економічної безпеки держави, ідентифікація її сутнісно-функціональних характеристик, опрацювання інституційного базису забезпечення економічної безпеки, систематизація існуючих наукових підходів до тлумачення її

змісту, формування авторського визначення поняття “економічна безпека держави”.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поступальний розвиток держави та суспільства зумовив до проникнення безпеки у всі сфери та рівні функціонування ієрархічних систем. Гарантування безпечних умов розвитку суспільства стало ключовим критерієм у процесі оцінювання інституціональної ефективності державних інститутів та їх спроможності реалізації виконання покладених на них функцій. Трансформація безпеки, з однієї сторони, відбулася в результаті зміни вимог і потреб суспільства, а з іншої – розвиток безпеки безпосередньо зумовив до її еволюції та самовдосконалення як цілісної незалежної системи. Завершення Другої світової війни та початок активної фази протистояння між США та СРСР у рамках холодної війни показали неефективність тодішніх методів і підходів до забезпечення миру, безпеки та стабільності у світі. Тому постала реально об’єктивна необхідність до розробки якісно нових інструментів і засобів гарантування безпеки.

Досліджуючи безпеку через призму гуманістичних засад, в центрі уваги яких знаходиться людина з необхідністю задоволення її інтересів та потреб, стає очевидним неможливість цілковитого гарантування безпечних умов розвитку для окремо взятої особи без одночасного формування належного рівня безпеки для функціонування суспільства та держави, розвиток яких є органічно взаємопов’язаний (рис. 1). З огляду на це, базовими завданнями безпеки є побудова превентивних механізмів захисту від дестабілізуючого впливу загроз, узгодження інтересів між суб’єктами інституціонального обміну, формування ресурсної підтримки процесів сталого розвитку та розширеного відтворення.

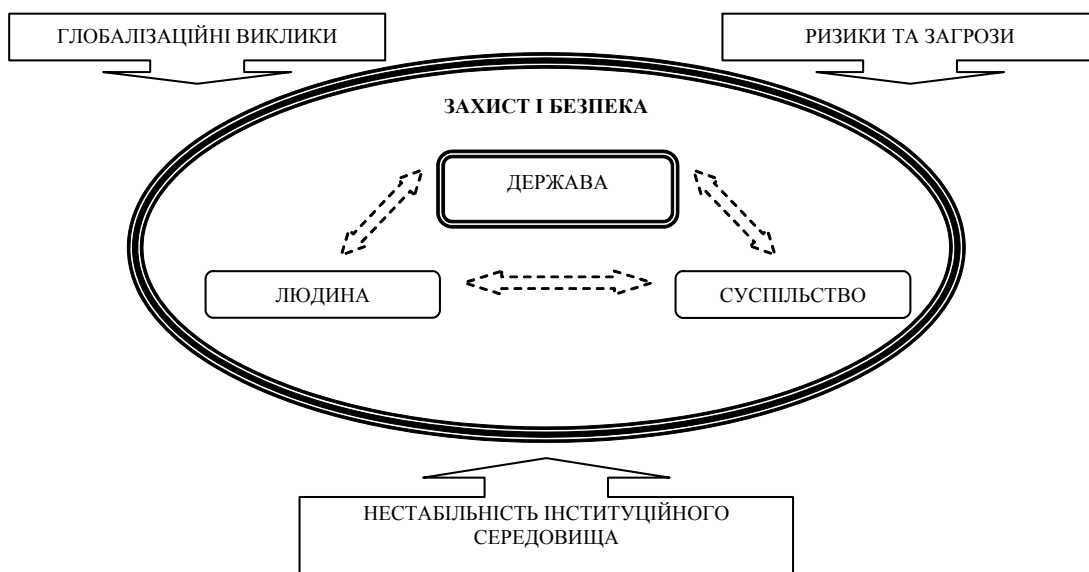


Рис. 1. Концептуальна модель формалізації безпеки в тріаді “людина, суспільство, держава”

Структуруючи основні етапи розвитку теоретичних передумов формування ієрархії системотворчих видів безпеки в ХХ столітті, колектив науковців під керівництвом Г. Козаченко виділяє таку їх хронологію: 1) 40–50-і роки – становлення теорії класичного реалізму, що передбачає захист державних інтересів на засадах формування національної безпеки; 2) 60-і роки – формування теорії плюралізму, що є основою парадигми регіональної безпеки, визнання того, що крім держав на міжнародній арені функціонують інші суб’єкти, що суттєво визначають параметри і можливості забезпечення регіональної та міжнародної безпеки; 3) 70-і роки – формалізація парадигми глобальної безпеки, гарантування якої забезпечується балансуванням між інтересами впливів держав та їх союзників; 4) 90-і роки – становлення теорії соціального конструктивізму, що формує парадигму універсальної безпеки, яка передбачає поглиблення досліджень у всіх сферах суспільного життя через призму гарантування безпечних умов розвитку людини. Таким чином, у структуру ієрархії системотворчих видів безпеки включено глобальну, міжнародну, національну, регіональну, локальну та індивідуальну безпеки [1, с. 14-15]. Поряд з трансформацією безпеки за рівнем ієрархії її системотворчих видів, відбулася й екстраполяція цієї категорії в економічну, енергетичну, фінансову, технологічну, соціальну, екологічну, інформаційну, культурну та інші сфери діяльності. За таких умов, безпека набула чітко вираженого системного характеру, для якої притаманні організаційно-структурні та вертикально-горизонтальні взаємозв’язки між складовими її елементами, цілеспрямовані узгоджені дії яких забезпечують формування такого рівня безпеки, що є достатнім для його самовідтворення та розвитку.

На офіційному рівні термін “економічна безпека” вперше було вжито американським президентом Ф. Рузвельтом у 1934 році, котрий ініціював створення спеціального державного органу – Федерального комітету з економічної безпеки, до завдань та компетенції якого входили захист економічних інтересів США, боротьба з корупцією та тіньовою економікою, виявлення та своєчасна нейтралізація загроз для

економіки США. Структурно-функціональна формалізація економічної безпеки зумовила необхідність інституційної підтримки процесу її забезпечення та регулювання. Одними з перших міжнародних нормативно-правових актів у сфері економічної безпеки були “Відмова від примусових економічних заходів” (резолюція IV сесії ЮНКТАД, 1983 р.), “Економічні заходи як засіб політичного та економічного примусу стосовно країн, що розвиваються” (резолюція 38-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН, 1983 р.), “Міжнародна економічна безпека” (резолюція 40-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН, 1985 р.). У свою чергу, вітчизняне законодавство орієнтоване на гарантування національної безпеки, а економічна безпека позиціонується як одна із стратегічно важливих її функціональних складових.

До таких нормативно-правових актів належать Конституція України, ЗУ “Про основи національної безпеки України”, ЗУ “Про раду національної безпеки і оборони”, “Стратегія національної безпеки України”, розроблена фахівцями Національного інституту стратегічних досліджень під керівництвом академіка НАНУ В. Горбуліна та затверджена Указом Президента України № 287/2015 “Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року “Про Стратегію національної безпеки України””. Несформованість законодавчої бази у сфері безпосереднього регулювання відносин, пов’язаних із гарантуванням економічної безпеки не лише створює інституційні бар’єри та ускладнює процеси її забезпечення, але й формує неконтрольовані виклики і загрози для розвитку держави, стримує нарощення її економічного потенціалу, перешкоджає побудові ефективних механізмів і засобів протистояння дестабілізуючим впливам в умовах трансформаційних змін та невизначеності економічного середовища.

Полігамна природа економічної безпеки держави апіорі забезпечує формування різноаспектних концептуальних позицій серед науковців стосовно тлумачення сутнісно-функціональних характеристик цієї економічної категорії. Це, своєю чергою, ускладнює процеси вибору стратегії, інструментів і засобів зміцнення економічної безпеки держави, структуризації її функціональних складових, формалізації методики оцінювання рівня безпеки, побудови превентивних механізмів захисту від внутрішніх і зовнішніх загроз тощо. Опрацювання змістовно-теоретичної сутності економічної безпеки держави забезпечило можливість систематизації існуючих наукових підходів до тлумачення цього поняття (табл. 1).

Таблиця 1

Систематизація наукових підходів до тлумачення сутності поняття “економічна безпека держави”

Учені	Визначення поняття “економічна безпека держави”
<i>Стабільність і забезпечення здатності держави до розвитку</i>	
Л. Абалкін [3], Я. Жаліло [4], А. Піскунов [5], В. Савін [6], В. Мунтіян [7].	Стійкість економіки, що характеризується міцністю та надійністю її елементів, вертикально-горизонтальних зв’язків усередині системи, здатністю витримувати тиск в умовах дії важкопрогнозованих чинників, що забезпечує формування передумов для підтримки сталого розвитку та розширеного відтворення в державі.
<i>Оптимальний стан національної економіки</i>	
Б. Бузан [8], Г. Пастернак-Таранушенко [9, с. 29], В. Предборський [10, с. 16], Р. Сенчагов [11, с. 72], М. Єрмошенко [12].	Такий стан економіки держави, за якого забезпечується збалансований розвиток усіх сфер національної економіки, соціальна спрямованість державної політики, вирівнювання диспропорцій просторово-регіонального розвитку та достатній оборонний потенціал держави в умовах ризиків і підвищеної нестабільності економічного середовища.
<i>Протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам</i>	
О. Бандурка [13, с. 17], В. Геєць [14], О. Лепіхов [15], Х. Маулль [16], В. Шлемко [17., с. 8].	Здатність економіки формалізувати превентивні механізми захисту своєчасного та ефективного протистояння дестабілізуючим впливам внутрішніх і зовнішніх загроз з метою гарантування безпечних умов розвитку людини та суспільства.
<i>Ресурсно-функціональний підхід</i>	
Т. Васильців [18], О. Власюк [19], Б. Грієр [20], А. Сухоруков [21], К. Мердок [22].	Така організація міжгосподарських зв’язків, яка забезпечує раціональне використання наявного природно-ресурсного потенціалу держави для реалізації покладених на неї функцій, задоволення потреб суспільства у довгостроковій перспективі, підтримки інноваційного розвитку держави та забезпечення її динамічної конкурентоспроможності.
<i>Захист національних інтересів держави</i>	
А. Архіпов [23], А. Городецький [24, с. 46], Б. Губський [25, с. 35], Н. Нижник, [26, с. 18], О. Новікова [27, с. 107].	Спроможність держави захищати національні інтереси на міжнародній арені, провадити незалежну внутрішню та зовнішню політику, формувати ресурсну основу для забезпечення оборони держави, постійно нарощувати економічний потенціал, здійснювати поступальний розвиток суспільства і підвищувати добробут населення.

Слушною є думка А. Гуменюка, який при визначенні ознак економічної безпеки концептуально виділяє дієво-функціональну здатність суб’єктів і нейтралізацію загроз. Така позиція зумовлена неоднозначністю у виявленні онтологічних характеристик безпеки. В одних випадках безпека розглядається

як стан певного об'єкта, в інших – як умова стабільного стійкого розвитку, в третіх – як результат конкретних суб'єктивно-управлінських дій. Ми погоджуємося, що вказані підходи доповнюють один одного, акцентуючи увагу на системних, процесуальних, структурних, функціональних властивостях безпечного існування особи, суспільства, держави та цивілізації загалом [2, с. 47].

Досліджуючи сутнісні характеристики економічної безпеки держави через призму властивостей зміни параметрів у просторі та часі, можна виділити два підходи: статичний та динамічний. Перший, характеризує економічну безпеку держави з позицій її здатності забезпечити такий рівень організації економічних відносин у конкретний період часу, за якого основні індикатори безпеки перебувають у межах гранично допустимих значень, гарантується захист інтересів особи, громади, суспільства та формуються вихідні передумови для стимулювання процесів сталого розвитку держави. Статистичний вимір дозволяє чітко діагностувати організаційно-функціональні характеристики економічної безпеки держави в межах діючих параметрів умов економічного середовища. Водночас, статичні властивості безпеки не дозволяють сформувати її функціональну спроможність до протидії загрозам у контексті процесів розвитку та здійснення розширеного відтворення, що обов'язково супроводжуються постійними змінами. За таких обставин втрачаються змістовно-функціональні характеристики економічної безпеки, а саме: здатність еволюціонувати, адаптуватися в умовах підвищеного рівня дестабілізуючих впливів, формувати ефективні захисні механізми у довгостроковій перспективі.

Поряд із статичним, динамічний підхід сприйняття онтологічних характеристик економічної безпеки держави є достовірнішим як з огляду на можливість представлення ширшого діапазону її функціональних властивостей, так і через надання безпеці часових параметрів. Дослідження безпеки в динамічній площині дозволяє тлумачити її з позицій процесуального підходу. У цьому контексті, економічну безпеку доцільно розглядати як стійку спроможність національної економіки до оперативного протистояння ризикам і загрозам, що виникають у процесі суспільно-економічного обміну, внаслідок недосконалості інституційного середовища та постійних змін його параметрів. Динамічний аспект дозволяє доповнити економічну безпеку держави здатністю стратегічно-тактичного прогнозування параметрів розвитку середовища на перспективу, що формує фундаментальну основу для забезпечення ефективної підтримки процесів розширеного відтворення, нейтралізації дестабілізуючих впливів і структурної перебудови господарських комплексів і міжгосподарських зв'язків.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можемо констатувати, що становлення у сучасному розумінні поняття “економічна безпека держави” відбувалося під впливом конкретних історичних періодів та етапів розвитку світової економіки. Комплексний характер економічної безпеки держави зумовлює наявність різних наукових підходів до тлумачення сутності цього поняття. Водночас, слід відзначити, що розглядати економічну безпеку держави виключно в межах параметрів одного з виділених наукових підходів є помилковим, адже ця категорія є багатофункціональною. Таку ж думку розділяють і вчені, наукові погляди яких були опрацьовані. Тому при визначенні сутності економічної безпеки держави доцільним є дотримання міждисциплінарного підходу, що передбачає синтез функціонально-критеріальних ознак безпеки. З огляду на це, під економічною безпекою слід розуміти ресурсно-функціональну та інституційну спроможність держави своєчасно протистояти загрозам в умовах постійних змін економічного середовища, забезпечувати захист національних інтересів, провадити незалежну політику у внутрішній та зовнішній сферах, формувати передумови для задоволення базових потреб людини, підвищувати добробут життя населення та забезпечувати підтримку процесів розширеного відтворення на засадах раціонального природокористування та ефективного господарювання. Такий міждисциплінарний підхід полегшить не лише процес ідентифікації чітких стратегічних пріоритетів та завдань економічної безпеки держави, але й дозволить сформувати ресурсну основу для побудови ефективної системи її забезпечення.

Література

1. Система економічної безпеки держави: держава, регіон, підприємство : монографія : в 3 т. Т. 1 / О. М. Ляшенко, Ю. С. Погорелов, В. Л. Безбожний [та ін.] ; за заг. ред. Г. В. Козаченко. – Луганськ : Елтон-2, 2010. – 282 с.
2. Гуменюк А. М. Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти : монографія / А. М. Гуменюк. – К. : НІСД, 2014. – 468 с.
3. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.
4. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я. Жаліло // Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К. : Сантисанга. – 2001. – 224 с.
5. Пискунов А. Военно-экономическая безопасность России на современном этапе / А. Пискунов // Военная мысль. – 1995. – № 2. – С. 68–71.
6. Савин В. Некоторые аспекты экономической безопасности России / В. Савин // Междунар. Бизнес России. – 1995. – № 9. – С. 14–16.

7. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К., 1999. – 464 с.
8. Buzan B. People, States and Fear. Brighton, 1983. P. 13–14.
9. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. Статистику процесу забезпечення / Г. А. Пастернак-Таранушенко ; за ред. Б. Кравченка. – К. : Кондор, 2002. – 302 с.
10. Предборський В. А. Економічна безпека держави : [монографія] / В. А. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 391 с.
11. Экономическая безопасность России: общ. курс : учеб. / под ред. В. К. Сенчагова. – 2-е изд. – М. : Дело, 2005. – С. 72.
12. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави / М. М. Єрмошенко. – К., 2001. 308 с.
13. Основи економічної безпеки : підручник / О. М. Бандурка, В. Є. Духов, К. Я. Петрова, І. М. Червяков. – Харків : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
14. Концепція економічної безпеки України / кер. проекту В. М. Геєць. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
15. Лепіхов О. Технологічна незалежність як елемент економічної безпеки / О. Лепіхов // Економіка України. – 1994. – № 11. – С. 80–81.
16. Maull H. Raw Materials, Energy and Western Security. L., 1984, 413 p.
17. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
18. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія]. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
19. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. С. Власюк; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
20. Greer V. European Economic Security, Securing Europe's Future. Ed. By Flanagan St., Hampson F. L., 1984. P. 221–241.
21. Система економічної безпеки держави / під заг. ред. Сухорукова А. І. / Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України. – К. : ВД "Стилос", 2009. – 685 с.
22. C. Murdoch, F. Trager, Economic Factors as Objects of Security: Economics, Security and Vulnerability, Economic Issues and National Security. Lawrence, 1977. P. 67–98.
23. Архипов А. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения / А. Архипов, А. Городецкий, Б. Михайлов // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 36–42.
24. Городецкий А. Вопросы безопасности экономики России / А. Городецкий // Экономист. – 1995. – № 10. – С. 44–50.
25. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення / Б. В. Губський. – К., 2001. – 122 с.
26. Нижник Н. Р. Національна безпека України (методологічні аспекти, стан і тенденції розвитку) : [навч. посіб. для вищих навч. закладів] / Н. Р. Нижник, Г. П. Ситник, В. Т. Білоус. – К. : Преса України, 2000. – 304 с.
27. Новікова О. Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізми забезпечення : монографія / О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко / НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2006. – 408 с.

References

1. Liashenko O. M., Pohorelov Yu. S., Bezbozhnyi V. L. Systema ekonomichnoi bezpeky derzhavy: derzhava, rehion, pidpriemstvo: monohrafiia, Ed. by H. V. Kozachenko, Luhansk, Elton-2, 2010, 282 p.
2. Humeniuk A. M. Bezpeka strukturno-institutsionalnoi transformatsii ekonomiky rehionu: teoretichni osnovy ta prykladni aspekty: monohrafiia, K., NISD, 2014, 468 p.
3. Abalkyn L. Y. Ekonomicheskaya bezopasnost Rossyy: uhrozy y ykh otrazhenye, Voprosi ekonomyky, 1994, No. 12, pp. 4-13.
4. Zhalilo Ya. Stratehiia zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy. Priorytety ta problemy implementatsii, K., Santysanha, 2001, 224 p.
5. Pyskunov A. Voenno-ekonomicheskaya bezopasnost Rossyy na sovremennom etape, Voennaia misl, 1995, No 2, pp. 68-71.
6. Savyn V. Nekotorye aspekty ekonomicheskoi bezopasnosti Rossyy, Mezhdunar. Biznes Rossyy, 1995, No. 9, pp. 14-16.
7. Muntiiian V. I. Ekonomichna bezpeka Ukrainy, K., 1999, 464 p.
8. Buzan B. People, States and Fear, Brighton, 1983, pp. 13-14.
9. Pasternak-Taranushenko H. A. Ekonomichna bezpeka derzhavy. Statyky protsesu zabezpechennia, Ed. by B. Kravchenko, K., Kondor, 2002, 302 p.
10. Predborskyi V. A. Ekonomichna bezpeka derzhavy: monohrafiia, K., Kondor, 2005, 391 p.
11. Ekonomicheskaya bezopasnost Rossyy, Ed. by V. K. Senchahova, M., Delo, 2005, 72 p.
12. Yermoshenko M. M. Finansova bezpeka derzhavy, K., 2001, 308 p.
13. Bandurka O. M., Dukhov V. Ye., Petrova K. Ya., Cherviakov I. M. Osnovy ekonomichnoi bezpeky, Kharkiv, Vyd-vo Nats. un-tu vnutr. sprav, 2003, 236 p.
14. Kontseptsiia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy, Ed. by V. M. Heiets, K., Lohos, 1999, 56 p.
15. Liepikhov O. Tekhnolohichna nezalezhnist yak element ekonomichnoi bezpeky, Ekonomika Ukrainy, 1994, No 11, pp. 80-81.
16. Maull H. Raw Materials, Energy and Western Security. L., 1984 – 413 p.
17. Shlemko V. T., Binko I. F. Ekonomichna bezpeka Ukrainy: sutnist i napriamky zabezpechennia, K., NISD, 1997, 144 p.
18. Vasylytsiv T. H. Ekonomichna bezpeka pidpriemnytstva Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zmitsnennia: monohrafiia, Lviv, Aral, 2008, 384 p.
19. Vlasiuk O. S. Teoriia i praktyka ekonomichnoi bezpeky v systemi nauky pro ekonomiku, Kyiv, Nats. in-t probl. mizhnar. bezpeky

pry Radi nats. bezpeky i oborony Ukrainy, 2008, 48 p.

20. Greer B. European Economic Security, Securing Europe's Future / Ed. By Flanagan St., Hampson F., L., 1984, pp. 221-241.

21. Systema ekonomichnoi bezpeky derzhavy, Ed. by A. I. Sukhorukov, Kyiv, Natsionalnyi instytut problem mizhnarodnoi bezpeky pry RNBO Ukrainy, VD "Stylos", 2009, 685 p.

22. Murdoch C. Economic Factors as Objects of Security: Economics, Security and Vulnerability, F. Trager Economic Issues and National Security, Lawrence, 1977, pp. 67-98.

23. Arkhypov A., Horodetskyi A., Mykhailov B. Ekonomycheskaia bezopasnost: otsenky, problemi, sposobi obespecheniya, Voprosi ekonomyky, 1994, No 12, pp. 36-42.

24. Horodetskyi A. Voprosi bezopasnosti ekonomyky Rossyy, Ekonomyst, 1995, No 10, pp. 44-50.

25. Hubsyky B. V. Ekonomichna bezpeka Ukrainy: metodolohiia vymiru, stan i stratehiia zabezpechennia, K., 2001, 122 p.

26. Nyzhnyk N. R., Sytnyk H.P., Bilous V. T. Natsionalna bezpeka Ukrainy (metodolohichni aspekty, stan i tendentsii rozvytku), K., Presa Ukrainy, 2000, 304 p.

27. Novikova O. F., Pokotylenko R. V. Ekonomichna bezpeka: kontseptualne vyznachennia ta mekhanizmy zabezpechennia : monohrafiia, NAN Ukrainy, Instytut ekonomiky promyslovosti, Donetsk, 2006. 408 p.

Надійшла 15.08.2015; рецензент: д. е. н. Васильців Т. Г.

ЕКОНОМІЧНА ІНФОРМАЦІЯ ТА ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ В МОДЕЛЯХ

Під час побудови економіко-математичної моделі велику роль відіграє економічна інформація. Похибки на цьому етапі можуть призвести як до неправильної специфікації моделі, так і в подальшому до хибних економічних висновків. В даній статті проводиться класифікація інформації з метою об'єктивного відображення стану економічного об'єкту чи явища.

Ключові слова: економічна інформація, економіко-математична модель, первинна, надлишкова та помилкова інформація, індексні показники.

M. V. BONDAR

Vinnitsia Institute of Trade and Economics
Kiev National Trade and Economic University, Vinnitsa, Ukraine

ECONOMIC DATA AND ITS USE IN MODELS

In the construction of economic and mathematical model an important role plays economic information. Economic information includes information that circulate in the economic system, the processes of production, material resources, production management, finance, and information of an economic nature that various management systems exchange. Errors at this stage can lead to both incorrect specification of the model and subsequently to erroneous economic conclusions. In other words, it is a factor of production and resource, and a particular product, and social value, and the element of the market mechanism, and the factor of competition. In this article there is a classification of information in order to display the economic status of the entity or phenomenon.

Keywords: economic information, economic and mathematical model, primary, excess and erroneous information, index numbers.

Економічна інформація – це відомості, повідомлення, знання (чисельні, текстові, графічні) про економічний стан тих чи інших об'єктів і процесів. У більш широкому розумінні економічна інформація містить відомості про процеси виробництва, обміну, розподілу, накопичення, споживання матеріальних благ. Це ті відомості, знання, які витягуються з економічних даних. Інакше кажучи, дані самі по собі, поки вони не представляють цінності для розв'язання якої-небудь задачі, не є інформацією. В сучасних умовах проблеми організації збору, переробки та зберігання економічної інформації набувають величезного значення [1]. Економічна інформація відображає процеси, що мають товарно-грошовий характер, коли конкретна діяльність або її результати є предметом купівлі-продажу. По мірі розвитку суспільства все більша кількість видів діяльності отримує економічну оцінку як за рахунок ускладнення і диверсифікації виробництва, так і шляхом переказу позаекономічних видів діяльності в економічні. Все це веде до швидкого зростання обсягів економічної інформації, що з наукової точки зору є виразом кібернетичного принципу необхідного різноманіття. Згідно з цим принципом, приріст функціональної складності будь-якої цілеспрямованої системи повинен супроводжуватися приростом складності її системи управління, а тим самим складу і структури інформаційних зв'язків.

Існує велика кількість класифікацій економічної інформації, що відповідають загальноприйнятим напрямкам економічної діяльності. Можна, наприклад, виділити галузеву і регіональну структури, які будуються за принципом ієрархії.

Можна говорити про технологічну структуру економічної інформації стосовно кожної технології, тому що соціальне виробництво складається з взаємозалежної сукупності технологій. Наприклад, в інтелектуальній діяльності можна виділити таку сукупність її етапів:

- виробництво першого авторського екземпляра інтелектуального продукту;
- доведення продукту до готового комерційного вигляду;
- виготовлення копій;
- розповсюдження та споживання результатів діяльності.

Кожен етап при цьому характеризується, очевидно, своєю системою економічних показників [2].

Існує також класифікація економічної інформації по факторах виробництва, що впливає з відтворювального характеру економічної діяльності. У даному випадку розглядаються такі елементи структури, як основні та оборотні засоби (матеріальні і фінансові), трудові та інформаційні ресурси. У свою чергу, кожний фактор розбивається на безліч складових елементів відповідно до специфіки напрямків економічної діяльності, технологій, що застосовуються, а також системою управління. Класифікатор спеціальностей налічує кілька тисяч їх видів.

Можна розглядати і соціогенну класифікацію економічної інформації, яка відображає угруповання економічних даних за певними суспільно-значущими проблемами (екологічними, демографічними, енергетичними, продовольчими, інформатизації суспільства, науково-технічного прогресу і т. д.). До цих класифікацій примикають ті, в яких відображаються конкретні типи інституціональних утворень,

наприклад:

- лікарні, госпіталі, поліклініки в охороні здоров'я;
- школи, технікуми, вузи в освіті;
- лабораторії, інститути, конструкторські бюро в науці;
- форми організації та стимулювання праці (робота за наймом, за контрактом, членом кооперативу, орендного підприємства).

Всі структури економічної інформації взаємопов'язані, що відображає організаційну єдність економіки. Ці зв'язки є динамічними і тому зміни, що відбуваються в даний момент часу в якихось елементах однієї структури, призводять у наступні моменти часу до змін в інших структурах, що, у свою чергу, веде до подальшої трансформації вихідної структури. Такі хвилеподібні зміни добре простежуються, наприклад, у процесі розв'язання динамічної системи рівнянь міжгалузевого балансу під час коригування його матриці (тобто під час перетворення структури міжгалузевих зв'язків).

Залежно від цілей використання економічна інформація поділяється на прогнозну, планову та звітну (фактичну). Перша з них послуговує для попередніх економічних розрахунків, обґрунтувань майбутніх ситуацій в економіці (станів економічного об'єкта, наслідків можливих рішень). Планова інформація – це директивні завдання елементів тієї чи іншої структури (з випуску продукції, за обсягами і нормами витрат матеріальних і фінансових ресурсів). Прогнозна і планова інформація називається також перспективною і виходить в результаті використання модельних конструкцій (прескриптивних або дескриптивних) тієї чи іншої складності. Фактична інформація є результатом кількісних і якісних оцінок поточного і ретроспективного станів об'єкта.

Під час складання договорів не всі учасники договору володіють усією інформацією, в такому випадку можна ввести поняття про асиметричність інформації. Дана ситуація може виникнути, коли певні учасники договору володіють більш важливою інформацією, яка відноситься до умов цього договору. Тоді інші учасники цього договору мають підвищений рівень невизначеності у прийнятті рішення ніж перші. Асиметричність інформації виступає одним із чинників існування і розвитку монополістичних тенденцій в економіці. Організація, що укладає договір, повинна ділитися з іншими суб'єктами власною інформацією, що приведе до підвищення її відкритості та прозорості. Але при цьому ця організація звичайно визначає і кількість закритої інформації, яка не виходить за межі самої організації.

При укладанні фінансових договорів існують два ризики, а саме: вибір клієнта і морального збитку. Перший ризик виникає на стадії укладання контракту, а ризик морального збитку – в процесі використання позичальником кредиту для високоризикових проєктів, оскільки сторони, що укладають контракт не проінформовані про дії після укладення кредитного контракту. Для діагностики та попередження наслідків асиметричності інформації необхідні розвинута інформаційна система про компанії, обсяги їхніх продажів, активи та прибутки, а також макроекономічної стабільності. Макроекономічну стабільність підтримує держава, маючи у своєму розпорядженні достатні фінансові ресурси для нейтралізації глобального ефекту наслідків асиметричності інформації, пов'язаного з рухом спекулятивного капіталу.

При складанні ринкових угод, а саме між покупцем і продавцем, інформація розподіляється нерівномірно. Продавець завжди володіє значно більшою інформацією, ніж покупець. Ця ситуація описана американцем Дж. А. Акерлофом [1]. В його роботі описано вторинний ринок автомобілів: в першу чергу купуються якісні автомобілі, а на ринку залишаються автомобілі з дефектами через те, що в умовах асиметричності інформації між продавцем і покупцем покупець бажає знизити свої витрати при купівлі вживаного автомобіля. Цей факт встановлений у США: на великому ринку вживаних автомобілів (близько двох мільйонів автомобілів пропонується тільки через Інтернет) вибір, який робить покупець, проводиться за обмеженим числом параметрів, а саме модель, пробіг і т. і. Але в той час існує певний ряд невидимих параметрів. Досить часто продаються автомобілі, які під час повені були певний час під водою, а потім їх просушили. На вигляд – нові автомобілі, але вони мають приховані дефекти через окислення в електричних ланцюгах, які мають бути замінені. Через асиметричність інформації низькоякісні товари витісняють високоякісні. Як заходи зниження рівня асиметричності інформації використовується обов'язковий гласний аудит фірм, адміністративна або кримінальна відповідальність за надання неправильної інформації, зобов'язання гарантійного обміну неякісного товару з боку продавця.

