ISSN 2307-5740
DOI: 10.31891/2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Економічні науки

2018, № 5, Том 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2018, Issue 5, Part 1

Хмельницький 2018

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, 2018, № 5, Том 1 (262)

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

Заступник головного редактора. Голова редакційної колегії серії «Економічні науки» **Нижник В. М.,** д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету

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

Члени редколегії серії «Економічні науки»

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

Технічний редактор Кравчик Ю. В., к. е. н.
Редактор-коректор Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 3 від 25.10.2018

Адреса редакції: **Україна, 29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11, Хмельницький національний університет редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"**
☎ (0382) 67-51-08
e-mail: Visnyk.khnu@gmail.com
web: http://journals.khnu.km.ua/vestnik
http://vestnik.ho.com.ua
http://lib.khnu.km.ua/visnyk_tup.htm

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

© Хмельницький національний університет, 2018
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2018

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

ХАЗАН П. В.
СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ У КРАЇНАХ ЄВРОПИ ЗА ДОПОМОГОЮ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ 7

RAMAZ PUTKARADZE
PRESSING ISSUES OF ECONOMIC INTEGRATION OF CROATIA AND GEORGIA 11

SHABURISHVILI S. T., KADAGISHVILI L. V.
CHALLENGES TO THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN GEORGIA 14

SKORYK H.I., BARINOV V.V., LYNNYK O.O.
THEORETICAL PRINCIPLES AND PRACTICES OF POST-INDUSTRIAL SOCIETY DEVELOPMENT IN UKRAINE 19

БІЛЕЦЬКА І. М.
ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ХАРАКТЕРИСТИК РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ 24

ГАРАФОНОВА О. І., КУЗЬМЕНКО Ю. Г.
СТАНДАРТИЗАЦІЯ ГОТЕЛІВ ЗА «ЗІРКОВІСТЮ»: ПЕРЕДУМОВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ 29

ГОРБУНОВА А. В.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ 35

ДУЦЯК І. З., РИМАР Ю. М.
ЛАНДШАФТНО-РЕКРЕАЦІЙНЕ РАЙОНУВАННЯ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ МЕТОДОМ БАГАТОПАРАМЕТРИЧНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ 41

ЄЛІСЄЄВА О. К., ЙОНЕНКО С. Ю.
ОЦІНЮВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НА ЗАСАДАХ СІМЕЙНОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ 49

ЛЮБОХИНЕЦЬ Л. С., ДУБІК І. Г.
ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 54

МАЗУР А. Г., ГУМЕНЮК Ю. В.
АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТА НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ 62

МЕЙШ А. В., ІЛЬЧЕНКО О. М.
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО КАТЕГОРІЇ "ВЛАСНІСТЬ" ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ФЕНОМЕНУ 67

НАЗАРЕНКО І. А., СІМАКОВА О. О., БОДНАРУК О. А.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ SPA-ГОТЕЛІВ УКРАЇНИ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЇХ РОЛІ У СТРУКТУРІ SPA-ІНДУСТРІЇ 73

НІКОЛАЄВА О. Г., ШЕВЧЕНКО Т. О.
МОДЕЛЮВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 78

ПАХОМСЬКА О. В.
ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ХЛІБА ТА ХЛОБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ УКРАЇНИ 87

ХАРЧИШИНА О. В.
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 91

ПОЛЯК С.Ю., ДЕМЕШКО О.В., ГОНЧАР А.В.
ЕФЕКТ РОЗСІЮВАННЯ СВІТЛА ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ 95

ПОМІНОВА І. І.
СУЧАСНІ РЕЙТИНГИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В ОЦІНЮВАННІ ПОТЕНЦІАЛУ ГОСПОДАРСЬКИХ ТРАСФОРМАЦІЙ 102

ПОНОМАРЬОВА Н. А.
ОЦІНКА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ ПРОЦЕСІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР 107

РЕУТ А. Г.
НОВІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ УКРАЇНИ 112

СОКОЛЮК Г. О., ХОМИЧ Л. В.
МОТИВАЦІЙНІ ЧИННИКИ СОЦІАЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ В КОНТЕКСТІ ЗАВДАНЬ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ 121

ХУДОЛЄЙ Л.В.
МЕХАНІЗМ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ 127

ЯДУХА С. Й.,
ЛИСАК О. М.
НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ. ЇЇ ОСНОВНІ АСПЕКТИ, ПРИНЦИПИ ТА ЗАГРОЗИ 131

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІ

БУШОВСЬКА Л. Б. МОРДИНСЬКА В.
ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ ТА НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В УПРАВЛІННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ 137

ГРАБОВСЬКА І. В.
КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ 141

КАПІНОС Г. І.
УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА 147

МЕЛЬНИКОВА Н. В.
ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ ПРЯМИМИ І ЗВОРОТНИМИ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА 151

РЗАЄВ Г. І., ВЕРБЯНСЬКА О. О.
СУЧАСНІ АНАЛІТИЧНІ СПРЯМУВАННЯ ОЦІНКИ НЕГАТИВНИХ НАСЛІДКІВ ПРОЯВУ ЗАГРОЗ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА 156

ТЮРІНА Н.М., НАЗАРЧУК Т.В., КАРВАЦКА Н.С., ШКОДІНА О.С.
УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 161

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

АНДРОСОВА О.Ф.
ВПЛИВ ГОСПОДАРСЬКОГО МЕНТАЛІТЕТУ НА ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ 170

ВАСИЛЬЄВА О. О.
СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ 175

ПРИЯТЕЛЬЧУК О. А.
ФОРМУВАННЯ ІНКЛЮЗИВНОСТІ РИНКУ ПРАЦІ СКАНДИНАВСЬКОГО РЕГІОНУ 182

РЗАЄВА Т. Г., ЛУЧУК Д. О.
АНАЛІТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СКЛАДОВИХ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ З ПОЗИЦІЙ ОЦІНКИ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 190

РОДІОНОВА І. В.
ФОРМУВАННЯ ЦІННІСНИХ ОРІЄНТАЦІЙ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ 194

ТАНАСІЄНКО Н. П.
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ 199

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

БОНДАРЕНКО М. І., СЛИВА А. В.
РЕФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ ЄС 202

ГРИПИНСЬКА Н. В., ЗЛОТАРЕНЧУК О. І., ОСТРОВСЬКИЙ Д. О.
ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ 207

КОЗАЧЕНКО А.Ю.
ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СУТНОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ НЕВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБЛІКУ ТА ЕФЕКТИВНОГО ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ 211

ЛІЩИНСЬКА Л. Б.
МІСЦЕ І РОЛЬ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ У СКЛАДІ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ 217

МЕЛЬНИК І. М.
ФАКТОРИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ 221

САЛОВСЬКИЙ О. Б.
ІНСТИТУЦІЙНІ ЗМІНИ НА ШЛЯХУ ДО ДОБРОБУТУ: АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ, ТИПІВ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ 227

СТАДНИК В. В., МИХАЛЬЧИК С. О.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 235

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

МОРГАЧОВ І. В.
ФУНКЦІЯ СВІТОВИХ ГРОШЕЙ: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 242

ВАСИЛЕВСЬКА Г. В.
СИСТЕМНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ВИНИКНЕННЯ АСИМЕТРІЙ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ ДЕРЖАВИ 247

МЕЙШ А. В., ГАВРИШ Р. О.
КРИПТОВАЛЮТА BITKOIN ЯК МОЖЛИВА СВІТОВА ВАЛЮТА 254

ПАСІЧНИК К. С.
ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ТА ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА
У МСФЗ-ФОРМАТ 258

ЦВІГУН Т. В.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА СТАН ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ 266

ЧЕБАН Т. М.
МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВІВ ЗА ФІНАНСОВИМИ АКТИВАМИ В
КОНТЕКСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ БАНКІВ 269

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА - ЗАПОРУКА СТАБІЛЬНОСТІ

БИТИЙ А. В.
ОРГАНІЗАЦІЯ ЄДИНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА 274

МОРОЗ С. В.
ВПЛИВ БОРГОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ 278

РУДНІЧЕНКО Є. М., ГАВЛОВСЬКА Н. І., ГАВЛОВСЬКА В. І.
ДЕТАЛІЗАЦІЯ ЗАГРОЗ БЕЗПЕКОВОГО СЕРЕДОВИЩА ТА АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ПІДХОДІВ ДО
ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ 283

ФОРКУН І. В., ЛЕПЕТУН І. О.
ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ 289

КРАВЧЕНКО Л. В.
СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ 293

МИНЧИНСЬКА І. В.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕДУР НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА БАНКРУТСТВА
ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ 298

ЛОЗИЧЕНКО О. М.
ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗБІЛЬШЕННЯ 305

ЧЕРЕП О. Г., УРУСОВА З. П.
РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ 312

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 311:33]:620.92](477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-7-10

ХАЗАН П. В.
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Дніпро

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ У КРАЇНАХ ЄВРОПИ ЗА ДОПОМОГОЮ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ

В роботі зроблено оцінювання розвитку відновлюваних джерел енергії у країнах Європи за допомогою ієрархічного кластерного аналізу методом Варда з використанням Манхеттенської відстані. Стандартизація даних проведена методом Z-оцінки. Зроблена кластеризація за такими групами показників: розвиток відновлюваних джерел енергії, розвиток енергетичного комплексу, вплив розвитку відновлюваних джерел енергії на існуючу енергетичну структуру країни. Побудована система трьох кластерів за кожною групою показників. В роботі удосконалено систему статистичних показників оцінювання розвитку ВДЕ та дістала подальшого розвитку методологія статистичного оцінювання розвитку ВДЕ відповідно до міжнародної практики.

Ключові слова: статистичне оцінювання, відновлювані джерела енергії, кластерний аналіз, метод Варда, Європа.

KHAZAN P.
National Academy of Statistics, Accounting and Audit, Dnipro

STATISTIC ESTIMATION OF DEVELOPMENT OF RENEWABLE ENERGY SOURCES IN EUROPE USING CLUSTER ANALYSIS

The article investigates development of renewable energy sources in European countries using cluster analysis. Ward's hierarchical method with the Manhattan distance and data standardization by Z-estimation was performed for the first time for clustering. Three groups of indicators were presented: development of renewable energy sources, development of the national energy structure and the impact of the renewable energy sources development on existing energy structure, with the construction of three clusters for each group of indicators. The system of statistical indicators of renewable energy development was improved. The methodology of statistical estimation of renewable energy development was further developed in accordance with international practice. The analysis of the European countries has shown that development of renewable energy sources in Germany makes the greatest impact on the existing energy structure. It is located in a separate cluster due to the fact that the rates of renewable energy sources development and dynamic changes in the structure of the energy complex are much higher than in other European countries. Today Germany's energy policy is focused on renewable, and significance of non-renewable sources in the energy sector is gradually reducing. Nowadays Germany is one of the leaders in renewable capacities construction, as well as production of equipment. Compared to other European countries, Ukraine has a low level of "impact of renewable energy sources development onto existing energy structure" indicator. The calculations outlined above show that Ukraine overall has average level of energy structure development compared to other European countries. At the same time, the dynamics of energy sector restructuring and RES utilization capacities is much lower than in other European countries with higher levels of economic development.

Keywords: statistical estimation, renewable energy sources, cluster analysis, Ward method, Europe.

Розвиток відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) як сукупність незворотних закономірних прогресивних змін в науковому, технологічному, промисловому, законодавчому та інформаційному аспектах – це важливий компонент на шляху до інтеграції України у Європейське співтовариство. Проте різниця у стратегічних планах зі збільшення частки генерації з ВДЕ між Україною та іншими країнами Європи значна. Україна має зобов'язання до 2020 року досягти частки ВДЕ в розмірі 11 % від загальної генерації енергії країни [1, 2, 3].

Оскільки на сьогодні немає комплексного та вичерпного аналізу складових системи ВДЕ як в Україні, так і на міжнародному рівні, дана робота виконана з метою подальшого розвитку оцінювання структури, сучасного стану та тенденції розвитку ВДЕ у країнах Європи на основі кластерного аналізу, що в подальшому зробить можливим проведення прогнозів.

В статті зроблено групування країн Європи за допомогою ієрархічного кластерного аналізу методом Варда з використанням Манхеттенської відстані зі стандартизацією даних (Z-оцінка), визначено 3 кластери.

Кластеризацію для країн Європи проведена за основними економічним та енергетичним показниками, в тому числі показниками розвитку ВДЕ. В дослідженні використовуються три групи показників, які надають можливість порівняти Україну з країнами Європи відповідно до стану розвитку ВДЕ, рівня розвитку енергетичної галузі та впливу розвитку ВДЕ на енергетичну галузь. Визначені методи були обрані на основі попереднього аналізу даних, який показав, що найбільш прийнятим буде використання дисперсійного методу Варда. Такий метод оптимізує мінімальну дисперсію всередині самих кластерів [4, 5, 6, 9].

Програмне забезпечення, яке було використано в роботі, представляє собою прикладні програмні пакети IBM SPSS Statistics (версія 1.0.0.1089) та Microsoft Excel (версія 16.18). У розрахунках були використані офіційні дані Євростату [7] та IRENA [8].

Відповідно до проведеного дослідження, країни Європи було згруповано за показником розвитку ВДЕ з використанням показників потужності та виробництва енергії з ВДЕ по джерелам. Для групування країн Європи було визначено стадії об'єднання, розрахований приріст критерію оптимізації, визначений порядок агломерації для цього показника, розраховані середні значення по кожному кластеру.

Групування країн Європи за показником розвитку ВДЕ:

I кластер – високий рівень розвитку ВДЕ: Німеччина, Іспанія, Франція, Італія, Швеція, Туреччина;

II кластер – середній рівень розвитку ВДЕ: Австрія, Польща, Фінляндія, Велика Британія, Норвегія;

III кластер – низький рівень розвитку ВДЕ: Бельгія, Болгарія, Чехія, Данія, Естонія, Ірландія, Греція, Хорватія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Угорщина, Мальта, Нідерланди, Португалія, Румунія, Словенія, Словаччина, Ісландія, Україна.

Групування країн Європи за рівнем розвитку енергетичного комплексу країн проводилося на основі таких показників, як загальне виробництво енергії; кінцеве споживання енергії; викиди CO_2; потужність ВДЕ; електрична потужність основних виробників – гідроелектростанції, ядерне паливо, горюче паливо; електрична потужність автовиробників – горюче паливо. На рис. 1 зображений графік приросту критерію оптимізації для країн Європи за рівнем розвитку енергетичного комплексу.

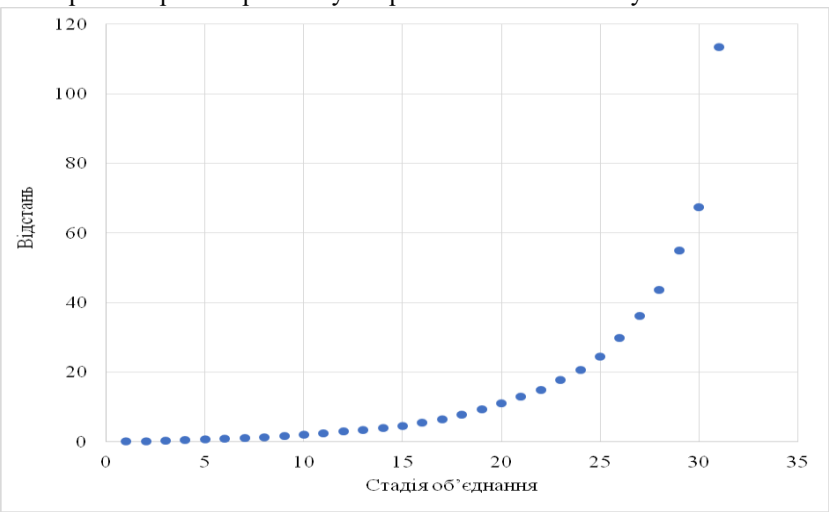


Рис. 1. Графік приросту критерію оптимізації для країн Європи за рівнем розвитку енергетичного комплексу
Джерело: розроблено автором за даними 2016 року

Для даного показника також визначені стадії об'єднання, порядок агломерації та середні значення по кожному кластеру. На рис. 2 зображені середні значення по кожному показнику групи «рівень розвитку енергетичного комплексу» для кожного із трьох кластерів.

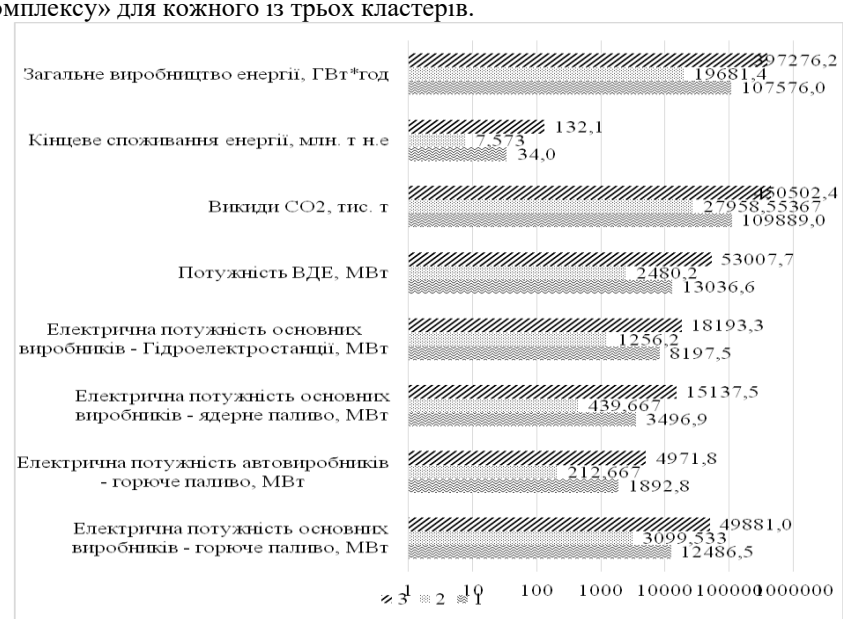


Рис. 2. Графік середніх значень по кожному кластеру для країн Європи за рівнем розвитку енергетичного комплексу
Джерело: розроблено автором за даними 2016 року

Відповідне групування країн Європи за групою показників «рівень розвитку енергетичного комплексу» зображено у вигляді дендрограми за даними Євростату на рис. 3.

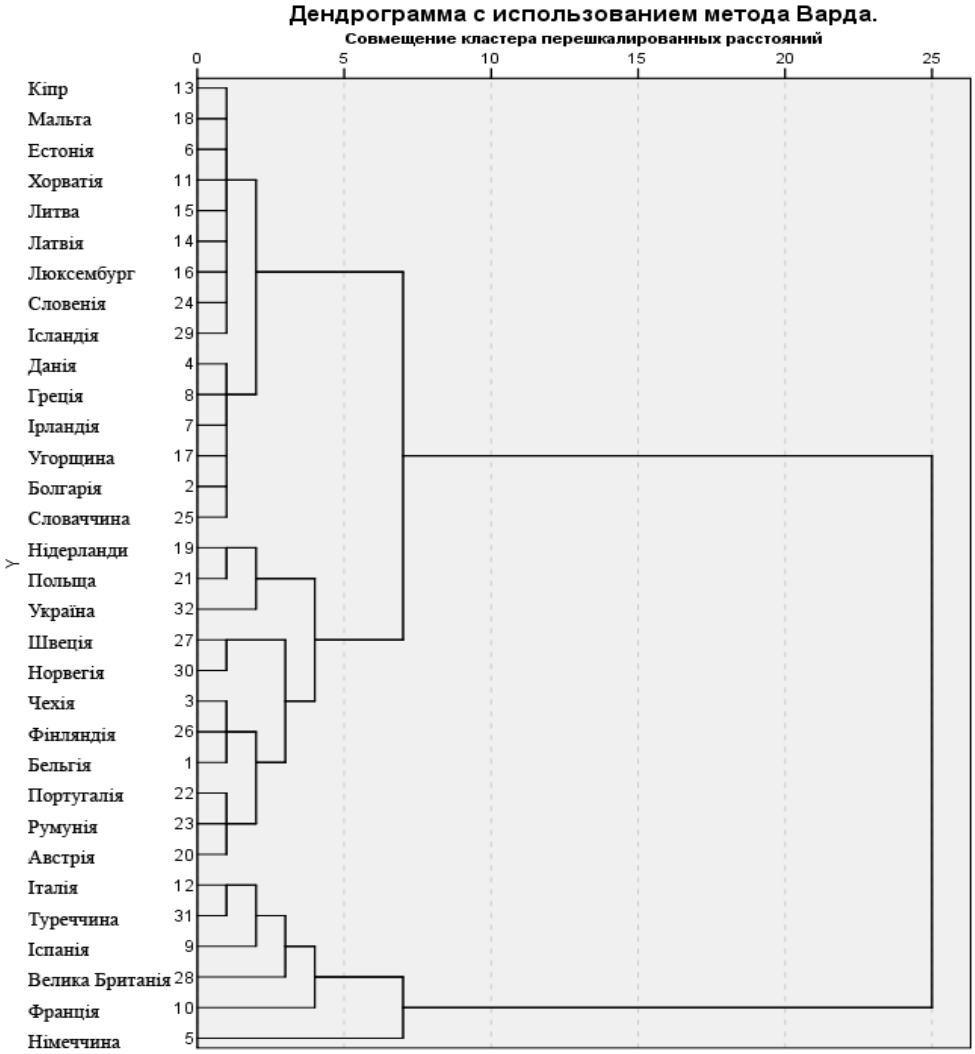


Рис. 3. Групування країн Європи за рівнем розвитку енергетичного комплексу
Джерело: розроблено автором за даними 2016 року

Відповідно до проведених розрахунків, групування країн Європи за рівнем розвитку енергетичного комплексу пропонується наступне:

I кластер – високий рівень розвитку енергетичного комплексу: Німеччина, Іспанія, Франція, Італія, Велика Британія, Туреччина;

II кластер – середній рівень розвитку енергетичного комплексу: Бельгія, Чехія, Нідерланди, Австрія, Польща, Португалія, Румунія, Фінляндія, Швеція, Норвегія, Україна;

III кластер – низький рівень розвитку енергетичного комплексу: Болгарія, Данія, Естонія, Ірландія, Греція, Хорватія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Угорщина, Мальта, Словенія, Словаччина, Ісландія.

Для оцінки впливу розвитку ВДЕ на існуючу енергетичну структуру в країнах Європи було проведено кластеризацію зазначених країн. Відповідно до методики, що надана вище, було також розраховано приріст критерію оптимізації показників впливу розвитку ВДЕ на стан енергетичного комплексу країн Європи. Групування країн Європи за групою показників «рівень впливу розвитку відновлюваних джерел енергії на існуючу енергетичну структуру» виглядає наступним чином:

I кластер – високий рівень впливу розвитку ВДЕ на існуючу енергетичну структуру: Німеччина;

II кластер – середній рівень впливу розвитку ВДЕ на існуючу енергетичну структуру: Іспанія, Франція, Італія, Велика Британія, Туреччина;

III кластер – низький рівень впливу розвитку ВДЕ на існуючу енергетичну структуру: Бельгія, Болгарія, Чехія, Данія, Естонія, Ірландія, Греція, Хорватія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Угорщина, Мальта, Нідерланди, Австрія, Польща, Португалія, Румунія, Словенія, Словаччина, Фінляндія, Швеція, Ісландія, Норвегія, Україна.

Висновки. Таким чином, для оцінювання розвитку ВДЕ в Україні у порівнянні з країнами Європи був вперше проведений ієрархічний кластерний аналіз методом Варда з використанням Манхеттенської

відстані зі стандартизацією даних методом Z-оцінки. Кластеризація проведена за групами показників: розвиток ВДЕ, розвиток енергетичного комплексу та вплив розвитку ВДЕ на існуючу енергетичну структуру, із побудовою трьох кластерів по кожному показнику. В роботі удосконалено систему статистичних показників оцінювання розвитку ВДЕ та дістала подальшого розвитку методологія статистичного оцінювання розвитку ВДЕ відповідно до міжнародної практики.

Проведений аналіз країн Європи показав, що найбільший вплив на існуючу енергетичну структуру справляє розвиток ВДЕ в Німеччині. Вона знаходиться в окремому кластері через те, що показники розвитку ВДЕ та динамічні зміни в структурі енергетичного комплексу значно більші, ніж в інших країнах Європи. Так, наприклад, саме в Німеччині було припинено роботу основної частини АЕС, які надавали значний відсоток у виробництво електроенергії в країні. До кінця 2022 року країна відмовиться від виробництва ядерної енергії. На сьогодні енергетична політика Німеччини спрямована на ВДЕ, а невідновлювані джерела поступово зменшують свою вагу в енергетичному секторі. Ця країна є одним з лідерів не тільки у будівництві потужностей ВДЕ, а також і у виробництві обладнання для ВДЕ.

У порівнянні з іншими країнами Європи, в Україні спостерігається низький рівень групи показників «вплив розвитку ВДЕ на існуючу енергетичну структуру». Це пов'язано із тим, що, як свідчать наведені вище розрахунки, в Україні на сьогодні наявний середній рівень розвитку енергетичної структури у порівнянні з європейськими країнами. В той же час, динаміка перебудови енергетичного сектору та обсяги впровадження потужностей ВДЕ значно менші, ніж в інших країнах Європи, що мають більш високий рівень розвитку економіки.

Література

1. Єлісєєва О.К. Оцінювання впливу відновлюваної енергетики на соціально-економічні показники / О.К. Єлісєєва, П.В. Хазан // Бізнес Інформ. – 2017. – № 8. – С. 134–140.

2. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» : розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 серпня 2017 р. № 605-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-р

3. Сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://saee.gov.ua/

4. Hinton P.R. SPSS Explained [Електронний ресурс] / Hinton P.R., McMurray I. & Brownlow C. – London : Routledge, 2014. – 386 p. – Режим доступу : https://books.google.com.ua/books/about/SPSS_Explained.html?id=aPgjAwAAQBAJ&source=kp_cover&redir_esc=y

5. Muliak S.A. Foundations of Factor Analysis, Second Edition / Muliak S.A. – CRC Press, 2009. – 548 p.

6. Nisbet R. Handbook of Statistical Analysis and Data Mining Applications. Second Edition / Nisbet R., Miner G. & Yale Ken. – London : Academic Press, 2018. – 864 p.

7. Website of Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat

8. Website of International Renewable Energy Agency (IRENA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irena.org

9. Website of Renewable Energy Policy Network for the 21st Century (REN21) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ren21.net/

References

1. Yelisieieva O.K. & Khazan P.V. (2017). Otsiniuvannia vplyvu vidnovliuvanoi enerhetyky na sotsialno-ekonomichni pokaznyky [Evaluation of the renewable energy impact on social and economic indicators]. Biznes Inform, 8, 134–140 [in Ukrainian].

2. Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 18 serpnia 2017 r. № 605-r «Pro skhvalennia Enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2035 roku «Bezpeka, enerhoefektyvnist, konkurentospromozhnist» [Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 18.08.2017 № 605-p «About approval of the Energy Strategy of Ukraine till 2035 «Safety, energy efficiency, competitiveness»]. zakon.rada.gov.ua. Retrieved from: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/605-2017-r [in Ukrainian].

3. Sait Derzhavnoho ahentstva z enerhoefektyvnosti ta enerhozberezhennia Ukrainy [Website of the State Agency for Energy Efficiency and Energy Saving of Ukraine]. saae.gov.ua. Retrieved from: http://saee.gov.ua/ [in Ukrainian].

4. Hinton P.R., McMurray I. & Brownlow C. (2014). SPSS Explained. London: Routledge. books.google.com.ua. Retrieved from: https://books.google.com.ua/books/about/SPSS_Explained.html?id=aPgjAwAAQBAJ&source=kp_cover&redir_esc=y [in English].

5. Muliak S.A. (2009). Foundations of Factor Analysis, Second Edition. CRC Press [in English].

6. Nisbet R., Miner G. & Yale Ken. (2018). Handbook of Statistical Analysis and Data Mining Applications. Second Edition. London: Academic Press [in English].

7. Website of Eurostat. ec.europa.eu. Retrieved from: http://ec.europa.eu/eurostat [in English].

8. Website of International Renewable Energy Agency (IRENA). irena.org. Retrieved from: http://www.irena.org [in English].

9. Website of Renewable Energy Policy Network for the 21st Century (REN21). ren21.net. Retrieved from: http://www.ren21.net/ [in English].

Рецензія/Peer review : 05.09.2018 Надрукована/Printed : 29.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Єлісєєва О.К.

UDC 334.02
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-11-13

RAMAZ PUTKARADZE
Tbilisi State University, Georgia

PRESSING ISSUES OF ECONOMIC INTEGRATION OF CROATIA AND GEORGIA

Applying to the international experience with the purpose to develop national economy is of great importance in modern times. The present paper studies a number of pressing issues of social and economic development of Croatia and provides suggestions what can be taken into consideration in Georgian reality. Tourism is considered as one of the key directions of development in Croatia. There is no direct relation between NATO and the European Union but before the EU membership Croatia joined NATO on April 1, 2009.Croatia is actively involved in globalization and integration processes. The country is actively trying to attract FDI and cares to improve the competitiveness of its economy. There is an Investment and Competitiveness Agency in Croatia. In our opinion, introduction of this experience in Georgia is very important. EU membership is profitable for Croatia. It is desirable to study and use the Croatian experiences for socio-economic development of Georgia.
Keywords: Croatia, economic integration, free trade, Georgia, economic development.

РАМАЗ ПУТКАРАДЗЕ
Державний університет Тбілісі, Грузія

ВИСВІТЛЕННЯ ПИТАНЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ХОРВАТІЇ ТА ГРУЗІЇ

Міжнародний досвід має велике значення в сучасний час для розвитку національної економіки будь-якої держави. У статті розглядаються особливості соціально-економічного розвитку Хорватії. В даній роботі досліджується низка актуальних питань соціально-економічного розвитку Хорватії та надаються пропозиції, які можна враховувати в грузинській дійсності. Хорватія є останньою, 28-ю державою-членом Європейського Союзу. Хорватія багата ресурсами і швидко розвивається, активно прагне до подальшої інтеграції у світову економіку. Туризм вважається одним з ключових напрямків розвитку Хорватії. Хорватія активно бере участь у процесах глобалізації та інтеграції. Членство в ЄС є вигідним для Хорватії. Країна активно намагається залучити прямі іноземні інвестиції та піклується про підвищення конкурентоспроможності своєї економіки. У Хорватії є Агентство з інвестицій та конкурентоспроможності. На нашу думку, впровадження цього досвіду в Грузії дуже важливим. Бажано вивчати і використовувати хорватський досвід для соціально-економічного розвитку Грузії.
Ключові слова: Хорватія, економічна інтеграція, вільна торгівля, Грузія, економічний розвиток.

Both countries, Georgia and Croatia, have a common communist past. However, currently there are differences between the economies of these countries. Croatia is a member of the European Union, while Georgia is trying to get closer to the EU and the country signed the Association Agreement not long ago.

Croatia is the 28th member state of the EU. Five years have passed since the country joined the EU. 2018 was an important year for Croatia for various purposes, like 2nd place in the World Cup, which is a significant international success for the country.

Croatia has a unique geographical location and is a member of the European Union, the United Nations Organization, the Council of Europe, the NATO, the World Trade Organization and many other international organizations.

Some of the scientists believe that Croatia was not lucky as the country joined the EU at unfavorable time when even the leading European countries faced difficulties in developing due to financial crisis. Nevertheless, majority of Croatian population expressed enthusiasm towards joining the European Union and consider this event as a major achievement of the last decade. In the referendum held in January 2012, 66% of the population voted for joining the EU. However, there are some sceptics who consider that integration into the EU is associated with undertaking a number of obligations that may have some negative consequences. One more problem is that when a country becomes a EU member state, generally, prices go up. But in a few years after the integration the economy of the country becomes much stronger and more robust.

Croatia's GDP amounted to USD 24.5 billion in 1990; GDP growth rate higher than 5% was observed in 2002 and 2003 [1, p. 92]. In 2017, the country's GDP increased to USD 55 billion (a maximum USD 70.48 billion in 2008) and GDP per capita to USD 13.2 thousand.

There have been continuous changes in territorial arrangement of Europe since 1798. There are only very few countries, which did not experience territorial changes; these are Andorra, Liechtenstein, San Marino. Except of these rare exceptions, territorial arrangement of Europe mainly changed [2, p.13]. After the overthrow of the Communist regime in Europe, the countries of Yugoslavia were able to gain independence. Croatia declared its independence on 25 June 1991 and separated from Yugoslavia based on the results of the referendum held on 8 October 1991.

The population of Georgia is 3.7 million as of January 1, 2018 and the population of Tbilisi, the capital city, is 1.16 million (e.g. more than 31% of the country's population). The country covers an area of 69,700 square kilometres and the population density of Georgia is about 65.2 people per square kilometre, while in capital city Tbilisi it is 2272 [3]. The territory of Croatia is smaller compared to Georgia. The population of Croatia is 4.2

million as of January 1, 2018 and the population of Zagreb, the capital city, amounts to 800 thousand (19% of the country's total population).The territory of Croatia covers 56,594 square kilometres and the population density of the country is 74.1. Croatia is one of the less populated European countries like Norway, Finland, Sweden, Estonia, Latvia, Lithuania, Ireland and Bulgaria.

Tourism is considered one of the key directions of Croatia's development. The contribution of tourism to the country's GDP is about 20%, which is quite high compared with the contribution of tourism to the GDP in the EU, which amounts to 10% [4, p. 9]. According to the National Statistics Office of Georgia, contribution of tourism to total output of the country's economy is 7.3%. It is desirable to cooperate with Croatia in tourism sector.

The positive impact of tourism is reflected on Croatian economy; in particular in the sectors like retail trade, processing industry, employment, etc. It is considered that tourism significantly reduces negative foreign trade balance of the country. Further development of tourism is observed in the country in recent years that contributes to the creation of jobs and improving the level of living in the country. Development of tourism provides various advantages: development of the chains of hotels and restaurants, as well as development of food industry and other sectors. Tourism development can be considered as a means for encouraging local production and export. The increase in tourist flows allows the producers who cannot export their products to sell their products on local markets. In addition, tourists from the EU countries play a significant role in Croatian tourism, which provides important economic, social and cultural benefits. Croatia has the greatest potential for tourism development and the country has some competitive advantages in this regard; therefore, tourism is one of the main directions of the country's development strategy.

Georgia is one of the post-Soviet countries on the way to market relations. The country has successfully implemented a number of social-economic reforms and is committed to democracy and the integration into the world economy. Currently, the main vector of foreign economic relations is getting closer to the EU and trade and economic integration with the Union [5– 9, 16].

Georgia is actively trying to encourage sustainable development of tourism, increase in revenues and raise the importance of the sector. Implementation of various activities is required for increasing tourist flows from the EU countries.

The development goals set by the Georgian Tourism Development Strategy 2025 are the following: increasing the income received from international tourism from current USD 1.9 billion to USD 6.6 billion; the tourism sector must contribute 7.9 percent of GDP to the economy; increasing the average amount spent by each visitor from USD 328 to USD 600; increasing the number of people employed in tourism sector by 90% (from 158 515 to 301 284); increasing the average duration of visits from 5 to 7 days; increasing Foreign Direct Investments (FDIs) flowing into the tourism sector by 63 percent – a growth from today's USD 723 million to USD 1,178 million per year; doubling the number of visitors from European, Asian and North American high-paid markets [10, p.10]. According to the National Statistics Office of Georgia, contribution of tourism to total output of the country's economy is 7.3%, which is quite low. The share of tourism in Croatia's GDP is quite high. Therefore, in our opinion, it is desirable to cooperate with Croatia in tourism sector.

On the other hand, integration with the European Union will not make a miracle. It was not able to solve all socio-economic problems of Croatia at one stroke. There are a number of economic challenges in Croatia, including high rate of unemployment, which remains one of the most acute problems in the country. When Croatia joined the EU, unemployment was 20%. According to the latest data it is reduced and amounts to 12%, but it still high compared to most EU member states.

According to Eurostat data, a declining trend of unemployment has been observed in the European Union and especially in Eurozone member states in recent years. However, there are substantial differences between the member countries; e.g., unemployment rate reaches 2.9% in Czech Republic; 3.8% in Malta; 11.2% in Italy; 17.2% in Spain and 21.5% in Greece [11, p.11]. It should be noted that there is a huge difference between economic indicators of Georgia and Croatia [12, pp. 444-445].

Croatia and the European Union. Croatia is the last, 28th member of the European Union. Croatia successfully continues closer trade and economic integration with the EU and socio-economic development. One of the subsequent goals of the country is to join the Eurozone and Schengen zone.

Export volume of Croatian goods exceeds the volume of Georgian export 5 times. Export of Croatian goods amounted to USD 13.7 billion in 2017 (to compare with, export of Georgian goods amounted to USD 2.7 billion in 2017 and export without re-export totalled to USD 2 billion), while import of goods amounted to USD 21.3 billion (to compare, import in Georgia amounted to USD 7.9 billion in 2017). Negative trade balance of Croatia was USD 7.6 billion. Export coverage with import ratio is 63% in Croatia and 34% in Georgia.

Production of export goods should become a priority direction in Georgia, but at the same time, import substitution sectors should be also developed [13, p. 429]. It is necessary to reduce negative trade balance of Georgia, increase the volume of export and achieve its gradual diversification. Increase in export, in turn, is one of the basis for economic growth.

Croatia has close trade and economic relationship with the EU; accordingly, the EU accounts for a large part of Croatia's export and import. One of the characteristics of Croatia's foreign trade is that it has a negative trade balance. The EU countries account for 66% of Croatia's export (Italy – 14%, Slovenia – 12% and Germany – 12%) and 75% of the country's import (Germany – 16%, Italy – 12% and Slovenia – 11%).

Conclusions. First NATO, then the EU. There is no direct relation between these two international organizations but before the EU membership Croatia joined NATO on April 1, 2009.

Investment and Competitiveness Agency. Croatia is actively involved in globalization and integration processes. The country is actively trying to attract FDI and cares to improve the competitiveness of its economy. There is an Investment and Competitiveness Agency in Croatia. In our opinion, introduction of this experience in Georgia and caring for the improvement of the competitiveness of the country's economy is very important. Croatia has the Ministry of Foreign and European Affairs. From our point of view, it is possible to combine the Ministry of Foreign Affairs and the Ministry of European Integration. Similar practice exists in many European countries.

The socio-economic development strategy of Georgia – Georgia 2020 describes the problems and the priorities that need to be solved to achieve long-term, sustainable and inclusive economic growth [14, p.7]. The Strategy states that Georgia should rank 40th on the Global Competitiveness Index by 2020.

Georgia is actively trying to encourage sustainable development of tourism, increase in revenues and raise the importance of the sector. Implementation of various activities is required for increasing tourist flows from the EU countries. Active measures need to be taken to attract more tourists from the EU (and other) countries. It will be interesting to share Croatian experience in this direction.

Georgia should continue further integration with the EU and increase its trade and economic cooperation with its member states. Increasing Georgia's export to the EU still remains a major challenge. As noted above, the volume of Georgian export amounts to USD 2.7 billion, while export of Croatia amounts to USD 13.7 billion; e.g.5 times more than Georgia's.

Croatia has the Ministry of Foreign and European Affairs. From our point of view, it is possible to combine the Ministry of Foreign Affairs and the Ministry of European Integration. Similar practice exists in many European countries.

Most of the economic studies show that EU membership is profitable for Croatia. However, competition in Croatia has led to new challenges and possibilities. Unemployment is reducing in the country, new jobs are created and economic growth is accelerated; as a result the country's GDP increases. To sum up, the results of economic integration of Croatia with the EU are as follows: the country's GDP increased; Croatia's export increased (especially export to the EU); Croatia's import also increased; direct foreign investments in Croatia increased. In addition, trade and economic cooperation between Croatia and the EU deepened. The number of the branches of foreign companies (especially of the EU companies) in Croatia and the average life expectancy in the country increased. Croatia successfully continues development of its economy and further integration with the EU.

To conclude, EU membership is profitable for Croatia. It is desirable to study and use the Croatian experiences for socio-economic development of Georgia. Croatia continues the country's economic development successfully. One of the subsequent goals of the country is to join the Schengen zone.

Thus, if we analyze economic development of the 28th member state of the European Union in recent years, we can surely say that in terms of proper economic policy, Georgia's economy will be significantly improved on the path of European integration.

References

1. Croatia land and people. Ministry of Foreign and European Affairs of the Republic of Croatia, Zagreb, 2013.
2. Tissier Y. Dictionnaire de l'Europe. JCI publishing, Tbilisi, 2008.
3. The data provided by the National Statistics office of Georgia. URL: http://www.geostat.ge
4. World Tourism Organization, European Union Tourism Trends, UNWTO, Madrid, 2018.
5. Putkaradze R. Trade and Economic Relations between Georgia and the European Union: Problems and Perspectives. Tbilisi, 2010.
6. Putkaradze R. Historical Determinants of the Economic Relations of Georgia and the European Union. Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach. Seria: Administracja i Zarządzanie. Nr 34 (107) (2015), s. 97–105.
7. Putkaradze R. Actual issues of the foreign trade of Georgia. Paata Gugushvili Institute of Economics of Ivane Javakhishvili Tbilisi State University. Proceedings of Materials of International Scientific-Practical Conference Dedicated to the 60th Birth Anniversary of Professor George Tsereteli NATIONAL ECONOMIES AND GLOBALIZATION (28-29 June, 2012). p. 51–58.
8. Chania M., Putkaradze R. The Priorities of Georgian Economic Development in Conditions of Globalization. European Journal of Marketing and Economics, v. 1, n. 1, p. 63–66, july 2018.
9. Putkaradze R. Perspectives of Georgia-European Union trade relations. Problems and prospects of collaboration development between countries of South-East Europe according to Organization of Black Sea Economic Cooperation and GUAM. 2010, Volume 1, Pages 123–127.
10. Georgian Tourism Development Strategy 2025.
11. The European economy since the start of the millennium. Eurostat. 2018. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/cache/digpub/european_economy/bloc-1a.html?lang=en]
12. Silagadze A., Zubiashvili T. Parameters of the European Union and the Post-Soviet Georgia's Economy. Refereed International Journal of Business and Management Studies (IJBMS). 2015. P. 441–448.
13. Basilia T., Silagadze A. Chkhikvadze T. Economy of Georgia. Tbilisi 2001.
14. Social-economic Development Strategy of Georgia GEORGIA 2020.
15. World development indicators, World bank, 2017.
16. Kadagishvili L. Economic integration and the new challenges of Georgia. Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach. Seria: Administracja i Zarządzanie. Nr 34 (107) (2015), s. 106–117.
17. World Trade Organization, World Trade Statistical Revie, 2017.

Peer review : 01.10.2018 Printed : 02.11.2018

UDC 334
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-14-18

SHABURISHVILI S. T.,
KADAGISHVILI L. V.
Ivane Jabakhishvili Tbilisi State University

CHALLENGES TO THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN GEORGIA

The practice of market relations has demonstrated that formation of the middle class and sustainable development of the economy in the country is possible only by developing small and medium business. The place of small business in the world economy is impressive. While small business was considered as one of the weakly developed sectors until 1960s, currently it is one of the dynamically developed parts of the U.S. and Western European economies and plays a major role in their socio-economic and socio-political lives. Despite the significant success achieved in Georgia in terms of SME development, this form of business still faces difficulties in a number of areas that negatively impacts the realization of its socio-economic potential. A number of institutional barriers and market failures still remain in small and medium business that hinder development of business. Solving these problems requires improvement of government policy regarding small and medium business. The paper discusses five major challenges faced by small and medium business in Georgia: 1. Imperfect institutional framework; 2. Lack of the sources for financing SMEs; 3.Lack of entrepreneurial skills; 4. Limited innovation activities and little expenditures on R&D; 5. Limited export opportunities.

Keywords: small business; medium business; internationalization; innovation; business environment.

ШАБУРІШВІЛІ С.,
КАДАГІШВІЛІ Л.
Тбіліський державний університет ім. Івана Джабахішвілі

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В ГРУЗІЇ

Практика ринкових відносин показала, що формування середнього класу та сталий розвиток економіки в країні можливі лише шляхом розвитку малого та середнього бізнесу. Місце малого бізнесу у світовій економіці вражає. Хоча малий бізнес вважався одним із слаборозвинутих секторів до 1960-х років, зараз він є однією з динамічно розвинених частин економік США та країн Західної Європи та відіграє найважливішу роль у їх соціально-економічному та соціально-політичному житті. Незважаючи на значний успіх, досягнутий у Грузії з точки зору розвитку малого та середнього бізнесу, цей вид бізнесу все ще стикається з труднощами в ряді сфер, що негативно впливає на реалізацію його соціально-економічного потенціалу. В умовах малого та середнього бізнесу все ще залишається ряд інституційних бар'єрів та невдач на ринку, що перешкоджає розвитку бізнесу. Вирішення цих проблем вимагає вдосконалення державної політики щодо малого та середнього бізнесу. У роботі розглядаються п'ять основних проблем, з якими стикається малий і середній бізнес в Грузії.

Ключові слова: малий бізнес; середній бізнес; інтернаціоналізація; інновації; бізнес-середовище.

Introduction. Due to their potential to increase employment and create jobs, SMEs are an important component of economic development of any country. A strong and well-developed small and medium enterprise sector greatly contributes to improving the well-being of the country and formation of a middle class. This, in turn, not only ensures socio-economic stability of the country but also represents a creative part of its improvement and development.

The experience of developed countries shows that the role of small business in the economy is not decreasing and its quantitative growth has a strong tendency across the world. In developed countries (including the EU), small and medium enterprises account for a large part of all the operating enterprises; they generate more than 50% of total turnover of manufacturing sector and create two out of every three jobs in private sector. In the countries of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), small and medium enterprises account for more than 90% of total number of companies and 2/3 of GDP on average. Small and medium enterprises account for more than 90% of the total number of enterprises in developing and transition economies, but their share in GDP is quite low [SME Development Strategy of Georgia 2016–2020]. Georgia strives to become a country based on European values and achieve economic and political integration with Europe. Today the European Union recognizes the importance of the role played by small and medium business in the economy of Europe [1, p. 212]. Considering that Georgia signed the Association Agreement with the European Union in June, 2014, it is inevitable to introduce the European model of small business policy in our country [2].

Quantitative and qualitative parameters of small and medium business in Georgia. The definition of SMEs is based on quantitative and qualitative criteria (indicators) defined by the legislation of a particular country. Quantitative criteria include, for example, annual turnover, employees, assets. Their purpose is to determine the scale of business. Qualitative criteria include a combination of ownership and management, ability to get capital, economic and legal independence. According to the World Bank studies, in different countries, there are over 50 indicators that determine whether a business is small or not [3]. Each country determines the indicators considering the peculiarities of the national economy and the legal norms defined by the country's legislation. Therefore, in

different countries, definition and classification of small business are different. Generally, the number of employees and annual turnover are the most common indicators. For example, in the U.S., quantitative indicators of small business depend on the particular industry it is in (up to 500 employees in manufacturing; up to 100 employees in wholesale trade; etc.). Small-business size indicators are periodically revised and approved by U.S. Small Business Administration [4].

Quantitative indicators of small business in Georgia are determined based on two aspects - based on statistical and tax purposes. In addition, a new methodology has been adopted by the National Statistics Office of Georgia since 2017 (Table 1).

Table 1

Quantitative indicators of small business in Georgia [5]

	Number of employees			**Annual turnover**			
	For statistical purposes (old)	***For statistical purposes (new)***	***For tax purposes***	***For statistical purposes (old)***	***For statistical purposes (new)***	***For tax purposes (old)***	***For tax purposes (new)***
Micro business			No employees			≤30 000 GEL	≤30 000 GEL
Small business	≤20	≤50		≤500 000 GEL	≤12000000 GEL	≤100 000 GEL	≤500 000 GEL
Medium business	≤100	≤250		≤1 500 000 GEL	≤60 000000 GEL		

The Tax Code of Georgia provides different criteria for small business and defines the concept of micro business as well. In particular, the status of a micro business is granted to a natural person who does not use the hired labour, conducts economic activity independently, the gross receivable income from which during a calendar year does not exceed GEL 30 000. Micro business is exempted from income tax. According to the amendments to the Tax Code, the status of a small business is granted to an entrepreneur whose gross income from economic activity during a calendar year does not exceed GEL 500 000 instead of GEL 100 000. Taxable income of small business shall be taxed at minimum 1% of gross income instead of 5%. In addition, according to the Tax Code of Georgia, an enterprise whose turnover during any 12 continuous calendar months does not exceed GEL 100 000 is exempted from VAT.) Supply of agricultural products produced in Georgia is also exempted from VAT . As some of the experts note, a new tax initiative launched since July is directed at encouraging small business in Georgia. About 120,000 entrepreneur natural persons (almost 100 percent of entrepreneur natural persons) benefit from this new preferential tax regime [6].

Effectiveness of small and medium business. International organizations and researchers indicate a number of socio-economic functions of small and medium business, which significantly impacts the economic development of the countries [7. p. 64]. Some of the most important are the following: creating opportunities for development and ensuring political stability through economic freedom, independence of entrepreneurship and decentralization of power; ensuring competitive environment on the market; reduction of unemployment; and introduction of innovations.

Researchers indicate a number of **advantages** of SMEs compared with other forms of business; in particular, these are: proximity to the market; employee loyalty; quickly adapting to changing conditions; flexibility in making decisions and implementing them; operating with relatively small expenses; good opportunities for the realization of entrepreneurial ideas; relatively small starting capital; high turnover of own capital; simplicity of working with documents and tax preferences. Small enterprises often encounter serious restrictions that can hamper their successful activities. There are a number of **disadvantages** of small business - high risk of bankruptcy; changes in market positions; dependence on large companies; difficulties in management; high dependence on environmental changes; the difficulty of attracting financial resources; etc.

With the purpose to promote development of small and medium business the government of Georgia has developed SME Development Strategy of Georgia 2016-2020[8]. In addition, the country actively participates in small and medium business panel, collaborates with the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), European Education Fund (ETF), European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) and other international organizations.

The reform of the second half of the 2000's have made significant adjustments to the state policy of Georgia, but the transformational processes have not led to the emergence of the necessary sustainable institutions that would contribute to the effective and fair functioning of society. These changes have led to the fact that the state property institution, typical of the totalitarian state and command-and-control type of economic and social relations, was changed to the institute of concentrated private ownership focused primarily on the redistribution of benefits through the institutions of a market economy in the interests of the ruling elites. A dominant goal was formed -

augmenting profits of large private owners[9]. However, the approach changed in the following years. In the assessment of the implementation of the European Small Business Act in Eastern Partnership countries, it is emphasized that based on the results of the successful reforms, since 2012 Georgia has chosen a more proactive policy towards SME development and achieved a significant progress by implementing targeted initiatives [10]. Georgia's rank reflects continuous improvement of the institutional and operational environment of SMEs. In this regard, Georgia remains the leader in the region. Significant progress was observed in terms of improving business infrastructure and access to financing; and abolishing technical barriers to trade. Establishment of the Agency for Entrepreneurship Development and the Agency of Innovations and Technologies of Georgia within the Ministry of Economy and Sustainable Development of Georgia since 2014 is considered to be a substantial achievement. In addition, implementation of the program Produce in Georgia, whose purposes include supporting development of micro and small entrepreneurship in Georgia by providing financial and technical support played a significant role. Signing the Association Agreement with the European Union also provides good opportunities.

SMEs play a special role in creating jobs, as well as in economic development of the country. It is widely recognized that introduction of the latest technologies and techniques that is typical for large businesses leads to the reduction of jobs, while SMEs create jobs and contribute to increase in employment, which is especially important in Georgia currently, as unemployment is the country's most acute problem [11, p. 210]. With the support of the government and international organizations and with the help of entrepreneurial skills that Georgian people have, small and medium business began to develop (although with obstacles) mainly in service sectors like trade, hotels and restaurants, household services, transport and communications [12, p. 70]. According to the official data, small and medium business have occupied an important place in the economy of Georgia and some of their economic indicators are even higher than the indicators of large business (Figure 1) [5].

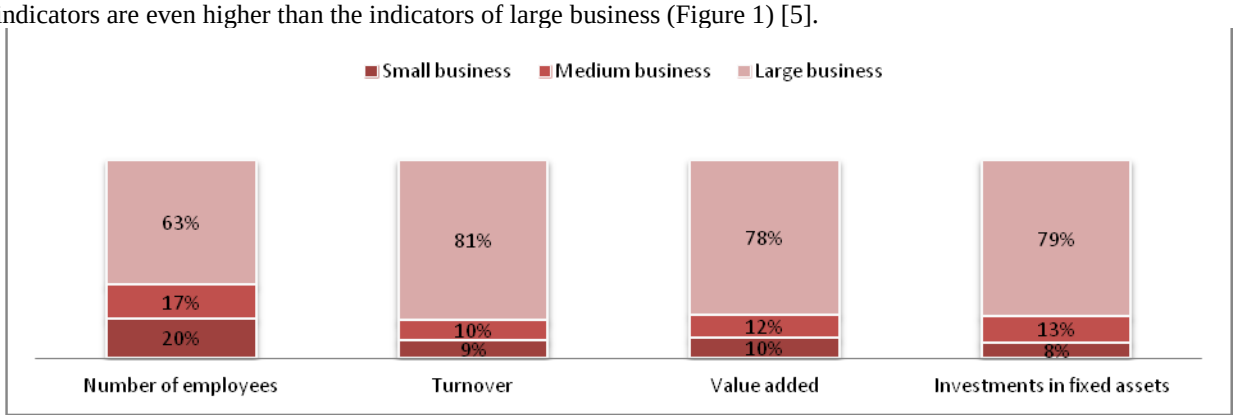


Figure 1. The role of small business in the economy of Georgia in 2017 (by old methodology)

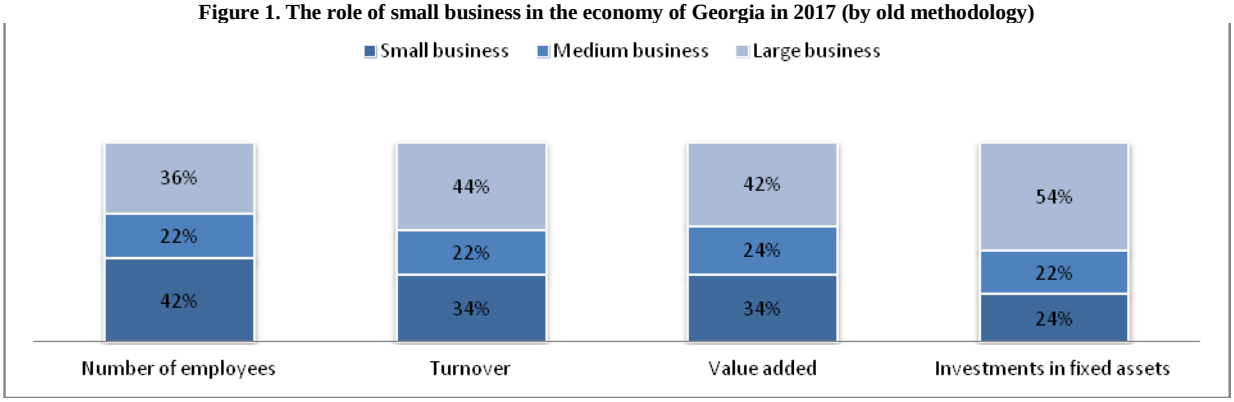


Figure 2. The role of small business in the economy of Georgia by new methodology

Despite the significant success achieved in Georgia in terms of small and medium business development, this form of business still faces difficulties in a number of areas that negatively affects utilization of its socio-economic potential.

SME supporting institutions need to be improved. Although Entrepreneurship Development Agency is really important for the development of business in general, it is less focused specifically on small and medium businesses. Georgian Innovation and Technology Agency also mainly focuses on start-ups and high-tech business. We believe that for further development of small and medium business, it is necessary to establish an institution focused on this field both on central and regional levels. Examples of such institutions can be found almost in all the developed countries – Japan has Small and Medium Enterprise Agency (SMEA) which is s responsible for the implementation of the government strategy related to the development of small and medium business in Japan. In addition, there are SME supporting centres in all regions of Japan. Cooperation with each other is also very important for the development of small and medium business. In many countries such cooperation is stimulated and encouraged by legislation, e. g. Small and Medium Business Cooperation Act.

Access to finance remains a challenge. High interest rates and strict requirements for loans (high collateral, security) added by relatively underdeveloped financial system. International experience shows that the main source of financing for small business, especially at the initial stage, is not non-banking resources, but venture and angel financing [13, p. 174]. These types of funding allow small business to be actively involved in innovative processes. Innovative activities of small firms in science-intensive fields is the basis for the structural transformation of the entire economy. Unfortunately, these institutions do not develop in Georgia due to the lack of development of capital market in general. In addition, due to tax purposes, only sole proprietorships are treated as micro and small businesses and they are technically impossible to receive venture financing as this legal form does not provide the practice of alienation of share.

Lack of entrepreneurial skills is an essential obstacle that is partly due to the Soviet heritage. The skills for business planning and development, marketing, strategic and operations management and other skills and the level of knowledge needed for being successful are poor [14, p. 59]. A number of activities were planned by the government of Georgia to solve these problems; however, when we compare international experience with Georgian reality, it becomes obvious that one of the practices, which, unfortunately, was not introduced and is not planned to be introduced in Georgia is using the resource of retired highly qualified specialists (managers, engineers, scientists, finance expert and others). There are service corps of retired executives in practically all developed countries, which represents a group of retired specialists. For example, in the U.S. there are 389 offices which serve over 400 thousand clients annually.

The added value created by SMEs is low; one of the reasons for this is low productivity and lack of innovation [15, p. 410]. Innovative activities of SMEs is quite low in Georgia even compared with the countries of the region. There is a lack of infrastructure needed for innovations that will encourage development of start-ups and SMEs. The rate of commercialization of innovations and transforming ideas into products is also quite low. In addition, at present the whole territory of the country is not covered by high-speed internet [16, p. 95]. For increasing the innovative activities of small and medium businesses, it is necessary to apply widely approved mechanisms, such as development and implementation of financial and technical support programs for innovative activities of small and medium business; introduction of the funds (financial, insurance, risky venture funds, leasing companies, etc.) for supporting small and medium business [17, p. 78]. Introduction of tax benefits for small, beginner innovative enterprises; improvement of the law on intellectual property protection; development of a network of techno parks and business incubators; development of innovative clusters; introduction of the forms of cooperation between private, public and scientific sectors [18, p. 123].

The level of internationalization of SMEs in Georgia is low. According to the Organization for Economic Cooperation and Development, one fourth of the SMEs in developed countries earn 10–40% of the revenue from external economic activities. The goods exported by them accounts for 25-35% of the global export; their export steadily increases and their growth rate exceeds the growth rate of large companies 2 – 2.2 times, while labour productivity is higher in large business. Many Georgian small enterprises realize the advantages of entering foreign markets, but they cannot do so for various reasons [18, p. 841]. There are a number of obstacles to expansion of business activities abroad: low labour productivity; lack of properly trained managerial staff; problems related with operating on foreign markets; lack of Georgian large companies involved in the global chain of value-added; no potential partners abroad; etc.