В управлінні персоналом при асиметричній інформації, коли підлеглий точно знає, скільки ним витрачено зусиль, а керівник – лише приблизно, існують можливості для ухилення від роботи. Для усунення цієї ситуації в фірмах та державних установах створюють спеціальні структури управління персоналом, які займаються контролем поведінки працівників, виявляють випадки недбалого використання робочого часу, накладають стягнення. Наступна частина проблемного вибору – підбір персоналу. Іноді організація вирішує брати на роботу тільки випускників найкращих учбових закладів. Інші організації створюють більш розгалужені критерії підбору кадрів: уміння працювати в команді, продуктивність праці, попередній досвід роботи. Тому організація, що обмежується лише одним фактором, відкидає тим самим здібних людей.

Аналогічні проблеми через асиметричності інформації виникають у відносинах між менеджером і працівником, акціонером і менеджером, письменником та його літературним агентом, пацієнтом і лікарем, виборцем і депутатом. У всіх подібних випадках один індивід доручає іншому діяти в його інтересах і від

його імені, обіцяючи за це певну винагороду. Така асиметрія складається, якщо діяльність виконавця не піддається безпосередньому спостереженню керівника (або замовника) і / або про неї неможливо однозначно судити з її кінцевих результатів. У результаті керівник (замовник) опиняється перед загрозою серйозних втрат. На ринку страхування асиметричність інформації полягає в тому, що покупці страховки краще знають ступінь ризику, ніж страхова компанія. Значне безробіття за умови, що деякі безробітні активно шукають роботу, також може бути пояснене асиметричністю інформації.

У 1996 році Нобелівська премія з економіки була присуджена В. Вікрі (США) і Дж. Мірлісу (Великобританія) за фундаментальний внесок у теорію економічних стимулів в умовах асиметричності інформації. А можливість передбачення параметрів зовнішнього середовища економічними суб'єктами досліджена лауреатом Нобелівської премії за 1995 рік Р. Лукасом – автором теорії раціональних очікувань економічних суб'єктів [1].

Для збору, обробки, зберігання, передачі і використання економічної інформації в науковій, освітній та практичній сферах в багатьох країнах функціонують на різних рівнях економічні управління, що охоплюють сукупності країн, регіонів (області, країни, автономні республіки, штати), міст, фірм і т. д. Ці управління мають такі розгалужені служби, як:

- статистичні органи;
- обчислювальні центри;
- консультативні фірми;
- обчислювальні мережі;
- бази даних;
- бібліотеки.

Динамічні процеси інформатизації, що відбуваються в даний час, дозволяють на базі сучасних інформаційних технологій підняти на якісно більш високий рівень виробництво і застосування економічної інформації. Особливо важливим це стає в міру розгортання інтеграційних явищ у світовій економіці і еволюції, що починається, її структур від економіки масштабів з її принципом ефективного масового виробництва до економіки різноманіття, в основі якої лежить облік індивідуальних потреб.

В умовах економіко-математичного моделювання економічна інформація поділяється на початкову, проміжну і вихідну. Вихідна інформація складається з двох частин:

1) економічні знання розробника, що дозволяють йому формулювати чисто математичну або прикладну модель, формалізувати для першої моделі вихідні передумови, а для другої моделі скласти комп'ютерну програму, а також проводити математичний аналіз або сценарні чисельні розрахунки;

2) чисельні значення, що надходять на вхід прикладної моделі показників (статистичних та оціночних).

Вихідна (проміжна) економічна інформація містить чисельні і аналітичні результати кінцевих (проміжних) розрахунків, а для математичної моделі – відповідні математичні підсумки (леми, теореми, наслідки).

Специфікою чисельного економіко-математичного аналізу є те, що через зазначену раніше органічну єдність і складність всієї економіки, будь-яка конструкція відображає, і до того ж вельми приблизно, лише якусь її окрему грань. У силу різних причин неточними є також і вихідні статистичні дані, причому їх похибка при макроекономічному моделюванні може досягати 10–20% і більше. Ще більшою невизначеністю можуть відрізнятися експертні чисельні оцінки. У результаті моделювання (особливо у випадку складних конструкцій) перетворюється на ітераційний процес, коли результати розрахунків на попередньому етапі стають на наступному етапі джерелом коригування як самої моделі, так і чисельних значень вихідних показників (особливо експертних оцінок). У процесі прикладного економіко-математичного моделювання застосовуються різні класи моделей (детерміністські і імовірнісні, безперервні і дискретні, диференціальні та оптимізаційні і т. д.). Найбільше поширення при аналізі динамічних характеристик модельованого об'єкту отримав економетричний підхід, коли конструкція (специфікація) моделі задається розробником в детермінованому вигляді, а пошук (ідентифікація) значень параметрів цієї конструкції здійснюється на основі вихідних часових рядів з використанням методів математичної статистики. При цьому часто здійснюється домодельна обробка цих рядів (згладжування, виділення періодів, відновлення пропущених точок).

З точки зору характеру поведінки об'єктів економічна інформація поділяється на статичну; динамічну.

У свою чергу, дані підрозділяються на постійні; умовно-постійні; змінні.

Поняття інформації близьке поняттю даних. Однак між ними є різниця: дані – це сигнали, з яких ще треба витягувати інформацію. Звичайно, цей поділ носить умовний характер.

Інший поділ інформації, що використовується, і даних: первинна, вивідна, вихідна.

Первинна інформація – це аналог сировини у процесі переробки інформації: вона видобувається шляхом безпосереднього спостереження, реєстрації подій, що відбуваються, тобто прямого збору і сприйняття даних. Інформація при цьому може бути:

- керуючою та тісною, що інформує;

- надлишковою, корисною і помилковою;
- повною і вибірковою [4].

В менеджменті економічну інформацію поділяють на керуючу та інформаційну.

Керуюча інформація має вигляд прямих наказів, планових завдань, а також у формі економічних та моральних стимулів, які можуть мотивувати поведінку виконавців.

Інформаційна інформація в економічній системі несе в собі функцію зворотного зв'язку, тобто це відомості про результати виконання керуючих рішень, про стан об'єкта, яким керують, після цього з урахуванням цієї інформації приймаються нові рішення і таким чином здійснюється подальший процес управління.

Також інформацію, в залежності від цінності та можливості її використання можна поділяти на корисну, надлишкову і помилкову.

Корисна інформація повинна складатись з таких характеристик: достовірністю, повнотою, своєчасністю, доступністю для обробки.

Помилкова інформація виникає при помилках у зборі, обробці і передачі даних.

Але існує також частина інформації, яка не потрібна для прийняття рішень. Її називають надлишковою. Цю інформацію можна поділити на два види: 1) відомості, які не відносяться до змісту прийнятих рішень; 2) відомості, які надходять у великому обсязі та які є недоступні для своєчасної обробки органом управління. Тому в органах управління намагаються зменшити надмірність інформації, що призводить до підвищення якості управління [3].

В реальній економіці є дуже велика кількість економічних показників. І тому завдання кожної організації управління, будь-якої системи управління полягає в тому, щоб витягти з цих економічних показників максимум корисної інформації.

Показником називається числова характеристика якої-небудь властивості економічного об'єкта, процесу або рішення. Показники поділяються: 1) директивні (управляючі, планові); 2) звітні (в більшій своїй частині це статистичні). Також показники першого роду, з точки зору управління, можна поділити на директивно-адресні та директивно-знеособлені. Директивно-адресні показники є індивідуальними для кожного економічного об'єкта. Директивно-знеособлені показники – це правила поведінки економічних об'єктів (наприклад, податки, санітарні норми і правила, екологічні норми, будівельні норми тощо).

З економічної точки зору можна поділити показники на натуральні, вартісні, трудові. Але з математичної точки зору їх можна поділити на об'ємні, середні, граничні, диференціальні, індексні.

Об'ємні показники не мають часової розмірності. Як приклад – запас продукції, який немає часової розмірності.

Середнє значення відноситься до математичної статистики, це є один із параметрів, які характеризують розподіл як вибірки, так і всієї генеральної сукупності.

Гранична величина в математиці характеризує процес зміни. Більшість економічних процесів знаходяться в стані динамічної зміни, тобто мають характер змін.

Економічний сенс граничних величин полягає в тому, що їх можна використовувати для ухвалення оптимальних рішень за допомогою методів диференціального числення. Тоді, зокрема, знаходження оптимуму ґрунтується на елементарному правилі: при аналізі функції її перша похідна дорівнює нулю. Це означає можливість наявності екстремуму функції і, отже, можливий її оптимум. При цьому, проте, потрібний додатковий аналіз для з'ясування єдиності даної екстремальної точки, а також перевірка функції.

Серед поширених граничних величин, які використовуються при аналізі процесів економіки, відносять диференціальні витрати по деякому продукту, граничний продукт, граничний прибуток, граничні витрати тощо.

Крім терміну «граничний» існує ще термін «приростний», який іноді вживається як синонім. Але з математичної точки зору граничні величини використовуються в неперервних економіко-математичних моделях. При дискретних реалізаціях цих моделей використовують приростні показники.

Для того, щоб уникнути розмірності показників при їх співставленні, використовують індексні показники, які є відношенням показників однакової розмірності. Індексні показники поділяються на індивідуальні, групові і загальні. Групові і загальні індекси отримують з приватних шляхом певної математичної обробки, найчастіше вони представляють зважену середню величину з індивідуальних індексів. У економічній статистиці застосовуються індекси базисні (з постійною, незмінною за часом базою) і ланцюгові (із змінною базою, тобто отримані шляхом зіставлення індексованої величини в кожен даний термін з її величиною в попередній проміжок часу). Широко відомі в статистиці також індекси загального рівня цін, зростання виробництва.

При автоматизованій обробці інформації для показника виділяється наступна структура: кількісне значення і набір його змістовних ознак, званий ідентифікатором показника. При обробці даних з ідентифікаторами проводять логічні операції, з кількісними значеннями – арифметичні [5].

Корисність – категорія, вживана в економіко-математичних дослідженнях для характеристики результатів, ефективності економічних рішень або діяльності. Корисність означає достатню для конкретної мети здатність опису і передбачення реальних явищ, тобто моделювання. Цьому терміну додається різний

сенс у ряді областей знання: у економіці, соціології, психології, в теорії ігор. Широко поширені теорії, які будуються на базі суб'єктивної корисності, тобто оцінки тих або інших ресурсів з точки зору окремого споживача або виробника. Найчастіше це просто зручний спосіб для кількісного опису зіставлень між витратами і зусиллями, з одного боку, і результатами – з іншого, у вельми широкому колі всіляких економіко-математичних завдань.

Подібні співставлення прийнято виражати у вигляді функції, аргументом якої є витрати, зусилля, різні альтернативи вжитку благ. Подібні функції називаються функцією корисності.

Висновки. Підкреслимо, що корисність благ є змінною величиною. Лише в умовах відносно малих відхилень в рівнях вжитку з показником корисності можна звертатися як з незмінною величиною. Корисність теоретично може бути визначена кількісно (кількісна корисність) і у вигляді порядку деяких величин, причому самі ці величини не вимірюються (порядкова корисність).

Література

1. Акерлоф Дж. Spiritus Animalis: или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / Акерлоф Дж., Шиллер Р. ; пер. с англ. Д. Прияткина ; под научн. ред. А. Суворова ; вступ. ст. С. Гуриева. – М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2010. – 273 с.
2. Вычислительные машины, системы и сети : учебник / А. П. Пятибратов, С. Н. Беляев, Г. М. Козырева и др. / под ред. А. П. Пятибратова. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 400 с.
3. Черняк Н. Г. и др. Архитектура вычислительных систем и сетей : учеб. пособие / Н. Г. Черняк, И. Н. Буравцева, Н. М. Пушкина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 318 с.
4. Згуровський М. З. Вступ до комп'ютерних інформаційних технологій : навч. посіб. / Згуровський М. З., Коваленко І. І., Михайленко В. М. – К. : Вид-во Європ. ун-ту (фінанси, інформ. системи, менеджм. і бізнес), 2000. – 265 с.
5. Лук'янова В.В. Комп'ютерний аналіз даних : посібник / Лук'янова В.В. – К. : Видавничий центр „Академія”, 2003. – 344 с.

References

1. G. Akerlof, R. Schiller, Spiritus Animalis: ili Kak chelovecheskaya psikhologiya upravlyayet e'konomikoj i pochemu e'to vazhno dlya mirovogo kapitalizma: perevod s angl. D. Priyatkina; pod nauchnoj red. A. Suvorova; vstep. st. S. Gurieva. Moscow, ООО "Yunajted Press", 2010. – 273 p.
2. Pyatibratov A.P., Belyaev S.N., Kozy'reva G.M. i drugie. Vy'chislitel'ny'e mashiny', sistemy' s seti. Ed by prof. A.P. Pyatibratova. Moscow, Finance and Statistics, 1991. – 400 p.
3. Chernyak N.G., Buravtseva I.N., Pushkina N.M. Arkhitektura vy'chislitel'ny'kh sistem i setej. Moscow, Financy' i Statistika, 1986. – 318 p.
4. Zgurovs'kij M.Z., Kovalenko I.I., Mikhajlenko V.M. Vstup do komp'iuterny'kh informatsiyny'kh tekhnologij. Kiiv, Vydavnytstvo Yevropeiskogo universytetu (financu, inform. systemy, menedzhm. i biznes), 2000. – 265 p.
5. Luk'yanova V.V. Kompiuternyi analiz danykh. Kiiv, Vydavnychiy tsentr "Akademiiia", 2003. – 344 p.

Надійшла 15.08.2015; рецензент: д. е. н. Бондаренко В. М.

МЕХАНІЗМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ ДЕРЖАВ СОЮЗУ АРАБСЬКОГО МАГРИБУ

У статті було з'ясовано сучасні механізми функціонування регіональної економічної співпраці держав Союзу Арабського Магрибу. Автор у роботі визначив особливості формування регіональних економічних зв'язків між країнами Північної Африки. Було проаналізовано інституційні та господарські засади розвитку регіонального співробітництва у контексті прискорення структурних трансформацій та динамізації інтеграційних процесів. Обґрунтовано структурні зрушення в національно-господарських системах, які суттєво впливають на виробництво, обмін, розподіл та споживання. У роботі було визначено перспективну функціонально-динамічну модель регіональної економічної інтеграції в рамках Союзу Арабського Магрибу. Визначена роль регіональної торгівлі між країнами Магриб. Автором було визначено та обґрунтовано індекс розвитку логістики у сучасному світовому господарстві та міжнародних економічних відносинах, зокрема в країнах Союзу Арабського Магрибу.

Ключові слова: міжнародні відносини, регіон, механізм функціонування, інтеграція, регіональні економічні зв'язки, трансформація, структурні зрушення.

I. ZHURBA

Khmelnyskyi National University

THE MECHANISMS OF FUNCTIONING OF THE REGIONAL ECONOMIC COOPERATION OF THE ARAB MAGHREB UNION

The article was found modern mechanisms of regional economic cooperation of the Arab Maghreb Union. The author has identified features in the formation of regional economic ties between the countries of North Africa. It analyzes the institutional and economic basis for the development of regional cooperation in the context of accelerating structural transformation and acceleration of integration processes. Grounded structural changes in the national economic systems that are significantly related with production, exchange, distribution and consumption. The work was identified promising functional and dynamic model of regional economic integration within the Arab Maghreb Union. Author identified the role of regional trade between the countries of the Maghreb and substantiated index of logistics in today's global economy and international economic relations, particularly in the countries of the Arab Maghreb Union.

Keywords: international relations, region, operation mechanism, integration, regional economic relations, transformation, structural changes.

Постановка проблеми. В умовах сучасної моделі розвитку міжнародних економічних відносин спостерігаються тенденції до регіоналізації у формі політичного й економічного співробітництва, взаємодії і партнерства у сфері забезпечення сталого економічного розвитку та міжнародної безпеки перетворюються у глобальне явище. Сучасні тенденції інтернаціоналізації та регіоналізації держав у різних сферах суспільного відтворення віддзеркалює глибинні тенденції сучасного розвитку і має об'єктивний, історично обумовлений характер і є необхідним для конкурентоспроможності продукції та послуг національних економік на світовому ринку та щоб регіональні інтеграційні утворення займали провідне місце у системі міжнародних економічних відносин.

Світові регіональні інститути є однією з форм інтеграції, формують вкрай необхідні засади для включення держав у локальні і глобальні економічні процеси. Одним з центрів інтеграційного розвитку арабських країн став північно-африканський субрегіон, де був створений Союз Арабського Магрибу (САМ), до складу якого входять Алжир, Лівія, Марокко, Мавританія й Туніс, що вивело на якісно новий рівень відносини між цими державами зокрема, та провідними економічними центрами світового господарства в цілому. Варто зазначити, що після утворення даного Союзу місце та роль вищезазначених країн у системі міжнародних економічних відносин різко зросла.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняних та зарубіжних наукових дослідженнях проблеми економічного розвитку країн Магрибу в умовах глобалізації та їхнього місця у світовому господарстві та міжнародних економічних відносинах висвітлено у працях зарубіжних та вітчизняних вчених, що зробили значний внесок у розвиток теорії та практики міжнародної економічної інтеграції та її впливу на господарський розвиток країн Арабського Магрибу, таких зарубіжних науковців, як Л.Беннет, К.Браун, Ж.Готліб, Х.Жерарі, Дж.Камільєрі, Ж.Карло, Ф.Костантен, Ф.Нойгарт, Д.О'Салліван, П.Савон, К.Ханельт, У.Хольм., вітчизняних В.Будкін, В.Вергун, А.Гальчинський, Гасім Салах, Г.Климко, Д.Лук'яненко, Ю.Макогон, Н.Резнікова, А.Філіпенко.

Проте варто зазначити, що системних досліджень щодо визначення місця та ролі країн Союзу Арабського Магрибу в сучасних трансформаційних процесах регіонів Середземномор'я, Африки та Південно-Західної Азії, зокрема та світового господарства і міжнародних економічних відносин в цілому, проведено недостатньо.

Визначення мети та завдань. Метою статті є наукове обґрунтування механізмів функціонування регіональної економічної співпраці держав Союзу Арабського Магрибу. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання: визначення особливостей формування регіонально-економічних зв'язків між країнами Північної Африки; проаналізувати інституційні та господарські засади розвитку регіонального співробітництва у контексті прискорення структурних трансформацій та динамізації інтеграційних процесів; дослідити структурні зрушення в національно-господарських системах Північної Африки; визначити товарну структуру експорту країн Арабського Магрибу; обґрунтування функціонально-динамічної моделі регіонально-економічної інтеграції в рамках Союзу Арабського Магрибу.

Основний матеріал дослідження. У статті було проведено комплексне дослідження особливостей формування регіональних економічних зв'язків між країнами Північної Африки у глобальному економічному середовищі. Було здійснено ретроспективний і перспективний аналіз інституціональних та господарських засад розвитку регіонального співробітництва у контексті прискорення структурних трансформацій та динамізації інтеграційних процесів в рамках Союзу Арабського Магрибу [1–5].

Початок XXI-го століття охарактеризувався трансформаційними процесами в північно-африканських країнах. Невід'ємною складовою зазначених процесів стали структурні зрушення в національно-господарських системах, які охоплюють виробництво, розподіл, споживання і відбуваються на трьох взаємопов'язаних рівнях – галузевому, соціальному та зовнішньоекономічному. У статті акцентується увага на тому, що аналіз соціально-економічної проблематики північно-африканських країн показав передумови, за яких на межі тисячоліть у державах регіону посилюється прагнення подолати негативні тенденції господарського поступу за допомогою структурних реформ та глибокого корегування економічного курсу в цілому. Саме дослідження передумов і цілей торговельно-економічного співробітництва країн Північної Африки, поглиблення й розширення регіональних господарських зв'язків, науково зважений підхід до запровадження регіональних програм співробітництва та їхнього соціального наповнення набуває, на нашу думку, першочергового значення [6].

Проведене дослідження виявило, що у процесах регіональної економічної взаємодії країн, що розвиваються, вирішальну роль відіграє мета створити сприятливі умови для імпорту капіталу і технологій з індустріальних держав, покращити позиції на міжнародних ринках товарів і послуг, а також розширити доступ на світові фінансові ринки. Встановлено, що провідна роль у створенні необхідної критичної маси відчутних соціально-економічних зрушень в умовах переходу до постіндустріального етапу розвитку світової економіки належить людському капіталу, його бажанню, вмінню та здатності здійснити модернізацію економіки і суспільства [7-8].

Аналізуючи сучасні реалії світогосподарського поступу на межі тисячоліть вимагають нових науково-практичних підходів і економічних механізмів як щодо співпраці індустріально розвинутих країн з державами Арабського Магрибу (у гео економічній площині "Північ – Південь"), так і для формування ендогенних чинників регіонального господарського розвитку, що закладуть підвалини для подолання сировинно-експортної орієнтованості північно-африканських держав (рис. 1) [1; 6].

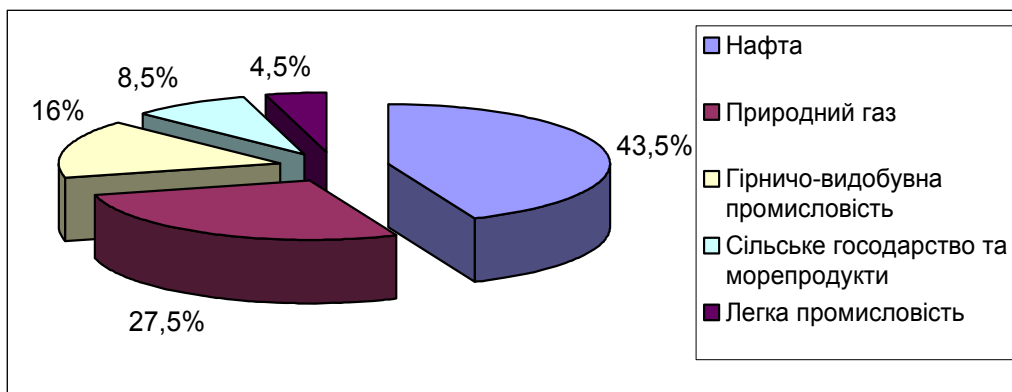


Рис. 1. Товарна структура експорту країн Арабського Магрибу у 2013 р. [6; 8]

В умовах посилення протекціоністської політики промислово розвинутих держав, боргової та валютної залежності країни Арабського Магрибу повинні використовувати переваги міжнародного поділу праці й економічні ефекти створення інтеграційних об'єднань. Від успішного вирішення цього завдання значною мірою залежить подолання застійних явищ у сфері підвищення життєвого рівня широких верств населення та запровадження інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання.

Аналіз політичного і соціально-економічного розвитку країн Північної Африки засвідчив існування об'єктивної потреби в інтенсифікації інтеграційних процесів у регіоні Арабського Магрибу. Поглиблення і розширення економічної інтеграції між північно-африканськими державами створює стійкі передумови для вирішення ряду складних соціально-економічних і політичних проблем, а саме: а) у найкоротший термін

завершити розпочаті у країнах регіону структурні реформи національних економік; б) демократизувати політичні системи; в) підсилити позиції країн регіону у світовому господарстві та подолати негативні тенденції безальтернативного перебування на периферії цивілізаційного розвитку [1–3].

Для ефективного формування та функціонування регіональних господарських зв'язків між країнами Північної Африки, інституціональних засад розвитку співробітництва між магрибськими країнами, а також із урахуванням чинників запровадження інтеграційних ініціатив необхідно запровадити комплексну теоретико-методологічну функціонально-динамічну модель розвитку інтеграційних процесів у країнах Арабського Магрибу (рис. 2) [6].

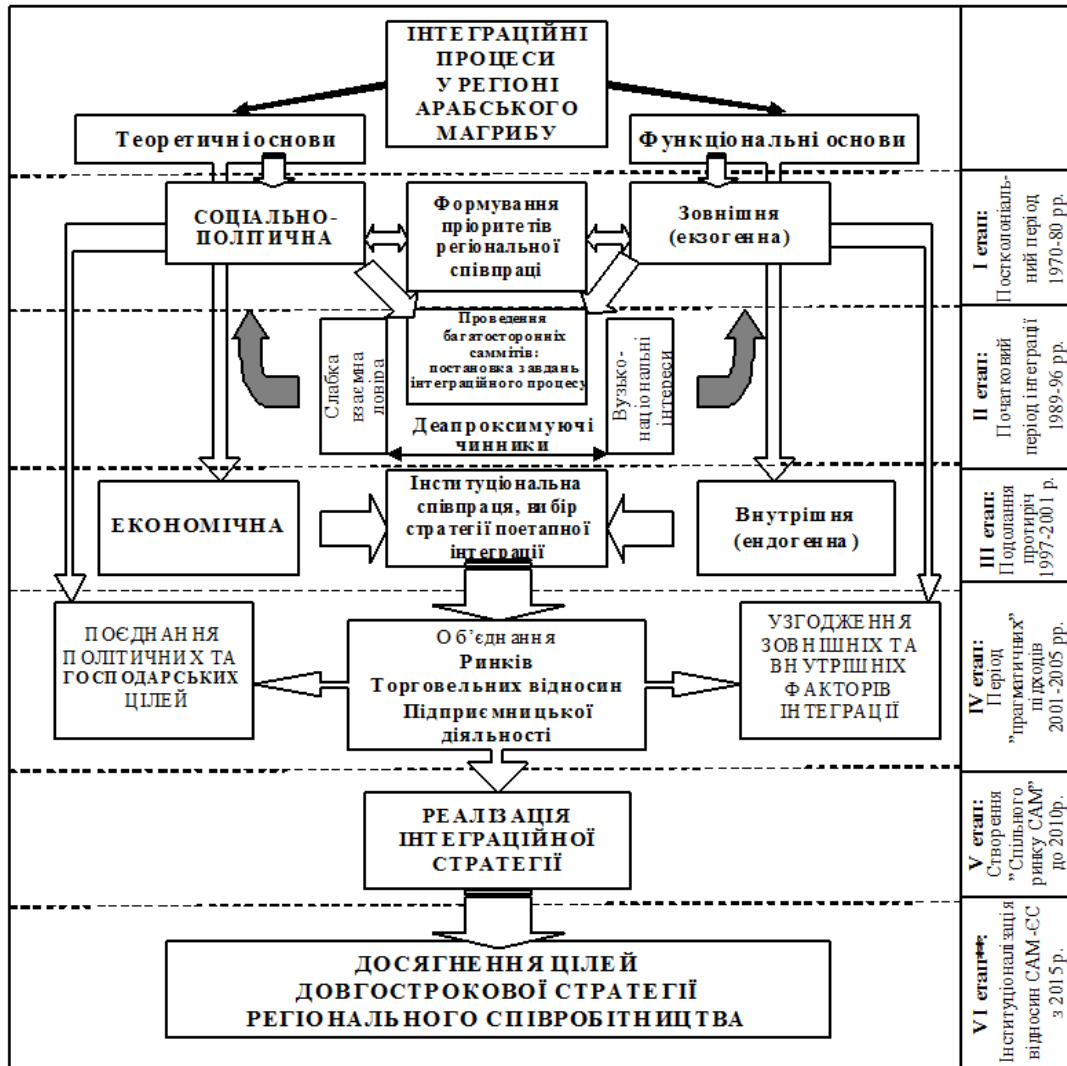


Рис. 2. Функціонально-динамічна модель регіональної економічної інтеграції в рамках Союзу Арабського Магрибу [6]

Одними з найважливіших елементів запропонованої моделі стали поєднання політичних та господарських цілей міждержавної взаємодії північно-африканських країн, узгодження зовнішніх і внутрішніх факторів інтеграції. Варто зауважити, що спираючись на запропоновані механізми узгодження національних інтересів, можна запровадити дієву систему економічного співробітництва між державами Арабського Магрибу.

Аналізуючи генезу інтеграційних процесів у Північній Африці, можна запропонувати програму заходів, механізм та інструментарій підвищення темпів інтеграційних процесів з урахуванням досвіду країн Перської затоки. Головним елементом даної програми є пропозиції щодо узгодження спільної валютно-фінансової політики країн Магрибу з використанням досвіду функціонування європейського валютного союзу.

Дана модель дає можливість систематизувати регіональні інтеграційні процеси, як у функціональній площині взаємозв'язків структурних елементів, динаміку рівнів запровадження, а також здійснення спроб обґрунтування механізмів підвищення ефективності економічного співробітництва.

Обґрунтовано, що спираючись на стійкі адаптаційні чинники, узгоджено державну політику впливу на господарську систему за допомогою прямого, в основному законодавчого регулювання, та непрямого

фінансового стимулювання; опора на порівняльні переваги економічного потенціалу регіону (нафтогазова галузь і диверсифікованість виробництва, що спираються на неї, фінансово-торгова сфера і сфера послуг, що спираються на кругообіг доходів від експорту); врахування соціальної структури східного суспільства та ісламських концепцій розвитку, які суттєво впливають на формування соціально-економічних параметрів господарства, можна закласти підвалини поєднання політичних та господарських цілей, а також узгодити зовнішні й внутрішні фактори інтеграції країн Арабського Магрибу [1; 6].

Відбувається оптимізація шляхів регіональної господарської взаємодії між країнами Магрибу в умовах глобалізації (табл. 1).

Таблиця 1

Роль регіональної торгівлі між країнами Магрибу (у % ВВП)

Назва країни	1995-2004		2005-2013	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Алжир	26	24	42	23
Лівія	29	25	57	28
Мавританія	37	48	40	68
Марокко	26	31	32	37
Туніс	43	47	49	52

Джерело: World Bank, GDF and WDI data, 2014 рік.

Регіональні інтеграційні механізми у Союзі Арабського Магрибу охоплюють не тільки коло традиційних інструментів торговельного зближення, а й такі сучасні інтеграційні заходи, як узгодження кредитно-фінансової політики та різномірне валютна інтеграція. Механізми функціонування регіональної економічної співпраці держав Союзу Арабського Магрибу впливають на симбіоз, з одного боку, децентралізації, а з іншого, інтеграційних процесів, що зрештою підвищує ефективність національних господарств, що призводить до їх конкурентоспроможності не тільки на регіональному, а й на міжнародному ринках [1–8].

Об'єктивні чинники транзитності даного регіону, це перш за все: наявність виходу до Середземного моря, географічне положення, дозволяють розширювати ділове партнерство відразу у декількох напрямках – по вектору транспортних коридорів «Північ-Південь-Північ» (співробітництво з Євросоюзом й іншими європейськими країнами) і по вектору «Південь-Південь» (у рамках Союзу Арабського Магрибу, єдиного міжарабського торговельного простору – АФТА і т.п.) (табл. 2) [1; 6].