Conclusion. Based on the study of the current situation in small and medium business sector in Georgia, five major challenges have been identified (imperfect institutional framework; lack of financing sources for small and medium business; lack of entrepreneurial skills; limited innovation activities and low expenditure on research and development; limited export opportunities) that the country has to deal with. Overcoming these challenges will encourage development of small and medium business and increasing the competitiveness, which is very important both in terms of creating new jobs and establishing positions on local and international markets.

References

1. Kadagishvili, L. (2014). Small and Medium Business in Social Economic System. XV International Scientific Conference “Problems of Forecasting and State Regulation of Socio-Economic Development”, Minsk, pp. 112–113.

2. Natsvlishvili, I. (2017). Gender Inequality and Women’s Entrepreneurship-Challenges and Opportunities (Case of Georgia). In: Bilgin M., Danis H., Demir E., Can U. (eds) Country Experiences in Economic Development, Management and Entrepreneurship. (Eurasian Studies in Business and Economics).

3. IFC. (2012). Interpretation Note on Small and Medium Enterprises and Environmental and Social Risk Management. URL: https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/de7d92804a29ffe9ae04af8969adcc27/InterpretationNote_SME_2012.pdf?MOD=AJPERES (28.08.2018): International Finance Corporation.

4. U.S. Small Business Administration. URL: www.sba.gov (28.08.2018).

5. National Statistics Office of Georgia. Retrieved 09. 23. 2018, URL: www.geostat.ge.

6. Tax Code of Georgia. URL: http://www.rs.ge/common/get_doc.aspx?doc_id=10174. 20.09. 2018.

7. Chania, M., Putkaradze, R. (2018). The Priorities of Georgian Economic Development in Conditions of Globalization. European Journal of Marketing and Economics. Volume 1, pp. 63–66.

8. Small and medium-sized development strategy in Georgia 2016–2020. URL: http://www.economy.ge/uploads/files/2017/ek__politika/geo_sme_development_strategy_ap_annual_pr_2017.pdf 22.09.2018.

9. Balarjishvili, I., Natsvlishvili, I. (2017). Elites and Society: Conflicts of Economic And institutional Interests - The Example of Georgia. In International Journal of Business and Management Studies.

10. Characteristics of the country according to the Small Business Act: Georgia. Policy Index (2016). OECD, European Union.

11. Kadagishvili, L. (2016). Systematic approach to develop small and medium-sized businesses in Georgia. Third International Scientific and Practical Conference on Strategic Imperatives of Contemporary Management, pp. 209–218, Kiev.

12. Kadagishvili, L. (2018). Challenges of the Priority Sectors of Entrepreneurship in Georgia. Governing Business Systems. Theories and Challenges for Systems, Thinking in Practice. Springer Proceedings in Business and Economics, pp. 67–85.

13. Shaburishvili, S. (2013). Peculiarities the commercialization of innovations. Innovation development of economy, pp. 173–176. Minsk: GIUST BGU.

14. Kikutadze, V. (2016). New public management (NPM) Paradigm in Georgia. European Scientific Journal, pp. 58–66.

15. Shaburishvili, Sh. (2011). Simulation of innovation in small and medium enterprises in the context of globalization. Problems of development of foreign economic relations and attracting foreign investment: a regional aspect, pp. 408–413. Donetsk.

16. Shaburishvili, S, Chania, M. (2017). Global Innovation Trends and Georgia. European Journal of Economics and Business Studies, 8 Nr. 1, pp. 94–99.

17. Kadagishvili, L. (2016). Assessment of the Contemporary Situation in Entrepreneurship in Georgia. Economics and Business, Vol. IX, Nr 2, pp. 66–89.

18. Shaburishvili, Sh., Baranovskaya, M. (2012). Stimulating innovation in the context of globalization is a key aspect of the development of small and medium enterprises. Scientific Herald, Odessa National Economic University, pp. 121–130.

19. Shaburishvili, S. (2011). Prospects for the Development of Innovative Entrepreneurship in Georgia. Problems and prospects of cooperation between countries of South-Eastern Europe within context of the BSEC and GUAM, pp. 840–845. Donetsk: DONNU.

Peer review : 20.09.2018 Printed : 01.11.2018

UDC 330.341
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-19-23

SKORYK H.,
BARINOV V.,
LYNNYK O.
Lviv National Polytechnic University

THEORETICAL PRINCIPLES AND PRACTICES OF POST-INDUSTRIAL SOCIETY DEVELOPMENT IN UKRAINE

The aim of the research is to analyze the concept of the development of post-industrial society, to identify its advantages and disadvantages and practical value for the further socio-economic development of Ukraine. It is determined that the main factors that influenced transformation processes in Ukraine towards the post-industrial society were isolation from the rest of the world and industrial development in its socialist version, priority of financing the military-industrial complex, treating of the market as the blow up element aimed to destroy the totalitarian society, incorrespondence of «Soviet man» to the type of personality that could contribute to the formation of a post-industrial society. After gaining state independence in August 1991, Ukraine faced a difficult problem of further development since had to fit into the new world and its tendencies and respond to modern «challenges». The realities in Ukraine at the end of the twentieth century with a monopoly of information, ideological control and total oversight by the competent authorities made society's change impossible. A brake factor is the depressed growth model, which is satisfied with a minimum of aging technologies, has no need for science, is aimed at raw rents, generating monopolies, unemployment and poverty. The disruption effect was that at the beginning of liberal reforms in the 90's there was a strong belief that the society should not be afraid of the deindustrialization. As the result with the following IMF tight monetary policy, which included limiting the money flow into the economy, inflation, debt and budget deficits, taxes and tariffs grew with the corresponding reduction in financing the investments in science and education. Nowadays Ukraine must implement the new innovative mechanisms of development in order to become one of the developed post-industrial countries. Ukraine still owns sufficient intellectual potential who can transform the trajectory of its prosperity. In order to reach those goals, the government have to increase the investment in research and development and to set the efficient mechanism for the development of intellectual property market, knowledge society and technology.

Key words: postindustrial society, value system, science, informatization, educational level, intellectual potential.

СКОРИК Г. І.,
БАРІНОВ В. В.,
ЛИННИК О. О.
Національний університет «Львівська політехніка»

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ І ПРАКТИКА РОЗБУДОВИ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА В УКРАЇНІ

Розглянуто передумови виникнення, засади та особливості виникнення постіндустріального суспільства, його суперечності. Визначено основні чинники, які вплинули на трансформаційні процеси в Україні в напрямку постіндустріального суспільства. Пріоритетною для постіндустріального суспільства є сфера інформаційного обміну. Реалії України кінця XX ст. з монополією влади на інформацію, ідеологічним контролем і тотальним наглядом з боку компетентних органів унеможливили зміни суспільства. Гальмуючим чинником стала модель депресивного зростання, яке задовольняється мінімумом старіючих технологій, не має потреби в науці, націленф на сировинну ренту, породжуючи монополії, безробіття й бідність.

Ключові слова: постіндустріальне суспільство, система цінностей, наука, інформатизація, рівень освіти, інтелектуальний потенціал.

Recent processes in Ukraine have pushed backwards the public awareness of the understanding of the essence of postindustrial modernization in the country, which requires concentration of joint efforts on such crucial areas: any possible improvement in living conditions and human activity, since the main resource of the postindustrial society is human capital; comprehensive development of science and the widest possible implementation of its achievements in various spheres of life; diversification of ownership forms and organization of their productive cooperation on the basis of a socially oriented market economy; complete technical and technological re-equipment of the economy with its simultaneous structural adjustment in accordance with the requirements of the postindustrial type of production.

In modern economic literature there are many approaches to the definition of «post-industrial» and «post-economic» society, which complicates economic research and makes their conclusions ambiguous.

Many publications by foreign and domestic scholars such as D. Bell, A. Toffler, J. Galbraith, A. Giddens, F. Webster, I. Yu. Alekseyeva, G.O. Androshchuk, M.S. Demkova, T.A. Bereza, V.A. Kopylova, A.V. Kolodyuk, I.V. Kakhno, S. Korablin, A.A. Streltsova, Yu.M. Bazhal, M.G. Delyagin, T.V. Ershova et al. are devoted to the study of post-industrial society.

The concept of post-industrial society is the further development of the popular in the 1960's theories of the industrial society by Raymond Aron and the stages of economic growth by Walt Rostow. The term «post-

industrialism» was introduced in the scientific circle at the beginning of the XX century by A. Kumaraswamy, the author of a number of works on the industrial development of Asian countries. The term «post-industrial society» was introduced into the scientific circle by American sociologist D. Riesman in 1958, became widely spread and got the contemporary significance thanks to another American sociologist and publicist D. Bell (1919–2011), who in his work «The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting» (1973) thoroughly described the appearing society in United States of America.

At the heart of the concept of post-industrial society there is the division of all social development into three stages:

- agrarian society, where the agricultural sphere was the key, and the main structures were the church, the army;
- industrial society. Here the core industry was the manufacturing, and the main structures – corporation, firm;
- post-industrial society, where the theoretical knowledge is the determining element, and the main structure is the university, as the place of its production and accumulation.

According to the scientist, society reaches the industrial stage of development, when the bases of its production activity are being transformed, when, instead of the sphere of material agricultural and industrial production, under the influence of scientific and technological progress, the sphere of information exchange and the wide provision of various services become a priority. By placing the information factor at the centre of the concept, the author emphasizes: «The term «post-industrial society» emphasizes the central role of theoretical knowledge as the axis around which new technology, economic growth and a new stratification of society are built up. It is quite obvious that a post-industrial society is a knowledge society in a dual sense: first, the source of innovation is increasingly becoming research and development, and secondly, the progress of society, measured by the growing share of GDP and the growing share of labour force are more and more clearly determined by successes in the field of knowledge» [1, p. 185].

Sociologist A. Toffler [2] called the period in the history of mankind, which began approximately in the second half of the 1970's, «future shock», that is, such a state of consciousness, when it does not have time to adapt to the instantaneous speed of radical change.

Scientists-researchers of the modern period of society development, supporters of the post-industrial theory, distinguish the following reasons for the appearance of a post-industrial economy:

- automation of production, which led to a decrease in the number of workers engaged in material labour;
- changes in the system of values – a sharp increase in welfare, due to which creative abilities and high professional skills have come to the fore;
- changes in the modern economy characterized by the need for a high level of education in the population.

The peculiarities of post-industrial society include:

1. The sharp drop in the value of capital. In industrial society, mass production was only possible if there was sufficient capital investment. Today, in conditions of global competition, monetary means are not a guarantee of the success in the business. An original idea becomes more important, and innovation can attract the necessary capital for the implementation of the idea.

2. The value of man as the most important resource is labour. In a new society, the creativity and the high skills of an employee comes to replace physical labour. Costs for personnel training significantly increase: its education, the growth of professional skills, and since experience and qualifications are the priority only of a person, the role of the latter in the post-industrial society is significantly increasing.

A new society is a society of professionals, which greatly reduces the need for unskilled workers, and for most people the motivation is not the material wealth, but self-realization. In the opinion of the supporters of this theory, relations within the «subordinate-chief» fade out, acquire forms of partnership, opening up opportunities for the autonomy of the employee.

In general, post-industrialism of the 1960's is a technocratic prediction by D. Bell about the prospects of American society, in which he emphasizes the priority of science and scientific activities, predicts a change in the industrial structure and tendency to expand the service sector. He made the concept of a new social stratification and the domination of a class of professionals – scientific, technological, administrative and cultural over civil society. However, events in the global world are not based on the scenario of D. Bell. The facts of the world economy and politics are not in line with the predictions of the American futurologist [3].

We find interesting conclusions, for example, in the writings of the well-known American sociologist, former professor of public policy at the University of George Mason (1996–2000), RAND's Permanent Consultant in Washington, DC, and editor-in-chief of the Journal of Democracy Francis Fukuyama. In 1997, in Oxford, he had a series of lectures, which for the first time drew attention to dangerous trends in the development of leading democratic countries that threatened democracy itself.

In the lectures that later became the book «The Great Disruption: Human Nature and the Reconstitution of Social Order», Fukuyama emphasized that the period, from about the mid of 60's to the early 90's, was also marked by a deterioration of social conditions in most of the industrial world. The level of crime and social disorganization has grown. The decline of family ties has accelerated sharply: the birth rate was so low that it (in the absence of

immigration) foreshadows the absolute decline in the population of Japan and Europe. Every third child in the US was born out of wedlock. This also applies to more than half of the children in Scandinavia. Finally, trust in socio-political institutions is experiencing a deep decline that has been going on for more than forty years. In the late 1950's, most US and European populations expressed confidence in their government and their compatriots, but only a small minority did so in the early 90's [4].

In the past twenty years, the situation has not changed: according to one recent poll conducted in the United States, 70 % of Americans do not trust the authorities of their country, and 29 % would even support a coup if it happened in America. Fukuyama has fairly gained the fame of modern classic, which is largely linked to the book «The Great Disruption», where he united such vague theories as «information society», «social capital», or «moral decay» with the concept of «crisis of confidence».

The crisis of confidence – this is the growth of crime, and the fall of fertility, and the passivity of voters. The crisis of confidence means that, for some reason, people in the modern industrial or post-industrial society no longer have any reason to trust each other. If only bad governments, over-intensive migration, or corruption were the reasons, then each of these problems would have long ago been studied and eliminated by attentive Western elites. But, as can be seen from Fukuyama's book, the changes that created the «The Great Disruption» in social values are too dramatic, large-scale, and non-typical, in order to be bold in asserting that the causes of the illness are known and there is the understanding of how to treat it. Take at least such an aspect of the «The Great Disruption» as the contradiction between the need for increasingly complex knowledge which is objectively inherent in the post-industrial world aiming to satisfy the interests of its self-preservation and development, and the phenomenon of escape from knowledge, which contradicts even the instinct of survival. Symptomically, escape from knowledge is characteristic not only for the marginal bottoms. This phenomenon can be considered as a completely dubious property of people of all kinds and conditions of men. Note that the ideas of the alienation of personality under capitalism, the negative influence of modernization on consciousness and human behaviour, were analyzed (under the influence of the theoretical ideas of E. Fromm, especially in the field of concepts of social nature) in the «The Lonely Crowd» of Riesman and had a noticeable influence on contemporary sociological thought [5]. In this paper, the scientist talks about three types of characters that correspond to three types of society.

The first type is conservative, conformal, oriented on traditions, established models of behaviour in the clan, caste, state. This type is inherent in preindustrial society.

The second type of character was defined by Riesman as an «inwardly oriented» subject, inherent in the period of development of the early industrial society with weakened traditions, missing or undeveloped media, weak control of the primary groups. The person who is the «bearer» of this type of character, is strong, enthusiastic, enterprising, inclined to innovations and changes. At the same time, the role of traditional norms and values still remains.

The third type of character is accumulated in the transition to a consumer, that is, a developed industrial society, and is called «an outwardly oriented personality». The behaviour of a person with this type of character is due to the influence of the bureaucracy, the media, the fashion, the prevailing system of ties and relations, but in no case traditions and principles, adopted norms and values. This is a standardized, faceless figure, an object of manipulation, the consequence of alienation. In a person of this type there is a desire for truly human manifestations (love, passion, truthfulness, honesty, etc.), and the whole system of external influence impedes them in this. This personality type is «oriented to others». Personality of this type does not have sustainable goals and ideals, but first of all seeks to «harmony with others», trying to be «like everyone». This Human-conformist is so exposed to external influence, that it does not even know what its own self is.

After gaining state independence in August 1991, Ukraine faced a difficult problem of further development. And in the modern world it is impossible to live and be free from the tendencies that are in it. It is not possible to isolate, not to respond to modern «challenges». However, the Ukrainian elite was convinced that the Ukrainian republic is a strong and rich resource having been sucked by the Soviet empire. It is enough to throw off the «colonial yoke», and in the morning people will awaken in a new prosperous, civilized, happy country. However, the reality was much more severe. Ukraine has entered a deep systemic crisis in all spheres of life.

Ukraine has largely undergone an industrial stage of development in its socialist version. In the early 90's of the last century, first in the USSR, and then as a separate state, it faced several transformational processes and, accordingly, crises associated with them. The first was the crisis of industrial society. In the developed countries of the world it was in the 1970's. They succeeded in overcoming it thanks to the structural reorganization of the economy based on information technology and the increase in the scope of services. The emergence of this crisis by developed countries was a complex transition (due to stagnation, inflation and other disadvantages) to post-industrialism.

For the countries of the former USSR (including Ukraine), the structural crisis dates back to the 1990's (the postponement was largely due to isolation from the rest of the world). One cannot deny that in the Soviet Union great importance was attached to the development of science. However, the best scientific forces and virtually all the resources of the country were sent to service the military-industrial complex, which could not be considered cost-effective. The needs of the population were funded by the residual principle. The «blow up element» for a totalitarian society was considered a market, so everything that was associated with it, of course, could not act. For

decades, the authorities created a «new man». Contrary to its proclaimed benefits, in fact, the «Soviet man» did not correspond to the type of personality that could contribute to the formation of a post-industrial society. The communist system collapsed as a result of interaction for many reasons. Among them was the failure to fit into the realities of the new world.

The basis for the transition to a new stage of development was not so much the economy, technology or a high percentage of population coverage by the education system. The main thing is the change of the person himself, finding a new motivation for him, which makes it possible to determine the activities of the post-industrial type, according to D. Bell, as a «game between people». It also requires profound behavioural changes. Consumption restraint, hard work, continuous learning, and self-development are important. But such changes take generations, not a year.

In the conditions of the Soviet system with a monopoly of power on information, ideological control and total oversight by the competent authorities, such changes were excluded, since pluralism of thoughts, free circulation and freedom of access to information were not allowed which is the necessary conditions for a new, informational society.

Independence enabled Ukraine to overcome the above-mentioned obstacles and actively move forward. Why, a quarter of a century of life in a free society did not live up to expectations and did not give the expected results?

Recent history, all modern practice show that a post-industrial society cannot be built. The only way of its formation is evolutionary development based on the maximum realization of the personal potential of people who have attained a high level of material well-being.

The beginning of liberal reforms in the 90's of the last century occurred under the slogans that society should not be afraid of the destruction of production. After all, we can buy almost everything in the global market. Then the IMF came to the country with a tight monetary policy, which included limiting the money flow into the economy, which «provokes inflation and budget deficits». Taxes and tariffs grew, but it turned out that there is still a lack of money for the reconstruction of the housing and communal complex. This was accompanied by talks of leaders about innovative development, which for some reason was accompanied by a reduction in investments in science and education. A global trend of premature deindustrialization that began in Ukraine nearly thirty years ago failed to facilitate development. The deindustrialization is coupled with a decline of engineering and vocational education.

Budget expenditures for science during the years of independence decreased by ten times and until 2004 did not rise above 0,4 % of GDP. From 2004, they reached 1,7 %, in 2016 they again did not exceed 0,3 % of GDP. For comparison: similar expenses in the USA make up 3,8 %, in Sweden – 3,6 %, in Germany – 3,5 %, in Finland – 3,4 %, in Iceland – 3,1 % of their GDP, which is much bigger than Ukrainian. The expenditures on innovation in Ukraine are as scanty as: in 2005, they accounted for 0,95 % of GDP, and now they do not exceed 1 % of GDP [6].

As a result, for more than a quarter of a century after the country's reforms began, the country does not produce enough, the economy lacks a core capital; our cities and villages are often on the brink of civilized existence. In the first decade of «market transformation», Ukraine has not limited itself to dumping unwanted or surplus production. Many enterprises and entire industries were stopped, and often simply destroyed, without which the national economy cannot effectively develop. The liberal elite admired the tales of the post-industrial era. The unprecedented freedom of import for hundreds of thousands of players and the high prices for raw materials in the early 2000's supported the illusion that we should not miss the lost production. Economic growth before the crisis of 2008 largely occurred in non-industrial sectors of the economy – construction, trade, communications, real estate and financial services, while the industry grew at a moderate pace.

The explanation is: the post-industrial euphoria covered the whole world. A rather modest renewal of fixed capital is a characteristic feature for the whole of the West both in the 1990's and 2000's. However, if you turn to the facts, then it turns out that the post-industrial nature of the economy of the leading old, as well as some new industrial states does not mean their deindustrialization. The growing sector of services and industries that are not related to the physical handling of objects and the production of useful goods is mainly based on a powerful and diversified industrial foundation. The post-industrial world has allegedly questioned the role of the person who produces, and, therefore, labor and capital as the basis of any economy. However, the post-industrial superstructure, where a large proportion of the population works in the non-productive sector, remains a highly volatile element of economic activity that is unable to fully provide the country, its stability and wealth, and often even support a civilized standard of living.

That is why the post-industrial world is possible only in those countries, which, firstly, have accumulated a powerful industrial capital and, secondly, are working on updating it. The United States of America, which is the centre of the post-industrial world after the crisis, carry out an active renewal of capital.

The phenomenon of ideological obedience of countries that have failed in world competition, arose in the modern era. Ukraine is one of the examples. During the years of Ukraine's independence, its real GDP fell by 35 %. According to the World Bank, this is the worst result in the world over the past 24 years. Domestic production «went to the bottom» in the 90's. Due to its annual contraction in the first 9 years of independence, Ukraine lost almost 60 %. From this shock, the Ukrainian economy, in essence, never recovered. As the deputy director of the

Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine Serhiy Korablin noted, Ukraine is moving along the model of depressed growth, which is satisfied with the minimum of aging technologies, does not need a science, is aimed at raw rents, generating monopolies, unemployment and poverty.

Ukraine is investing too little to achieve breakthrough economic growth. According to the World Bank, Ukraine invests 15 % of its GDP compared to China, which enjoyed thirty years of 10 % annual growth and invests 45 % of its GDP. A study carried out by the European Business Association had shown that the primary obstacles to investing in Ukraine remain corruption, insecurity of property rights, and by a large margin the war in the east. In 2018, all three obstacles will persist, if not intensify. Then comes pre-election populism, which would increase the budget deficit and inflation [7].

Viewing the development element in this model is extremely difficult. It does not imply an independent economic policy – it has been replaced by an external price of raw materials. For the overwhelming majority of the population and business, this model is unattractive. For the rest – it is unacceptable, as evidenced by a steady outflow of labour and capital from the country [7].

Ukraine needs a new industrial policy that will inevitably emerge after the change of power and economic course.

Conclusions. The fate of Ukraine depends on the acquisition of innovative mechanisms of development: will it move in the direction of becoming one of the developed post-industrial countries, whether it will remain a stagnant country on the sidelines of scientific and technological and social progress. Innovation is not only the key to dynamic development, well-being, personal success, but also a means to ensure the country's sovereignty, its competitiveness in a modern, super-complex world.

Ukraine still retains sufficient intellectual potential that is capable of generating world-class scientific ideas. The role of the state in the development of the Ukrainian intellectual property market remains to be emphasized, the priorities to be set, and the costs of research and development to be increased, and the organizational and economic mechanism for the functioning of the intellectual property market to be set up in order to build a knowledge society and a new technological mode of production.

References

1. Bell D. (1999) Gryadushcheye postindustrialnoye obshchestvo: Opyt sotsialnogo prognozirovaniya. M.: Academia [in Russian].
2. Toffler E. (1999) Tretia volna. M.: AST. [in Russian].
3. Korablin S. Velyka depresiia. Ukraina. Access mode: https://dt.ua/macrolevel/velika-depresiya-ukrayina-_.html
4. Fukuyama F. (2004) Velikiy razryv. Ed. by A.V. Aleksandrovoy. M.: OOO «Izdatelstvo ACT»: ZAO NPP «Ermak». [in Russian].
5. Riesman D. et. al. (1955) The Lonely Crowd. N. Y.
6. Innovatsiina Ukraina 2020: natsionalna dopovid (2015). Ed. by V.M. Heyets et. al. K.: NAN Ukrainy [in Ukrainian].
7. Sheremeta P. When Will We See a Breakthrough in Ukraine? Access mode: http://www.atlanticcouncil.org/blogs/ukrainealert/when-will-we-see-a-breakthrough-in-ukraine

Peer review : 28.09.2018 Printed : 30.10.2018
Reviewer: Doctor of Economics, Professor Poplavska J.

УДК 338.48.:334.02
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-24-28

БІЛЕЦЬКА І. М.
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

ОБҐРУНТУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ХАРАКТЕРИСТИК РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено змістовні ознаки понять: розвиток та розвиток підприємства. Наведено структурно-функціональні параметри розвитку туристичного підприємства. Визначено прикладні засадами реалізації державної політики в сфері туризму. Досліджено параметри керованості розвитку туристичного підприємства. Наведено характеристику типів кінцевих показників результативності туристичного підприємства. Проведена загальна ідентифікація особливостей функціонування туристичного підприємства, яка дозволила систематизувати концептуальні характеристики його розвитку. Наведено підходи, через призму яких доцільно позиціонувати концептуальні характеристики розвитку туристичних підприємств.

Ключові слова: розвиток підприємства, керованість, державне регулювання, ефективність, туристичне підприємство.

BILETSKA I.
Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management of
Ternopil National Economic University

JUSTIFICATION OF THE CONCEPTUAL CHARACTERISTICS OF THE DEVELOPMENT OF TOURIST ENTERPRISES

The purpose of the paper is to substantiate the systematization of the conceptual characteristics of the development of tourist enterprises. The parameters of the development of tourist enterprises to a large extent depend on the influence of a whole set of factors on the macro, meso and micro levels that determine the welfare of the population, the level of its solvent demand in the market of tourist services, as well as the capacity of this market. On the one hand, the ramified network of tourist services enterprises tends to the existing solvent demand of the population, and on the other - the level of this demand determines reserves and incentives for improving the parameters of development of these enterprises. The development of the tourist enterprise is due to its industry features, including seasonality, territorial expansion of objects of tourist services, the existence of close interrelations of tourism industry with other types of economic activities, preferring orientation to people with middle and high income, the need to involve in the process the provision of tourist services for intermediaries, the globalization of the development of the tourism industry, the excessive dependence on the development of infrastructure, high level sectoral specialization of tourism, a prerequisite of guaranteeing adequate level of safety of tourists, the definition of image features along with price parameters in competition, a powerful socio-cultural aspects of tourism industry connectedness with the use of natural resources and ecosystems. Taking into account these features, it was possible to identify the conceptual characteristics of the development of a tourism enterprise, namely: dynamism, manageability, systemicity, orderliness, cyclicity, adaptability, precision and performance.

Key words: enterprise development, controllability, state regulation, efficiency, tourism enterprise.

Постановка проблеми. Становлення незворотних процесів лібералізації торговельно-економічних відносин, наростаючий характер впливу науково-технічного прогресу на всі сфери суспільного життя, розбудова розгалуженої мережі об’єктів інфраструктурного забезпечення та покращення транспортного сполучення на регіональному, державному та міжнародному рівнях корегують усталений набір детермінант ефективності функціонування туристичних підприємств на ринку, що об’єктивно обумовлює доцільність стосовно обґрунтування та розробки стратегічних пріоритетних напрямів удосконалення розвитку цих підприємств на інноваційних засадах. Очевидно, що проектування прикладних засад щодо покращення ефективності функціонування туристичних підприємств і становлення процесів їх розширеного відтворення, передусім, потребує ідентифікації концептуальних характеристик розвитку цих підприємств у сучасних умовах, що визначаються безперервними змінами параметрів туристичного ринку, постійним підвищенням вимог і потреб споживачів туристичних послуг, глобалізацією економічних відносин, пов’язаних із веденням туристичної діяльності та посиленням конкурентного середовища в розрізі всіх сегментів туристичного ринку.

Аналіз останніх наукових досліджень. Визначенню змістовних ознак “розвитку” як філософської категорії присвячені наукові праці Л. Шимановська-Діанич, І. Шинкарука. Питанням розвитку підприємств займалися вчені: В. Кифяк, В. Чернецький. Визначення концептуальних характеристик розвитку туристичних підприємств згадується у працях Л. Базилевич. Проте недостатньо дослідженим залишається питання узагальнення концептуальних характеристик розвитку туристичного підприємства.

Мета дослідження. Мета статті полягає у ідентифікації концептуальних характеристик розвитку туристичних підприємств за допомогою визначення його галузевих особливостей.

Виклад основного матеріалу. Параметри розвитку туристичних підприємств значною мірою залежать від впливу цілої сукупності чинників на макро-, мезо- та мікрорівнях, що визначають добробут

населення, рівень його платоспроможного попиту на ринку туристичних послуг, а також безпосередньо ємність цього ринку. З однієї сторони, розгалужена мережа підприємств надання туристичних послуг тяжіє до наявного платоспроможного попиту населення, а з іншої – рівень цього попиту визначає резерви і стимули щодо вдосконалення параметрів розвитку цих підприємств.

Обґрунтування концептуальних характеристик розвитку туристичних підприємств першочергово потребує визначення змістовних ознак "розвитку" як філософської категорії. Поняття розвитку прийнято тлумачити з позицій специфічного процесу зміни об'єкту (системи), результатом якого є формування якісного нового результату [5]. Своєю чергою, Л. Шимановська-Діанич тлумачить розвиток як процес просування від нижчого рівня (простого) до вищого (складного), внаслідок якого відбуваються розкриття і реалізація внутрішніх тенденцій та сутності явищ, що продукує виникнення нового і зумовлює якісні зміни в матерії [7, с. 18]. Така позиція вченої є дещо дискусійною з огляду на те, що поступальний процес розвитку не завжди передбачає обов'язкову трансформацію у більш складні форми існування соціально-економічної системи, адже проведення якісних структурних змін у динамічному вимірі та підвищення ефективності функціонування останньої можуть передбачати й доцільність спрощення окремих структурних блоків та елементів цієї системи, у відповідності до сформованих умов оточуючого її середовища на конкретний період часу.

Науковець Ю. Погорелов під поняттям розвитку розуміє усталену послідовність зміни стану соціально-економічної системи за умови, що кожен наступний стан є більш якісним за попередній. Перехід на наступний рівень розвитку соціально-економічної системи формує нові якісні можливості та властивості, які неодмінно супроводжуюся змінами у структурній будові цієї системи, що забезпечує ресурсну спроможність останньої до реалізації інноваційних функцій та вирішення нетипових завдань [4, с. 68].

Таким чином, під розвитком слід розуміти цілеспрямовану сукупність поступальних змін структурно-функціональних параметрів соціально-економічної системи в просторово-часовому вимірі, що забезпечують покрашення ресурсної спроможності, зміцнення конкурентних переваг та підвищення ефективності функціонування цієї системи в умовах наростаючих викликів і невизначеності оточуючого її середовища.

Очевидно, що "розвиток" як філософська категорія екстраполюється на всі сфери суспільного життя, у тому числі й ті, що пов'язані з організацією та веденням господарських відносин в системі національної економіки на всіх її ієрархічних рівнях управління. Своєю чергою, визначальним для ефективності функціонування національної економіки є розвиток і становлення процесів розширеного відтворення її структурної одиниці – підприємства (мікрорівень), тоді як на макро- та мезорівнях більшою мірою визначаються кількісні та якісні параметри розвитку останнього. Розвиток підприємств тлумачать як динамічну систему взаємодіючих підсистем, передумов, факторів і принципів, які формують вектор кількісних і якісних змін функціонування підприємством, спрямованих на досягнення наперед визначених пріоритетів [3, с. 193]. Розвиток формалізує якісні перетворення організації виробничо-господарської діяльності та управлінських процесів, що зумовлюють істотне підвищення науково-технічного рівня функціонування підприємства, нарощення його соціально-економічної ефективності та покращення управлінських бізнес-процесів [1]. На думку В. Чернецького, під розвитком підприємства доцільно розуміти незворотні, вимірювальні, цілеспрямовані кількісно-якісні та сутнісні зміни в довгостроковому періоді, що здійснюються під впливом економічних суперечностей, потреб та інтересів, зумовленість яких характеризується дією основних законів діалектики, що не виходять за межі внутрішньої сутності цільової соціально-економічної системи, з метою забезпечення найбільш оптимального та ефективного функціонування підприємства в економічному середовищі [6, с. 125].

Визначення концептуальних характеристик розвитку туристичних підприємств потребує ідентифікації галузевої специфіки їх функціонування, що обґрунтовує стратегічні цілі, тактику, пріоритети, завдання, управлінський та організаційно-економічний інструментарій підтримки процесів розвитку цих підприємств. Туристичний продукт є специфічним, адже його неможливо оцінити до безпосереднього процесу споживання, надання туристичної послуги відбувається паралельно зі споживанням, туристичну послугу неможливо зберегти у просторово-часовому вимірі, туристичний продукт характеризується високим рівнем еластичності попиту на нього відносно рівня доходів населення, при визначенні якості туристичної послуги присутній високий рівень суб'єктивної оцінки з боку безпосереднього споживача [2, с. 138].

Відомо, що структурно-функціональні параметри розвитку туристичного підприємства обумовлюються не лише суто детермінантами його внутрішнього (фінансове забезпечення, ресурсний базис, кадровий персонал, пріоритетна модель управління, матеріально-технічна база), але й значною мірою зовнішнього (макроекономічна ситуація, розвиненість інфраструктури, рівень добробуту населення, державне управління в сфері туризму, культурні звичаї й традиції тощо) середовища. Цілком об'єктивно, що параметри розвитку туристичних підприємств визначаються прикладними засадами реалізації державної політики в сфері туризму. В цьому сегменті, вчений В. Семенов виділяє три моделі державного регулювання туристичної діяльності: перша передбачає наявність ресурсно-потужного центрального органу, друга припускає відсутність центральної державної туристичної адміністрації, а інституційно-економічне середовище розвитку підприємств туризму функціонує на засадах саморегуляції, третя регулюються через

управлінські механізми на рівні окремого багатогалузевого міністерства, що відповідає за розвиток туризму в країні.

Ефективність розвитку туристичного підприємства визначається параметрами керованості цього процесу, що залежать від адекватності організаційно-управлінської структури підприємства реальним вимогам і потребам економічного середовища його функціонування, що сформувалися на конкретний період часу. Дисбаланси організаційно-управлінської структури підприємства, прорахунки в розподілі повноважень, обов'язків і відповідальності між працівниками, відсутність дієвих механізмів моніторингу й контролю бізнес-процесів, лобіювання та переважання особистісних інтересів над загальними, несприятливий морально-психологічний клімат у колективі та підвищений рівень конфліктності середовища – все це посилює ірраціоналізм використання ресурсного потенціалу туристичних підприємств і стримує параметри ефективності їх розвитку. Ступінь керованості розвитку туристичних підприємств визначає рівень його кінцевої продуктивності. З огляду на це, розвиток може характеризуватися як позитивним, так і негативним ефектом залежно від адекватності сукупного набору управлінських механізмів та інструментів, що використовувалися.

Масштаби прояву корисного ефекту розвитку туристичних підприємств формалізуються в кінцевих показниках його результативності. Дотримуючись засад позиціонування розвитку підприємств як процесу, можна виділити такі типи цієї результативності, а саме: стагнаційний розвиток, підтримуючий розвиток, розширене відтворення та сталий розвиток. Стагнаційний розвиток туристичних підприємств характеризується негативними тенденціями, їх неспроможністю адекватно протистояти викликам й деструктивним впливам економічного середовища. Це, своєю чергою, унеможливлює формування ресурсних резервів для подальшого ефективного функціонування туристичного підприємства та ведення конкурентної боротьби на ринку, що в кінцевому випадку призводить до його банкрутства та ліквідації. Поява ознак стагнаційного розвитку є наслідком суттєвих прорахунків у стратегічному управлінні туристичним підприємством. У такому випадку стабілізація дестабілізуючих тенденцій потребує розробки та реалізації антикризових структурних змін на засадах системного перепроектування стратегічних бізнес-процесів туристичного підприємства та їх інноваційного оновлення.

Підтримуючий розвиток характеризується становленням процесів відтворення ресурсного потенціалу та накопичення резервних потужностей туристичних підприємств, що формує можливості для забезпечення їх безперебійного функціонування на ринку протягом конкретного періоду часу. Водночас, орієнтація на підтримуючий розвиток неспроможна забезпечити імплементацію якісних структурних зрушень у функціонуванні туристичних підприємств, адже для таких підприємств ускладненими є процеси впровадження системних змін, перебудови їх організаційної структури, реалізації інновацій, переорієнтації на високі стандарти якості надання туристичних послуг тощо. Здебільшого вони обмежуються наявними масштабами господарювання, а сформовані резерви дозволяють лише забезпечувати підтримку параметрів ефективності функціонування туристичних підприємств на існуючому рівні.

Розвиток, що орієнтований на становлення процесів розширеного відтворення, передбачає формування за результатами функціонування туристичного підприємства вільних ресурсних резервів, які можна спрямувати не лише в сегмент покращення його фінансової стабільності, але й на розширення масштабів господарювання, зміцнення ринкових позицій, підвищення рівня якості надаваних туристичних послуг, розбудову мережі об'єктів туристичної індустрії, диверсифікації діяльності підприємства, покращення професійних компетенцій кадрового персоналу тощо. Становлення розширеного відтворення є результатом трансформації цілеспрямовано управлінського впливу на розвиток бізнес-процесів туристичного підприємства у форму матеріальних благ на засадах використання механізму формування мультиплікаційного ефекту масштабу під час продукування туристичного продукту, обміну, обігу та його споживання на ринку.

Своєю чергою, орієнтація на становлення процесів сталого розвитку характерна для туристичних підприємств, які націлені не лише на максимізацію отримуваного прибутку, масштабне нарощення конкурентних переваг і функціонування на ринку в довгостроковій перспективі, але й на позиціонування себе як соціально відповідального суб'єкта господарювання, що гарантує підтримку процесів формування передумов для безперервного вдосконалення кадрового персоналу, максимізації задоволення інтересів усіх учасників ринково-економічного обміну та дотримання засад раціонального природокористування. Досягнення сталого розвитку, поряд з потужним ресурсним забезпеченням, вимагає також організації ефективної системи управління туристичним підприємством, яка передбачає не лише наявність розвинених професійних компетенцій та управлінського хисту в безпосереднього керівництва, але й розуміння з боку управлінського персоналу стратегічної важливості орієнтації на пріоритети сталого розвитку туристичних підприємств на засадах збалансування їх економічної, соціальної та екологічної сфер.

Ідентифікація особливостей функціонування туристичного підприємства дозволила систематизувати концептуальні характеристики його розвитку, що наведені в таблиці 1.

Узагальнюючи концептуальні характеристики розвитку туристичних підприємств, можемо констатувати, що його доцільно позиціонувати через призму таких підходів:

1) об'єктивна потреба підприємств у реагуванні на виклики та загрози економічного середовища, що передбачає послідовну імплементацію поступальних змін, які спрямовані на підвищення ефективності

функціонування бізнес-процесів туристичних підприємств, нарощення частки на ринку та зміцнення конкурентних позицій останніх;

2) іманентна властивість туристичного підприємства, що обумовлена специфікою його ресурсного забезпечення, організаційно-управлінською структурою та підсистемними взаємозв'язками внутрішніх складових механізмів та елементів, які в цілісній сукупності взаємодії апріорі трансформуються в динамічні зміни параметрів функціонування підприємства;

3) сукупність причинно-наслідкових взаємозв'язків ведення конкурентної боротьби туристичних підприємств на ринку, що формалізуються в зниження рівня недосконалості параметрів його економічного середовища у відповідності до об'єктивних потреб і запитів сфери інституційно-економічного обміну;

4) інституційно-ресурсний та соціально-економічний базис здійснення системних трансформацій в розрізі структурних складових господарської діяльності туристичного підприємства, що обумовлені внутрішніми соціально-психологічними мотивами і стимулами працівників підприємства, його ключових контрагентів і безпосередніх споживачів туристичних послуг.

Таблиця 1

Систематизація концептуальних характеристик розвитку туристичного підприємства*

Характеристика	Зміст характеристики
Динамічність	Полягає в безперервному процесі зміни параметрів умов внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування туристичного підприємства в просторово-часовому вимірі.
Керованість	Передбачає формалізацію організаційно-управлінських структур і впливів туристичного підприємства на засадах чіткого розподілу повноважень, обов'язків і відповідальності між працівниками в контексті досягнення поставлених цілей розвитку.
Системність	Розвиток відбувається на засадах сценарію, що передбачає формалізацію збалансованих взаємозв'язків між внутрішніми механізмами та елементами туристичного підприємства.
Упорядкованість	Передбачає етапність, послідовність та ієрархічність процесів розвитку туристичних підприємств, що підвищує рівень прогнозованості його параметрів.
Циклічність	Полягає в наявності періодичного характеру темпів розвитку туристичних підприємств, що обумовлюється їх галузевою специфікою та особливостями функціонування туристичного ринку.
Адаптивність	Адекватна реакція параметрів розвитку туристичного підприємства у відповідності до наростаючих викликів, ризиків і загроз, а також зміни умов економічного середовища в просторово-часовому вимірі.
Конгруентність	Узгодженість темпів й масштабів розвитку туристичного підприємства з його ресурсними можливостями та кон'юнктурою туристичного ринку.
Результативність	Передбачає формування за підсумками розвитку туристичного підприємства кінцевого результату, який піддається кількісному та якісному оцінюванню в розрізі конкретних показників ефективності функціонування підприємства.

*Джерело: власна розробка.

Таким чином, розвиток туристичного підприємства характеризується якісними системними змінами в будові організаційно-управлінської структури туристичного підприємства, організації його стратегічних бізнес-процесів, налагодженні підходів до забезпечення ефективності використання ресурсного потенціалу, що в сукупності формує резерви для зміцнення його конкурентних позицій на туристичному ринку.

Висновок. Розвиток туристичного підприємства є адекватною реакцією на виклики оточуючого його середовища, яка передбачає імплементацію сукупності поступальних змін в розрізі структурно-функціональних параметрів підприємства, що спрямовані на підвищення ефективності використання його ресурсного потенціалу та зміцнення динамічної конкурентоспроможності в просторово-часовому вимірі. Розвиток туристичного підприємства обумовлюється його галузевими особливостями, серед яких сезонність, територіальна розгалуженість об'єктів надання туристичних послуг, наявність тісних взаємозв'язків туристичної галузі з іншими видами економічної діяльності, переважна орієнтація на людей з середнім та високим рівнем доходів, потреба в залученні до процесу надання туристичних послуг посередників, глобалізаційний характер розвитку туристичної галузі, надмірна залежність від розвиненості об'єктів інфраструктури, високий рівень галузевої спеціалізації видів туризму, обов'язкова умова гарантування належного рівня безпеки туристу, визначальність іміджевих характеристик поряд з ціновими параметрами ведення конкуренції, потужний соціально-культурний аспект туристичної галузі, пов'язаність з використанням природних ресурсів та екосистем. Врахування цих особливостей дозволило ідентифікувати концептуальні характеристики розвитку туристичного підприємства, а саме: динамічність, керованість, системність, упорядкованість, циклічність, адаптивність, конкурентність і результативність.

Література

1. Базилевич Л. А. Автоматизация организационного проектирования / Л. А. Базилевич. – Львов : Машиностроение, 1989. – 176 с.
2. Кальченко О. М. Економічна безпека підприємств туристичної сфери / О. М. Кальченко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 1 (64). – С. 136–143.
3. Кифяк В. Теоретичні основи визначення категорії "розвиток підприємства" / В. Кифяк // Економічний аналіз, 2011. – Випуск 8. – Частина 2. – С. 190–194.
4. Погорелов Ю. С. Природа, рушійні сили та способи розвитку підприємства : монографія / Ю. С. Погорелов. – Харків : АдвА, 2010. – 352 с.
5. Філософський словник / [за ред. В. І. Шинкарука]. – 2-е вид. – К. : Голов. ред. УРЕ, 1986. – 800 с.
6. Чернецький В. П. Економічний розвиток підприємства: сутність та види / В. П. Чернецький // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 23. – С. 116–126.
7. Шимановська-Діанич Л. М. Управління розвитком персоналу організації: теорія і практика : монографія / Л. М. Шимановська-Діанич. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 462 с.

References

1. Bazilevich L. A. Automation of organizational design / L. A. Bazilevich. - Lviv: Mechanical Engineering, 1989. - 176 pp.
2. Kalchenko O. M. Economic security of tourist industry enterprises / O. M. Kalchenko // Bulletin of Chernihiv State Technological University. - 2013. - No. 1 (64). - P. 136-143.
3. Kifiak V. Theoretical Foundations for Definition of "Enterprise Development" / V. Kifiak / / Economic Analysis, 2011. - Issue 8. - Part 2. - P. 190-194.
4. Pogorelov Yu.S. Nature, driving forces and ways of enterprise development: monograph / Yu. S. Pogorelov: - Kharkiv: Adva, 2010. 352 p.
5. Philosophical Dictionary: Ed. V. I. Shynkaruk // 2nd form. K: head Ed. URE, 1986. - 800 p.
6. Chernetsky V.P. Economic development of an enterprise: essence and types / V.P. Chernetsky // Formation of a market economy. - 2010. - No. 23. - P. 116-126.
7. Shimanovskaya-Dianich LM Management Development of Organization Personnel: Theory and Practice: Monograph / L. M. Shymanovska-Dianich. - Poltava: PUTET, 2012. - 462 p.

Рецензія/Peer review : 21.09.2018 Надрукована/Printed : 01.11.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Васильців Т. Г.

УДК 338.482.224+338.465.4
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-29-34

ГАРАФОНОВА О. І.,
КУЗЬМЕНКО Ю. Г.
Київський національний економічний університет ім. В.П. Гетьмана

СТАНДАРТИЗАЦІЯ ГОТЕЛІВ ЗА «ЗІРКОВІСТЮ»: ПЕРЕДУМОВИ ТА ОСОБЛИВОСТІ

Мета статті полягає в дослідженні теоретичних та практичних аспектів розвитку системи класифікації готелів відповідно до наданих послуг; елементів, що є складовими оцінки та ранговості, яку використовують для визначення основних показників. Розглянуто передумови виникнення системи оцінювання готелів та порівняння сфери функціонування в Україні та за кордоном. Досліджено основні переваги та недоліки системи оцінювання готелів України. Окреслено основні особливості, сучасні тенденції розвитку «зірковості» готелів, а також труднощі, що виникають під час визначення категорії готелю. Можливість покращення системи оцінювання та відповідності готелів є подальшою перспективою дослідження та розвитку даної теми. Майбутня перспектива відкриває нові можливості не лише для клієнтів готельної сфери, але й для власників готелів та і держави в цілому, адже вона відкриває різноманітні «двері» для виходу на нові ринки.

Ключові слова: готель, «зірковість», туризм, готельна сфера, розміщення гостей.

GARAFONOVA O.,
KUZMENKO Y.
Kyiv National Economics University named after V.P. Hetman

STANDARDIZATION OF HOTELS BY "STAR": FEATURES AND PREREQUISITES

The purpose of the article is to study the theoretical and practical aspects of the development of the hotel classification system in accordance with the services rendered; elements that are components of the assessment and the rank used to determine the key indicators. The prerequisites for the establishment of a system for evaluating hotels and comparing the scope of functioning in Ukraine and abroad are considered. The dynamics of the total number of hotels is analyzed and the main aspects that influence the development of the hotel sphere of Ukraine are determined. The main vectors of the movement of consumers of hotel services were revealed and the ratio of the total number of seats to the number of guests arriving to places of temporary residence was quantified. The general tendency for the distribution of hotels according to "star" is systematized, as well as a comparative table of hotels of the world, similar and distinctive features, as well as ways of improvement is presented. The main ideas of the authors concerning the development of the hotel sphere and the classification of the class and the significance of a certain hotel are revealed, as well as the actual vision of concepts and indicators is displayed. An estimation of development activity and directions of investment in this sphere, as well as distribution by qualitative and qualitative characteristics of hotel evaluation. The central problem of the research was revealed, it was characterized, and the possible variants of the solution of the situation on the market of hotel services of Ukraine were proposed. A number of individual opportunities have been formed, which can be used not only for the development of the hotel assessment system, but also for increasing the competitiveness of the industry as a whole. The main advantages and disadvantages of the hotel evaluation system in Ukraine are explored. The main features, modern trends in the development of "stars" of hotels, as well as the difficulties encountered in determining the category of the hotel are determined. The possibility of improving the system of assessing and matching hotels to it is a further prospect for researching and developing this topic. The future perspective opens up new opportunities not only for hotel customers, but for hotel owners and the state as a whole, because it opens a variety of "doors" for entering new markets.

Keywords: hotel, "star", tourism, hotel sphere, accommodation of guests.

Постановка проблеми. Кожного дня величезна кількість людей перетинає кордони заради того, щоб побачити нові та цікаві місця на планеті. Але кожен з нас розуміє, що просто прилетіти чи приїхати до іншого місця є останнім кроком. Першим же кроком є ретельна підготовка до поїздки. І основним є питання, де саме буде можливість провести ніч, перепочити та набратись сил. Цим і зумовлена головна актуальність даного дослідження, адже саме на сучасному етапі вибір місця проживання серед великої кількості конкуренції є неабияким завданням, що спонукає до ретельної перевірки майбутнього місця відпочинку.

Обираючи готель для проживання кожен гість обирає параметри, які цікавлять в першу чергу. Це може бути квадратура кімнати, можливість доступу до Інтернету чи наявність паркувальних місць для автомобіля. Ступінь отримання додаткових послуг за різними параметрами завжди виміряли у «зірках», які свідчили про якість та авторитетність. Але на даному етапі важко визначити, за що саме готелі отримують зірки та які стандарти при цьому мають зберігатись.

Тематика дослідження є актуальною, так як на даний момент гостро стоїть питання якості обслуговування та можливості людей отримувати за свої гроші послуги, які відповідатимуть певним стандартам. А так як готельна сфера є перспективною, такою, що стрімко розвивається та набирає оберти, то розвиток даної сфери стимулює значні грошові потоки, які зростатимуть лише в тому випадку, коли розширюватиметься спектр надаваних послуг, їх якість та своєчасність, а також конкурентні позиції весь час зміцнюватимуться.

Аналіз основних джерел. Під час роботи над даною тематикою були вивчені та проаналізовані роботи дослідників, які цікавилися напрямками вдосконалення якості в готельній індустрії, а також єдиною

класифікацією готелів за критеріями, а саме праці Байлик С.І., Худолій Л.М., Мунін Г.Б., Нечаюк Л.І., Телеш Н.О., Гергуль А.С., Лаврентьев М.А., Ткаченко Т.І., Мещерських Л.А., Дорошенко Т.Т. та Лук'янова Л.Г.

Для того, щоб досконаліше вивчити дану тематику, авторами використовувались такі методи досліджень як синтез, аналіз, опитування, анкетування, дедукція, індукція.

Конкурентів в даній сфері велика кількість і для того, щоб виділятись на фоні інших, необхідно мати певний набір якостей, які не просто вирізнятимуть готель серед інших, а ще й забезпечуватимуть максимальне задоволення гостей. Це і виступає головною проблематикою, адже певне коло особливостей є характерним для більшості підприємств готельної сфери, а ось дійсна відповідність міжнародним стандартам залишається великим питанням, яке необхідно вирішити найближчим часом для вдосконалення сфери та економіки країни загалом.

Метою роботи є дослідження теоретичних та практичних аспектів розвитку системи класифікації готелів відповідно до наданих послуг; елементів, що є складовими оцінки та ранговості, яку використовують для визначення основних показників.

Виклад основного матеріалу. Для початку необхідно розібратись, що саме можна віднести до категорії «готель». Готель – це підприємство будь-якої форми власності та організаційно-правової форми, яке здійснює економічну діяльність та надає споживчі послуги з тимчасового розміщення громадян за окрему плату, яка регламентується фіксованими цінами у прайсі [1–3].

Аналіз результатів виявив, що на сучасному етапі готельна сфера займає одне з провідних місць серед активності розвитку, тобто є певна частка (а саме 24%), яку займає дана галузь серед усіх надаваних послуг в Україні. В дану сферу є досить велика частка вкладень та інвестицій, але для того, щоб ці інвестиції були виправданими, є необхідність контролювати якість послуг, що надаються, задоволеність клієнтів, амортизація обладнання і т.д. Також основною проблемою стає страх закордонних туристів приїжджати. І з цим питанням також пов'язано багато нюансів.

Тобто навіть на фоні позитивних загальних тенденцій існує проблема чіткого поділу за якісними чи кількісними параметрами готелів між собою та узгодження загальної специфіки отримання відзнаки – «зірки».

Згідно з Державним стандартом України, всі готелі можна розподілити за категоріями, які передбачають певні особливості послуг, що надаються, загальний рівень кадрового забезпечення та матеріально-технічної бази [2].

Серед великої кількості готелів, які є в Україні лише невелика частина дійсно заслуговує міжнародного визнання та відповідає тим «зіркам», які входять до логотипу того чи іншого готелю. На рис. 1 зображено загальну кількість готелів, які приймали гостей у 2017 році в Україні та показують загальну динаміку за останні 5 років.

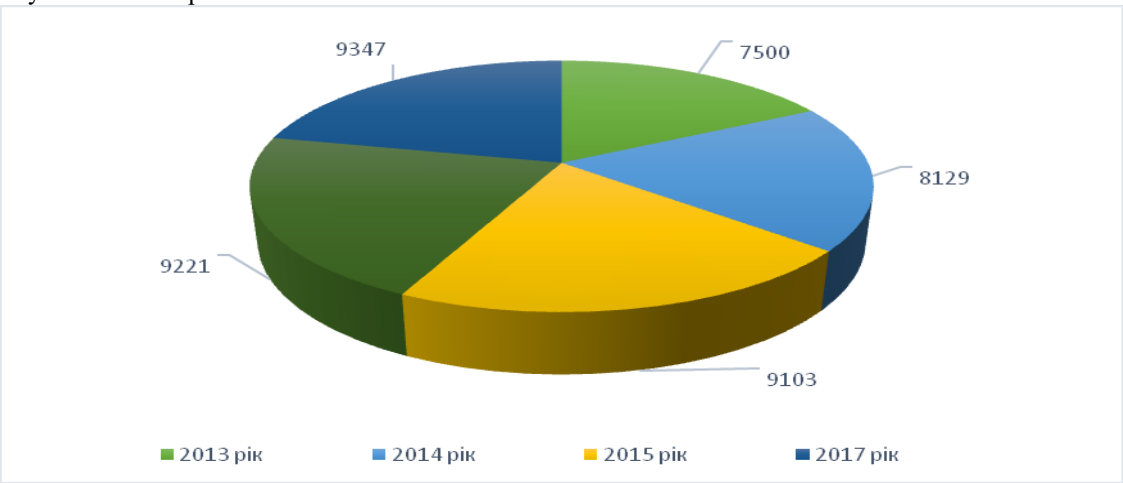


Рис. 1. Динаміка загальної кількості готелів, що використовувались для розміщення туристів України та гостей України за роками (в одиницях)

Джерело: складено автором на основі [9].

Обираючи той чи інший готель, кожен з нас має певний ряд критеріїв та особливостей, якими обов'язково повинен бути обладнаний номер. Для полегшеного вибору клієнтам готельної сфери було запропоновано полегшену схему оцінки того чи іншого готелю, тобто присвоєння «зірок», отримати які можна лише за умови виконання певних вимог та перевірці якості послуг, які надаються готелем.

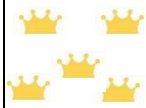
Так як досі ще в світі не вигадано єдиної системи, яка могла б об'єднати весь перелік необхідних елементів кожної окремої зірки, різні країни обирають способи заволодіти аудиторією. Так, наприклад, якщо в більшості країн Європи головним показником комфорту та якості готелів є «зірки», що мають певну градацію, то деякі країни, маючи право на вибір, використовують для цих же цілей «корони», як, наприклад, Велика Британія чи «ключі», як, наприклад, Швеція, в деяких країнах система є буквенною чи бальною [3].

В ході дослідження було виявлено, що «зірковість» в різних країнах може кількісно значно відрізнятись, так як класифікаційні критерії розходяться (табл. 1).

Як можемо бачити, проведене дослідження доводить, що розподіл зірковості залежить, в основному, від економічного стану країни та можливості власне готелів оновлювати власну матеріальну базу для розміщення гостей та покращення власних виробничих потужностей. Швеція та Великобританія у власних оцінках діяльності готелів вирішили відійти від стандартної, класичної моделі оцінювання, що дає певні позитивні зрушення, адже кількість готелів 5* є значно більшою через те, що система оцінювання та присвоєння «зірки» є дуже важливим етапом та результатом клопіткої праці.

Таблиця 1

Розподіл готелів за зірковістю станом на 2017 рік

Країна	Кількість готелів, од.						
	Загальна	1*	2*	3*	4*	5*	Без зірок
Україна	9347	533	820	4625	1897	23	1449
Швеція	7539						Без ключів
		739	745	1909	2247	1523	376
Франція	90396	619	5139	48921	35411	52	254
Англія	53288						Без корон
		896	2100	19974	29766	203	349
Німеччина	55611	210	765	22179	31588	599	270
Португалія	25155	168	997	12021	11354	213	402
Швейцарія	12266	311	1798	2987	6441	301	428
Росія	53106	2102	6391	11843	27911	71	4788
Угорщина	13257	1112	1454	6097	4136	107	351
Бельгія	7910	504	1360	2577	3120	80	269
Іспанія	83686	705	29643	21696	31112	369	161
Австралія	20419	278	1200	5876	12600	112	353
Туреччина	15246	2349	2997	6332	3104	51	413
Канада	12865	219	887	3980	6532	1113	134
США	128858	2996	3421	57621	61234	2997	589
Нідерланди	12810	306	702	6460	5108	199	35

*складено автором на основі [9].

Україна ж в даному переліку займає не останнє місце за кількістю готелів, але кількість п'яти- та чотирьохзіркових є порівняно меншою, адже, на жаль, не всі готелі дотягують до того рівня обслуговування, за які надають право отримати «зірку» на власний готель. Але так чи інакше: є певна шкала, за якою можна проранжувати для себе готелі та обрати кращий, саме той, який матиме в своєму арсеналі не лише бажані функції, але й відповідність оплати номера та якості надаваних послуг. Є певний перелік обов'язкових вимог до будь-якого закладу розміщення туристів (табл. 2) та перелік суб'єктивних (бажаних) характеристик, що дають змогу віднести готель до певної категорії [1].

Активне використання «зірок» (чи інших оцінюючих елементів) стало найбільш популярним вже у XXI ст., що призвело до певних суперечок серед Європейського простору, тому що створити єдину, уніфіковану збірку правил та законів не є можливим, так як кожне місце є особливим та унікальним, що накладає відбиток на загальне бачення переваг готелю [5]. Але 15 країн Європи все ж змогли дійти згоди і було прийняте рішення, що країни-учасниці будуть працювати під певною кількістю винагород, які були заслужено визнані та присвоєні. Для цього під час засідання Всесвітньої туристичної організації 2009 року було складено перелік особливих умов, які мають бути виконані для отримання винагороди – «зірки».

Незважаючи на те, що начебто існує єдина система класифікації «зірковості» готелів, однозначно визначити, до якого класу належить той чи інший готель має права кожна країна відокремлено, а в деяких випадках, наприклад, в Італії, «зірковість» готелів визначається окремо в кожному з 20 районів [5]. Це залежить в основному від культури та звичаїв окремих країн.

Що стосується України, то отримання «зірок» також має специфічні особливості і контролюється на вищому рівні Національним стандартом України.

Контролював раніше даний процес УкрСЕПРО, який зараз ліквідували, реформували та створили Національне агентство з акредитації, яке надаватиме готелям допуск до проходження сертифікації на отримання «зірки». Тобто в 2016 році спочатку систему сертифікації готелів взагалі прибрали, а ось з січня 2018 року сертифікацію знову дозволили та повернули, так як це допомагає клієнтам об'єктивніше оцінити особливості того чи іншого готелю та зрозуміти, що саме вони отримають за сплачені кошти [6].

Для того, щоб отримати відзнаку необхідно спочатку підтвердити, що готель дійсно є активним учасником ринку готельної сфери України, тобто робить значний внесок в економіку країни [1].

Таблиця 2

Обов'язкові вимоги до готелів

Вимоги	Характеристика
Транспортні	Для безпечного пересування пасажирів ділянка, яка веде до готелю, має бути обладнана усіма дорожніми знаками, дорога має бути з розміткою та територія готелю має бути достатньо підсвічена для того, щоб можна було залишити автомобіль та дістатись місця тимчасового проживання
Ідентифікаційні	Готель повинен мати вивіску з назвою або лозунгом для того, щоб можна було розпізнати його серед інших будівель; якщо готель є частиною будинку, то має бути виведений окремий вихід
Матеріально-технічні	Оснащення кімнат, меблі та устаткування мають бути в робочому стані та відмінно функціонувати, що перевіряється за допомогою наявності засвідчувальних документів
Особистої безпеки	Кожен клієнт має бути впевнений в тому, що його життя буде збережене та що його здоров'ю нічого не загрожує, а також гарантії збереження власних речей
Інженерні	Готелі мають надавати послуги постійного електропостачання, доступу до холодної та гарячої води, опалення в холодну пору року, вентиляцію для вільного доступу повітря, послуги транслювання ТБ, послуги телефонного зв'язку, наявність джерел освітлення
Екологічні	Готель не має створювати перенавантаження на оточуюче середовище, мають бути збережені екологічні рамки та розміщення має бути у дозволеному та сприятливому місці
Трудові	Персонал готелю має працювати згідно з визначеними правилами та мати повноцінний час для відпочинку, харчування та гігієни, а також для них мають бути відведені спеціальні кімнати лише для персоналу
Специфічні	При проектуванні готелю мають бути створені спеціальні можливості для людей зі специфічними потребами

Джерело: складено автором на основі [4].

Наступним етапом є збір документації, які підтверджуватиме, що даний готель є платником податків та виконує усі законодавчі обов'язки. Коли дані зібрані, вони передаються в Комітет сертифікації та стандартизації, який створює відповідну комісію, яка приїжджає до готелю, робить контрольну перевірку, перевіряє номерний фонд, якість меблів в номерах, забезпеченість ресурсами для обслуговування клієнтів, всі документи пожежної інспекції, санепідемстанції та інших контролюючих органів та складають відповідний акт про проходження або не проходження даної контрольної перевірки [7].

До даного пакету документів прикріпляється заява власника готелю про бажання отримати «зірку» та надсилається вже до Національного агентства з акредитації, яке може прийняти пакет документів або також може створити власну комісію для перевірки отриманих даних.

Головними проблемами, які можна визначити в даному процесі отримання відзнаки, є наступні:

- бюрократизованість системи акредитації;
- затягнутий процес перевірки документації;
- велика кількість контролюючих органів, які мають узгодити рішення про бажання отримати «зірку»;
- відсутність чітких характеристик до того, що входить до обов'язкових та бажаних опцій кожної зірки, що не дає гарантії отримання відзнаки;
- черги до Національного агентства акредитації, що також затримують процес перевірки даних;
- відсутність чіткої організації та черговості проходження процесу отримання «зірки»;
- значні витрати;
- ускладнення загальної ситуації економічними та політичними чинниками.

На сучасному етапі розподіл готелів за «зірковістю» дуже неоднорідний, так як, наприклад, 5-зіркових готелів в Україні всього декілька десятків і вони знаходяться лише в найбільших містах-мільйонниках. Трохи більш-менш стабільною є ситуація з 4- та 3-зірковими готелями, так як їх сегмент найбільший і отримати дозволи на дані категорії простіше, ніж дістатись максимального рівня [8]. Також велика кількість готелів, які розміщують більш дешеву аудиторію та пропонують послуги для корпоративних клієнтів та економ-категорій населення (рис. 2).

Як можемо бачити, градація послуг в Україні існує, але чіткого уявлення про стандартизацію отримання зірки має лише невелика кількість власників готелів.

Визначивши основні проблеми, які можуть стосуватися розподілення за готелями категорій «зірковості», була розроблена методика, як саме стандартизувати та максимально спростити розуміння «зірковості» готелю та його відповідності. Дана методика була сформована в алгоритм дій для полегшення розуміння клієнтів та покращення ситуації на ринку (рис. 3):

1. Отримання статусу готель або мотель. Якщо на сучасному етапі існує велика кількість компаній, які взагалі не мають дозволів займатись діяльністю з розміщення гостей, то дані заклади необхідно або сертифікувати, або зачинити через невідповідність нормам. Якщо це мотель, то це підприємство, яке має економні умови з мінімальним набором забезпечуваних потреб.

2. Якщо це готель, то необхідно визначитись, яку кількість «зірок» заслуговує готель та зібрати необхідний пакет документів для проходження сертифікації.

3. Підготування до перевірок на відповідність. Створення таких умов, за яких клієнт буде чітко отримувати в майбутньому послуг згідно з затвердженими нормами класифікації готелів.

4. Перевірка на відповідність «зіркам». Проведення комісією заходів із встановлення чинного стану речей та категоризація готелю.

5. Отримання певної кількості «зірок» та завершення регламенту оформлення документів на відповідність отриманого статусу.

6. Реєстрація готелю, який отримав певну кількість відзнак, на спеціальному сайті (який необхідно розробити контролюючим органам стандартизації), де відвідувачі зможуть залишати відгуки та оцінки по певним категоріям для розмежування зон відповідальності.

7. Збір відгуків. Регулярна оцінка та аналіз отриманої інформації з сайту для подальшого покращення.

8. Переведення відгуків споживачів у можливість чи неможливість виконати, закладення нових витрат в бюджеті і т.д.

9. Постійний контроль органів сертифікації за виконуваністю приписаних вимог, наскільки кожен впливає на загальний результат.

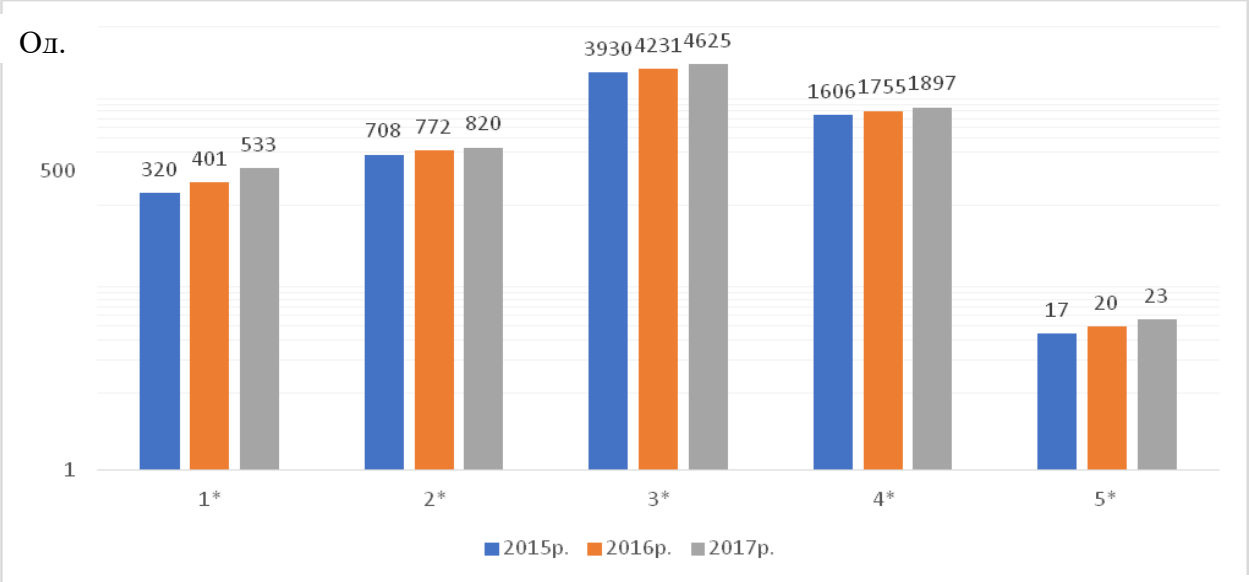


Рис. 2. Динаміка розподілу готелів України за кількістю зареєстрованих «зірок»* «зірковість»

*Джерело: складено автором на основі [9].

Рис. 3. Циклічність дій для стандартизації «зірковості» в України

*розроблено автором для покращення існуючої системи.

Як можемо бачити з запропонованої схеми, для впровадження складнощів в юридичному плані не існує. Основне – це забезпечити дійсне виконання стандартизованої схеми, яка б забезпечувала процес отримання «зірок» та процес контролю дотримання стандартів.

Висновки. Для того, щоб система оцінювання готелів за допомогою «зірок», які дійсно відповідатимуть якості та не матимуть такої неоднорідності, необхідно у вже існуючій системі створити такі умови та виділити чіткі рамки віднесення готелю до певної кількості «зірок». Адже на даний момент, декілька готелів можуть мати однакову кількість «зірок», але вони просто кардинально відрізнятимуться один від одного як кількістю надаваних послуг, так і якістю. Також можна залучити іноземний досвід, а саме – додати до систему «зірковості» ще й систему «бальності», тобто за кожен критерій комісія виставлятиме певну кількість балів для полегшення вибору клієнтами того чи іншого готелю.

Література

1. Національний стандарт України : ДСТУ 4269:2003 від 23 грудня 2003.
2. Байлик С. И. Гостиничное хозяйство. Проблемы, перспективы, сертификация / Байлик С. И. – К. : ВИРА-Р, "Альтерпрес", 2001. – 208 с.
3. Худолій Л. М. Управління якістю як один із головних важелів конкурентоздатності готелю / Л. М. Худолій, Г. Б. Мунін // Формування ринкових відносин в Україні : збірник наукових праць. – 2002. – 17 с.
4. Лук'янова Л. Г. Уніфіковані технології готельних послуг : навч. посіб. / Лук'янова Л. Г., Дорошенко Т. Т., Мініч І. М. ; за ред. В. К. Федорченка. – К. : Вища шк., 2001. – 237 с.
5. Мунін Г. Б. Методичні підходи до оцінки рентабельності господарської діяльності у готельному бізнесі / Г. Б. Мунін // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. – 2002. – С. 3-4.
6. Мунін Г. Б. Оцінка ефективності витрат на якість послуг / Г. Б. Мунін // Інноваційний менеджмент: проблеми формування в умовах перехідної економіки : збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції в МАУП. – К. : МАУП, 2009. – 122 с.
7. Нечаюк Л. І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент : навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / Нечаюк Л. І., Телеш Н. О. / Центр навчальної літератури; Київський національний ун-т культури і мистецтв. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 346 с
8. http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0194-18#n13
9. Статистичний щорічник України за 2017 рік. – Київ : Консультант, 2004. – С. 520–521.

References

1. Natsionalnyi standart Ukrainy : DSTU 4269:2003 vid 23 hrudnia 2003.
2. Bailyk S. Y. Hostynychnoe khoziaistvo. Problemы, perspektyvы, sertyfykatsyia / Bailyk S. Y. – K. : VYRA-R, "Alterpres", 2001. – 208 s.
3. Khudolii L. M. Upravlinnia yakistiu yak odyn iz holovnykh vazheliv konkurentozdatnosti hoteliu / L. M. Khudolii, H. B. Munin // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : zbirnyk naukovykh prats. – 2002. – 17 s.
4. Lukianova L. H. Unifikovani tekhnolohii hotelnykh posluh : navch. posib. / Lukianova L. H., Doroshenko T. T., Minich I. M. ; za red. V. K. Fedorchenka. – K. : Vyshcha shk., 2001. – 237 s.
5. Munin H. B. Metodychni pidkhody do otsinky rentabelnosti hospodarskoi diialnosti u hotelnomu biznesi / H. B. Munin // Mekhanizm rehuliuvannia ekonomiky, ekonomika pryrodokorystuvannia, ekonomika pidpryiemstva ta orhanizatsiia vyrobnytstva. – 2002. – S. 3-4.
6. Munin H. B. Otsinka efektyvnosti vytrat na yakist posluh / H. B. Munin // Innovatsiinyi menedzhment: problemy formuvannia v umovakh perekhidnoi ekonomiky : zbirnyk materialiv Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii v MAUP. – K. : MAUP, 2009. – 122 s.
7. Nechaiuk L. I. Hotelno-restorannyi biznes: menedzhment : navch. posib. dlia stud. vyshchykh navch. zakl. / Nechaiuk L. I., Telesh N. O. / Tsentr navchalnoi literatury; Kyivskyi natsionalnyi un-t kultury i mystetstv. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2003. – 346 s
8. http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0194-18#n13
9. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2017 rik. – Kyiv : Konsultant, 2004. – S. 520–521.

Рецензія/Peer review : 09.10.2018 Надрукована/Printed : 01.11.2018
Рецензент: д. е. н., проф.. Іванов І. І.

УДК 334.012.64
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-35-40

ГОРБУНОВА А. В.
Запорізький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ І ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ

Одним із напрямів оптимізації розвитку малих підприємств є функціонування в регіонах бізнес-інкубаторів. Виявлено, що бізнес-інкубатори, будучи базовим елементом інфраструктури розвитку й підтримки малого підприємництва, одночасно є інструментом структурної, соціально-економічної й інноваційної політики. Встановлено: окремі автори досить спрощено тлумачать сутність бізнес-індикаторів, що не дозволяє пропонувати ефективні заходи щодо впровадження даної форми організації ведення бізнесу; головне призначення бізнес-інкубатора – підтримка підприємців-початківців, навчання потенційних підприємців основам організації й ведення малого бізнесу на інноваційній основі. Розроблено класифікацію стосовно класичних і віртуальних бізнес-інкубаторів.

Ключові слова: бізнес-інкубатор, малі підприємства, середні підприємства, форми бізнес-інкубаторів, інновації.

GORBUNOVA A.
Zaporizhia National University

THEORETICAL BASES OF FORMATION AND FUNCTIONING BUSINESS INCUBATORS

In a market economy, small and medium enterprises are the main subject that develop and implement innovations. The experience of highly developed countries shows that business incubators are an effective tool for the formation and development of small business. The rapid development and growth of the number of business incubators in the world testifies to their effectiveness in solving such tasks as increasing regional business activity through developing domestic markets, diversifying regions, increasing the number of small enterprises and increasing their viability, making the most complete use of resources, increasing innovation activity, creating and maintaining links between small businesses and other sectors of the economy, employment growth and living standards. One of the directions for optimizing the development of small enterprises is the functioning of business incubators in the regions. It has been revealed that business incubators, being a basic element of the infrastructure for the development and support of small business, are at the same time an instrument of structural, socio-economic and innovation policy. As part of the business incubator, the interests of small businesses, research and educational institutions, industry and regional authorities are coordinated. It has been established: individual authors quite simply understand the essence of business indicators, which does not allow us to offer effective measures for the implementation of this form of business organization. The main purpose of a business incubator is to support start-up entrepreneurs, to train potential entrepreneurs in the basics of organizing and running small businesses on an innovative basis; A distinctive feature of this form of organization is that, first of all, such a structure is engaged in the development of not an end product or service, but an independent economic entity that has managed to adapt to the conditions of the market environment. Classification developed classic and virtual business incubators.

Key words: business incubator, small businesses, middle business businesses, form business inspiration, innovations.

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах, коли малі і середні підприємства є рушійною силою економіки, стає необхідним дослідити основні напрями оптимізації їх розвитку. Наявність у регіонах великої кількості малих підприємств, слугує підвищенню рівня життя, зайнятості, пожвавленню економіки. Малі підприємства, в той же час, є основними суб'єктами економіки, що розробляють та реалізують інновації. Одним із напрямів оптимізації розвитку малих підприємств є функціонування в регіонах бізнес-інкубаторів.

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

Бізнес-інкубатори на світовому просторі мають вже досить солідну історію. Більшість розвинених країн світу почали впроваджувати ці структурні елементи ще із середини минулого сторіччя. Уже багато часу в світі бізнес-інкубатор виступає могутнім інструментом підтримки малого та середнього бізнесу, що є основною опорою економічного розвитку країни, в якій зосереджені її головні потенційні ділові ресурси.

У багатьох країнах створено і функціонують національні Асоціації бізнес-інкубаторів і інноваційних центрів, які надають методичну й практичну допомогу таким формуванням, що сприяє забезпеченню високої ефективності їх функціонування. Так, статистика Асоціації бізнес-інкубаторів Великобританії свідчить, що 85% розміщених у них малих підприємств виживає протягом перших трьох років своєї діяльності, у той час за межами таких організацій не перевищує 15–30 %. За даними Національної асоціації бізнес-інкубаторів США 87% підприємців, що вийшли з бізнес-інкубаторів асоціації, продовжують працювати [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем формування й функціонування бізнес-індикаторів, їх ролі у розвитку малого і середнього підприємництва на інноваційній

основі, зробили вітчизняні та зарубіжні вчені. Так, Ю.Г. Бочарова у своїй праці [2] обґрунтувала значення та роль елементів інноваційної інфраструктури у забезпеченні конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації. Визначено, що ключове значення серед елементів інноваційної інфраструктури займають бізнес-інкубатори. Досліджено сутність та форми бізнес-інкубаторів в Україні та світі. Визначено кількісні та якісні особливості їх становлення та розвитку. Встановлено значення та роль бізнес-інкубаторів для розвитку підприємництва та конкуренції.

Вчені Р.І. Завадяк і Я.Ф. Копусяк досліджують поняття та сутність функціонування бізнес-інкубаторів, аналізують види бізнес-інкубаторів, здійснюють аналіз їх відмінностей.. Також здійснено аналіз стану розвитку бізнес-інкубаторів в Україні. Висвітлено функціональні завдання бізнес-інкубаторів у сфері надання послуг суб'єктам малого підприємництва. Запропоновано схему процесу проектування територіального бізнес-інкубатору [3].

На думку О.В. Якушева, основою формування та впровадження діяльності бізнес-інкубаторів є наявний потенціал певного регіону. Визначено, що сучасні регіональні підходи до процесів бізнес-інкубування викликані процесами інтеграції, розвитком інформаційно-комунікаційних технологій та інтелектуалізацією кластерних моделей розвитку, що у свою чергу змінюють бізнес-процеси як соціально-економічне явище в системі менеджменту. Наведено регіональну перспективу створення та функціонування деяких видів інноваційно-освітніх кластерів в України, а також парадигму відносин управлінського впливу та створення бізнес-інкубаторів в регіоні [4].

Дослідником Н.В. Гапоненко виокремлено три моделі бізнес-індикаторів і для відстеження еволюції кожної з них запропоновано такі базові характеристики: мета створення бізнес-інкубаторів, роль цих інституційних структур як інструментів політики, їх вплив на розвиток науки і технологій на регіональному, міжрегіональному, національному й глобальному рівнях, взаємодія інкубаторів з іншими інституційними структурами, функціонування інкубаторів та ін. [5].

Поряд із цим слід зазначити, що недостатньо дослідженими залишаються питання щодо визначення сутності, завдань та форм бізнес-інкубаторів.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження сутності терміну «бізнес-інкубатор», класифікація і характеристика форм бізнес-інкубаторів як інструменту інноваційного розвитку малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стрімкий розвиток і бурхливе зростання чисельності бізнес-інкубаторів у світі свідчить про їхню ефективність у вирішенні таких завдань, як підвищення ділової активності регіонів через розвиток внутрішніх ринків, диверсифікацію регіонів, ріст кількості малих підприємств і підвищення їх життєздатності, найбільш повне використання ресурсів, підвищення інноваційної активності, створення і підтримку зв'язків між малим підприємництвом та іншими секторами економіки, зростання зайнятості і рівня життя населення.

Законодавчою базою для створення і функціонування бізнес-інкубаторів є Закони України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 19 жовтня 2000 року № 2063 - III і «Про інноваційну діяльність» від 04 липня 2002 року №40 – ГУ. Проте, практика показала, що необхідна більш конкретна державна і регіональна політика щодо забезпечення економіко-правових умов формування і ефективного функціонування бізнес-інкубаторів. Законодавча невизначеність статусу окремих елементів бізнес-інкубаторів, і комплексу послуг, які вони повинні надавати, призводить до різних підходів в їх тлумаченні (табл. 1). Хоча більшість науковців і практиків за мету бізнес-інкубаторів вбачають забезпечення сприятливих організаційно-економічних умов для успішного розвитку фірм-початківців з тим, щоб пройшовши через програми інкубування, вони ставали комерційно й організаційно самостійними і життєздатними на ринку.

На основі аналізу підходів науковців до тлумачення сутності поняття «бізнес-інкубатор» можна зробити наступні узагальнення.

Існують суттєві розбіжності у трактуванні терміну «бізнес-індикатор», що вимагає проведення системних досліджень формування й функціонування структур такого типу. Окремі автори досить спрощено тлумачать сутність бізнес-індикаторів, що не дозволяє їм пропонувати ефективні заходи щодо впровадження даної форми організації ведення бізнесу.

Головне призначення бізнес-інкубатора – підтримка підприємців-початківців, навчання потенційних підприємців основам організації й ведення малого бізнесу на інноваційній основі.

Відмінною особливістю даної форми організації є те, що в першу чергу така структура займається розвитком не кінцевого товару чи послуги, а незалежного господарюючого суб'єкта. Кінцевим продуктом діяльності бізнес-інкубатора є незалежний підприємець, що встиг добре адаптуватися до умов ринкового середовища.

Дослідження свідчать, що суть процесу бізнес-інкубування полягає у наданні компаніям-клієнтам:

1) робочого простору, обладнаного меблями, комп'ютерами, зв'язком та оргтехнікою, за пільгових умов оренди;

2) приміщень загального користування (переговорні кімнати, зали для нарад і тренінгів, кухонний простір та ін.);

3) сервісу (на платній, пільговій або безкоштовній основі), починаючи від таких базових, як послуги секретаря, адміністрування, бухгалтерський та управлінський облік, доступ в Інтернет, і закінчуючи комплексом спеціалізованих послуг, що містить:

- проектну експертизу, допомогу в написанні бізнес-плану;
- консалтинг з різних аспектів підприємницької діяльності;
- залучення зовнішніх фахівців і менторів, послуги з підвищення кваліфікації та навчання (тематичні семінари та тренінги);
- послуги із захисту і оцінки інтелектуальної власності, ліцензування і сертифікації інноваційної продукції;
- допомога в отриманні банківських кредитів, надання гарантій для банків, залучення венчурних фондів та бізнес-ангелів;
- «упаковку» проектів під інвесторів: дизайн та підготовку презентаційних матеріалів, організацію виставок і презентацій проектів та інші послуги [16].

Таблиця 1

Трактування терміну «бізнес-інкубатор» у літературних джерелах

Автори, джерело	Змістове наповнення терміну
Васильєва Л. М. [6]	Структури, що надають допомогу новим компаніям на етапі їх організації та становлення
Немченко А.Б., Немченко Т. Б. [7]	Один із варіантів, поряд із «науковими центрами» і «бізнес-центрами», тих організаційних форм взаємодії науки і підприємництва, що являє собою складний багатофункціональний комплекс, який забезпечує, поряд з іншим, сприятливі умови для ефективної діяльності новоутворених малих інноваційних фірм, які реалізують цікаві наукові ідеї
Сорока М. В. [8]	Організаційна інноваційна структура, метою якої є формування сприятливих умов для стартового розвитку малих підприємств через надання їм певного комплексу послуг і ресурсів
Івашова Н.В., Авраменко А.С. [9]	Складний багатофункціональний комплекс, який реалізує широкий перелік інноваційних послуг
Закон України «Про інноваційну діяльність» [10]	Організація, яка надає на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього підприємництва, що розпочинають свою діяльність, з метою сприяння у набутті ними фінансової самостійності
Соловйов В.І. [11]	Системна організація, що займається процесом початкового становлення суб'єктів малого підприємництва, надає консалтингові послуги, формує та реалізовує першочергову стратегію діяльності новоствореного підприємства
Смаковська Ю.М. [12]	Ефективна система підтримки малого підприємництва, що починає власний бізнес
Оганесян В.Г. [13]	Організація, що створює найбільш благо приємні умови для стартового розвитку малих і середніх підприємств шляхом надання пільгових умов і здешевлення різних бізнес-послуг за рахунок їх спільного використання
Багиев Г.Л. 14]	Сприятливе середовище, зовнішня оболонка, що захищає новачків, менеджерів-початківців, що не мають вихідної матеріально-технічної бази для організації бізнесу
Національна Асоціація бізнес-інкубаторів США [15]	Інструмент економічного розвитку, призначений для прискорення росту і успішної самореалізації підприємницьких компаній
Європейська комісія з розвитку бізнесу [15]	Місце високої концентрації фірм, що утворюються
Авторське визначення	Навчання підприємців-початківців спеціалізованою організацією відкривати свою справу і ефективно вести бізнес на інноваційній основі

Класифікацію бізнес-інкубаторів представлено на рис. 1.

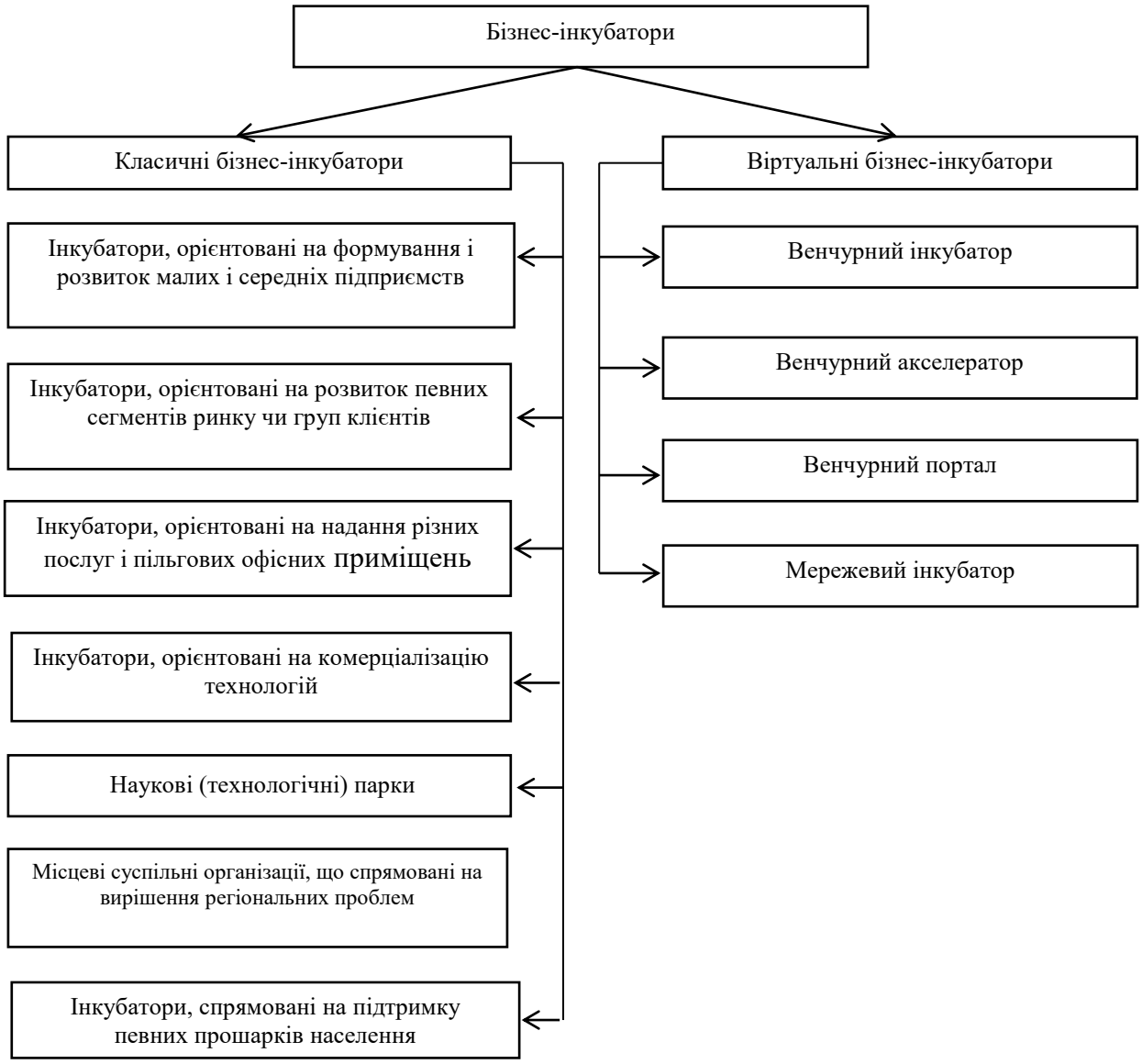


Рис. 1. Класифікація бізнес-інкубаторів

Наведемо коротку характеристику основних форм бізнес-інкубаторів [17; 18]:

1. Класичні бізнес-інкубатори – являють собою структури, що допомагають новим компаніям на етапі їх становлення. Вони надають дрібним фірмам-початківцям приміщення, інфраструктуру і визначений набір послуг, які можуть розширити їх можливості у розгортанні та організації роботи на початковому етапі розвитку.

2. Наукові (технологічні) парки – це науково-виробничі територіальні комплекси, головне завдання яких полягає у формуванні максимально сприятливого середовища для розвитку малих і середніх наукомістких інноваційних фірм. У структурі технопарків представлені такі центри: інноваційно-технологічний, навчальний, консультаційний, інформаційний, маркетинговий, юридичний, фінансовий, економічний, промислова зона.

Створення технопарків має на меті комерціалізацію науково-технічної діяльності, більш швидке просування наукових досягнень у матеріальну сферу.

3. Бізнес-інкубатори, орієнтовані на розвиток наукомістких малих підприємств. Зокрема, це так званий інкубатор технологій – наукомістке підприємство, пов’язане з університетом, науково-технологічним парком або інноваційним центром. Його завдання – обслуговування малих інноваційних підприємств, вирощування нових фірм, надання їм допомоги у виживанні та успішній діяльності на ранній стадії розвитку.

4. Венчурний інкубатор – надання повного спектру послуг: офісна інфраструктура; бек-офіс; технологічна і консалтингова підтримка; послуги з навчання; юридичні та бухгалтерські послуги; управління людськими ресурсами; парасольковий бренд інкубатора і існуючі зв’язки.

5. Венчурний акселератор – сервісна компанія, що надає стартапам консультаційні послуги з підготовки бізнес-планів, маркетингу і позиціонування проекту, виведення на ринок; сприяння у процесі перевірки стартапу потенційними венчурними чи іншими інвесторами; інші види сервісу, які необхідні компанії-початківцю.

6. Венчурний портал – Інтернет- чи екстранет-сайт, що об'єднує співтовариство початківців й досвідчених Інтернет-підприємців, консультантів та інвесторів. Дозволяє підприємцям представити інвесторам свої бізнес-плани, отримати підтримку в їх доведенні, а інвесторам – знайти вигідні можливості для інвестування.

7. Мережевий інкубатор – комбінація венчурного фонду и управляючої компанії.

Нині в Україні зареєстровано близько 70 бізнес-інкубаторів, та насправді ефективно діючими можна назвати не більше десятка. Незважаючи на позитивний досвід ефективного функціонування бізнес-інкубаторів у багатьох країнах світу, такий бізнес-напрям, на вітчизняному ринку він поки що не прижився.

Зазначимо, що в країні поки що не створено сприятливих умов для ведення підприємництва, зокрема, і на основі бізнес-інкубування. Так, за даними Світового банку дослідження Doing Bussiness-2017 Україна в рейтингу щодо створення умов для ведення бізнесу перебувала на 80-у місці [19]. Крім того, великою перепоною для розвитку малого підприємництва є недосконала законодавча і нормативна база.

Висновки. Результати проведеного дослідження свідчать, що бізнес-інкубування є одним із найбільш ефективних способів підтримки малого підприємництва, інфраструктурних механізмів підтримки підприємництва, розрахованих на довгостроковий період. Розвиток бізнес-інкубаторів сприяє створенню малих і середніх підприємств, як правило, інноваційного. Розвиток інкубування бізнесу в Україні дозволить вирішити ряд актуальних проблем регіональної економіки, а саме: розвиток інноваційного підприємництва і конкурентного середовища, створення додаткових робочих місць і зниження соціальної напруженості, реструктуризація виробництв і розвиток прогресивних галузей економіки у сфері малого бізнесу.

Форма організації бізнес-інкубування залежить від багатьох чинників: галузевих особливостей діяльності; наявності фінансових ресурсів; забезпеченості навчальною матеріально-технічною базою, кваліфікованими кадрами викладачів тощо.

Література

1. Тормышева Т. А. Развитие бизнес-инкубаторов в условиях построения российской инновационной экономики [Електронний ресурс] : автореф дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук : 08.00.05 – М., 2013. – 20 с. – Режим доступу : http://www.dissercat.com/content/razvitie-biznes-inkubatorov-v-usloviyakh-postroeniya-rossiiskoi-innovatsionnoi-ekonomiki (дата звернення 15.03.2018).

2. Бочарова Ю.Г. Роль та значення бізнес-інкубаторів у розвитку конкуренції / Ю.Г. Бочарова // Молодий вчений. – 2015. – № 10 (25), частина 1. – С. 95–97.

3. Завадяк Р. І. Теоретичні основи функціонування та види бізнес-інкубаторів в Україні / Р.І. Завадяк, Я.Ф. Копусяк // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – Ужгород : Видавництво УжНУ "Говерла", 2014. – Вип. 2 (43). – С. 78–81.

4. Якушев О.В. Регіональні аспекти розвитку бізнес-інкубаторів в Україні / О.В. Якушев // Економіка і організація управління. – 2016. – № 2 (22). – С. 116–125.

5. Гапоненко Н.В. Трансформация модели бизнес-инкубаторов на пути к экономике знаний [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/c1391f5c1fe93787c32572ae0046cd42 (дата звернення: 15.11.2017).

6. Васильєва Л. М. Бізнес-інкубатори як частина інфраструктури підтримки малого підприємництва / Л. М. Васильєва // Держава та регіони : науково-виробничий журнал. – 2010. – № 1. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/ soc_gum/dtr/ep/2010_1/files/EC110_11.pdf (дата звернення 09.02.2018).

7. Немченко А. Б. Бізнес-інкубатори у сфері сучасної державної підтримки розвитку регіональної інноваційної інфраструктури / А. Б. Немченко, Т. Б. Немченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – 2010. – № 17. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/ natural/npkntu_e/2010_17/stat_17/06.pdf (дата звернення 05.01.2018).

8. Сорока М.В. Маркетингове забезпечення діяльності академічних бізнес-інкубаторів як осередків малого бізнесу [Електронний ресурс] / М.В. Сорока, І.В. Петрик // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/ portal/natural/Vnulp/Logistyka/2011_706/21.pdf (дата звернення 12.02.2018).

9. Івашова Н.В. Бізнес-інкубатори та стан їхнього розвитку в Україні / Н.В. Івашова, А.С. Авраменко // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф. Суми, 24–26 квітня 2013 р. : у 4 т. / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми, 2013. – Т. 4. – С. 111–112.

10. Про інноваційну діяльність : закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV // Урядовий кур'єр. – 2002. – № 143.

11. Соловйов В.І. Теоретичні основи функціонування бізнес-інкубаторів / В.І. Соловйов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 4 (24). – С. 30–33.

12. Смаковська Ю. М. Інкубація бізнесу як ефективна система підтримки малого підприємництва / Ю. М. Смаковська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2007. – № 606. – С. 402–407.

13. Оганесян В.Г. Концепция и процесс развития профильных малых и средних предприятий в бизнес-индикаторах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/V/Downloads/kontseptsiya-i-protsess-razvitiya-profilnyh-malyh-i-srednih-predpriyatiy-v-biznes-inkubatore.pdf (дата звернення 15.03.2018).

14. Багиев Г.Л. Терминологический словарь маркетинга [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.marketing.spb.ru/read/docum/a21.htm. (дата звернення 19.03.2018).

15. The National Business Incubation Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbia.org/

16. Роль бізнес-інкубаторів і технопарків у розвитку інноваційного підприємництва [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу : http://stud.com.ua/42440/menedzhment/rol_biznes_inkubatoriv_tehnoparkiv_rozvitku_innovatsiynogo_pidpriyemnitstva (дата звернення 08.03.2018).

17. Гречаник Б.В. Бізнес-інкубатори як інноваційна форма підтримки малого підприємництва / Б.В. Гречаник, У.Б. Бережницька, Р.М. Бойчук // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2012. – Вип. 3. – С. 99–106.

18. Бондарев Д. Интернет-инкубаторы. История. Модели. Советы начинающим [Електронний ресурс] / Д. Бондарев. – Режим доступу : http://www.iworld.ru/ (дата звернення 18.02.2018).

19. Doing business-2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://edclub.com.ua/analityka/doing-business-2017-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu (дата звернення 18.02.2018).

References

1. Tormyisheva T. A. Razvitie biznes-inkubatorov v usloviyah postroeniya rossiyskoy innovatsionnoy ekonomiki [Elektronnyi resurs] : avtoref dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : 08.00.05 – M., 2013. – 20 s. – Rezhym dostupu : http://www.dissercat.com/content/razvitie-biznes-inkubatorov-v-usloviyakh-postroeniya-rossiiskoi-innovatsionnoi-ekonomiki (data zvernennia 15.03.2018).

2. Bocharova Yu.H. Rol ta znachennia biznes-inkubatoriv u rozvytku konkurentsii / Yu.H. Bocharova // Molodyi vchenyi. – 2015. – № 10 (25), chastyna 1. – S. 95–97.

3. Zavadiak R. I. Teoretychni osnovy funktsionuvannia ta vydy biznes-inkubatoriv v Ukraini / R.I. Zavadiak, Ya.F. Kopusiak // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriia: Ekonomika. – Uzhhorod : Vydavnytstvo UzhNU "Hoverla", 2014. – Vyp. 2 (43). – S. 78–81.

4. Iakushev O.V. Rehionalni aspekty rozvytku biznes-inkubatoriv v Ukraini / O.V. Yakushev // Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia. – 2016. – № 2 (22). – S. 116–125.

5. Haponenko N.V. Transformatsyia modely byznes-ynkubatorov na puty k ekonomyke znanyi [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/c1391f5c1fe93787c32572ae0046cd42 (data zvernennia: 15.11.2017).

6. Vasylieva L. M. Biznes-inkubatory yak chastyna infrastruktury pidtrymky maloho pidpryiemnytstva / L. M. Vasylieva // Derzhava ta rehiony : naukovo-vyrobnychyi zhurnal. – 2010. – № 1. – Rezhym dostupu : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2010_1/files/EC110_11.pdf (data zvernennia 09.02.2018).

7. Nemchenko A. B. Biznes-inkubatory u sferi suchasnoi derzhavnoi pidtrymky rozvytku rehionalnoi innovatsiinoi infrastruktury / A. B. Nemchenko, T. B. Nemchenko // Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. – 2010. – № 17. – Rezhym dostupu : http://www.nbuv.gov.ua/portal/ natural/npkntu_e/2010_17/stat_17/06.pdf (data zvernennia 05.01.2018).

8. Soroka M.V. Marketynhove zabezpechennia diialnosti akademichnykh biznes-inkubatoriv yak oseredkiv maloho biznesu [Elektronnyi resurs] / M.V. Soroka, I.V. Petryk // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». – 2011. – Rezhym dostupu : http://www.nbuv.gov.ua/ portal/natural/Vnulp/Logistyka/2011_706/21.pdf (data zvernennia 12.02.2018).

9. Ivashova N.V. Biznes-inkubatory ta stan yikhnoho rozvytku v Ukraini / N.V. Ivashova, A.S. Avramenko // Ekonomichni problemy staloho rozvytku : materialy Mizhnar. nauk.-prakt. konf., prysviachenoi pamiati prof. Balatskoho O. F. Sumy, 24□26 kvitnia 2013 r. : u 4 t. / za zah. red. O. V. Prokopenko. – Sumy, 2013. – T. 4. – C. 111–112.

10. Pro innovatsiinu diialnist : zakon Ukrainy vid 04.07.2002 r. № 40-IV // Uriadovyi kurier. – 2002. – № 143.

11. Soloviov V.I. Teoretychni osnovy funktsionuvannia biznes-inkubatoriv / V.I. Soloviov // Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu. – 2013. – № 4 (24). – S. 30–33.

12. Smakovska Yu. M. Inkubatsiia biznesu yak efektyvna systema pidtrymky maloho pidpryiemnytstva / Yu. M. Smakovska // Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". – 2007. – № 606. – S. 402–407.

13. Ohanesian V.H. Kontseptsyia y protsess razvytyia profylnykh malykh y srednykh predpryiatyi v byznes-yndykatorakh [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : file:///C:/Users/V/Downloads/kontseptsiya-i-protsess-razvitiya-profilnyh-malyh-i-srednih-predpriyatiy-v-biznes-inkubatore.pdf (data zvernennia 15.03.2018).

14. Bahyev H.L. Termynolohycheskyi slovar marketynha [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.marketing.spb.ru/read/docum/a21.htm. (data zvernennia 19.03.2018).

15. The National Business Incubation Association [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.nbia.org/

16. Rol biznes-inkubatoriv i tekhnoparkiv u rozvytku innovatsiinoho pidpryiemnytstva [Elektronnyi resurs]. – 2014. – Rezhym dostupu : http://stud.com.ua/42440/menedzhment/rol_biznes_inkubatoriv_tehnoparkiv_rozvitku_innovatsiynogo_pidpriyemnitstva (data zvernennia 08.03.2018).

17. Hrechanyk B.V. Biznes-inkubatory yak innovatsiina forma pidtrymky maloho pidpryiemnytstva / B.V. Hrechanyk, U.B. Berezhnytska, R.M. Boichuk // Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky. – 2012. – Vyp. 3. – S. 99–106.

18. Bondarev D. Internet-ynkubatory. Ystoryia. Modely. Sovety nachynaiushchym [Elektronnyi resurs] / D. Bondarev. – Rezhym dostupu : http://www.iworld.ru/ (data zvernennia 18.02.2018).

19. Doing business-2017 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://edclub.com.ua/analityka/doing-business-2017-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu (data zvernennia 18.02.2018).

Рецензія/Peer review : 12.10.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 338.486.1 : 338.483.1
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-41-48

ДУЦЯК І. З.,
РИМАР Ю. М.
Національний університет «Львівська політехніка»

ЛАНДШАФТНО-РЕКРЕАЦІЙНЕ РАЙОНУВАННЯ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ МЕТОДОМ БАГАТОПАРАМЕТРИЧНОЇ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ

Обґрунтовано методику багатопараметричної туристичної кластеризації регіону на підставі ресурсів ландшафтно-рекреаційного туризму. Згідно з цією методикою виконано групування адміністративних районів Львівської області (Україна). Зроблено висновок про доцільність застосування розробленого підходу в інших областях Карпатського регіону.

Ключові слова: туристична кластеризація регіону, мікрокластер, ландшафтно-рекреаційні ресурси, Львівська область.

DUTSYAK I.,
RYMAR Y.
Lviv Polytechnic National University

LANDSCAPE-RECREATIONAL ZONING OF THE LVIV REGION BY METHOD OF MULTI-PARAMETRIC CLUSTERIZATION

The technique of a multiple parameter tourist clustering of the region on the basis of resources of landscape and recreational tourism is proved. The main principles of a technique took such: 1) finding of the most perspective tourist resource of the region has to be the first step – on this basis the region is interpreted as a cluster; 2) the following step is education by method of a multiple parameter clustering of parts of the region which have similar resource potential (without minor resources); 3) in microclusters unite those areas with the similar resource potential which are adjacent as it will make possible use of tools of territorial marketing. (The tourist brending of a cluster can be added with a brending of the microclusters allocated in it); 4) microclusters form across all territory of the region (cluster), and not just in those its parts where the highest concentration of resource potential. During definition of the most perspective tourist resource in the Lviv region (Ukraine) the fact of identification of threats from excessive fire is taken as a basis. In particular, rapid growth of diseases on a melanoma of people with white skin which are on open space in territories with high extent of solar irradiation is revealed. One of the main resources of rest in sea resorts is the landscape which does possible availability of the review of surroundings on considerable distance, – it is a basis of effective mental restoration. Such landscape (mountainous and hilly) is widespread on an overwhelming part of the Lviv region. Bathing in reservoirs with a transparent bottom can be replaced with outdoor pools. In this regard the main tourist resource of the Lviv region took not urbanized landscape covered with the wood with eminences. According to the developed technique grouping of administrative regions of the Lviv region is executed. It was concluded that it is expedient to use the developed approach in other areas of the Carpathian region

Keywords: tourist clustering of the region, microcluster, landscape recreational resources, Lviv region.

Метод кластеризації є поширеним інструментом в управлінні економічними і, в тому числі, туристськими ресурсами, оскільки уможливлює і раціональне використання ресурсів, і використання потенціалу територіального маркетингу. Водночас, беручи для кластерного аналізу різні параметри, отримуватимемо різні угруповання районів. Зважаючи на це, важливо обґрунтувати набір таких параметрів, щоб районування дестинації виявилося максимально прибутковим. Обґрунтування згаданого набору параметрів за умови, коли метою групування районів є оптимальне просторове структурування дестинації для цілей літнього відпочинку, а, також кластеризація на прикладі групування районів Львівської області стали предметом цього дослідження. (Якщо точніше, то йдеться насамперед про можливість проведення відпусткової рекреації, відпочинку вихідного дня, бізнес-туризму у період від весни до осені, однак із можливістю використання в подальшому рекреаційних комплексів і в зимовий період). Актуальність такого дослідження зумовлена важливістю оптимального стратегічного управління ресурсами території для досягнення максимального економічного результату.

Початково змістом поняття економічний кластер, введеного М. Портером у його класичній праці «Конкурентні переваги націй» на підставі аналізу економічного феномену кластеризації в післявоєнній Італії, було об’єднання підприємств одного напряму на великій території. Однак кластер може бути сформований як на підставі вже діючих підприємств, коли він створився самостійно, стихійно, так і внаслідок планування та цілеспрямованих дій щодо реалізації цих планів. Тобто на тій підставі, що якісь території мають однаковий економічний ресурс, їх об’єднують в один кластер, стимулюючи розвиток підприємництва, яке використовуватиме цей ресурс. Це є найефективніший шлях розвитку економіки регіону, оскільки ми не покладаємось на те, чи оптимальним шляхом відбуватиметься стихійне формування її структури, а плануємо розвиток на підставі прогнозу найефективніших, найприбутковіших напрямів підприємництва в цьому регіоні. Розвиток підприємництва у регіоні у попередньо визначеному,

забезпеченому найприбутковішими ресурсами напрямі можна стимулювати встановленням преференцій, організаційними, фінансовими та інформаційними діями. Отже, метою цього дослідження є формування методики оцінювання розподілу перспективних ресурсів туризму в регіоні та оптимальне районування території регіону (на прикладі Львівської області).

Як було згадано раніше, ідеї щодо значного економічного ефекту від територіального групування підприємств, розташованих на порівняно великій території, були сформульовані Майклом Портером [1]. На початку 2000-х років предметом аналізу дослідників стала можливість створення туристичних мікрокластерів, які, однак, за передбаченням не мали б давати такий самий масштабний економічний ефект, який виникає у великотериторіальних кластерах [2, с. 150]. Водночас, туристичні мікрокластери (в контексті брендингу території) почали виникати стихійно в межах великих кластерів. Прикладом такого явища стало брендування окремих туристичних територій на Сицилії, тоді як Сицилія в цілому мала стійкий імідж туристичного регіону (під час формування іміджу субрегіону приєднуються до іміджу пізнаваного на ринку регіону) [3]. Отже, мікрокластер не обов'язково повинен бути територіально розмежованим з кластером – мікрокластер може бути також частиною кластера.

Як було зазначено, результати районування (кластеризації) помітно залежать від принципів та параметрів (критеріїв), на підставі яких різні райони групують у кластери. Щодо туристичного районування Львівської області відоме дослідження [4], в якому на підставі оцінювання за туристичним, інвестиційним та рецепційним (рівень туристичного загосподарювання) критеріями запропоновано виокремити 9 районів, які мають найвищі шанси для розвитку туризму. На основі цих районів запропоновано створити 5 кластерів (субрегіонів):

1) Львівський приміський (м. Львів, Пустомитівський та Жовківський райони);

2) Городоцько-Мостиський (сюди повинні належати два згадані райони);

3) Західнопередкарпатський (м. Трускавець, Стрийський та Дрогобицький райони);

4) Придністерський (Миколаївський та Жидачівський райони); відомі спроби просувати цей субрегіон під назвою "Розділля", хоча є також підстави для сумнівів у ефективності цього процесу – єдиний район, який не подає даних про кількість готелів на сайті Львівського обласного статуправління, – Миколаївський.

5) Бескидський (Сколівський район).

Водночас, у попередньому дослідженні одного з авторів цієї статті було обґрунтовано, що найперспективнішим туристичним ресурсом, наявним на практично всій території Львівської області, є ресурси ландшафтно-рекреаційного туризму [5]. Основою для такого висновку стало виявлення підстав для згасання тренду морських курортів з високим ступенем сонячного опромінення [6]. Зокрема, нарис історії морських курортів Фред Грей завершив описом загрозливих наслідків надмірного засмагання (стрімке зростання захворювань на меланому). На цій підставі було обґрунтовано [5], що приваби відпочинку на морських курортах можна успішно замінити привабами, якими багата Львівська область. До головних приваб морських курортів автор відніс: можливість купання у водоймі з чистим (незамутненим) дном, неурбанізований ландшафт з можливістю погляду в далину (такий ландшафт сприяє психічній рекреації) і цілюще повітря. Для купання у водоймі з незамутненим дном можна використати відкриті басейни; переважна більшість території Львівської області (за приблизною оцінкою до 85%) має гористий або горбистий заліснений ландшафт (відвідувачі побудованого під узвишшям рекреаційного комплексу матимуть змогу прогулюватись на узвишшя з майданчиками для відпочинку на вершині); цілюще повітря можна забезпечити хвойними насадженнями навколо рекреаційного комплексу. Зважаючи на це, було запропоновано створити на території Львівської області (без рівнинних Сокальського та Радехівського районів) кластер літнього відпочинку з умовною назвою "Ландшафт, водойма, спорт" (до стандартів відпочинку на типових рекреаційних комплексах було запропоновано увести облаштування майданчиків для зайняття різними видами спорту).

Оскільки між частинами території Львівської області є відмінності у концентрації та особливостях згаданих раніше ресурсів, доцільно виділити субрегіони (кластери), кожен з яких зможе додати до переліку "ландшафт, водойма, спорт" якусь свою особливість. У такому разі брендування мікрокластеру буде доповнювати рекламу кластеру, частиною якого буде мікрокластер. Зважаючи на це, доцільно районувати Львівську область на підставі аналізу особливостей та концентрації згаданих ресурсів, що й стало предметом дослідження, результати якого викладено в цій статті.

Головними методичними принципами для кластеризації Львівської області за туристичними ресурсами для ландшафтно-рекреаційного туризму узято такі:

1. Насамперед треба з'ясувати, яким є головний туристський ресурс і формувати кластери без врахування другорядних ресурсів. Розгляньмо цей принцип на прикладі туристичних ресурсів Львівської області. У Львівській області є багато ресурсів культурно-пізнавального туризму (це автентична сакральна дерев'яна архітектура, замки, палаци, музеї та ін.) Водночас, цей ресурс не є головним в рекреаційному туризмі. Тут головними є наявність водойми, висока якість екології та ландшафту. Якщо ми враховуватимемо розподіл культурно-пізнавальних ресурсів, то це вплине на об'єднання регіонів, змістивши показники для оптимального об'єднання на підставі другорядних чинників (параметрів) щодо

обраного для розвитку в регіоні виду туризму. Перебуваючи в якомусь з рекреаційних комплексів (будь-якому) турист матиме змогу екскурсувати, ознайомлюючись з артефактами культури, якими Львівська область достатньо насичена.

2. У кластер на підставі ресурсів треба об'єднувати суміжні території для цілей брендингу території, тобто для цілей територіального маркетингу, адже реклама території є незмірно ефективнішою, аніж реклама одного підприємства.

3. Якщо всі частини території регіону (в аналізованому випадку – це Львівська область) володіють перспективним туристичним потенціалом (однак в деяких адміністративних районах більша концентрація цього ресурсу аніж у інших), то, доцільно виокремити туристичні субрегіони по всій території, а не тільки там, де найбільш сконцентрований перспективний ресурс.

На першому етапі застосування кластерного аналізу треба визначити множину характеристик, згідно з якими оцінюватимуться об'єкти у вибірці. Для задачі кластеризації районів Львівщини з метою оцінки їхньої туристичної привабливості вибрані такі критерії: екологічний (ступінь забруднення повітря), ресурсний (ступінь забезпеченості ландшафтними, водними та лісовими ресурсами), інфраструктурний (стан мережі доріг, місткість готельного господарства) та мотиваційний (ступінь зацікавленості у розвитку туристичної галузі, який є оберненим до рівня промислового та сільськогосподарського виробництва). Для кожного з критеріїв обчислено інтегральний показник та отримано вхідну таблицю згаданих показників для районів Львівської області (табл. 1).

Таблиця 1

Інтегральні показники районів Львівської області

Назва району	Екологія району	Природні ресурси для відпочинку під час відпустки	Інфраструктура району	Ступінь зацікавлення в розвитку туристичної галузі
Бродівський	0,579474	5,981519	3,359377	4,736842
Буський	3,321494	3,852668	2,535606	5,263158
Городоцький	0,143973	4,504366	3,633859	4,210526
Дрогобицький	0,204496	5,160214	4,877855	3,368421
Жидачівський	0,270569	3,791946	4,126773	2,842105
Жовківський	1,704206	4,431438	8,276064	4,421053
Золочівський	2,492478	5,313321	2,942714	4,736842
Кам`янко-Бузький	0,010441	3,719593	5,050033	3,157895
Миколаївський	0,25668	4,95185	2,34058	4,210526
Мостиський	0,581154	2,835848	5,182452	8,421053
Перемишлянський	0,079978	4,245623	6,312127	5,263158
Пустомитівський	2,426594	3,653161	14,60026	4,421053
Радехівський	0,699615	3,501093	2,721637	3,157895
Самбірський	0,480696	3,437369	3,107875	4,736842
Сколівський	5,258459	9,950009	8,804849	9,473684
Сокальський	0,018095	3,764125	4,069493	2,842105
Старосамбірський	2,418891	7,65448	3,785925	8,421053
Стрийський	0,085279	4,056761	3,242	3,684211
Турківський	78,55161	8,166989	6,265785	9,473684
Яворівський	0,414825	7,027628	4,76473	3,157895

(Розроблено авторами на основі даних [7–9])

Метод кластеризації полягає у формуванні початкової матриці відстаней кластеризації (таксонометричних відстаней). Однак, вхідні дані відображають різні властивості об'єктів і є незіставними. Щоб мати змогу здійснити кластерну класифікацію, тобто побудувати матрицю таксонометричних відстаней, потрібно провести стандартизацію величин у таблиці ознак, що забезпечить порівнянність всіх показників, незалежно від їх одиниць вимірності. Стандартизацію початкових багатокритеріальних ознак виконаємо за формулою

$$r_{\text{сті}} = \frac{r_{ij} - \bar{r}_i}{s_{r_i}} \quad , \tag{1}$$

де $r_{\text{сті}}$ – стандартизоване значення *i*-го показника;

r_{ij} – початкове значення *i*-го показника для *j*-го об'єкта;

$\overline{r_i}$ – середнє значення *i*-го показника;

s_{r_i} – середньоквадратичне відхилення *i*-го показника.

Середньоквадратичне відхилення розраховується за формулою:

$$s_{r_i} = \sqrt{\frac{\sum_{j=1}^{n}(r_{ij} - \overline{r_i})^2}{n}} \qquad (2)$$

Провівши стандартизацію таблиці вхідних багатокритеріальних ознак за формулами (1) і (2), отримаємо таблицю стандартизованих вхідних даних (табл. 2).

Таблиця 2

Стандартизовані показники районів Львівської області

Назва району	Екологія району	Природні ресурси для відпочинку під час відпустки	Інфраструктура району	Ступінь зацікавлення в розвитку туристичної галузі
Бродівський	-0,245811577	0,540571131	-0,58425382	-0,124341183
Буський	-0,093336472	-0,63189293	-0,87761263	0,124341183
Городоцький	-0,27002841	-0,27297031	-0,4865062	-0,373023548
Дрогобицький	-0,266662962	0,088237614	-0,04349793	-0,770915334
Жидачівський	-0,262988803	-0,66533555	-0,31097087	-1,019597699
Жовківський	-0,183268751	-0,31313506	1,166662359	-0,273550602
Золочівський	-0,139435412	0,172561209	-0,7326347	-0,124341183
Кам`янко-Бузький	-0,27745371	-0,70518394	0,017817754	-0,87038828
Миколаївський	-0,263706201	-0,02651836	-0,94706482	-0,373023548
Мостиський	-0,245718185	-1,19190564	0,064974372	1,616435377
Перемишлянський	-0,273586995	-0,41547304	0,467270953	0,124341183
Пустомитівський	-0,143099014	-0,74177087	3,41881764	-0,273550602
Радехівський	-0,239130928	-0,82552246	-0,81136375	-0,87038828
Самбірський	-0,251304345	-0,86061851	-0,67381789	-0,124341183
Сколівський	0,014372074	2,726215711	1,354971594	2,113800108
Сокальський	-0,277028122	-0,68065769	-0,3313694	-1,019597699
Старосамбірський	-0,14352738	1,461953703	-0,4323528	1,616435377
Стрийський	0,004742097	-0,51948834	-0,62605362	-0,621705914
Турківський	4,368008942	1,744217825	0,450767489	2,113800108
Яворівський	-0,254967202	1,1167155	-0,08378371	-0,87038828

(Розроблено авторами)

Наступним етапом кластерного аналізу є побудова матриці таксонометричних відстаней, яка має вигляд:

$$D = \begin{pmatrix} 0 & d_{12} & \dots & d_{1M} \\ d_{21} & 0 & \dots & d_{2M} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ d_{M1} & d_{M2} & \dots & 0 \end{pmatrix}, \qquad (3)$$

де d_{ik} – числа матриці – таксонометричні відстані між об'єктами *i* та *k* в багатомірному просторі ознак (у нашому випадку в 4-мірному просторі);

M – кількість об'єктів.