Таблиця 2

Індекс розвитку логістики у сучасному світовому господарстві та міжнародних економічних відносинах (2013 рік)

Назва країни	Індекс розвитку логістики	Загальна оцінка	Митниця	Інфра-структура	Міжнародні вантажо-потоки	Ефективність логістики	Якість транзитних перевезень	Затрати часу
Туніс	2,84	61	2,43	2,56	3,36	2,36	2,56	3,57
Марокко	2,38	94	2,20	2,33	2,75	2,13	2,00	2,86
Мавританія	2,63	67	2,40	2,20	2,60	2,70	2,80	3,10
Алжир	2,36	130	1,97	2,06	2,70	2,24	2,26	2,81
Лівія	2,33	132	2,15	2,18	2,28	2,28	2,08	2,98
Індія	3,12	47	2,70	2,91	3,13	3,16	3,14	3,61
Китай	3,49	27	3,16	3,54	3,31	3,49	3,55	3,91

Джерело: Світовий банк (<http://info.worldbank.org>)

Стратегія розвитку системи міжнародних економічних відносин у регіоні Арабського Магрибу повинна бути всебічною, враховувати перспективи розвитку не тільки інфраструктури а й класичні фактори виробництва: трудові ресурси і капітал. Формування цільових пріоритетів і ефективної обґрунтованої стратегії інфраструктурного розвитку регіону Арабського Магрибу обов'язково повинно вироблятися з урахуванням наявності фінансових ресурсів.

Висновки. Провівши дане дослідження, можна зробити наступні висновки.

1. Було визначено особливості формування регіонально-економічних зв'язків між країнами Північної Африки у глобальному економічному середовищі. Було проведено ретроспективний та перспективний аналіз розвитку регіонального співробітництва.

2. Проаналізовано інституційні та господарські засади розвитку регіонального співробітництва у контексті прискорення структурних трансформацій та динамізації інтеграційних процесів в рамках Союзу Арабського Магрибу.

3. Досліджено структурні зрушення в національно-господарських системах Північної Африки, що охоплюють, у першу чергу, виробництво, обмін, розподіл та споживання і відбуваються на трьох взаємопов'язаних рівнях – галузевому, соціальному та зовнішньоекономічному.

4. З'ясовано роль регіональної торгівлі між країнами Союзу Арабського Магрибу. Визначено товарну структуру експорту країн Арабського Магрибу. Зауважимо, перше місце в структурі займає нафта (43,5 %), друге – природний газ (27,5 %), і найменший обсяг припадає на обробну промисловість, зокрема легка промисловість (4,5%), а також гірничо-видобувну (16 %), і сільське господарство (8,5 %).

5. Обґрунтовано функціонально-динамічну моделі регіонально-економічної інтеграції в рамках Союзу Арабського Магрибу. Дана модель дає можливість систематизувати регіональні інтеграційні процеси, як у функціональній площині взаємозв'язків структурних елементів, динаміку рівнів запровадження, а також здійснення спроб обґрунтування механізмів підвищення ефективності економічного співробітництва.

6. Визначений та обґрунтований індекс розвитку логістики у сучасному світовому господарстві та міжнародних економічних відносинах, зокрема в країнах Союзу Арабського Магрибу.

Література

1. Журба І. Є. Місце та роль країн Союзу Арабського Магрибу в сучасній системі міжнародних економічних відносин / І. Є. Журба // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного Університету. Економічні науки. – Черкаси, 2014. – Вип. 38, част. 2. – С. 118–125.

2. Журба І. Є. Пріоритетні форми трансформації транскордонного співробітництва в умовах наближення України до ЄС : монографія / І. Є. Журба. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – 276 с.

3. Журба І. Є. Економічна природа транскордонного співробітництва / І. Є. Журба // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2012. – № 4, Т. 2. – С. 36–42.

4. Журба І. Є. Інтеграційні імперативи розвитку транскордонного співробітництва країн Центральної та Східної Європи / І. Є. Журба. // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: економічні науки. – Херсон. – 2014. – Вип. 5, част. 1. – С. 61–65.

5. Журба І. Є. Методологічні основи трансформації транскордонного співробітництва держав Центрально-Східної Європи / І. Є. Журба, А. П. Румянцев // Економіка ринкових відносин / Київський університет ринкових відносин. – 2014. – № 1. – С. 11–17.

6. Рамадан Х. А. Еркхес. Розвиток економічного співробітництва між країнами Арабського Магрибу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.02 / Рамадан Х. А. Еркхес ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2008. – 20 с.

7. I. Wallerstein, *The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. California: University of California Press, 2011. 440 p.

8. Сайт Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.wto.org.

References

1. Zhurba I. Ye. *Transkordonne spivrobitnytstvo krayin Tsentral'noyi ta Skhidnoyi Yevropy v umovakh rozshyrenoho YeS (pytannya teorii ta praktyky): monohrafiya* / I. Ye. Zhurba. – Khmel'nyts'kyu : KhNU, 2008. – 311 s.

2. Zhurba I. Ye. *Priorytetni formy transformatsiyi transkordonnoho spivrobitnytstva v umovakh nablyzhennya Ukrayiny do YeS: Monohrafiya* / I. Ye. Zhurba. – Khmel'nyts'kyu : KhNU, 2012. – 276 s.

3. Zhurba I. Ye. *Ekonomichna pryroda transkordonnoho spivrobitnytstva* / I. Ye. Zhurba // *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*. – Khmel'nyts'kyu. – 2012. – № 4, Т. 2. – С. 36–42

4. Zhurba I. Ye. *Intehratsiyni imperatyvy rozvytku transkordonnoho spivrobitnytstva krayin Tsentral'noyi ta Skhidnoyi Yevropy*. / I. Ye. Zhurba. // *Naukovyy visnyk Kherson'skoho derzhavnoho universytetu. Seriya ekonomichni nauky*. – Kherson. – Vyp. 5, chast. 1, 2014, S. 61–65

5. Zhurba I. Ye., Rumyantsev A. P. *Metodolohichni osnovy transformatsiyi transkordonnoho spivrobitnytstva derzhav Tsentral'no-Skhidnoyi Yevropy* / I. Ye. Zhurba, Rumyantsev A. P. // *Naukovyy zhurnal: Ekonomika rynkovykh vidnosyn* №1. Kyiv's'kyu universytet rynkovykh vidnosyn, 2014, S. 11–17.

6. Wallerstein I. *The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. California: University of California Press, 2011. 440 p.

7. Ramadan X. A. *Erkhes Rozvytok ekonomichnoho spivrobitnytstva miž krajinamy Arabskoho Mahrybu: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.02*; Kyjivskiy natsionalnyj un-t im. Tarasa Shevchenka. K., 2008. 20 s.

8. The site of the World Trade Organization. URL: www.wto.org.

Надійшла 07.08.2015; статтю представляє д. е. н. Журба І. Є.

ПРОБЛЕМИ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто особливості конкуренції на ринку нафтопродуктів України. Зазначено, що однією з основних проблем ринку нафтопродуктів України, що потребують державного втручання, є існування на ньому монополій та інших структур із неповною конкуренцією, хоча сам ринок є досить високо конкурентним. Відповідальним органом, що контролює дотримання учасниками ринку чесних правил конкуренції, є Антимонопольний комітет України, який зосереджується на юридичних аспектах проблеми монополізації ринку, хоча конкуренція є передусім економічним явищем, не питанням ефективності законодавства. Вказано основних суб'єктів, які здійснюють політику на ринку, надана їх коротка характеристика. Зазначено, що збереження конкуренції на ринку роздрібних нафтопродуктів є єдиним стимулом для модернізації вітчизняних нафтопереробних компаній за рахунок залучення інвестицій, а не за рахунок штучного усунення конкурентів через високі податки у вигляді акцизи та введення мита на імпорт пального. Зазначені основні переваги добросовісної конкуренції на ринку нафтопродуктів України.

Ключові слова: ринок нафтопродуктів, конкуренція, проблеми конкуренції на ринку нафтопродуктів.

V. A. KHARUK
Lviv Academy of Commerce

PROBLEMS OF COMPETITION ON THE OIL MARKET OF UKRAINE

The article deals with the features of competition in the oil market of Ukraine. Indicated that one of the main problems of the oil market of Ukraine that require state intervention, is the existence of monopolies and other structures with incomplete competition, even though the market is quite highly competitive. The authority that monitors compliance by market participants fair competition rules is Antimonopoly Committee of Ukraine, which focuses on legal aspects of the problem of monopolization of the market, although competition is primarily an economic phenomenon, not a question of efficiency of law. Indicated on the main subjects which carry market policies given their brief description. It is noted that saving of competition in the retail market of petroleum products is the only incentive to modernize domestic oil companies for an investment, not through artificial eliminate competitors through high taxes in the form of excise duties and the introduction of import duties on fuel. Indicated main benefits of fair competition in the oil market of Ukraine.

Keywords: oil market, competition, competition problems in the oil market.

Вступ

Однією з основних передумов побудови ефективного ринку є існування конкурентного середовища. Ситуація на вітчизняному ринку роздрібних нафтопродуктів характеризується значними ціновими коливаннями в умовах не прогнозованого зростання світових цін на нафту та імпортування основної частки нафтопродуктів в Україну. Надмірне державне регулювання цін може спричинити виникнення монопольних позицій на ринку з боку вітчизняних компаній. Серед основних проблем ринку нафтопродуктів України, що потребують державного втручання, є існування на ньому монополій та інших структур із неповною конкуренцією.

Грунтовних досліджень в науці з цього приводу немає. Загалом монополізацію української економіки досліджували в деякій мірі такі науковці, як Полуянов В., Краснікова Л., Замрій Ю. Аналіз державної політики розвитку ринку нафтопродуктів провів Рябцев Г. Загалом проблема монополізації або обмеження конкуренції на ринку нафтопродуктів України як економічного явища залишається маловивченою.

Постановка завдання

Метою роботи є характеристика конкуренції між ключовими гравцями ринку нафтопродуктів України, обґрунтування основних проблем та шляхів підвищення їх ефективності.

Виклад основного матеріалу досліджень

Ризик монополізації ринку потребує від держави забезпечення умов для конкуренції і запобігання ситуації, коли один чи кілька учасників ринку повністю його контролюють. Водночас, попри існування сучасного законодавства про захист економічної конкуренції, на ринку нафтопродуктів України спостерігаються численні випадки: установлення, утримання завищених (монопольних) або занижених ("грабіжницьке ціноутворення") цін на бензин і дизельне паливо; вилучення товарів з обігу й необґрунтоване скорочення виробництва товарів, на які є попит; створення перешкод для виходу на ринок; поширення неправдивих, неточних чи перекораних відомостей, здатних заподіяти збитки або завдати шкоди; уведення в оману про місце виготовлення, властивості, якість і кількість товару, некоректне порівняння вироблених чи пропонуваніх товарів тощо. Разом з тим держава часто необґрунтовано перешкоджає діяльності суб'єктів господарювання, свідомо обмежує їхні права на продаж нафтопродуктів; надає вказівки щодо першочергового постачання товарів певному колу покупців (зокрема сільськогосподарським виробникам); намагається встановити обмеження відносно вибору виробників (виконавців) споживачами ("купуйте українське"). Таке втручання не сприяє розв'язанню проблеми неповної

конкуренції на ринку нафтопродуктів України [1].

У Законі України “Про захист економічної конкуренції” [2] під антиконкурентними узгодженими діями суб’єктів господарювання розуміється встановлення цін чи умов придбання або реалізації товарів; обмеження виробництва, ринків товарів, техніко-технологічного розвитку інвестицій або встановлення контролю над ними; розподіл ринків; спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів; усунення з ринку або обмеження доступу на ринок (вихід з ринку) інших суб’єктів господарювання; застосування різних умов до рівнозначних угод; укладення угод за умови прийняття додаткових зобов’язань, які не стосуються предмета цих угод; обмеження конкурентоспроможності підприємств без об’єктивно виправданих причин.

Модель ринку нафтопродуктів, яку дотепер застосовує у своїй роботі Антимонопольний комітет України, розроблено в другій половині 1997 р., після того як органи комітету було вперше звинувачено в зростанні цін і виникненні дефіциту бензину й дизельного палива. Ринок нафтопродуктів, що виник у цей період на місці повністю зруйнованої радянської системи нафтопродуктозабезпечення, мав такі особливості:

- 1) значний обсяг тіншового обороту нафтопродуктів (понад 70%);
- 2) малі порівняно з 1991 р. обсяги перероблення сировини на вітчизняних нафтопереробних заводах (далі – НПЗ) (54,0 млн т у 1991 р.; 12,2 млн т у 1997 р.; 9,1 млн т у 2000 р.; 3,4 млн. т у 2013 р.; 0,159 млн т – січень 2015 р.);
- 3) високий попит на бензин і дизельне паливо нижнього цінового діапазону внаслідок низької платоспроможності населення;
- 4) наявність чіткого розподілу пропозиції за рівнями (імпортери, великий, середній і дрібний гурт, роздріб);
- 5) наявність локальних запасів нафтопродуктів, порівняних із кількомісячними обсягами споживання;
- 6) збереження в державній власності потужностей із перевалки (термінали) і зберігання палива (нафтобази), рівний і вільний доступ до них більшості суб’єктів господарювання.

Ці обставини зумовили використання органами Антимонопольного комітету України конкурентної (з можливими неправомірними обмеженнями) моделі ринку нафтопродуктів. Вона передбачала, зокрема, наявність загальнодержавного ринку у великому й середньому гурті та регіональних – у роздрібній торгівлі; визначення обсягів пропозиції як імпорт плюс власне виробництво мінус експорт [3, с. 132–133].

З 2014 року ринок нафтопродуктів пережив революцію разом з усією країною. Прийшла економічна криза, а з нею підвищення податків і падіння споживання. Конкуренція між постачальниками та напрямками поставок посилилася, але всі вони знову опинилися перед проблемою протистояння з тіншовим ринком. І якщо раніше однією з проблем була контрабанда, то нині проблема перемістилася на нелегальні виробництва всередині країни. У 2014 р. кустарні виробники стали другими за величиною постачальниками бензину на ринок (670 тис. т), ледь не наздогнавши лідера в особі білорусів (760 тис. т) [5].

Серед типових справ у 2010 р. з вчинення антиконкурентних узгоджених дій, порушених територіальними відділеннями АМКУ, були справи проти таких підприємств, як ПП “ЛУКОЙЛ-УКРАЇНА”, ТОВ “УТН-Восток”, ТОВ “Торговий дім “КОНТИНІУМ-ГАЛИЧИНА”, ТОВ “АТАН-КРИМ” тощо через те, що дані суб’єкти господарювання без об’єктивних причин одночасно встановили на однаковому рівні роздрібні ціни на бензин і дизельне паливо. Як зазначається у висновку справ, такі дії призвели до негативних наслідків для споживачів [4, с.252].

За останні роки список найбільших постачальників моторних палив більш-менш зафіксувався, але активна робота СЄПЕК у 2012–2013 рр. трансформувала частки учасників. У 2014 р. все повернулося на місце, хоча з’явилося кілька цікавих персонажів (рис. 1) [5].

Після зникнення СЄПЕК найбільшим оператором по праву став WOG. Трейдер є безперечним лідером поставок дизпалива, яке продає промисловим і корпоративним споживачам безпосередньо та через мережу АЗС. Через кризу мережа заморозила амбіційну програму розвитку, зайнявшись зміцненням існуючих рубежів.

"Приват" через падіння переробки в Кременчуці був зосереджений на продажах через свою мережу АЗС, найбільшу в країні. Завдяки дисконту на українську нафту та іншим секретам майстерності, оператор став одним із двох ритейлерів, які наростили роздрібні продажі за умов кризи.

"Галнафтогаз" залишається найбільшим імпортером бензинів, з великим відривом лідируючи серед великих мереж за показниками добових продажів через одну станцію.

Роком великих випробувань 2014-й став для білоруського держекспортера — Білоруської нафтової компанії, представленої на українському ринку структурою "БНК-Україна". Критичною стала осінь, коли Нацбанк почав виштовхувати імпортерів на "чорний" ринок валюти, куди вхід прозорим держкомпаніям закрито. Але, мабуть, усім, хто сюди входить, доводиться адаптуватися до існуючих реалій. Це підтверджує той факт, що найближчим часом БНК запустить свою першу станцію на трасі Київ—Чоп.

А от для російських "Лукойла" та "Роснефти" 2014-й став роком кошмару. Напередодні, у 2013 р., "Лукойл" встановив абсолютний рекорд поставок в Україну за весь 15-річний період своєї роботи в країні, вдало продав Одеський завод і готувався запустити "Карпатнафтохім" у Калуші. Минув рік: СБУ відкрила проти компанії дві справи, всі експати залишили київський офіс, а Вагіт Алекперов заявив про продаж української мережі невідомому австрійському фонду.

20 НАЙБІЛЬШИХ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ НАФТОПРОДУКТІВ на ринок України в 2014 р., тис. т*

Оператор	Бензин	Дизпаливо	Разом
«ВОГ-Ритейл» (WOG)	380	840	1220
«Приват» (включаючи «Укртатнафту»)	500	600	1100
«Галнафтогаз» (ОККО)	450	550	1000
«БНК-Україна»	120	630	750
«ТНК Індастріз Україна» («Роснефть»)	110	430	540
«Західна нафтогазова компанія»	75	230	305
СЄПЕК (включаючи Одеський НПЗ)	120	170	290
«Лукойл-Україна»	90	180	270
«Оленерго»	30	200	230
«Закарпатнафтопродукт-М»	45	165	210
«БРСМ-Нафта»	80	130	210
«Альянс ойл Україна»	60	130	190
«Паралель»	85	90	175
«Укргазвидобування»	60	115	175
СОКАР	55	85	140
«Елемент»	20	115	135
«Ромпетрол»	85	45	130
КЛО	45	50	95
«Інтекс Ком»	10	80	90
«Укрпалетсистем»	10	65	75
Інші	155	555	710
Разом	2585	5455	8040

*Оцінка «Консалтингової групи А-95», дані про прямі поставки, без посередників.

Рис. 1. Основні учасники ринку нафтопродуктів в Україні

Існує також проблема закритості, непрозорості суб'єктів господарювання, насамперед тих, в яких не відокремлено видобуток від перероблення, а перероблення від реалізації. Посередницька ланка при цьому залишається напівкримінальною, хоча її діяльність відіграє чи не визначальну роль у постачанні нафтопродуктів.

Висновки

Підсумовуючи результати дослідження, на нашу думку, паливний ринок України залишається досить диверсифікованим і високо конкурентним. Така модель знімає з порядку денного побоювання щодо можливої блокади з боку Росії, яка прямо поставляє відносно невеликий об'єм, але має важелі впливу на Білорусь — найбільшого постачальника нафтопродуктів в Україні. Потужностей морських портів і сухопутних коридорів і пропозиції палива будь-яких марок цілком достатньо. Основні проблеми пов'язано з кризою споживання та зростанням тіньового ринку, що з однаковою силою б'є як по ринку, так і по держскарбниці. З 2015 р. ринок продовжить звужуватися — збільшення податків, цін на бензин, а отже скорочення попиту на них.

Для модернізації вітчизняних нафтопереробних підприємств задля збільшення обсягів переробки нафтової сировини і забезпечення випуску нафтопродуктів необхідної якості, потрібно забезпечити умови вільної конкуренції на ринку. Вільна конкуренція є найбільшим стимулом для інновацій. Такі фактори, як висока якість кінцевих нафтопродуктів, необхідні обсяги та рівний, недискримінаційний доступ усіх учасників ринку до ресурсів нафтопродуктів, вироблених на вітчизняних нафтопереробних заводах можуть зміцнити конкурентоспроможність вітчизняних гравців порівняно з компаніями, які постачають на ринок імпортовані нафтопродукти. Збереження конкуренції на ринку роздрібних нафтопродуктів є єдиним стимулом для модернізації вітчизняних нафтопереробних компаній за рахунок залучення інвестицій, а не за рахунок штучного усунення конкурентів через високі податки у вигляді акцизи та введення мита на імпорт пального.

Література

1. Рябцев Г. Работаем вместе. О путях совершенствования работы Антимонопольного комитета Украины на рынке нефтепродуктов / Геннадий Рябцев // Терминал. – 2012. – № 9. – С. 6–10.
2. Закон України «Про захист економічної конкуренції»: від 11.01.2001 р. // ВВР України. – 2001. – № 12. – Ст. 64.
3. Рябцев Г. Л. Державна політика розвитку ринку нафтопродуктів в Україні: розв'язання проблеми неповної конкуренції / Г. Л. Рябцев // Вісн. НАДУ. – 2012. – № 2. – С. 131–138.
4. Кантур К. С. Картелі на ринку нафтопродуктів України / К. С. Кантур // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 3. – С. 249–255.
5. Куюн С. Ринок нафтопродуктів: із вогню та в полум'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://gazeta.dt.ua/energy_market/rinok-naftoproduktiv-iz-vognyu-ta-v-polum-ya-.html.

References

1. Riabtsev H. Rabotaem vmeste. O putiakh sovershenstvovaniya raboty Antymonopolnoho komyteta Ukrainy na rynke nefteproduktov / Hennadyi Riabtsev // Termynal. - 2012. - № 9. - S. 6-10.
2. Zakon Ukrainy «Pro zakhyst ekonomichnoi konkurentsii» vid 11.01.2001 r. VVR Ukrainy.- 2001. № 12.- St. 64.
3. Riabtsev H. L. Derzhavna polityka rozvytku rynku naftoproduktiv v Ukraini: rozviazannia problemy nepovnoi konkurentsii / H. L. Riabtsev // Visn. NADU. – 2012. № 2. – S. 131-138.
4. Kantur K. S. Karteli na rynku naftoproduktiv Ukrainy / K. S. Kantur // Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia, 2011. - Vyp. 3. - S. 249-255.
5. Kuiun S. Rynok naftoproduktiv: iz vohniu ta v polumia. URL: http://gazeta.dt.ua/energy_market/rinok-naftoproduktiv-iz-vognyu-ta-v-polum-ya-.html.

Надійшла 07.08.2015; рецензент: д. е. н. Семак Б. Б.

ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СЕЛЕКЦІЙНО-ПЛЕМІННОЇ РОБОТИ В СКОТАРСТВІ

В статті визначається селекційно-племінна робота як один з напрямів підвищення продуктивності тварин молочного та м'ясного напрямку використання. Наведені ознаки селекційно-племінної роботи як в молочному скотарстві, так і в м'ясному. Основними чинниками створення високопродуктивних стад в галузі молочного скотарства є: інтенсивне розведення новостворених молочних порід; визначення параметрів бажаного типу тварин цих порід; максимальне використання генетичного потенціалу голштинської породи; використання генетичного потенціалу кращих ліній; проведення цілеспрямованого відбору маточного поголів'я за продуктивністю матерів; проведення непрямого відбору корів за живою масою та розвитком молочної залози; інтенсивне вирощування ремонтного молодняка та ін. Комплектування високопродуктивного стада м'ясної худоби передбачає цілеспрямовану селекцію тварин стада за відтворювальною здатністю, інтенсивністю росту, живою масою, крупністю дорослих тварин, будовою тіла, витратами кормів на одиницю продукції, показниками м'ясності тощо.

Ключові слова: селекційно-племінна робота, молочне та м'ясне скотарство, продуктивність.

G. P. MARTUNYUK

Zhytomyr National Agroecological University

ECONOMIC SUPPORT FRAMEWORK OF EFFICIENCY SELECTION AND BREEDING WORK IN CATTLE

In the article the selection and breeding work as one of the ways of increasing the productivity of dairy and beef animals directly use. These signs of selection and breeding of dairy farming as well as in meat. The main factors creating high-performance herds in dairy cattle are: the newly established intensive breeding of dairy breeds; determining the parameters of the desired type animals of these breeds; maximum use of genetic potential Holstein breed; the use of the genetic potential of the best lines; conducting targeted selection of breeding stock productivity mothers; carrying out indirect selection of cows for body weight and the development of breast cancer; Intensive cultivation of repair young and others. Acquisition of high-performance herd of beef cattle breeding animals involves targeted herd reproductive ability, intensity of growth, body weight, size adult animals, body structure, cost of feed per unit of output meat indicators more.

Keywords: selection and breeding work, dairy and beef cattle, productivity.

Постановка проблеми. Тваринництво – одна із стратегічних галузей народного господарства України, розвиток якої значною мірою визначає продовольчу безпеку держави та якість харчування населення [3].

Відродження тваринництва на Житомирщині має бути спрямоване на повне забезпечення потреб ринку конкурентоспроможними продуктами галузі на основі розширеного відтворення поголів'я тварин та підвищення їх генетичного потенціалу, реструктуризації кормової бази, поліпшення лукопасовищного кормовиробництва, удосконалення існуючих і створення нових порід, що добре пристосовані до природнокліматичних та господарсько-економічних умов, впровадження інтенсивних технологій утримання худоби, вдосконалення партнерських взаємовідносин між господарствами-виробниками сировини та підприємствами з її переробки.

Аналіз останніх досліджень. Сучасна методологія вітчизняної науки з питань селекції та популяційної генетики сільськогосподарських тварин ґрунтується на вже класичних методиках і розробках вчених: М.Ф. Іванова, Л.К. Гребеня, М.А. Кравченка, Ф.Ф. Ейснера, М.В. Зубця, В.П. Бурката, М.Я. Сфіменка, В.П. Рибалка, Б.В. Баньковського, В.О. Медведєва, П.І. Польських, Ю.Ф. Мельника та інших.

Протягом останніх століть вченими і практиками опрацьовано принципи породоутворювальних процесів, які характерні для закритих породних популяцій [1, 2, 4–8]. За цими принципами, генетичне поліпшення порід здійснюється, головним чином, шляхом чистопородного розведення за рахунок власних ресурсів. Вони спрямовані, найперше, на збереження «чистоти» породи. При цьому, міграція генів і міжпородне схрещування використовуються лише при нагальній потребі. У зв'язку з бурхливим розвитком популяційної генетики і біотехнології та необмеженими можливостями обміну селекційним матеріалом, більшість сучасних порід є відкритими популяціями, між якими відбувається міграція генів у вигляді продажу-купівлі племінного молодняка, сперми плідників та ембріонів-трансплантантів.

Мета статті – визначення економічних засад забезпечення ефективності селекційно-племінної роботи як одного з головних напрямів підвищення продуктивності тварин.

Результати дослідження. Щоб забезпечити населення продуктами скотарства за науково обґрунтованими нормами, на кожні 100 кг молока необхідно виробляти понад 8 кг яловичини. Таке співвідношення між рівнем виробництва зазначеної продукції може бути тоді, коли частка корів у стаді становитиме близько 40%, а надремонтний молодняк буде реалізуватися на м'ясо у 16-місячному віці живою масою однієї голови не менше 400 кг.

Поліська зона України характеризується сприятливими умовами для розведення великої рогатої худоби, відрізняється від інших природнокліматичних зон високою часткою в структурі сільськогосподарських угідь грубих і соковитих кормів, а у загальній земельній площі – природних і культурних пасовищ, що добре поєднується з фізіологічними особливостями організму великої рогатої худоби. Відомо, що вона має багатокамерний шлунок, а тому здатна споживати велику кількість дешевих грубих і соковитих кормів із значним вмістом клітковини та ефективно їх «переробляти» в молоко і м'ясо. Влітку велика рогата худоба може споживати лише зелену траву з годівниць або на пасовищі, забезпечуючи 16–20 кг добового надою молока та 400–500 г приросту живої маси молодняка.

Сучасний розвиток скотарства у зарубіжних країнах з високорозвиненим аграрним сектором національної економіки зорієнтований на розведення спеціалізованих молочних і м'ясних порід [6]. Комбіновані породи (молочно-м'ясні, м'ясо-молочні) – пройдений етап. Це була спроба об'єднати в одному організмі антагоністичні ознаки – високу молочну і м'ясну продуктивності, що зробити ані теоретично, ані практично неможливо, оскільки між цими напрямками продуктивності спостерігається чітко виражена обернена залежність. Тому всі країни світу з високорозвиненим тваринництвом перейшли або переходять на розведення порід великої рогатої худоби молочного та м'ясного напрямків продуктивності.

Основними інноваційними технологіями створення високопродуктивних стад в галузі молочного скотарства в цілому є такі: інтенсивне розведення новостворених молочних порід; визначення параметрів бажаного типу тварин цих порід; максимальне використання генетичного потенціалу голштинської породи; використання бугаїв-поліпшувачів; використання генетичного потенціалу кращих ліній; проведення цілеспрямованого відбору маточного поголів'я за продуктивністю матерів; проведення непрямого відбору корів за живою масою та розвитком молочної залози; інтенсивне вирощування ремонтного молодняка; оптимальний режим відтворення стада; роздій корів-первісток; прогресивні принципи племінного підбору.

Провідними молочними породами у поліському регіоні є українські чорно-ряба і червоно-ряба. Досягти суттєвих результатів у підвищенні генетичного потенціалу продуктивності корів новостворених молочних порід можна лише за рахунок впровадження комплексу селекційних прийомів, зорієнтованих на параметри тварин бажаного типу. Бажаний тип корів обстежених порід визначали за сумарною продукцією молочного жиру і білка з використанням первинної інформації племінного обліку та результатів експериментальних досліджень. До бажаного типу віднесені тварини, які перевищували значення середньої комплексної ознаки корів стада (сумарну продукцію молочного жиру і білка, кг) на 0,7 σ . Одночасно обчислювали довірчі межі ознак корів бажаного типу з достовірністю не нижче $P < 0,05$.

Результати наших досліджень показали, що суттєвих міжпородних відмінностей за комплексом ознак корів українських чорно-рябої і червоно-рябої молочних порід немає. Зокрема, параметри бажаного типу корів-первісток української чорно-рябої молочної породи у ПАФ «Єрчики» склали: за живою масою – 595 кг, висотою в холці – 133 см, обхватом грудей – 206, косою довжиною тулуба – 152, надоєм за 305 днів лактації – 5450 кг, жирномолочністю – 3,8 %. У їх ровесниць чорно-рябої (голштинської) молочної породи – 580 кг; 132 см; 204 см; 152 см; 6000 кг; 4,0 відповідно (табл. 1).

Таблиця 1

Економічна ефективність виробництва молока в залежності від порід корів, 2013 р.

Показники	Порода корів		Відхилення, +/-
	чорно-ряба	чорно-ряба (85% голштинської спадковості)	
Середньорічне поголів'я, гол.	600	600	-
Продуктивність 1 гол., кг	5450,0	6000,0	+ 550,0
Валова продукція, ц	32700,0	36000,0	+3300,0
Товарна продукція, ц	29430,0	32400,0	2970,0
Виручка від реалізації, тис. грн.	11087,9	13393,0	2305,1
Собівартість товарної продукції, тис. грн	9602,2	10732,5	1130,3
Прибуток від реалізації, тис. грн.	1485,7	2660,5	1174,8
Рівень рентабельності, %	15,4	24,8	+14,4
Жирність, %	3,8	4,0	+0,2

*за даними річного звіту ПАФ «Єрчики» за 2013 рік

Рівень рентабельності при вирощуванні корів чорно-рябої (голштинської) породи молочного напрямку на 14,4 % більший, ніж чорно-рябої породи молочного напрямку. Зазначені параметри корів бажаного типу, які одержані у кращому господарстві поліського регіону, мають бути орієнтиром при проведенні селекційно-племінної роботи в інших племінних господарствах відповідних порід.