Ці відстані розраховуються за Евклідовою метрикою (формулою Піфагора для N-вимірного простору):

$$d_{ik} = \sqrt{\sum_{j=1}^{N} (\hat{x}_{ij} - \hat{x}_{kj})^2} \quad , \tag{4}$$

де $\hat{x}_{ij}$, $\hat{x}_{kj}$ – нормалізовані значення *i*-ї та *k*-ї ознак для *j*-го об'єкта.

Для районів Львівської області матриця таксонометричних відстаней у сенсі 4-вимірного простору перелічених вище територіальних ознак, побудована згідно з (4), набуде вигляду:

Таблиця 3

Матриця таксонометричних відстаней

	Бродівський	Буський	Городоцький	Дрогобицький	Жидачівський	Жовківський	Золочівський	Кам`янко-Бузький	Миколаївський	Мостиський	Перемишлянський	Пустомитівський	Радехівський	Самбірськи	Сколівський	Сокальський	Старосамбірський	Стрийський	Турківський
Бродівський	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Буський	1,24	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Городоцький	0,85	0,74	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Дрогобицький	0,95	1,43	0,69	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Жидачівський	1,52	1,28	0,77	0,83	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Жовківський	1,95	2,10	1,65	1,37	1,69	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Золочівський	0,41	0,85	0,58	0,95	1,30	1,96	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Кам`янко-Бузький	1,57	1,35	0,82	0,80	0,36	1,35	1,38	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Миколаївський	0,71	0,80	0,52	0,99	1,10	2,13	0,40	1,28	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Мостиський	2,54	1,85	2,25	2,71	2,71	2,35	2,35	2,53	2,51	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Перемишлянський	1,44	1,37	1,08	1,14	1,40	0,81	1,36	1,12	1,54	1,72	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Пустомитівський	4,20	4,31	3,93	3,59	3,80	2,29	4,25	3,45	4,42	3,87	2,99	0	0	0	0	0	0	0	0
Радехівський	1,57	1,02	0,81	1,19	0,54	2,12	1,25	0,83	0,95	2,66	1,67	4,27	0	0	0	0	0	0	0
Самбірський	1,40	0,42	0,66	1,30	0,98	1,92	1,04	1,02	0,91	1,91	1,25	4,09	0,75	0	0	0	0	0	0
Сколівський	3,68	4,49	4,31	4,16	4,91	3,87	3,98	4,74	4,69	4,16	3,83	4,69	5,12	4,69	0	0	0	0	0
Сокальський	1,53	1,28	0,77	0,85	0,02	1,71	1,30	0,38	1,10	2,71	1,42	3,82	0,52	0,97	4,93	0	0	0	0
Старосамбірський	1,97	2,60	2,64	2,78	3,39	3,04	2,18	3,33	2,54	2,70	2,56	4,82	3,40	2,91	2,25	3,40	0	0	0
Стрийський	1,19	0,80	0,46	0,89	0,59	1,84	0,87	0,76	0,69	2,44	1,35	4,06	0,49	0,65	4,68	0,59	2,99	0	0
Турківський	5,36	5,59	5,71	5,72	6,13	5,58	5,40	6,05	5,72	5,50	5,49	6,40	6,19	5,86	4,55	6,15	4,63	5,72	0
Яворівський	1,06	2,16	1,53	1,03	1,80	1,99	1,37	1,82	1,51	3,39	1,90	4,01	2,07	2,19	3,69	1,82	2,53	1,76	5,56

(Розроблено авторами)

Для спрощення подальших розрахунків, верхня, симетрична відносно головної діагоналі частина матриці, обнулена, адже в ній знаходяться відстані між тими самими об'єктами (районами), що і в нижній частині, пораховані «у зворотному порядку».

Наступними етапами проведення кластерного аналізу районів Львівщини будуть ітераційні кроки, які полягатимуть у знаходженні мінімального значення в матриці відстаней (відстані між «найближчими» в сенсі сукупності вибраних ознак об'єктами) і перенесенні цих об'єктів у спільний кластер з вилученням їх із подальшого розгляду. Іншими словами, вилучають рядки і стовпці матриці таксонометричних відстаней, які відповідають двом найближчим об'єктам на певному кроці алгоритму, а також об'єкти (райони) з таблиці стандартизованих ознак. Натомість, у цю таблицю вносять новий об'єкт, який є усередненим кластером з двох вилучених, а показники стандартизованих ознак для нього визначають як середнє між показниками двох попередніх об'єктів. Після цього заново будують матрицю таксонометричних відстаней.

У результаті таких послідовних кроків поступово формуватимуться кластери районів, а розмір двовимірної матриці таксонометричних відстаней кожного разу зменшуватиметься на один стовпець та рядок, аж поки не залишиться тільки один елемент, що означатиме завершення алгоритму. При цьому об'єкти (райони) слід об'єднувати в кластери лише в тому випадку, якщо вони територіально суміжні, тобто мають спільну межу, або обидва межують з третім, спільним об'єктом. Якщо ж на певному кроці об'єкт долучається до кластера, в якому не має спільної межі із жодним з уже наявних там об'єктів, то таке об'єднання треба відкласти до наступного кроку алгоритму

Як приклад наведемо таблицю стандартизованих територіальних ознак та матрицю таксонометричних відстаней на 11-му кроці проведення кластерного аналізу:

Таблиця 4

Стандартизовані територіальні ознаки та матриця таксонометричних відстаней на проміжному кроці кластерного аналізу

Нормалізовані ознаки				Райони та «заготовки» кластерів*	Таксонометричні відстані								
-0,2457	-1,1919	0,0649	1,6164	Мостиський	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-0,1430	-0,7417	3,4188	-0,2735	Пустомитівський	3,87	0	0	0	0	0	0	0	0
0,0143	2,7262	1,3549	2,1138	Сколівський	4,16	4,69	0	0	0	0	0	0	0
-0,1435	1,4619	-0,4323	1,6164	Старосамбірський	2,70	4,82	2,25	0	0	0	0	0	0
4,3680	1,7442	0,4507	2,1138	Турківський	5,50	6,40	4,55	4,63	0	0	0	0	0
-0,2549	1,1167	-0,0837	-0,8703	Яворівський	3,39	4,01	3,69	2,53	5,56	0	0	0	0
2,1373	0,5561	-0,2134	1,1190	Буський+Самбірський	3,00	4,69	3,55	2,51	2,79	3,16	0	0	0
-0,2284	-0,3643	0,8169	-0,0746	Жовківський+Перемишлянський	2,02	2,63	3,83	2,78	5,52	1,90	2,98	0	0
-0,2359	0,0129	-0,4713	-0,4895	(Дрогобицький+Жидачівський+ Городоцький+ Стрийський +Миколаївський)+ (Сокальський+Кам'янко-Бузький+Радехівський)+ (Золочівський+ Бродівський)	2,48	3,96	4,18	2,55	5,64	1,23	2,92	1,40	0

* В останньому рядку в дужках згруповані райони, з яких формуються різні кластери; сірим фоном виділено мінімальний елемент (Розроблено авторами)

Унаслідок послідовного виконання описаних кроків, у результаті кластерного аналізу за ознаками туристичної привабливості отримано таке розбиття території Львівської області на кластери (рис. 1).

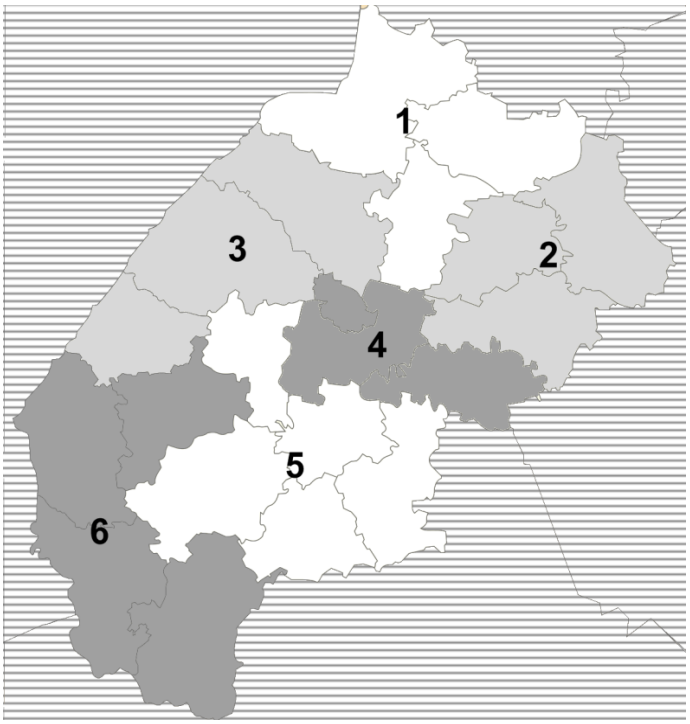


Рис. 1. Ландшафтно-рекреаційні мікрокластери Львівської області: 1 – Північно-західний, 2 – Північно-східний, 3 – Західний, 4 – Центральний, 5 – Південно-східний, 6 – Південний

Перший кластер (назвемо його "Північно-західний") об'єднує Сокальський, Радехівський та Кам'янко-Бузький райони. Для них спільною ознакою є рівнинна заліснена місцевість, відмітною ознакою якої (з метою брендування кластеру) може стати спеціалізація на створенні рекреаційних комплексів дитячого та сімейного відпочинку.

До другого кластеру (назвемо його "Північно-східний") належать Бродівський, Золочівський та Буський райони. Для них характерна переважно горбиста заліснена місцевість, на якій розташовано багато замків та інших пам'яток, що сприяє розвитку краєзнавчого туризму, який може бути поєднаний з подієво-етнографічним.

У третьому кластері (“Західний”) містяться Жовківський, Яворівський та Мостиський райони. Оскільки зазначені райони області є прикордонними, то доцільно розвивати в них уже започатковані транскордонні напрями туризму (це може бути спортивний та спортивно-подієвий туризм: велосипедний, легкоатлетичний, лучний та інші види спорту).

Четвертий кластер (“Центральний”) – це об’єднання Пустомитівського та Перемишлянського районів. До цього кластеру входить адміністративний центр області, що є вагомим чинником для спеціалізації кластера на відпочинку вихідного дня.

До п’ятого кластера (“Південно-східний”) належать Городоцький, Дрогобицький, Миколаївський, Стрийський та Жидачівський райони. Характерною ознакою, яку можна взяти за основу для брендування кластера, є наявність популярних бальнеологічних курортів (Моршин, Трускавець, Східниця, Великий Любінь) та низки менш відомих, хоча й ефективних бальнеологічних ресурсів.

Характерними особливостями шостого кластера (назвемо його “Південний” – це Старосамбірський, Турківський, Сколівський та Самбірський райони) є переважно гірський ландшафт, чисте повітря та можливість розвивати активні та екстремальні види туризму (гірський пішохідний, гірськолижний, рафтинг та ін.).

У підсумку, отримано шість кластерів, в яких райони об’єднані за низкою параметрів близького ступеню прояву. Водночас, для кожного з них виокремлено унікальні особливості, які можна розвивати у поєднанні з спеціалізацією усіх кластерів у наданні послуг відпусткової рекреації, відпочинку вихідного дня, бізнес-туризму в період від весни до осені (з можливістю використання в подальшому рекреаційних комплексів і в зимовий період).

Важливим аспектом реалізації описаної програми туристичного розвитку Львівської області є інвестування, тобто з’ясування того, що могло б спонукати власників коштів вкласти їх (кошти) у створення описаних рекреаційних комплексів. Можливим напрямком розв’язання цієї проблеми є запровадження ефективних довготривалих пільгових умов на побудову й експлуатацію невеликих рекреаційних комплексів, у яких економічно успішні підприємства могли б проводити корпоративи, конференції та відпочинок для своїх працівників, а вільні місця в цих відпочинкових комплексах, за належної реклами Львівського ландшафтно-рекреаційного кластера та мікрокластерів, можна було б реалізовувати на ринку туристичного попиту.

Висновки. На підставі виконаного дослідження можна виснувати таке:

1. Для планування просторового структурування регіону з метою територіального маркетингу, доцільно використати метод багатокритеріальної кластеризації, беручи до уваги тільки ті туристичні ресурси, які повинні стати головною привабою для відвідувачів. Вважаємо, що в зв’язку з шкідливістю високої іррадіації для людей з білою шкірою, внаслідок високого ризику захворювання на меланому, доцільно розвивати літній відпочинок на штучних водоймах, по всій території Львівської області. У такому разі, ресурси культурно-пізнавального туризму будуть ефективними додатковими привабами для відвідувачів.

2. Результати виконаного дослідження доцільно використати під час формування стратегії розвитку туристичної галузі економіки Львівської області, а розроблений підхід може бути застосований з метою планування економічного розвитку інших регіонів України, насамперед Івано-Франківської, Закарпатської та Чернівецької областей, які мають подібну структуру ландшафтно-рекреаційних ресурсів.

Література

1. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations / Michael Porter. – New York : The Free Press, 1990. – 857 p.

2. Hall C. The Contribution of the Micro-Cluster Approach / C. Michael Hall, Paul Lynch, Ewen J. Michael etc // Micro-clusters and networks: The growth of tourism / [edited by E. J. Michael]. – Oxford : Elsevier, 2007. – P. 141–152.

3. Cusimano G. The Geographies of Tourism: Organizing the Space between Localisms and Global Networks / Girolamo Cusimano, Maurizio Giannone // Tourism local systems and networking / [edited by L. Lazzeretti etc]. – Oxford : Elsevier, 2006. – P. 209–218.

4. Зінько Ю. Діагностика та багатопоказниковий аналіз туристичного потенціалу Карпатського регіону для потреб територіального планування / Ю. Зінько, Р. Лозинський, М. Мальська // Львівська суспільна географія: національний і європейський вимір. – Львів : Вид-во ЛНУ ім. І. Франка, 2005. – С. 176–187.

5. Дуцяк І. З. Перспективність туристичних ресурсів Львівської області для туризму літнього відпочинку / Ігор Дуцяк // Сталий розвиток – стан та перспективи : матеріали Міжнародного наукового симпозіуму SDEV’2018 (28 лютого – 3 березня 2018 року, Львів – Славське, Україна). – Львів, 2018. – С. 287–289.

6. Gray F. Designing the Seaside: Society and Nature / Fred Gray. – London : REACTION BOOKS, 2006. – 338 p.

7. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища у Львівській області в 2016 році [Електронний ресурс]. – Львів : Львівська обласна державна адміністрація, 2017. – Режим доступу : https://menr.gov.ua/files/docs/Reg.report/НД_2016_Львівська%20.pdf

8. Колективні засоби розміщування та туристична діяльність у Львівській області [Електронний ресурс] : статистичний збірник. – Головне управління статистики у Львівській області, 2017. – 52 с. – Режим доступу : https://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/publ/2017/ZB2120170101.pdf

9. Профіль Львівської області: Аналітично-описова частина до стратегії розвитку Львівської області [Електронний ресурс]. – Львів, 2013. – 102 с. – Режим доступу : https://surdp.eu/uploads/files/SEA_case_study_Lvivska_oblast.pdf

References

1. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations / Michael Porter. – New York : The Free Press, 1990. – 857 p.

2. Hall C. The Contribution of the Micro-Cluster Approach / C. Michael Hall, Paul Lynch, Ewen J. Michael etc // Micro-clusters and networks: The growth of tourism / [edited by E. J. Michael]. – Oxford : Elsevier, 2007. – P. 141–152.

3. Cusimano G. The Geographies of Tourism: Organizing the Space between Localisms and Global Networks / Girolamo Cusimano, Maurizio Giannone // Tourism local systems and networking / [edited by L. Lazzeretti etc]. – Oxford : Elsevier, 2006. – P. 209–218.

4. Zinko Yu. Diahnostyka ta bahatopokaznykovyi analiz turystychnoho potentsialu Karpatskoho rehionu dlia potreb terytorialnoho planuvannia / Yu. Zinko, R. Lozynskyi, M. Malska // Lvivska suspilna heohrafiia: natsionalnyi i yevropeiskyi vymir. – Lviv : Vyd-vo LNU im. I. Franka, 2005. – S. 176–187.

5. Dutsiak I. Z. Perspektyvnist turystychnykh resursiv Lvivskoi oblasti dlia turyzmu litnoho vidpochynku / Ihor Dutsiak // Stalyi rozvytok – stan ta perspektyvy : materialy Mizhnarodnoho naukovoho sympoziumu SDEV2018 (28 liutoho – 3 bereznia 2018 roku, Lviv – Slavske, Ukraina). – Lviv, 2018. – S. 287–289.

6. Gray F. Designing the Seaside: Society and Nature / Fred Gray. – London : REACTION BOOKS, 2006. – 338 p.

7. Rehionalna dopovid pro stan navkolyshnoho pryrodnoho seredovyshcha u Lvivskii oblasti v 2016 rotsi [Elektronnyi resurs]. – Lviv : Lvivska oblasna derzhavna administratsiia, 2017. – Rezhym dostupu : https://menr.gov.ua/files/docs/Reg.report/ND_2016_Lvivska%20.pdf

8. Kolektyvni zasoby rozmishchuvannia ta turystychna diialnist u Lvivskii oblasti [Elektronnyi resurs] : statystychnyi zbirnyk. – Holovne upravlinnia statystyky u Lvivskii oblasti, 2017. – 52 s. – Rezhym dostupu : https://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/publ/2017/ZB2120170101.pdf

9. Profil Lvivskoi oblasti: Analitychno-opysova chastyna do stratehii rozvytku Lvivskoi oblasti [Elektronnyi resurs]. – Lviv, 2013. – 102 s. – Rezhym dostupu : https://surdp.eu/uploads/files/SEA_case_study_Lvivska_oblast.pdf

Рецензія/Peer review : 05.10.2018 Надрукована/Printed : 01.11.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК -614.2
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-49-53

ЄЛІСЄЄВА О. К.,
ЙОНЕНКО С. Ю.
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ОЦІНЮВАННЯ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НА ЗАСАДАХ СІМЕЙНОЇ МЕДИЦИНИ В УКРАЇНІ

В статті проаналізовано сучасний стан системи охорони здоров'я України. Досліджено динаміку розвитку медичного обслуговування населення та сучасне положення в Україні. Проведено статистичне оцінювання очікуваної середньої тривалості життя населення при народженні та захворюваності населення України з метою виявлення слабких сторін у роботі системи охорони здоров'я.

Ключові слова: система охорони здоровя, оцінювання, сімейна медицина, обслуговування, захворюваність, реформа, допомога, практика.

YELISYEYEVA O.,
YONENKO S.
Dnipro National University named after Oles Honchar

ASSESSMENT OF THE HEALTH CARE SYSTEM ON THE BASIS OF FAMILY MEDICINE IN UKRAINE

The article analyzes the current state of the health care system of Ukraine. The dynamics of medical services development and the current situation in Ukraine are researched. The statistical estimation of the expected average life expectancy of the population at the birth and morbidity of the population of Ukraine is conducted in order to identify the weaknesses in the work of the health care system. Healthcare is the most important component of the social sphere, one of the main factors of national social security, which determines the vital functions of society. But the high level of morbidity of the population speaks about a number of problems that exist in the modern health care system in Ukraine. Population health is a key aspect, as shown by international experience, therefore, a high level of public health has a positive impact on the development of the country's economic and social components. For several years already, Ukraine has implemented a system of health care of primary health care on the basis of family medicine. The preservation and improvement of public health requires high qualification of medical workers and improvement of the medical industry through the development of information programs, unique medical equipment, etc. The main goal of family and primary care is to preserve, restore and strengthen the health of the population, ensure the provision of guaranteed quality of affordable, timely, quality and effective primary care to the patient, improvement of the state of public health, preservation, restoration and strengthening of health. The purpose of the work is to assess the health of the population, identify the advantages and disadvantages of the health care system of Ukraine and provide recommendations for further development of the medical sector.

Key words: health system, evaluation, family medicine, service, morbidity, reform, help, practice.

Охорона здоров'я – це найважливіша складова соціальної сфери, один із головних чинників національної соціальної безпеки, що визначає життєдіяльність суспільства. Але високий рівень захворюваності населення говорить про низку проблем, які існують у сучасній системі охорони здоров'я в Україні. Здоров'я населення є ключовим аспектом, як показує міжнародний досвід, отже високий рівень здоров'я населення має позитивний вплив на розвиток економічної і соціальної складової країни.

Проблематиці охорони здоров'я населення країн свої роботи присвячували такі вчені, як О. Устінова, В. Князевич, Т. Камінська, які вивчали принципи існування сучасної системи охорони здоров'я. Однак питання оцінювання стану здоров'я населення з урахуванням впровадження принципів сімейної медицини залишилося не вирішеним.

Метою роботи є оцінювання стану здоров'я населення, виявлення переваг та недоліків системи охорони здоров'я України та надання рекомендацій щодо подальшого розвитку медичної галузі.

Задля формування системи охорони здоров'я, яка існує на сьогодні в Україні, соціальна медицина пройшла довгий шлях формування та реформування медичної галузі протягом усієї історії існування суспільства.

В Україні соціально-медичний напрямок почав формуватися наприкінці XIX – початку XX століття. Яскравими представниками громадської медицини були земські лікарі, такі як М. Уваров, М. Тезяков, П. Кудрявцев, П. Діатропов, С. Ігумнов, А. Смідтович та вчені-гігієністи – А. Якобій, В. Субботін, І. Скворцов, В. Фавр та ін. [13].

Вже кілька років в Україні впроваджується система охорони здоров'я первинної медичної допомоги на засадах сімейної медицини. Збереження та покращення суспільного здоров'я потребує високої кваліфікації медичних працівників та вдосконалення медичної галузі за рахунок розробки інформаційних програм, унікального медичного обладнання тощо.

Головною метою сімейної та первинної медичної допомоги є збереження, відновлення та зміцнення здоров'я населення, забезпечення надання гарантованого обсягу доступної, своєчасної, якісної та ефективної

первинної медичної допомоги пацієнту, покращення стану громадського здоров'я, збереження, відновлення та зміцнення здоров'я

Система охорони здоров'я є підконтрольною Державі, а регулюючим органом, що виконує управління та координацію, є Міністерство охорони здоров'я України [11]. Групи експертів, які працюють у напрямі медичної та лікувально-профілактичної практики, – це групи фахівців з різних галузей медицини, думка яких враховується під час прийняття рішень Міністерством охорони здоров'я України.

Міністерство охорони здоров'я підтримує зв'язки з міжнародними організаціями задля покращення обслуговування та якості життя громадян України. До міжнародних партнерів у медичній галузі, відповідно інформації Міністерства охорони здоров'я України [11], відносяться швейцарське бюро співробітництва, агентство США з міжнародного розвитку – «USAID», Всесвітня організація охорони здоров'я, світовий банк, Міжнародний фонд «Відродження» та інші.

Для визначення рівню розвитку сучасної медицини та виявлення проблем, існуючих у медичній галузі, проведено аналіз стану медичного обслуговування населення в Україні. Для цього було досліджено показники національних рахунків охорони здоров'я. Дані наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Показники здоров'я в Україні [7]

Показники		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Загальна чисельність населення, млн		45,8	45,6	45,6	45,4	42,9	42,8	42,6
обмінний курс US $		7,94	7,97	7,99	7,99	11,89	21,84	25,55
Загальні витрати на охорону здоров'я		84744,8	95713,7	108947,1	115757	117754,6	155219,5	181594,9
Загальні витрати на охорону здоров'я у US$		10673,1	12009,2	13635,4	14487,7	9903,7	7107,1	7107,1
Загальні витрати на охорону здоров'я на душу населення млн грн.		1 850,30	2 099,00	2 391,70	2 548,20	2 743,00	3 630,00	4 264,30
Загальні витрати на охорону здоров'я як % від ВВП		7,56	7,09	7,47	7,6	7,42	7,81	7,62
Розподіл загальних витрат за функціями, %:	Стаціонарне і реабілітаційне лікування	33,7	32,1	32	31	28,6	26,7	23,9
	Амбулаторне лікування	19,3	19,7	18,5	17,5	16,5	16	16,1
	Допоміжні послуги для медичного лікування	3,7	3,7	4	4,8	5,5	5,3	5,3
	Медичні товари, виділені для амбулаторних хворих	30,6	30,6	29,4	30	33,9	36,7	39,3
	Профілактика і послуги охорони здоров'я	3,2	2,8	2,5	1,7	1,3	1,1	1,1
	Інша діяльність у сфері охорони здоров'я	9,5	11,1	13,6	15	14,2	14,2	14,3

Динаміку чисельності населення та загальних витрат на душу населення надано на рис. 1.

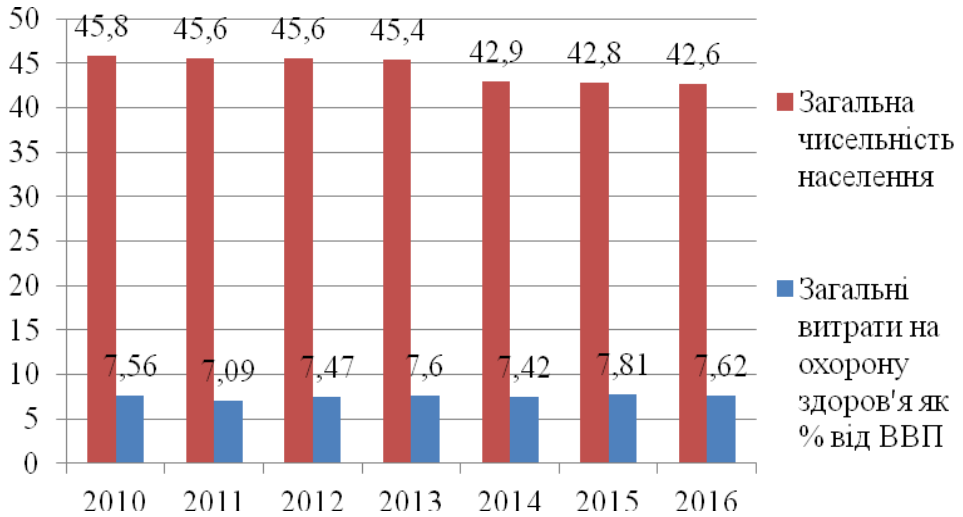


Рис. 1. Динаміка загальної чисельності населення та загальних витрат на охорону здоров'я % від ВВП
Джерело: розроблено автором за даними [7]

Дані рис. 1 показують зменшення загальної кількості чисельності населення на 6,9% (з 45,8 до 42,6 млн осіб), в той час як загальні витрати на охорону здоров’я від ВВП зросли на 0,7%. Це свідчить про факт низького рівня здоров’я населення.

На рис. 2 надано динаміку розподілу загальних витрат за функціями у період 2010–2016 рр.

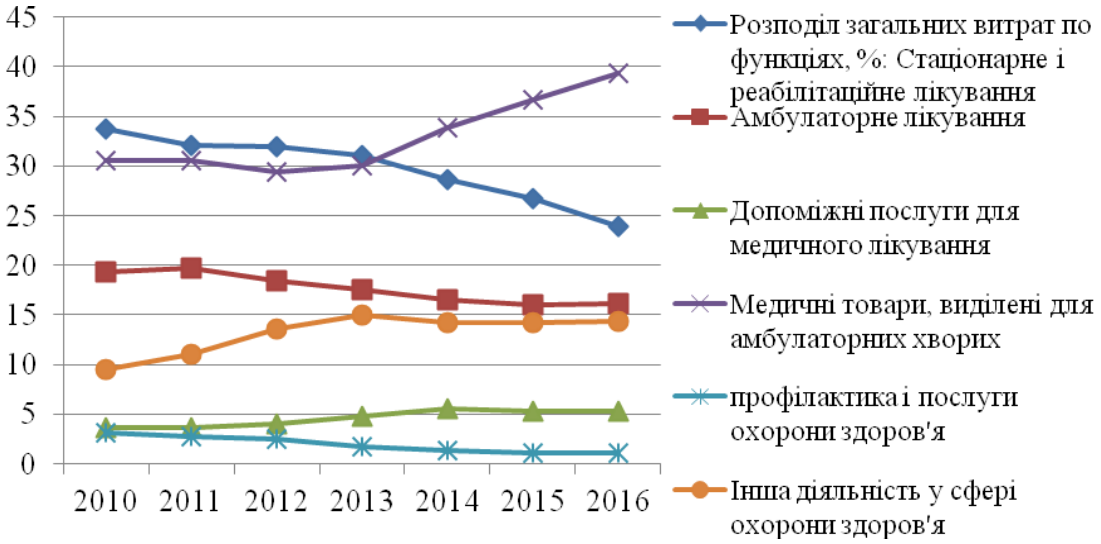


Рис. 2. Динаміка розподілу загальних витрат за функціями

Джерело: розроблено автором за даними [7]

На рис. 2 зображено динаміку загальних витрат за функціями. Загальні витрати на охорону здоров'я в Україні в 2009–2014 рр. склали 71,4; 84,7; 95,7; 108,9; 115,8; 117,8 млрд грн, що відповідно на 13,2%, 18,7%, 12,9%, 13,8%, 6,3% та 1,7% більше, ніж у попередніх роках. У 2015 році витрати порівняно з 2014 роком збільшились на 31,7%. У 2016 р. витрати на охорону здоров’я становили 181,6 млрд грн, що на 17% перевищує рівень витрат у 2015 році.

Найбільшу кількість коштів направлено на медичні товари виділені для амбулаторних хворих – 40%, найменші витрати йдуть на профілактику і послуги охорони здоров’я – 1%.

На рис. 3 наведено динаміку загальних витрат на душу населення у період 2010–2016 рр.

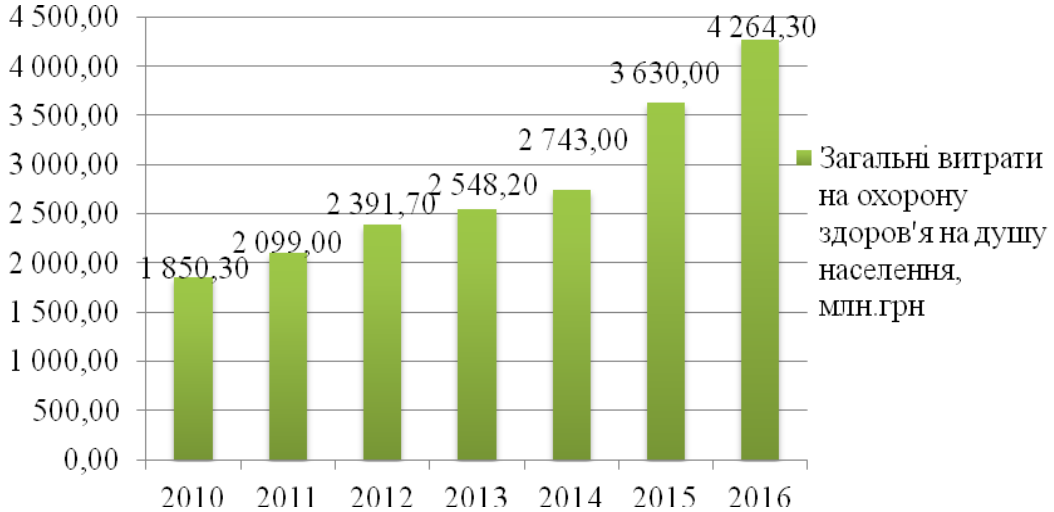


Рис. 3. Динаміка витрат на охорону здоров'я на душу населення

Джерело: розроблено автором за даними [7]

Згідно з графіком 3, витрати на охорону здоров’я на душу населення протягом 2010–2016 рр. мали постійний зріст. У 2011 році витрати на охорону здоров’я відповідно до 2010 року збільшились на 13,44%, в той час як у 2016 році – вже на 17,47%.

Надходження коштів в систему охорони здоров'я здійснювалось із державних коштів, приватних коштів домашніх господарств, роботодавців, некомерційних організацій та коштів іншого світу (міжнародних донорських організацій, спрямованих в систему охорони здоров'я України).

Визначимо середню очікувану тривалість життя населення у країнах Європи та України. Порівняння надано на рис. 4.

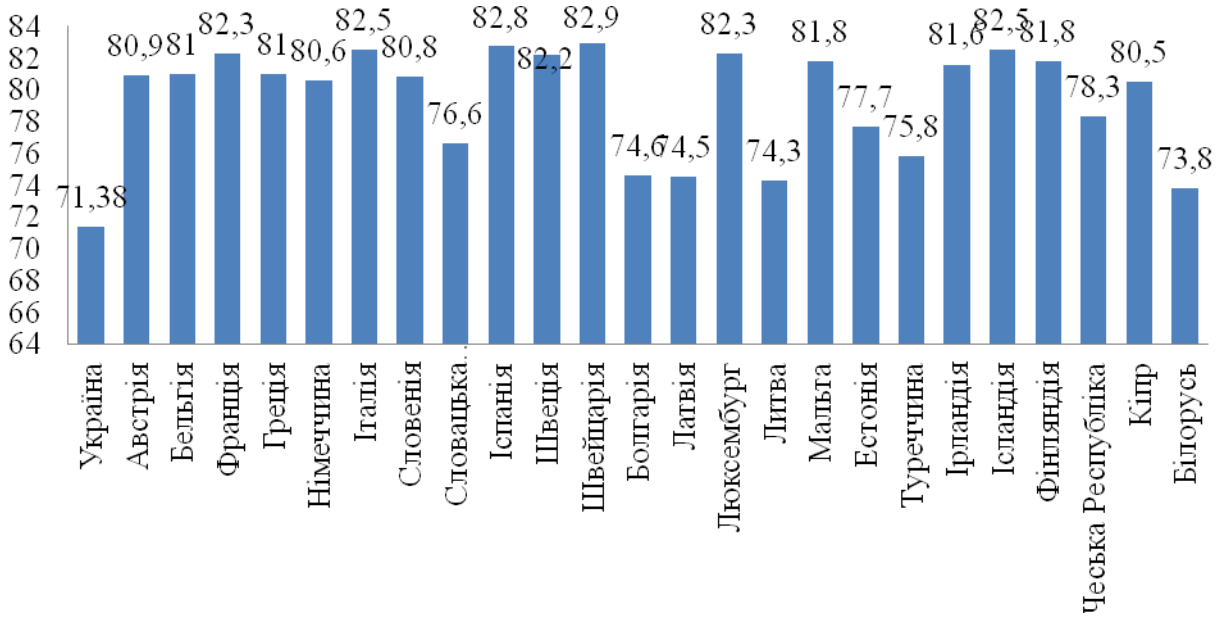


Рис. 4. Середня очікуваність життя при народженні в Україні та країнах Європи у 2015 році
Джерело: розроблено автором за даними [7, 2]

Найвищий очікуваний вік при народженні на рис. 4, у Швейцарії – 82,9 р., Ісландії – 82,5 р., Іспанії – 82,8 р., та найменша очікувана тривалість життя у Латвії – 74,5 р., Білорусі – 73,8 р. та в Україні – 71,3 роки. Це означає низький рівень здоров'я в Україні у порівнянні з країнами Європи, де різниця у тривалості життя становить щонайменше 10 років.

Для виявлення причини різниці у очікуваній тривалості життя на рис. 5 досліджено рівень витрат у 2017 році країн Європи та Світу у порівнянні з Україною.

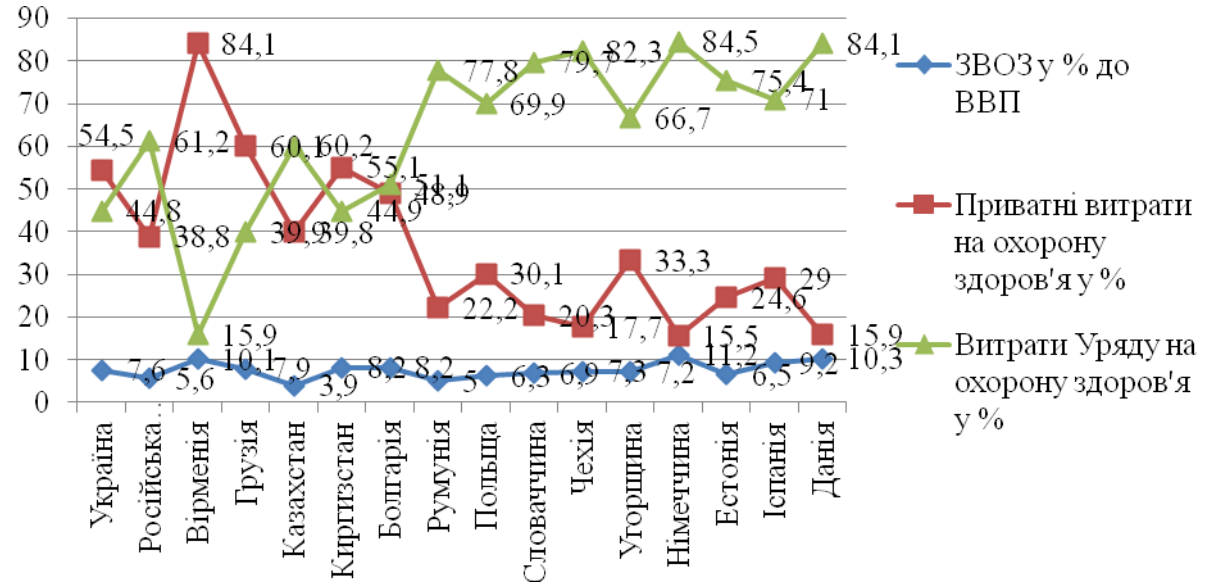


Рис. 5. Рівень витрат на охорону здоров'я у 2017 р.
Джерело: розроблено автором за даними [2, 4, 7]

Міжнародний досвід визначає, що оптимальний рівень витрат на охорону здоров'я становить 8–10% ВВП і дані по країнах-членах ЄС це підтверджують. Серед країн на рисунку 5 цим вимогам відповідають Вірменія – 10,1% та Киргизстан – 8,2%, третє та четверте місця посідають Грузія та Україна – 7,9% та 7,6% відповідно. Решта зазначених країн витрачають на здоров'я 6% ВВП або менше.

Висновки. Під час аналізу було виявлено, що витрати Уряду на охорону здоров'я в Україні на 39,3% менші ніж у країнах Європи, таких як Данія, Угорщина, Німеччина та інші, як наслідок, очікувана тривалість життя при народженні в Україні має різницю з країнами Європи за цим показником близько 10 років.

Україна задля вирішення проблем у медичній галузі, а саме низького рівня здоров'я населення (відповідно до рейтингу аналітичного центру «The Legatum Institute» [6] Україна займає 112 місце за 148 за

рівнем охорони здоров'я), повинна перейняти досвід країн Європейського Союзу і впровадити наступні заходи:

- Збільшення фінансування системи охорони здоров'я в Україні.
- Підвищення якості послуг медичних закладів.
- Збільшення ефективності роботи медичних закладів.
- Збільшення кількості програм профілактики захворювань.
- Формування довіри між лікарем та пацієнтом.
- Проведення розробки нових стандартів, базованих на досвіді країн Європейського союзу.
- Підвищення рівня підготовки медичного персоналу.
- Забезпечення доступності лікарських засобів відповідно до постанов Європейського Союзу.

Література

1. European Commission. Public Health [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/health/dyna/echi/datatool/index.cfm?indlist=18
2. Eurostat your key to European statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home
3. Statement on strengthening people-centred health systems [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://euprimarycare.org/sites/default/files/statement_on_strengthening_people_–_final.pdf. – Title from screen. – 05.10.2016.
4. The World bank. Data Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://databank.worldbank.org
5. World Health Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.euro.who.int/en/publications
6. Гуманітарні технології : аналітичний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://gtmarket.ru/ratings/legatum-prosperity-index/info
7. Державна служба статистики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua
8. Європейська асоціація управління у області охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://epha.org
9. Міжнародний досвід реформування [Електронний ресурс] : інформаційна довідка. – Режим доступу : http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29185.pdf
10. Камінська Т. М. Контрактна економіка: еволюція та роль в охороні здоров'я [Електронний ресурс] / Т. М. Камінська // Економіка і право охорони здоров'я. – 2015. – № 2. – С. 27–31. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eprozd_2015_2_7.
11. Міністерство Охорони здоров'я України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://moz.gov.ua
12. Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua
13. Соціальна медицина та організація охорони здоров'я / [під заг. ред. Ю.В. Вороненка, В.Ф. Москаленка]. – Тернопіль : Укрмедкнига, 2000.

References

1. European Commission. Public Health [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://ec.europa.eu/health/dyna/echi/datatool/index.cfm?indlist=18
2. Eurostat your key to European statistics [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home
3. Statement on strengthening people-centred health systems [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://euprimarycare.org/sites/default/files/statement_on_strengthening_people_–_final.pdf. – Title from screen. – 05.10.2016.
4. The World bank. Data Bank [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://databank.worldbank.org
5. World Health Organization [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.euro.who.int/en/publications
6. Humanitarni tekhnolohii : analitychnyi portal [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://gtmarket.ru/ratings/legatum-prosperity-index/info
7. Derzhavna sluzhba statystyky v Ukraini [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua
8. Ievropeiska asotsiatsiia upravlinnia u oblasti okhorony zdorovia [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://epha.org
9. Mizhnarodnyi dosvid reformuvannia [Elektronnyi resurs] : informatsiina dovidka. – Rezhym dostupu : http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/29185.pdf
10. Kaminska T. M. Kontraktna ekonomika: evoliutsiia ta rol v okhoroni zdorovia [Elektronnyi resurs] / T. M. Kaminska // Ekonomika i pravo okhorony zdorovia. – 2015. – № 2. – S. 27–31. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eprozd_2015_2_7.
11. Ministerstvo Okhorony zdorovia Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://moz.gov.ua
12. Ofitsiinyi veb-portal Verkhovnoi Rady Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://w1.c1.rada.gov.ua
13. Sotsialna medytsyna ta orhanizatsiia okhorony zdorovia / [pid zah. red. Yu.V. Voronenka, V.F. Moskalenka]. – Ternopil : Ukrmedknyha, 2000.

Рецензія/Peer review : 12.10.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 658.562.018(477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-54-61

ЛЮБОХИНЕЦЬ Л. С.,
ДУБІК І. Г.
Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглядаються концептуальні положення теорії конкуренції та проблеми конкуренції в національній економіці за умов глобалізації. Проаналізовано рівень конкурентоспроможності економіки України за індексом глобальної конкурентоспроможності та визначено місце країни в міжнародних рейтингах. Розглянуто шляхи покращення конкурентних позицій України на світовому ринку.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, глобалізація, конкурентні позиції, конкурентні переваги.

LIUBOKHYNETS L.,
DUBIK I.
Khmelnytskyi National University

PROBLEMS AND WAYS OF COMPETITIVENESS IMPROVEMENT OF THE ECONOMY OF UKRAINE

In the article the conceptual provisions of the theory of competition and the problem of competition in the national economy under the conditions of globalization are considered. The level of competitiveness of the Ukrainian economy according to the index of global competitiveness is analyzed and the place of the country in the international ratings is determined. The ways of improving Ukraine's competitive position on the world market are considered. The competitive position of the country in the world market is determined by the state of its economy's competitiveness, which ensures in its development: sustainable growth of the country's population's living on the basis of constant increase of labour productivity; achievement and maintenance of such positions by national enterprises in world markets when their goods and services are successfully implemented; effective use of financial resources which accumulated in the international investment markets; innovative orientation on the modern information base; socio-economic progress and effective anti-crisis regulation. To improve competitiveness, countries need to build an economy that is less dependent on external and internal shocks; to be flexible at the level of the country, industries, enterprises and individuals; create an innovative ecosystem; to profess a human centred approach to economic development. As international rating studies have shown, to achieve a high level of competitiveness of the national economy, it is necessary to change the priority directions of economic development in the modern globalized space, to identify new factors that can provide competitive advantages in the long run. The main task for the national companies should be to preserve the existing competitiveness potential and expand production by introducing modern technologies, innovations, expanding the range of goods. It is also necessary to create a stable competitive environment based on international norms and standards, which leads to competition at the global level and provides opportunities for effective competitive behaviour of business entities. Another one of the priority directions of economic policy is the redistribution of material and financial resources for innovative directions of economic development, with the purpose of formation and development of the information society. Thus, innovations become the potential for growth of the economy and determination of its competitive priorities.

Key words: competition, competitiveness, globalization, competitive positions, competitive advantages.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку глобалізації обумовлює необхідність визначення можливостей інтеграції національної економіки в міжнародний економічний простір. Аналіз динаміки міжнародних індикаторів рівня конкурентоспроможності країни виступає потужним інструментом представлення її в конкурентному середовищі. Конкурентоспроможність національної економіки виражається в підвищенні ролі та авторитету країни на міжнародній арені, здатності держави вирішувати нагальні проблеми в суспільстві, підвищенні якості товарів і послуг розширення їх асортименту. Тенденції до глобальної інтеграції змушують пристосовувати національну економіку до специфіки функціонування міжнародного ринку, що потребує нових конкурентних відносин, нової структуризації ринку, виявлення нових конкурентних переваг. На сучасному етапі конкуренція є важливим та дієвим механізмом, який забезпечує високоефективність, пропорційність та динамічність ринкових відносин як у сфері матеріального та нематеріального виробництва, так і в сфері послуг, що обумовлює актуальність об'єкту дослідження.

Аналіз останній досліджень. Вагомий внесок у теоретичні та практичні розробки з проблем конкурентоспроможності та її чинників зробили зарубіжні вчені: М. Портер, П. Друкер, Д. Секста, Ф. Саймон, Г. Азоев, Р. Фатхутдінов, А. Юданов та ін. Проблеми конкуренції та забезпечення конкурентоспроможності економічних суб'єктів в умовах міжнародної інтеграції досліджували такі західні вчені, як Д. Рікардо, А. Сміт, Д. Абель, Г. Гамель, К. Ендрус, Р. Ешенбах, П. Зенге, Ф. Котлер, Р. Коуз, К. Крістенсон, К. Пахалад, Р. Солоу, Й. Шумпетер, Ф. Хайєк.

Проблеми розвитку конкурентоспроможності економічних суб'єктів в умовах відкритої економіки досліджували такі вітчизняні економісти, як В. Андрійчук, В. Будкін, З. Варналій, В. Вергун, А. Гальчинський, В. Геєць, Г. Климко, В. Клочко, А. Кредісов, О. Кузьмін, І. Лукінов, Д. Лук'яненко,

Ю. Макогон, А. Мокій, В. Онищенко, А. Філіпенко, А. Чухно, О. Шнирко. Особливості розвитку конкуренції в Україні аналізуються в працях Л. Антонюк, В. Базилевича, Я. Жаліла, А. Костусєва, Л. Піддубної, В. Пономаренка, С. Реверчука, В. Соловйова, Г. Филюк. Різні аспекти визначення та розвитку конкурентних переваг національної економіки досліджують українські учені: Г. Андрощук, З. Борисенко, О. Безух, І. Дахно, В. Лагутін, О. Мельниченко, Л. Семенова, І. Сіваченко та інші.

Мета статті полягає в аналізі проблем розвитку конкуренції, виділенні конкурентних переваг національної економіки та визначенні шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності країни на світовому рівні за умов розвитку глобалізаційних та інтеграційних процесів.

Виклад матеріалу. Поняття конкуренції є комплексним, багатоплановим і багатозначним, так як вона пронизує всі рівні економічної системи – від мікрорівня до макрорівня. Ефективність господарювання суб'єктів економіки в певній степені залежить від розуміння природи конкуренції, форм її прояву, методів конкурентної боротьби, факторів, що визначають готовність економічних суб'єктів до такої боротьби. Економісти-теоретики XVIII–XIX століття у своїх концепціях виходили зі свободи ринку і вільної конкуренції, за якої конкурує необмежене число продавців і покупців, нездатних помітним чином одноосібно впливати на загальну ситуацію на ринку. А. Сміт розглядав конкуренцію як сукупність незалежних спроб різних продавців встановити контроль на ринку. Ф. Еджуорт та А. Курно під час визначення категорії конкуренції основний наголос робили не на саму боротьбу економічних суб'єктів, а на умови конкурентної боротьби, систематизація яких дозволяє виділити різні типи ринків або конкуренції. В своїй теорії економічного розвитку Й. Шумпетер визначає конкуренцію як боротьбу старого з новим, яку ведуть підприємці – організатори виробництва, що визначають нові шляхи, здійснюють нові комбінації ресурсів. На думку Й. Шумпетера, завдання підприємця полягає в тому, щоб здійснювати реалізацію нововведень, впроваджувати нові системи управління, нові технології. Лише за таких умов підприємець виграє в конкурентній боротьбі, витісняючи з ринку тих конкурентів, які використовують застарілі технології, або випускають неконкурентоздатну продукцію. З кінця XIX – початку XX століття господарський механізм виявився суттєво видозміненим під впливом великих монополістичних об'єднань, які, на противагу механізму "чистої" конкуренції, відповідно до їх сили, почали ділити між собою ринки збуту, джерела сировини, встановлювати ціни і, таким чином, визначати нові умови функціонування всього суспільного виробництва і ринкової кон'юнктури на засадах недосконалої конкуренції [1, с.53].

З точки зору М. Портера – одного з провідних учених у галузі конкуренції – абсолютні та відносні конкурентні переваги країни залежать від здатності виробничих структур впроваджувати нововведення і проводити модернізацію технологічних процесів, здійснювати ефективну концентрацію і централізацію капіталу та виробництва, що дозволить завойовувати нові зовнішні ринки збуту, сприятиме створенню конкурентних переваг національних компаній, досягненню і підтримці ними високого рівня продуктивності праці на основі використання висококваліфікованих робітників, розвитку інноваційних технологій.

Конкурентні позиції країни на світовому ринку визначаються станом конкурентоспроможності її економіки, тобто здатності вести і вигравати конкурентну боротьбу на міжнародній арені. При цьому конкурентоспроможність країни визначається як здатність в умовах вільної конкуренції виробляти товари і послуги, що задовольняють потреби світового ринку, реалізація яких збільшує добробут суспільства. Конкурентоспроможною слід вважати таку національну економіку, яка забезпечує у своєму розвитку стійке зростання життя населення країни на основі постійного підвищення продуктивності праці; досягнення і утримання національними підприємствами таких позицій на світових ринках, коли їх товари та послуги успішно реалізуються; ефективне використання фінансових коштів, що накопичуються на міжнародних інвестиційних ринках; інноваційна спрямованість на сучасні інформаційній бази; соціально-економічний прогрес та ефективне антикризове регулювання (рис. 1).

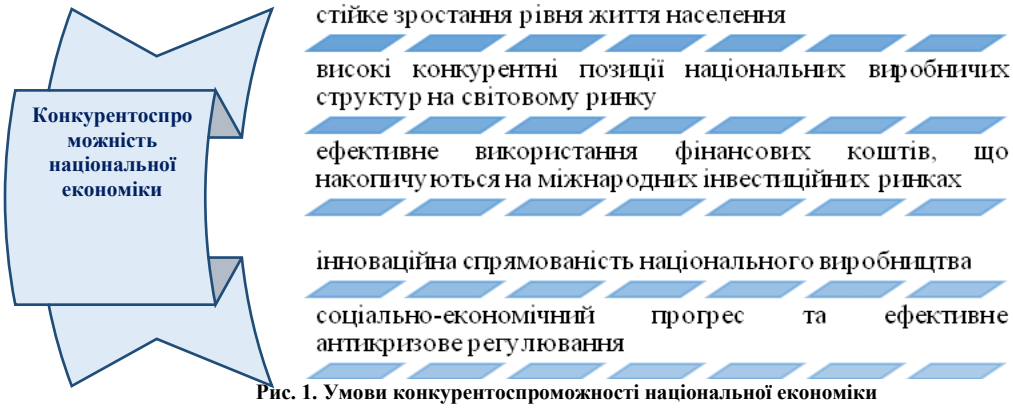


Рис. 1. Умови конкурентоспроможності національної економіки

Конкурентоспроможність виступає як важіль і засіб конкуренції і є, з одного боку, категорією суспільного розвитку, що проявляється в суперництві об'єктів для досягнення певних цілей, а з іншого – техніко-економічною категорією, яка оцінюється технічними та економічними показниками, факторами та умовами.

Ефективна інтеграція вітчизняної економіки у світову можлива лише за умови досягнення високого рівня загальної конкурентоспроможності країни, її господарюючих суб'єктів, а також продукції та послуг, що виробляються на національному та світовому ринках. Основою сучасної конкурентоспроможності є інновації — техніко-технологічні, організаційні, структурні, інституціональні. Саме вони створюють конкурентні переваги і дозволяють країнам, що ними володіють, займати гідне місце в суспільному розвитку цивілізації. Отже, ключовим завданням економічної політики України є підвищення її конкурентоспроможності на інноваційних засадах і створення для цього відповідних умов.

За рівнем соціально-економічного розвитку Україна відноситься до країн, що розвиваються з низьким показником конкурентоспроможності. На світовому ринку Україна має статус постачальника сировинних ресурсів. На українських товарних ринках домінує великий бізнес, який забезпечує свою перевагу двома факторами: масштабом виробництва і доступом до адміністративного ресурсу, що призводить до зниження конкуренції, зростанню монопольної влади та пошуку додаткових владних преференцій. Тому низький рівень конкурентних відносин в Україні, насамперед, пов'язаний із недосконалими державними та приватними інститутами, які не створюють необхідних умов для розвитку конкуренції.

Україна перебувала в умовах адміністративно-командної економіки і на даному етапі її розвитку знаходиться в рамках перехідної економіки. Для неї характерна незбалансованість, неузгодженість інтересів учасників ринку та невідповідність підприємницького господарювання інтересам суспільства. За таких умов значення конкурентних відносин у формуванні ринкової економіки, в основу якої покладено конкурентне середовище та конкуренція загалом, є вирішальним. Конкуренція є рушійною силою науково-технічного прогресу та механізмом сприяння економічному розвитку, а недостатньо інтенсивна конкуренція обумовлює відсутність мотивації у суб'єктів господарювання щодо зниження витрат, пошуку нових ринків збуту, запровадження інновацій і, як наслідок, неефективну роботу галузі, в якій діють такі підприємства. Конкурентний механізм повинен являти собою систему заходів щодо контролю відповідності концентрації капіталу в умовах існування значної конкуренції на ринку.

Відсутність в Україні протягом тривалого часу цілеспрямованої державної політики щодо забезпечення діалогу влади і бізнесу призвела до суттєвого викривлення конкурентних відносин. Відбулася деформація у відносинах власності та незабезпечення ефективного приватного власника у результаті проведеної приватизації. Вітчизняні підприємства є часто не конкурентоспроможними як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Це пояснюється багатьма причинами, проте, важливою є неготовність власників підприємств до ведення бізнесу в сучасних умовах за законами конкуренції. Також в Україні спостерігаємо низьку конкурентну культуру, коли її високий рівень забезпечує поведінка споживачів, які активно шукають кращу продукцію та виробників, удосконалюють свою діяльність, працюють чесно, керуючись етичними нормами. Сюди можна віднести необізнаність суб'єктів господарювання з правилами конкурентної політики. Нерівність умов конкуренції пов'язана з неоднаковим режимом оподаткування, субсидіями і привілеями з боку держави чи місцевої влади, пільговим доступом до земельних ділянок, інфраструктури, проблемами залучення фінансових ресурсів, вибірковим контролем з боку регулюючих та перевіряючих органів. Підприємці фактично відсторонені від впливу на економічну політику держави і не мають нормативно-правових інструментів вирішення накопичених проблем, змушені застосовувати антиконкурентні дії, «проникати» у владні структури, реалізуючи свої корпоративні інтереси. Все це сприяє поширенню тіньових, корупційно-кримінальних неринкових відносин та призводить до зниження ефективності конкуренції, відсутності конкурентних передумов та можливостей для економічного розвитку.

Глобалізація загострює проблему управління та робить необхідним розробку нових принципів співвідношення приватного бізнесу та держави. В країнах, де індивідуальні цілі привалюють над державними, функціонує більш вільна від державної політики економічна система. Саме державна політика визначає рівень технологічної закритості або відкритості країни, створює базу високої технологічної готовності національної економіки, як важливого фактору конкурентних переваг на глобальних ринках високотехнологічної продукції.

Показником ефективності проведення економічної політики держави є її місце в рейтингах конкурентоспроможності економіки у системі світового господарства, бізнес-клімату, рівня економічної свободи, якості і ефективності державного управління, ступеня глобалізації економіки, рівня розвитку людського капіталу, потенціалу зовнішніх запозичень, рівня корумпованості суспільства та ін. Для оцінки рівня конкурентоспроможності країни використовують світові індекси, розроблені Інститутом стратегій і конкурентоспроможності при Гарвардському університеті (США), Всесвітнім економічним форумом (WEF) в Давосі (Швейцарія) і Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (IMD) (Лозанна, Швейцарія). У Гарвардському університеті вивчається конкурентоспроможність з точки зору корпоративного розвитку, а два швейцарські центри переводять дослідження в більш широкий масштаб, розраховуючи рейтинги конкурентоспроможності країн і регіонів. Кожен центр використовує свою методологію дослідження та критерії оцінки конкурентоспроможності.

Всесвітнім економічним форумом в жовтні 2017 року опубліковано рейтинг країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018 (The Global Competitiveness Index). Вже традиційно рейтинг

очолила Швейцарія. До десятки найбільш конкурентоспроможних увійшли США, Сінгапур, Нідерланди, Німеччина, Гонконг, Швеція, Великобританія, Японія та Фінляндія. Росія посідає 38 місце, Польща – 39, Казахстан – 57, Грузія – 69, Молдова – 89. Білорусі в рейтингу немає (рис. 2) [2].

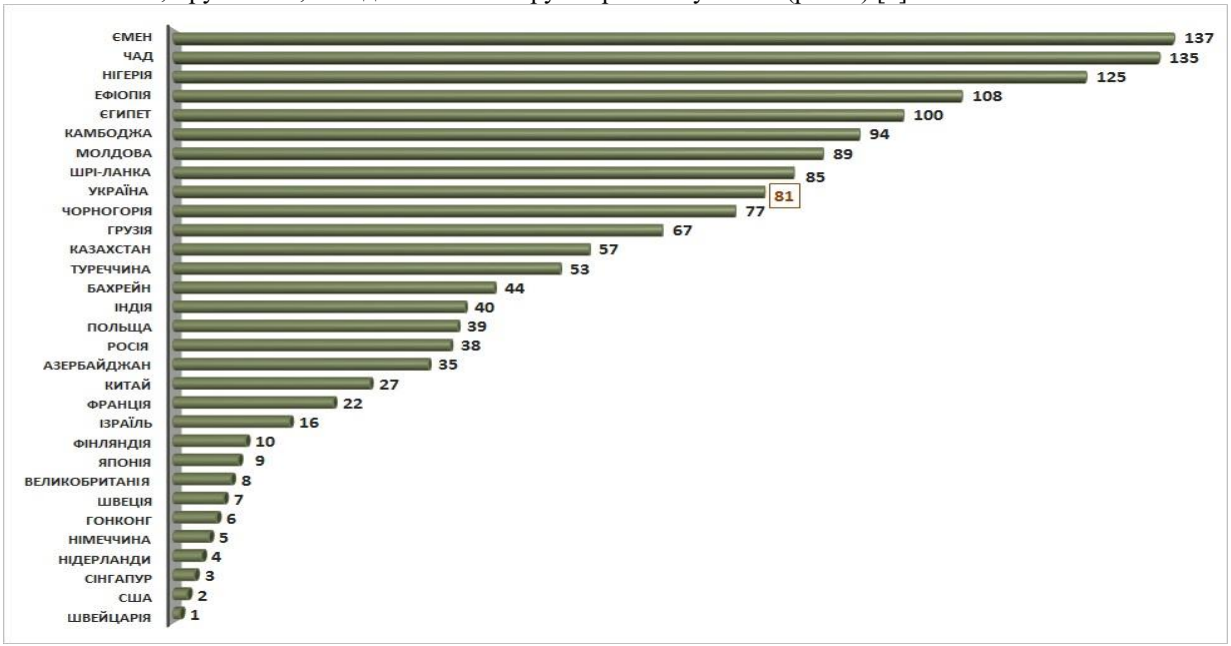


Рис. 2. Ранжування країн за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018 [2]

Україна цього року посіла 81-е місце серед 137 країн світу, покращивши свої позиції на чотири пункти. Зазначимо, що минулого року Україна втратила свої позиції в цьому рейтингу й посіла 85 місце. Ще в 2015-му вона була 79-а, а в 2014 – 76-а. (табл. 1)[3].

Таблиця 1

Позиція України та країн-лідерів (топ-5) у міжнародній рейтинг-системі за Індексом глобальної конкурентоспроможності за 2014–2018 рр.

№ п/п	2014-2015 (зі 144 країн)		2015-2016 (зі 140 країн)		2016-2017 (зі 138 країн)		2017-2018 (зі 1137 країн)	
1	Швейцарія	5,70	Швейцарія	5,76	Швейцарія	5,81	Швейцарія	5,86
2	Сінгапур	5,65	Сінгапур	5,68	Сінгапур	5,72	США	5,85
3	США	5,54	США	5,61	США	5,70	Сінгапур	5,71
4	Фінляндія	5,50	Німеччина	5,53	Нідерланди	5,57	Нідерланди	5,66
5	Німеччина	5,49	Нідерланди	5,50	Німеччина	5,57	Німеччина	5,65
-	**Україна-76**	**4,14**	**Україна-79**	**4,03**	**Україна-85**	**4,0**	**Україна-81**	**4,11**

За дослідженнями GCI-2017-2018 наша країна продемонструвала позитивну динаміку, тобто зафіксувала поліпшення показників в сферах: розвиток фінансових ринків, інституційний розвиток, макроекономічна ситуація, ефективність ринку товарів, рівень розвитку бізнесу. Наряду з успіхами, Україна погіршила свої позиції у 4 з 12 основних показників. Найбільше втрачено (мінус 13 пунктів) за складовою «Ефективність ринку праці». Тенденція до погіршення цього показника спостерігалася і в минулорічних дослідженнях (у 2017 році він знизився на 17 пунктів). Також Україна зазнала втрат за оцінкою інноваційної складової Індексу («мінус» 9 пунктів), інфраструктурної («мінус» 3 пункти) та за складовою, що характеризує вищу освіту та професійну підготовку («мінус» 2 пункти). Незважаючи на незначні покращення, в 2018 році у нас все ще найгірші позиції за оцінкою міцності банків (130 місце), за регулюванням фондових бірж (134 місце), за якістю доріг (130 місце), за інфляційними змінами та за здатністю країни утримувати таланти (129 місце), за захистом права власності (128 місце).

16 жовтня 2018 року Всесвітнім економічним форумом оприлюднено звіт Global Competitiveness Index 4.0 у 2018 році, розрахованим спільно з Євразійським інститутом конкурентоспроможності та консалтинговою компанією Strategy Partners за новою методологію щорічного оцінювання Глобального рейтингу конкурентоспроможності країн світу, що не дає можливості співставляти позиції країн з минулорічними даними. За результатами рейтингу Індексу глобальної конкурентоспроможності 4.0, TOP-10 країнами-лідерами з найбільш продуктивними економіками стали США, Сінгапур, Німеччина, Швейцарія, Японія, Нідерланди, Гонконг, Великобританія, Швеція і Данія. Польща знаходиться на 37 місці, Словаччина – на 41, Росія – на 43, Угорщина – 48, Румунія – 52, Туреччина – 61, Грузія – 66, Молдова – 88.

Україна посіла 83 місце – у неї слабо розвинені інститути, вкрай нестійкі фінансова система і макроекономічні показники (рис. 3).

Рис. 3. Позиції країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 4.0 у 2018 році [4]

За новою методологією Індекс глобальної конкурентоспроможності вимірює готовність країн до четвертої промислової революції, охоплює 140 країн, конкурентоспроможність яких оцінюється за 98 індикаторами (в попередньому рейтингу їх було 114), згрупованими за 12-а компонентами – драйверами продуктивності, що формують конкурентоспроможність країни. Серед них якість інститутів, стан інфраструктури, проникнення ІТ і сучасних комунікацій, макроекономічна стабільність, споживчий ринок, фінансова система, ринок праці, розмір внутрішнього ринку, здоров'я, освіту і навички, динаміка бізнес-розвитку, здатність до інновацій. За новою методологією у порівнянні з попереднім роком позиції України погіршились в 11 компонентах, і тільки в одному (динаміка бізнесу) зафіксовано позитивну динаміку. Найбільше балів Україна отримала за такими компонентами, як кваліфікація і навички (46-е місце), ємність (розмір) ринку (47-е місце), інфраструктура (57-е місце) та інноваційна спроможність (58-е місце) (табл. 2).

Таблиця 2

Рейтинг України за складовими Індексу глобальної конкурентоспроможності 4.0 у 2018 році [4, 5]

№п/п	Компоненти – драйвери продуктивності	Бали (max - 100)	Позиція в рейтингу (зі 140 країн)	Країни-лідери
1	Інституції	46,3	110	Нова Зеландія
2	Інфраструктура	70,1	57	Сінгапур
3	Впровадження інформаційних та телекомунікаційних технологій	51	77	Корея
4	Макроекономічна стабільність	55,9	131	Одночасно 31 країна (в тому числі Польща)
5	Здоров’я	72	94	Одночасно 4 країни
6	Кваліфікація і навички	68,9	46	Фінляндія
7	Ринок товарів	55,3	73	Сінгапур
8	Ринок праці	59,5	66	США
9	Фінансова система	48,7	117	США
10	Ємність (розмір) ринку	62,7	47	Китай
11	Динаміка бізнесу	55,3	86	США
12	Інноваційна спроможність	39	58	Німеччина

Серед компонентів-драйверів продуктивності, які знизили рейтинг України, виявились макроекономічна стабільність (131-е місце), фінансова система (117-е місце) та інституції (110-е місце). А серед індикаторів, які забезпечили Україні низькі бали, були такі: вплив організованої злочинності на вартість ведення бізнесу, рівень інфляції (середній показник за 2016-2017 роки), динаміка боргу з урахуванням кредитного рейтингу країни, рівень тероризму, незалежність судової системи, захист прав власності, якість доріг, вплив податків та субсидій

на конкуренцію, гнучкість встановлення заробітної плати, фінансування малого і середнього бізнесу, надійність банків, частка проблемних кредитів, темп росту інноваційних компаній (рис. 4).

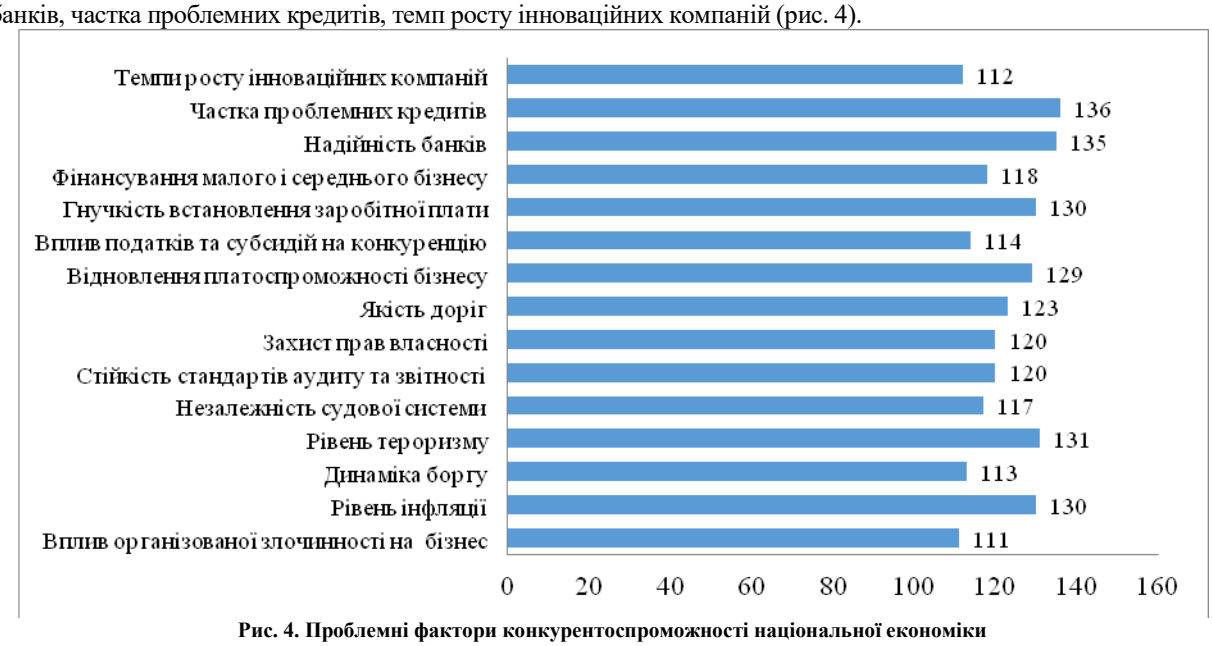


Рис. 4. Проблемні фактори конкурентоспроможності національної економіки
[складено автором на основі 4]

Незважаючи на зміну методології розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності конкурентна позиція України залишається нестабільною та не на високому рівні. За результатами аналізу, у нас все відносно добре із навиками та креативністю, але є значні проблеми з інституціями, макроекономічною стабільністю, розвитком фінансової системи, а на додаток політика нинішнього уряду позбавила Україну ще однієї традиційної конкурентної переваги — гнучкості ринку праці. Залишаються потенціалом для зростання економіки інновації та інноваційна спроможність.

Для підвищення конкурентоспроможності WEF рекомендує всім країнам будувати економіку, яка менше залежить від зовнішніх і внутрішніх шоків; бути гнучкими на рівні країни, галузей, підприємств і окремих людей; створювати інноваційну екосистему; сповідувати людиноцентрований підхід до економічного розвитку.

В жовтні 2018 року Світовий банк оприлюднив рейтингові позиції країн за легкістю ведення бізнесу. Трійку лідерів рейтингу легкості умов ведення бізнесу очолюють Нова Зеландія (86,59 бали), Сінгапур (85,24) та Данія (84,64). Україна піднялася на 5 позицій у порівнянні з минулорічним рейтингом та посідає за оцінками Світового банку 71 сходинку серед 190 країн світу, набравши 68,25 бали зі 100 можливих. Серед факторів, що позитивно вплинули на рейтинг, виділяють «Міжнародну торгівлю» (піднялися з 119 місця минулого року до 78 позиції в цьогорічному рейтингу) і «Захист міноритарних акціонерів» (з 81 на 72 місце). Також наша держава спростила процедуру вирішення спорів щодо виконання контрактів – за цим показником Україна піднялася на 57 позицію (в рейтингу 2017 року вона займала 82 місце). Незначні покращення також помітні за такими показниками, як реєстрація власності, бізнесу і відновлення платоспроможності. Таким чином, за період з 2014 по 2018 р. Україна піднялася в рейтингу на 24 позиції [6]. Негативними факторами для ведення бізнесу у нашій країні визначено інфляцію, корупцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, нестабільність урядів, ускладнений доступ до фінансів, неефективну державну бюрократію, регулювання валютного ринку, недостатню освіченість працівників, недостатню здатність до інновацій, обмежувальне регулювання ринку праці, невідповідну якість інфраструктури, злочинність та крадіжки, низьку якість охорони здоров'я (рис. 5) [3].

Згідно зі щорічним звітом Economic Freedom of the World, Україна в 2018 році посіла 134 місце у рейтингу за індексом економічної свободи, піднявшись зі 149 місця серед 162 країн. Незважаючи на те, що ми покращили свої результати на 15 пунктів, Україна все ще входить до країн світу з найнижчим рівнем економічної свободи. Індекс розраховується на базі 42 показників, об'єднаних у 5 категорій, серед яких розмір держави (розмір податкових ставок, кількість держпідприємств тощо), захист прав власності, стабільність валюти, свобода міжнародної торгівлі та державне регулювання. Очолюють рейтинг цього року Гонконг і Сінгапур. До ТОП-10 входять також Нова Зеландія, Швейцарія, Ірландія, США, Грузія, Маврикій, Сполучене Королівство, Австралія та Канада. США і Канада повернулися до ТОП країн після того, як кілька років розташовувалися нижче в рейтингу. Німеччина посідає 20 позицію, Японія – 41, Італія – 54, Франція – 57, Мексика – 82, Росія – 87 [7].

Отже, становлення конкурентних відносин в економіці України, пошук конкурентних переваг відбувалось через реформування монополізованої державної власності, яке здійснювалось за відсутності

чіткого законодавства та нормативного забезпечення, основних інститутів ринку та ринкової інфраструктури. Як показали дослідження міжнародних рейтингів, для досягнення високого рівня конкурентоспроможності національної економіки необхідно змінити пріоритетні напрями економічного розвитку в сучасному глобалізованому просторі, визначити нові чинники, здатні забезпечити конкурентні переваги у довгостроковій перспективі. Основним завданням для національних компаній мають стати збереження наявного потенціалу конкурентоспроможності та розширення виробництва за рахунок впровадження сучасних технологій, інноваційних розробок, розширення асортименту товарів. Також необхідно сформувати стабільне конкурентне середовище на основі міжнародних норм і стандартів, яке спонукає до конкуренції на глобальному рівні та надає можливості для ефективної конкурентної поведінки суб'єктів господарювання. Ще одним із пріоритетних напрямів економічної політики є перерозподіл матеріальних і фінансових ресурсів за інноваційними напрямками економічного розвитку, з метою становлення та розвитку інформаційного суспільства. Таким чином, інновації стають потенціалом для зростання економіки та визначення її конкурентних пріоритетів.

Рис. 5. Проблемні фактори для ведення бізнесу в Україні, %

[складено автором на основі 3]

Глобальні трансформаційні процеси, що відбуваються в національній економіці об’єктивно вимагають узгодження ринкових перетворень та національної економічної політики з глобалізованою світовою економічною системою, механізмами функціонування та регулювання з метою адаптації національної економіки, її структури, стандартів продуктивності та якості, рівня людського розвитку за індексом розвитку людського потенціалу, конкурентоспроможності товарів та послуг, науково-технологічного, інфраструктурного та інституціонального забезпечення до стандартів, вимог, трендів та принципів функціонування глобальної економічної системи.

Література

1. Любохинець Л.С. Аналіз політекономічних аспектів «конкурентоспроможності»: від класиків до сучасності / Л.С. Любохинець, П.Г. Солом’янюк, Л.М. Бабич // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – № 3. – С. 52–56.

2. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2

3. Рейтинг конкурентоспроможності економік країн світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uteka.ua/ua/publication/Rejting-konkurentosposobnosti-ekonomik-stran-mira---2017-2018.

4. Позиція України за всіма компонентами індексу глобальної конкурентоспроможності – 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://edclub.com.ua/analityka/rubryka-cikavo-znaty-pozyciyi-ukrayiny-za-vsima-komponentamy-indeksu-globalnoyi

5. Чи була перемога? Як Україні вдалося вирости в рейтингу конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.epravda.com.ua/publications/2018/10/17/641672/

6. Світовий банк оприлюднив рейтинг Doing Business – 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://compet.kh.gov.ua/ukr/2117-svitovij-bank-oprilyudniv-rejting-doing-business-2019

7. Україна посіла 134 місце в рейтингу економічної свободи, за рік піднявшись на 15 позицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ua.censor.net.ua/news/3088296/ukrayina_posila_134_mistse_v_reyityngu_ekonomichnoyi_svobody_za_rik_pidnyavshys_na_15_pozytsiyi

8. Дуцька А. С. Ринкові бар'єри та їх вплив на розвиток конкурентних відносин [Електронний ресурс] / А. С. Дуцька // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 4. – С. 17–22. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_4_4

References

1. Liubokhynets L.S. Analiz politekonomichnykh aspektiv «konkurentospromozhnosti»: vid klasykiv do suchasnosti / L.S. Liubokhynets, P.H. Solomianiuk, L.M. Babych // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2006. – № 3. – S. 52–56.

2. Pozytsiia Ukrainy v reitynhu krain svitu za indeksom hlobalnoi konkurentospromozhnosti 2017-2018 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytyngu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2

3. Reitynh konkurentospromozhnosti ekonomik krain svitu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://uteka.ua/ua/publication/Rejting-konkurentosposobnosti-ekonomik-stran-mira---2017-2018.

4. Pozytsiia Ukrainy za vsima komponentamy indeksu hlobalnoi konkurentospromozhnosti – 2018 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://edclub.com.ua/analityka/rubryka-cikavo-znaty-pozyciyi-ukrayiny-za-vsima-komponentamy-indeksu-globalnoyi

5. Chy bula peremoha? Yak Ukraini vdalosia vyrosty v reitynhu konkurentospromozhnosti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.epravda.com.ua/publications/2018/10/17/641672/

6. Svitovyi bank opryliudnyv reitynh Doing Business – 2019 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://compet.kh.gov.ua/ukr/2117-svitovij-bank-oprilyudniv-rejting-doing-business-2019

7. Ukraina posila 134 mistse v reitynhu ekonomichnoi svobody, za rik pidniavshys na 15 pozytsii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://ua.censor.net.ua/news/3088296/ukrayina_posila_134_mistse_v_reyityngu_ekonomichnoyi_svobody_za_rik_pidnyavshys_na_15_pozytsiyi

8. Dutska A. S. Rynkovi bariery ta yikh vplyv na rozvytok konkurentnykh vidnosyn [Elektronnyi resurs] / A. S. Dutska // Aktualni problemy ekonomiky. – 2016. – № 4. – S. 17–22. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_4_4

Рецензія/Peer review : 12.10.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Нижник В. М.

УДК 338.1
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-62-66

МАЗУР А. Г.,
ГУМЕНЮК Ю. В.
Вінницький національний аграрний університет

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТА НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

В статі розглянуто стан функціонування ринку зерна у Вінницький області. Висвітлені пріоритетні напрямки розвитку зернової галузі Вінницької області. Проведено дослідження основних показників виробництва зернових культур в сільськогосподарських підприємствах України і Вінницької області зокрема. З методологічної точки зору, відзначимо, що даний аналіз посилається на період 1995-2015 років. На основі статистичних даних в динаміці проведено дослідження таких показників, як посівна площа, урожайність, валовий збір. Визначено місце Вінницької області серед областей України за показниками валового збору, урожайності та виробництва зерна. Обґрунтовано систему показників, що відображають рівень економічної ефективності виробництва, переробки і реалізації зерна, що дозволяють виявити шляхи її підвищення поточного стану виробництва зерна та визначення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в розрізі регіонів, основних проблем, що стримують розвиток зерновиробництва та опрацювання шляхів підвищення конкурентоспроможності виробників зерна. Зернове господарство є стратегічною галуззю агропромислового комплексу, що визначає в сучасних умовах рівень розвитку всього аграрного сектора національної економіки. У забезпеченні подальшого розвитку зернової галузі значну увагу необхідно приділити врегулюванню міжгалузевих відносин між виробниками зерна, переробними підприємствами та галузями матеріально-технічного забезпечення процесів виробництва та переробки. Зерновий ринок виступає основою для формування пропозиції основних видів продовольчих продуктів для населення держави та їх вартості, а також важливим експортним товаром, незамінною сировиною для багатьох галузей.. Визначена ролі держави у забезпеченні ефективного розвитку зернової галузі України.

Ключові слова: виробництво, підприємство, продукція, зерно, зерновий ринок, розвиток, конкурентоспроможність, урожайність, валовий збір, промисловість, динаміка виробництва, прибутковість.

MAZUR A.,
HUMENIUK Y.
Vinnytsia National Agrarian University

ANALYSIS OF TRENDS AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF GRAIN PRODUCTION IN VINNYTSK REGION

The article considers the current state of grain market functioning in the Vinnytsia region. The priority areas of development of the grain industry of the region are highlighted. The study of the main indicators of grain crops production in agricultural enterprises of Ukraine and Vinnytsia region in particular was conducted. From a methodological point of view, we note that this analysis refers to the period 1995-2015. On the basis of statistical data in the dynamics of the study of such indicators as crop area, yield, gross tax. The place of the Vinnytsia region among the regions of Ukraine is determined according to the indicators of gross income, yield and grain production. The system of indicators, reflecting the level of economic efficiency of production, processing and sale of grain, has been substantiated, allowing to reveal ways of its increase in the current state of grain production and determination of the level of competitiveness of agricultural enterprises in the regions, the main problems hindering the development of grain production and working out ways to increase the competitiveness of grain producers. Grain farming is a strategic branch of the agro-industrial complex, which determines in the modern conditions the level of development of the whole agrarian sector of the national economy. In ensuring the further development of the grain industry, considerable attention must be paid to the regulation of inter-branch relations between grain producers, processing enterprises and branches of material and technical support of production and processing processes. The cereal market serves as the basis for forming the main types of food products for the population of the state and their value, as well as an important export product, an indispensable raw material for many industries. The role of the state in ensuring the effective development of the grain industry of Ukraine is determined.

Key words: production, enterprise, products, grain, grain market, development, competitiveness, yield, gross consumption, industry, production dynamics, profitability.

Вступ. Найважливішою складовою АПК Вінницької області є зернова галузь, що визначає основу економічної безпеки країни. Зернове виробництво в регіоні займає провідне місце в структурі аграрного сектору економіки Вінниччини. Виробництво зерна займає чільне місце серед інших галузей рослинництва, адже воно є беззаперечною умовою існування людства, а також визначає соціально-економічне становище країни на світовій арені. Від рівня ефективності його розвитку залежить добробут населення, гарантування продовольчої безпеки області, експортні можливості. Також Вінницька область Україні є одним з найбільших експортерів зерна в ЄС. Для утримання позицій на міжнародній арені з продажу зерна, вітчизняним товаровиробникам необхідно постійно вкладати кошти у підвищення ефективності галузі, запроваджувати інноваційні технології у виробництво конкурентоспроможної продукції.

Мета і задачі роботи. Метою статті є визначення місця зерновиробництва у Вінницькій області в умовах глобалізації економіки, аналіз її стану та напрямків розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми, пов'язані з розвитком зернової галузі України, знайшли широке відображення в аграрній економічній літературі. До найбільш комплексних належать праці українських науковців, зокрема М.В. Гладія, Н.Л. Корженівської, К.А. Лебедєва, П.Т. Саблука [3], Р.П. Саблука [4], Л.М. Худолій, С.М. Чмиря та ін. Проте питання ефективного розвитку зернового господарства на рівні регіону вимагають подальшого наукового обґрунтування і практичного використання.

Виклад основного матеріалу. Вінниччина – один з найважливіших аграрних регіонів України, де виробляється 7,6% валової продукції сільського господарства держави, у тому числі продукції рослинництва – 6,8%, тваринництва – 9,5%. За рівнем виробництва продукції сільського господарства Вінницька область у 2015 році зайняла перше місце в країні, в тому числі перше – по тваринництву та третє – по рослинництву. За підсумками року обсяг валової продукції порівняно з 2014 роком знизився на 8,2%, за рахунок продукції рослинництва – на 17,4%, проте тваринництва – зріс на 13,1%. При цьому, темпи зростання сільськогосподарського виробництва Вінниччини за 2015 рік на 3,4% нижчі загальнодержавного показника (95,2%).

За підсумками 2015 р. від усієї діяльності сільськогосподарських підприємств Вінницької області отримано 15,2 млрд грн чистого доходу проти 9,5 млрд грн у 2014 р., при цьому зріс рівень рентабельності з 21,5% до 34,2%. З прибутками звітний рік закінчило 440 аграрних підприємств (більше на 39 одиниць, ніж у 2014 р.), сума їхнього прибутку склала 3,9 млрд грн (більше в 2,3 рази). У розрахунку на одне прибуткове підприємство отримано 9,2 млн грн прибутку, що більше попереднього року в 1,7 разу.

За усіма названими факторами спостерігається певна динаміка трансформацій, змін у складі і структурі, зокрема змінилася посівна площа; збільшилася площа посіву зернових і становить сьогодні навіть дещо більше 50% у загальній площі по Вінницькій області (табл. 1).

Таблиця 1

Посівні площі сільськогосподарських культур (у господарствах усіх категорій; тисяч гектарів

Показник	1995	2000	2005	2010	2013	2014	2015	Відхилення, +,-
Вся посівна площа	1721.7	1571.8	1389.8	1543.4	1622.0	1617.6	1639.1	-82,6
Зернові культури	777.8	806.7	776.7	863.3	889.3	839.1	827.0	49,2
Озимі зернові	339.3	379.0	317.2	437.6	406.8	368.0	405.6	66,3
пшениця	310.8	339.2	285.4	360.7	352.3	320.1	366.2	55,4
жито	12.7	22.2	14.2	7.9	4.0	2.4	1.7	-11
ячмінь	15.8	17.6	17.6	69.0	50.5	45.5	37.7	21,9
Ярі зернові	438.5	427.7	459.5	425.7	482.5	471.1	421.4	-17,1
пшениця	4.5	14.7	48.6	31.2	10.5	21.2	12.6	8,1
ячмінь	187.1	199.2	216.7	160.8	91.8	93.1	79.2	-107,9
овес	16.3	17.1	12.2	6.2	3.3	4.5	2.3	-14
кукурудза	81.4	78.9	100.9	191.1	348.2	328.8	304.0	222,6
просо	4.9	11.6	4.7	1.7	0.6	1.2	1.1	-3,8
гречка	38.4	50.9	47.1	15.2	14	12.1	9.9	-28,5
зернобобові	105.9	55.2	29.0	19.3	8.6	9.1	11.9	-94

Джерело: побудовано за даними [1]

Строкатість у обсягах виробництва пояснюється наявністю впливу негативних чинників, а саме: незадовільне агрохімічне забезпечення процесу виробництва зерна, недостатнє впровадження у виробництво досягнень науки, передового досвіду через хронічну нестачу фінансових і оборотних засобів, матеріальних ресурсів, що призводить до порушень виробничого процесу, широкого застосування екстенсивних факторів ведення зернового господарства [5]. Потрібно відмітити, що загальна посівна площа в сільському господарстві скоротилась приблизно на 82,6 тис. га поряд з цим відчутно розширились посіви озимих зернових культур на 66,3 тис. га та кукурудзи на 222,6 тис. га.

У таблиці 2 наведено показники урожайності сільськогосподарських культур в господарствах Вінницької області.

Як свідчать отримані дані, найвищі показники урожайності зернових не перевищувала понад 20.3 ц/га по Вінницькій області. Проте ефективне ведення господарювання вимагає від аграріїв значних грошових вливань. Однією з причин повільного зростання продуктивності та ефективного виробництва аграрної продукції є непривабливий інвестиційний клімат, а саме – недостатньо прозоре, непослідовне й обтяжливе для бізнесу державне регулювання. Підвищення рівня ефективності виробництва зерна є найважливішим завданням, розв’язання якого повинно здійснюватися не тільки на державному, але й на регіональному рівнях, де вирішуються питання забезпечення населення продуктами харчування. Основними шляхами підвищення ефективності виробництва зерна у сільськогосподарських підприємствах України і Вінницької області зокрема є зростання урожайності зернових культур за рахунок інтенсифікації галузі, що призводить до зниження собівартості продукції, підвищення цін реалізації та рентабельності її виробництва.

За оцінками фахівців, потенціал врожайності пшениці в Україні використаний лише на 42%, ячменю – на 36%, кукурудзи – на 49%. Коливання урожайності зернових та зернобобових культур як в цілому по країні, так і по Вінницькій області, які викликають відповідні коливання у величині валового збору зернових, пов'язані зі зміною економічних умов господарювання, складними погодно-кліматичними умовами, низькою якістю посівного матеріалу, недостатнім використанням мінеральних добрив та засобів захисту рослин, недостатнім матеріально-технічним забезпеченням аграріїв.

Таблиця 2

Урожайність сільськогосподарських культур
(у господарствах усіх категорій; центнерів з 1 га зібраної площі)

Показник	1995	2000	2005	2010	2013	2014	2015	Відхилення, +,-
Зернові культури	28.6	23.6	27.4	36.9	55.7	60.7	46.0	17.4
у тому числі озимі зернові	34.2	24.7	29.2	32.0	42.1	50.2	47.4	13.2
пшениця	34.7	25.2	30.0	33.4	43.1	51.5	48.3	13.6
жито	27.4	19.9	20.1	19.5	30.5	28.3	24.7	-2.7
ячмінь	29.9	23.1	24.0	26.5	35.5	41.8	39.4	9.5
ярі зернові	24.3	22.7	26.1	41.8	67.1	68.9	44.6	20.3
пшениця	22.3	18.2	22.9	27.3	31.6	47.8	37.9	15.6
ячмінь	26.6	22.8	22.9	23.7	33.5	39.3	37.0	10.4
овес	27.8	23.4	18.2	18.5	23.6	32.9	27.5	-0.3
кукурудза на зерно	33.9	36.2	47.5	65.0	80.7	82.6	49.3	15.4
просо	17.8	12.2	10.3	16.7	21.6	18.6	15.1	-2.7
гречка	7.4	10.1	6.4	9.7	12.9	13.8	9.0	1.6
Зернобобові	18.9	17.4	21.6	15.9	23.3	25.0	18.2	-0.7

Джерело: побудовано за даними [1]

Інформація щодо валового збору основних сільськогосподарських культур наведена нижче у таблиці 3.

Таблиця 3

Валовий збір сільськогосподарських культур (у господарствах усіх категорій; тисяч центнерів)

Показник	1995	2000	2005	2010	2013	2014	2015	Відхилення, +,-
Зернові і зернобобові культури	22297.9	17445.1	20346.5	31113.4	48522.9	50631.0	37682.6	15384.7
у тому числі озимі зернові:	11559.1	8539.6	9014.4	13708.4	16758.0	18368.8	19144.9	7585.8
пшениця	10739.4	7765.2	8327.5	11779.7	14888.3	16409.9	17623.6	6884.2
жито	346.3	400.4	278.5	154.3	119.4	65.0	42.6	-303.7
ячмінь	473.4	374.0	408.4	1774.4	1750.3	1893.9	1478.7	1005.3
ярі зернові:	10738.8	8905.5	11332.1	17405.0	31764.9	32262.2	18537.7	7798.9
пшениця	99.2	233.4	1070.4	822.5	319.4	1012.2	468.7	369.5
ячмінь	4956.0	4061.2	4767.2	3695.7	2974.3	3628.4	2916.3	-2039.7
овес	451.7	362.6	210.9	110.4	73.0	145.5	62.4	-389.3
кукурудза на зерно	2763.8	2715.0	4354.4	12310.8	27857.2	27027.3	14769.3	12005.5
просо	83.7	122.3	40.2	27.1	-	22.2	14.3	-69.4
гречка	273.4	482.7	277.1	143.4	158.6	164.3	81.3	-192.1
зернобобові	2110.5	927.1	608.3	291.8	191.6	222.8	215.4	-1895.1

Джерело: побудовано за даними [1]

Протягом останніх років змінилася структура валового збору сільськогосподарських культур в усіх категоріях господарств Вінницької області у тому числі: при зменшенні валового збору ячменю на 2039.7 тис. ц/га валовий збір пшениці збільшився на 6884.2 тис. ц/га, а збір кукурудзи на зерно зріз на 12005.5 тис. ц/га порівняно з 1995 роком, але, якщо порівнювати 2015 рік до 2014 і 2013 рр., ситуація буде виглядати зовсім по іншому.

Середні ціни реалізації зернових та зернобобових культур Вінницької області наведені в таблиці 4.

Протягом 2015 року у порівнянні з аналогічним періодом 2000 року середня ціна реалізації зернових та зернобобових культур у Вінницькій області в середньому зросла на 2281,8 грн/т. За останні 15 років середні ціни реалізації зернових та зернобобових культур зросли у Вінницькій області; на це насамперед вплинули інфляційні процеси, а саме зростання цін на матеріально-технічні ресурси, витрат на зберігання та транспортування продукції, а також підвищення попиту на внутрішньому ринку.

Динаміка експорту зернових культур за видами наведена в таблиці 5.

Таблиця 4

Середні ціни реалізації зернових та зернобобових культур, грн.

Показник	2000	2005	2010	2013	2014	2015
Всього по області	499.9	448.8	1109.2	1283.3	1751.2	2781.7
м. Вінниця	478.0	969.8	1065.7	1224.0	1727.6	3118.1
м. Жмеринка	-	-	-	-	1674.5	2756.1
м. Могилів - Подільський	-	-	-	-	-	2210.0
м.Ладижин	-	402.6	-	-	1601.5	2621.9
м. Хмільник	-	-	-	-	-	2876.4
Райони						
Барський	517.7	499.6	1072.0	1346.5	1914.0	2881.6
Бершадський	461.4	438.5	1033.1	1202.0	1669.5	2752.8
Вінницький	511.0	472.1	1117.8	1330.0	1746.1	2795.4
Гайсинський	455.9	408.6	1132.4	1362.6	1903.4	2931.6
Жмеринський	490.4	441.2	1189.8	1229.0	1581.3	2964.0
Іллінецький	489.7	414.9	1108.3	1110.4	1518.3	2265.1
Калинівський	508.3	465.8	1100.3	1212.5	1580.6	2685.9
Козятинський	421.2	445.5	1196.7	1228.6	1584.0	2631.3
Крижопільський	564.3	417.8	1136.5	1517.7	2056.2	3029.5
Липовецький	501.8	459.5	994.4	1230.0	1601.6	2499.7
Літинський	505.4	480.2	1153.6	1421.2	2033.6	2876.4
Мог. -Подільський	557.5	458.9	1059.9	1130.4	1625.3	2656.1
Мур.Куриловецький	531.9	480.7	1031.6	1499.4	2003.7	2918.9
Немирівський	527.7	448.3	1168.1	1227.7	1864.3	2743.4
Оратівський	519.1	464.7	1147.5	1087.5	1725.3	2621.8
Піщанський	505.6	430.1	1034.0	1281.5	1695.9	2589.9
Погребищенський	494.2	457.2	1199.1	1208.0	1566.8	2735.3
Теплицький	493.9	440.5	1109.8	1411.7	1584.0	2879.7
Тиврівський	489.9	458.5	1089.0	1183.3	1809.7	2972.5
Томашпільський	539.7	444.0	1040.1	1155.9	1639.2	2688.2
Тростянецький	515.3	438.5	1025.4	1334.6	1895.7	2746.2
Тульчинський	469.7	409.3	1065.4	1373.7	1659.7	2475.2
Хмільницький	526.3	523.4	1084.0	1363.5	1621.4	2749.9
Чернівецький	519.9	461.9	1146.2	1376.9	1913.3	2998.0
Чечельницький	489.1	424.6	1161.7	1284.4	1833.1	2851.6
Шаргородський	482.0	464.4	1061.1	1402.0	1810.6	2884.9
Ямпільський	522.9	440.8	1107.5	1272.4	1681.4	2596.2

Джерело: побудовано за даними [1]

Як бачимо, кукурудза приносить найбільший обсяг виручки від експорту – 65084.3 тис. дол. США зокрема на кукурудзу припадає 60,8% доходу зернових слідом іде пшениця і суміш пшениці 44466.2 тис. дол. США

Таблиця 5

Динаміка експорту зернових культур за видами

Показник	2005		2013		2014		2015	
	тис. т	тис. дол. США	тис. т	тис. дол. США	тис. т	тис. дол. США	тис. т	тис. США
Пшениця і суміш пшениці та жита	61.0	7195.7	98.3	22361.2	190.8	39210.2	267.3	44466.2
Ячмінь	33.5	4367.8	17.3	3982.3	46.0	8708.6	38.9	6411.0
Овес	-	-	-	-	-	-	0.0	0.5
Кукурудза	52.2	5107.0	181.1	39938.8	337.2	62973.7	418.6	65084.3
Сорго зернове	-	-	0.6	176.3	0.9	223.2	0.5	80.0

Джерело: побудовано за даними [1]

Останній приклад наочно показує приховані потенційні можливості виробників, що дасть змогу наростити рівень доходу від збуту готової продукції та залишити додаткову вартість у їх розпорядженні.

Економічна ефективність передбачає досягнення максимального ефекту від господарської діяльності підприємств за мінімальних витрат ресурсів [6]. Виробництво зернових культур залишається найбільш інвестиційно привабливим напрямком, зважаючи на наступні фактори:

- високий рівень рентабельності, в середньому більше 25%, залежно від культури, погодних умов та ефективності господарств;
- порівняно невисокий рівень інвестицій, в середньому 1-2 тис дол. на гектар, що дозволяє досягти середнього строку окупності протягом 2–4 років;
- наявність потенціалу подальшої консолідації галузі;

- більш низький рівень волатильності ринкових цін у порівнянні з іншими напрямками сільськогосподарського сектора за рахунок стабільного попиту з боку експортерів [2].

Висновки. Позитивна динаміка збільшення валових зборів зернових насамперед, зумовлена зростанням урожайності та змінною структурою посівів у бік тих конкурентоспроможних культур, які користуються стабільним попитом на зовнішньому ринку: кукурудза, пшениця. При цьому кукурудза є лідером за темпами нарощування обсягів виробництва за останні роки.

Економічна ефективність реалізації зернових має позитивну динаміку. Незважаючи на високі врожаї зернових культур ряд проблем залишаються нерозв'язаними і потребують певних заходів що до їх вирішення. До них належать: монополізація ринку, надконцентрація виробництва, значні коливання закупівельних цін у розрізі регіонів та інші.

Підвищення стійкості процесів виробництва і реалізації зерна у Вінницькому регіоні може бути досягнуто шляхом реалізації моделі регульованого зернового кластера. Необхідність розвитку кожного окремого кластера повинна бути прописана в регіональній стратегії, яка ґрунтується на консенсусі між діловими і адміністративними елітами щодо необхідності розвитку кластера.

Сільськогосподарські підприємства Вінницької області утворюють основний сегмент виробництва зерна, а економіка цієї галузі відіграє вирішальну роль у відтворювальному процесі розвитку сільського господарства в цілому. В останні роки існує тенденція до зниження економічної ефективності зернового виробництва. Причиною зниження рівня прибутковості цієї галузі є цінові коливання на фоні низького агротехнологічного рівня та постійного зростання витрат на виробництво. Відмічається значна цінова залежність між внутрішнім і світовим ринком зерна Хоча Україна й перетворюється на провідного гравця на аграрному і продовольчому світовому ринках, продуктивність у сільському господарстві залишається нижче середніх світових показників. Однією з причин повільного зростання продуктивності та ефективного виробництва аграрної продукції є непривабливий інвестиційний клімат, а саме – недостатньо прозоре, непослідовне й обтяжливе для бізнесу державне регулювання.

Підвищення рівня ефективності виробництва зерна є найважливішим завданням, розв'язання якого повинно здійснюватися не тільки на державному, але й на регіональному рівнях, де вирішуються питання забезпечення населення продуктами харчування.

Основними шляхами підвищення ефективності виробництва зерна у сільськогосподарських підприємствах України і Вінницької області зокрема є зростання урожайності зернових культур за рахунок інтенсифікації галузі, що призводить до зниження собівартості продукції, підвищення цін реалізації та рентабельності її виробництва.

Література

1. Сільське господарство Вінниччини / Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Вінницькій області. – Вінниця, 2016. – 292 с.

2. Ведение аграрного бизнеса в Украине // Украинский клуб аграрного бизнеса. – К., 2013. – 95 с.

3. Саблук Р. П. Сучасні тенденції світового виробництва зерна / Р. П. Саблук, О. В. Коваленко // Вісник аграрної науки. – 2009, серп. – Вип. 2. – С. 74–78.

4. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка/ – Київ : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.

5. Христенко Г.М. Стан зернового господарства регіону і тенденції його розвитку в умовах аграрних трансформацій [Електронний ресурс] / Г. М. Христенко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181(1). – С. 118–125. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnau_econ_2013_181(1)__22.pdf

6. Материнська О. А. Економічна ефективність виробництва зернових культур в сільськогосподарських підприємствах / О. А. Материнська. // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_77

References

1. Agriculture of Vinnytsia. State Statistics Service of Ukraine Main Department of Statistics in Vinnytsia Oblast. - Vinnytsia, 2016 - 292 s.

2. Management of agrarian business in Ukraine // Ukrainian agribusiness club. - K., 2013. - 95 p.

3. Sabluk R.P. Modern trends in world grain production / R. P. Sabluk, O. V. Kovalenko // Bulletin of Agrarian Science. - 2009, Aug. - Whip 2. - pp. 74-78.

4. Strategic directions of development of agriculture of Ukraine for the period till 2020 / ed. Yu.O. Lupenko, V.Ya. Mesel-Veselyak. – Kyiv: NSC "IAE", 2012 – 182.

5. Khristenko G. M. State of the grain economy of the region and its development trends under agrarian transformations [Electronic resource] / G. M. Khristenko // Scientific Bulletin of the National University of Bioresources and Nature Management of Ukraine. Economics, agrarian management, business. - 2013. - Issue 181 (1). - P. 118-125. - Mode of access: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnau_econ_2013_181(1)__22.pdf

6. Materinska O. A. The economic efficiency of production of grain crops in agricultural enterprises / O. A. Matterinskaya. // Effective economy. - 2013. - No. 11. - Mode of access: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_77

Рецензія/Peer review : 09.08.2018 Надрукована/Printed : 05.11.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 330.341
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-67-72

МЕЙШ А. В.,
ІЛЬЧЕНКО О. М.
Хмельницький національний університет

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО КАТЕГОРІЇ “ВЛАСНІСТЬ” ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ФЕНОМЕНУ

У статті досліджено проблему еволюції категорії "власність" в світовій економічній науці та в системі виробничих відносин. На основі наукового аналізу поглядів представників різноманітних економічних шкіл та течій у їх історичному розвитку розглянуто методологічне підґрунтя сучасних підходів до інтерпретації власності: політико-економічного та економіко-правового. Досліджується місце власності в економічній системі.

Ключові слова: власність, виробничо-економічні відносини, економічні течії, відносини власності.

MEISH A.,
ILCHENKO O.
Khmelnytskyi National University

SYSTEMATIZATION OF SCIENTIFIC APPROACHES TO CATEGORY "PROPERTY" AS A SOCIO-ECONOMIC PHENOMENON

The economical system of society contains industrial relations that are a base of economical ones. They appear among people during the direct production, division, exchange and using of material goods and services. The industrial-economical relations create a complicated system that has a key inside for solving a lot of social problems. All these relations make economical system or «economical basis» as it was popular to say in previous times that causes all subsystems of public life in its main features. The essential characteristic of the industrial-economical relations of the classic economical theory concedes that property relations and means of production form an integrating beginning .The qualitative transformation of the productive forces of the society leads to changes in industrial relations the basis of which is made up with property relations too. Therefore in this article is examined the structure of property ,its role and place in the economical system. The first attempts to interpret the content and structure of property relations were made in Ancient Times and Middle Ages. Property rights from the position of society are presented like «game rules» which organize relations between particular agents, but from the individual agent’s point of view these rights are represented like« bunches» of having a right to make decisions about one or another resource. And the property, in particular, is interpreted like complex of relations that appear between individuals of practical activities because of alienation and appropriation of the ways and results of production. In general it can be stated that property has historical character that means during its development it had some quantitative and qualitative changes, thus the system of views on the property relations is developed too .In other words, there is an unity of historical and logical development .This interdependence takes place in the modern conditions of becoming and building up of post-industrial economical system.

Keywords: property, industrial and economic relations, economic trends, property relations.

Постановка проблеми. Розвиток соціуму завжди супроводжується трансформацією структурних елементів суспільної системи. Якісне перетворення продуктивних сил суспільства призводить до змін у виробничих відносинах, основу яких складають відносини власності. У свою чергу, саме відносини власності зумовлюють соціальну структуру, систему влади, історичну специфіку економічної системи, виконуючи у ній системотвірну функцію. Отже, трансформація відносин власності в будь-якій економічній системі є ключовим елементом змін як у соціально-економічній сфері, так і в усьому комплексі економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним питанням аналізу відносин власності, їх еволюції та проблемам їх практичної трансформації в сучасних умовах присвячено чимало наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Зокрема, окреслені вище питання розглядалися у працях А. Алчіана, Г. Демсетца, Р. Коуза, С. Пейовича, Е. Фуруботна, П. Хейне та ін. Різноманітним проблемам функціонування власності, визначення її змісту та форм реалізації присвячено наукові доробки відомих вітчизняних дослідників: В. Базилевича, Г. Григоряна, А. Гриценка, Г. Задорожного, І. Лазні, Л. Мельника, В. Положія, В. Рибалкіна, М. Хохлова, Л. Чижова, А. Чухна та багатьох інших. Також учені країн пострадянського простору, зокрема, В. Іноземцев, В. Каменецький, А. Мовсесян, В. Патрикеєв, С. Сорокін, Р. Ульянов, Р. Цвильов, Г. Черкасов та чимало інших, акцентують свою увагу на дослідженні проблем інтелектуальної власності, класифікації власності, її суб’єктів та об’єктів, сучасних трансформацій, історичних аспектів розвитку тощо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної роботи є пізнання та розкриття економічної сутності концепцій та течій власності, її характеристика, місце та роль в структурі економіки, науковий аналіз та систематизація численних концепцій власності, у різні часи сформульованих мислителями.

Викладення основного матеріалу дослідження. Перші спроби трактування змісту та структури відносин власності були зроблені ще в епоху Античності та Середньовіччя. Так, відомий давньогрецький

філософ Аристотель розглядав власність у контексті владних повноважень. На думку мислителя, “придбання власності для господаря дому є немовби знаряддям для його існування”. Відтак, власність стає ніби частиною власника, його надбанням. “Частина ж не є лише частиною чогось іншого, вона — просте поєднання з цим іншим. Звідси, господар дому є тільки власником раба, але не належить йому. А раб — не лише раб господаря, а повністю належить йому” [2]. Стверджуючи, що матеріальні блага і раби за своєю природою можуть виступати об'єктом власності, філософ був переконаний, що “одним за природою належить панувати, іншим — коритися’, і саме тому, хто наділений від природи владою, належить бути паном. Таким чином, Аристотель трактував власність як владу власника над об'єктом власності, здобуту ним на основі природних переваг. Процес усвідомлення власності в епоху Античності досяг своєї кульмінації у Стародавньому Римі, а у римському праві набув цілісного тлумачення. У давньоримських джерелах для опису власності вживалися два терміни — "dominium" і "proprietas", що виражали різні аспекти римського права власності, а саме: право на легальне панування особи над річчю і право на належність речі даній особі відповідно. Обсяг і межі права власності римляни визначали шляхом встановлення правомочностей власника. Сукупність цих правомочностей складала зміст права власності. Основоположна тріада правомочності римського права власності включала такі елементи:

- право володіння (jus possidendi) — можливість мати конкретні об'єкти власності у своєму господарстві;
- право користування (jus utendi) — можливість вилучати з об'єкта власності його корисні властивості, отримувати доход і приріст від нього;
- право розпорядження (jus abutendi) — можливість визначати юридичну долю об'єкта власності шляхом зміни його належності, стану, призначення тощо.

В епоху Середньовіччя проблеми власності дістали своє обґрунтування у творах богословів та діячів церкви. Погляд на власність, згідно з християнським віровченням східного обряду, у цілісному вигляді був сформований у працях отців Василія Великого (329–379), Григорія Богослова (330–390) та Григорія Ніссього (335–394). Згідно з їх ученням, яке пізніше лягло в основу православного світогляду, всі земні блага людина отримує від Бога, що є єдиним реальним власником і має абсолютне право володіння. Східна Церква розглядала питання власності з двох позицій: особистого ставлення до майна та взаємостосунків із ближніми. На особистому рівні християнське ставлення до власності означало повний аскетизм, оскільки власність є сильною спокусою, подолання якої вимагає відмови від майна: “Хто любить ближнього, як самого себе, той нічого не має у себе зайвого перед ближнім... Тому чим більше у тебе багатства, тим менше в тобі любові”. На рівні християнських общин підтримувалась ідея спільності майна. Нагадуючи про життя перших християн, святитель Василій Великий вважав його зразком ставлення до власності: “У них все було спільне: життя, душа, згода, загальний стіл, неділиме братерство, нелицемірна любов, яка з багатьох тіл робила єдине тіло, різні душі об'єднувала в таку саму однодумність”. Каппадокійці також категорично виступали проти збагачення на нещасті ближніх, зокрема, проти лихварства [1].

Католицька доктрина власності була сформульована у працях відомого теолога середньовіччя Фоми Аквінського (1225–1274). На думку мислителя, багатство не є гріхом само по собі. Воно є владою, даною людині, а всяка влада має викликати пошану. Фома Аквінський вважав приватну власність необхідною поступкою людським слабкостям, оскільки за спільного володіння все належить усім і не належить нікому. На думку теолога, приватна власність забезпечує порядок у господарському житті та мирне співіснування людей, які більше працюють і менше сперечаються. Водночас, визнаючи верховним володарем усіх речей Бога, мислитель стверджував, що кожна людина має володіти своєю власністю так, якби вона належала всім, тобто виходячи із готовності завжди поділитися з бідними і нужденними. Відтак, на відміну від попередньої християнської традиції, що відстоювала необхідність спільного володіння, Фома Аквінський вважав природним такий стан речей, коли всі члени суспільства мають власність. Це, на його думку, підтверджує і наявність законів про власність у всіх народів. Реформація у країнах Західної та Центральної Європи, що стала своєрідним містком із Середньовіччя у Новий час, подальший розвиток економічних відносин і зародження капіталізму спонукали до виникнення “протестантської етики”, відомої нам з праць М. Вебера. За цією доктриною, багатство і добробут розглядались як позитивні християнські цінності, а тому прагнення до збільшення статків за допомогою легітимних підприємницьких механізмів кваліфікувалось як людська чеснота. На відміну від попередніх християнських доктрин, протестантська етика вважала підприємців, чиє життя спрямоване на одержання прибутку будь-якими законними способами, досить поважними християнами, адже їх діяльність вела до добробуту всього суспільства.

Сформовані в епоху Середньовіччя і Реформації доктрини, незважаючи на нові альтернативні концепції власності, були і залишаються основою офіційної позиції провідних християнських церков (православ'я, католицизму і протестантизму) щодо соціально-економічної проблематики і протягом століть не втрачають своєї актуальності, коли врахувати вплив церкви на свідомість населення. Ці доктрини, що розглядали власність переважно з духовно-етичних позицій, започаткували етико-економічний напрям у дослідженнях даного явища, який був розвинутий у працях мислителів пізніших періодів.

Англійський філософ-дуаліст Джон Локк (1632–1704) у творі “Два трактати про правління” проблемам власності присвятив окрему главу. Вчений пов'язував виникнення власності з прикладанням

людської праці до нічийного предмета (тим самим висловивши ідею трудової теорії власності). На його думку, кожна людина володіє певною власністю, що полягає в її особистості, на яку ніхто, крім неї самої, не має жодних прав. Найважливішим засобом привласнення благ мислитель вважав їх поєднання з людською працею. Концепція власності Дж. Локка справила значний вплив на трактування цього феномену представниками фізіократів і класичної школи політичної економії [6].

У працях видатного французького економіста, засновника школи фізіократів Франсуа Кене (1694–1774) дістала відображення ідея "природного порядку", який ґрунтується на економічній свободі, недоторканності приватних інтересів і права власності. Природне право вчений трактував як "право людини на річ, придатну для використання", яке з точки зору правового порядку обмежене "дійсним володінням, здобутим працею, без порушення права володіння третіх осіб" . Ф. Кене обґрунтував ідею людської праці як основи будь-якої власності. Згідно з його переконаннями, "природне право кожної людини зводиться до тієї частки, яку вона може здобути своєю працею".

Сприйнявши теорію власності Дж. Локка, основоположник економічної науки Адам Сміт (1723–1790) зосередив свою увагу на дослідженні інших сфер суспільного господарства. Водночас відома праця вченого "Дослідження про природу і причини багатства народів" (1776) містить окремі спостереження щодо природи відносин власності. Власність для А. Сміта була синонімом багатства у матеріальному його розумінні. Таким чином, пріоритет підприємницької приватної власності в усіх сферах економіки, її примноження на індивідуальному і національному рівнях він вважав головним стимулом суспільного розвитку. На його думку, ключовою засадою примноження як національного, так і приватного багатства, що здатна забезпечити прогресивний суспільний розвиток, є "однакове в усіх людей, постійне та незникаюче прагнення поліпшити своє становище" [12].

Погляди А. Сміта на власність поділяв видатний англійський економіст епохи промислової революції Давід Рікардо (1772–1823). На його думку, виникнення власності на основні ресурси та можливість отримання від них доходів пов'язані з їх обмеженістю, рідкісністю, оскільки інакше "ніхто не платитиме ренту за землю, так само як ніхто не платить ренту за користування повітрям і водою чи будь-яким іншим даром природи, що існує в необмеженій кількості". Таким чином, розвиваючи концепцію Дж. Локка, основоположники економічної науки започаткували ідеологію ринкового лібералізму, засновану на теорії "природного порядку".

Ще один представник класичної політичної економії, видатний англійський економіст Джон Стюарт Мілль (1806–1873), продовжив започатковану попередниками традицію дослідження власності як категорії розподілу. Він стверджував: "Власність не припускає нічого, крім права кожної людини, чоловіка або жінки, на свої здібності, на те, що вона може виготовити за їх допомогою, і на будь-що, що їй вдасться отримати взамін за виготовлені нею товари шляхом чесного обміну" [11]. Дж. Мілль убачав сутність власності у визнанні за людиною "права на виключне розпорядження" продуктами власної праці, а також будь-якою іншою річчю, отриманою "за справедливою угодою", наголошуючи тим самим на її трудовій природі. Вчений був переконаний, що будь-який розподіл багатства "залежить від законів і звичаїв суспільства" і має місце лише за його згодою, тобто відносив розподіл власності до компетенції конкретних соціальних інститутів.

Значну увагу з'ясуванню сутності власності приділяли видатні представники не лише економічної, а й філософської думки, зокрема німецької класичної філософії. Так, І. Кант (1724–1804) обґрунтував категорію "володіння" з фізичної та правової сторін. На думку мислителя, фізичний вступ у володіння є недостатнім для визнання права на це володіння: правовою підставою надбання є об'єднана воля всіх осіб, адже "одностороння воля не може покласти на інших обов'язок", але "стан всезагальним чином дійсно об'єднаної для законодавства волі є громадянський стан". Отже, "остаточне надбання має місце лише у громадянському стані", тобто є наслідком колективної волі [4]. Кант трактує власність як зовнішній предмет, що за своєю субстанцією є "чимось своїм" для того, кому неподільно належать усі права на річ і розпоряджатись якою він може на власний розсуд. Таким чином, сутність власності у трактуванні Канта зводиться до наявності прав і можливості розпоряджатися певним матеріальним благом (річчю).

Відомий німецький філософ Георг Вільгельм Фрідріх Гегель (1770–1831) вважав відносини власності тією віссю, "навколо якої обертається все законодавство і з якою, так чи інакше, співвідносяться більшою частиною права громадян" [3]. Мислитель виводив поняття власності з особистості людини, її прагнення панувати над річчю шляхом внесення в останню своєї волі. Представники теорії граничної корисності, яка набула поширення наприкінці XIX ст., пов'язували власність, з одного боку, з корисністю для людини, а з іншого – з рідкісністю, що зумовило необхідність захисту власності.

Як писав один із засновників маржиналізму, австрійський економіст Карл Менгер (1840–1921), власність як економічна категорія "є не довільним винаходом, а, навпаки, єдиним практично можливим вирішенням проблеми, що нав'язана нам природою речей, тобто... непропорційністю між потребою і доступною кількістю благ, що є у нашому розпорядженні". На думку вченого, "знищення інституту власності є неможливим... без збільшення одночасно кількості всіх економічних благ до межі, за якої запити всіх членів суспільства були б цілком задоволені, або ж без обмеження потреб людей настільки, щоб для повного задоволення їх вистачило б наявних у людей благ. Водночас дослідник переконаний, що даних умов

досягти неможливо, оскільки власність “є нероздільною з людським господарством”, а завдання влади — спрямувати свої зусилля на “доцільний розподіл економічних благ, але не на знищення самого інституту власності”.

Важливий внесок у дослідження економічної сутності власності у XIX ст. був зроблений видатним німецьким дослідником Карлом Марксом (1818–1883). Відповідно до марксистського підходу необхідно розрізняти економічний та юридичний зміст власності. На думку К. Маркса, суб'єкти власності, що виступають як товаровиробники, мають ставитись один до одного як особи, чия воля розпоряджатися окремими речами. Лише тоді речі можуть співвідноситись одна з одною як товари. Отже, кожна людина може бути власником товару лише з волі іншої людини. При цьому кожен з контрагентів "лише через один спільний для них обох вольовий акт може привласнити собі чужий товар, відчужуючи свій власний". Таким чином, за К. Марксом, як юридичні відносини виступають вольові відносини “визнання” окремих людей приватними власниками на основі їх ставлення до одних об'єктів власності як до своїх, а до інших — як до чужих. Формою вираження цих відносин є договір. Водночас зміст юридичних відносин власності визначається економічними відносинами [9]. Економічний зміст власності К. Маркс визначав характером поєднання робітників із засобами виробництва. На його переконання, “власність означає на самому початку не що інше, як відношення людини до її природних умов виробництва як до належних їй, як до своїх власних, як до передумов, даних разом з її власним існуванням” [8]. При цьому, на думку вченого, політична економія може розкрити сутність відносин власності лише через аналіз усієї сукупності виробничих відносин певного суспільства. Отже, він аналізував власність як системну властивість, що пронизує всі економічні відносини, зумовлюючи їх специфічні якісні ознаки. За Марксом, кожна суспільно-економічна формація характеризується властивими їй формами власності. Відносини власності, що фактично існують у суспільстві, фіксуються і захищаються державою за допомогою законодавства. Внаслідок цього дані реальні відносини власності набувають форми юридичних відносин, а їх суб'єкти наділяються певним правом власності. Але, зрештою, розподіл об'єктів власності між суб'єктами залежить від результатів суспільного відтворення, у процесі якого економічно реалізується право власності. Марксистський (політико-економічний) підхід до аналізу відносин власності був підданий критиці наприкінці XIX — на початку XX ст. представниками німецької історичної та соціальної шкіл, а також російської релігійної філософії. Визнаючи взаємозв'язок і взаємозалежність економічних і позаекономічних факторів суспільного прогресу, пріоритетність суспільних (державних) інтересів, трактуючи людину як соціальну істоту, на поведінку якої впливають моральні, етичні, правові та культурні чинники, представники німецької історичної школи визначали власність як невід'ємну рису особистості, нерозривно пов'язану з її духовним самовдосконаленням.