Одним із ефективних методів створення високопродуктивних заводських стад і породи в цілому є використання бугаїв-плідників з високим генетичним потенціалом молочної продуктивності. Проведені

нами дослідження свідчать про те, що дочки чистопородних голштинських бугаїв-плідників рецесивної і домінантної масті відрізняються за комплексом селекційно-технологічно-біологічних ознак.

Зокрема, середні показники первісток чорно-рябої породи в потомстві 10 голштинських бугаїв коливалися за живою масою в межах 498–608 кг, висотою в холці 124–136 см, обхватом грудей 192–208, косою довжиною тулуба 147–151 см, надоєм 4329–6484 кг, жирномолочністю 3,81–4,04%, білковомолочністю 3,06–3,15%, сумарною продукцією молочного жиру і білка 306,1–453,3 кг, відносною молочністю 841–1077 кг, обхватом вим'я 117,3–135,5 см, умовним об'ємом 13,9–21,5 л, швидкістю молоковіддачі 1,34–1,96 кг/хв, віком першого отелення 28,4–34,3 міс., коефіцієнтом відтворної здатності 0,81–0,94. Аналогічна картина спостерігається за середніми показниками нащадків бугаїв-плідників рецесивної масті. Серед бугаїв чорно-рябої масті найкращими параметрами дочок характеризуються чистопородні голштинські бугаї північно-американської селекції, найгіршими – місцевої.

Виходячи із наведених результатів, слід зазначити, що інтенсивно використовувати у кожному племінному господарстві потрібно тих бугаїв, дочки яких за комплексом ознак і, особливо, показниками молочної продуктивності максимально відповідають параметрам тварин бажаного типу.

М'ясне скотарство – це високотехнологічна галузь, що не вимагає капітальних споруд, складних засобів механізації, значних фондів і енергетичних затрат. М'ясній худобі притаманні висока інтенсивність росту, оплата корму приростом живої маси та забійний вихід туші, в якій значно менша частка кісток порівняно з тваринами молочних порід. На доцільність збільшення поголів'я м'ясної худоби вказують та її біологічні особливості.

У зв'язку із збільшенням попиту на високоякісну і пісну яловичину набуло поширення розведення тварин таких порід, що мають високу інтенсивність росту, характеризуються високою оплатою корму, виходом та смаковими властивостями нежирного м'яса. Вирішення цієї проблеми відбувається завдяки розведенню вітчизняних високопродуктивних порід. Зокрема, останнім часом виведені і набувають поширення українська м'ясна, волинська м'ясна, поліська м'ясна породи.

Враховуючи особливості агроценозу регіону Полісся, було створено поліську м'ясну породу, яка добре пристосована до таких умов. Тварини породи характеризуються міцною конституцією, пристосованістю до природнокліматичних умов Полісся, скоростиглістю, добре використовують грубі корми, відзначаються достатньою і мало затратною продуктивністю.

Селекційна робота з породами має спрямовуватися на підвищення м'ясної продуктивності, одержання тварин з високою енергією росту, високою плодючістю, здатних до поїдання великої кількості об'ємних кормів. Головні селекційні ознаки: відтворна здатність, інтенсивність росту, жива маса у 15-місячному віці, крупність дорослих тварин, будова тіла, витрати кормів на одиницю продукції. В окремих випадках проводиться добір за легкістю отелень, молочністю корів, збереженістю телят, забійними якостями, міцністю копитного рогу, екстер'єрними ознаками тощо.

Основними складовими селекційного процесу є оцінка і добір бугаїв-плідників за власною продуктивністю та якістю нащадків, створення високопродуктивних селекційних стад, проведення індивідуального закріплення за відібраними самками кращих бугаїв-плідників породи, накопичення та раціональне використання сперми від бугаїв з високим селекційним індексом, проведення лінійного розведення, створення нових ліній та родин.

Жива маса – одна з ознак, яка характеризує специфічність росту і розвитку тварини. Жива маса новонародженого теляти є ефективним критерієм в оцінці важкості отелення. Вона генетично тісно пов'язана з ускладненими родами і з майбутньою інтенсивністю росту. Коефіцієнт кореляції (r) між живою масою новонароджених бугайців і у віці 15 місяців сягає +0,70. Оскільки висока жива маса новонародженого теляти призводить до ускладненого отелення і до зменшення виходу телят, селекція має бути спрямована на одержання новонароджених з живою масою 30–35 кг.

У м'ясному скотарстві одне із головних питань, що забезпечує одержання прибутку від розведення худоби, – прагнення підвищити живу масу телят на час відлучення. Отже, необхідна селекція щодо отримання такого рівня молочності корів, за якого жива маса теляти у шестимісячному віці була б не менше 220–250 кг. Дуже висока молочна продуктивність корови також небажана, оскільки теля в перші 10–15 днів після народження не висисає все молоко, така корова часто хворіє на мастит, а у приплоду виникають проноси.

Спеціалістами із племінної роботи на кожен рік розробляється план індивідуального підбору для осіменіння корів-матерів бугаїв. Матерів бугаїв добирають за живою масою, екстер'єром та конституцією, молочністю, породністю, походженням та відтворною здатністю, згідно з установленими вимогами. Дані про походження корів мають бути не менше ніж за три ряди родоводу; обов'язкова належність до високопродуктивної родини та перспективної лінії.

Допускається використовувати плідників, що оцінені за власною продуктивністю та якістю нащадків, вірогідність походження яких підтверджено методом імуногенетичного контролю. Клас бугая має бути не нижче еліта-рекорд за комплексом ознак.

Розвиток породи неможливий без належної організації селекційно-племінної роботи. Успіх селекції у м'ясному скотарстві цілком залежить від організації чіткого і достовірного обліку племінних і

продуктивних якостей тварин. Першооснова племінного обліку – ідентифікація тварин та ведення загальноприйнятих облікових форм про їх походження, індивідуальну продуктивність, фізіологічний стан тощо. Індивідуальний номер присвоюється тварині протягом двох діб після народження разом зі зважуванням та оформленням акта на оприбуткування приплоду. Для контролю за розвитком тварин обов'язковим є їх зважування. Порядок організації племінного і зоотехнічного обліку показано в табл. 2. На основі матеріалів первинного обліку здійснюють племінну і продуктивну оцінку тварин відповідно «Інструкції з бонітування великої рогатої худоби м'ясних порід і типів в Україні». За результатами бонітування стадо розбивається на групи залежно від результатів комплексної оцінки.

Таблиця 2

Організація племінного і зоотехнічного обліку

Захід	Термін	Кратність проведення
Нумерація і перше зважування телят	протягом доби народження	постійно
Інвентаризація корів	після отелення	постійно
Зважування ремонтного молодняку	наприкінці місяця	щомісяця
Зважування корів	під час бонітування	раз у рік
Оцінка за екстер'єром і конституцією: молодняку корів бугаїв	з 6-місячного віку протягом року протягом року	при бонітуванні у віці 3 і 5 років до 5-річного віку

Джерело: [7, с. 27]

Кращий молодняк реалізується господарством як племінний, а такий, що не має племінної цінності, ставиться на відгодівлю. За результатами бонітування розробляються заходи щодо поліпшення племінних і продуктивних властивостей стада. Аналіз племінних та господарсько-корисних ознак тварин визначає напрям селекційної роботи. В племінних господарствах – це виведення цінних бугаїв-плідників із стійкою спадковістю для племінного використання, їх оцінка за власною продуктивністю і якістю нащадків, створення нових ліній родин, поліпшення племінних і продуктивних властивостей поголів'я, вирощування й реалізація високоякісного племінного молодняку.

Ознаки добору: плодючість, інтенсивність росту, жива маса у 8–15–18-місячному віці, крупність дорослих тварин, будова тіла, витрати кормів на одиницю продукції, легкість отелень, молочність корів, збереженість телят, м'ясна продуктивність, екстер'єрні ознаки. Диференціюють маточне поголів'я за призначенням: селекційна група (матері бугаїв, батьки бугаїв і корів – 15–20% стада), племінне ядро (група відтворення – 40–50%), виробнича група (виранжувані і вибракувані тварини – 25–30%).

Методи розведення – чистопородне, за лініями і родинами, ввідне схрещування. Типи підбору – індивідуальний, однорідний, за генетичною подібністю, індивідуально-груповий, інбридинг у помірних і близьких ступенях при виведенні бугаїв-плідників. Інбридинг помірний і віддалений для закріплення цінних ознак у нащадків, при консолідації лінії. Аутбридинг у відтворній частині стада. Методи добору – цілеспрямований, послідовний (якість родоходу, якість батьків і бічних родичів, за насиченістю родоходу видатними тваринами, за лінійною і родинною належністю, за результатами оцінки за якістю нащадків). При доборі корів основну увагу слід надавати відтворній здатності і материнським якостям. Бракування корів у стаді за сталого відтворення має становити 15–25%.

Висновки. Отже, у сільгоспідприємствах і господарствах різних категорій і форм власності досліджуваного регіону основною породою великої рогатої худоби є українська чорно-ряба молочна і частково українська червоно-ряба молочна. Селекційно-племінна робота з цими породами здійснюється за принципами відкритої популяції. Єдиною поліпшувальною породою була, є і залишається голштинська, яка позитивно вплинула на підвищення молочної продуктивності корів названих порід.

Пріоритетним напрямом зростання виробництва яловичини є збільшення поголів'я великої рогатої худоби, і зокрема спеціальних м'ясних порід. Останнім часом виведені і набувають поширення українська м'ясна, волинська м'ясна, польська м'ясна породи. Комплектування високопродуктивного стада м'ясної худоби передбачає цілеспрямовану селекцію тварин стада за відтворювальною здатністю, інтенсивністю росту, живою масою, крупністю дорослих тварин, будовою тіла, витратами кормів на одиницю продукції, показниками м'ясності тощо.

Література

1. Дмитриев Н.Г. Современные направления совершенствования существующих и создания новых пород молочного скота / Н.Г. Дмитриев // Современные методы селекции молочного скота. – Л., 1981. – Вып. 31. – С. 5–11.
2. Иванов М.Ф. Результаты опытов по выведению новых пород / М.Ф. Иванов // Сочинения. – М. : Сельхозгиз, 1949. – Т. 1. – 470 с.

3. Комплексна програма розвитку сільського господарства Житомирської області у 2009-2010 роках та на період до 2015 року. – Житомир : «Рута», 2009. – С. 224–244.
4. Кравченко Н.А. Подбор и разведение по линиям / Н.А. Кравченко // Племенное дело в скотоводстве. – М., 1967. – С. 251–350.
5. Кулешов П.Н. Породы домашних животных в исторической последовательности их развития / П.Н. Кулешов // Теоретические работы по племенному животноводству. – М. : ОГИЗ «Сельхозгиз», 1947. – С. 209–221.
6. Овсянников А.И. Породы сельскохозяйственных животных, пути и методы их совершенствования / А.И. Овсянников // Животноводство. – 1965. – № 12. – С. 3–12.
7. Програма селекції худоби поліської м'ясної породи на період 2002 □ 2010 роки / В.М. Білошицький, Ю.Ф. Мельник, В.А. Пищолка □ та ін. □. □ 2-е вид., допов. і доопр. □ К. : Аграр. наука, 2003. □ 44 с.
8. Эйсер Ф.Ф. Проблема породы и ее улучшение / Ф.Ф. Эйсер // Животноводство. – 1975. – № 11. – С. 23–29.

References

1. Dmitriyev N.G. Sovremennye napravleniya sovershenstvovaniya sushchestvuyushchikh i sozdaniya novykh porod molochnogo skota / N.G. Dmitriyev // Sovremennye metody selektsii molochnogo skota. – L., 1981. – Vyp. 31. – S. 5–11.
2. Ivanov M.F. Rezultaty opytov po vyvedeniyu novykh porod / M.F. Ivanov // Sochineniya. – M.: Selkhozgiz, 1949. – T. 1. – 470 s.
3. Kompleksna prohrama rozvytku silskoho hospodarstva Zhytomyrskoi oblasti u 2009-2010 rokakh ta na period do 2015 roku. – Zhytomyr: «Ruta», 2009. – S. 224-244.
4. Kravchenko N.A. Podbor i razvedeniye po liniyam / N.A. Kravchenko // Plemennoye delo v skotovodstve. – M., 1967. – S. 251–350.
5. Kuleshov P.N. Porody domashnikh zhivotnykh v istoricheskoy posledova-telnosti ikh razvitiya / P.N. Kuleshov // Teoreticheskiye raboty po plemennomu zhivotnovodstvu. – M.: OGIz «Selkhozgiz», 1947. – S. 209–221.
6. Ovsyannikov A.I. Porody selskokhozyaystvennykh zhivotnykh, puti i me-tody ikh sovershenstvovaniya / A.I. Ovsyannikov // Zhivotnovodstvo. – 1965. – № 12. – S. 3–12.
7. Prohrama selektsii khudoby poliskoi miasnoi porody na period 2002 2010 roky / V.M. Biloshytskyi, Yu.F. Melnyk, V.A. Pyshcholka ta in. □ 2-he vyd., dopov. i doopr. □ K.: Ahrar. nauka, 2003. 44 s.
8. Eysner F.F. Problema porody i eye uluchsheniye / F.F. Eysner // Zhivot-novodstvo. – 1975. – № 11. – S. 23–29.

Надійшла 16.08.2015; рецензент: к. е. н. Орликовський М. О.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЯКОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ УКРАЇНИ

Розроблено дворівневий підхід до оцінки діяльності держави як регулятора сфери управління відходами, який передбачає: 1) на першому рівні – розрахунок індикаторів дотримання в Україні положень міжнародних стандартів управління відходами, що закріплені в директивах ЄС; 2) на другому рівні – розрахунок інтегрального індексу якості державного регулювання сфери управління відходами, який узагальнює індивідуальні оцінки дотримання різних положень. Це дозволяє комплексно оцінити відповідність діяльності регуляторів сфери управління відходами рекомендаціям міжнародних організацій та динаміку імплементації в Україні найкращих світових практик регулювання даної галузі. Встановлено, що в Україні спостерігається підвищення рівня якості регулювання сфери управління відходами, хоча темпи зростання її є незначними. Це свідчить, що реформування процесів державного регулювання сфери управління відходами України відбувається доволі повільно.

Ключові слова: держава, управління відходами, регулювання, якість регуляторного управління, індекс.

S. V. KRYVENKO

Poltava institute of business of International Science and Technology University by the name of academic Yu. Bugay, Poltava

INVESTIGATION OF QUALITY OF GOVERNMENT REGULATION OF THE WASTE MANAGEMENT SPHERE OF UKRAINE

The two-tiered approach to the evaluation of the government activities of the state as regulator of waste management sector is developed, which provides: 1) at the first level – calculation of indicators of observance in Ukraine of the international standards of waste management enshrined in the EU directives; 2) at the second level – the calculation of the integral index of quality of government regulation of the waste management sector, which generalizes individual assessments of compliance with various provisions. This allows us to assess comprehensively the conformity of the activities of the regulators of the Ukrainian waste management sector with the recommendations of international organizations and the dynamics of implementation in Ukraine of the best global practices regulation of this sphere. It is established that in Ukraine the level of implementation of international standards of functioning of the waste management sector increases, thus the growth rate of the government regulation quality is negligible.

Keywords: government, waste management, regulation, quality of regulatory governance, index.

Вступ. Сучасні економічні дослідження все частіше визнають важливість належного управління для будь-якої сфери в цілому і зокрема з боку державних наглядових органів. Зростаюча увага приділяється стандартам, що розроблені міжнародними органами, елементам ефективного управління галузевого регулювання та нагляду. Особливого значення якісне регулювання набуває для сфери управління відходами, оскільки за даним напрямком Україна суттєво відстає від європейських країн і тому необхідно докласти чимало зусиль для створення сприятливого екологічного середовища, вискоєфективного ресурсозбереження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти впливу державного регулювання та його якості на стабільність та розвиток країни досліджували відомі західні економісти: Дас, Квінтін, Ченард [1], Чіхак, Тіман [2], де Мендонка, Гальвао, Лурес [3] та багато інших. Проблематику управління відходами в Україні досліджували такі визначні економісти, як В.С. Міщенко, Г.П. Виговська, Ю.М. Маковецька, Т.Л. Омеляненко [4, 5] та багато інших. Однак недостатньо спеціалізованих досліджень, пов'язаних із визначенням якості регулювання сфери природокористування та управління відходами. Тому існує необхідність обґрунтування впливу якості регуляторного управління у галузі відходів на стійкий розвиток та розробки методики розрахунку індексу якості регулювання сфери управління відходами.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування впливу якості регуляторного управління на стійкий розвиток економіки, екології та соціальної сфери, розробка методики розрахунку індексу якості регулювання сфери відходів, практичний розрахунок його для умов України.

Вклад основного матеріалу. Перший систематичний підхід до ролі і значення регуляторного управління для стійкого розвитку країни був розроблений Дасом, Квінтіном та Ченардом. У їх працях розглядається оперативна основа регуляторного управління; встановлюється «зв'язок управління», щоб підкреслити важливість управління фінансовою системою для належного функціонування не фінансового сектора; дається оцінка поточної практики щодо якості регуляторного управління, заснована на роботі, що проводиться МВФ і Світовим банком з 1999 р. в рамках Програми оцінки фінансового сектора (FSAP). Даний підхід практично застосовувався для оцінки регулювання у банківській сфері, однак він є універсальним та може бути поширений на різні галузі народного господарства, зокрема, сферу поводження з відходами [1].

Високоякісне регулювання є бажаним, однак в той же час складним для формалізації та кількісного вимірювання. Якісне регулювання може бути визначене як: по-перше, здатність управляти ресурсами

ефективно і розробляти, впроваджувати і забезпечувати зважену політику пруденційних нормативів і правил – слід розглядати як обов'язок відповідати делегованим завданням; по-друге, визнання й підпорядкування регулюючого органу більш загальним цілям і політиці виборних органів влади країни [2]. Необхідною умовою для ефективного управління є міцна інституційна основа. Вчені Дас, Квінтін і Ченард визначили чотири компоненти, що формують основу якісного регуляторного управління: незалежність, відповідальність, прозорість і цілісність.

Базуючись на дослідженнях вчених Даса, Квінтіна і Ченарда стосовно визначення якості державного регулювання фінансового сектору, пропонуємо оцінити якість регулювання сферою поводження з відходами, взявши до уваги перелік стандартів, правил і принципів, розроблених міжнародними організаціями, зокрема, ряд директив ЄС у сфері відходів [1]. Побудова індексу якості регулювання сфери відходів (QGRWT) базується на вищезазначеній структурі. Значення індексу для країни обчислюється як зважена комбінація відповідності країни чотирьом компонентам, описаним вище, отримана з індивідуальних оцінок.

Загалом екологічне законодавство ЄС має досить тривалий період розвитку – близько 40 років та налічує понад 300 нормативно-правових актів. До них належать такі категорії документів як рішення, регламенти, рекомендації і директиви, до яких також додаються різноманітні комюніке та інші документи політичного характеру. Основу екологічного законодавства становлять 21 Регламент та 70 Директив, які кваліфікуються як складові *Acquis* («добробок спільноти») ЄС у сфері охорони навколишнього середовища [4].

Угода про асоціацію між Україною та ЄС (зокрема, її додаток «Правові акти») містить перелік директив та Регламентів ЄС у сфері охорони навколишнього природного середовища, що підлягають впровадженню. Даний перелік налічує 29 документів зі складу *Acquis*, які розмежовані за тематичною спрямованістю на 8 секторів, із яких один сектор присвячений управлінню відходами та ресурсами безпосередньо, зокрема й ТПВ [5] (рис. 1).

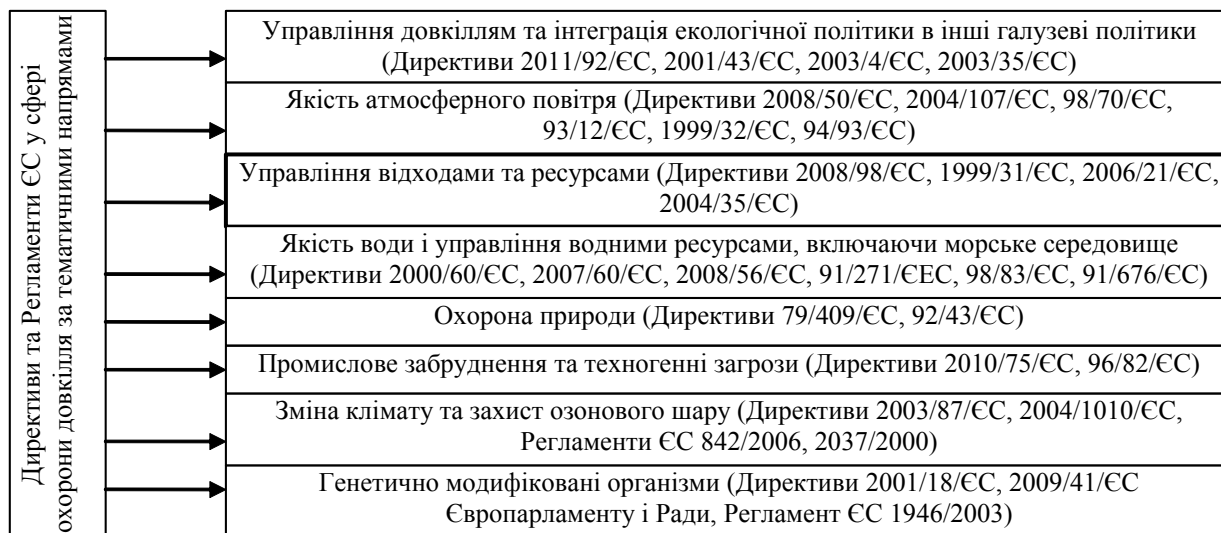


Рис. 1. Директиви та Регламенти ЄС у сфері охорони довкілля (складено автором на основі [5])

Як видно з рисунку, третій сектор «Управління відходами та ресурсами» містить три документи, а саме:

- Директива 2008/98/ЄС про відходи та скасування деяких директив;
- Директива 1999/31/ЄС про захоронення відходів, змінена та доповнена Регламентом ЄС 1882/2003;
- Директива 2006/21/ЄС про управління відходами видобувної промисловості.

Зазначені три директиви підлягають обов'язковій імплементації в мажах Угоди про асоціацію, а тому відіграють ключову роль у правовому полі, в той час як вітчизняне правове поле в цих сферах має суттєві прогалини. Загалом в нашій країні законодавство про відходи сформовано. Воно містить визначення основних принципів та завдань політики держави у сфері поводження з відходами, ключові вимоги та правила екологічно безпечного управління ними, організаційно-управлінські заходи із стимулювання утилізації відходів тощо. На сьогоднішній день удосконалення та модифікація законодавства тривають. Однак, результати юридичної експертизи свідчать про те, що воно вимагає істотного перегляду, так як у багатьох випадках окремі принципи та концептуальні підходи українського та міжнародного законодавства не співпадають. Варто зауважити, що імплементація директив ЄС передбачає не лише внесення доповнень та змін до діючого законодавства, але й розробку нових нормативно-правових актів.

Угода про асоціацію також визначає часові рамки імplementації директив у сфері відходів. Зокрема, передбачено, що приведення українського законодавства у відповідність до вимог Директиви 2008/98/ЄС (про відходи) повинно бути здійснено протягом 3 років з моменту набрання Угодою чинності, а для окремих норм передбачений 5-річний строк впровадження. Стосовно вимог Директиви 1999/31/ЄС (про захоронення відходів) в Угоді про асоціацію передбачено, що вони мають бути введені в дію через 6 років з моменту набрання чинності Угодою. Проте, зазначені вимоги вступають в силу відразу щодо будь-яких нових об'єктів.

Стратегія Європейського Співтовариства щодо поводження з відходами, сформульована ще в 90-х роках ХХ ст., спрямована на запобігання утворенню відходів як першочергове завдання при поводженні з ними, причому перевага має надаватися утилізації та переробленню над отриманням енергії з відходів, так як останнє є не найкращим вибором з точки зору екології. Імперативом політики у сфері відходів є максимальне зниження їх негативного впливу на здоров'я населення та довкілля. В таких рамках політика повинна бути націлена першочергово на використання ресурсного потенціалу відходів та зниження потреб у первинних ресурсах, а також на попередження утворення і вторинне використання відходів.

Варто зазначити, що базовий в Україні Закон «Про відходи», прийнятий в 1998 році, розроблявся під впливом рекомендацій європейського права у сфері поводження з відходами, а саме директиви 75/442/ЄЕС (про відходи). Відповідно, у ньому відображені орієнтири, що були визначені на початковому етапі регулювання.

У 2013 р. в Україні було розроблено Стратегію екологічної конвергенції України до директив ЄС, що визначені Угодою про асоціацію. «Конвергенція» трактується у загальноживаному контексті як наближення (зближення). Вона передбачає виконання певної послідовності дій, а щодо розробки стратегії такі дії включають оцінку ступеня відповідності українського і європейського законодавства та встановлення шляхів транспозиції правових норм, безпосередньо процедуру імplementації законодавчих положень та інші елементи, наприклад, вартісні показники. Мета і завдання Стратегії екологічної конвергенції України представлені на рис. 2.

Інтеграційне значення адаптації українського екологічного законодавства до вимог ЄС важко переоцінити. Слід при цьому зазначити, що відповідні завдання відповідають по суті цілям, сформульованим у вітчизняній екологічній політиці, зазначеним у Законі України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [6].

Зазначимо, що хоча в Україні наявна досить розгалужена нормативно-правова база щодо поводження з відходами, їй властива низка прогалів та застарілість ряду нормативних документів, нерозвиненість сучасних концептуальних положень. Тому необхідна істотна модифікація та вдосконалення вітчизняного законодавства про відходи. Переважна частина завдань імplementації пов'язана із внесенням змін та доповнень до базового Закону України «Про відходи». За своїм змістом та цілями він розглядається як співставний з Директивою ЄС про відходи [6].

Фахівцями у сфері поводження з відходами здійснюються спроби оцінки рівня відповідності чинної вітчизняної нормативно-правової бази положенням директив ЄС про відходи. Оцінка транспозиції положень Директиви 2008/98/ЄС до вітчизняного законодавства «добре просунута», хоча чітко формалізований підхід до оцінки такої відповідності на сьогоднішній день відсутній.



Рис. 2. Мета і завдання Стратегії екологічної конвергенції України (складено автором на основі [4], [5])

Індекс якості регулювання сфери управління відходами (QGRWT) для країни має наступний вигляд [1]:

$$QGR_{WT} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^J SCORE_j = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^J [0 \cdot nc_i + 0,33 \cdot pc_i + 0,66 \cdot bc_i + fc_i] \cdot 100,$$

де n – загальна кількість положень міжнародних стандартів, дотримання яких оцінюється; j – порядковий номер стандарту; J – загальна кількість стандартів, дотримання яких досліджується; $SCORE_j$ – індикатор дотримання j -го стандарту; i – положення j -го стандарту; nc_i – кількість положень j -го стандарту, які повністю не дотримуються; pc_i – кількість положень j -го стандарту, які дотримуються частково; bc_i – кількість положень j -го стандарту, які дотримуються в цілому; fc_i – кількість положень j -го стандарту, які повністю дотримуються.

Для кожного стандарту, ступінь дотримання країною визначається так: 1= nc (noncompliance) – недотримання; 2= pc (partial compliance) – часткове дотримання; 3= bc (broad compliance) – широке дотримання; 4= fc (full compliance) – повне дотримання.

Огляд цільових орієнтирів у сфері поводження з відходами представлено в табл. 1. В Україні на шляху їх впровадження виникає потреба створення належних інформаційної бази, методичного забезпечення та «точок відліку» для відстеження динаміки показників.

Таблиця 1

Цільові орієнтири у сфері поводження з відходами, що містяться в Директивах ЄС [5]

Термін впровадження	Вид відходів	Директива ЄС	Намічені показники		
			Використання (утилізація)	Перероблення	Збирання
До 2015 року	Відходи пакування	1994/62/ЄС (2004/12/ЄС)	мінімум 60%	55–80%	
	Шини	1999/31/ЄС	0% захоронення шин		
	Відходи електричного та електронного обладнання	2002/96/ЄС (2012/19/ЄС)	70–80% (залежно від виду)	50–80% (залежно від виду)	Мінімум 4 кг на 1 особу на рік
У 2015–2020 роках	Спрямування на полігони біо-відходів у складі ТПВ	1999/31/ЄС	Зменшення до 35% від утворених у 1995 році		
	Зношені транспортні засоби	2000/53/ЄС	95%, в т.ч. повторне використання	85%, в т.ч. повторне використання	100%, в т.ч. повторне використання
	Батарейки та акумулятори	2006/66/ЄС		50–75% ефективності (залежно від типу батарей)	45%
	Відходи паперу, металу, скла, пластмас	2008/98/ЄС			Роздільне збирання паперу, металу, пластику, скла
	Відходи домогосподарств та можливо з інших джерел	2008/98/ЄС		50% матеріалів таких як папір, метал, пластик та скло	
	Відходи будівництва та знесення (окрім ґрунтів та каменю)	2008/98/ЄС	70% (включаючи повторне використання)		

У табл. 2 наведено результати авторської оцінки дотримання в Україні рекомендацій щодо поводження з відходами, що містяться в Директивах ЄС. Це дослідження фактично сформувало вихідну базу для розрахунку індексу якості регулювання сфери поводження з відходами України.

Із табл. 2 видно, що за період 2009–2014 рр. загальний індекс якості регулювання сфери управління відходами України зростає. Так, якщо в 2009 р. він становив 2,44, то в 2014 р. – 2,78, що, безперечно, позитивно характеризує діяльність органів регулювання та стан управління даною сферою. Однак, існують певні розбіжності у рівнях виконання стандартів і рекомендацій, розроблених для різних видів відходів та строків досягнення цільових орієнтирів.

Так, за видами відходів найкраще виконуються рекомендації щодо поводження з шинами, відходами електричного та електронного обладнання, відходами домогосподарств та з інших джерел, відходами будівництва та знесення (за виключенням ґрунтів та каменю) – за цими групами протягом 2009–

2014 рр. мало місце широке дотримання цільових орієнтирів. Також досить високі показники дотримання мають зношені транспортні засоби. У той же досить низькими є значення оцінок для відходів пакування, батарейок та акумуляторів, відходів скла, паперу металу та пластмас – мало місце часткове дотримання цільових орієнтирів ЄС. Зауважимо, що повного дотримання не було досягнуто за жодною з груп, так само, як і повного недотримання. Спрямування на полігони відходів біо-відходів у складі ТПВ має середні показники виконання.