Так, відомий німецький дослідник Макс Вебер (1864–1920) визнавав власність важливим елементом господарства, яке розглядав як одну зі сфер культури. Учений розрізняв власність в юридичному та економічному сенсі. На думку дослідника, економічна наука крім речових предметів може включати до об'єктів власності також різного роду права, робочі місця та керівні посади. Визнаючи принцип обмеженості ресурсів, він вважав його основним чинником раціоналізації господарської діяльності. Водночас на економічні відносини, у тому числі відносини власності, історично значний вплив, на його думку, справляють позаекономічні фактори, що вносять у господарське життя елементи ірраціонального характеру. До них дослідник включав традиції та звичаї (прагнення до старовини), магічні дії та релігійні відправи (прагнення до спасіння), політичні моменти (прагнення до влади), станові інтереси (прагнення до честі). Російські релігійні філософи (В. Соловйов, М. Бердяєв, С. Франк) критикували Маркса з етичних позицій, убачаючи у власності етичний і духовний феномен, що пов'язує економічне життя з духовним. Одночасно з етико-правовою спрямованістю трактування власності європейською історичною та соціальною школами, а також російською релігійною думкою у США сформувався напрямок інституціоналізму. Його відомий американський представник Джон Роджерс Коммонс (1862–1945) приділяв суттєву увагу категорії власності, хоча трактував її переважно в юридичному аспекті як сукупність певних прав і обов'язків, без чіткої фіксації яких суспільство не може функціонувати. Він запровадив економічну теорію поняття операції (трансакції), під якою розумів не обмін товарами, а відчуження і набуття між індивідами прав власності та свободи, створених суспільством. Таким чином, в основі будь-якої угоди лежать різноманітні законні способи привласнення і відчуження прав власності. Вчений вважав, що в сучасному йому ринковому господарстві в угоді може фігурувати і не речова, невідчутна власність. Теоретичні надбання перших інституціоналістів заклали основу неоінституціональної теорії прав власності. Цьому також сприяли і об'єктивні процеси економічного зростання середини XX ст. (науково-технічна революція, прискорення індустріального розвитку, загострення сировинної та екологічної проблем, виникнення нових форм власності та господарювання, потреба у підвищенні економічної заінтересованості та відповідальності за використання власності).

Новий підхід до аналізу відносин власності було розкрито в працях представників неоінституціоналізму: Р. Коуза, А. Алчіана, Г. Демсетца, Д. Норта, С. Пейовича, Е. Фуруботна, О. Вільямсона, А. Оноре та ін. Економічна теорія прав власності пов'язана, перш за все, з іменами Армена Алчіана (1914) та Гарольда Демсетца (1930). Саме вони започаткували системний аналіз цієї проблеми. Під

системою прав власності, згідно з їхніми поглядами, розуміється вся сукупність норм, що регулюють доступ до рідкісних ресурсів.

Отже, права власності – це інструмент суспільства, який допомагає людині "сформувати очікування, яких вона може розумно дотримуватися в стосунках з іншими. Ці очікування дістають своє вираження у законах і звичаях суспільства". Згідно з цими визначеннями, права власності охоплюють не тільки матеріальні, а й нематеріальні об'єкти, зокрема результати інтелектуальної діяльності. Економічним агентам вигідніше мати специфіковані права власності, ніж не мати жодних, адже специфікація прав власності знижує невизначеність у взаємовідносинах і створює передумови для оптимального використання рідкісних ресурсів. Тим самим специфікація підштовхує до прийняття найефективніших економічних рішень. Зрештою, "власник очікує від суспільства запобігання сторонньому втручанню в його справи за умови, що ці його дії не заборонені специфікацією його прав". Протилежне явище – "розмивання", – навпаки, має місце тоді, коли вони нечітко визначені та погано захищені або підпадають під різного роду обмеження, головним чином з боку держави. З позиції суспільства, права власності виступають як "правила гри", які впорядковують відносини між окремими агентами, а з позиції індивідуальних агентів являють собою "пучки" правомочності на прийняття рішень з приводу того чи іншого ресурсу. Згідно з неоінституціональною теорією, будь-який акт обміну є не що інше, як обмін "пучками" прав власності за допомогою контракту, який виконує роль передавального каналу. "Відповідно до контрактного погляду теорії прав власності на суспільство базовою одиницею як у ній, так і у споріднених з нею концепціях визнається акт економічної взаємодії, операція, трансакція" [5], – зазначає Р. Капелюшніков, один із перших на пострадянському просторі дослідників окресленої теорії. Контракт фіксує, які саме правомочності й на яких умовах підлягають переданню, обмежуючи тим самим поведінку сторін у майбутньому. До того ж ці обмеження приймаються сторонами добровільно. Принциповим є положення неоінституціоналізму щодо неможливості повного визначення й абсолютно надійного захисту будь-яких прав власності в реальній економіці. Оскільки специфікація прав власності не є безплатною, ступінь її повноти – питання міри збалансування вигод і втрат від встановлення та захисту конкретних прав. Унаслідок цього специфікація прав власності наштовхується на межу, пов'язану з неможливістю окупити витрати на виграш від подолання "розмитості" прав власності. Саме тому важливого значення набуває активний пошук умов обмеження та розщеплення прав власності, за яких позитивні результати перевищуватимуть можливі негативні наслідки.

Сучасні підходи до аналізу власності методологічно можна звести до трьох основних напрямів, що сформувалися на основі, відповідно, теоретичних положень марксизму, наукових принципів неоінституціональної теорії прав власності та ідейних постулатів релігійної філософії: політико-економічного, економіко-правового та етико-економічного. Кожен з цих підходів має як переваги, так і недоліки.

Політико-економічний підхід є ідейним продовженням марксистської концепції, відповідно до якої відносини власності відіграють провідну роль у суспільстві, оскільки визначають характер і спосіб поєднання засобів виробництва і робочої сили. Головним об'єктом економічного аналізу є сфера виробництва. У межах даного підходу власність трактується як сукупність відносин, що виникають між суб'єктами господарської діяльності у зв'язку та з приводу привласнення і відчуження засобів та результатів виробництва. Економіко-правовий (інституціональний) підхід досить часто ідентифікують з економічною теорією прав власності, автори якої ототожнюють власність з правом власності, стверджуючи, що власністю є не ресурс як такий, а "пучок" або частка прав з його використання. За цим підходом, обмін товарів є нічим іншим, як купівлею-продажем прав власності, закріплених за певними благами. Отже, саме обмін стає головним об'єктом дослідження представників даного напряму економічного аналізу відносин власності. Етико-економічний підхід трактує, що власність за своєю природою є духовним, а не матеріальним началом; вона дається людині Богом і є предметним продовженням її особистості. Порівняння зазначених підходів, їх взаємодоповнення сприяють збагаченню розуміння власності як складної системної категорії. Так, політико-економічний підхід відображає реальне значення різних учасників суспільного виробництва у процесі створення та примноження власності. Економіко-правовий підхід дає можливість на основі встановлення внеску суб'єктів у результати господарської діяльності врахувати його через наділення того чи іншого учасника певним набором прав щодо створеного продукту. Етико-економічний підхід дозволяє врахувати морально-етичні, соціокультурні та інші норми і правила, що впливають на відносини власності зокрема та господарську діяльність у цілому.

Таким чином, використання різних міркувань щодо визначення сутності власності дає змогу виокремити і поєднати її економічний, юридичний та етичний зміст, дослідити окреслене явище з матеріально-предметних, нормотворчих і ціннісно-мотиваційних позицій. Отже, можна констатувати, що, оскільки власність має історичний характер, тобто в ході свого розвитку зазнає кількісних та якісних змін, відповідно розвивається і система поглядів на відносини власності. Інакше кажучи, відбувається єднання історичного і логічного розвитку. Дана взаємозалежність має місце і в сучасних умовах становлення та розбудови постіндустріальної економічної системи.

Література

1. Алле М. Экономика как наука / Алле Морис ; перевод с французского И.А. Егорова. – М. : РГГУ, 1995. – 168 с.

2. Аристотель. Сочинения : в 4 т. Том 3 / Аристотель. – М. : Мысль, 1981. – 613 с.

3. Гегель Г.В.Ф. Философия права / Гегель Г.В.Ф. – М. : Мысль, 1990. – 524 с.

4. Кант И. Метафизика нравов [Электронный ресурс] / Кант И. – Режим доступа : https://www.civisbook.ru/files/File/Kant_Metaphisika_1.pdf

5. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Капелюшников Р.И. – М. : МЭ и МО, 1990. – 90 с.

6. Крайнєв П.П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю : монографія / П.П. Крайнєв. – К. : Видавничий Дім «Ін Юре», 2004. – 448 с.

7. Локк Дж. Два трактата об управлении. Сочинения : в 3 т. Т. 3 [Электронный ресурс] / Локк Дж. – М., 1988. – Режим доступа : http://grachev62.narod.ru/lock/content.html

8. Маркс К. Сочинения : т. 23 [Электронный ресурс] / Маркс К., Энгельс Ф. – 2-е изд. – Москва : Политиздат, 1955–1974. – Режим доступа : https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/index.htm

9. Маркс К. Сочинения : т. 25 [Электронный ресурс] / Маркс К., Энгельс Ф. – 2-е изд. – Москва : Политиздат, 1955–1974. – Режим доступа : https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/t25-2.pdf

10. Маркс К. Сочинения : т. 24 [Электронный ресурс] / Маркс К., Энгельс Ф. – 2-е изд. – Москва : Политиздат, 1955–1974. – Режим доступа : https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/t24.pdf.

11. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории [Электронный ресурс] / Мизес Л. фон. – М., 2000. – Режим доступа : https://www.e-reading.club/book.php?book=136022

12. Милль Дж. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии : в 3 т. Т. 2 / Милль Дж. – СПб, 1997.

13. Сміт Адам. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Сміт Адам ; [Є. Литвин (наук. ред.), О. Васильєва (пер. з англ.)]. – К. : Port-Royal, 2001. – 594 с.

References

1. Alle M. Ekonomika kak nauka / Alle Moris ; perevod s frantsuzskogo I.A. Egorova. – M. :RGGU, 1995. – 168 s.

2. Aristotel. Sochineniya : v 4 t. Tom 3 / Aristotel. – M. : Myisl, 1981. – 613 s.

3. Gegel G.V.F. Filosofiya prava / Gegel G.V.F. – M. : Myisl, 1990. – 524 s.

4. Kant I. Metafizika nravov [Elektronnyiy resurs] / Kant I. – Rejim dostupa : https://www.civisbook.ru/files/File/Kant_Metaphisika_1.pdf

5. Kapelyushnikov R.I. Ekonomicheskaya teoriya prav sobstvennosti (metodologiya, osnovnyie ponyatiya, krug problem) / Kapelyushnikov R.I. – M. : ME i MO, 1990. – 90 s.

6. Krainiev P.P. Intelektualna ekonomika: upravlinnia promyslovoiu vlasnistiu : monohrafiia / P.P. Krainiev. – K. : Vydavnychyi Dim «In Yure», 2004. – 448 s.

7. Lokk Dj. Dva traktata ob upravlenii. Sochineniya : v 3 t.T. 3 [Elektronnyiy resurs] / Lokk Dj. – M., 1988. – Rejim dostupa : http://grachev62.narod.ru/lock/content.html

8. Marks K. Sochineniya : t. 23 [Elektronnyiy resurs] / Marks K., Engels F. – 2-e izd. – Moskva : Politizdat, 1955–1974. – Rejim dostupa : https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/index.htm

9. Marks K. Sochineniya : t. 25 [Elektronnyiy resurs] / Marks K., Engels F. – 2-e izd. – Moskva : Politizdat, 1955–1974. – Rejim dostupa : https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/t25-2.pdf

10. Marks K. Sochineniya : t. 24 [Elektronnyiy resurs] / Marks K., Engels F. – 2-e izd. – Moskva : Politizdat, 1955–1974. – Rejim dostupa : https://www.marxists.org/russkij/marx/cw/t24.pdf.

11. Mizes L. fon. CHelovecheskaya deyatelnost. Traktat po ekonomicheskoy teorii [Elektronnyiy resurs] / Mizes L. fon. – M., 2000. – Rejim dostupa : https://www.e-reading.club/book.php?book=136022

12. Mill Dj. Osnovyi politicheskoy ekonomii i nekotoryie aspektyi ih prilojeniya k sotsialnoy filosofii : v 3 t. T. 2 / Mill Dj. – SPb, 1997.

13. Smit Adam. Dobrobut natsii. Doslidzhennia pro pryrodu ta prychyny dobrobutu natsii / Smit Adam ; [Ie. Lytvyn (nauk. red.), O. Vasylieva (per. z anhl.)]. – K. : Port-Royal, 2001. – 594 s.

Рецензія/Peer review : 27.09.2018 Надрукована/Printed : 02.11.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Гончар О. І.

УДК (338.48-6:615.8) : 640.4 (045)
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-73-77

НАЗАРЕНКО І. А.,
СІМАКОВА О. О.,
БОДНАРУК О. А.
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ SPA-ГОТЕЛІВ УКРАЇНИ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЇХ РОЛІ У СТРУКТУРІ SPA-ІНДУСТРІЇ

У роботі охарактеризовано світовий ринок SPA-індустрії. Встановлено, що у структурі SPA-індустрії постійно зростає роль готельно-курортних SPA. Визначено, що світові доходи SPA-індустрії складають $ 46,8 млрд і на 26,9 % забезпечуються за рахунок діяльності SPA в готелях і курортних готелях. Встановлено, що українська SPA-індустрія увібрала в себе різні елементи світової SPA-індустрії, але головним чинником розвитку залишаються національні традиції, вітчизняна школа курортології і високий потенціал фахівців. Виявлено основні проблеми, що перешкоджають ефективній діяльності SPA-готелів та розвитку SPA-індустрії в Україні. Розроблено рекомендації для успішної діяльності SPA-готелів в Україні.

Ключові слова: SPA-індустрія, SPA-послуги, SPA-готелі, SPA-центри, ринок, послуги.

NAZARENKO I.,
SIMAKOVA O.,
BODNARUK O.
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih

MODERN TRENDS IN UKRAIN'S S SPA-HOTEL DEVELOPMENT AND DISTINCTION OF THEIR ROLE IN SPA-INDUSTRY STRUCTURE

Due to the lack of the consistency and progression in definition of problems in spa-industry development, the study of the SPA-hotels on the perspective of resort industry development is rather relevant. The work characterizes the world market of the SPA-industry. It determines that the role of hotel-resort spas is constantly growing. It has been defined that the world profits of SPA-industry are provided for the 26,9 % on the account of SPA services in hospitality business. It was revealed that the choice of a hotel among 65% of tourists is affected by the presence of spa. It was established that presence of spa-center at the hotel proves the high level of the hotel complex and good service increases its attractiveness among the potential customer of hotel services. The article characterizes modern trends in Ukraine's SPA-hotel development. It has been revealed that there are many prerequisites for the further development of SPA-business in Ukraine. First and foremost it is the desire of population for a healthy lifestyle, increase in the number of people with high incomes, high requirements for the services provided and the rapid growth of the spa popularity as one of the ways of deep relaxation and health. Though national traditions, national resort school and high potential of specialists stay the main factors of development, it has been established that Ukrainian SPA-industry has absorbed various elements of the world spas. The positive tendency of growing the number of SPA-hotels in Ukraine has been noted.

Afterwards, the main problems preventing the effective SPA-hotels activity and spa-industry development in Ukraine have been revealed. The recommendations for successful work of SPA-hotels in Ukraine have been developed. It is noted that for the effective functioning of spa-hotels in the conditions of modern competition it is necessary to pay attention to creation of comfortable and cozy conditions for hotel clients, stay up to date with the introduction of the newest spa-technologies, keep a wary eye on the competitors' activities, constantly improve the quality of service relying on successful foreign methods and create unique product.

Keywords: SPA-industry, SPA-services, SPA-hotels, SPA-centers, market, services.

Вступ. В епоху науково-технічного прогресу, розквіту нових технологій, економічної інтеграції та глобалізації відбувається бурхливий розвиток туристичного та готельно-ресторанного бізнесу. Саме туризм та готельно-ресторанний бізнес є одними із найважливіших чинників стабільного і динамічного збільшення грошових надходжень до бюджету країни, позитивного впливу на стан справ у багатьох галузях народного господарства, підвищення рівня зайнятості населення, розвитку ринкових відносин та є прибутковим сектором економіки, який вигідно позиціонує країну на міжнародному ринку.

Нині, через постійні стреси та нервове напруження на роботі, несприятливі екологічні умови та безліч інших негативних чинників, серед жителів мегаполісів, активних забезпечених людей середнього віку, в моду входять здоровий спосіб життя та активний відпочинок з акцентом на оздоровлення. Відомо, що сфера туризму є дуже гнучкою, тому для того, щоб привернути увагу туристів, завжди робіть кроки у тому напрямку, який відповідає потребам суспільства. Логічно, що з огляду на збільшення попиту популярність набирає лікувально-оздоровчий туризм.

Особливий інтерес у туристів викликають нові види курортів та послуг – SPA-курорти (SPA-готелі), wellness-програми (оздоровчі, антистресові, косметологічні), морські курорти, зокрема з центрами таласотерапії, діяльність яких спрямована на підтримку організму в здоровому стані і збереження балансу між фізичним і психологічним здоров'ям людини.

Роль високо категорійних готелів в розвитку WELLNESS та SPA інфраструктури України постійно збільшується. Цей тип підприємств стрімко набирає популярність, про що свідчить збільшення попиту на послуги SPA-готелів майже вдвічі за останні 20 років [1].

Формуванню сучасних тенденцій розвитку SPA-готелів та визначенню їх місця у системі туристичної індустрії присвячені дослідження зарубіжних та вітчизняних вчених: І. С. Барчукова, В. В. Єрмакова, О. М. Жданової, Д. Г. Решетникова, М. О. Рутинського, А. І. Усіної, Л. Я. Чеховської, О. О. Шаповалової та інших [2–9].

Однак складність і багатоплановість досліджуваних питань, а також відсутність системності і послідовності у визначенні проблем розвитку SPA-індустрії обумовлюють необхідність дослідження впливу діяльності SPA-готелів на перспективи розвитку SPA-індустрії.

Мета і завдання роботи. Метою роботи є дослідження впливу діяльності SPA-готелів на стан та перспективи розвитку SPA-індустрії в Україні.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити ряд завдань:

- охарактеризувати світовий ринок SPA-індустрії;
- визначити роль SPA-готелів у структурі SPA-індустрії;
- виявити основні проблеми, що перешкоджають діяльності SPA-готелів та розвитку SPA-індустрії в Україні;
- розробити рекомендації для успішної діяльності SPA-готелів в Україні.

Виклад основного матеріалу. У більшості цивілізованих країнах SPA-відпочинок став складовою частиною життя поважаючого себе громадянина. Зростання щоденного навантаження на здоров’я приводить у SPA-заклади тисячі клієнтів у всьому світі. Саме споживачі цього сегменту стають головними клієнтами курортів і гарантією процвітання SPA-індустрії XXI ст.

Обсяг ринку SPA у багатьох країнах постійно зростає (наприклад, в Австралії з 2011 року його обсяг зріс на 129 %, в Малайзії – на 200 %). З 2010 по 2012 рік кількість SPA-центрів в США і Канаді більш ніж подвоїлося (зростання 109 % по всьому SPA-сектору та по сектору люкс в тому числі) і становить 14200 одиниць з річним оборотом в 11,2 млрд дол.

Слід зазначити, що у структурі SPA-індустрії постійно зростає роль готельно-курортних SPA. За даними дослідження кількість SPA у світі складає 71,600, серед них 62,9 % приходиться на долю SPA-салонів і клубів (45,036), 16 % – SPA в готелях і курортних готелях (11,489), 13 % – інших SPA (9,310), 6 % – медичних SPA (4,274).

Світові доходи SPA індустрії ($ 46,8 млрд) також здебільшого забезпечуються за рахунок діяльності SPA в готелях і курортних готелях ($ 12,6) – 26,9 %. За даним показником перевищують лише доходи SPA-салонів і клубів($ 21) – 44,9 %. Таким чином, у розвитку SPA-індустрії вагома роль належить готельним господарствам, які надають SPA-послуги [10].

Популярність SPA-послуг серед проживаючих у готелях зростає з кожним днем. Результати дослідження BDO MG Hotels&Tourisme свідчать, що на вибір того чи іншого готелю у 65 % туристів впливає наявність у ньому SPA. Підтвердженням цьому є також той факт, що 76 % існуючих SPA-готелів в Європі з'явилися за останні чотири роки, а готелі рівня 4* і 5*, які будуються, як правило, обов'язково створюють у себе цю бізнес-одиницю. Наявність SPA-центру при готелі свідчить про високий рівень готельного комплексу та гарний сервіс, підвищує його привабливість в очах потенційного споживача готельних послуг. Експерти прогнозують, що незабаром SPA-центри при готелях стануть такою ж звичайною складовою, як ресторан або бар [11].

Готелі зі SPA-комплексами поширені не тільки на бальнеокурортах, але і в містах. Кожен SPA-курорт намагається розробляти ексклюзивний продукт – власну «родзинку» і тим самим вигідно вирізнятися серед інших. Наприклад, на острові Муреа Французької Полінезії масажі роблять під відкритим небом посеред тропічного саду з використанням олії щойно зірваних кокосів і бананів. У SPA-ванни додають живі квіти, поєднуючи оздоровчий ефект гідро-, аромо- й кліматотерапії (іони морських солей та фітонциди) [12].

Підсумовуючи все вище сказане, можна зробити висновок, що SPA-готелі – це місця, де з допомогою мінеральних вод, термальних джерел, мінеральних солей, лікувальних грязей, водоростей, а також різноманітних видів масажу, масок, скрабів, пілінгів лікуються та розслаблюються. Популярність даного типу розміщення росте завдяки інтересу людей до здорового способу життя.

На українському ринку готельних послуг SPA-індустрія існує трохи більше 10 років. У даний час SPA-індустрія в Україні не стандартизована, поняття SPA не легітимізовано жодним державним документом: ніде не прописано, які процедури відносяться до категорії SPA, жоден нормативно-правовий акт не дає офіційної класифікації SPA-послуг [13–15].

«Держава повинна допомогти в розвитку цієї молодої галузі хоча б на перших етапах: надати певні важелі управління, юридичне обґрунтування аналогічно іншим громадським асоціаціям, – переконаний кандидат медичних наук в області «SPA», SPA-експерт SPA &HotelProject Юрій Чабан. SPA-індустрія повинна стати узаконеною. У свою чергу, легітимність повинна покладатися на думки та рекомендації професіоналів. Як відомо, SPA – частина гостинній індустрії, і саме гостинність, а не надання медичної допомоги, об'єднує всіх нас. На мій погляд, Українська SPA-асоціація або інша заслуговуюча довіри громадська організація, повинна стати авторитетним органом, який розроблятиме відповідні правила та положення, визначатиме і привласнюватиме категорійність закладам цієї галузі і видаватиме сертифікат якості SPA-послуг, в добровільному отриманні якого буде зацікавлений будь поважаючий себе готель» [16].

Таким чином, доцільним було б удосконалення вітчизняної законодавчої бази, форм статистичної звітності для забезпечення реального обліку та ефективного функціонування SPA-готелів як окремого специфічного виду засобів розміщення туристів.

Позитивною тенденцією є зростання кількості SPA-готелів в Україні. Навіть у період економічної кризи відкриваються нові міські та заміські SPA-готелі. Проблемою залишається відсутність їх координації та узгодження з суміжними галузями – туристичною та транспортною. Однак, деякі готелі обрали правильну концепцію: знайшли вдале розташування та поєднали європейський сервіс з українською гостинністю. Охарактеризуємо декілька українських SPA-готелів, що з'явилися не так давно, проте вже встигли зайняти свою нішу у SPA-індустрії, зацікавити туристів переліком SPA-програм, дизайном та заробити довіру високим рівнем сервісу і якістю послуг (Grand Admiral Resort&SPA, Бутік-готель SPA, Релакс-парк Verholy, оздоровчо-рекреаційний комплекс «Косино», готель «Ivancso Birtok», туристичний комплекс «ТАОР Карпати»).

Аналіз діяльності найуспішніших SPA-готелів України свідчить, що за кількістю потенційних природних багатств, придатних до використання в SPA-індустрії, Україна в змозі залишити позаду безліч країн Європи та Азії, але це можливо тільки за тієї умови, що потенціал країни буде реалізовуватися і комплексно розвиватися.

З формальної точки зору нині готель без SPA-комплексу не може претендувати на отримання 4–5*. Це вимога міжнародних готельних стандартів. Деякі готелі створюють так звані «SPA» тільки для того, щоб отримати ще одну «зірку», однак такі SPA окрім зірки дають готелю зіпсовану репутацію, тому що є непривабливими для клієнтів, не користуються попитом і з часом перетворюються на фінансовий «тягар» для готелю. На відміну від фіктивного SPA у готелі, дійсний SPA це вишукана перевага у пропозиціях готелю. SPA дозволяє готелю отримати додаткові 40 % прибутку по відношенню до прибутку розміщення гостей.

На Всеукраїнському SPA-саміті, який відбувся 11–12 березня 2015 року в рамках виставки Hotel&SPA обговорювали необхідність економити у кризові часи, оптимізувати виробництво. У складний період природною реакцією будь-якого керівника повинні бути економія коштів і ресурсів, скорочення програм розвитку і розширення, перехід на економний режим. Саме в такий час і психологічно і економічно важливо бути в курсі не лише останніх трендів в індустрії, а й відстежувати зміни у потребах цільової аудиторії, знати не тільки переваги, а й зміни в цінностях, пріоритетах. Взаємодія з колегами і партнерами набуває більш серйозний і структурований характер, необхідно шукати нові форми співпраці для поліпшення і посилення програм лояльності [17].

Можна зробити висновок, що українська SPA-індустрія увібрала в себе різні елементи світової SPA-індустрії, але головним чинником розвитку залишаються національні традиції, вітчизняна школа курортології і високий потенціал фахівців. На сьогоднішній день передумов для подальшого розвитку SPA-бізнесу в Україні досить багато. У першу чергу це прагнення населення до здорового способу життя, збільшення кількості людей з високим рівнем доходів і високими вимогами до класу послуг, що надаються та стрімке зростання популярності SPA, як способу глибокої релаксації і підтримки здоров'я. Тому зважаючи на те, що в країні зосереджена значна кількість сучасних SPA-готелів, які надають широкий асортимент SPA-послуг, доцільно розробити рекомендації для удосконалення їх діяльності та усунення ряду проблем, з якими постійно зіштовхуються SPA-готелі.

Більшість SPA-готелів схожі між собою, тому вони не можуть привернути увагу великої кількості туристів і є неконкурентоспроможними. Щоб зацікавити велику кількість споживачів необхідно розробити власну ідею та сформувати індивідуальну концепцію. Саме унікальність підприємства дозволить йому постійно користуватися попитом і займати провідні позиції в галузі.

З метою забезпечення високого рівня обслуговування необхідно бути проінформованими щодо останніх подій та тенденцій у сфері SPA-послуг. Своєчасний контроль бізнес-процесів є гарантією здорового й надійного підприємства.

Достатньо уваги необхідно приділяти сервісу, який має вирішальне значення у формуванні попиту на готель. Відомо, що більшість SPA-центрів при готелях схожі в технологічному оснащенні і функціональному призначенні, до того ж секрети SPA-технологій доступні всім. Тому єдине, чим можуть відрізнятися SPA-готелі – це рівнем сервісу і якістю надаваних послуг.

Сервіс – це тільки невелика частина, що відбиває внутрішню політику підприємства. У більшості випадків, у співробітників департаменту SPA немає навіть посадових інструкцій і вся діяльність підприємства здійснюється за настроєм. Тому для підвищення якості сервісу SPA-готелів, особливу увагу необхідно звертати на основні фактори, які відіграють вирішальну роль у формуванні конкурентоспроможного підприємства.

Стандартизація процесів, формування корпоративної культури – це шлях до успіху, що підтверджений позитивним досвідом, насамперед західних мереж. Навчання персоналу стандартам обслуговування й чітка вимога до їхнього виконання допоможе вивести SPA-готелі на більш якісний рівень сервісу й послуг. Підвищення кваліфікації співробітників зробить SPA-готелі більш сучасними, тобто спроможними надавати актуальні та затребувані послуги.

Послуги SPA-готелів повинні постійно обновлятися: розроблятися нові процедури, програми, проводитися акції та інше. Для цього необхідно систематично проводити дослідження ринку потенційного

попиту, здійснювати пошук партнерів – постачальників товарів і послуг, забезпечувати можливість реалізації лікувально-оздоровчих турів споживачам та ін.

В основу формування продукту українських SPA-готелів повинні лягти новітні SPA-технології. Для цього необхідно розробити принципово нові підходи до діяльності SPA-готелів на основі запозичення досвіду ринкового господарювання міжнародних SPA-готелів. Не менш важливим є також розвиток у фахівців готельної індустрії навиків і вмінь проектування лікувально-оздоровчих програм, згідно з усталеними міжнародними стандартами. Побудова таких програм здійснюється у відповідності з принципами інтегративності і завершеності, які передбачають науково обґрунтовану і практико-орієнтовану підготовку спеціалістів за видами діяльності в курортних закладах.

З метою активного запровадження прогресивних міжнародних принципів і стандартів, на підставі вивчення міжнародного досвіду функціонування SPA-готелів [11, 12, 18] розроблено наступні рекомендації: передбачити варіативні абонементи комплексних лікувально-оздоровчих послуг (з кількістю занять на тиждень); звернути увагу на формування індивідуальних програм занять з наступним контролем інструктора; в тренажерному залі проводити силові та аеробні тренінги, персональний тренінг; пропонувати різноманітні види аеробіки для різних рівнів підготовленості відпочивальників, а також комбіновані тренінги для чоловіків і жінок; проводити аквааеробіку для відпочиваючих; удосконалювати систему лікувально-оздоровчого сервісу новими програмами під конкретну матеріально-технічну базу; активізувати організацію ближнього туризму в умовах санаторно-курортного лікування; систематично вдосконалювати мережу і розробляти нові турмаршрути пішохідного туризму, велотуризму, кінного туризму, маршрути теренкуру, скандинавської ходьби; при розробці і будівництві нового SPA-готелю враховувати інтереси і рейтинг популярності кожної послуги; розвивати пішохідний лікувальний туризм, гіпнотерапію.

У формуванні доходів SPA-готелів приймають участь не лише українські, але й іноземні туристи. Щоб привернути увагу іноземних туристів та найбільш повно задовольняти їх потреби у відпочинку та релаксаційному сервісі, українським SPA-готелям також необхідно вирішити низку проблем, пов’язаних з фінансуванням, управлінням та модернізацією.

Найважливішою функцією управління готелем, в тому числі і SPA-готелем, є правильний підбір колективу працівників, що відповідав би вимогам клієнтів. Персонал має бути професійно підготовлений, структурований та укомплектований так, щоб ефективно діяв за будь-яких умов. В управлінні персоналом готелю необхідно враховувати психологічну сумісність працівників, моральну атмосферу, задоволеність працею і керівником. Адже досягнення персоналу є досягненнями всього готелю.

Варто звертати увагу і на діяльність конкурентів. Для оцінювання якості послуг у власному SPA доцільним є знання рівня обслуговування на конкуруючих об'єктах. У війні за клієнта, дані розвідки можуть виявитися вирішальними у визначенні стратегій розвитку готелю.

Практика показує, що в боротьбі за залучення клієнта виграє той, хто зміг створити в SPA-центрі доброзичливу атмосферу, де кожного гостя знають, чекають і який є завжди бажаним. Атмосфера теплого затишку, комфорту й невимушеності допоможе зробити «просто відвідувачів» постійними клієнтами SPA-готелю.

Висновки. Отже, для ефективного функціонування SPA-готелів, в умовах сучасної конкуренції, необхідно приділяти увагу створенню комфортних та затишних умов для клієнтів готелю, слідкувати за появою новітніх SPA-технологій, діяльністю конкурентів, постійно підвищувати рівень сервісу, спираючись на успішні закордонні методики та створювати унікальний продукт.

Література

1. Кучмий С. П. Розвиток SPA та WELLNESS в Україні / С. П. Кучмий // WELLNESS. – 2012. – № 14. – С. 22–24.

2. Барчуков И. С. Гостиничный бизнес и индустрия размещения туристов : учеб. пособие / И. С. Барчуков, Л. В. Баумгартен, Ю. Б. Башин, А. В. Зайцев. – 3-е изд., перераб. – М. : КноРус, 2014. – 168 с.

3. Єрмаков В. В. Територіальна структура рекреаційних комплексів / В. В. Єрмаков // Перспективи розвитку туристичної індустрії Полтавської області та інших регіонів України : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 16 верес. 2005 р. − Миргород, 2005.− С. 32.

4. Жданова О. Туристична індустрія Львівщини / О. Жданова, А. Фляк, Л. Чеховська // Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія 15 Науково-педагогічні проблеми фізичної культури (фізична культура і спорт) : [зб. наук. пр.]. – К., 2013. – Вип. 10 (37). – С. 252–258.

5. Решетников Д. Г. Современные тенденции развития мировой спа-индустрии / Д. Г. Решетников, А. Г. Траскевич // Материалы X Международной научной конференции "Беларусь в современном мире". – Минск, 28 октября 2011 г. – Минск, 2011. – С. 210–211.

6. Рутинський М. О. SPA-курорт як інноваційний тип рекреаційних закладів / М. О. Рутинський // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – 2008. – Вип. 24. – С. 298–306.

7. Рутинський М. О. Лікувально-оздоровчий туризм: актуальні цілі та сучасні підходи до організації / М. О. Рутинський // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – 2012. – Вип. 29., ч. 1. – С. 179–189.

8. Усіна А. І. Проблеми та напрямки організації СПА-туризму / А. І. Усіна, І. В. Сегеда, І. С. Баландіна, Т. П. Кононенко // Коммунальное хазяйство городов. – 2011. – Вып. 98. – С. 428–433.

9. Шаповалова О. О. Сучасні тенденції розвитку «SPA» і «wellness» туризму / О. О. Шаповалова, Ю. А. Сапа // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2013. – Вип. 1042. – С. 154–158.

10. Statistics & Facts – Global Welness Instinute [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.globalwellnessinstitute.org/press-room/statistics-and-facts/

11. Спа-центры при отелях [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://professionali.ru/Soobschestva/gostinichnyj_biznes/spa-centry_pri_otelyax_/

12. Інноваційні типи курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/2015060965397/turizm/innovatsiyni_tipi_kurortiv

13. Готельний бізнес в Україні занепадає [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua-ekonomist.com/print:page,1,9318-gotelniy-bznes-v-ukrayin-zanepadaye.html

14. Жуган Э. СПА в Украине и за рубежом / Э. Жуган // SPA вУкраине и за рубежом. – 2009. – № 1. – С. 4-5.

15. Гаранина Е. СПА в отеле / Е. Гаранина // Гостиничное дело. – 2007. – № 10. – С. 46.

16. Специальное интервью для SPA SPACE // SPA SPACE. – 2 сентября 2011 г. – С. 3-4.

17. Гостиничный бизнес онлайн // Портал для профессионалов гостиничного бизнеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://prohotelia.com.ua

18. Отели мира. Забронировать сейчас [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.booking.com

References

1. Kuchmyi S. P. Rozvytok SPA ta WELLNESS v Ukraini / S. P. Kuchmyi // WELLNESS. – 2012. – № 14. – S. 22–24.

2. Barchukov Y. S. Hostynychnyi byznes y yndustryia razmeshchenyia turystov : ucheb. posobye / Y. S. Barchukov, L. V. Baumharten, Yu. B. Bashyn, A. V. Zaitsev. – 3-e yzd., pererab. – M. : KnoRus, 2014. – 168 s.

3. Iermakov V. V. Terytorialna struktura rekreatsiinykh kompleksiv / V. V. Yermakov // Perspektyvy rozvytku turystychnoi industrii Poltavskoi oblasti ta inshykh rehioniv Ukrainy : materialy Vseukr. nauk.-prakt. konf., 16 veres. 2005 r. − Myrhorod, 2005.− S. 32.

4. Zhdanova O. Turystychna industriia Lvivshchyny / O. Zhdanova, A. Fliak, L. Chekhovska // Naukovyi chasopys Natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni M. P. Drahomanova. Seriia 15 Naukovo-pedahohichni problemy fizychnoi kultury (fizychna kultura i sport) : [zb. nauk. pr.]. – K., 2013. – Vyp. 10 (37). – S. 252–258.

5. Reshetnykov D. H. Sovremennye tendentsyy razvytyia myrovoi spa-yndustryy / D. H. Reshetnykov, A. H. Traskevych // Materyaly X Mezhdunarodnoi nauchnoi konferentsyy "Belarus v sovremennom myre". – Mynsk, 28 oktiabria 2011 h. – Mynsk, 2011. – S. 210–211.

6. Rutynskyi M. O. SPA-kurort yak innovatsiinyi typ rekreatsiinykh zakladiv / M. O. Rutynskyi // Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriia mizhnarodni vidnosyny. – 2008. – Vyp. 24. – C. 298–306.

7. Rutynskyi M. O. Likuvalno-ozdorovchyi turyzm: aktualni tsili ta suchasni pidkhody do orhanizatsii / M. O. Rutynskyi // Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriia mizhnarodni vidnosyny. – 2012. – Vyp. 29., ch. 1. – S. 179–189.

8. Usina A. I. Problemy ta napriamky orhanizatsii SPA-turyzmu / A. I. Usina, I. V. Seheda, I. S. Balandina, T.P. Kononenko // Kommunalnoe khaziaistvo horodov. – 2011. – Vыp. 98. – S. 428–433.

9. Shapovalova O. O. Suchasni tendentsii rozvytku «SPA» i «wellness» turyzmu / O. O. Shapovalova, Yu.A. Sapa // Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.N. Karazina. – 2013. – Vyp. 1042. – S. 154–158.

10. Statistics & Facts – Global Welness Instinute [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.globalwellnessinstitute.org/press-room/statistics-and-facts/

11. Spa-tsentrы pry oteliakh [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://professionali.ru/Soobschestva/gostinichnyj_biznes/spa-centry_pri_otelyax_/

12. Innovatsiini typy kurortiv [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://pidruchniki.com/2015060965397/turizm/innovatsiyni_tipi_kurortiv

13. Hotelnyi biznes v Ukraini zanepadaie [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://ua-ekonomist.com/print:page,1,9318-gotelniy-bznes-v-ukrayin-zanepadaye.html

14. Zhuhan E. SPA v Ukrayne y za rubezhom / E. Zhuhan // SPA vUkrayne y za rubezhom. – 2009. – № 1. – S. 4-5.

15. Haranyna E. SPA v otele / E. Haranyna // Hostynychnoe delo. – 2007. – № 10. – S. 46.

16. Spetsyalnoe ynterviu dlia SPA SPACE // SPA SPACE. – 2 sentiabria 2011 h. – S. 3-4.

17. Hostynychnyi byznes onlain // Portal dlia professyonalov hostynychnoho byznesa [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://prohotelia.com.ua

18. Otely myra. Zabronyrovat seichas [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.booking.com

Рецензія/Peerreview : 08.10.2018 Надрукована/Printed : 07.11.2018
Рецензент: д. е. н., доц. Горіна Г.О.

УДК 33.330
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-78-86

НІКОЛАЄВА О.Г.,
ШЕВЧЕНКО Т.О.
Харківський національний університетет ім. В.Н. Каразіна

МОДЕЛЮВАННЯ ІНТЕГРОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статі розглядаються поняття глобалізації, індексів глобалізації, розкривається суть глобалізаційних процесів, описується процедура розрахунку індексів глобалізації. Стаття присвячена аналізу процесів глобалізації на основі підрахунку індексу глобалізації для 12 країн за допомогою рейтингового оцінювання.

Ключові слова: глобалізація, індекс глобалізації, рейтингова система.

NIKOLAEVA E.
SHEVCHENKO T.
V. N. Karazin Kharkiv National University

CALCULATED OF INTEGRATION OF SHOWS OF THE FIELD OF GLOBALIZATION

The article deals with the notion of globalization, globalization indexes, reveals the essence of globalization processes, describes the procedure for calculating globalization indices. The article is devoted to the analysis of globalization processes based on the calculation of the globalization index for 12 countries with the help of rating estimation.

Key words: globalization, globalization index, rating system.

Постановка проблеми. Явище глобалізації викликає незмінний інтерес на всіх рівнях світового суспільства. Вивчення процесу глобалізації здійснюється представниками багатьох наук, оскільки він охоплює усі сфери життя сучасної світової громади. Як правило, учасники багатьох дискусій про сутність глобалізації погоджуються в одному: ці процеси реальні, масштабні і доленосні для всіх народів планети. Треба одразу ж відзначити, що назва процесу глобалізації походить від англійських слів "globe" – земна куля, "global" – світовий, всесвітній та "to globalize", "globalization" – поширюватись по всій планеті, набувати всесвітнього характеру. Глобалізація – категорія яка відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів, і набуває форм постійного та неухильно зростаючого міжнародного переплетіння національних економік.

Одне з поширених сучасних визначень «глобалізація», яке вважається досить вдалим і майже класичним, належить Європейській комісії: глобалізація може визначатися як процес, за допомогою якого ринки і виробництво в різних країнах світу стають все більше взаємозалежними завдяки рушійним силам торгівлі товарами та послугами, і потоків капіталу та технологій [1]. Багатоаспектність проявів глобалізації, що спостерігається у економічній, культурній, політичній, інформаційній та інших сферах суспільного життя, призводить до спроби формалізації та розроблення індикаторів кількісної оцінки глобалізації, які сьогодні широко застосовуються у світовій практиці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблеми глобалізації з кінця 70-х рр. XX ст. цікавило багатьох вчених, до яких належать визнані в Україні та за її межами фахівці А. Беттлер, М. Вачевський, А. Гальчинський, М. Кастельс, Ю. Павленко, Т. Фрідмен, У. Бек та ін. Показовою є та обставина, що науковий доробок українських авторів не поступається напрацюванням західних колег. Серед іншого, це означає посилення інтелектуальних зв'язків України з країнами Західної Європи та Північної Америки, об'єктивно назрілу можливість науковців різних країн спільними зусиллями вирішувати актуальні наукові завдання. У сучасній економічній літературі ставлення до глобалізації неоднозначне. Відомі українські вчені бачать у ній небезпеку для нашої країни. Так, академік НАН України Ю. Пахомов стверджує, що на тлі глобалізації відбувається загрозлива деформація фінансово-ринкових механізмів [2]. Голова міжвідомчої комісії Ради національної безпеки й оборони України, професор, доктор економічних наук Т. Ковальчук підкреслює, що глобалізаційні процеси в той же час створюють нові загрози [3]. Існують і інші погляди на процес глобалізації, що, навпаки, оцінюють його більш позитивно і доводять, що без глобальних зв'язків, які поєднують людей, «бідні» країни переживали б свої проблеми значно гірше, ніж в умовах глобалізації [4]. Н. П. Стучинська проаналізувала методологічні підходи до визначення моно- та синтетичних індексів глобалізаційних процесів. Основну увагу зосередила на системі кількісного вимірювання ступеня розвитку глобалізаційних процесів KOF, яка охоплює економічні, соціальні та політичні аспекти глобалізації. Було встановлено, що політична складова є найрозвинутішою з точки зору глобалізації, економічна має най вищу швидкість зростання, найнижчою є швидкість глобалізаційних процесів в Україні для соціальної складової глобалізації, лідерами рейтингу KOF були Бельгія, Ірландія та Нідерланди [5].

Постановка цілей. Таким чином, метою даної роботи є аналіз складових індексів глобалізації, порівняльна характеристика існуючих інтегрованих показників та побудова частинних інтегрованих показників глобалізації в рамках певної спільноти країн засобами процедури рейтингового оцінювання, а також дослідження динаміки глобалізаційних процесів в країнах на основі побудованого частинного індексу KOF.

Виклад основного матеріалу. В умовах поглиблення процесу глобалізації функціонування системи міжнародної економіки характеризується, з одного боку, неоднорідністю темпів розвитку та потенціалу країн світу, а з іншого – зростанням взаємозалежності та взаємопроникнення, що може стати джерелом ризиків для економічної безпеки держави. Вважається, що економіка глобалізується внаслідок виникнення нових форм конкуренції, в наслідок чого зростаюча кількість суб'єктів міжнародних економічних відносин не має прив'язки до якоїсь конкретної держави. Глобалізація проявляється, зокрема, в підсиленні ролі наднаціональних та транснаціональних структур, які є учасниками системи міжнародних відносин: ООН, регіональні інтеграційні угрупування, СОТ, ТНК, а також в підвищенні пріоритету прав та свобод людини, універсалізації норм й соціальних стандартів. Однак, наслідками глобалізації економіки є не лише вигоди від зростання участі країн в світових економічних процесах, але й висока ймовірність втрат, зростання ризиків. Глобалізація передбачає, що країни стають не просто взаємозалежними з причини формування системи міжнародного інтегрованого виробництва, зростання обсягів світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій, інтенсифікації руху технологічних нововведень тощо, але й більш вразливими щодо негативного впливу міжнародних зв'язків [6].

Використовуючи категорію «глобалізація» для відображення поточних ключових процесів, що відбуваються у світовій економіці, необхідно з'ясувати, що слід мати на увазі під збільшенням взаємозалежності і як можна виміряти особливості цього процесу.

Е. Керролл в огляді концепцій глобалізації починаючи з середини 1990-х рр., визначає по меншій мірі дев'ять складових, необхідних для широкого розуміння глобалізації:

1. Торгівля: вплив міжнародної торгівлі на державу. Воно зазвичай вимірюється рівнем імпорту і експорту, як відсоток від валового внутрішнього продукту.
2. Конкуренція: вплив на державу зростаючої конкуренції, включаючи конкуренцію з боку країн з низьким рівнем заробітної плати, конкуренцію на ринку праці, податкову конкуренцію і пресинг, що знижують вартість товару.
3. Міжнародні організації: вплив широкого кола міжнародних організацій на область соціальної політики. Очевидно, що на європейському просторі, Європейський союз – ключовий гравець. Однак особливо в Центральній і Східній Європі такі організації, як МВФ і Світовий Банк, також відіграють важливу роль.
4. Глобальні ринки: міжнародні тенденції такі, як зростаюча приватизація громадських послуг і розширення ринкових відносин.
5. Просторова реорганізація соціального життя: ступінь, в якому просторові відстані зменшуються в результаті впровадження комунікаційних технологій.
6. Діяльність транс- і мультинаціональних корпорацій: вплив транс- і / або мультинаціональних корпорацій на державу.
7. Дерегуляція ринку капіталу та / або відкритість пов'язані з попередньою категорією: ступінь, в якій тенденції мобільності капіталу можуть впливати на розвиток національної моделі суспільного добробуту.
8. Міжнародні потоки капіталу: рівень іноземних прямих інвестицій (FDI).
9. Інформаційний центр: розвиток глобального інформаційного співтовариства [7].

Множинність аспектів глобалізації, яка виявляється у економічній, культурній, політичній, інформаційній та інших формах, зумовила появу низки індикаторів її кількісної оцінки, які сьогодні широко застосовуються у світовій практиці. Глобальні індекси створюються дослідниками і дослідницькими центрами для зіставлення країн світу за певними характеристиками: ступеня розвиненості економіки, рівнем конкурентоспроможності, добробуту і іншим. В більшості з них ураховуються показники, що описують економічну, політичну, соціокультурну сферу впливу глобалізації. Під час побудови глобальних індексів виникає ряд спільних проблем, пов'язаних з відбором даних (забезпечення однорідності, наявність пропусків даних, відсутність уніфікованості даних в національних джерелах), їх узагальненням, урахуванням значущості окремих показників або груп показників у вагових коефіцієнтах, методами обчислення комбінованих індексів. Деякі науковці вважають, що такі індикатори дещо спрощено розглядають глобалізацію та, таким чином, ведуть до неправильного розуміння процесу глобалізації як феномену сучасного розвитку. На теперішній час, розроблено ряд показників кількісної оцінки глобалізації, які, як правило, представлені у формі однойменних індексів. У результаті аналізу низки індексів глобалізації, можна виділити наступні загальні ознаки відмінності одних індексів від інших:

- врахування різної кількості вимірів глобалізації;
- зосередженість на окремих вимірах глобалізації;
- регулярність та період розрахунку [8].

З початку XXI ст. науковці активно досліджують наявні та розробляють нові синтетичні індекси глобалізації, намагаючись охопити цей багатогранний процес з різних аспектів та всебічно його оцінити. Найбільшого поширення та широкого застосування набули:

- Індекс глобалізації A.T. Kearney / Foreign Policy Magazine (The A.T. Kearney / Foreign Policy Magazine's Globalization Index);
- KOF-індекс глобалізації (KOF Index of Globalization);
- Індекс глобалізації CSGR (The Centre for the Study of Globalization and Regionalization's Globalization Index);
- Соціологічний індекс глобалізації (GlobalIndex).
- Новий індекс глобалізації (NGI);
- Маастрихтський індекс глобалізації (MGI) [9–11].

Усі вищезазначені індекси розраховуються, зазвичай, для окремих країн, а також можуть застосовуватися для обрахунку середніх значень за регіонами і для світу в цілому.

Kearney / FP-індекс розроблений Міжнародною консалтинговою компанією A.T. Kearney і, починаючи з 2003 року, публікується у щомісячному політологічному журналі Foreign Policy (США). Індекс об'єднує параметри наступних аспектів глобалізації: економічну інтеграцію, технологічну здатність до взаємодії, інтенсивність особистих міжнаціональних контактів, рівень інтеграції до світових політичних процесів. Кількісна оцінка ключових компонентів глобалізації фіксує обсяг міжнародної торгівлі, інвестиційних потоків, міжнародної комунікації тощо. Увесь спектр індикаторів, які востаннє враховувались при розрахунку A.T. Kearney / FP-індексу у 2007 році, відображений в таблиці 1.

Методика розрахунку A.T. Kearney / FP-індексу має свою специфіку, яка пов'язана з різновимірністю індикаторів глобалізації у його складі і полягає у застосуванні щодо них процедури стандартизації:

- абсолютні значення показників I групи ділять на обсяг ВВП;
- індикатори, які складають II групу, зважуються щодо кількості населення країни у розрахунковому році;
- перші два показники III групи розраховуються щодо населення, а третій щодо обсягу ВВП;
- показники політичної глобалізації **(**IV група**)**, які репрезентовані індикаторами членства в міжнародних організаціях та кількості ратифікованих угод, не підлягають стандартизації і в структурі загального індексу відображаються у абсолютних значеннях; участь у місіях ООН розраховується як частка середньозваженої фінансового внеску та ВВП, а також гуманітарної участі, розділеної на кількість населення.

Таблиця 1

Індикатори глобалізації в Індексі глобалізації A.T. Kearney / Foreign Policy Magazine

Форма прояву глобалізації	**Групи індикаторів глобалізації**
I. Економічна інтеграція	обсяг товарообігу; прямі іноземні інвестиції.
II. Технологічна здатність до взаємодії (технологічне підключення)	чисельність Internet-користувачів; кількість Internet-хостів; кількість захищених серверів для проведення конфіденційних трансакцій.
III. Особисті контакти	міжнародні телефонні дзвінки; міжнародні поїздки та туризм; грошові перекази.
IV. Політична інтеграція	державна допомога; міжнародні угоди; участь у міжнародних організаціях; персональна і фінансова участь в місіях ООН.

Після процесу стандартизації значення кожної змінної в конкретному році «нормалізується»: максимальному значенню змінної присвоюється 1, а решта значень визначаються як частка від 1. Завдяки цьому створюється можливість для порівняння країн. У підсумку для розрахунку Індексу глобалізації A.T. Kearney / Foreign Policy Magazine сумується уся сукупність значень окремих індикаторів.

KOF-індекс глобалізації, за яким проводяться щорічні дослідження, розроблений у 2002 році науковцями Швейцарського економічного інституту (KOF Swiss Economic Institute) та Федерального Швейцарського технологічного інституту (Swiss Federal Institute of Technology) під керівництвом Акселя Дреєра (Axel Dreher), професора економіки Університету Рупхерт-Карлса, Німеччина (Ruprecht-Karls-University Heidelberg, Germany). Результати проведених за KOF-індексом досліджень вперше були опубліковані у 2006 р.

KOF-індекс глобалізації позиціонується як комбінований показник (з 23 часткових індикаторів), який дозволяє оцінити масштаб інтеграції тієї чи іншої країни у світовий простір із врахуванням економічних, соціальних та політичних аспектів глобалізації (таблиця 2).

Таблиця 2

Структура KOF-індексу глобалізації та питома вага його складових, 2014 р.

Показники глобалізації	Питома вага субіндексу, %	Питома вага складових субіндексу, %	Питома вага показників, %
Економічна глобалізація	36		
Фактичні потоки:		50	
– торгівля (у % ВВП);			21
– прямі іноземні інвестиції (у % ВВП);			27
– портфельні інвестиції (у % ВВП);			24
– виплати доходів іноземним громадянам (у % ВВП).			27
Дані, які стосуються обмежень:		50	
– приховані бар'єри для імпорту;			24
– середня тарифна ставка;			28
– податки на міжнародну торгівлю (у відсотках від поточних доходів);			26
– обмеження операцій з капіталом			22
Соціальна глобалізація	38		
Дані про особисті контакти:		33	
– телефонний трафік;			25
– трансфери (у % ВВП);			4
– міжнародний туризм;			26
– іноземне населення (у відсотках від загальної чисельності населення);			21
– міжнародне листування (на особу).			24
Дані про інформаційні потоки:		35	
– інтернет-користувачі (на 1000 осіб);			36
– телебачення (на 1000 осіб);			37
– торгівля міжнародною пресою (у % ВВП).			27
Дані про культурну близькість:		32	
– кількість ресторанів McDonald's (на особу);			45
– кількість магазинів ІКЕА (на особу);			45
– торгівля книгами (у % ВВП).			10
Політична глобалізація	26		
– посольства в країні;		25	
– членство в міжнародних організаціях;		28	
– участь у миротворчих місіях ООН;		22	
– міжнародні угоди.		25	

Розробники KOF-індексу (А. Дреєр, Н. Ґастон, П. Мартенсон та ін.) визначають глобалізацію як процес виникнення зв'язків між агентами, які знаходяться на значних континентальних відстанях один від одного, опосередкований потоками людей, інформації та ідей, товарів і капіталу, що призводить до «руйнування» національних кордонів, об'єднання національних економік, культури, технології, управління і формування комплексних обопільних взаємовідносини.

Як видно з табл. 2, дослідження на базі KOF-індексу глобалізації відображають комплексний аналіз глобалізаційних процесів у трьох вимірах:

- економічної глобалізації, яка характеризується наявністю міжнародних потоків товарів, капіталу, послуг та інформації, функціонування яких призводить до розуміння особливостей сучасного ринкового обміну;
- політичної глобалізації, яка позначена розповсюдженням державної політики;
- соціальної глобалізації, яка віддзеркалює поширення потоків людей, ідей, іміджу та інформації.

Загалом, економічна глобалізація розглядається у двох аспектах. Її критерієм, насамперед, вважаються фактичні економічні потоки. *Фактичні потоки:* частковий індекс загального KOF-індексу глобалізації, який відображає фактичні економічні потоки у вимірі економічної глобалізації, включає в себе

дані щодо обсягів торгівлі, прямих іноземних, а також портфельних інвестицій. Відтак, торгівля розглядається як сума експорту та імпорту країни, а портфельні інвестиції – сума наявних в країні активів і пасивів (усі дані нормалізовані через ВВП). *Обмеження:* другий частковий індекс, який стосується обмежень у торгівлі та потоках капіталу, враховує приховані бар'єри для імпорту, середні тарифні ставки, податки на міжнародну торгівлю та індекс контролю за рухом капіталу. Вихідним джерелом інформації щодо прихованих бар'єрів для імпорту є Індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (за різні роки).

KOF-індекс класифікує соціальну глобалізацію за трьома категоріями. Перша охоплює особисті контакти, друга включає в себе дані про інформаційні потоки, третя оцінює культурну близькість.

Особисті контакти: індекс призначений для оцінки прямої взаємодії між людьми, які живуть у різних країнах. Ця складова включає міжнародний телекомунікаційний зв'язок (вимірюється в хвилинах у розрахунку на людину) і розвиненість туризму (вхідного і вихідного) серед населення країни, що засвідчує міру її відкритості. Ступінь взаємодії країн оцінюється не лише через обсяги отриманих та сплачених урядових переказів і переказів працівників, а й врахування кількості іноземних громадян. Пряма взаємодія між людьми, які живуть у різних країнах, вимірюється кількістю відправлених і отриманих міжнародних листів.

Інформаційні потоки. Субіндекс виміру інформаційних потоків у структурі KOF-індексу глобалізації за його соціальною складовою призначений для оцінки потенційного потоку ідей та іміджу країни. Він враховує кількість інтернет-користувачів (на 1000 осіб), частку домогосподарств, які мають можливості для сприйняття телевізійного мовлення (на 1000 осіб), а також – торгівлю міжнародною пресою (у відсотках ВВП).

Культурна близькість. Культурна близькість є тим виміром глобалізації, який, мабуть, найважче оцінити. Професор А. Дреєр у 2006 р. запропонував при визначенні цього субіндексу брати до уваги кількість англомовних пісень у міжнародних хіт-парадах або фільмів, які демонструвались на екранах національних кінотеатрів, однак були відзнятими у Голівуді. Однак, для більшості країн, які оцінювалися за KOF-індексом глобалізації у 2014 р., відчувався брак вищезгаданих даних. Натомість, науковці застосували показники обсягів імпорту та експорту книг, які були запропоновані ще у 2004 р. ад'юнкт-професорами Р. Клувером з Техаського університету (США) та У. Фу-Наньянського технологічного університету (Китай). На їх думку, торгівля книгами презентує переміщення через національні кордони поглядів, думок, переконань та інтелектуальних цінностей. В якості додаткового вимірника культурної близькості в KOF-індекс глобалізації включений індикатор, який відображає кількість ресторанів McDonald's, зосереджених в країні.

Для визначення міри політичної глобалізації KOF-індекс передбачає врахування кількості посольств іноземних держав, високих комісій в країні, міжнародних організацій, в яких країна є їх членом, миротворчих місій ООН, в яких країна брала участь. Окрім цього, береться до уваги кількість підписаних, починаючи з 1945 р., міждержавних дво- та багатосторонніх угод.

При побудові індексів глобалізації за кожною її складовою, усі вищезгадані змінні (часткові індекси, субіндекси) почергово перетворюються в окремий індекс за шкалою від 1 до 100. Вищі значення індикаторів вказують на вищий рівень глобалізації. Дані перетворюються відповідно до процентилів початкового (вихідного) дистрибутива. Розрахунок даних проводиться на щорічній основі. Однак не всі з них можливо отримати стосовно усіх країн і років. При розрахунку індексів, перед застосуванням процедури зважування, усі змінні лінійно інтерполюються. Замість лінійної екстраполяції відсутні крайні значення у вибірці замінюються останніми доступними даними [9].

Фахівці Центру досліджень глобалізації і регіоналізації, який був створений у 1997 р. при Університеті Уорвіка (Ковентрі, Англія), запропонували свій варіант розрахунку індексу глобалізації (The Centre for the Study of Globalization and Regionalization's Globalization Index). Його унікальність полягає у врахуванні географічних і демографічних характеристик країн при визначенні підсумкового значення показника. Усі змінні після їх нормалізації, задля генерування в індекс, підсумовувались. Досягнення підсумку можливе за двох варіантів. По-перше, шляхом знаходження простого середнього значення змінних, що базується на припущенні про однакову значимість останніх. По-друге, індекс може бути побудований із застосуванням методики визначення середньозваженої, за якої ваги змінних є додатними числами. Вагові коефіцієнти змінних можуть визначатися суб'єктивно, якщо дослідник присвоюватиме їх відповідно до власних переконань у важливості тієї чи іншої змінної. Такий підхід використовувався, зокрема, при побудові індексу глобалізації A.T. Kearney / Foreign Policy Magazine у випадку подвоєння ваги прямих іноземних інвестицій, які були визначені дослідниками, «як особливо важливий індикатор економічної глобалізації». Окрім цього, ваговий коефіцієнт може обиратися задля максимального підвищення інформативності індексу (встановлення статистично оптимальної ваги). Створення індексу глобалізації CSGR базувалось саме на такому підході, задля уникнення впливу суб'єктивного фактора при визначенні вагових значень його змінних.

Соціологічний індекс глобалізації (GlobalIndex), який запропонований науковцями університету Отто-Фрідріха в Бамберзі та Лейпцизького університету (Німеччина) в рамках міжнародного проекту

GLOBALIFE (2002–2005 рр.) розширив спроби виміру глобалізації, які ґрунтувались на використанні індексу глобалізації A.T. Kearney / Foreign Policy Magazine, KOF-індексу глобалізації та індексу глобалізації CSGR. Цей показник відображає феномен глобалізації у чотирьох аспектах: економічному, соціотехнологічному, культурному та політичному (рис. 1).

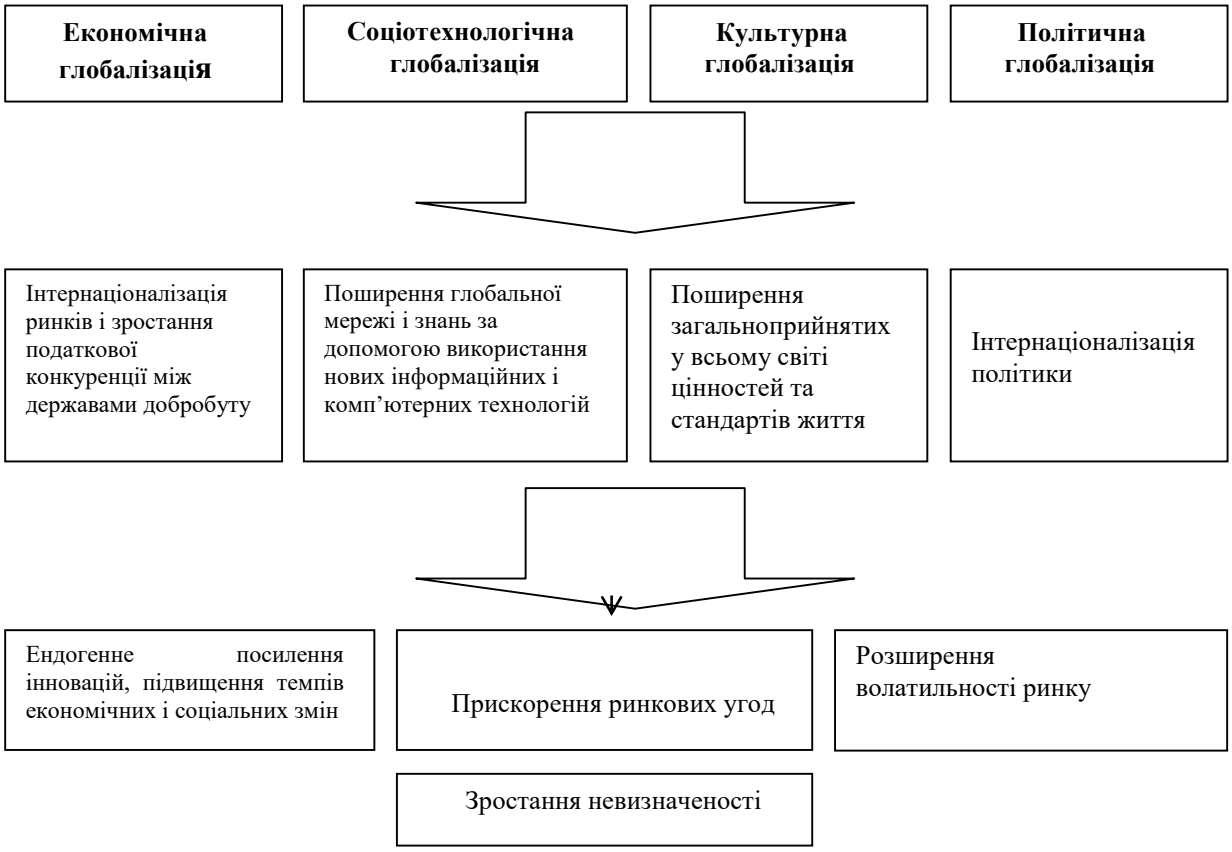


Рис. 1. Чотири виміри глобалізації

Попередні індекси глобалізації призначені для опису глобальних процесів виключно на макрорівні. Це стосується, зокрема, досліджень Дреєра (2006 р.), індексу глобалізації Kearney / Foreign Policy Magazine. Розробники ж GlobalIndex розширили попередні спроби виміру глобалізації шляхом створення нового соціологічного індексу, який відображає феномен глобалізації у чотирьох формах її прояву.

По-перше, попередні спроби виміру глобалізації, які здійснювались, зокрема ОЕСР, акцентували увагу на економічній її складовій, головно в аспекті оцінки фінансових потоків. Згодом, Дреєр у своїх працях (2007 р.) довів обмеженість такого підходу, оскільки, важливо одночасно зважати на тарифи і нетарифні торговельні бар'єри, які можуть перешкоджати вільному потоку грошей, товарів і послуг. Запропонований GlobalIndex відображає економічний аспект глобалізації із врахуванням показників, які оцінюють не лише міжнародні грошові потоки, а й тарифні бар'єри. Таким чином, він включає передбачені KOF-індексом Дреєра (2007 р.) показники, які вимірюють відкриті та приховані бар'єри для імпорту, обмеження руху капіталу, тарифні ставки та податки на міжнародну торгівлю.

По-друге, глобалізація знаходить своє відображення у поширенні взаємопов'язаності світу і розповсюдженні нових ІКТ. З огляду на це, GlobalIndex передбачає необхідність виміру соціотехнологічної взаємообумовленості, яка представлена показниками оцінки міжособистісного глобального обміну, а також обміну інформацією у світовому масштабі. По-третє, культурному аспекту глобалізації досі відводилась гранично незначна увага. Дреєр у початковій версії KOF-індексу глобалізації зробив спробу оцінити культурну її складову через з'ясування міри поширення американського способу життя, враховуючи кількість ресторанів McDonald's в країні. В останній модифікації свого індексу вчений додатково врахував кількість магазинів ІКЕА в країні. Незважаючи на таке покращення, на думку вчених Швінна та Шульца, KOF-індекс охоплює лише прояви культурного чинника у повсякденному житті, а, отже, певною мірою відображаючи західну логіку розуміння культурної глобалізації, ігнорує аспект міжнаціонального зближення норм і цінностей (наприклад, права людини). Багато вчених, зокрема, Бек, Мейєр, Сассен, наголошують на необхідності включення в індекс глобалізації таких показників, як право на освіту (один з найважливіших факторів виробництва), дотримання прав людини, поширення гендерної рівності, урбанізацію, а також визнання світових стандартів і цінностей, які є найважливішими аспектами культурної глобалізації.

Задля охоплення політичної складової глобалізації автори GlobalIndex наслідували підхід Дреєра шляхом включення таких індикаторів, як «кількість посольств в країні», «членство в міжнародних організаціях», а також «кількість місій ООН з питань безпеки» (в якості додаткового показника політичної глобалізації). У випадку відсутності значень за якоюсь із змінних фахівці оцінювали її шляхом лінійної інтерполяції, беручи до уваги відомі дані за двома найближчими сусідніми точками відліку[12].

NGI індекс враховує географічну близькість між країнами шляхом множення змінних, наприклад, обсягу міжнародної торгівлі товарами, на відстань між країнами у кілометрах, таким чином надаючи більшої ваги країнам, які торгують з найбільш віддаленими партнерами. Новий індекс глобалізації, окрім економічної, соціальної, політичної та технічної глобалізації, у деякій мірі оцінює рівень екологічної глобалізації країни, оскільки враховує кількість ратифікованих країною угод у сфері охорони навколишнього природного середовища.

NGI індекс розрахований для 1995–2005 рр., проте щорічних показників глобалізації не наводиться. Дані представлені у вигляді групування країн за тенденціями змін індексу глобалізації за розрахунковий період. Україна за даними розрахунками знаходиться у групі країн з низьким рівнем глобалізації, але зростаючим.

Маастрихтський індекс глобалізації, на відміну від інших індексів, не сфокусований на економічному напрямку глобалізації. Окрім глобальної політики, торгівлі та фінансів, MGI індекс включає такі компоненти як організоване застосування сили, рівень руху людей, технології та навколишнє середовище. Однак, MGI індекс було розраховано лише для 2000 і 2008 років [13].

Іноді виникає потреба визначити масштаб проявів глобалізації в країни не на тлі світової спільноти, а зіставляючи її із групою держав, об'єднаних за певною ознакою (країни – члени Євросоюзу, країни Східної Європи і пострадянські країни, країни – члени митних союзів тощо). В таких випадках має сенс будувати часткові глобальні індекси, використовуючи методологію рейтингового оцінювання [14]. Як відомо, проблема рейтингового оцінювання характеризується тріадою $\{v, k, w\}$, де $v -$ метод нормалізації, k – критерій згортки, w – вагомість.

Існують різні способи формування рейтингової оцінки і критерії ранжирування. Але алгоритм (етапи) проведення аналізу шляхом комплексної оцінки однакові:

1. Відбір та обробка інформації за певний період.
2. Обґрунтування системи показників, використаної для конструювання рейтингової оцінки.
3. Класифікація показників, визначення значимості показників (експертна оцінка, модельний експеримент, ін.).
4. Вибір методу побудови рейтингової оцінки, бази порівняння, критерію порівняння, розрахунок рейтингової оцінки.
5. Ранжування за рейтингами. Вибір найкращого за значенням рейтингу об'єкта.

Проведемо аналіз глобалізації на основі індексу глобалізації (KOF Index of Globalization), який розраховується Швейцарським економічним інститутом. Частковий індекс глобалізації розраховувався для 12 країн – Бельгії, Болгарії, Великобританії, Німеччини, Латвії, Литви, Польщі, Румунії, Сербії, України, Хорватії та Чорногорії на 2017 рік [15]. На основі аналізу літературних джерел та думок експертів була проведена систематизація та групування показників. Під час процедури рейтингового оцінювання було виокремлено три групи чинників.

Економічну складову індексу глобалізації в процедурі рейтингового оцінювання характеризують такі показники: приплив інвестицій (% ВВП), відтік інвестицій (% ВВП), торгівля (% ВВП) і тарифна ставка (%).

Політичну складову індексу глобалізації характеризують наступні показники: кількість посольств в різних країнах світу, кількість міжнародних договорів та кількість міжнародних організацій, в які входить дана країна.

Для аналізу соціальної складової індексу глобалізації було вибрано 7 показників : особи, які користуються інтернетом (% населення), міжнародні мігранти (% населення), передплата (на 100 чол.), телефонні абонементи (на 100 чол.), газети (на 100 чол.), заявки на товарні знаки (шт.), патентні заявки, нерезиденти (шт.).

Всі показники були нормалізовані шляхом ділення на середнє. Як критерій згортки для узагальнюючих показників кожної групи було застосовано (1).

$$R_j = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} (1 - x_{ij})^2} \qquad (1)$$

Після обчислення узагальнюючого субіндексу для економічної, політичної та соціальної складової країни були проранжовані. Загальний частковий індекс глобалізації обчислювався як сума субіндексів економічної, політичної та соціологічної сфер.

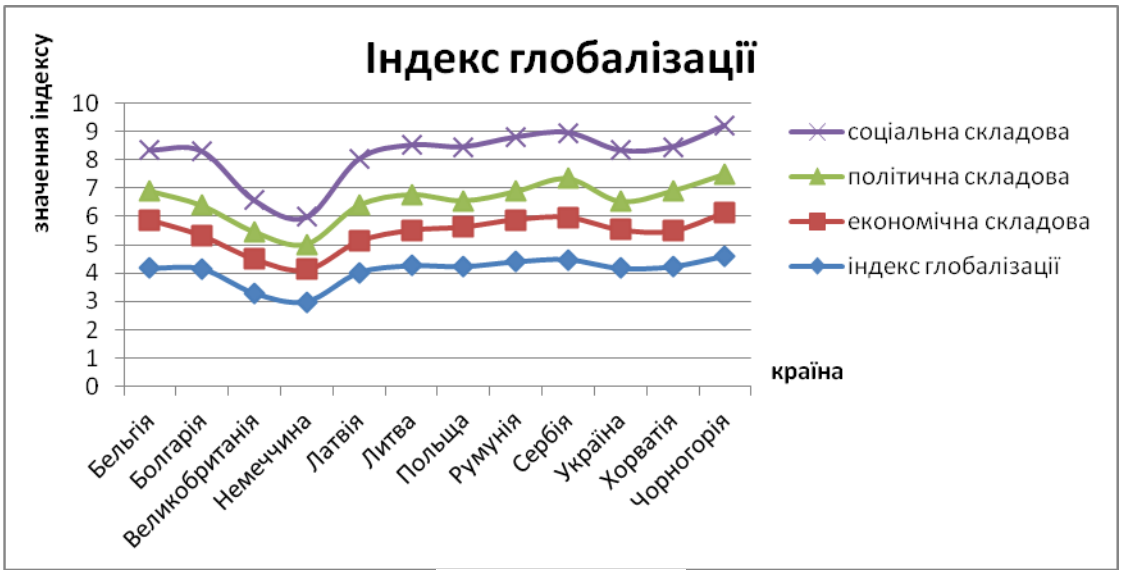


Рис. 2. Індекс глобалізації

Висновки. Глобалізація є своєрідними дверима, джерелом надзвичайних, небувалих можливостей як для окремої людини, так і для цілих країн. Але в той же час ті ж самі сили за певних обставин призводять до перетворення окремих країн на світових жебраків, до невпевненості у завтрашньому дні, послаблення соціальних інститутів і систем соціального захисту, до розмивання традиційних особистих і суспільних цінностей. Кожна держава має напрацьовані десятиліттями і нерідко століттями зв'язку с іншими державами в різних областях, які значно не змінюються за відносно короткий термін. У зв'язку з цим, без сумніву, має сенс щорічний розрахунок індексу глобалізації, як Швейцарським економічним інститутом, так і іншими суб'єктами, а також аналіз його змін, який дозволяє зробити висновки про глобалізацій ні зміни, як в цілому по досліджуваних країнах, так і по кожній країні окремо.

У статті була проаналізована динаміка глобалізаційних процесів серед 12 країн в 2017 році. Перше місце за інтегрованим показником глобалізації займає Німеччина. І немає нічого дивного, що вона має перші місця також і для політичної і соціальної складової, поступаючись лише Латвії в економічній сфері. На другому місці за індексом і двома його складовими знаходиться Великобританія, займаючи першу позицію за інтегрованим показником соціальної сфери. Латвія знаходиться на третьому місці за індексом глобалізації, і на першому – за його економічною складовою. Чорногорія та Сербія – країни, які прагнуть увійти в ЄС, але їх показники і значення індексу низькі. Україна за складовими індексу глобалізації та інтегрованому чиннику знаходиться в середині рейтингу. Її географічні характеристики і ресурсний потенціал дають великі можливості в економічній і культурній кооперації, зокрема з країнами Центральної і Західної Європи. Вона розташована на берегах Чорного і Азовського морів, має родючу для сільськогосподарського використання, потужну газотранспортну мережу. В транзитному відношенні вона являє собою сучасний «Великий шовковий шлях» для енергетичного, культурного і товарного обміну між Сходом і Заходом. Стратегічно важливо для України підтримувати стабільність цього коридору. Отже, це означає, що в нашій державі існують умови для входження в Європейську Спільноту.

Література

1. Офіційний сайт представництва Європейської Комісії в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine_en.

2. Пахомов Ю. Україна і виклик глобалізації / Ю. Пахомов // День. – 2001. – № 189 (07.08.01).

3. Ковальчук Т. Як протидіяти відмиванню брудних коштів / Т. Ковальчук // Урядовий кур`єр. – 2001. – № 287 (12.12.01). – С. 13.

4. Полозенко Д. Финансовая глобализация и ее возможные последствия / Д. Полозенко // Экономика Украины. – 2002. – № 5. – С. 12–16.

5. Стучинська Н. П. Рівень глобалізації: кількісне обгрунтування якісних трансформацій [Електронний ресурс] / Н. П. Стучинська // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 10. – Режим доступу : http://www.investplan.com.ua/pdf/10_2017/22.pdf.

6. Шило Л. А. Особливості розвитку світової економіки в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / Л. А. Шило, І. В. Захаренко, Ю. В. Касян // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна "Проблема економіки трансорту". – 2013. – Вип. 5. – Режим доступу : https://cyberleninka.ru/article/v/osoblivosti-rozvitku-svitovoyi-ekonomiki-v-umovah-globalizatsiyi.

7. Чигвинцева Е. С. Экономические детерминанты общественного благосостояния: глобализация

[Електронний ресурс] / Елена Сергеевна Чигвинцева // Вопросы регулирования экономикию – 2011. – Том 2, № 1. – Режим доступу : https://cyberleninka.ru/article/v/ekonomicheskie-determinanty-obschestvennogo-blagosostoyaniya-globalizatsiya.

8. Глобальна економіка : навчальний посібник / Н.М. Вдовенко, Л.В. Богач, В.Л. Гераймович, К.С. Кваша, М.М. Павленко. – К. : НУБіП України, 2017.

9. Globalisation Continues: The Maastricht Globalisation Index Revisited and Updated [Електронний ресурс] / L. Figge P. Martens. – 2014. – № 11 Globalizations. – Режим доступу : http:// pimmartens.info/wp)content/uploads/2013/05/Figge) and)Martens_2014_Globalisation)continues.pdf

10. Vujakovic P. How to measure globalisation? A new globalisation index (NGI) [Електронний ресурс] / P. Vujakovic. – 2010. – № 46 FIW Working Paper. – Режим доступу : http://www.fiw.ac.at/fileadmin/ Documents/Publikationen/Working_Paper/N_046) Vujakovic.pdf

11. Dreher A. Does Globalization Affect Growth? Empirical Evidence from a new Index / A. Dreher // Applied Economics. – 2006. – № 38. – P. 1091–1110.

12. Сучасні вимірники рівня розвитку структурних та інституціональних характеристик національної та глобальної економік : навч.-метод. посіб. / В.В. Козюк [та ін.] ; за ред. В.В. Козюка. — 2-е вид., випр. і доп. – Тернопіль: Вектор, 2015. – 248 с.

13. Курбатов Д. І. Роль фінансового капіталу у відтворювальних процесах у сучасній економіці / Д.І. Курбатов, І. Д. Скляр // Сумський державний університет. – 2012.

14. Рейтинговое управление экономическими системами / [Богатов О.И., Лысенко Ю.Г., Петренко В.Л., Скобелев В.Г.]. – Донецк : Юго-Восток, 1999. – 110 с.

15. Евростат [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://ec.europa.eu/eurostat.

References

1. Ofitsiinyi sait predstavnytstva Yevropeiskoi Komisii v Ukraini [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://eeas.europa.eu/delegations/ukraine_en.

2. Pakhomov Yu. Ukraina i vyklyk hlobalizatsii / Yu. Pakhomov // Den. – 2001. – № 189 (07.08.01).

3. Kovalchuk T. Yak protydiiaty vidmyvanniu brudnykh koshtiv / T. Kovalchuk // Uriadovyi kur`ier. – 2001. – № 287 (12.12.01). – S. 13.

4. Polozenko D. Fynansovaia hlobalyzatsyia y ee vozmozhnye posledstvyia / D. Polozenko // Ekonomika Ukrayny. – 2002. – № 5. – S. 12–16.

5. Stuchynska N. P. Riven hlobalizatsii: kilkisne obhruntuvannia yakisnykh transformatsii [Elektronnyi resurs] / N. P. Stuchynska // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2017. –№ 10. – Rezhym dostupu : http://www.investplan.com.ua/pdf/10_2017/22.pdf.

6. Shylo L. A. Osoblyvosti rozvytku svitovoi ekonomiky v umovakh hlobalizatsii [Elektronnyi resurs] / L. A. Shylo, I. V. Zakharenko, Yu. V. Kasian // Zbirnyk naukovykh prats Dnipropetrovskoho natsionalnoho universytetu zaliznychnoho transportu imeni akademika V.Lazariana "Problema ekonomiky transortu". – 2013. – Vyp. 5. – Rezhym dostupu : https://cyberleninka.ru/article/v/osoblivosti-rozvitku-svitovoyi-ekonomiki-v-umovah-globalizatsiyi.

7. Chyhvyntseva E. S. Ekonomycheskye determynanty obshchestvennoho blahosostoianyia: hlobalyzatsyia [Elektronnyi resurs] / Elena Serheevna Chyhvyntseva // Voprosy rehulyrovanyia ekonomykyiu – 2011. – Tom 2, № 1. – Rezhym dostupu : https://cyberleninka.ru/article/v/ekonomicheskie-determinanty-obschestvennogo-blagosostoyaniya-globalizatsiya.

8. Hlobalna ekonomika : navchalnyi posibnyk / N.M. Vdovenko, L.V. Bohach, V.L. Heraimovych, K.S. Kvasha, M.M. Pavlenko. – K. : NUBiP Ukrainy, 2017.

9. Globalisation Continues: The Maastricht Globalisation Index Revisited and Updated [Elektronnyi resurs] / L. Figge P. Martens. – 2014. – № 11 Globalizations. – Rezhym dostupu : http:// pimmartens.info/wp)content/uploads/2013/05/Figge) and)Martens_2014_Globalisation)continues.pdf

10. Vujakovic P. How to measure globalisation? A new globalisation index (NGI) [Elektronnyi resurs] / P. Vujakovic. – 2010. – № 46 FIW Working Paper. – Rezhym dostupu : http://www.fiw.ac.at/fileadmin/ Documents/Publikationen/Working_Paper/N_046) Vujakovic.pdf

11. Dreher A. Does Globalization Affect Growth? Empirical Evidence from a new Index / A. Dreher // Applied Economics. – 2006. – № 38. – R. 1091–1110.

12. Suchasni vymirnyky rivnia rozvytku strukturnykh ta instytutsionalnykh kharakterystyk natsionalnoi ta hlobalnoi ekonomik : navch.-metod. posib. / V.V. Koziuk [ta in.] ; za red. V.V. Koziuka. — 2-e vyd., vypr. i dop. – Ternopil: Vektor, 2015. – 248 s.

13. Kurbatov D. I. Rol finansovoho kapitalu u vidtvoriuvalnykh protsesakh u suchasnii ekonomitsi / D.I. Kurbatov, I. D. Skliar // Sumskyi derzhavnyi universytet. – 2012.

14. Reitynhovoe upravlenye ekonomycheskymy systemamy / [Bohatov O.Y., Lysenko Yu.H., Petrenko V.L., Skobelev V.H.]. – Donetsk : Yuho-Vostok, 1999. – 110 s.

15. Evrostat [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu : https://ec.europa.eu/eurostat.

Рецензія/Peerreview : 27.09.2018 Надрукована/Printed : 05.11.2018
Рецензент: д. фіз.-мат. н., проф. Янцевич А. А.

УДК 658.628:664.(045)
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-87-90

ПАХОМСЬКА О. В.
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ХЛІБА ТА ХЛОБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ УКРАЇНИ

У статті досліджено сучасний стан ринку хліба та хлібобулочних виробів. Розглянуто основні чинники, що впливають на цей ринок. Проаналізовано асортимент хлібобулочних виробів, який виготовляється на території України.

Ключові слова: хлібобулочні вироби, ринок, асортимент, дослідження.

PAHOMSKA O.
Vinnytsia Trade And Economics Institute of the KNUTE, Ukraine

INVESTIGATED OF THE MARKET OF BREAD AND BAKERY PRODUCTS IN UKRAINE

The article examines the current state of the bread and bakery products market. Bread and bakery products are widely used, thus their improvement, as well as increasing the food and energy value and reducing the cost of production are constantly in the field of investigation of scientists and practitioners, so the subject of the article under investigation is very relevant. The main factors, which influence the market of bread and bakery products are examined. It has been found out that the production of bread and bakery products is decreasing annually. The reduction of the consumption of bread and bakery products has become the main cause of the downfall in production capacities. This is due to the reduction of consumption of these products, the change in taste, the deterioration of the technical condition of the production equipment by 60% -70%, the demographic situation in the country (loss of markets of the Autonomous Republic of Crimea and certain regions of Donetsk and Lugansk region, decrease of the population of Ukraine), an increase of the amount of bread baking in small bakeries, supermarkets and hypermarkets, an increase in bread baking by the people (in many regions of Ukraine, in particular, in Western Ukraine, domestic consumers prefer home-made baking or products produced by small private enterprises), increasing the shadow market share of bread and bakery products to 60% and the development of the segment of the semi-processed frozen bread products. The results of the research show that wheat (about 38,6%) and rye (about 30,3%) breads occupy the largest share of domestic baking. Bakery products take about 21% of the bread market, the rest 4,9% in the assortment range consists of whole bakery and bread products, croutons, crackers, pies, donuts, gingerbreads, biscuits and the like. The research of the Ukrainian market of bakery products shows the overwhelming majority of products of domestic production. Imported products are not significant in all positions of goods, except for croissants. Here, the world's leading manufacturer Chipita has won 23% of the Ukrainian market for the brand 7 days. The range of bakery products manufactured in Ukraine has been analyzed.

Keywords bakery products, market, assortment, research.

Постановка проблеми. Пріоритетне завдання України як європейської держави – захист життєвих інтересів нації і, в першу чергу, забезпечення продовольчої безпеки. За оцінками експертів Всесвітньої організації охорони здоров'я структура харчування є одним з важливих чинників, що зумовлюють стан здоров'я людини. Хліб та хлібобулочні вироби є масовим продуктом харчування, а їх удосконалення, підвищення харчової і енергетичної цінності та зменшення собівартості виробництва постійно знаходяться у полі зору науковців та практиків, тому досліджувана тема статті є досить актуальною.

Виклад основного матеріалу. Ринок хлібобулочних виробів має ряд специфічних ознак, які доцільно враховувати при його формуванні та функціонуванні: хлібобулочні вироби призначені для забезпечення життєво необхідних потреб кінцевого споживача і належать до таких, що швидко псуються, тому тривалому зберіганню не підлягають; обсяги пропозиції і попиту на хлібобулочні вироби в усіх регіонах традиційно великі, а асортимент товарів, представлених на ринку, є досить широким; обсяги попиту на хлібобулочні вироби можуть бути нижчими за потреби споживачів, оскільки з урахуванням національних традицій, а також через низькі доходи і нерозвиненість транспортно-збутової інфраструктури населення частково забезпечує себе за рахунок домашньої випічки; національна особливість споживання хлібобулочних виробів пов'язана з наданням переваги „живим хлібам"; як соціально значущий для країни, де частка бідного населення все ще є великою, ринок хлібобулочних виробів підлягає державному регулюванню, а з огляду на регіональні особливості формування ринку та економічну ситуацію на ньому, методи державного регулювання можуть бути різними.

Основними проблемами розвитку ринку хлібобулочних виробів на сучасному етапі є монополізація ринку окремими товаровиробниками у більшості регіонів країни; зниження обсягів промислового виробництва хлібобулочних виробів і зростання питомої ваги виробів домашньої випічки у структурі середньодушового споживання; скорочення асортименту та зниження якості хлібобулочних виробів; ускладнення їх доставки у віддалені від обласних або районних центрів села

та селища через відсутність транспортної і збутової інфраструктури; низька ефективність функціонування підприємств хлібопекарської галузі.

Відтак, важливим завданням подальшого розвитку ринку хлібобулочних виробів є найповніше задоволення потреб споживачів в якісному хлібі промислової випічки за прийнятною ціною і одержання на цій основі достатньої маси прибутку підприємствами-виробниками хлібобулочних виробів [1].

Хлібобулочні вироби за своїми особливостями технології, хімічного складу, біохімічних характеристик сировини є продуктами з високим природним потенціалом у коректуванні харчового статусу українців. Тому зусилля вітчизняних науковців та виробників спрямовуються на удосконалення асортименту, розробку і впровадження технологій покращеної харчової цінності, зі скоригованими фізіологічними властивостями. Зростають вимоги й до безпечності продукції, вмісту синтетичних добавок та алергенів, пріоритети споживачів зміщуються до смачних й ароматних виробів, отриманих за класичними технологіями без застосування поліпшувачів. Більш того, для вітчизняних підприємств, приготування хліба на яких характеризується високими витратами енергії, матеріальних, трудових ресурсів, при диспаритеті зростання цін на складові собівартості та продукцію, а також за коливань якості сировини та інших проблем, що ускладнюють їх роботу, надзвичайно важливим є питання підвищення конкурентоспроможності хлібобулочних виробів, ресурсозбереження, технологічної ефективності та інвестиційної привабливості виробництва [2].

Харчова цінність хліба залежить від виду і сорту борошна, технології виготовлення і вологості виробу. На відміну від багатьох інших продуктів, хлібні вироби здатні забезпечувати організм людини значною кількість енергії та майже усіма життєво необхідними речовинами: білками, вуглеводами, вітамінами, мінеральними речовинами, а булочні вироби ще й жирами. Так, у хлібобулочних виробах із пшениці вищого ґатунку міститься близько 50% вуглеводів, 5-8% білків та близько 1% жирів. Енергетична цінність: 100 г продукту містить 220…250 ккал. Крім того, хлібобулочні вироби з пшениці – важливий постачальник до організму людини деяких вітамінів групи В (тіамін, рибофлавін, ніацин) та мінеральних речовин (калій, кальцій, залізо, магній, фосфор). Основним компонентом хліба є вуглеводи, які складають 30–40% від маси хліба. Хліб містить значну кількість не засвоюваних організмом вуглеводів, таких як клітковина і геміцелюлози. Так, у пшеничному хлібі з цілого зерна вміст клітковини досягає 2%, а в пшеничному хлібі з борошна II ґатунку – лише 0,4%. Водночас у житньому хлібі кількість клітковини досягає 1,1%. Вміст геміцелюлоз у хлібі коливається у межах 2–4%. Хліб містить певну кількість власних жирів (1,0-1,3%), які багаті на поліненасичені жирі кислоти, що складають приблизно 50% від загальної кількості жирних кислот. Хліб є важливим джерелом деяких мінеральних речовин [3]. Хлібобулочні вироби є джерелом вітамінів групи В – тіаміну (B_1), рибофлавіну (B_2), ніацину (PP), але вітамін B_2 міститься в недостатній кількості (0,08-0,11 мг/100г), а у виробах із сортового борошна мало вітаміну B_1 (0,15-0,23 мг/100г). В середньому щоденно людина споживає 250–350 г хліба та біля 100 г булочних виробів, що складає 1/3 енергетичної цінності добового раціону харчування дорослої людини. Засвоюваність хімічних речовин хлібобулочних виробів організмом людини висока: білків – на 70–90%, вуглеводів – на 94–98%, жирів – на 92–95%.

Незважаючи на особливе значення хліба для українського суспільства, його виробництво, відповідно до офіційної статистики України, щорічно скорочується. Так, за даними Pro-Consulting, в перерахунку на одного українського жителя, споживання знизилося в місяць з 9 кг в 2013 році до 8,3 кг в 2016, що призвело до скорочення виробництва на великих підприємствах у 2013–2016 роках на чверть [4]. Зменшення споживання хліба та хлібобулочних виробів стало основною причиною падіння обсягів виробництва. Це пов’язано зі скороченням споживання даних виробів, зміною смаків, зношеністю технічного стану та виробничих ліній на 60%–70%, демографічною ситуацією в країні (втрата ринків збуту АР Крим та окремі райони Донецької та Луганської області, зниження чисельності населення України), збільшенням обсягів випікання хліба невеликими пекарнями, супер- та гіпермаркетами, збільшення випікання хліба населенням самостійно (у багатьох регіонах України, зокрема на Західній Україні громадяни віддають перевагу домашній випічці або продукції, виробленій невеликими приватними підприємствами), збільшення тіньової частки ринку хлібу та хлібобулочних виробів до 60% та розвитку сегменту заморожених хлібних напівфабрикатів.

Дослідження українського ринку хлібобулочних виробів показує переважну більшість продукції вітчизняного виробництва. Імпортні поставки продукції не значні по всіх позиціях товарів, за винятком круасанів. Тут світовий виробник «Chipita» завоював 23% українського ринку для торгової марки «7 days» [5].

Асортимент хлібобулочних виробів, які виробляються українськими підприємствами, налічує понад 1000 найменувань рис. 1.

Рис. 1. Асортимент хлібобулочних виробів

Результати досліджень свідчать, що найбільшу питому вагу у вітчизняному хлібопеченні займають пшеничний (близько 38,6%) та житній (близько 30,3%) хліби. Булочні вироби формують близько 21% ринку хлібопродуктів, решту 4,9% в асортиментному ряді складають здобні хлібобулочні та бубличні вироби, грінки, сухарі, пиріжки, пончики, пряники, печиво тощо. Крім традиційних виробів, в Україні важливим є випуск інноваційної хлібної продукції (рис. 2).

Рис. 2. Основні напрямки інновацій в хлібопекарській галузі України

Згідно з рис. 2. Основні напрямки інновацій хлібобулочних виробів в Україні стосуються сировини, форми, маси, способу випікання.

Висновки. Важливим завданням подальшого розвитку ринку хлібобулочних виробів України є розроблення якісно нових хлібобулочних виробів, які сприяють збереженню і покращенню здоров'я людини за рахунок регулюючої і нормалізуючої дії на організм людини з врахуванням фізіологічного стану і віку за прийнятними цінами та створення в Україні необхідних умов для становлення і стабільного функціонування продовольчого ринку та безперебійного задоволення потреб населення в хлібобулочних виробах.

Література

1. Лебеденко Т. Є. Науково-практичні засади стабілізації якості хлібобулочних виробів з використанням фітоекстринів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра техн. наук : спец. 05.18.01 «Технологія хлібопекарських продуктів, кондитерських виробів та харчових концентратів» / Т.Є. Лебеденко. – Одеса, 2016. – 23 с.

2. Основи раціонального і лікувального харчування : [навч. посіб / П.О. Карпенко, І.М. Пересічна, Н.О. Грищенко, С.М. Мельничук]. – К. : КНТЕУ, 2011. – 504 с.

3. Ринок хлібобулочних виробів в Україні стрімко змінюється [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://landlord.ua/rinok-hlibobulochnih-virobiv-v-ukrayini-strimko-zminyuyetsya/

4. Огляд ринку хлібобулочних і борошняних кондитерських виробів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://pro-consulting.ua/pressroom/obzor-rynka-hlebobulochnyh-i-muchnyh-konditerskih-izdelij-v-ukraine.

5. Ринок хліба: які компанії ділили його у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://agravery.com/uk/ posts/show/rinok-hliba-aki-kompanii-dilili-jogo-u-2015-roci.

References

1. Lebedenko T. Ye. Naukovo-praktychni zasady stabilizatsii yakosti khlibobulochnykh vyrobiv z vykorystanniam fitoekstryniv : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia d-ra tekhn. nauk : spets. 05.18.01 «Tekhnolohiia khlibopekarskykh produktiv, kondyterskykh vyrobiv ta kharchovykh kontsentrativ» / T.Ie. Lebedenko. – Odesa, 2016. – 23 s.

2. Osnovy ratsionalnoho i likuvalnoho kharchuvannia : [navch. posib / P.O. Karpenko, I.M. Peresichna, N.O. Hryshchenko, S.M. Melnychuk]. – K. : KNTEU, 2011. – 504 s.

3. Rynok khlibobulochnykh vyrobiv v Ukraini strimko zminiuietsia [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://landlord.ua/rinok-hlibobulochnih-virobiv-v-ukrayini-strimko-zminyuyetsya/

4. Ohliad rynku khlibobulochnykh i boroshnianykh kondyterskykh vyrobiv v Ukraini [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://pro-consulting.ua/pressroom/obzor-rynka-hlebobulochnyh-i-muchnyh-konditerskih-izdelij-v-ukraine.

5. Rynok khliba: yaki kompanii dilyly yoho u 2015 rotsi [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://agravery.com/uk/ posts/show/rinok-hliba-aki-kompanii-dilili-jogo-u-2015-roci.

Рецензія/Peerreview : 12.10.2018 Надрукована/Printed : 01.11.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Корж Н. В.

УДК 339.9
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-91-94

ХАРЧИШИНА О. В.
Національний авіаційний університет, м. Київ

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Досліджено необхідність і особливості стратегічного планування вітчизняними підприємствами в умовах глобалізації та євроінтеграції. Обґрунтовано необхідність здійснення аналізу зовнішнього середовища і довгострокового планування для подолання рівня невизначеності та пристосування до високого ступеня мінливості екзогенних та ендогенних факторів. Здійснено аналіз ступеня використання стратегічного управління малими та середніми підприємствами України. Також досліджено динаміку зовнішньої торгівлі України, взаємозв'язок зростання показників зовнішньоекономічної діяльності підприємств зі станом стратегічного управління.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, стратегічний план, глобалізація, інтеграція.

KHARCHYSHYNA O.
National Aviation University, Kyiv

STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISE ACTIVITIES UNDER THE CONDITION OF GLOBALIZATION

In the article presents the necessity and features of strategic planning by domestic enterprises in the conditions of globalization and euro integration. The external environment and long-term planning to overcome the level of uncertainty and adapt to the high degree of variability of exogenous and endogenous factors has been analysed. The degrees of use of strategic management by small and medium enterprises of Ukraine have been investigated. The analysis of the environment and the formation and implementation of the strategy is an important components of strategic management. These three main stages can and must be detailed in the process of practical strategic management activities. Effective provision of strategic management requires the creation of a well-developed information base both at the country level and in individual regions; ensuring the functioning of the communication system; creation and support of a high level of technology development, as well as appropriate methodological and consulting support. The development of global and European integration processes greatly enhances the role of environmental factors of the enterprise, which are the basis for real opportunities for differentiation of activities, search and development of new markets, decision-making on the development and production of new types of goods and services. Also reviewed the dynamics of foreign trade in Ukraine, the relationship of growth of foreign economic activities indicators of enterprises with the state of strategic management. In spite of the general understanding of the importance of strategic management, small and medium enterprises in Ukraine use this tool to improve the efficiency of their activities to the fullest. Strategic planning is an important tool that provides enterprises with a high level of environmental sustainability.

Keywords: strategy; strategic management; strategic plan; globalization; integration.

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси зумовлюють необхідність більш виваженого підходу до формування стратегії підприємства, врахування міжнародних тенденцій під час забезпечення діяльності сучасних підприємств. Стратегія діяльності перебуває під постійним впливом змінних зовнішніх і внутрішніх умов, що зумовлює необхідність постійних змін у застосовуваних підходах, прийомах і методах. На міжнародному рівні зовнішнє середовище відзначається особливою мінливістю, що викликано постійними змінами у технологіях, засобах зв'язку, насиченістю пропозиції товарів, коливанням цін на товарних і фінансових ринках.

Для створення в Україні стійких і перспективних умов для економічного зростання, динамічного розвитку підприємств необхідне застосування сучасних підходів стратегічного управління. Процеси глобалізації вимагають від українських підприємств розширення і поглиблення використання міжнародних стратегій, ще більшої інтеграції у європейський і світовий економічний простір. В свою чергу, це актуалізує необхідність інноваційного розвитку, зміцнення інтелектуального потенціалу кожного підприємства, формування конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Науковці активно звертаються до проблематики стратегічного управління починаючи з 70-х років минулого століття, внаслідок чого було сформовано потужну теоретичну базу і розроблено практичні інструменти управління економічними об'єктами у довгостроковому періоді. Дослідженню окреслених вище проблем присвячені праці багатьох іноземних та українських дослідників. Важливий внесок у дослідження стратегічного управління зробити такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Д. Аакер, М. Амстронг, Р. Акофф, І. Ансофф, П. Друкер, Г. Мінцберг, О. Пасічна, М. Портер, Л. Пельтек, А. Томпсн, В. Швед, А. Чандлер, Л. Чорна. Проте проблема пристосування стратегії діяльності українських підприємств до умов глобалізації залишається дослідженою недостатньо, головним чином з причини постійних змін у міжнародних економічних процесах.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження і узагальнення особливостей стратегічного управління на вітчизняних підприємствах в умовах поглиблення інтеграції України у світове економічне співтовариство.

Основні результати дослідження. Глобалізація та євроінтеграції відкривають нові можливості як для України в цілому, так і для кожного вітчизняного суб'єкта господарювання, зокрема. Разом з тим, глобальні процеси пов'язані з небезпекою нових ризиків і невизначеності, що особливо актуально для підприємств, які не мають чіткої стратегії діяльності на міжнародному ринку. Така ситуація значно підвищує роль факторів зовнішнього середовища як таких, що дають реальні можливості до розширення ринків збуту і збільшення напрямів діяльності підприємства, а також розвитку на цій основі його стратегічного потенціалу.

Євроінтеграційні процеси також можуть містити у собі певну загрозу, яка полягає у розмежуванні країн на центральні і периферійні, що буде ще більше поглиблювати диференціацію їх соціально-економічного розвитку.

Проблемним питанням ведення господарської діяльності в сучасних умовах є високий ступінь мінливості і невизначеності зовнішнього середовища. Стратегічне управління має на меті знизити рівень невизначеності за рахунок всебічного вивчення умов зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства та узгодження ендогенних те екзогенних факторів діяльності підприємства. Формування стратегії діяльності підприємства передбачає формулювання місії, візії та довгострокових цілей діяльності підприємства, а на їх основі – розробку практичних підходів до розв'язання задач, які випливають із необхідності досягнення мети діяльності підприємства.

Стратегія сучасного підприємства є багаторівневою, тим складнішою, чим більшим і складнішим є саме підприємство. Прийнято виділяти 4 рівні стратегій, які знаходяться у ієрархічному підпорядкуванні одна до одної. Найвищий рівень, корпоративна стратегія, узагальнює усі стратегії підприємства і фактично описує спосіб досягнення генеральної мети організацією у цілому. На рівні окремих бізнес-одиниць розробляються бізнес-стратегії, які визначають механізми експансії підприємства на цільових товарних ринках. Кожен із функціональних напрямів діяльності підприємства може бути ефективно реалізований за допомогою відповідної функціональної стратегії (фінансової, виробничої, маркетингової, екологічної, інвестиційної, інноваційної і т.д.). На нижчих рівнях управління генеральна мета корпорації деталізується у вигляді операційної стратегії, яка описує цілі і способи їх досягнення для окремих підрозділів.

Важливими складовими стратегічного управління є аналіз середовища, формування і втілення стратегії. Ці три основні етапи можуть і повинні бути деталізовані у процесі практичної діяльності зі стратегічного управління. Зокрема, відомий теоретик у галузі стратегічного менеджменту М. Армстронг, пропонує визначати у процесі стратегічного управління такі етапи: формулювання місії; визначення мети і цілей; здійснення аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства з метою визначення важливих факторів впливу на його діяльність; аналіз портфелю стратегій підприємства; додатковий аналіз ресурсного потенціалу; складання переліку ключових стратегічних питань на основі здійсненого аналізу; підготовка стратегічних планів; імплементація стратегій у діяльність підприємства; моніторинг реалізації стратегій [1].

Ефективне забезпечення стратегічного менеджменту вимагає створення розвиненої інформаційної бази як на рівні країни, так і окремих регіонів; забезпечення функціонування комунікаційної системи; створення і підтримку високого рівня розвитку технологій, а також відповідного методичного і консультаційного забезпечення [2, с.9]. В основі стратегічного управління лежить формування стратегічного способу мислення, що передбачає розуміння підприємства як відкритої соціально-економічної системи, яка: 1) вимагає управління нею з урахуванням цільового, системного, комплексного, синергетичного та ситуаційного підходів; 2) надає інформаційним ресурсам статусу стратегічно важливих, так як вони формують переваги підприємства у конкурентній боротьбі, зменшують ступінь невизначеності і сприяють прийняттю більш обґрунтованих рішень, дають можливість визначити зміст і послідовність змін на підприємстві; 3) передбачає використання ґрунтовного факторного аналізу, на основі якого встановлюється щільність зв'язків і залежностей, вивчаються умови функціонування підприємства, розробляються шляхи адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища [3].

Процеси глобалізації надають більшої актуальності формуванню теоретичних і практичних підходів, які створюють умови для успішного управління підприємством у довгостроковому періоді [4]. Розвиток глобальних та євроінтеграційних процесів значно підвищує роль факторів зовнішнього середовища підприємства, які є основою для реальних можливостей диференціації діяльності, пошуку і освоєння нових ринків збуту, прийняття рішень про розробку і виробництво нових видів товарів і послуг [5].

Доводиться констатувати, що рівень розвитку стратегічного управління в Україні залишається вкрай незадовільним. Згідно з результатами останнього соціологічного опитування в рамках програми USAID, бізнес-план або стратегію розвитку бізнесу складають лише 57% малих і середніх підприємств [6, с.74]. З них 46% підприємств повідомили, що складають стратегічні плани на строк від 6 до 12 місяців. Ще 25% здійснюють планування від 1 до 3 років, а 12% – від 3 до 5. Ще 4% респондентів з числа тих, хто складає бізнес-план або стратегію, зазначили, що їх документи не мають чітко визначеного строку. Таким чином, якщо нівелювати якість бізнес-планів і стратегій, які складаються на підприємствах (а вона потенційно не завжди може бути достатньо високою) і орієнтуватись лише на дані підприємств, які здійснюють формальне стратегічне планування, то слід відзначити незадовільний рівень довгострокового

управління серед представників вітчизняного малого і середнього бізнесу.

Протягом 2011–2017 рр. основні показники зовнішньої торгівлі України погіршились. За цей період відбулось суттєве зростання обсягу імпорту товарів і послуг, натомість темпи зростання експорту були нижчими. Питома вага експорту у ВВП становила у 2011 р. 49,8% і поступово зростала до 2015 року включно, але у 2017 р. знизилась до рівня 49,1%.

Таблиця 1

Показники зовнішньої торгівлі України у 2011–2017 рр. [7].

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт співвідношення імпорту товарів та послуг і експорту товарів та послуг	1,13	1,18	1,22	1,07	1,04	1,12	1,15
Зміна ВВП, у % до попереднього року	5,5	0,2	0,0	-6,6	-9,8	2,3	2,4
Питома вага експорту у ВВП, %	49,8	47,7	43,0	48,6	52,6	49,3	49,1

За період 2011–2017 рр. мали місце суттєві зрушення у географічній структурі експорту-імпорту товарів. Обсяг експорту до країн СНД скоротився за вказаний період більш, ніж в 1,6 разу, імпорту – в 1,8 разу. Значний вплив на таку динаміку експорту-імпорту мали політичні відносини між Україною і Росією, а також реакція українського суспільства на військові дії на сході України, бойкот українцями російських товарів. В той же час, обсяги експорту та імпорту до країн Європи залишились майже без змін. Обсяги експорту до азійських країн поступово зростають.

Таблиця 2

Географічна структура експорту-імпорту товарів України, млн дол. США [7].

Регіон світу	2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017	
	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт
Країни СНД	6041	1166	5811	1238	5815	1467	4034	1204	3545	840	3728	673	3764	650
Європа	4038	2804	3945	3039	4884	3531	4431	3003	3521	2749	3499	2401	4020	2559
Країни ЄС (28)	3533	3372	3750	3641	4196	4212	3992	3149	2928	2750	3005	2422	3453	2533
Азія	1108	1377	1256	1516	1427	1585	1351	921	1120	851	1155	889	1302	1086
Африка	155	36	166	38	153	35	131	44	145	39	125	41	149	81
США	1400	570	1428	505	1582	580	1243	695	1135	610	1133	773	1185	725
Австралія і Океанія	134	10	231	7	79	4	72	4	91	2	38	1	31	2
Інші країни світу	7307	5026	7305	5401	8418	6057	7487	5169	6192	4683	6140	4654	6950	4826
Усього	14180	6214	14096	6650	14233	7523	11521	6373	9737	5523	9868	5327	10714	5476

Зміни у взаємодії українських підприємств з різними міжнародними товарними ринками знаходяться під значним впливом політичних факторів, а також економічних та технологічних. В цілому динаміка змін є нестійкою, що має стимулювати українські підприємства збільшувати увагу до довгострокового планування, розробки і втілення стратегічних планів у свою діяльність.

Висновки. Стратегічне планування є важливим інструментом, який забезпечує для підприємств високий рівень стійкості до змін зовнішнього середовища. Такий ефект досягається за рахунок довгострокового горизонту стратегічного управління, використання різноманітних підходів і методик для оцінки ендогенних та екзогенних факторів, оцінки ступеня їх потенційного впливу на діяльність підприємства і пошуку на цій основі оптимальних управлінських рішень.

Не зважаючи на загальне розуміння важливості стратегічного управління, малі і середні підприємства в Україні використовують цей інструмент підвищення ефективності своєї діяльності не у повній мірі. Результати опитування свідчать, що лише близько половини дійсно складають бізнес плани та прописують стратегію. І навіть серед цих підприємств значна кількість складають ці документи на дуже короткий період (від 6 до 12 місяців) або без зазначення чіткого періоду взагалі. Такий підхід негативно позначається на рівні стратегічного управління та ефективності діяльності малих і середніх підприємств у цілому.

Фактором, який має стимулювати зацікавлення вітчизняних підприємств до розвитку стратегічного управління, є глобалізаційні процеси, подальша інтеграція України у світове та європейське економічне співтовариство. Спрощення процедури виходу на міжнародні ринки, зняття митних бар'єрів, необхідність і можливості географічної переорієнтації підприємств у зв'язку з політичними процесами – це фактори, які набиратимуть все більшої ваги і будуть змішувати підприємства України до ширшого використання стратегічного менеджменту у своїй діяльності.

Література

1. Armstrong M. Strategic Human Resource Management: A GuidetoAction / M. Armstrong. – London, GBR : KoganPageLtd, 2008. – 248 p.

2. Ефективність стратегічного управління підприємствами:сучасні проблеми та перспективи їх вирішення : [монографія] / [В. Мікловда, І. Брітченко, Н. Кубіній, Ю. Дідович]. – Полтава : ПУЕТ, 2013. – 218 с.

3. Гончар О. Розробка стратегії розвитку потенціалу підприємств за умов глобалізації та євроінтеграції / О. Гончар // Прикладна економіка. – 2015. – № 1. – С. 49–52.

4. Подзігун С. М. Аналіз сучасних наукових підходів до розуміння сутності стратегічного управління / С. М. Подзігун // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – Вип. 17. – С. 411–414.

5. Імплементація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: рекомендації на основі досвіду країн Східної Європи : наукова доповідь / за ред. В.М. Геєця; А.І. Даниленка, Т.О. Осташко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2015. – 104 с.

6. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні: 2016. – К. : USAID, 2017. – 78 с.

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

References

1. Armstrong M. Strategic Human Resource Management: A GuidetoAction / M. Armstrong. – London, GBR : KoganPageLtd, 2008. – 248 r.

2. Efektyvnist stratehichnoho upravlinnia pidpryiemstvamy:suchasni problemy ta perspektyvy yikh vyrishennia : [monohrafiia] / [V. Miklovda, I. Britchenko, N. Kubinii, Yu. Didovych]. – Poltava : PUET, 2013. – 218 s.

3. Honchar O. Rozrobka stratehii rozvytku potentsialu pidpryiemstv za umov hlobalizatsii ta yevrointehratsii / O. Honchar // Prykladna ekonomika. – 2015. – № 1. – S. 49–52.

4. Podzihun S. M. Analiz suchasnykh naukovykh pidkhodiv do rozuminnia sutnosti stratehichnoho upravlinnia / S. M. Podzihun // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2017. – Vyp. 17. – S. 411–414.

5. Implementatsiia Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta YeS: rekomendatsii na osnovi dosvidu krain Skhidnoi Yevropy : naukova dopovid / za red. V.M. Heietsia; A.I. Danylenka, T.O. Ostashko ; NAN Ukrainy, DU «In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy». – K., 2015. – 104 s.

6. Shchorichna otsinka dilovoho klimatu v Ukraini: 2016. – K. : USAID, 2017. – 78 s.

7. Ofitsiinyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : www.ukrstat.gov.ua

Рецензія/Peerreview : 12.10.2018 Надрукована/Printed : 02.11.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК: 658
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-95-101

ПОЛЯК С.Ю.,
ДЕМЕШКО О.В.,
ГОНЧАР А.В.
Хмельницьке територіальне відділення МАН України, ліцей № 17

ЕФЕКТ РОЗСІЮВАННЯ СВІТЛА ТА ЙОГО ЗАСТОСУВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ

Досліджено особливості ефекту розсіювання світла та практичні аспекти його застосування в різних галузях народного господарства. Зроблено висновок про те, що освітлення із проблеми суто гігієнічної стало проблемою соціально-економічною та потребує подальших досліджень і удосконалень.

Ключові слова: світло, розсіювання, поглинання, прилади, техніка, структура, ефект, ефективність, економічний ефект.

POLYAK S.,
DEMESHKO O.,
GONCHAR A.
Khmelnytsky Territorial Department of the Academy of Sciences of Ukraine, Lyceum № 17

THE EFFECT OF SIGHTING THE LIGHT AND ITS APPLICATION IN THE ECONOMY

The features of the light scattering effect and practical aspects of its application in various branches of the national economy are investigated. It is concluded that in the industry and medicine the most developed and widespread introduction are contactless methods of temperature measurement. They have a very important feature, as distinguished from among other methods of measuring the temperature - it is possible to measure the temperature of hard-to-reach and distant objects. The importance of using the light scattering effect in the industry is increasing - for the manufacture of a variety of products, in particular - sensors developed on the basis of micro and nanostructured materials. The effect of scattering and absorption of light is also used in the construction of liquid crystals. Characteristic is the high value of contrast and low control voltage, so the study is important for the design of a number of devices. The main advantage of the effect is the removal of polarization optics, which leads to radiation losses. It was established that lighting instruments are used in methods of non-invasive laser and photon diagnostics, taking into account other physiological aspects when planning products and services. According to the results of the study on the masking ability of different types of glass, the relationship between the masking ability of glass and reflection, transmission, absorption and diffusion coefficients of light, as well as the relationship between the dimensions of inhomogeneities and the scattering ability of glass, is established. It is concluded that there is the highest effect of light transmission in a large square glass. Such glass properties should be taken into account when designing tasks. Knowledge of light scattering is also used in psychology, to address lighting engineering and architecture. The conclusion is made that illumination from a purely hygienic problem has become a socio-economic problem and needs further research and improvement.

Key words: light, dispersion, absorption, devices, technique, structure, effect, efficiency, economic effect.

Актуальність теми. В основі багатьох виробничих та наукових застосувань лежить ефект розсіювання світла. Його суть — недзеркальне відображення світла, наприклад, матовими поверхнями, або дисперсія — розкладання білих або взагалі складних кольорових променів на більш прості рядb явищ: переломлення в прозорих тілах; переломлення в тілах, що поглинають деякі промені (аномальна дисперсія); дифракційний нормальний спектр; обертання (молекулярне і магнітне) площини поляризації; розбіжність оптичних променів різних кольорів в двоосних кристалах [1].

Науково-технічний прогрес, інноваційні дослідження, у першу чергу, тісно пов’язані з вдосконаленням засобів та методів вимірювальної техніки. Це цілковито стосується і термометрії, яка невпинно розвивається. Розширюється діапазон вимірювання, розробляються нові методи та засоби вимірювання температури, які забезпечують необхідні їх метрологічні характеристики, оскільки точність підтримання температурного режиму в більшості технологічних процесів є основним параметром, від якого залежить якість кінцевого продукту. Розвиток сучасних телекомунікаційних мереж незмінно йде шляхом збільшення їхньої пропускної здатності. Постійно зростаюча потреба в збільшенні швидкості передачі даних є причиною появи й становлення нових волоконно-оптичних технологій, що дозволяють передавати сигнали з більш високою швидкістю на далекі відстані.

Крім того, у промисловості сьогодні широкого використання на сьогодні набули рідкі кристали. Вони служать активним середовищем для багатьох приладів оптоелектроніки, серед яких модулятори, дефлектори тощо. Передусім це пояснюється наявністю різноманітних електрооптичних ефектів у рідких кристалах. Найчастіше використовуються «твіст» і «супер-твіст» ефекти [2].

У сфері медицини активно розвиваються методи неінвазивної лазерної та фотонної діагностики. Вони потребують вимірювання лазерного випромінювання всередині тканини, це потребує розробки нових методів для вирішення проблем перетворення прямого та зворотного випромінювання [3].