Таблиця 2

**Результати авторської оцінки дотримання в Україні рекомендацій щодо поводження з відходами
Директив ЄС**

Види відходів	Оцінка виконання показників по роках					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Відходи пакування	2	2	2	2	2	2
Шини	3	3	3	3	3	3
Спрямування на полігони біо-відходів у складі ТПВ	2	2	2	3	3	3
Значення індексу якості регулювання сфери відходів за групою показників, що мали бути досягнуті до 2015 року	2,33	2,33	2,33	2,67	2,67	2,67
Відходи електричного та електронного обладнання	3	3	3	3	3	3
Батарейки та акумулятори	2	2	2	2	2	3
Відходи паперу, металу, скла, пластмас	2	2	2	2	2	2
Відходи домогосподарств та можливо з інших джерел	3	3	3	3	3	3
Відходи будівництва та знесення (за виключенням ґрунтів та каменю)	3	3	3	3	3	3
Зношені транспортні засоби	2	3	3	3	3	3
Значення індексу якості регулювання сфери відходів за групою показників, що мали бути досягнуті в 2015–2020 роках	2,50	2,67	2,67	2,67	2,67	2,83
Індикатор якості регулювання сфери управління відходами	2,44	2,56	2,56	2,67	2,67	2,78

Якщо порівняти цільові орієнтири, які вже на сьогодні мали бути досягнуті (група показників, за якими встановлено термін виконання 2015 рік та раніше) та орієнтири, впровадження яких на практиці ще триває (до 2020 року), то бачимо, що значних розбіжностей у ступені просування залежно від періоду немає. Навіть навпаки, орієнтири, націлені на виконання до 2015 року мають дещо нижчий показник впровадження, ніж друга група – 2,67 проти 2,83 в 2014 році.

Варто відзначити, що більшість індексів продемонстрували позитивну динаміку зміни, отже, мало місце покращення у впровадженні їх у вітчизняній сфері управління відходами. Відповідно, регулювання даної сфери в Україні стало більш якісним.

Висновки. В Україні останніми роками спостерігається підвищення рівня запровадження міжнародних стандартів щодо функціонування сфери управління відходами, а отже якість регулювання сфери управління відходами покращується. У той же час, як свідчать розраховані автором показники, темпи зростання якості державного регулювання є незначними. Це свідчить, що реформування процесів державного регулювання сфери управління відходами України відбувається доволі повільно, що стримує можливості імплементації у вітчизняних умовах найкращих світових практик регулювання ринкової кон'юнктури. Запропонована методика розрахунку індексу якості регулювання може використовуватися на практиці для прийняття на її основі управлінських рішень щодо регулювання сфери управління відходами.

Література

1. Udaibir S. Das, Marc Quintyn, Kina Chenard, Does Regulatory Governance Matter for Financial System Stability? An Empirical Analysis, IMF Working Paper WP/04/89. 2004.
2. Martin Čihák and Alexander Tieman, Quality of Financial Sector Regulation and Supervision Around the World, IMF Working Paper WP/08/190. 2008.
3. Helder Ferreira de Mendonca, Delio Jose Cordeiro Galvao, Renato Falci Villela Loures, Financial regulation and transparency of information: evidence from banking industry, Journal of Economic Studies. 2012. vol. 39, № 4. P. 380–397.
4. Удосконалення системи управління відходами в Україні в контексті європейського досвіду / В. С. Міщенко, Г. П. Виговська, Ю. М. Маковецька, Т. Л. Омеляненко. – К. : Лазурит-Поліграф, 2012. – 120 с.
5. Міщенко В. С. Інституціональний розвиток сфери поводження з відходами в Україні: на шляху європейської інтеграції / В. С. Міщенко, Ю. М. Маковецька, Т. Л. Омеляненко. – К. : ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2013. – 192 с.

6. Про відходи : закон України від 5 березня 1998 р. № 187/98-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : [http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg= 187%2F98-%E2%F0](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=187%2F98-%E2%F0).

References

1. Udaibir S. Das, Marc Quintyn, Kina Chenard, Does Regulatory Governance Matter for Financial System Stability? An Empirical Analysis, IMF Working Paper WP/04/89. 2004.
2. Martin Čihák and Alexander Tieman, Quality of Financial Sector Regulation and Supervision Around the World, IMF Working Paper WP/08/190. 2008.
3. Helder Ferreira de Mendonca, Delio Jose Cordeiro Galvao, Renato Falci Villela Loures, Financial regulation and transparency of information: evidence from banking industry, Journal of Economic Studies. 2012. vol. 39, № 4. P. 380–397.
4. Mischenko, V. S., Vygovska, N. G. and Makovetska, Yu. M. (2012) Udoskonalennya systemy upravlinnya vidkhodamy v Ukraini v konteksti yevropeiskogo dosvidu [The improvement of wastes management system in Ukraine in the context of European experience], Lazurit-Poligraf, Kyiv, Ukraine.
5. Mishchenko, V. S., Makovetsky, Yu. M. and Omelyanenko, T. L. (2013) Instytutsiiny rozvytok sfery povodzhennya z vidkhodamy v Ukraini: na shlyakhu yevropeiskoi intgratsii [Institutional development of the sphere of waste management in Ukraine: on the path of European integration]. – К.: State institution “Institute of environmental economics and sustainable development of NAS of Ukraine”.
6. Про відходи: Закон України від 5 березня 1998 року №187/98-ВР [On waste: The Law of Ukraine on March 5, 1998 No. 187/98-VR]. URL: [http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg= 187%2F98-%E2%F0](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=187%2F98-%E2%F0).

Надійшла 16.08.2015; рецензент: д. е. н. Кривенко Л. В.

ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Автором узагальнено теоретичні засади поняття «механізм державного регулювання». Проаналізовані підходи до надання сутнісної характеристики та ідентифікації особливостей формування і реалізації механізмів державної політики у секторі готельно-ресторанного бізнесу. Визначені базові елементи організаційно-економічного механізму державного регулювання цього виду економічної діяльності. Показана концептуальна сутність формування організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу. Визначена концептуальна структура та елементний склад організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу.

Ключові слова: готельно-ресторанний бізнес, державне регулювання, організаційно-економічний механізм, теоретичні засади, механізми державної політики.

С. Z. GUCK

Lviv Commercial Academy, Ukraine

THE CONCEPTUAL DESCRIPTIONS OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF GOVERNMENT CONTROL IN HOTEL-RESTAURANT BUSINESS GROUND

The theoretical principles of «mechanism of government control» concept is generalized. The going near essence description and authentication of hotel-restaurant business public policy mechanisms forming and realization are analysed. Base elements of organizational and economic mechanism of government control in this type of economic activity are certain. A conceptual essence of organizational and economic mechanism of government control for hotel-restaurant business development is presented. A conceptual structure and element composition of organizational and economic mechanism of government control for hotel-restaurant business development is certain.

Keywords: hotel-restaurant business, government control, organizational and economic mechanism, theoretical principles, mechanisms of public policy.

Постановка задачі. У багатьох економічно розвинених державах готельно-ресторанний бізнес займає провідні позиції в системі функціонування національного господарства та забезпечує створення чи не найбільшої частки у ВВП. Україна, маючи унікальні культурно-мистецькі цінності, значний природно-рекреаційний потенціал, не отримує належної віддачі від функціонування та розвитку готельно-ресторанного бізнесу. Відтак, посилюється актуальність обґрунтування більш досконалого організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку цього виду економічної діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми удосконалення механізмів державного регулювання, у тому числі в готельно-ресторанному бізнесі, досліджували Борисова О. В., Власюк О. С., Геєць В. М., Жаліло Я. А., Керанчук Т., Кононенко І. І., Мазаракі А. А., Мігущенко Ю. В., Мокій А.І., Свида І. В., Селютін В. М. Проте, сучасні особливості розвитку та функціонування цього сектору економіки об'єктивно обумовлюють потребу в удосконаленні теоретичних і практичних засад формування та реалізації більш ефективного організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу.

Виділення невирішених частин. Незавершеними на сьогодні є результати досліджень безпосередньо щодо елементів організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу та взаємозв'язків між ними.

Формування цілей. Метою статті є визначення та обґрунтування теоретичних основ організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу як сектора національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що важливими ознаками та принципами ефективності державного регулювання є його комплексність, цілеспрямованість, постійність, стабільність, поступовість, етапність, єдність тощо. Їх досягнення потребує усвідомлення всіх чинників, засобів, умов, елементів, інструментів державного регулювання та їх вибудовування у певній необхідній послідовності і взаємоув'язці між собою. В науковій літературі та господарській практиці державного регулювання це називають формуванням і реалізацією відповідного механізму. Так, дослідник державного регулювання економіки Я. Жаліло, концептуально обґрунтовуючи сутність механізму ефективної макроекономічної стратегії, закладає в його структуру такі елементи, як пріоритети, макроекономічні інструменти, внутрішні та зовнішні чинники, економічні інтереси держави та усіх суб'єктів-учасників відповідного механізму [1, с.238–338].

У праці авторського колективу під головуванням В. Гесця та А. Мазаракі розглядаються різні механізми національного економічного розвитку, для яких здебільшого характерні такі спільні риси, як інструменти та засоби, мета, цільові орієнтири і форми їх реалізації та досягнення, принципи формування і реалізації механізму [2, с.224–262].

Використання терміну «механізм регулювання» у працях В. Кононенка пов'язане із вивченням сутнісних характеристик, класифікацій та практичних аспектів управління складовими державної економічної політики, а також інструментами та засобами, які можуть застосовувати відповідні органи державного управління в цілях впливу на ті, чи інші параметри і процеси економічного розвитку і скерування їх у необхідне наперед визначене русло [3, с.161–219].

Як сукупність компонент в рамках функцій аналізу (інституційно-правове та організаційно-методичне забезпечення), планування (мета, цільові орієнтири, цілі та завдання), організації (організаційні структури держави та інституційне середовище), реалізації (інструменти, засоби та заходи) і контролю (чинники, підстави, передумови, громадсько-суспільне середовище), об'єднання та взаємодія яких необхідні для досягнення завдань забезпечення необхідних структурних реформ та інституціональних змін, трактують механізм державного регулювання О. Власюк та А. Мокій [4, с.7–9].

Таким чином, доходимо до висновку, що на сьогодні єдино визнаного підходу до сутнісного трактування поняття механізму державного регулювання не існує. І це, на нашу думку, закономірно, адже, по-перше, існують різні види та типи механізмів і, відповідно, їх структура може об'єктивно різнитися; по-друге, механізми застосовуються у різних видах економічної діяльності, галузях та секторах економіки, де є специфіка господарювання, що модифікує структуру застосовуваного механізму; по-третє, залежно від динамічності макроекономічного середовища та гостроти проблеми, яка регулюється, в межах механізму можуть застосовуватися інструменти та засоби, орієнтовані на швидкий чи більш планомірний довгостроковий результат, ін. Додамо, що механізм може застосовуватися й на різних рівнях управління, будучи абсолютно не ідентичним при регулюванні бізнес-процесів підприємства та розвитку складних макроекономічних систем і комплексів.

Можемо резюмувати, що повний набір складових економічного механізму передбачає такі головні елементи як мета, цілі та завдання, суб'єкти і об'єкти, функції і принципи, методи, інструменти, заходи, засоби. Разом з тим, вважаємо, що їх проста констатація не може бути прийнятною та не розкриває в повній мірі поняття механізму державного регулювання. На нашу думку, підставою для такого висновку є концептуальна сутність механізму, що походить з технічних наук та трактується як система тіл, призначених для перетворення руху одного або декількох тіл у потрібний рух інших. Звідси робимо висновок про те, що:

- по-перше, механізм призначений для забезпечення певних змін (тобто його завдання полягає у зміні на краще певних параметрів системи, яка регулюється) та не може бути упровадженим на постійній основі;

- по-друге, механізм складається з суб'єктів (що ініціюють і забезпечують регулювання), засобів (з допомогою яких здійснюються регулювання) та об'єктів впливу (зміни в яких очікуються);

- по-третє, оскільки механізм складається з сукупності елементів, слід вважати, що він наділений ознаками системи, відтак, має параметри входу і параметри виходу, в значній мірі залежить від їх наявності та якості та потребує усвідомлення їх складу і структури;

- по-четверте, при формуванні концептуальної моделі механізму державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу потрібно не лише вказати на сукупності складових елементів цього механізму, але й показати які методи регулювання найбільш доцільні, які конкретні інструменти та засоби «впливають» із цих методів, на що вони впливають, яким чином та якими є очікувані результати і послідовність впливу на важливі параметри функціонування і розвитку господарської системи готельно-ресторанного бізнесу держави.

У дослідженнях вітчизняних та зарубіжних науковців напрацьовано широкий перелік різних типів та видів механізмів. Особливе місце серед них, звичайно, просідають організаційні та економічні, а саме – формування організаційної структури та системи заходів, що слід реалізувати, а також надання достатніх господарських стимулів для економічних агентів. Хоча не потрібно забувати й про те, що реалізація на практиці практично будь-якого механізму державного регулювання об'єктивно не обходиться без нормативно-правового забезпечення та вибудовування необхідної для цього повноцінної адміністративної і ринкової інфраструктури. Тобто мова йде про інституційний механізм.

Зауважимо й на такому аспекті. Етимологічно словосполучення з двох слів, поєднаних через дефіс, означає, що об'єктом поняття є друге слово, а перше його уточнює та звужує сферу застосовування, предмет дослідження. Вважаємо, що такий підхід слід поширити й на концептуальний зміст організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу. Це означає, що результатом регулювання мають стати необхідні зрушення в господарському комплексі аналізованого сектору економіки, але досягнення цих змін реалізується головним чином через організацію державної політики і здійснення відповідних коригуючих заходів. За такого підходу державне регулювання орієнтується на організацію процесу реалізації державної економічної політики відносно розвитку готельно-ресторанного бізнесу.

Для усвідомлення переліку внутрішніх елементів, чинників і засобів дії, а також особливостей організаційно-економічного механізму слід навести узагальнення теоретико-методичних підходів до формування і реалізації механізмів розвитку готельно-ресторанного бізнесу, наявних в економічній літературі. Так, на думку О. Борисової, механізм реалізації інноваційної політики розвитку готельно-ресторанного господарства та його суб'єктів складається з таких секторів, як правове регулювання (тобто інституційно-правовий блок), мотиваційний, ресурсний (з відокремленням ресурсної та фінансової складових), організаційний (передбачає цілі, процедури, організаційні форми, правила, етапи та функції) та інформаційно-методичний (статистичні дані, методика оцінювання ефективності, дані асоціативних структур) забезпечення [5, с.337].

Загалом з таким підходом можна погоджуватися, але все ж ми вважаємо, що механізм повинен мати свою внутрішню структуру, а також зовнішні чинники і результати їх дії; модель механізму має відображати послідовність та напрями впливу; в ньому мають бути відображеними взаємозв'язки між внутрішніми елементами механізму. Крім того, з огляду на макроекономічний рівень розгляду організаційно-економічного механізму державного управління розвитком готельно-ресторанного бізнесу, вважаємо, що тут більше уваги слід приділити суб'єктам регулювання (зокрема владним структурам) та їх інструментам, можливостям і засобам регулювання.

У цьому контексті доцільно звернути увагу на результати досліджень Ю. Мігущенко, де доводиться об'єктивно існуюча важливість врахування таких інструментів державної політики, як розробка і реалізація державних, регіональних та місцевих стратегій і програм (але особливість тут полягає в тому, що програми стосуються не лише готельно-ресторанного бізнесу, туризму та індустрії гостинності, але й фінансово-інвестиційної підтримки розвитку територій, створення кластерів, розбудови інноваційної інфраструктури, підтримки суміжних видів діяльності та малого підприємництва), пошук перспективних та альтернативних джерел інвестування в об'єкти готельної і ресторанної справи, надання промоційного супроводу послугам туристичного та готельно-ресторанного комплексу, реалізація інформаційно-комунікаційних заходів [6].

На наш погляд, за будь-яких умов та ринкової ситуації такого роду інструменти та засоби державного регулювання повинні бути обов'язково включеними у механізм розвитку готельно-ресторанного бізнесу. Сюди можна також додати й підтримку профільних навчальних закладів та об'єктів системи перепідготовки кадрів для готелів і ресторанів, а також застосування різноманітних форм співпраці населення, суб'єктів бізнесу, асоціативних підприємницьких та громадських організацій, держави.

Механізми державного регулювання розвитку готельного і ресторанного бізнесу як в прикладному, так і теоретичному аспектах досліджували й інші науковці. Так, у праці «Регіональні механізми розвитку готельного бізнесу в умовах ринкової економіки» автор дійшла до висновку, що головними елементами механізму є: (1) формування і реалізація стратегії розвитку галузі, (2) створення сприятливого інвестиційного середовища, зокрема в сегменті висококомфортабельних спеціалізованих готельних підприємств європейського зразка із збереженням якості світових стандартів, (3) розвиток системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів; (4) підтримка маркетингових служб суб'єктів готельно-ресторанного бізнесу в цілях формування конкурентоспроможного регіонального продукту у цій сфері, (5) стимулювання диверсифікації діяльності підприємств у аспектах суміжних видів діяльності, видів туристичних та готельно-ресторанних послуг, сезонності, розвитку міжнародного співробітництва [7, с.14].

Хоча автор і не підійшла до ідентифікації механізму розвитку готельно-ресторанного бізнесу на засадах системності, а в більшій мірі обґрунтувала перелік дійсно важливих напрямів державної політики в аналізованій сфері, все ж вважаємо підтримку маркетингових структур готельно-ресторанних підприємств та допомогу в диверсифікації їх діяльності вагомими як організаційними, так і економічними заходами державних структур. Натомість, розробка і реалізація стратегії розвитку галузі слугує скоріше допоміжним зовнішнім інструментом, а ніж елементом механізму, а формування сприятливого інвестиційного середовища – результатом реалізації механізму.

Механізми управління розвитком індустрії гостинності досліджували В. Селютін та Г. Токарчук. Науковці дійшли висновку, що його елементами є органи державного управління з відповідними функціями, засобами та методами управління, ресурсне забезпечення галузі та її інноваційний потенціал, параметри конкурентоспроможності, технології та можливості аутсорсингу [8, с.274]. Ми розділяємо такі погляди, втім вважаємо, що вони потребують доповнення і уточнення. Так, органи державного управління є не єдиними суб'єктами управління в аналізованому механізмі. Сюди як мінімум слід включати представників бізнесу.

Крім того, конкурентоспроможність скоріше недоцільно структурувати серед елементів механізму. Це в більшій мірі результат його впровадження. Щодо аутсорсингу, то це в загальному хороша характеристика взаємозамінності та підтримки між економічними агентами галузі і розвиток аутсорсингу може стати передумовою формування внутрі- і міжгалузевих кластерів.

На провідній ролі фінансового елемента організаційно-економічного механізму державної підтримки готельно-ресторанного бізнесу наголошує Т. Керанчук. Науковець вважає, що саме належне фінансове забезпечення є запорукою підтримки життєдіяльності, а також реалізації проектів з розвитку підприємств аналізованого виду діяльності; наявність фінансових ресурсів дозволяє покрити потребу у всіх ресурсах та необхідних засобах.

Своєю чергою, фінансовий механізм розглядається лише як пільгове та сприятливе оподаткування готельно-ресторанного бізнесу і державна підтримка в цілях мінімізації витрат, зокрема трансакційних [9, с.114-115]. Вважаємо, що перелік запропонованих складових фінансового механізму важливий, але неповний. Його слід доповнити розбудовою державної і недержавної інституційної інфраструктури фінансування готельно-ресторанного бізнесу, ефективними програмами фінансової підтримки галузі з боку центрального та місцевих бюджетів, коштів фондів міжнародної технічної допомоги, асоціативних структур та власних коштів підприємств, для чого потрібно сприяти підвищенню фінансово-економічної ефективності їх господарювання.

На нашу думку, елементи інфраструктури об'єктивно доцільно включати до складу суб'єктів механізму регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу. Проте, не менш важливими за інституції інноваційної інфраструктури є суб'єкти інфраструктури інвестування, маркетингової підтримки, туризму, транспорту і зв'язку тощо. Узагальнюючи наведене вище, наведемо на рис. 1 концептуальну схему організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу.

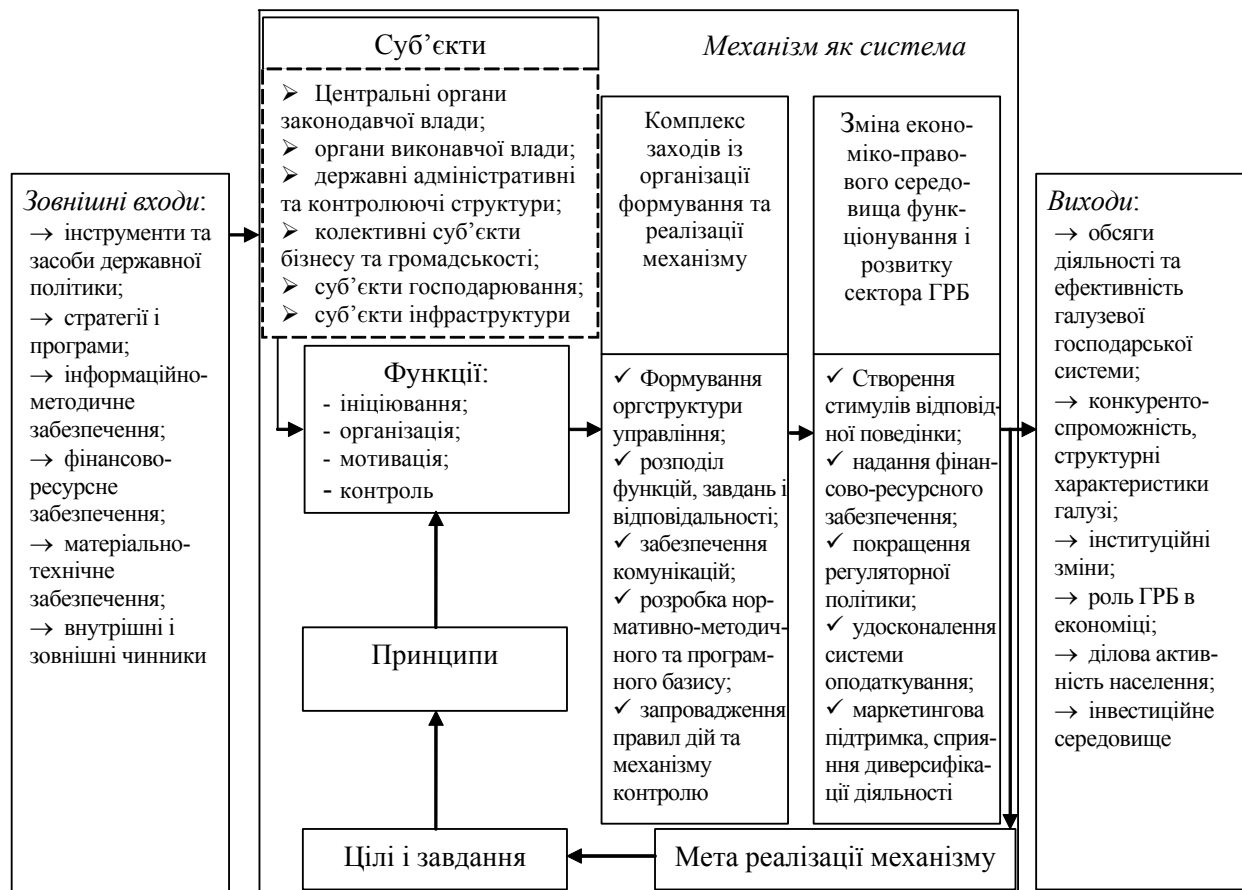


Рис. 1. Концептуальна структура та елементний склад організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу (авторська розробка)

Таким чином, організаційно-економічний механізм державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу є системою із власною сукупністю елементів, піддається зовнішньому впливу та зорієнтований на отримання визначеного результату. Плановий результат передбачає зміни щодо обсягів надання готельно-ресторанних послуг, реалізованих товарів, підвищення соціально-економічної ефективності господарювання як підприємств, так і галузі в цілому, реалізації її функцій та завдань в системі розвитку національного господарства, формування сприятливого інвестиційного середовища.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Організаційно-економічний механізм державного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу є окремим системним напрямом державної політики, який має власні взаємопов'язані елементи, ресурси входу та параметри виходу, суб'єкти дії, визначений перелік методів, організаційних та економічних інструментів і засобів послідовного впливу на об'єкти регулювання з метою зміни параметрів функціонування і розвитку галузевої господарської системи у плановому наперед визначеному руслі; механізм має коротко- та середньостроковий характер і застосовується для досягнення конкретної мети і цілей державної політики, після чого його дія припиняється або змінюються внутрісистемні характеристики у відповідності до нових умов чи нових завдань.

В подальших наукових дослідження необхідно сконцентрувати зусилля на аналізі ефективності реалізації організаційно-економічного регулювання розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні.

Література

1. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.
2. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : монографія : ч. 1 / [за ред. В.М. Гейця, А.А. Мазаракі]. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 389 с.
3. Механізм структурних зрушень в економіці України : монографія / [за ред. В.І. Кононенка]. – К. : Ін-т економіки НАНУ, 2002. – 288 с.
4. Економічна безпека держави : монографія / [за ред. О.С. Власюка, А.І. Мокія]. – Львів : Апріорі, 2013. – 836 с.
5. Борисова О. В. Тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні / О. В. Борисова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 1(2). – С. 331–339.
6. Мігушенко Ю. В. Механізми забезпечення ефективного використання туристично-рекреаційного потенціалу гірських районів західних регіонів України [Електронний ресурс] / Ю. В. Мігушенко // Інтернет-ресурс Національного інституту стратегічних досліджень. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1178/>.
7. Свіда І. В. Регіональні механізми розвитку готельного бізнесу в умовах ринкової економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. : спец. 08.00.05 – розвиток продуктивних сил та регіональна економіка / І. В. Свіда. – Ужгородський нац. ун-т, 2010. – 22 с.
8. Селютін В. М. Інноваційні аспекти менеджменту індустрії гостинності / В. М. Селютін, Г. В. Токарчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tourlib.net/innovation.htm>.
9. Керанчук Т. Особливості та напрями державного регулювання діяльності підприємств готельного та ресторанного бізнесу в Україні / Т. Керанчук // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2014. – Вип. 36(2.2). – С. 112–118.

References

1. Zhalilo Ya. A. Teoriya ta praktyka formuvannya efektyvnoi ekonomichnoi strategii derzhavy. – K.: NISS, 2009. – 336 p.
2. Priorityty natsionalnogo ekonomichnogo rozvytku v konteksti globalizatsiynuh vuklukiv [By. Geyets V. M., Mazaraki A. A.]. – K. : KNTEU, 2008. – 389 p.
3. Mehanizm stryktyrnuh zryshen v ekonomici Ukrainy / [By Kononenko V. I.]. – K. : IE NANU, 2002. – 288 p.
4. Ekonomichna bezpeka derzhavy / [By Vlasuck O. S., Moki A. I.]. – Lviv : Apriory, 2013. – 836 p.
5. Borisova O. V. Tendencii rozvytku gotelno-restorannogo biznesy v Ukraini // Ekonomichna strategiya I perspektivy rozvytku sfery tovgivli ta poslyg. – 2012. – P. 331-339.
6. Migyshchenko Yu. V. Mehanizmy zabezpechennia efektyvnogo vukorystannia turystychno-rekreatsiynogo potentsialy girskyyh rayoniv zahidnuh regioniv Ukrainy // National institute for strategic searches. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1178/>.
7. Svyda I. V. Regionalni mehanizmy rozvytku gotelnogo biznesy v umovah runkovoї ekonomiky. – Uzhgorod NU, 2010. – 22 p.
8. Selutin V. M. Innovatsiyni aspekty menedgmenty industrii gostynnosti. URL: <http://tourlib.net/innovation.htm>.
9. Keranchuck T. Osoblyvosti ta napriamy derzhavnogo reguliuvannia pidpruemstv gotelnogo ta restorannogo biznesy v Ukraini // Zbirnyck naukovyyh prats Cherkaskogo derzhavnogo technologichnogo universytety : Ekonomichni nauky. – 2014. P. 112-118.

Надійшла 16.08.2015; рецензент: д. е. н. Васильців Т. Г.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО РОЗКРИТТЯ СУТНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

З'ясовані передумови виникнення поняття зовнішньоекономічної діяльності, розкриті основні підходи до його трактування. Комплексне узагальнення причинно-наслідкових зв'язків дозволило подати власне тлумачення зовнішньоекономічної діяльності торговельних підприємств, систематизувати підходи до її визначення на основі аналізу попередніх досліджень, з'ясувати її місце у системі пов'язаних питань.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоекономічні зв'язки, міжнародна торгівля, торговельні підприємства.

M. B. VLADYCHYN, N. S. STRUK
Ivan Franko National University of Lviv

BASIC PRINCIPLE OF DISCLOSURE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF TRADE ENTERPRISES

The aim of our research is to define the main approaches to the interpretation and display of author's vision of the essence of the international business activity of the trade enterprises. Due to the existence of different approaches to the interpretation of the international business activity of the trade enterprises, there is a need in their systematization and presentation of the complete definition. We found the prerequisites of the concept of international business activity and investigated the basic approaches to its treatment. Integrated generalization of cause-and-effect relations allowed to provide our own interpretation of the international business activity of the trade enterprises, to systematize the approaches to its definition and to determine its place in the system of the related issues. In future, the author's definition of «the international business activity of the trade enterprises» can help to identify the system of factors that influence the development of such activities.

Keywords: foreign relations, foreign trade, international trade, trade.

Актуальність теми. Глобалізація економічних, фінансових, політичних і суспільних відносин призвела до формування світового ринку, для якого не існує національних меж. Створення підприємств зі змішаним капіталом, залучення іноземних кредитів та інвестицій, розширення сфери дії транснаціональних корпорацій зумовили потребу в єдиному розумінні та представленні інформації про зовнішньоекономічні операції підприємств.

Участь у зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних підприємств характеризує процес інтеграції України у міжнародне господарське середовище. Ефективне її провадження сприяє економічному зростанню, раціональному використанню ресурсів, удосконаленню технологій та збагаченню ринку споживчих товарів. Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) «із усіма своїми проблемами і протиріччями стала своєрідним еталоном ринкових змін, а тому дослідження сутності даного поняття має значний науковий і практичний інтерес» [8, с. 43]. Тобто ЗЕД є важливою і невід'ємною частиною господарської діяльності усіх учасників ринкових відносин. Проте комплексне визначення економічного змісту поняття «зовнішньоекономічна діяльність» відсутнє, що й обумовлює актуальність обраної теми.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичне підґрунтя зовнішньоекономічної діяльності торговельних підприємств (ЗЕДТП) є предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Ф. Ф. Бутинця, В. О. Васюренка, Ю. А. Вериги, І. І. Дахни, О. В. Карпенка, Н. М. Малюги, В. С. Рудницького, Н. М. Ткаченко, О. В. Хитрої, Н. В. Хоменко та ін. Проте зважаючи на інтенсивний розвиток ЗЕДТП, її термінологічна інтерпретація потребує вдосконалення.

Метою дослідження є виокремлення основних підходів до тлумачення та відображення авторського бачення сутності ЗЕДТП. Через існування різних підходів до тлумачення ЗЕДТП, виникає потреба у їх систематизації та поданні найбільш повного визначення. Відповідно до означеної мети, нами вирішуються такі завдання:

- з'ясування термінологічної сутності ЗЕДТП;
- виокремлення ЗЕДТП з-поміж пов'язаних понять;
- виділення визначальних характерних рис ЗЕДТП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яка діяльність отримує назву тоді, коли сформувався її понятійно-категоріальний апарат, який становить невід'ємну основу. Вона формується поступово, іноді багато років, доповнюючись новими поняттями і термінами. Тому варто з'ясувати обставини, які зумовили термінологічне виникнення ЗЕДТП, розглянувши такі поняття як: «торгівля», «міжнародна торгівля» та «зовнішньоекономічні зв'язки».

«Зростання обсягів виробництва, як сільськогосподарського, так і ремісничого, зумовило поживлення торгівлі, розвиток економічних зв'язків між різними населеними пунктами, ринками і землями. Чим глибшим був суспільний поділ праці, тим більшою ставала потреба різних соціальних та професійних

груп у виробничому спілкуванні» [15, с. 81].

Відповідно, торгівля була, і є одним із основних видів економічної діяльності кожної країни, представляє найбільш розвинену форму господарської діяльності. Тому, виникає потреба у з'ясуванні сутності поняття «торгівля».

В енциклопедії інвестицій торгівля - «форма обміну товарів, за якої рух їх із сфери виробництва до сфери споживання або зміна одного власника товару інший відбувається на основі купівлі-продажу. Це одна з найважливіших галузей економіки, що забезпечує економічний зв'язок між виробництвом і споживанням, окремими районами країни та між країнами» [12, с. 470].

З цього приводу В. І. Багрова, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман та Н. І. Редін, зазначають: «Економічну сутність торгівлі визначають, по-перше, як перерозподіл результатів людської праці від однієї стадії виробництва до іншої, і, по-друге, як передачу товарів від виробників споживачам» [14, с. 85].

Ф. Ф. Бутинець підкреслює, що торгівля – «особлива діяльність людей, пов'язана зі здійсненням актів купівлі-продажу, яка представляє собою сукупність специфічних технологічних та господарських операцій, що направлені на обслуговування процесу обміну» [6, с. 8].

На думку Ю. А. Вериги, О. В. Карпенка, Н. В. Хоменка торгівля – «це форма обміну продуктами праці та послугами, відособлена на основі суспільного поділу праці» [24, с. 61].

А. С. Панфілов і Т. К. Серьогіна вказують: «Потрібно мати на увазі, що термін «торгівля» має двояке значення: по-перше, як самостійна галузь економіки; по-друге, як торгові процеси, скеровані на здійснення актів купівлі-продажу з ціллю отримання і задоволення попиту споживачів» [10, с. 147].

Отже більшість авторів розглядають поняття «торгівля», як обмін певними видами блага. Систематизувавши погляди знаних авторів, під торгівлею надалі розумітимемо обмін товарами, роботами або послугами між контрагентами на ринку який передбачає акт купівлі-продажу та призводить до налагодження економічних ділових зв'язків.

«Економіка кожної країни складається не лише зі внутрішньої економіки, задовольняючи потреби споживачів за рахунок вітчизняного виробника, але й зі зовнішньої економіки, яка передбачає вихід на міжнародні ринки товарів, послуг та факторів виробництва з метою підвищення загальноекономічного добробуту країни» [20, с. 16]. Тому, на нашу думку, зовнішня торгівля – це торгівля контрагентів різних країн між собою, яка здійснюється через зовнішньоекономічну діяльність та міжнародну торгівлю. Оскільки, основним показником зовнішньої торгівлі є зовнішньоторговельний оборот, який складається з експорту, імпорту та реекспорту товарів і послуг, то для визначення поняття ЗЕДТП, доцільно з'ясувати сутність цих визначень.

Вперше «поняття «зовнішньоекономічна діяльність» з'явилося в Україні з початком економічної реформи 1987 року, поступової відміни монополії держави на здійснення будь-яких економічних операцій, у тому числі й зовнішньоекономічних, наданні підприємствам права безпосереднього виходу на зовнішні ринки, а також стимулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності на рівні суб'єктів господарювання» [21, с. 141]. У результаті проведеної економічної реформи, у зовнішньоекономічній сфері сформувалися два основних поняття: «зовнішньоекономічна діяльність» і «зовнішньоекономічні зв'язки» [23, с. 16]. З огляду на це, розглянемо відмінності у понятійно-категоріальному апараті трактування ЗЕД та зовнішньоекономічних зв'язків. Адже, важливе місце займає розробка загального термінологічного підходу для проведення дослідження на основі єдиної методологічної бази.

С. М. Маталка, Л. В. Тигрова та О. В. Хитра розглядають зовнішньоекономічні зв'язки, як «різні форми, засоби та методи зовнішньоекономічних відносин між країнами» [23, с. 17; 17, с. 9]. Подібне визначення знаходимо у І. І. Дахни, який зазначає, що зовнішньоекономічні зв'язки – «це всі зв'язки між країнами у сфері економіки» [20, с. 11]. В економічній енциклопедії за редакцією С. В. Мочерного стверджується, що зовнішньоекономічні зв'язки – «це торгові, виробничі, науково-технічні та інші економічні зв'язки країни з іншими державами» [9, с. 15].

Також зустрічаємо трактування зовнішньоекономічних зв'язків В. І. Бачинським, О. М. Боровиком, В. С. Рудницьким, В. О. Хомедюком – «це операції, які пов'язані з обігом товарів, послуг, грошей та капіталу між різними економічними і валютними зонами» [18, с. 10].

Аналіз різних поглядів дає змогу стверджувати, що всі автори акцентують увагу на формах, методах або способах налагодження відносин між країнами.

Значимо, що будь-який зв'язок має мету, яку ми бачимо, як реалізацію створених товарів, робіт та послуг у національній економіці. Адже у світовому господарстві зовнішньоекономічні зв'язки сприймаються як чинники зростання національного доходу держави та прискорення науково-технічного прогресу. Тобто «зовнішньоекономічні зв'язки відображаються переважно на діяльності суб'єктів господарювання із урахуванням значимості їх на державному рівні» [7, с. 19].

Тому під «зовнішньоекономічними зв'язками» розуміємо процес, який передбачає налагодження відносин за межами країни для реалізації створених продукції, товарів, робіт і послуг у національній економіці для максимізації економічної вигоди вітчизняних суб'єктів господарювання.

Для окреслення теоретичної основи «зовнішньоекономічної діяльності» важливо розкрити її сутність. Насамперед узагальнимо визначення поняття «зовнішньоекономічна діяльність» у законодавчих

документах, а згодом – дослідимо підходи за різними дослідниками [7, с. 9].

В п.1 ст.377 Господарського кодексу України зазначено, що зовнішньоекономічна діяльність – «це господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та/або робочою силою» [2].

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ЗУ «Про ЗЕД»), ЗЕД – «це діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаєминах між ними, що має місце як на території України, так за її межами» [1]. Тобто це діяльність між вітчизняними та іноземними суб'єктами господарювання, яка виникає у процесі виробництва, реалізації та споживання товарів, на основі взаємної вигоди для обох сторін. Саме на основі взаємного партнерства між національними та іноземними суб'єктами господарювання утворюються зовнішньоекономічні зв'язки.

Розкриття поняття «зовнішньоекономічної діяльності» згідно ЗУ «Про ЗЕД» здійснюється через поняття «господарської діяльності», під якою розуміється «будь-яка діяльність, пов'язана з виробництвом, обміном та споживанням матеріальних і нематеріальних цінностей, наданням та використанням послуг» [22, с. 5].

Слушно зауважує В. О. Васюренко, що поняття яке міститься у Господарському кодексі України є дещо іншим ніж у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Він вважає, що в даному випадку поза межами залишається частка фінансових операцій, навчання та підготовка спеціалістів на базі сучасних комп'ютерних технологій тощо [7, с. 14].

На нашу думку, більш повне визначення зовнішньоекономічної діяльності можна знайти в економічній енциклопедії за редакцією Р. Дяківа, де зовнішньоекономічна діяльність розглядається, як «форма торговельно-економічної міжнародної діяльності держави, організацій, установ усіх форм власності, пов'язана з експортом та імпортом товарів, послуг реалізацією спільних проектів, утворенням спільних виробничих, торговельних, транспортних структур за участю міжнародного фінансового капіталу, кредитів, інвестицій. Цей механізм зовнішньоекономічних зв'язків передбачає відкритий характер економіки, інтеграцію її в міжнародні регіональні і торговельні ринки» [12, с. 201]. Як бачимо, у визначенні містяться конкретні напрями здійснення зовнішньоекономічної діяльності, які реалізуються за допомогою зовнішньоекономічних зв'язків.

Г. Дроздова, Л. Торгова, О. Хитра стверджують, що зовнішньоекономічна діяльність розглядається, як «сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях» [11, с. 80; 23, с. 17]. Перевагою такого трактування є те, що воно містить об'єктивно узагальнюючий набір функцій, що дає можливість визначити змістовну складову відповідної діяльності та відображає її базис. Недоліком визначення є відсутність мети здійснення такої діяльності.

На думку П. І. Островерха та С. М. Панчишина, «виникнення зовнішньої торгівлі було спричинено винайденням нових знарядь праці, використанням досконаліших технологій, що давало змогу окремим країнам продукувати більший обсяг продукції та обмінювати деяку її частину на зовнішньому ринку, а поглиблення суспільного та становлення міжнародного поділу праці сприяли розвитку міжнародної торгівлі не лише між сусідніми країнами, але й між далекими державами і континентами». Автори відзначають, що міжнародна торгівля (МТ) – «це історично перша найважливіша форма зовнішньоекономічних зв'язків, яка передбачає переміщення товарів і послуг між країнами» [3, с. 266-267].

Брю Стенлі Л., Макконнелл Кемпбелл Р. стверджують, що загалом МТ «є способом, за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищуючи виробництво своїх ресурсів і, таким чином, збільшувати загальний обсяг виробництва. Суверенні країни, як окремі люди і регіони країни, можуть виграти за рахунок спеціалізації на výroбах, які вони можуть виробляти з найбільшою відносною ефективністю, і наступного їх обміну на товари, які вони не в змозі самі ефективно виробляти» [16, с. 322].

Е. А. Зінь та Н. С. Дика відзначають, що МТ «займає особливе місце в системі господарських зв'язків, міжнародних економічних відносин та визначає всі види міжнародного співробітництва, включаючи міжнародну виробничу діяльність, міжнародний обмін технологічними новинками, активною торговельною діяльністю на міжнародному та внутрішньому ринку» [13, с. 11-12].

Ф. Ф. Бутинець, І. В. Жиглей, В. М. Пархоменко вважають, що МТ – «це обмін товарами та послугами між суб'єктами різних держав» [5, с. 7]. Л. В. Тигрова та О. В. Хитра підкреслює, що міжнародна торгівля є «формою зовнішньоекономічної діяльності, яка є історично першою і переважною, що являє собою міжнародний обмін продуктами і послугами – результатами національної праці» [23, с. 19].

Узагальнення вітчизняних та закордонних наукових поглядів дослідників про поняття МТ, дозволило систематизувати термінологічні альтернативи та з'ясувати, що принципових відмінностей у них немає, здебільшого автори пояснюють її як обмін товарів та послуг.

Виникнення поняття МТ можна пояснити першим законом Г. Госсена, який полягає у тому, що «споживання особою кожної наступної одиниці певного блага приносить їй щоразу менший обсяг додаткового задоволення» [4, с. 80]. Відповідно, насиченість ринку одноманітними товарами, спонукало до пошуку нових ринків збуту. Адже кожна країна володіє різними економічними ресурсами, які не завжди рівномірно розподілені між різними країнами світу, тому виникла потреба у МТ.

Відтак під «міжнародною торгівлею» доцільно розуміти спосіб задоволення потреб споживача відповідним видом блага, за допомогою обміну товарами чи послугами між іноземними та вітчизняними суб'єктами господарювання.

Дослідження поняття ЗЕД та МТ свідчить, що ЗЕД – діяльність суб'єктів господарювання побудована на взаємовідносинах, відповідно МТ – це спосіб одержання результату від взаємовідносин, який передбачає обмін товарами.

Дослідивши термінологічні альтернативи понять: «торгівля», «міжнародна торгівля», «зовнішньоекономічні зв'язки», «зовнішньоекономічна діяльність», – констатуємо, що вони є невід'ємною основою ЗЕДТП. Тому під ЗЕДТП варто розуміти діяльність вітчизняних та іноземних суб'єктів господарювання, яка визначається як сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних і оперативно-комерційних функцій підприємства відповідно до зовнішньоекономічних зв'язків держави, пов'язаних із виходом підприємства на зовнішній ринок та участю у зовнішньоекономічних операціях, форми та методи якої узагальнюються, відповідно до цілей та завдань підприємства.

Висновки. За результатами проведеного дослідження нами сформовані авторські тлумачення понять «зовнішньоекономічна діяльність торговельних підприємств». Доведено, що поняття «зовнішньоекономічні зв'язки» є вужчим від «зовнішньоекономічної діяльності», оскільки зовнішньоекономічна діяльність здійснюється через зовнішньоекономічні зв'язки.

Проведене дослідження дає змогу визначити напрями подальших досліджень, зокрема виявити систему чинників, які впливають на розвиток ЗЕДТП на кожному етапі проведення зовнішньоекономічних операцій.

Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-ХІІ (зі змінами та доповненнями на 24.06.2015) [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436 (зі змінами та доповненнями на 24.06.2015) [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print1415893255092395>
3. Аналітична економіка: макроекономіка і мікроекономіка : навч. посіб. / [Панчишин С. М., Островець П. І., Буняк В. Б. та ін.] ; за ред. С. М. Панчишина і П. І. Островецького. – [4-е вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2006. – 723 с.
4. Аналітична економіка: макроекономіка і мікроекономіка : навч. посіб. / [Панчишин С. М., Островець П. І., Буняк В. Б. та ін.] ; за ред. С. М. Панчишина і П. І. Островецького. – [4-е вид., випр. і доп.]. – К. : Знання, 2006. – 437 с.
5. Бутинець Ф. Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності : підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф. Ф. Бутинець, І. В. Жиглей, В. М. Пархоменко. ; за ред. Ф. Ф. Бутинецького. – [2-е вид., доп. і перероб.]. – Житомир : ПП «Рута», 2001. – 544 с.
6. Бутинець Ф. Ф. Особливості бухгалтерського обліку в торгівлі. Курс лекцій : [навч. посіб. / за ред. Ф. Ф. Бутинецького та доцента Н. М. Малюги]. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 608 с.
7. Васюренко В. О. Фінансове регулювання ЗЕД підприємств: теоретичне узагальнення та прикладний аналіз : монографія / В. О. Васюренко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 100 с.
8. Венцель В. Т. Зовнішньоекономічна діяльність: підходи до розуміння в довідниковій та нормативно-правовій літературі [Електронний ресурс] / В. Т. Венцель // Вісник ЖТДУ. – 2011. – № 1 (55). – С. 43–45. – Режим доступу : <http://eztuir.ztu.edu.ua/702/1/9.pdf>
9. Георгіаді Н. Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч. пос. / Н. Г. Георгіаді, Х. С. Передало, С. В. Князь. – [2-е вид.]. – Львів : Вид-во Національний університет «Львівська політехніка», 2009. – 236 с.
10. Головацька С. І. Особливості торговельних мереж в Україні та їх вплив на побудову управлінського обліку та контролю [Електронний ресурс] / С. І. Головацька, Н. Р. Масик // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. Т. 3. – С. 146–150. – Режим доступу : http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:wH6xz5vcU1AJ:journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_6_3/146-150.pdf+&cd=1&hl=uk&ct=clnk&gl=ua&client=opera
11. Гузенко Г. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічний механізм її розбудови, особливості [Електронний ресурс] / Г. М. Гузенко, Ю. О. Гайдученко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – № 3 (14). – С. 77–88. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vnyua_etp_2013_3_10.pdf
12. Енциклопедія інвестицій / [Дяків Р. С., Бохан А. С., Бурлаков О. М. та ін.] ; за ред. Романа Дяківа. – К. : Міжнар. екон. фундація, 2008. – 508 с.
13. Зінь Е. А. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / Е. А. Зінь, Н. С. Дика ; за ред. Е. А. Зінь. – К. : Видавництво «Кондор», 2009. – 432 с.

14. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [підручник для вузів] / В. І. Багорова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман. ; за ред. І. В. Багрової. – Дніпропетровськ : ДДФЕІ, 2002. – 585 с.
15. Ковальчук В. М. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / В. М. Ковальчук, М. В. Лазарович, М. І. Сарай. – К. : Знання, 2008. – 647 с.
16. Макконнелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика : учебник / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; пер. с англ. А. А. Пороховського. – М. : Республика, 1992. – 400 с.
17. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Видавництво «Ноулідж», 2001. – 211 с.
18. Облік зовнішньоекономічної діяльності : [навч. пос.] / В. С. Рудницький, В. І. Бачинський, В. О. Хомедюк, О. М. Боровик. – Рівне : НУВГП, 2010. – 240 с.
19. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. для студ. вищ. нав. закл. / [І. І. Дахно, В. М. Барановська, Ю. А. Бовтун та ін.] ; за ред. І. І. Дахна. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
20. Рокоча В. В. Міжнародна економіка : навч. посіб. / В. В. Рокоча. – К. : Таксон, 2000. – 320 с.
21. Самблук М. В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства / М. В. Самблук, Е. О. Ковтун // Кримський економічний вісник. – 2013. – № 2 (03). – С. 140–142.
22. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України : підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. / Н. М. Ткаченко. – [5-е вид., допов. й переробл.]. – К. : А.С.К., 2000. – 784 с.
23. Торгова Л. В. Основи ЗЕД : нав.-метод. посібник / Л. В. Торгова, О. В. Хитра. – Львів : «Новий Світ-2000», 2006. – 512 с.
24. Хоменко Н. В. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності : монографія / Н. В. Хоменко, О. В. Карпенко, Ю. А. Верига. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 153 с.

References

1. Zakon Ukrainy «Pro zovnishnoekonomichnu diialnist» vid 16.04.1991 № 959-XII (zi zminamy ta dopovnenniamy na 24.06.2015) // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
2. Hospodarskyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 № 436 (zi zminamy ta dopovnenniamy na 24.06.2015) // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print1415893255092395> [in Ukrainian]
3. S. M. Panchyshyn, P. I. Ostroverkh, Z. H. Vatamaniuk, O. Z. Vatamaniuk, N. H. Hnatiuk, I. V. Hrabynska, I. M. Shehynskiy Analychna ekonomika: makroekonomika i mikroekonomika. Kyiv, Znannia, 2006, 723 p.
4. S. M. Panchyshyn, P. I. Ostroverkh, V. B. Buniak, I. V. Hrabynska, R. V. Mykhailyshyn, H. V. Mykhailiak I. M. Shehynskiy Analychna ekonomika: makroekonomika i mikroekonomika. Kyiv, Znannia, 2006, 437 p.
5. F. F. Butynets, I. V. Zhyhlei, V. M. Parkhomenko Oblik i analiz zovnishnoekonomichnoi diialnosti. Zhytomyr, PP «Ruta», 2001, 544 p.
6. Osoblyvosti bukhgalterskoho obliku v torhivli. Kurs lektsii. Ed. by F. F. Butyntsia and N. M. Maliuhy. Zhytomyr, ZhITI, 2000, 608 p.
7. V. O. Vasiurenko Finansove rehuliuвання ZED pidpriemstv: teoretychne uzahalnennia ta prykladnyi analiz: monohrafiia. Kharkiv, Vyd. KhNEU, 2012, 100 p.
8. V. T. Ventsel Zovnishnoekonomichna diialnist: pidkhody do rozuminnia v dovidnykovii ta normatyvno-pravovii literature, Journal Zhytomyr State Technological University, 2011, No. 1 (55), pp. 43–45.
9. N. H. Heorhiadi, Kh. S. Peredalo, S. V. Kniiaz Osnovy zovnishnoekonomichnoi diialnosti. Lviv, Vydavnytstvo Natsionalnyi universytet «Lvivska politehnika», 2009, 236 p.
10. S. I. Holovatska, N. R. Massyk Osoblyvosti torhovelykh merezh v Ukraini ta yikh vplyv na pobudovu upravlynskoho obliku ta kontroliu, Herald of Khmelnytskyi National University, 2010, Vol. 3, No. 6, pp. 146–150.
11. H. M. Huzenko, Yu. O. Haiduchenko Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstva: sutnist, ekonomichniy mekhanizm yii rozbudovy, osoblyvosti, Visnyk Natsionalnoho universytetu «Yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho», 2013, No. 3 (14), pp. 77–88.
12. R. S. Diakiv, A. V. Bokhan, O. M. Burlakov, Ya. I. Kozak, S. M. Lifintsev, A. A. Mazaraki, R. V. Cherchuk Entsyklopediia investysii. Kyiv, Mizhnar. ekon. fundatsiia, 2008, 508 p.
13. E. A. Zin, N. S. Dyka Osnovy zovnishnoekonomichnoi diialnosti. Kyiv, Vydavnytstvo «Kondor», 2009, 432 p.
14. V. I. Bahrova, N. I. Redina, V. Ye. Vlasiuk, O. O. Hetman Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstv. Dnipropetrovsk, DDFEI, 2002, 585 p.
15. V. M. Kovalchuk, M. V. Lazarovych, M. I. Sarai Istoriia ekonomiky ta ekonomichnoi dumky. Kyiv, Znannia, 2008, 647 p.
16. K. R. Makconnell, S. L. Briu Yokonomyks: Prynysyry, problemy y polytyka. Per. s. anhl. A. A. Porokhovskoho. Moskva, Respublyka, 1992, 400 p.
17. S. M. Matalka Upravlinnia efektyvnistiu zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstv: monohrafiia. Luhansk, Vydavnytstvo «Noulidzh», 2001, 211 p.
18. V. S. Rudnytskyi, V. I. Bachynskiy, V. O. Khomediuk, O. M. Borovyk Oblik zovnishnoekonomichnoi diialnosti. Rivne, NUVHP, 2010, 240 p.
19. I. I. Dakhno, V. M. Baranovska, Yu. A. Bovtruk, I. S. Vecherynska, Ye. M. Honcharenko, Ya. V. Lytvynenko, I. H. Khilchevska Rehuliuвання zovnishnoekonomichnoi diialnosti. Kyiv, Tsentr uchbovoi literatury, 2009, 472 p.
20. V. V. Rokocha Mizhnarodna ekonomika. Kyiv, Takson, 2000, 320 p.
21. M. V. Sambluk, E. O. Kovtun Upravlinnia zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu pidpriemstva, Krymskyi ekonomichniy visnyk, 2013, No. 2 (03), pp. 140–142.
22. N. M. Tkachenko Bukhgalterskyi finansovyi oblik na pidpriemstvakh Ukrainy. Kyiv, A.S.K., 2000, 784 p.
23. L. V. Torhova, O. V. Khytra Osnovy ZED. Lviv, «Novyi Svit-2000», 2006, 512 p.
24. N. V. Khomenko, O. V. Karpenko, Yu. A. Veryha Tovarni zapasy: problemy obliku, kontroliu ta zvitnosti: monohrafiia. Poltava, RVV PUSKU, 2008, 153 p.

Надійшла 17.08.2015; рецензент: д. е. н. Ковалюк О. М.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН У ТУРИСТИЧНІЙ ГАЛУЗІ: НОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ

В роботі розглянуто оновлену методику визначення Індексу конкурентоспроможності країн у галузі подорожей і туризму (Travel & Tourism Competitiveness Index – TTCI), запропоновану Світовим економічним форумом. Досліджено складові та індикатори Індексу, які утворюють 4 субіндекса: «Сприятливе середовище», «Політика та сприятливі умови для сектора», «Інфраструктура», «Природні та культурні ресурси». Досліджено динаміку Топ-10 рейтингу країн за індексом конкурентоспроможності сектору подорожей і туризму, зміни їх присутності у рейтингу 2006 та 2014 рр. Визначено місце України у рейтингу.

Ключові слова: конкурентоспроможність, туристична галузь, туризм, сектор подорожей і туризму.

G. O. GORINA

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, Kriviy Rih

COMPETITIVENESS OF THE COUNTRY IN THE TOURISM INDUSTRY: NEW APPROACHES TO IDENTIFY

The aim of the research – to explore the updated methodology for compiling Travel & Tourism Competitiveness Index, to analyze the rating of the countries compiled on the basis of this methodology, to determine the place of Ukraine in the ranking. The updated methodology for determining Travel & Tourism Competitiveness Index proposed by the World Economic Forum is reviewed. Index components and indicators, which form 4 subindex - "Enabling Environment", "Travel and tourism Policy and Enabling Conditions", "Infrastructure", "Natural and Cultural Resources" are studied. The dynamics of the Top-10 ranking of countries by Travel & Tourism Competitiveness Index are investigated. The changes in the presence of the countries in the ranking, which occupies a leading position in 2006 and 2014, are investigated. The place of Ukraine in the ranking is determined.

Keywords: competitiveness, tourism industry, tourism, travel and tourism sector.

Постановка задачі. Сектор подорожей і туризму демонструє стійке зростання і розвиток в глобальному масштабі, незважаючи на повільне економічне зростання в країнах з розвинутою економікою і геополітичної напруженості в ряді регіонів. За даними Всесвітньої ради з подорожей та туризму (World Travel and Tourism Council, WTTC) на сектор припадає значна частина світової економіки (близько 9% світового ВВП або 7 трлн. дол.) на ряду зі збільшенням кількості міжнародних мандрівників [1]. За прогнозами WTTC туристичний сектор продовжить зростати на рівні 4% на рік, швидше, ніж фінансові, транспортні послуги та виробництво.

Зазначені тенденції спонукають міжнародні організації до дослідження засад конкурентоспроможності країн у галузі туризму. Так, Світовий економічний форум складає рейтинг країн світу на підставі індексу конкурентоспроможності країн у секторі подорожей і туризму. Індекс оцінює ряд факторів і політик, які сприяють сталому розвитку сектору подорожей і туризму, яке, в свою чергу, сприяє розвитку та конкурентоспроможності країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоспроможності країн у туристичній галузі висвітлюють у наукових працях вітчизняні та зарубіжні науковці, а саме Бунтова Н. В., Гаврилюк С. П., Савицька О. П., Мазур Ю. П., Макушок О. В., Нездоймінов С. Г., Щербина Л. В. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо дослідженою у наукових доробках є методологія складання Індексу конкурентоспроможності країн у галузі подорожей і туризму. Потребує дослідження та порівняння удосконалена методика визначення індексу конкурентоспроможності країн у секторі подорожей і туризму, яка застосовувалась для складання індексу 2014 р. з її попереднім варіантом 2006–2013 рр.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження оновленої методології складання Індексу конкурентоспроможності країн у галузі подорожей і туризму, аналіз рейтингу країн світу, складеного на її підставі, визначення місця України у рейтингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий економічний форум кожні два роки звітує про проведені дослідження конкурентоспроможності країн у сфері подорожей і туризму. Звіт надає платформу і стратегічний інструмент бенчмаркінгу для бізнесу та урядів країн з розвитку сектору подорожей і туризму. За допомогою надання міжкраїнового аналізу та оцінки прогресу країн у конкурентоспроможності сектору, доповідь надає інформацію для стратегічних та інвестиційних рішень, пов'язаних з розвитком сектору подорожей і туризму. У звіті 2015 р. методика визначення індексу конкурентоспроможності країн у секторі подорожей і туризму зазнала значних змін. У той час як деякі з основних чинників конкурентоспроможності сектору залишаються незмінними, деякі інші фактори стають більш актуальними, а способи вимірювання, доступність і якість даних поліпшується. Це викликало необхідність удосконалення і еволюціонування методології розрахунку індексу.

Методика складання Індексу конкурентоспроможності подорожей і туризму 2006–2013 рр. ґрунтувалася на 79 показниках, згрупованих в 14 складових. Дані складові, в свою чергу, утворювали 3 субіндекси: «Регуляторна середа в туристичному секторі», «Середа та інфраструктура для бізнесу», а також «Людські, культурні та природні ресурси в секторі подорожей і туризму» (рис. 1).



Рис. 1. Складові індексу конкурентоспроможності країн у секторі подорожей і туризму 2006–2013 рр. [2]

Таким чином, для обчислення індексу конкурентоспроможності країн у секторі подорожей і туризму у 2006–2013 рр. застосовувались три субіндекси, які пропорціонально склалися з п'яти складових. Виключення становив субіндекс «Людські, культурні та природні ресурси в секторі подорожей і туризму» – складова «Зміна клімату» була включена до індексу умовно, через обмеження і труднощі, пов'язані з вимірюванням різних аспектів цього явища та неможливістю розрахунку. Проте, було оголошено намір інтегрувати цю складову до методики в майбутньому при наявності доступності вірогідних даних.

На відміну від методики 2006–2013 рр. оновлена методика складання Індексу конкурентоспроможності сектору подорожей і туризму включає в себе чотири субіндекси, які ґрунтуються на 90 показниках, згрупованих у 14 складових (рис. 2), тоді як формула розрахунку кожного показника залишилась незмінною.

Отже, основу методології складають чотири субіндекси, які розраховані на основі 14 складових на підставі даних, отриманих за допомогою опитування понад 15 тис. керівників та лідерів туристичного бізнесу і кількісних даних з інших джерел [3, с. 29–30]:

1. Субіндекс «Сприятливе середовище» – відображає основні параметри, необхідні для роботи в країні, охоплює наступні складові:

- діловий клімат (12 індикаторів);
- безпека та охорона (5 індикаторів);
- здоров'я і гігієна (6 індикаторів);
- людські ресурси та ринок праці (9 індикаторів);
- стан інформаційно-комунікаційних технологій (8 індикаторів).

2. Субіндекс «Політика та сприятливі умови для сектору» – охоплює конкретні політики або стратегічні аспекти, які безпосередньо впливають на індустрію туризму та подорожей, а саме:

- пріоритетизація в секторі (6 індикаторів);
- міжнародна відкритість (3 індикатора);
- цінова конкурентоспроможність (4 індикатора);
- екологічна стабільність (10 індикаторів).

3. Субіндекс «Інфраструктура» – фіксує доступність та якість інфраструктури економіки країни, охоплює складові:

- інфраструктура повітряного транспорту (6 індикаторів);

- наземна та портова інфраструктура (7 індикаторів);
 - інфраструктура туризму (4 індикатора).
4. Субіндекс «Природні та культурні ресурси» – відображає наявність природних та культурних ресурсів необхідних для розвитку туризму, включає складові:
- природні ресурси (5 індикаторів);
 - культурні ресурси і ділові поїздки (5 індикаторів).



Рис. 2. Складові Індексу конкурентоспроможності країн у секторі подорожей і туризму 2014 р. (адаптовано автором за даними [3])

Оцінки в балах присвоюються індикаторам в межах інтервалу від 1 до 7, причому оцінка «7» відповідає максимально можливій. Кожна із 14 складових розраховується як незважене середнє значення окремих змінних складових (індикаторів). Субіндекси, у свою чергу, розраховуються як незважене середнє відповідних складових.

За географічною ознакою усі країни рейтингу можна поділити на 5 регіонів: Європа, Америка, Азіатсько-Тихоокеанський регіон, Близький Схід і Північна Африка, Африка на південь від Сахари.

Шість країн європейського регіону домінують в рейтингу Топ-10, завдяки світовому класу обслуговування, інфраструктурі туризму, відмінних гігієнічних умов, і, зокрема, завдяки міжнародній відкритості та інтеграції. Серед країн американського регіону лідируючі позиції займають США (4-е місце) і Канада (10-е) йдуть Бразилія (28-е), Мексика (30-е) і Панама (34-е). Найбільш конкурентоспроможними країнами у сфері подорожей і туризму у Азіатсько-Тихоокеанському регіоні є: Австралія (7-е), Японія (9-е), Сінгапур (11-е), Гонконг (13-е) і Нова Зеландія (16-е). Об'єднані Арабські Емірати займають провідні позиції в рейтингу країн Близького Сходу і Північної Африки – 24-е місце, за ними слідує Катар (43-е), Бахрейн (60-е), Марокко (62-е) і Саудівська Аравія (64-е). Більшість країн у цьому регіоні мають перевагу у ціновій конкурентоспроможності, деякі з них мають значні досягнення у розвитку туристичної інфраструктурі в останні роки. П'ятірку провідних країн у рейтингу регіону Африка на південь від Сахари очолює Південна Африка (48-е), далі йдуть Сейшельські острови (54-е), Маврикій (56-е), Намібія (70-е) і Кенія (78-е). Багато країн в регіоні працюють щодо поліпшення політичної та візової відкритості, разом з тим, проблеми інфраструктури та санітарно-гігієнічні умови стримують потенціал сектора подорожей та туризму і виступають у якості каталізатора для розвитку.

До рейтингу 2014 рр. було включено 6 нових країн, які не було проаналізовано у попередньому звіті: Габон, Ангола, Туніс, Бутан, Лаос та М'янма. Разом з тим, 5 країн, досліджених у 2012 р. не увійшли до рейтингу через відсутність вірогідних даних, а саме Бенін, Боснія і Герцеговина, Бруней-Даруссалам, Еквадор і Україна. На 141 країну, охоплену дослідженням у звіті, припадає понад 98% світового ВВП.

У 2014 р. рейтинг країн світу за індексом конкурентоспроможності сектору подорожей і туризму

вперши очолила Іспанія, отримавши 5,21 бал з 7 можливих, тоді як лідер попередніх років – Швейцарія погіршила свій результат на 0,39 балів та опинилась на 6 місці. Суттєве покращення результатів продемонструвала Італія – піднявшись у рейтингу з 26 місця у 2012 р. на 8 у 2014 р. Своє положення також значно поліпшила Франція, піднявшись у рейтингу з 7 на 2 місце. Австрія – єдина країна з Топ-10 країн індексу рейтингу 2012 р., яка суттєво погіршила свої позиції, опустившись з 3 на 12 місце (табл. 1).

Таблиця 1

Топ-10 рейтингу країн за індексом конкурентоспроможності сектору подорожей і туризму*

Рейтинг '14	Країна	2006		2007		2008		2010		2012		2014	
		Рейтинг	Бал	Рейтинг	Бал	Рейтинг	Бал	Рейтинг	Бал	Рейтинг	Бал	Рейтинг	Бал
1	Іспанія	15	5,18	5	5,30	6	5,29	8	5,29	4	5,38	1	5,31
2	Франція	12	5,23	10	5,23	4	5,34	3	5,41	7	5,31	2	5,24
3	Німеччина	3	5,48	3	5,41	3	5,41	2	5,50	2	5,39	3	5,22
4	США	5	5,43	7	5,28	8	5,28	6	5,30	6	5,32	4	5,12
5	Великобританія	10	5,28	6	5,28	11	5,22	7	5,30	5	5,38	5	5,12
6	Швейцарія	1	5,66	1	5,63	1	5,68	1	5,68	1	5,66	6	4,99
7	Австралія	13	5,21	4	5,34	9	5,24	13	5,15	11	5,17	7	4,98
8	Італія	33	4,78	28	4,84	28	4,78	27	4,87	26	4,90	8	4,98
9	Японія	25	4,99	23	4,9	25	4,91	22	4,94	14	5,13	9	4,94
10	Канада	7	5,31	9	5,26	5	5,32	9	5,29	8	5,28	10	4,92
-	Україна	78	3,89	77	3,76	77	3,84	85	3,83	76	3,98	-	-

* складено автором за даними [4–7]

Порівняльний аналіз присутності країн, які займають лідируючі позиції рейтингу свідчить, що з 10 країн, які у 2006 р. очолювали рейтинг у 2014 р. залишилось 5 – Німеччина, США, Великобританія, Швейцарія та Канада, тоді як Австрія, Ісландія, Гонконг, Сінгапур та Люксембург поступово втратили свої позиції та залишили Топ-10 рейтингу.

Україна найкраще місце у рейтингу країн за індексом конкурентоспроможності сектору подорожей і туризму отримала у 2012 р. – 76 місце (3,98 балів), після істотного падіння рейтингу у 2010 р. У 2012 р. кількість іноземних громадян, які відвідали Україну та громадян України, які виїжджали за кордон була найбільшою за весь період складання рейтингу – 23012 тис. осіб та 21432 тис. осіб відповідно (рис. 3). Відновити позиції у світовому рейтингу до докризового рівня та поліпшити свій сукупний бал країна змогла в значній мірі саме завдяки складовим субіндексу «Людські, культурні та природні ресурси в секторі подорожей і туризму» та складовим, пов'язаним з показниками інфраструктури – авіатранспортної, наземної, туристичної. Разом з тим, держава не увійшла до рейтингу 2014 р. у зв'язку з неможливістю її включення через брак необхідних даних.

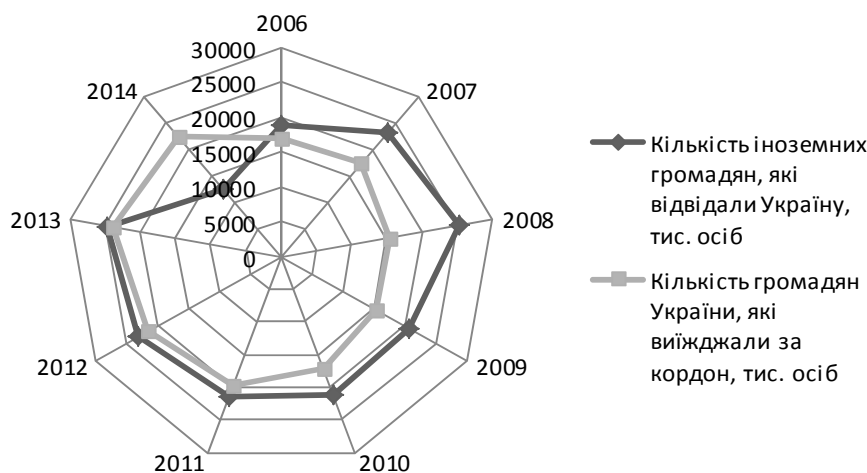


Рис. 3. Туристичні потоки в Україні у 2006–2014 рр. (складено автором за даними [8])

У порівнянні з 2012 р. у 2014 р. кількість іноземних громадян, які відвідали Україну, без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції, знизилась на 44,76%, а кількість громадян України, які виїжджали за кордон, збільшилась на 4,68%.

Висновки і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Індекс конкурентоспроможності країн у секторі подорожей і туризму являє собою унікальне джерело розуміння важливих якісних аспектів конкурентоспроможності туристичного сектору. Оновлена методика складання індексу згрупує 90 показників в 14 складових, які, в свою чергу, утворюють 4 субіндекса: «Сприятливе середовище», «Політика та сприятливі умови для сектора», «Інфраструктура» та «Природні та культурні ресурси». Рейтинг 2014 р., складений за визначеною методикою, очолила Іспанія, також у Топ-10 країн рейтингу увійшли Франція, Німеччина, США, Великобританія, Швейцарія, Австралія, Італія, Японія, Канада. Україна не була врахована при складанні рейтингу у зв'язку з неможливістю отримання необхідних достовірних даних, що викликано геополітичною напруженістю на території держави.

Подальші розробки у даному напрямі будуть спрямовані на більш глибокі та ґрунтовні дослідження конкурентоспроможності регіонів світу у галузі подорожей і туризму, визначення складових, які стримують та стимулюють зростання конкурентоспроможності туристичного сектору регіону.

Література

1. World Travel and Tourism Council [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.wttc.org>
2. Горіна Г.О. Конкурентоспроможність сектору подорожей і туризму України на міжнародному туристичному ринку / Г.О. Горіна // Проблеми і перспективи розвитку співробітництва между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ : сб. науч тр. – Винница : ДонНУ, 2014. – С. 64–67.
3. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/TT15/WEF_Global_Travel&Tourism_Report_2015.pdf
4. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf
5. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports/travel-tourism-competitiveness-report-2011>
6. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/reports/travel-tourism-competitiveness-report-2009>
7. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_TravelTourism_Competitiveness_Report_2007.pdf
8. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

References

1. World Travel and Tourism Council. URL: <http://www.wttc.org>
2. G. Gorina, "The travel and tourism competitiveness of Ukraine on the international tourism market", Problems and prospects of cooperation between countries of South-Eastern Europe within context of black sea economic cooperation and GUAM: Collection of Scientific Works, DonNU, Vinnytsya, 2014, pp. 64-67.
3. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2015. URL: http://www3.weforum.org/docs/TT15/WEF_Global_Travel & Tourism_Report_2015.pdf
4. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2013. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TT_Competitiveness_Report_2013.pdf
5. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011. URL: <http://www.weforum.org/reports/travel-tourism-competitiveness-report-2011>
6. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2009. URL: <http://www.weforum.org/reports/travel-tourism-competitiveness-report-2009>
7. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2007. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TravelTourism_Competitiveness_Report_2007.pdf
8. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла 10.08.2015; рецензент: д. е. н. Чернега О. Б.

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглядаються можливості та шляхи застосування інформаційних технологій в процесі управління витратами логістики на промислових підприємствах. Спираючись на аналіз теоретичних та практичних підходів до організації інформаційної інфраструктури в сфері логістики та управління витратами, в роботі пропонується методичний підхід до створення комп'ютеризованої системи управління витратами, окреслюються особливості та принципи її функціонування. Цей підхід покликаний забезпечити вдосконалення обміну інформацією між підрозділами підприємства незалежно від організаційної структури, збереження та аналіз даних з метою контролю та оптимізації логістичних витрат. Передбачається використання обліку витрат за видами діяльності (activity-based costing) як основного методу калькуляції та аналізу витрат. Запропонований підхід може бути використано на підприємствах різних галузей промисловості України.

Ключові слова: інформаційні технології, логістика, управління ланцюгами постачання, витрати, управління витратами, автоматизація, логістична інфраструктура.

V. I. KOVSHIK

National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

INFORMATION TECHNOLOGIES IN THE CONTEXT OF LOGISTICS COSTS MANAGEMENT AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article deals with the possibilities and ways to use information technologies in the management of logistics costs at industrial enterprises. Based on the analysis of theoretical and practical approaches to information infrastructure development in the field of logistics and cost management, a methodical approach to the creation of a computerized system of cost management is proposed. The study also outlines the features and principles of such system's operation. The approach aims to ensure an improvement of information exchange between enterprise departments and subdivisions, regardless of its organizational structure, as well as storage and analysis of data to monitor and optimize logistics costs. It is supposed to use the activity-based costing as the main technique of costs calculation and analysis for the decision-making in supply chain management. The proposed approach can be applied to a wide range of different businesses in Ukraine.

Keywords: information technologies, logistics, supply chain management, costs, cost management, automation, logistics infrastructure.

Вступ

В сучасних умовах функціонування підприємств різних галузей промисловості надзвичайно важливим є ефективне управління логістичними витратами, що зумовлене комплексом змін у економічному середовищі України. Перш за все, це переорієнтація підприємств на нові ринки Європейського союзу, яка, вочевидь, потребує значної уваги з точки зору організації та вдосконалення логістичної діяльності: транспортних шляхів, каналів розповсюдження продукції, взаємодії з замовниками тощо. При цьому перед керівництвом компаній постає питання вдосконалення управління логістичними витратами та його інтеграції у систему інформаційної інфраструктури підприємства. Успішне застосування інформаційних технологій на підприємствах промисловості може стати ключовим фактором підвищення їх результативності та конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Питання, пов'язані з використанням інформаційних технологій у сфері логістики набули широкої популярності, як об'єкт дослідження вітчизняних та іноземних науковців у сфері економіки, кібернетики, інформатики та комп'ютерних технологій. Зокрема, проблемам вдосконалення інформаційної інфраструктури підприємств різних галузей присвячені роботи таких науковців, як В. Є. Качуровський [1], М. В. Талан [2], О. Ю. Приймак [3], А. А. Мошнянський, А. Ф. Мошнянський [4], О. Є. Соколова [5], А. І. Кириченко [6], А. М. Пасічник, Б. І. Мороз [7], В. В. Смиричинський [8], П. Дж. Догерті, Р. Дж. Річі, С. Е. Генчев [9] та інших.

В. Є. Качуровський досліджує [1] сукупність процесів, пов'язаних з інформаційними потоками на підприємстві, у контексті поняття «інформаційна логістика». Він розглядає інформацію як один з факторів виробництва на сучасному підприємстві. Автор викладає також своє бачення вдосконалення інформаційно-логістичних процесів на підприємствах: інтеграцію (вертикальну та горизонтальну) всіх інформаційних процесів в одну систему з розгалуженим доступом та багаторазовим використанням інформації. Також у роботі наводяться принципи роботи такої системи: принцип гнучкості, принцип встановлення місць передачі відповідальності між підрозділами, принцип поетапного розвитку системи та принцип використання апаратних та програмних модулів.

М. В. Талан у своїй роботі [2] аналізує шляхи вдосконалення логістичної діяльності торговельних підприємств, а саме створення логістичної інформаційної системи таких компаній. Автор наводить модель

такої системи, яка складається з підсистем нагромадження даних, їх впорядкування і аналізу, підготовки інформації для прийняття рішень. Вона служить для узгодження дій на всіх ділянках логістичного процесу та організації синхронізації інформаційного, матеріального та інших потоків на підприємстві. При цьому автор не зосереджує увагу на логістичних витратах, хоча і зазначає, що логістична інформаційна система може бути інтегрована з системою планування ресурсів підприємства (англ. ERP, Enterprise resource planning). Такі програмно-апаратні комплекси частково або повністю автоматизують ведення фінансової звітності підприємства, облік запасів, персоналу, роботу з замовленнями тощо.

О. Ю. Приймак у своїй роботі [3], присвяченій методичним процедурам управлінського обліку виробничих запасів у логістиці, зазначає, що використання ERP-системи для зберігання та роботи з логістичною інформацією є запорукою більш ефективного управління підприємством та більш оперативного прийняття управлінських рішень, в тому числі і щодо витрат.

А. А. Мошнянський та А. Ф. Мошнянський [4] досліджують можливості та переваги застосування комп'ютерних систем управління у транспорті та логістиці. Вони детально аналізують існуючі моделі та програмно-технічні комплекси для забезпечення інформаційної підтримки транспортування, складування, обробки замовлень, збуту та інших логістичних операцій. Акцентується увага на застосуванні систем супутникової навігації, комп'ютерних комплексів та бездротових технологій.

О. Є. Соколова [5] розглядає проблеми створення та управління логістичною інфраструктурою підприємства. Вона наводить використання інформаційних технологій як один з методів вирішення цих проблем, поряд з використанням моделювання логістичних процесів, в тому числі з точки зору калькуляції витрат.

А. І. Кириченко у своїй статті [6] аналізує інформаційні технології як інструмент управління процесами доставки вантажів, моніторингу перевезень та прийняття рішень з цих питань в процесі логістичної діяльності підприємства. А. М. Пасічник, Б. І. Мороз [7] також розглядають доставку вантажів і інформаційні технології саме в цьому контексті.

В. В. Смиринський та Л. М. Тимошенко [8] розглядають можливість застосування широко розповсюджених ERP-систем (1С, «ПАРУС», «КОМПАС») в сфері логістики на прикладі будівельних підприємств. Автори приходять до висновку, що використання цих програмних комплексів є ключовим фактором розвитку підприємства, досягнення конкурентних переваг та підвищення рентабельності.

П. Дж. Догерті, Р. Дж. Річі, С. Е. Генчев [9] досліджують можливості інформаційної підтримки у зворотній логістиці, а також вплив інформаційних технологій на якість обслуговування та економічні показники підприємств у сфері продажу автозапчастин на основі інтерв'ю з менеджерами таких компаній.

Виходячи з вичерпаного, можна зробити висновок, що найбільша увага науковців прикута до використання інформаційних систем та комп'ютерних технологій для обслуговування та автоматизації власне логістичних процесів (складування, обробка замовлень, облік запасів, транспортування тощо), а не процесів управління витратами. Тому обрана тема статті, яка розглядає комплекс інформаційної інфраструктури підприємства з цієї точки зору, є актуальною і потребує подальшого розвитку та поглибленого дослідження.

Мета дослідження

Метою дослідження є розробка методичного підходу до організації системи обігу інформації про логістичні витрати на підприємстві та використання інформаційних технологій у контексті управління цими витратами промислових підприємств. Для досягнення поставленої мети було сформульовано наступні завдання:

- визначити ключові теоретичні та практичні передумови та критерії використання інформаційних технологій у сучасному середовищі діяльності підприємств, їх переваги та недоліки;
- встановити перелік видів діяльності з управління витратами, які можуть бути автоматизовані або систематизовані за допомогою інформаційних технологій;
- сформулювати закономірності та особливості функціонування елементів інформаційної логістичної інфраструктури промислових підприємств, які мають бути враховані при розробці та вдосконаленні методичного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Управління витратами в сфері логістики полягає у визначенні обсягів витрат, факторів впливу на них та місця їх виникнення, контролі за їх динамікою, прийнятті управлінських рішень щодо оптимізації цих витрат, аналізі та плануванні витрат. Тобто, це складний і багатогранний процес, що потребує значних ресурсів на своєчасну та постійну підтримку інформації в актуальному стані. Для цього у сучасних умовах найбільш раціональним підходом вбачається використання інформаційних технологій. Автоматизації підлягають збір та накопичення інформації про витрати та фактори, що призвели до їх виникнення (використання матеріалів і обладнання, витрати палива та електроенергії, витрати праці тощо); статистичний аналіз витрат; формування різноманітної звітності та інші процеси.

Враховуючи той факт, що багато підприємств вже використовують певне програмне забезпечення для бухгалтерського обліку, ведення кадрової документації та складського обліку, адаптація таких систем та інтеграція окремих модулів у єдину систему обігу інформації не повинна бути складним завданням для

менеджменту таких підприємств.

Аналіз наукових праць з теми дослідження, існуючих теоретичних та практичних підходів до управління витратами, використання комп'ютерних технологій в сфері логістики, обліку та управління підприємствами, показує, що інформаційна система в сфері логістики має відповідати наступним критеріям:

— Прозорість системи: алгоритми дії, закладені всередину інформаційного комплексу мають бути відомі відповідальним особам на підприємстві, а інформація про витрати має чітко ідентифікуватися за місцем та часом походження.

— Гнучкість системи: можливість адаптації програмно-апаратного комплексу та мережевих засобів під потреби підприємства, що змінюються у зв'язку зі змінами у стратегічних та короткострокових планах.

— Узгодженість та синхронізація процесів: всі процеси у інформаційній системі управління витратами мають відповідати процесам у логістичній та операційній діяльності підприємства, які призводять до виникнення витрат на всіх рівнях. Можливим вирішенням є використання інтегрованого логістичного центру [5].

— Достовірність та повнота інформації на виході системи для прийняття управлінських рішень [2].

— Сумісність з інформаційними технологіями, що вже існують на підприємстві [6].

— Надійність та стійкість: можливість роботи системи під впливом різноманітних факторів, резервне копіювання інформації, можливість швидкого відновлення після збоїв [6].

— Можливість поетапної імплементації системи шляхом розширення [1].

У випадку відповідності вищезначеним критеріям інформаційні технології можуть привести до наступних переваг для підприємства: спрощення обміну інформацією між підрозділами, підвищення точності обліку та відповідних рішень щодо управління витратами, зменшення витрат праці у порівнянні з неавтоматизованою системою. Проте, варто прийняти до уваги, що впровадження інформаційних технологій може бути також джерелом додаткових витрат та, за умови неналежної організації, слабкою ланкою у функціонуванні підприємства. Наприклад, втрата інформації про замовлення у випадку технічних проблем може призвести до значних фінансових та репутаційних втрат, якщо на підприємстві не передбачено систему резервного копіювання та відновлення даних. Аналогічно, відмова системи управління логістичними витратами у таких умовах призведе до недооцінки або переоцінки витрат.

Отже, базуючись на вищевикладених фактах, можна запропонувати наступний методичний підхід до організації використання інформаційних технологій в сфері управління логістичними витратами. Схематично запропонований методичний підхід зображено на рисунку 1.

Рис. 1. Методичний підхід до організації обігу інформації та використання інформаційних технологій для управління витратами за методом ABC на промислових підприємствах (власна розробка).

В основі запропонованого підходу лежить облік витрат за видами діяльності (Activity-based costing, ABC) як один з найбільш точних та корисних для управління підприємством методів. При цьому інформацію про витрати пропонується класифікувати за однаковими видами діяльності (транспортування, складування, управління запасами, обробка замовлень, інформаційна підтримка та комунікації, пакування, адміністративні витрати, інші витрати) для кожного з трьох основних сегментів або фаз логістичного процесу: постачання, виробнича логістика та збут. Така ідентична класифікація спростить комп'ютерну обробку даних, групування витрат за напрямками та дозволить певною мірою автоматизувати створення аналітичних звітів.

Інформація у такій схемі циркулює між логістичними відділами (відділом) та аналітичним підрозділом, яким може виступати, наприклад, фінансовий відділ, або ж окремий підрозділ відділу логістики. Вся інформація про витрати надходить з кожної стадії логістичного процесу до єдиної бази даних. Ця база даних може бути окремим елементом інформаційної інфраструктури (окремий сервер), але вона повинна бути програмно інтегрована в систему управління ресурсами підприємства та систему автоматизації бухгалтерського обліку. Пунктирні лінії зображують шлях інформації між елементами інфраструктури та підрозділами підприємства. При цьому передбачається максимальний перехід на внутрішній електронний документообіг та заміну частини безпосередніх повідомлень між учасниками процесу на централізоване збереження інформації.

Кожен з підрозділів, відповідальний за певну ланку ланцюга постачання підприємства надає інформацію про логістичні операції та відповідні драйвери витрат, а також про план діяльності до аналітичного центру. В свою чергу, дані про витрати спрямовуються до бази даних. Потім, з метою обліку, ці дані про витрати в потрібний час використовуються аналітичним центром. Звіти аналітичного центру спрямовуються безпосередньо керуючим ланкам логістичних відділів для обробки та прийняття управлінських рішень. Одночасно вони мають також зберігатися у базі даних для подальшого використання та ретроспективного аналізу. Аналітичний центр у даному контексті — це окремий невеликий підрозділ або ж складова частина існуючих відділів підприємства, на який покладений обов'язок аналізу та обліку логістичних витрат.

Питання технічного оснащення запропонованої системи виходить за рамки даного дослідження та

тематики роботи, проте у загальному вигляді можна сказати, що ключовими елементами підходу з технічної точки зору є локальна мережа підприємства, що в більшості сучасних підприємств вже існує, база даних на окремому сервері, окремі комп'ютери учасників процесу управління витратами, системи навігації та автоматизації в логістиці (наприклад, система глобального позиціонування GPS [7], система внутрішнього позиціонування IPS [4]) тощо.

Використання запропонованого комплексу інформаційних технологій може принести наступні переваги:

- спрощення документообігу на підприємстві;
- підвищення точності та своєчасності управлінських рішень;
- зменшення кількості помилок при обліку логістичних витрат;
- постійний контроль за ключовими показниками;
- збереження інформації в оригінальному вигляді та у звітах про попередні періоди для подальшого ретроспективного аналізу.

Новизну запропонованого підходу складають виділення окремого аналітичного центру з калькуляції та аналізу усіх логістичних витрат незалежно від місця їх виникнення у ланцюгу постачання та організаційної структури логістичної підсистеми підприємства, централізоване збереження звітів про логістичні витрати в окремій базі даних, виділення однакових груп витрат в усіх ланках ланцюгу постачання для спрощення їхнього аналізу.

Висновки

В результаті дослідження, відповідно до поставленої мети та завдань, була визначена значна роль інформаційних технологій у забезпеченні нормального функціонування промислових підприємств в сфері управління логістичними витратами. Їх застосування може спростити і водночас підвищити обґрунтованість і результативність всіх заходів з управління витратами, від обліку до аналізу і планування. Сучасні мережеві комп'ютерні технології та програмне забезпечення надають можливість інтегрувати окремі процеси управління витратами на різних стадіях логістики в єдиний комплекс.

У підсумку дослідження було розроблено методичний підхід до використання інформаційних технологій у контексті управління логістичними витратами промислових підприємств. Запропонований підхід базується на використанні управління витратами за видами діяльності (ABC) і ставить на меті найбільш повне охоплення процесів управління витратами на підприємстві за умови невеликого навантаження на підприємство з точки зору додаткових витрат на вдосконалення систем комп'ютерного забезпечення, що вже існують. Він включає в себе створення умов для обміну інформацією за допомогою комп'ютерної мережі підприємства, створення спеціальної інтегрованої у ERP-систему бази даних логістичних витрат, виділення окремого аналітичного центру з аналізу витрат логістики. Документообіг між аналітичним центром та логістичними підрозділами з метою управління витратами здійснюється виключно у електронному вигляді, що дозволяє спростити комунікації, підвищити точність та ефективність прийняття управлінських рішень.

Подальші дослідження з теми статті мають бути спрямовані на вдосконалення запропонованого підходу, розробку рекомендацій щодо впровадження такої схеми обігу інформації та організації управління витратами. Крім того, можливою є її адаптація до специфічних умов функціонування підприємств різних галузей промисловості, формування графіку проведення заходів з оцінки і контролю витрат, а також детальне опрацювання технологічних можливостей для реалізації запропонованого підходу.

Література

1. Качуровський В. Є. Інформаційна логістика / В. Є. Качуровський // Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». Логістика. – 2010. – № 290. – С. 53–59.
2. Талан М. В. Логістична інформаційна система на торговельному підприємстві / М. В. Талан // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 266–272.
3. Приймак О. Ю. Методичні процедури управлінського обліку виробничих запасів в логістиці та управлінні підприємством / О. Ю. Приймак // Логістика : зб. наук. пр. Вісник. Національний університет «Львівська політехніка.» – 2007. – № 594. – С. 141–148.
4. Мошнянський А. А. Информационные технологии на транспорте и в логистике / А. А. Мошнянський, А. Ф. Мошнянський // Методи та засоби управління розвитком транспортних систем : зб. наук. праць. – Одеса : ОНМУ, 2012. – Вип. 19. – С. 175–183.
5. Соколова О. Є. Проблеми управління логістичною інфраструктурою підприємств / О. Є. Соколова // Проблеми системного підходу в економіці підприємств. – 2007. – Т. 2, № 2.
6. Кириченко А. І. Проблематика застосування інформаційних технологій в управлінні процесами доставки вантажу / А. І. Кириченко // Проблеми транспорту. – 2012. – № 9. – С. 17–27.
7. Пасічник А. М. Застосування супутникових та геоінформаційних технологій в системах управління перевезенням вантажів / А. М. Пасічник, Б. І. Мороз, А. І. Кузьменко // Проектування, виробництво та експлуатація автотранспортних засобів і поїздів. – 2013. – № 21. – С. 178–184.

8. Смирчинський В. В. Інноваційні аспекти інформаційного забезпечення логістичних систем будівельного комплексу / В. В. Смирчинський, Л. М. Тимошенко // Економіка: реалії часу : науковий журнал. – 2012. – № 1. – С. 169–174.

9. Daugherty P. J. Reverse logistics: superior performance through focused resource commitments to information technology / P. J. Daugherty, R. G. Richey, S. E. Genchev, H. Chen // Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review. – 2005. – Vol. 41, № 2. – С. 77–92.

References

1. Kachurovskyi V. Y. "Informatsiina lohistyka". Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska Politehnika". Lohistyka, No. 290, 2010 pp. 53–59.

2. Talan M. V. "Lohistychna informatsiina systema na torhovelnomu pidpriemstv". No. 10. 2009 pp. 266-272.

3. Pryimak O. Y. "Metodychni protsedury upravlinskoho obliku vyrobnychykh zapasiv v lohistytsi ta upravlinni pidpriemstv". Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska Politehnika". Lohistyka, No. 594, 2007 pp.141-148.

4. Moshnyanskij A. A. and Moshnyanskij A. F. "Informacionnye tehnologii na transporte i v logistike". Metody ta zasoby upravlinnia rozvytkom transportnykh system: Zb. nauk. prats. ONMU, No. 19, 2012 pp. 175-183.

5. Sokolova O. Y. "Problemy upravlinnia lohistychnoiu infrastrukturoiu pidpriemstv". Problemy systemnoho pidkholu v ekonomitsi pidpriemstv, No. 2, 2007.

6. Kyrychenko A. I. "Problematyka zastosuvannya informatsiinykh tekhnolohii v upravlinni protsesamy dostavky vantazhu". Problemy transportu, No. 9, 2012 pp. 17-27.

7. Pasichnyk A. M., Moroz B. I. and Kuzmenko A. I. "Zastosuvannya sputnykovykh ta heoinformatsiinykh tekhnolohii v systemakh upravlinnia perevezenniam vantazhiv". Proektuvannya, vyrobnytstvo ta ekspluatatsiia avtotransportnykh zasobiv i poizdiv, No. 21, 2013 pp. 178-184.

8. Smyrychynskiy V. V. and Tymoshenko L. M. "Innovatsiini aspekty informatsiinoho zabezpechennia lohistychnykh system budivelnoho kompleksu". Ekonomika: realii chasu. Naukovyi zhurnal, No. 1, 2012 pp. 169-174.

9. Daugherty, Patricia J. et al. "Reverse logistics: superior performance through focused resource commitments to information technology." Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review, Vol. 41(2), 2005 pp. 77–92.

Надійшла 13.08.2015; рецензент: д. е. н. Краснокутська Н. С.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРОСТОРОВОЇ АСИМЕТРІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

В статті досліджено концептуальні засади до трактування сутності поняття «асиметрія» та «просторова асиметрія розвитку регіонів», а також узагальнено еволюційні підходи щодо висвітлення економічної сутності категорії «регіональна асиметрія» у вітчизняній практиці. Узагальнено та згруповано результати впливу просторової асиметрії на розвиток регіону. Запропоновано механізм та заходи мінімізування просторової асиметрії у соціально-економічному розвитку регіону з урахуванням зміни регіональної соціально-економічної політики.

Ключові слова: асиметрія, економічний розвиток, регіон, просторові теорії.

CONCEPTUAL APPROACHES TO DEFINITION OF SPATIAL DEVELOPMENT OF REGIONS

In the article the conceptual principles to the interpretation of the essence of the concept of "asymmetry" and "spatial asymmetry of regional development" and generalized evolutionary approaches to highlight the economic substance category of "regional asymmetry" in domestic practice. Overview and sale spatial asymmetry of the effects on the development of the region. The mechanism and measures minimize spatial asymmetry in social and economic development of the region to the changing regional socio-economic policy.

Keywords: asymmetry, economic development, the region's spatial theory.

Постановка проблеми. В умовах активізації світових процесів глобалізації та регіоналізації вітчизняної економіки актуалізуються регіональні аспекти стратегії соціального-економічного зростання держави. В цьому контексті особливо важливими є питання економічного розвитку регіонів на основі структурних зрушень галузевої, просторової та функціональної систем, відновлення й зміцнення ефективного співробітництва між регіонами, зменшення міжрегіональних диспропорцій, раціонального використання економічного потенціалу кожного регіону. Аналіз рівня економічного розвитку областей України, свідчить про істотні відмінності між ними. Регіональна напруженість, загострення проблем просторового характеру, що посилюються із-за нестабільності ринкових перетворень в різних сферах діяльності, обумовлюючи невідповідність і розбіжність в масштабності та етапності трансформаційних процесів, значну регіональну диференціацію соціально-економічного розвитку. Саме тому, необхідно чітко визначати концептуальні засади просторової асиметрії розвитку регіонів, позитивні та негативні результати від впливу чинників регіональної асиметрії, а також виокремити інструменти мінімізації негативних її факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На даний час у вітчизняній і світовій науці значний внесок у вивчення питань диференціації регіональної економіки зроблений такими вченими, як Ю.В. Макогон, І.М. Доля, Т.М. Медведкін, Л.І. Федулова, А.Ф. Толмачева, В.В. Хахулін, Я.І. Тульку та інші. Особливу увагу науковці приділяють стандартам та критеріям досягнення сталого регіонального розвитку. Ці питання докладно висвітлені у працях Н.П. Сітнікова, В.Я. Шевчук та інших науковців. Проблемам регіонального розвитку та дослідженню просторових нерівностей присвячено наукові праці таких вчених: І.С. Благун, О.О. Солтисік, В.М. Геєць, Т.С. Клебанова, М.О. Кизим, Л.С. Гур'янова, М.М. Жиленкова та ін. Однак, не зважаючи на вагомий напрацювання, дослідження просторових структур регіонів залишаються й надалі актуальними, особливо у контексті адаптації до стандартів ЄС і прийняття відповідних управлінських рішень.

Постановка цілей. Дослідити та узагальнити концептуальні підходи до визначення просторової асиметрії розвитку регіонів, оскільки значна диференціація демографічної, соціальної, психологічної та економічної ситуації в різних за розміром та географією поселеннях обумовлює необхідність проведення досліджень на рівні не тільки країни в цілому, а й окремих просторових утворень.

Вклад основного матеріалу. Соціально-економічний розвиток держави залежить від постійного розвитку її регіонів. Регіони ж, у свою чергу, можуть розвиватися при наявності якісних продуктивних сил, що включають у себе засоби виробництва, матеріальні ресурси та трудові ресурси. При дослідженні питання соціально-економічного розвитку регіонів необхідно дослідити сутність асиметричності розвитку, яку відповідно розглядають як основу регіональної диспропорційності, тобто подвійний характер її впливу на економічний розвиток регіону. Перш за все, він є позитивним, оскільки саме через нерівномірність створюються умови для високих темпів економічного розвитку регіонів-лідерів, підтягування до більш високого рівня розвитку відстаючих регіонів [1].

Ряд вітчизняних і зарубіжних вчених для трактування «нерівномірності розміщення продуктивних сил», тобто диспропорцій, часто використовують такі поняття, як диференціація; асиметрія; диспропорція; нерівність, нерівномірність; регіональна поляризація; регіональні відмінності; дивергенція.

Детальне опрацювання та критичний аналіз наукових досліджень вчених-економістів [1–9] щодо обґрунтування економічної сутності категорій «асиметрія», «диференціація», «дивергенція», «диспропорція», «конвергенція» свідчить про наявність значної кількості різноманітних точок зору та відсутність ключового одноставного підходу до трактування змістовного наповнення поняття «диференціація розвитку регіонів». Усі ці поняття фахівці використовують, досліджуючи проблеми регіонального розвитку, для характеристики територіальних розбіжностей, зокрема «диспропорція» – несумісність, невідповідність частин чого-небудь, відсутність пропорційності; «диференціація» – поділ, розчленування цілого на якісно відмінні частини, «нерівність» – неоднаковість з чим-небудь щодо розмірів, величини, умов; «асиметрія» – відсутність або порушення гармонії, розмірності, є поняттям протилежним до симетрії. Асиметрія відображає розбалансованість системи, відхилення від норми, порушення рівноваги, що пов'язано із змінами та розвитком системи [2].

З позицій регіональної економіки асиметричним вважається територіально непропорційний розвиток держави, за якого нарощується розрив між економічно сильними та слабозрозвинутими регіонами, який характеризується розбіжністю регіональних показників. Разом з тим, при розгляді регіональних асиметрій слід виходити з того, що їх зменшення не завжди свідчить про позитивні тенденції розвитку країни. Якщо таке зменшення супроводжується покращенням показників у слабо розвинених регіонах, таке згладжування регіональних асиметрій вважається позитивним. За протилежної ситуації, коли зменшення асиметрій зумовлюватиметься погіршенням показників у високо розвинутих регіонах з наближенням до показників слабозрозвинутих, таке згладжування є негативним для країни в цілому [3].

Дефініція сутності поняття «диспропорція» означає несумісність, невідповідність частин, відсутність пропорційності в цілому об'єкті, окремих підрозділах економіки. Воно близьке за змістом до поняття «асиметрія», що характеризує явище з відсутністю або порушенням симетрії. Термін «нерівномірність» також перебуває у тісному синонімічному зв'язку з поняттям «асиметрія» та може бути доповнено синонімами «неритмічність», «нерівність». Часто це поняття можна зустріти при розгляді проблем нерівномірності розміщення трудових ресурсів та нерівномірності економічного розвитку. Більш відособлено знаходяться поняття «диференціація» та «дивергенція», хоча в економічному сенсі вони дещо схожі. Так, поняття «диференціація» означає розділення, розшарування цілого на різні форми, визначення ознак відмінності різних форм і мір, а «дивергенція» – це розходження ознак, поступове виникнення відмінностей.

При пошуку шляхів до вирішення питання подолання просторових диспропорцій регіонального розвитку регіонів доцільно використовувати поняття «асиметрія», оскільки воно фактично означає відсутність гармонії у системі, а регіон є відкритою соціально-економічною системою, основною функцією якої є максимальне виробництво матеріальних благ і послуг для задоволення зростаючих потреб не тільки своєї території, а й інших економічних, соціальних систем. Поняття «асиметрія» якнайкраще відповідає сьгоднішнім умовам розвитку регіонів України. Термін «асиметрія» більш повно висвітлює сутність різноманітних соціально-економічних процесів, динаміку та щільність розміщення трудових ресурсів на певних територіях під впливом різних місцевих чинників, які мають деякі особливості. На відміну від інших, майже тотожних понять, асиметрія є не лише більш ємною, універсальною і загальною формою економічного розвитку, але й рушійною силою суспільного прогресу, оскільки виступає інструментом одночасного і виявлення, і тимчасового розв'язання його суперечностей.

Широке використання терміну «асиметрія» розпочато після отримання у 2001 р. американськими економістами Дж. Стігліцом, Дж. Ейклерлофом та М. Спенсом Нобелівської премії за розробку теорії та аналіз ринків з асиметричною інформацією. Асиметричністю в розподілі інформації називається така ситуація, коли частина учасників ринку володіє інформацією, якою не володіють інші зацікавлені особи. За цією теорією акценти зосереджуються на неоднорідності доступу до інформації, що породжує ймовірний характер економічних рішень щодо ефективного використання ресурсів. Дослідниками розкривається методологія асиметрій, яка дозволяє у системному вимірі розглядати її явище, у т. ч. з позиції регіональної економіки. З такої позиції, асиметричним вважається територіально непропорційний розвиток держави, за якого нарощується розрив між економічно сильними та слабозрозвинутими регіонами, який характеризується розбіжністю регіональних показників.

Дослідження просторової асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів ґрунтується на визначенні основних факторів, що визначально впливають на ситуацію в регіонах. Одні автори пояснюють асиметрію нерівномірним розміщенням підприємств через близькість до ринків сировини, збуту й мінімізації оподатковування, інші вказують як основну причину виникнення асиметрії соціально-економічного розвитку диспропорційний розподіл серед регіонів таких факторів виробництва, як праця, земля й технології. Важливість підходів цих учених до пояснення причин асиметрії полягає в усвідомленні ними необхідності державного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів.

Зокрема, Столярчук Я. М. визначення просторової асиметрії розглядає у глобальному як загальну форму глобального економічного розвитку та інструмент виявлення системи його суперечностей [4].

На думку Вахович І. асиметрію слід розглядати з двох позицій: як асиметрію регіонального розвитку – це процес порушення гармонії та збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів, посилення їх контрастності, поляризації та нарощення міжрегіональних відмінностей; і з позиції сталого розвитку – як рівень міжрегіональних протиріч за вихідними (спричиненими нерівномірною просторовою концентрацією ресурсів) та результуючими (спричиненими різним рівнем прикладених регіональних зусиль) соціальними, економічними та екологічними параметрами функціонування регіону протягом певного періоду, які порушують нормальний перебіг економічних процесів у країні та перешкоджають стабільному розвитку, породжуючи проблемні території [3]. Таким чином, узагальнення еволюційних наукових підходів щодо трактування економічної сутності категорії «регіональна асиметрія» у вітчизняній практиці представлено на рис. 1.

Природна асиметрія соціально-економічного розвитку регіонів навіть корисна, оскільки «сама вона вносить динамізм у економічне й соціально виправдане розміщення місць застосування праці, у структуру поселень, різну норму прибутку». У той же час негативні наслідки регіональної просторової асиметрії в багато разів перевищують позитивні моменти: різна наділеність регіонів соціально-економічними, природно-кліматичними й іншими ресурсами здатна сформувати довгострокові джерела економічної відсталості й стати загрозою цілісності країни. Тому регулювання асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів є обов'язковим [1].

Важливо підкреслити, що асиметрії виникають між регіонами, які мають різний рівень розвитку і характеризуються різною віддаленістю значень показників соціально-економічного стану території від певної точки, центру, стандарту, середнього показника за регіонами та у визначений проміжок часу. Такою точкою зіставлення може бути досягнення в галузях, рівень розвитку за сукупністю галузевих показників або інтегральних показників регіонального розвитку.

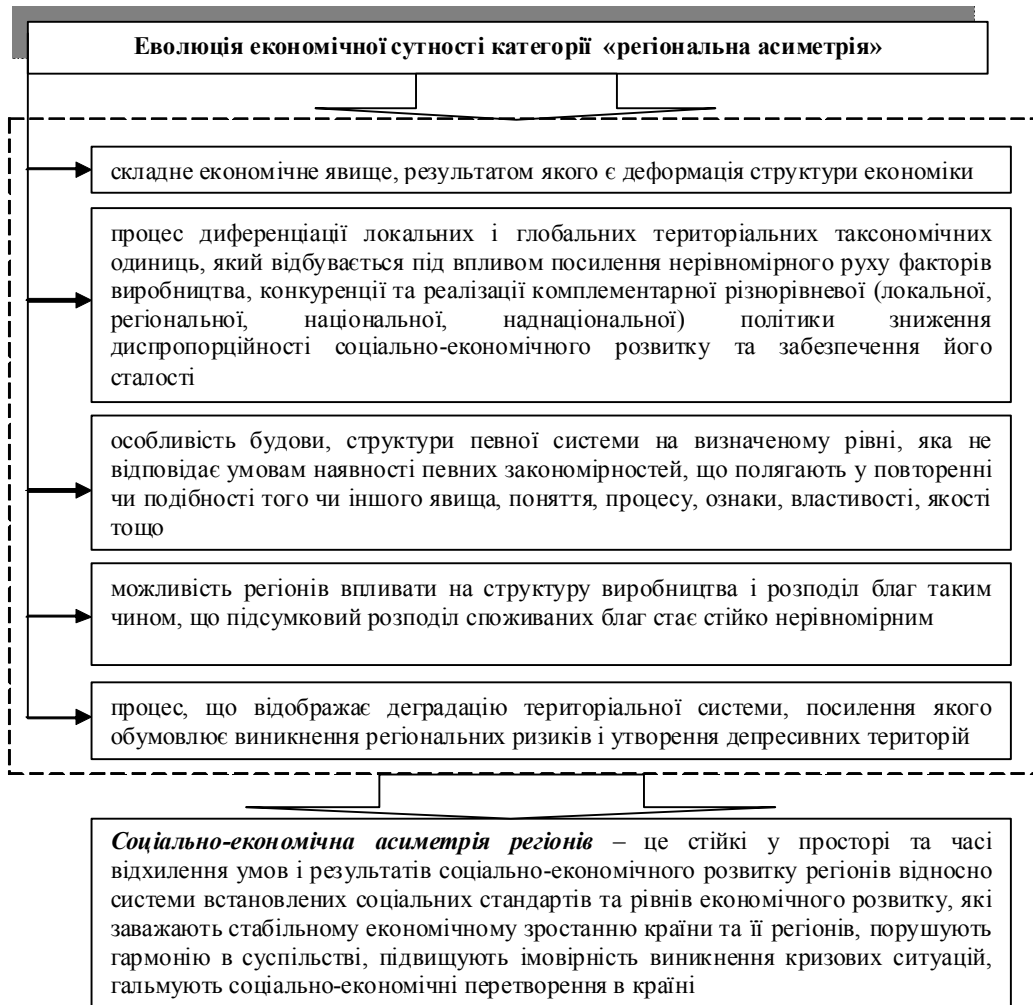


Рис. 1. Еволюція економічної сутності категорії «регіональна асиметрія» у вітчизняній практиці

Підводячи підсумки, можна відзначити цілу систему факторів, що викликають нерівномірність соціального й економічного розвитку регіональних просторів: географічне положення, природно-кліматичні умови, ресурсний потенціал, демографічний потенціал, структура й рівень спеціалізації господарства,

фінансова забезпеченість, рівень соціально-економічного розвитку регіону, рівень капіталізації в регіоні. Процес агломерації економічної активності, сприяючи інтенсивнішому економічному зростанню всієї країни, водночас може призводити до наростання регіональної нерівності. У довгостроковому періоді за умови мобільності чинників фізичного і людського капіталу така ситуація може бути вигідна для всіх регіонів економічної системи, що розглядається. Регіони «центри» зростають швидше за рахунок агломераційного ефекту і спеціалізації у виробництві товарів «нових» галузей, а також часто за рахунок вигідного економіко-географічного розташування. Регіони «периферії», спеціалізуючись на виробництві традиційних товарів, отримують вигоди від загальноекономічного зростання у вигляді зростання доходів некваліфікованих працівників.

Результати впливу просторової асиметрії у розвитку регіонів доцільно сформулювати наступним чином (рис. 2). Слід зазначити, що просторову асиметрію необхідно розглядати як з негативного, так і з позитивного боку. Дослідження вчених показують зрушення у вирішенні проблем, пов'язаних із наслідками просторової асиметрії. На сьогодні в Україні назріла необхідність активного впровадження європейської практики стимулювання регіонального економічного розвитку та діяльності європейських інститутів, що спеціалізуються на стимулюванні регіонального розвитку. Зокрема, йдеться про активізацію діяльності Державного фонду регіонального розвитку; заохочення до тісної взаємодії держави та бізнесу в процесі формування «точок росту» на регіональному рівні; активізації підприємницької ініціативи; залучення агенцій регіонального розвитку, громадськості та потенціалу місцевого самоврядування до активної участі у економічному житті регіону; забезпечення активної участі регіонів України у проектах та програмах ЄС, що стимулюють регіональний розвиток, сприяють впровадженню структурних зрушень на регіональному рівні.

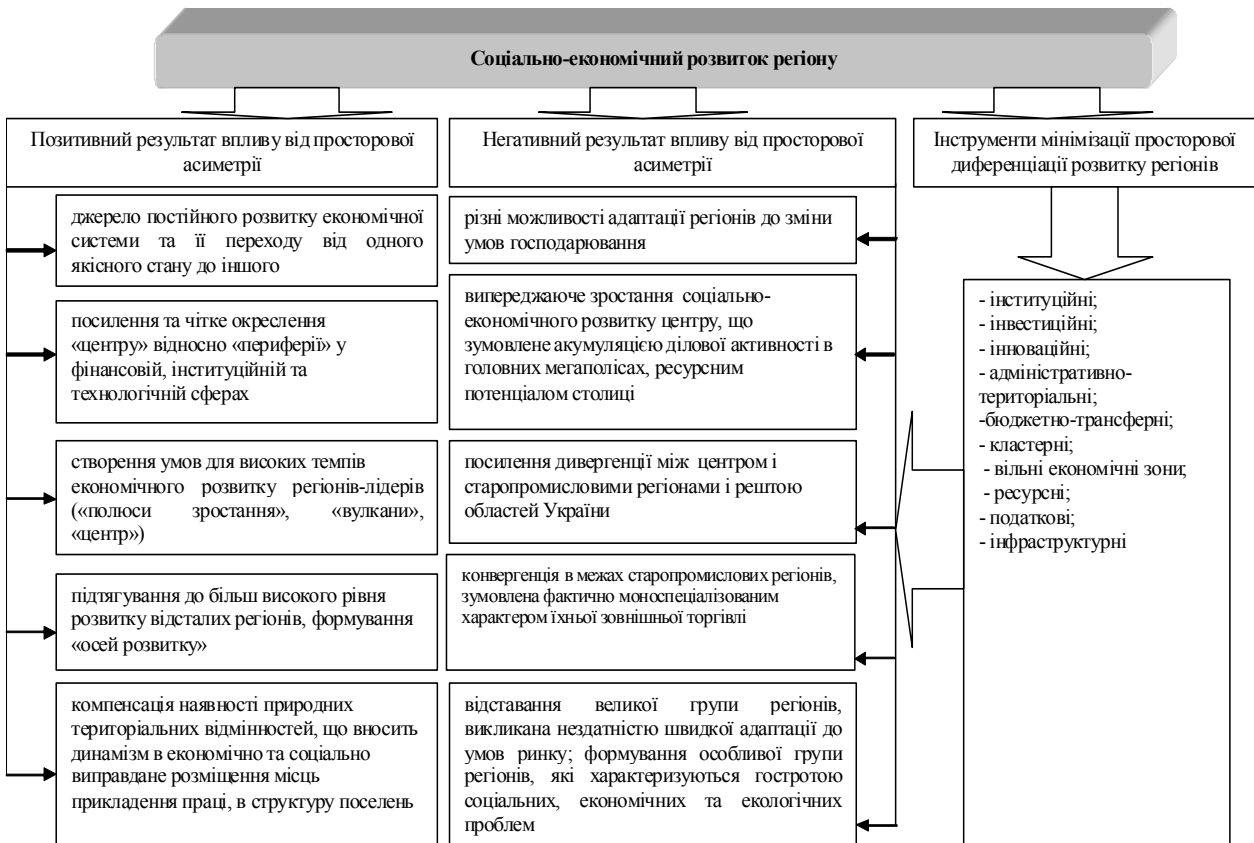


Рис. 2. Результати впливу просторової асиметрії на розвиток регіону

Соціально-економічний розвиток регіонів завжди був і буде виділений із всієї сукупності державних інтересів як актуальний і пріоритетний напрямок, так як кожен регіон, будучи частиною єдиної держави, вносить свою лепту в її історію, внутрішнє політичне, економічне, культурне життя, досягнення певних результатів на міжнародній арені. А організація господарської діяльності регіонів за допомогою взаємодії продуктивних сил своїх територій складає єдиний господарський комплекс країни.

Слід також відзначити, що вагому роль у визначенні соціально-економічного розвитку регіонів та формуванні просторової асиметрії відіграє ефективно сформована та імплементована регіональна соціально-економічна політика. При цьому, першочерговими завданнями регіональної соціально-економічної політики повинні бути: пошук компромісу з питань економічної свободи регіонів; реалізація принципу розширення міжрегіональної економічної взаємодії; запровадження механізмів подолання асиметрії розвитку регіонів та

підтримання депресивних територій; стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку на основі ефективного використання потенціалу регіонів; зміцнення матеріальної бази територіальних громад шляхом переходу до взаємовідносин державного бюджету безпосередньо з бюджетами органів місцевого самоврядування; активізація розвитку транскордонного співробітництва в економічній сфері [6, с.16].

Таким чином, при подоланні негативних факторів просторової асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів необхідно впроваджувати три типи регіональної економічної політики на різних ієрархічних рівнях управління, а саме: державна регіональна економічна політика; внутрішня економічна політика регіонів; регіональний розріз економічної політики національних і транснаціональних суб'єктів, що господарюють на території регіону [7, с. 40].

На основі проведеного дослідження концептуальних засад до визначення просторової асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів автором виокремлено наступні механізми та заходи мінімізування просторової асиметрії у соціально-економічному розвитку регіону (рис. 3).

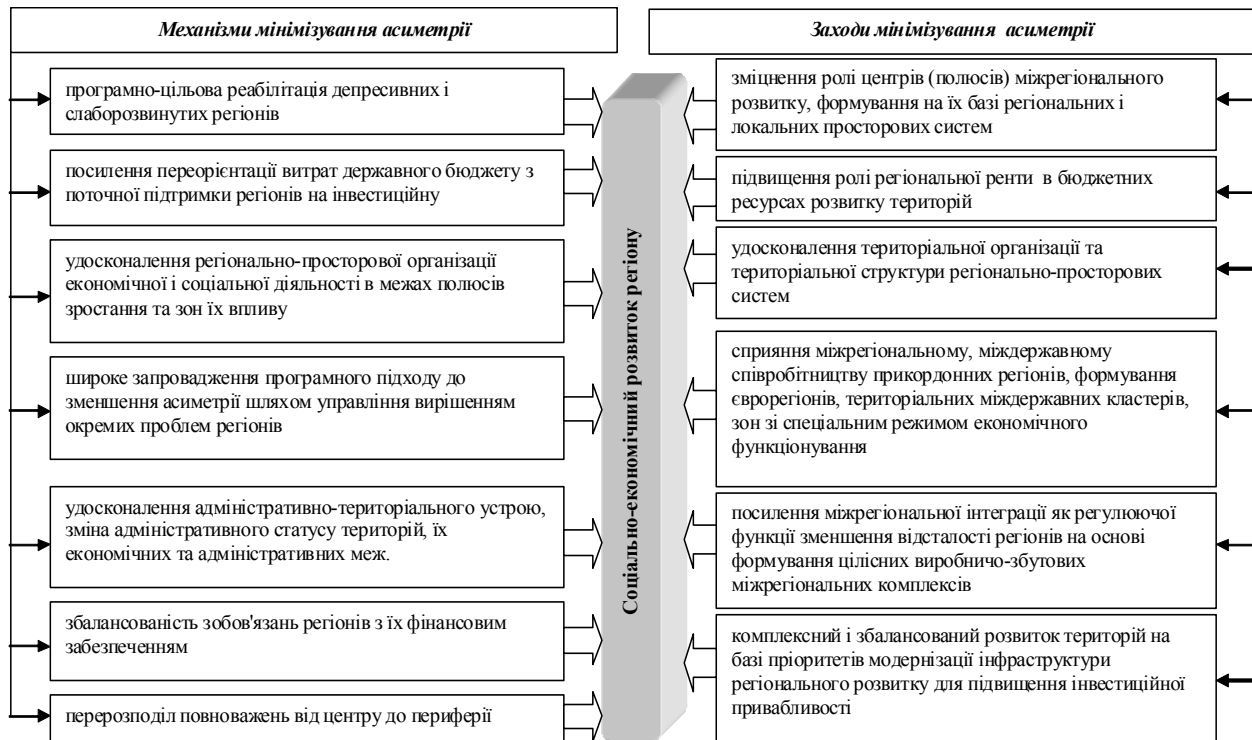


Рис. 3. Механізми та заходи мінімізування просторової асиметрії у соціально-економічному розвитку регіону

Висновки. Отже, необхідно відзначити недостатній ступінь вивчення проблематики регіональної асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів, оскільки неоднозначним залишається бачення щодо трактування самого терміну «просторова асиметрія соціально-економічного розвитку регіонів», необхідність конкретизації її факторів, негативних та позитивних результатів впливу, причин формування й показників, оптимізація яких і буде означати її згладжування. Для України вирішення проблеми просторової асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів має особливе значення, що пов'язано з природно-історичними умовами формування її національної економіки. В сучасних умовах соціально-економічний розвиток регіонів повинен базуватись на імплементації ефективної регіональної соціально-економічної політики; пошуку шляхів уникнення негативних наслідків просторової асиметрії; оптимізація регулювання регіональної економіки має ґрунтуватись на чіткому розподілі повноважень між суб'єктами підприємницького, місцевого, регіонального та національного рівнів; регулювання регіональної економіки має здійснюватися за принципом цілісного багаторівневого управління тощо.

Перспективи подальших досліджень. Досліджені та проаналізовані концептуальні підходи до визначення просторової асиметрії розвитку регіонів будуть покладені в основу майбутніх наукових досліджень щодо розроблення комплексу стратегій регіонального розвитку та представлення шляхів їх ефективної реалізації.

Література

1. Тищенко О. П. Регіональні диспропорції: сутність, методологія, визначення та оцінка / О. П. Тищенко // Економічна теорія. – 2011. – № 4. – С. 55–64.
2. Колчков В.А. Соціально-економічні асиметрії регіонального розвитку України (сутність та шляхи

подолання) / В. Ключков // Вісник університету банківської справи НБУ. – 2012. – № 1(13). – С. 12–17.

3. Вахович І. М. Теоретичні засади дослідження територіальних асиметрій сталого розвитку / І. М. Вахович, О. Є. Табалова // Економічний форум. – 2012. – № 4. – С. 129–141.

4. Столярчук Я. М. Асиметрія глобального розвитку: соціально-економічний вимір : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Я. М. Столярчук ; Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана. – К., 2009. – 37 с.

5. Шубна О. В. Подолання просторової асиметрії розміщення та функціонування трудових ресурсів регіонів України (на прикладі Донецької та Тернопільської областей) / О. В. Шубна // Научний вестник ДГМА. – 2010. – № 1(6Е). – С. 443–449.

6. Державне управління регіональним розвитком України : монографія / за заг. ред. В. Є. Воротіна, Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.

7. Сухоруков А. І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України : монографія / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі. – К. : НІСД, 2012. – 368 с.

8. Пашкевич М. С. Наукові засади регулювання регіональної економіки : моногр. / М.С. Пашкевич. – Д. : Національний гірничий університет, 2012. – 790 с.

9. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України» ; наук. редактор В. С. Кравців. – Львів, 2015. – 204 с.

References

1. Tishchenko O.P. Regional disparities: the nature, methodology, definitions and assessment. Economics. 2011. № 4. P. 55-64.

2. Kolchikov V.A. Socio-economic asymmetry Regional Development of Ukraine (the essence and remedies), Bulletin of the University of Banking of the NBU. 2012. №1 (13). S.12-17.

3. I. Vahovych, O.E. Tabalov, Theoretical basis of research territorialnyh asymmetries Sustainable Development, Economic Forum. 2012. № 4. P. 129-141.

4. Y.M. Stolyarchuk, Asymmetry of global development, socio-economic dimension: Thesis for obtaining science degree of doctor of econ. sciences: spet. 08.00.02 "World Economy and International Economic Relations" / Kyiv Vadym Hetman National Economic University. K., 2009. 37 p.

5. Shubna B. Overcoming spatial asymmetry placement and operation of labor regions of Ukraine (on the example of Donetsk and Ternopil regions), Herald of the DSEA. 2010. № 1 (6E). S. 443-449.

6. State of regional development of Ukraine: Monograph / Society. Ed. Vorotin V.E., J.A. Zhalila. K.: NISS, 2010. 288 p.

7. Sukhorukov A.I. Modeling and forecasting of socio-economic development of Ukraine: Monograph / A.I. Sukhorukov, M. Harazishvili. K.: NISS, 2012. 368 p.

8. M. Pashkevich, Scientific basis for regulating the regional economy: Monogr. D.: National Mining University, 2012. 790 p.

9. The Territorial development and regional policy in Ukraine / NAS Ukraine. SI "Institute of Regional Studies named NI nether NAS of Ukraine"; Science. Editor V.S. Kravets. Lviv, 2015. 204 p.

Надійшла 23.08.2015; рецензент: д. е. н. Благун І. С.

Підп. до друку 29.08.2015. Ум. друк. арк. 15,09. Обл.-вид. арк. 10,68

Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.

Наклад 100, зам. № _____

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63