Актуальними є питання світлотехніки у будівництві та архітектурі. Тут розсіювання світла також розглядають з різних точок зору. Так, поряд із питаннями генерації світла, учені почали розробляти питання техніки освітлення. Процес зорового сприйняття став вивчатися з погляду техніки освітлення та впливати на ефективність будівельних робіт та особливостей сприйняття об'єктів будівництва. Сьогодні особливо актуальними є питання економічної результативності від застосування ефекту розсіювання світла.

Аналіз останніх досліджень. Вагомий внесок у дослідження ефекту розсіювання світла і його практичного застосування здійснили науковці: Л.І. Мандельштам, Ландсберг, Ч.В. Раман, К.С. Крішнан, Рокар, Кабанн і Дор та інші. Однак, аспекти застосування ефекту світлорозсіювання в різних галузях народного господарства мають свої особливості та потребують уточнень і подальших досліджень в сучасних умовах.

Метою дослідження є узагальнення теоретико-прикладних аспектів та класифікація напрямів застосування ефекту розсіювання світла у народногосподарській практиці, виявлення їх особливостей.

Виклад основного матеріалу. Розвиток теорії розсіювання світла бере початок з XIX ст. Так, у 1918 р. Л.І. Мандельштам передбачив розщеплення лінії релеївського розсіювання внаслідок розсіювання світла на теплових акустичних хвилях. Починаючи з 1926 р., Мандельштам і Ландсберг розгорнули в Московському державному університеті експериментальне вивчення молекулярного розсіювання світла в кристалах, переслідуючи мету знайти тонку структуру в спектрі розсіювання, викликану модуляцією розсіяного світла пружними тепловими хвилями, частоти яких лежать в акустичному діапазоні (продовження досліджень феномена, нині іменованого розсіюванням Мандельштама-Бріллюена). У результаті цих досліджень 21 лютого 1928 р. Ландсберг і Мандельштам знайшли ефект комбінаційного розсіювання світла (вони зареєстрували нові лінії спектра, що виникли в результаті модуляції розсіяного світла коливаннями атомів в оптичному діапазоні частот).

У тому ж 1928 р. індійські вчені Ч.В. Раман і К.С. Крішнан (в Університеті Калькутти, Індія) шукали комптонову компоненту розсіяного сонячного світла в рідинах і парах, припускаючи, що існує оптичний аналог ефекту Компотна. Зненацька для себе вони знайшли явище комбінаційного розсіювання світла. За словами Рамана: «…лінії спектра нового випромінювання вперше спостерігались 28 лютого 1928 року» [4]. Таким чином, комбінаційне розсіювання світла індійські фізики вперше спостерігали на тиждень пізніше, ніж Ландсберг і Мандельштам.

Французькі фізики Рокар, Кабанн і Дор ще в 1925 році у своїх дослідженнях шукали комбінаційне розсіювання світла в газах, але не знайшли його. Їм тоді не удалося зареєструвати світло малої інтенсивності. Хоча сам Раман не відразу зрозумів, що саме він відкрив, проте він встиг опублікувати свої результати до публікації робіт Мандельштама і Ландсберга. Тому в англомовній літературі розглянутий феномен має назву «ефект Рамана» (Raman effect) чи «раманівське розсіювання» (Raman scattering) [1]. У російськомовній науковій літературі, слідом за класиками молекулярного розсіювання світла Ландсбергом, Мандельштамом, Фабелінським і багатьма іншими вченими, дане явище традиційно називається «комбінаційним розсіюванням світла».

Суть ефекту розсіювання світла проявляється у тому, що при проходження світлового променю через скло, на межі двох середовищ відбуваються явища відбивання, поглинання, пропускання та розсіювання світла (рис. 1). Відповідно до закону збереження енергії, сума коефіцієнтів відбивання, поглинання, пропускання та розсіювання світла становить одиницю.

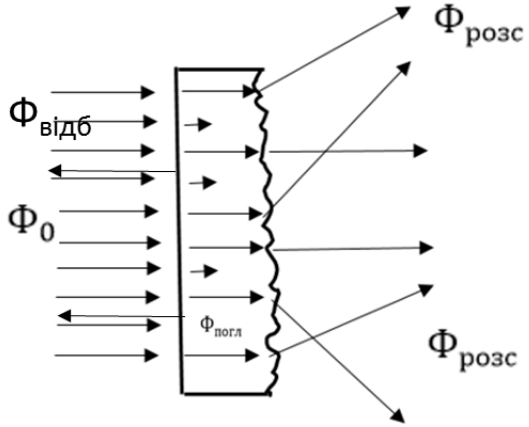


Рис. 1. Схематичне зображення ефекту розсіювання світла

Скло характеризується рядом оптичних властивостей. У першу чергу, це відбиття – повернення світла об'єктом без зміни довжини його хвилі. Важливим параметром, який описує відбивну здатність

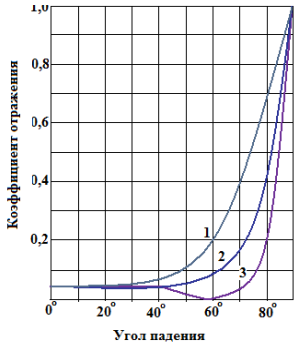
поверхні речовини є коефіцієнт відбиття ($k_{відб}$). Кількісно коефіцієнт відбиття дорівнює співвідношенню потоку випромінювання, відбитого тілом ($Ф_{відб}$), до потоку, який потрапив на тіло ($Ф_о$):

$$k_{відб.} = \frac{Ф_{відб.}}{Ф_0}$$

Для більшості сортів скла:

$$k_{відб.} = \left(\frac{n-1}{n+1}\right)^2 = \left(\frac{1,5-1}{1,5+1}\right)^2 = 0,04$$

Коефіцієнт відбиття характеризується властивостями: 1) суттєво залежить від кута падіння; 2) буває напрямленим, напрямлено-розсіяним, дифузно-розсіяним (рис. 2).



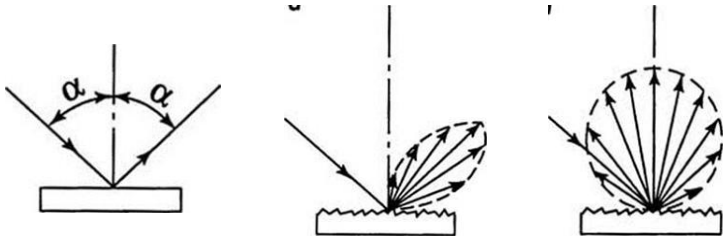


Рис. 2. Ілюстрація властивостей скла «відбиття»

Інший важливий параметр скла щодо розсіювання світла – це пропускання – проходження світла крізь середовище без зміни довжини його хвилі. Пропускання може бути направленим, направлено-розсіяним і рівномірно розсіяним (рівномірно дифузним). Коефіцієнт пропускання розраховується як відношення випромінювання, що пройшло через поверхню ($I_{пров}$), до випромінювання, що впало на поверхню (I_0).

$$k_{проп.} = \frac{Ф_{проп.}}{Ф_0} = \frac{I_{проп.}}{I_0}$$

Ці властивості покладено в основу ефектів застосування розсіювання світла, які застосовуються в різних галузях економіки і сферах життя суспільства.

Як в Україні, так і за кордоном, останнім часом широко застосовуються різноманітні вироби та сенсори, розроблені на базі мікро- та наноструктурованих матеріалів. Розроблено цілу низку компонентів електронної техніки які є в сотні разів меншими за своїх попередників. До прикладу, в Японії виготовляються конденсатори на основі наноструктурованих матеріалів, які за розмірами в 1000 разів менші від аналогічних за ємністю конденсаторів, виготовлених за традиційними технологіями. В процесі виготовлення таких мініатюрних компонентів електронної техніки необхідно докладно контролювати температуру. Характеристики існуючих засобів вимірювань не цілком задовольняють цим вимогам. Тому, актуальним є пошук нових методів та засобів вимірювання температури мініатюрних об’єктів. Одним із перспективних напрямків для вирішення цієї проблеми є застосування методу комбінаційного розсіювання світла.

Як показує проведений аналіз, у промисловості і медицині найбільшого розвитку та широкого впровадження набувають безконтактні методи вимірювання температури. Вони мають, дуже важливу особливість, чим виділяються з поміж інших методів вимірювання температури – дають можливість вимірювати температуру важкодоступних та віддалених об’єктів. Однак, що стосується безконтактної термометрії, то прогрес фундаментальних наукових досліджень у цій галузі за останні кілька десятиріч є незначним. На сьогоднішні день існує ряд суттєвих невирішених проблем, які не дають можливості підвищити точність та метрологічну надійність безконтактних засобів вимірювання температури. Їх розв’язання, дозволило б підвищити ефективність застосування. На особливу увагу заслуговує метод комбінаційного розсіювання світла, оскільки при його застосуванні в процесі вимірювання температури не потрібно знати коефіцієнт випромінюючої здатності того чи іншого досліджуваного об’єкту.

Зазначені ефекти застосовуються при побудові рідких кристалів. Для цих ефектів характерними є достатньо високе значення контрасту і низькі керуючі напруги. Дослідження холестерико-нематичного переходу є важливим для конструювання ряду приладів. Головною перевагою цього ефекту порівняно з «твіст»-ефектом є відсутність поляризаційної оптики, яка призводить до втрат випромінювання. Низьке значення контрасту приладів на основі сумішей, безпосередньо пов’язане з процесами розсіювання світла, не дає змоги створити конкуренцію приладам на основі «твіст» і «супер-твіст» ефектів. Важливе завдання полягає у визначенні структури розсіювальних світлоцентрів, їх розмірів, залежності останніх від значення прикладеного поля, побудові фізичної моделі зразка індукованого холестерика при накладанні електричного

поля та дослідженні характеру зміни під час зростання поля аж до значень критичного, що відповідає переходу холестеричної структури в нематичну.

Рідкі кристали належать до категорії мутних середовищ, в яких розсіювання світла може мати як молекулярну природу, так і відбуватися на доменній структурі [2]. Крім цього можна спостерігати селективне розсіювання світла на холестеричній спіралі. Цей механізм зумовлений властивостями конфокальної текстури холестеричної фази, в якій вісь спіралі розташована хаотично. Кожна з хаотично розташованих областей є дифракційною ланкою фазового типу. Світло, яке падає на таку ланку, розсіюється за рахунок бреггівської дифракції, причому дифракція буде максимальною, якщо виконується умова λ=nP, де λ – довжина хвилі.

Нами проводилось дослідження маскуючої здатності різних видів скла (рис. 3).

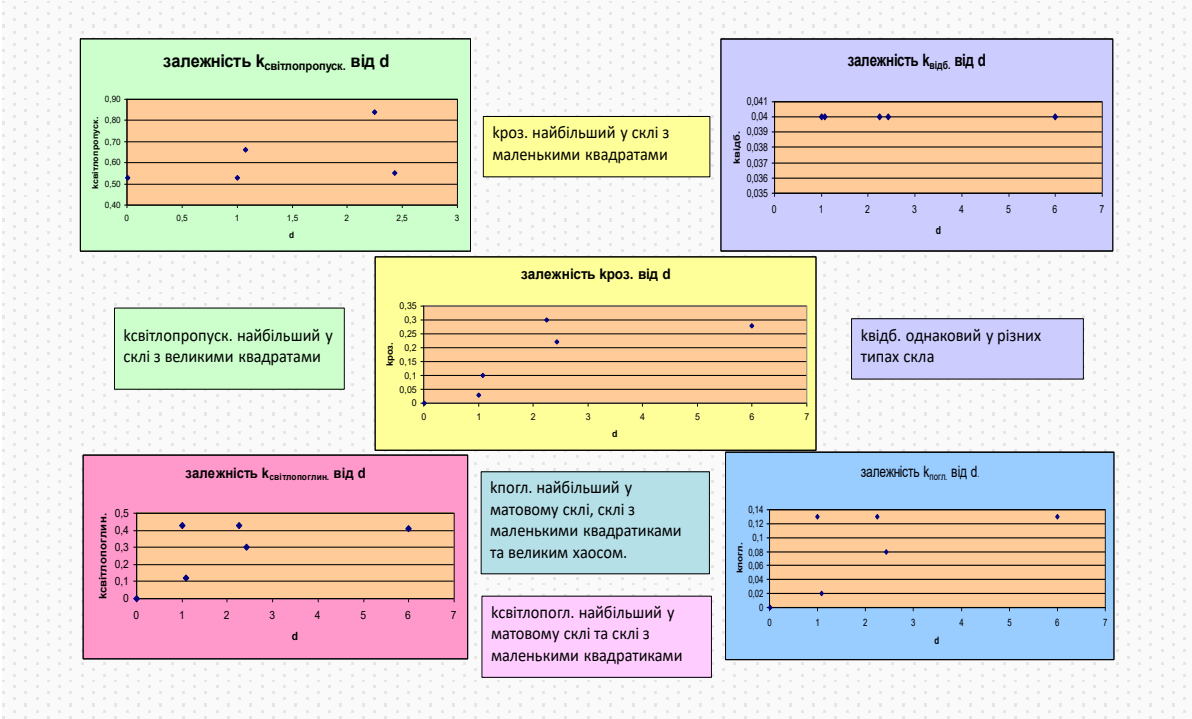


Рис. 3. Результати дослідження маскуючої здатності видів скла

Було встановлено залежність між маскуючою здатністю скла та коефіцієнтами відбивання, пропускання, поглинання і розсіювання світла, а також – залежності між розмірами неоднорідностей та розсіювальною здатністю скла. Зроблено висновок про те, що спостерігається найвищий ефект світлопропускання у склі із великими квадратами (рис. 4). Такі властивості скла мають враховуватись при вирішенні дизайнерських задач.

Рис. 4. Маскуюча здатність різних видів скла

Так, світлотехніка як технічна наука дає блискучий приклад того, що в її основі лежать духовні й моральні властивості людського розуму. Задачі світлотехніки не можуть бути вирішені без розуміння і врахування не тільки фізіології, але й психології – науки, що досліджує процеси, які протікають у свідомості людини. Саме ці основи світлотехніки виводять її за межі тільки фізичних основ техніки, як однієї з областей природознавства. Архітектура й світлотехніка розглядають подібні проблеми з різних точок зору.

В сучасних умовах, поряд із питаннями генерації світла, учені почали розробляти питання техніки освітлення. Процес зорового сприйняття став вивчатися з погляду техніки освітлення. Дослідження фізичних і фізіологічних явищ доповнювалися впливом світла на психіку людини. Фахівці-світлотехніки, спираючись на розроблені Гельмгольцем фізіологічні основи зорового процесу, включили в коло своїх інтересів вивчення природного освітлення. У зв'язку з цими проблемами світлотехніки зіштовхнулися з питаннями архітектури, відбувається інтеграція світлотехніки і досліджень у сфері архітектури.

Важливі аспекти застосування ефекту розсіювання світла з точки зору забезпечення енергоефективності. Науковці, зазвичай пов’язують енергоефективність, із цілим рядом підходів, які дозволяють жити і працювати в більш економних приміщеннях. Результат отримується не лише за рахунок зменшення споживання обсягів різних видів енергії і, таким чином, її здешевлення, але і більш раціонального її використання.

Згідно усереднених статистичних даних, з усієї споживаної в побуті енергії 60% використовується на опалення приміщень, 15% енергії витрачається на приготування їжі, 10% енергії споживає побутова техніка і ще 15% енергії витрачається на освітлення [5]. В умовах зростання тарифів на електроенергію питання її економії, впровадження енергозберігаючих практик у повсякденному житті набуває дедалі більшої актуальності.

Економія електроенергії для освітлення приміщень є досить суттєвою. Так, раціональне встановлення і використання енергозберігаючих ламп для освітлення вартістю 15-20 гривень дозволяє споживати в 5 разів менше електричної енергії, ніж з використанням ламп розжарювання. Термін експлуатації енергозберігаючих ламп в 8-12 разів довший [5]. До прикладу, на побутовому рівні, якщо лампа потужністю 75 Вт в передпокої працює дві години на добу, в туалеті – годину, у ванній – 3 години, на кухні – 5 годин, в кімнаті – 6 годин, за місяць тільки за «світло» набереться 65,2 квт. Якщо ж замінити лампи розжарювання енергозберігаючими (споживають 0,022 кВт *год), місячне споживання «на світло» можна скоротити до 19 кВт*год. Ще більш відчутною може бути економія па підприємствах.

Виявлення необхідного рівня освітленості для тих або інших робочих процесів і вивчення питань правильного розподілу світла й тіні призвели до дослідження доцільного розміщення і розмірів віконних прорізів, при якому забезпечується нормована освітленість приміщення. Дослідження правильного й доцільного штучного освітлення приміщень (уперше проведені в 1925 р.) привели до необхідності вивчення істотного питання – питання енергоекономічності штучного освітлення. Було отримано дані про вирішальний вплив умов освітлення на самопочуття та настрій людини. Розуміння того, що в робочих приміщеннях освітлення може розглядатися як свого роду знаряддя виробництва, привело до дослідження біологічних і технічних основ доцільності освітлення будинків, створення в них оптимального світло-кольорового середовища, «світло-кольорового» клімату.

Подальше вдосконалювання джерел світла і світлових приладів дозволило вдосконалювати техніку освітлення. «Архітектурне освітлення» стає «світловою архітектурою», якщо штучне світло, або точніше освітлення штучним світлом, створює зовсім своєрідні архітектурні ефекти, які виникають з появою світла. «Світлова архітектура», по суті, є закономірним розвитком тих ідей, якими керувалися у своїй творчості великі зодчі античності й середньовіччя, використовуючи природне освітлення. Мається на увазі зоровий образ архітектурного твору, який виникає при свідомо організованому штучному освітленні.

Взаємодія архітектури і досліджень світлотехніки призвели до формування категорії «архітектурної світлології». «Архітектурна світлологія» може розглядатися як частина архітектурної фізики. Ця область загальної світлології, що вивчає закономірності естетичного сприйняття форм і простору (будинків і міст) у конкретному світлокольоровому середовищі, що визначає образ, масштаб, пропорції, ритм, розмір, пластику, фактуру і кольори поверхонь, силует будинків і, нарешті, композиційну єдність будинків, інтер'єрів, міських ансамблів. У творчому методі архітектора ця наука займає одне з провідних місць, тому що визначає щільність і планування міської забудови, орієнтацію, поверховість і розміри світлопрорізів будинків за нормативними параметрами природного освітлення та інсоляції, які забезпечують комфортне світло-кольорово-теплове середовище в приміщеннях. Всі ці фактори безпосередньо пов'язані з економікою та енергоефективністю містобудування.

Сьогодні особливо важливими є наукові дослідження на тему безпеки здоров’я. Так, актуалізуються перевірки впливу нових джерел світла на самопочуття людини. Більше 90% інформації про оточуюче середовище людина отримує через зір і тому світло — дуже важливий фактор життя.

Вплив якості світла на здоров'я і очі людини добре вивчено при використанні класичних моделей сприйняття світла від різних джерел освітлення: сонце, лампи розжарювання, люмінесцентні лампи.

Дослідження впливу світла нових енергозберігаючих джерел на здоров'я людини показують, що освітлення із проблеми суто гігієнічної стало проблемою соціально-економічною. Українські та зарубіжні науковці комплексно вивчали вплив світлодіодного освітлення на дітей і підлітків та працівників різних галузей промисловості, зокрема, транспортної. Світло від світлодіодів сприймається людиною як біле, але в своєму спектрі воно має велику частку синього. Було вивчено вплив на сітківку ока та в цілому на здоров'я людини цього синього світла в загальному спектрі білого світлодіода. Встановлено, що переважний синій спектр світла може призводити до фотохімічного пошкодження сітківки ока. Скловидне тіло дитячого ока більш прозоре, ніж у дорослого і тому на сітківку дитини проникає більше синього світла.

Дослідження американських вчених показали, що щоденний додатковий вплив синього світла на очі підлітків може до тридцятирічного віку викликати дегенерацію сітківки на 10 років раніше, ніж звичайне освітлення, тобто вдвічі збільшує вірогідність стати сліпим. Додаткова і безконтрольна дія синього світла в спектрі світлодіодного освітлення також впливає на гормональну систему людини, що особливо небезпечно для здоров'я дітей і підлітків – зменшується виробництво в центральній частині мозку гормонів мелатоніну (гормон сну) та кортизолу (гормон стресу) з наступними негативними наслідками [6].

Вплив синього світла призводить до процесів деградації в скловидному тілі ока (з'являються «очні мушки»). Такі скарги частіше всього надходили після роботи людей на LCD-моніторах зі світлодіодною RGB-підсвіткою (технологія сумісного розміщення 3-х світловодів: червоного, зеленого і синього, випромінювання яких змішується за допомогою лінзи), що руйнує скловидне тіло. І от, нарешті, за повідомленнями 2017 року науковці фірми OSRAM (Німеччина) розробили світлодіодні лампи без синього світла в загальному спектрі світла.

Вивчається також і вплив на здоров'я людини доз червоного світла (630 нм) в спектрах білих світлодіодів та світлодіодних екранів (моніторів) на скловидне тіло ока. Також дослідження показали, що небезпечно застосовувати світлодіодні світильники (особливо холодно-білого світла) без розсіювачів, а при їх виборі потрібно передбачати дифузне розсіювання (матове, опалове) для зниження осліплюючої дії та подальшого негативного впливу. Вчені рекомендують обмежувати використання світильників холодно-білого світла в дитячих і лікувальних закладах, а також при виконанні робіт у вечірній та нічний час. Спектр світлодіодних джерел світла повинен бути в межах 380–670 нанометрів (нм) та забезпечувати індекс кольоропередачі (CRI) більше 95 (максимальний індекс 100 має сонячне освітлення). В умовах неякісного світлодіодного освітлення потік зорової інформації може суттєво спотворюватись, помилково трактуватися (неправильне сприйняття кольору, переплутування кольорових сигналів тощо).

Названі процеси є новими ризиками, які вимагають додаткового вивчення і наступного нормування для гігієнічної оцінки спектрів нових енергозберігаючих джерел світла.

Розглядаючи прикладні аспекти застосування ефекту розсіювання світла в медицині, важливо наголосити, що останнім часом широкого розповсюдження отримали методи неінвазивної лазерної та фотонної діагностики. У першу чергу великий інтерес представляють собою прості математичні моделі розповсюдження випромінювання у біологічних середовищах, особливістю яких являється те, що вони повинні описувати розповсюдження випромінювання в умовах сильного багатократного розсіювання, що домінує над поглинанням. Пошарове вимірювання лазерного випромінювання всередині тканини, що використовується в оптичній томографії та спектроскопії біологічних об'єктів потребувало розробки нових методів для вирішення проблем перетворення прямого та зворотного випромінювання [6].

До неінвазивних оптичних методів діагностування периферійного кровообігу відноситься фотоплетизмографічний метод. Саме цей метод дозволяє підвищити достовірність контролю і діагностики стану локального периферійного кровообігу при діагностиці ранніх форм атеросклерозу, тромбофлебіту, порушень мікроциркуляції та ін. Крім того, метод має допоміжне діагностичне і прогностичне значення при вивченні багатьох судинних і нервових захворювань, що є зараз найчастішою причиною смерті і інвалідності у молодому віці. Застосування методу Монте-Карло для аналізу розповсюдження оптичного випромінювання в біотканині є досить перспективним. Метод оснований на числовій імітації фотонного перетворення у розсіювальному середовищі. Проста імітація зображення, що використовується у методі Монте-Карло, має ряд переваги і отримує застосування для отримання експериментальних результатів та безпосередньо – лікування хвороб.

Висновки. Таким чином, дослідження ефекту поглинання та розсіювання світла є перспективним напрямом розвитку не лише науки фізики, але має прикладний характер, результати якого застосовуються в різних сферах життя і галузях народногосподарського комплексу.

Література

1. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/
2. Беляков В.А. Оптика холестерических жидких кристаллов [Електронний ресурс] / Беляков В.А., Сонин А.С. – М., 1983. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11441/1/13.pdf
3. Фотоплетизмографічні технології контролю серцево-судинної системи : [монографія / С.В.Павлов, В.П. Кожем'яко, В.Г. Петрук, П.Ф. Колісник]. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2007. – 254 с.
4. Кузьмич В.В. Основные принципы и особенности транскутанной "отражательной" оксиметрии // В.В. Кузьмич // Мед. техника. – 1993. – № 3. – С. 36–42.
5. Енергозбереження в побуті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bashtanka.org.ua/energozberezhennya-v-pobuti.html
6. Якість світла та його вплив на здоров’я [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://oppb.com.ua/articles/svitlodiody-chastyna-2-yakist-svitla-ta-yogo-vplyv-na-zdorovya

References

1. Vikipediia [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://uk.wikipedia.org/wiki/
2. Beljakov V.A. Optika holestericheskih zhidkih kristallov [Elektronnij resurs] / Beljakov V.A., Sonin A.S. – M., 1983. – Rezhim dostupu : http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/11441/1/13.pdf
3. Fotopletyzmohrafichni tekhnolohii kontroliu sertsevo-sudynnoi systemy : [monohrafiia / S.V.Pavlov, V.P. Kozhemiako, V.H. Petruk, P.F. Kolisnyk]. – Vinnytsia : UNIVERSUM-Vinnytsia, 2007. – 254 s.
4. Kuz'mich V.V. Osnovnye principy i osobennosti transkutannoj "otrazhatel'noj" oksimetrii // V.V. Kuz'mich // Med. tehnika. – 1993. – № 3. – S. 36–42.
5. Enerhozberezhennia v pobuti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://bashtanka.org.ua/energozberezhennya-v-pobuti.html
6. Yakist svitla ta yoho vplyv na zdorovia [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://oppb.com.ua/articles/svitlodiody-chastyna-2-yakist-svitla-ta-yogo-vplyv-na-zdorovya

Рецензія/Peerreview : 03.10.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 378.1:338.124.4
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-102-106

ПОМІНОВА І. І.
Харківський державний університет харчування та торгівлі

СУЧАСНІ РЕЙТИНГИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В ОЦІНЮВАННІ ПОТЕНЦІАЛУ ГОСПОДАРСЬКИХ ТРАСФОРМАЦІЙ

В статті визначено, що становлення цифрової економіки в результаті сучасних господарських трансформацій вимагає високого рівня освіченості населення, що спричинило зростання масовості вищої освіти в країнах світу. Висновок щодо кореляції результатів глобальних економічних рейтингів та рейтингів вищої освіти країн світу, отриманий в процесі аналізу, доводить, що високий рівень вищої освіти створює потенціал розвитку економіки на цифровій основі, а самі показники розвитку вищої освіти є базовою характеристикою оцінки розвитку цифрової економіки в майбутньому. На основі аналізу результатів рейтингування національних систем вищої освіти та рейтингів окремих закладів вищої освіти беззаперечними лідерами визначено університети та національну систему вищої освіти США, а також Великобританії, Швейцарії, країн Євросоюзу (Данії, Швеції, Нідерландів, Фінляндії, Німеччини), Канади, Сінгапуру і Австралії. Потенціал розвитку вітчизняної економіки на цифровій основі створює високий рівень математичної та природничої освіти в Україні, про що свідчать місця в відповідних рейтингах.

Ключові слова: господарські трансформації, цифрова економіка, вища освіта, рейтинг, рейтинг національних систем вищої освіти, глобальні рейтинги університетів.

POMINOVA I.
Kharkiv State University of Food Technology and Trade

MODERN RATINGS OF HIGHER EDUCATION IN CAPACITY ASSESSMENT OF ECONOMIC TRANSFORMATIONS

The article states that the development of digital economy as a result of the current economic transformations demands a high level of education of the population which caused the increase of the demand for higher education in countries around the world. The vast majority of world ratings that characterize the level of development of certain components of information and communication area and digital economy as a whole include development parameters of education as an important indicator of efficient economic transformations in the future. The leading countries in the ratings of the digital economy development have a high percentage of population with higher education. Comprehension of the level of development of national higher education systems with the help of current ratings is important both for capacity assessment of the digital economy development and development of an efficient education policy aimed at increasing competitiveness of the national economy. The conclusion regarding the correlation of the results of global economy ratings and ratings in different countries' higher education field, drawn in the process of analysis, proves that the high level of higher education creates a potential for economy development on the digital basis and that the indicators of higher education development are a basic characteristic of assessment of digital economy development in the future. The results of the analysis of national higher education systems ratings and ratings of separate higher education establishments showed that the top universities and national higher education systems are those of the USA, the UK, Switzerland, EU countries (Denmark, Sweden, the Netherlands, Finland, Germany), Canada, Singapore and Australia. According to the global university ratings the top ten universities include universities of only three countries: the USA, the UK and Switzerland. For several years the higher education system of Ukraine has been showing a decrease of both general indicator and position in the U21 rating, which suggests that there are problems in the given field. Today the potential of development of the national economy on the digital basis creates a high level of education in the fields of mathematics and natural sciences in Ukraine, which is proved by the positions in the corresponding ratings.

Keywords: economy transformations, digital economy, higher education, rating, rating of national higher education systems, global university rating.

Постановка проблеми. Для сучасного господарства характерні постійні перетворення, спричинені зростанням числа інформаційно-комунікативних та глобалізаційних факторів впливу. Визначення вектору подальшого розвитку та ефективна реалізація господарських трансформацій потребують оцінки потенціалу їх здійснення.

Все більша кількість дослідників визнає, що нинішні економічні зміни детерміновані використанням «цифри», тому сучасну економіку визначають як «цифрову» або «оцифровану». Вона одночасно відкриває нові можливості (так звані «цифрові дивіденди») і несе певні загрози господарського розвитку [1]. Переваги в отриманні вигод від цифрової економіки мають країни з високим рівнем освіти населення, що підтверджується результатами відповідних міжнародних рейтингів.

Визначення рівня розвитку національних систем вищої освіти за допомогою сучасних рейтингів наразі є актуальним як з метою оцінювання потенціалу сучасних господарських трансформацій, так і задля розробки ефективної освітньої політики з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження господарських трансформацій завжди знаходилося в центрі уваги представників різних економічних шкіл. Становленню цифрової економіки, що є результатом сучасних господарських перетворень, присвячено роботи таких зарубіжних та вітчизняних науковців, як А. Іоселіані [2], Г. Карчева [3], В. Ляшенко [4], Є. Підгайна [5], Дж. Стиглиць [6], Д. Тапскотт [7], К. Шваб [8] та ін. Аналізом різних аспектів розвитку системи вищої освіти, в тому числі проблемами рейтингування в

даній сфері займалися Ф. Альтбах [9], Л. Антонюк [26], Є. Балацький [10], Г. Коломієць [11], С. Марджинсон [12], Д. Салмі, Е. Сароян [13], А. Ставицька [14] та ін.

Однак питання, пов'язані з оцінюванням потенціалу розвитку цифрової економіки на основі результатів рейтингування в сфері вищої освіти, що особливо актуально для сучасної України, розглянуто недостатньо.

Метою роботи є визначення потенціалу сучасних господарських трансформацій на основі використання міжнародних рейтингів вищої освіти.

Виклад основного матеріалу. Результатом сучасних господарських трансформацій є формування цифрової економіки – системи економічних, соціальних і культурних відносин, заснованих на використанні цифрових інформаційно-комунікаційних технологій. Під цифровізацією аналітики Boston Consulting Group розуміють використання можливостей онлайн і інноваційних цифрових технологій всіма учасниками економічної системи – від окремих людей до великих компаній і держав [15].

Експерти Всесвітнього банку вважають, що дане явище треба розглядати не тільки відносно галузі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), а як таке, що глибоко трансформує всю економіку. На їхню думку, цифрова економіка – це нова парадигма прискореного економічного розвитку, що заснована на обміні даними в режимі реального часу, охоплює всі галузі економіки й дає такі цифрові дивіденди, як економічне зростання, додаткові робочі місця й більш якісні послуги [1]. З тим, що поняття треба трактувати ширше, ніж просто розвиток і впровадження ІКТ, згодні більшість світових експертів. Як вказує В. Мін, голова комітету ОЕСР з політики розвитку цифрової економіки, цифрова економіка – це загально технологічний прогрес, що впливає на розвиток економіки в цілому [1].

Сучасні господарські перетворення відбуваються на основі ІКТ-революції, для використання результатів якої важливо, на думку Б. Ланвіна [15], як люди вивчають нове, чи сприймають постійне навчання як корисну неминучість, чи готові здобувати нові навички, що потребує реформування системи освіти. Важливість розвитку освіти, насамперед вищої, доводиться зростанням потреби сучасного господарства в теоретичних знаннях. Це пояснюється тим, що на нинішні господарські трансформації значний вплив має креативно-інтелектуальна активність людини, умовою здобуття знань для якої виступає доступна та якісна освіта. Цифрові технології змінюють не лише види діяльності, а й їх технологічну здатність використовувати як продуктивну силу те, що відрізняє людину від інших біологічних істот – її свідомість, «мозкодіяльність», у процесі якої здійснюється обробка інформації, генерується нове знання [16, с. 8]. Отже, сучасні господарські трансформації, які вимагають високого рівня освіченості населення, спричинили зростання масовості вищої освіти в країнах світу. Наприклад, абсолютна більшість населення Швейцарії має повну вищу освіту: 86% серед осіб віком від 25 до 64 років. Країна витрачає в середньому 16 тис. дол. на одного студента на рік, що набагато більше в порівнянні з середньоєвропейським показником 9,5 тис. дол. Третина населення Нідерландів віком від 25 до 64 років також має університетську освіту, що значно більше за середній показник у державах-членах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), який становить 24%. В США і Австралії 43% дорослого населення мають університетську освіту. Вищі показники мають лише Швейцарія, Канада, Японія, Ізраїль, Корея, Великобританія [17]. Треба зазначити, що до лідерів країн з найбільш розвинутою цифровою економікою (Digital Evolution Index 2017) входить більшість вище згаданих країн: Норвегія, Швеція, Швейцарія, Данія, Фінляндія, Сінгапур, Корея, Великобританія, Гонконг, США [18].

Переважна більшість світових рейтингів, що характеризують як рівень розвитку окремих інформаційно-комунікаційних сфер в країнах світу, так і цифрової економіки загалом, включають параметри розвитку сфери освіти як важливого показника потенціалу ефективних господарських перетворень в майбутньому. В дослідженні Є. Кононової визначено, що серед 14 зведених е-індексів, частота використання часткових показників освітнього спрямування одна з найвищих: охоплення вищою освітою – 85%, охоплення середньою освітою – 69%, індекс грамотності дорослого населення – 59% [19]. Наприклад, Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ICT Development Index), який характеризує досягнення країн світу з точки зору розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, використовує показник навичок використання ІКТ, тобто практичних знань населення щодо технологій, отриманих у сфері освіти. В одній з чотирьох категорій індексу інформаційного суспільства (Information Society Index) – соціальний розвиток суспільства – показники розвитку освіти є найвагомішими. В Індексі можливостей розвитку ІКТ (ICT Opportunity Index) підіндекси розвитку кваліфікації та сприйнятливості суспільством інформаційно-комунікаційних змін побудовані на освітніх показниках. Грамотність дорослого населення й освіченість в сфері ІКТ є параметрами Індексу дифузії ІКТ (ICT Diffusion Index) та Індексу цифрового поділу (Infostates). В основі розрахунку Індексу економіки знань (Knowledge Economy Index) лежить запропонована Всесвітнім банком «Методологія оцінки знань», згідно якої встановлено прямий зв'язок між так званою «інтелектуальністю» економіки (її основою є, насамперед, вища освіта) і довгостроковим економічним зростанням, а також конкурентоспроможністю країни.

На основі вищевикладеного можна стверджувати, що показники розвитку освіти є базовою характеристикою оцінки потенціалу розвитку сучасної цифрової економіки. Найактуальнішу інформацію

щодо рівня розвитку освітньої сфери в країнах світу надають відповідні рейтинги, найбільш відомими з яких є наступні:

- Індекс рівня освіти в країнах світу (Education Index), який розраховується за двома основними показниками: індекс грамотності дорослого населення та індекс сукупної частки тих, хто отримує в цей час початкову, середню та вищу освіту;
- Індекс ефективності національних систем освіти (Global Index of Cognitive Skills and Educational Attainment), що вимірює досягнення країн в сфері освіти на основі даних попереднього індексу та загальних когнітивних навичок населення (якість читання та розуміння тексту; якість знань з математичних та природничих наук; грамотність учнів школи);
- Рейтинг національних систем вищої освіти (U21 Ranking of National Higher Education Systems), який вимірює ресурси, результати, зв'язки і середовище розвитку вищої освіти в країнах світу. Не можна не погодитися з авторами останнього рейтингу, які вважають, що економічний розвиток і конкурентоспроможність сучасних держав значною мірою залежить від наявності освічених і компетентних фахівців і технологій, що підвищує продуктивність їхньої діяльності. Більш того, у сучасному світі якісні системи вищої освіти, які в процесі навчальної діяльності широко використовують нові цифрові технології та міжнародні зв'язки, сприяють глобальному та цифровому розвитку країн завдяки обміну цифровими технологіями, студентами, дослідниками, проектами й ідеями через національні кордони. На наш погляд, саме рейтинги сфери вищої освіти найкращим чином характеризують потенціал сучасних господарських трансформацій в напрямку становлення і розвитку цифрової економіки.

Як вже зазначалося, масовізація вищої освіти спричинила значне зростання кількості закладів вищої освіти у всьому світі, що, в свою чергу, посилило конкуренцію. Одночасним результатом і засобом конкурентної боротьби в сфері освіти стали міжнародні рейтинги університетів. Появу глобальних рейтингів вищої школи пов'язують зі зростанням попиту на освітні послуги, збільшенням «постачальників» вищої освіти, глобалізацією сектору вищої освіти, зростаючими вимогами до покращення ступеня звітності й ефективності університетів в умовах більшої диференціації при розподілі державного фінансування тощо [20, с. 163].

Серед великої кількості ранжувань провідних університетів світу найбільш значущими вважаються рейтинги: THE World University Rankings; Quacquarelli Symonds World University Ranking; ARWU. Аналіз результатів рейтингування національних систем вищої освіти (U21 Ranking of National Higher Education Systems) та рейтингів окремих закладів вищої освіти доводить значну кореляцію результатів: беззаперечними лідерами є університети та національна система вищої освіти США, за ними – Великобританія, Швейцарія, країни Євросоюзу (Данія, Швеція, Нідерланди, Фінляндія, Німеччина), Канада, Сінгапур, Австралія та ін. (табл. 1). Однак у випадку з системою вищої освіти Німеччини рейтингові результати певним чином суперечливі: тільки 16 місце в U21 Ranking of National Higher Education Systems при значній кількості університетів (9) в ТОП-100 THE World University Rankings.

Таблиця 1

Країни-лідери рейтингів в сфері вищої освіти

Лідери рейтингу національних систем вищої освіти U21 (2017 р.)	Кількість університетів країни в ТОП-100 рейтингу THE (2017-2018 рр.)	Кількість університетів країни в ТОП-100 рейтингу QS (2017-2018 рр.)	Кількість університетів країни в ТОП-100 рейтингу ARWU (2017-2018 рр.)
США	40	32	50
Швейцарія	3	4	5
Великобританія	12	17	8
Данія	-	-	2
Швеція	3	2	3
Сінгапур	1	2	1
Канада	3	4	4
Нідерланди	7	2	3
Фінляндія	1	-	1
Австралія	5	6	6

Джерело: узагальнено на основі: [21–24]

Зрозуміло, що показник кількості університетів у ТОП-100 найвідоміших міжнародних рейтингів не можна вважати повністю об'єктивним з причини неоднакової кількості закладів вищої освіти в різних за розміром країнах. Це, наприклад, пояснює відсутність серед лідерів THE World University Rankings і QS World University Ranking університетів Данії чи тільки 102 місце найкращого фінського університету в рейтингу QS. До головних недоліків глобальних університетських рейтингів відносять переваги в методології для англомовних закладів вищої освіти та колосальне значення науково-дослідницьких функцій в параметрах рейтингових досліджень. Рейтингування національних систем вищої освіти більшою мірою позбавлене цих недоліків.

До ТОП-10 глобальних університетських рейтингів взагалі попадають тільки заклади вищої освіти трьох країн: США, Великобританії та Швейцарії (рис. 1).

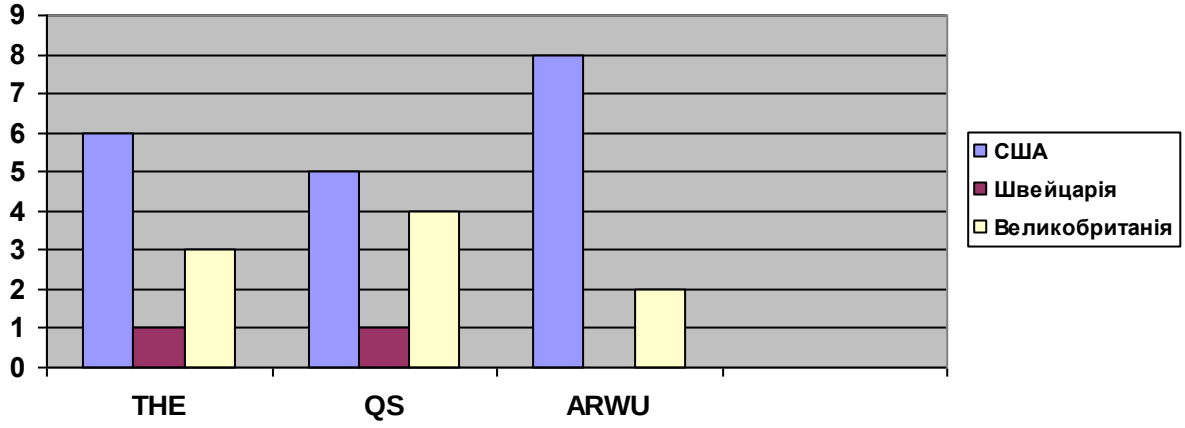


Рис. 1. Кількість закладів вищої освіти країн світу в ТОП-10 міжнародних університетських рейтингів (складено автором на основі: [22–24])

Країни-лідери рейтингів вищої освіти мають високі позиції в більшості глобальних економічних рейтингів, що в котрий раз доводить важливу роль якісної вищої освіти для сучасного господарського розвитку як базової складової інституційно-господарської платформи відтворення інтелектуального капіталу [25, с. 215]. В умовах динамічних змін, притаманних цифровій економіці, роль масової та якісної вищої освіти тільки зростає.

Останніми роками вища освіта України почала втрачати конкурентні позиції. За даними рейтингу U21 вітчизняна система вищої освіти кілька років поспіль демонструвала стабільне погіршення узагальнюючого показника: з 58,6 у 2012 р. до 42,1 у 2016 р., що відповідає втраті конкурентних позицій з 25-го в 2012 р. до 42-го в 2016 р.), внаслідок чого збільшилося відставання від лідерів в сфері вищої освіти. У 2017 р. сукупна оцінка в даному рейтингу зросла на 5,6 балів, що дозволило вітчизняній вищій освіті піднятися на 35 місце з показником 47,7 [21]. Достатньо високі показники якості системи вищої освіти України, на жаль, не трансформуються в показники економічного зростання і високий рівень доходів на душу населення. Тому, на думку експертів, Україна має на вибір два стратегічні вектори — підвищення рівня соціально-економічного розвитку до рівня якості системи вищої освіти або зниження рівня якості системи вищої освіти до рівня соціально-економічного розвитку. Причому висока інерційність, притаманна вищій освіті, має допомогти реалізувати саме перший з окреслених сценаріїв [26, с. 33].

Сподівання на позитивні результати сучасних господарських трансформацій в Україні базуються на показниках розвитку вітчизняної ІТ-галузі, яка зростає вдвічі кожні 4 роки, а експорт ІТ-продукту вже сягнув понад 2,5 млрд дол. Причиною появи новітньої вітчизняної ефективної галузі – Hi-Tech, високої конкурентоспроможності українського ІТ керівники п’яти провідних українських ІТ-компаній пов’язують з якістю людського капіталу країни [27]. Хоча за загальною якістю українська система освіти займає лише п’ятдесят шосте місце в світі (з 137 країн), рівень математичної та наукової освіти завжди був глобально конкурентоспроможним. Згідно з даними «Звіту про глобальну конкурентоспроможність 2017-2018 років» Всесвітнього економічного форуму, за якістю математичної та природничої освіти Україна займає двадцять сьоме місце. Середній рейтинг України на останніх десяти міжнародних математичних олімпіадах становить шістнадцяте місце зі 135 країн світу; на олімпіадах з фізики – дев’яте з вісімдесяти чотирьох країн [28]. Освітня основа математики та точних наук дає студентам можливість розвивати необхідні компетенції, пов’язані з ІТ, що створює значний потенціал розвитку економіки України на цифровій основі.

Висновки. Результатом сучасних господарських трансформацій є становлення цифрової економіки, переваги в отриманні вигод від якої мають країни з високим рівнем освіти населення, насамперед вищої. Це підтверджується кореляцією результатів глобальних рейтингів економічного розвитку та рейтингів вищої освіти країн світу.

Найбільш відомими рейтингами, що надають найактуальнішу інформацію щодо рівня розвитку вищої освіти, як базової характеристики оцінки потенціалу розвитку сучасної цифрової економіки в країнах світу, є наступні: U21 Ranking of National Higher Education Systems; THE World University Rankings; QS World University Ranking; ARWU.

Останніми роками вища освіта України почала втрачати конкурентні позиції, однак високі місця в рейтингах за розвитком математичної та природничої освіти говорять про високий потенціал розвитку вітчизняної економіки на цифровій основі. Проблема відносно низького запиту з боку національної економіки на ІТ-фахівців одночасно з його зростанням з боку країн з високим рівнем розвитку економіки

створює загрозу втрати вітчизняного інтелектуального потенціалу країни, що потребує подальших досліджень в даному напрямі.

Література

1. Цифровые дивиденды [Електронний ресурс] : доклад о мировом развитии» / Группа Всемирного банка. – 2016. – Режим доступу : documents.worldbank.org/

2. Иоселиани А. Д. Динамика развития техно-, социо- и инфосфер в современном глобальном мире / А. Д. Иоселиани // Гуманитарные науки. Вестник финансового университета. – 2016. – № 4 (24). – С. 74–82.

3. Карчева Г. Т. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки / Г. Т. Карчева, Д. В. Огородня, В. А. Опенько / Фінансовий простір. – 2017. – № 3 (27). – С. 13–21.

4. Ляшенко В.І. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку : монографія / В.І. Ляшенко, О.С. Вишневський ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2018. – 252 с.

5. Підгайна Є. Фізична карта ІТ-світу: хто найбільше заробляє на новітніх технологіях [Електронний ресурс] / Є. Підгайна. – Режим доступу : https://mind.ua/.../20179545-fizichna-karta-it-svitu-hto-najbi...

6. Стиглиц Дж. Информация и смена парадигмы в экономической науке: Нобелевская лекция 8 декабря 2001 года / Дж. Стиглиц // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5 т. Кн. 2. – М. : Мысль, 2005. – С. 535–629.

7. Tapscott D. The Digital Economy Anniversary Edition: Rethinking Promise and Peril In the Age of Networked Intelligence / D. Tapscott. – McGraw-Hill, 2014. – 448 p.

8. Шваб К. Четвертая Индустриальная Революция: вызовы и возможности [Електронный ресурс] / К. Шваб. – Режим доступа : hvylya.net/.../chetvertaya-industrialnaya-revolyutsiya-vyizovyi-i-vozmozhnosti.ht_2017.

9. Альтбах Ф. Гонка за рейтингами в период массовизации высшего образования: забудьте о них! / Ф. Альтбах, Э. Хэйзелкорн // Международное высшее образование. – 2017. – № 89. – С. 13–15.

10. Балацкий Е. В. Международные рейтинги университетов: практика составления и использования [Электронный ресурс] / Е. В. Балацкий, Н. А. Екимова // Экономика образования. – 2012. – № 2. – Режим доступа : cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnye-reytingi-universitetov-praktika-sostavleniya-i-ispolzovaniya.

11. Коломієць Г. М. Рейтинги країн за рівнем ІТ-сфери як індикатори розвитку актуальних форм суспільного багатства / Г. М. Коломієць, І. Л. Дідорчук // Бизнес Інформ. – 2015. – № 11. – С. 8–15.

12. Марджинсон С. Способствуют ли рейтинги повышению эффективности? / С. Марджинсон // Международное высшее образование. – 2017. – № 89. – С. 11–13.

13. Салми Д. Рейтинги и ранжирования как инструмент политики: политические аспекты экономической политики отчетности в высшем образовании. [Электронный ресурс] / Д. Салми, Э. Сароян // Высшее образование в Европе. – 2007. – № 1. – Режим доступа : http://logosbook.ru/.

14. Ставицька А. Оцінка позиціонування країн на світовому ринку інформаційних технологій: статистичні виміри індексного аналізу / А. Ставицька // Науковий вісник УНУ. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 12(2). – С. 126–130. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg.

15. Цифровая экономика России. Портал TAdviser [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.tadviser.ru/index.php/Статья%3АЦифровая_экономика_России#cite_note-qpcmsfdret-6.

16. Освіта як чинник становлення економіки знань : монографія / Н. Л. Савицька, Н. Г. Ушакова, Т. В. Андросова, І. І. Помінова. – Х. : МОНОГРАФ, 2017. – 170 с.

17. ТОП-11 найбільш високоосвічених країн світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://news.finance.ua › Статті › Світ › 10.10.2016.

18. Какие страны лидируют в развитии цифровой экономики – рейтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : news.finance.ua › Новости › Финтех и Карты › 15.07.2017

19. Кононова Е. Статистические профили информационного общества: сравнительный анализ е-индексов [Електронний ресурс] / Е. Кононова // Ефективна економіка. – № 5. – 2015. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4111.

20. Красовська О. Рейтинги вищих навчальних закладів як інструмент оцінки міжнародної конкурентоспроможності національних освітніх систем / О. Красовська // Бюл. Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – Том 2. – С. 161–170.

21. U21 Ranking of National Higher Education Systems 2017 | Universitas [Electronic resource]. – Mode of access : https://universitas21.com/u21-ranking-nation...

22. Рейтинг лучших университетов мира по версии Quacquarelli Symonds. 2006–2018 [Электронный ресурс] / Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа : gtmarket.ru/ratings/qs-world-university-rankings/info.

23. Рейтинг лучших университетов мира Times Higher Education (THE) [Електронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.educationindex.ru/articles/university-rankings/times-higher-education/.

24. Шанхайський рейтинг вузов - Education index [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.educationindex.ru/articles/university-rankings/arwu/

25. Коломієць Г.М. Інтеграційна траєкторія національної господарської системи в глобальному суспільстві : монографія / Г. М. Коломієць, О. В. Меленцова, І. І. Помінова. – Х. : МОНОГРАФ, 2016. – 274 с.

26. Антонюк Л. Міжнародна конкурентна диспозиція національних систем вищої освіти / Л. Антонюк, Д. Ільницький, Д. Барабась, М. Сандул // Міжнародна економічна політика. – 2017. – № 2. – С. 7–39.

27. Кириленко А. Від традиційної до цифрової: як «ботани й нерди» побудували найдинамічнішу галузь української економіки [Електронний ресурс] / А. Кириленко, Т. Тищук. – Режим доступу : https://voxukraine.org/longreads/plugged-in.../index.html

28. The Global Competitiveness Report 2017-2018 | World Economic Forum [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.weforum.org/.../the-global-competitiveness-report...

References

1. TSifrovyie dividendyi [Elektronniy resurs] : doklad o mirovom razvitii» / Gruppa Vsemirnogo banka. – 2016. – Rejim dostupu : documents.worldbank.org/

2. Ioseliani A. D. Dinamika razvitiya tehno-, sotsio- i infosfer v sovremennom globalnom mire / A. D. Ioseliani // Gumanitarnyie nauki. Vestnik finansovogo universiteta. – 2016. – № 4 (24). – S. 74–82.

3. Karcheva H. T. Tsyfrova ekonomika ta yii vplyv na rozvytok natsionalnoi ta mizhnarodnoi ekonomiky / H. T. Karcheva, D. V. Ohorodnia, V. A. Openko / Finansovyi prostir. – 2017. – № 3 (27). – S. 13–21.

4. Liashenko V.I. Tsyfrova modernizatsiia ekonomiky Ukrainy yak mozhlyvist proryvnoho rozvytku : monohrafiia / V.I. Liashenko, O.S. Vyshnevskyi ; NAN Ukrainy, In-t ekonomiky prom-sti. – Kyiv, 2018. – 252 s.

5. Pidhaina Ye. Fizychna karta IT-svitu: khto naibilshe zarobliaie na novitnikh tekhnolohiiakh [Elektronnyi resurs] / Ye. Pidhaina. – Rezhym dostupu : https://mind.ua/.../20179545-fizichna-karta-it-svitu-hto-najbi...

6. Stiglits Dj. Informatsiya i smena paradigmyi v ekonomicheskoy nauke: Nobelevskaya lektsiya 8 dekabrya 2001 goda / Dj. Stiglits // Mirovaya ekonomicheskaya myisl. Skvoz prizmu vekov : v 5 t. Kn. 2. – M. : Myisl, 2005. – S. 535–629.

7. Tapscott D. The Digital Economy Anniversary Edition: Rethinking Promise and Peril In the Age of Networked Intelligence / D. Tapscott. – McGraw-Hill, 2014. – 448 p.

8. SHvab K. CHetvertaya Industrialnaya Revolyutsiya: vyizovyi i vozmojnosti [Elektronnyiy resurs] / K. SHvab. – Rejim dostupa : hvylya.net/.../chetvertaya-industrialnaya-revolyutsiya-vyizovyi-i-vozmozhnosti.ht_2017.

9. Altbah F. Gonka za reytingami v period massovizatsii vyisshego obrazovaniya: zabudte o nih! / F. Altbah, E. Heyzelkorn // Mejdunarodnoe vyisshee obrazovanie. – 2017. – № 89. – S. 13–15.

10. Balatskiy E. V. Mejdunarodnyie reytingi universitetov: praktika sostavleniya i ispolzovaniya [Elektronnyiy resurs] / E. V. Balatskiy, N. A. Ekimova // Ekonomika obrazovaniya. – 2012. – № 2. – Rejim dostupa : cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnye-reytingi-universitetov-praktika-sostavleniya-i-ispolzovaniya.

11. Kolomiiets H. M. Reitynhy krain za rivnem IT-sfery yak indykatory rozvytku aktualnykh form suspilnoho bahatstva / H. M. Kolomiiets, I. L. Didorchuk // Byznes Inform. – 2015. – № 11. – S. 8–15.

12. Mardjinson S. Sposobstvuyut li reytingi povyisheniyu effektivnosti? / S. Mardjinson // Mejdunarodnoe vyisshee obrazovanie. – 2017. – № 89. – S. 11–13.

13. Salmi D. Reytingi i ranjirovaniya kak instrument politiki: politicheskie aspektyi ekonomicheskoy politiki otchetnosti v vyisshem obrazovanii. [Elektronnyiy resurs] / D. Salmi, E. Saroyan // Vyisshee obrazovanie v Evrope. – 2007. – № 1. – Rejim dostupa : http://logosbook.ru/.

14. Stavytska A. Otsinka pozytsionuvannia krain na svitovomu rynku informatsiinykh tekhnolohii: statystychni vymiry indeksnoho analizu / A. Stavytska // Naukovyi visnyk UNU. Seriia : Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo. – 2017. – Vyp. 12(2). – S. 126–130. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg.

15. Tsyfrovaia ekonomyka Rossyy. Portal TAdviser [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa : http://www.tadviser.ru/index.php/Statia%3ATsyfrovaia_эkonomyka_Rossyy#cite_note-qpcmsfdret-6.

16. Osvita yak chynnyk stanovlennia ekonomiky znan : monohrafiia / N. L. Savytska, N. H. Ushakova, T. V. Androsova, I. I. Pominova. – Kh. : MONOHRAF, 2017. – 170 s.

17. TOP-11 naibilsh vysokoosvichenykh krain svitu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://news.finance.ua › Statti › Svit › 10.10.2016.

18. Kakie stranyi lidiruyut v razvitii tsifrovoy ekonomiki – reyting [Elektronnyiy resurs]. – Rejim dostupa : news.finance.ua › Novosti › Finteh i Kartyi › 15.07.2017

19. Kononova E. Staticticheskie profili informatsionnogo obschestva: sravnitelnyiy analiz e-indeksov [Elektronniy resurs] / E. Kononova // Efektivna ekonomika. – № 5. – 2015. – Rejim dostupu : www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4111.

20. Krasovska O. Reitynhy vyshchykh navchalnykh zakladiv yak instrument otsinky mizhnarodnoi konkurentospromozhnosti natsionalnykh osvitnikh system / O. Krasovska // Biul. Mizhnarodnoho Nobelivskoho ekonomichnoho forumu. – 2010. – № 1 (3). – Tom 2. – S. 161–170.

21. U21 Ranking of National Higher Education Systems 2017 | Universitas [Electronic resource]. – Mode of access : https://universitas21.com/u21-ranking-nation...

22. Reitynh luchshykh unyversytetov myra po versii Quacquarelli Symonds. 2006–2018 [Elektronnyi resurs] / Tsentr humanytarnykh tekhnolohyi. – Rezhym dostupa : gtmarket.ru/ratings/qs-world-university-rankings/info.

23. Reitynh luchshykh unyversytetov myra Times Higher Education (THE) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa : https://www.educationindex.ru/articles/university-rankings/times-higher-education/.

24. Shankhaiskyi reitynh vuzov - Education index [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa : www.educationindex.ru/articles/university-rankings/arwu/

25. Kolomiiets H.M. Intehratsiina traiektoriia natsionalnoi hospodarskoi systemy v hlobalnomu suspilstvi : monohrafiia / H. M. Kolomiiets, O. V. Melentsova, I. I. Pominova. – Kh. : MONOHRAF, 2016. – 274 s.

26. Antoniuk L. Mizhnarodna konkurentna dyspozytsiia natsionalnykh system vyshchoi osvity / L. Antoniuk, D. Ilnytskyi, D. Barabas, M. Sandul // Mizhnarodna ekonomichna polityka. – 2017. – № 2. – S. 7–39.

27. Kyrylenko A. Vid tradytsiinoi do tsyfrovoi: yak «botany y nerdy» pobuduvaly naidynamichnishu haluz ukrainskoi ekonomiky [Elektronnyi resurs] / A. Kyrylenko, T. Tyshchuk. – Rezhym dostupu : https://voxukraine.org/longreads/plugged-in.../index.html

28. The Global Competitiveness Report 2017-2018 | World Economic Forum [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.weforum.org/.../the-global-competitiveness-report...

Рецензія/Peerreview : 05.10.2018 Надрукована/Printed : 02.11.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Савицька Н.Л.

УДК 330.341
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-107-111

ПОНОМАРЬОВА Н. А.
Хмельницький національний університет

ОЦІНКА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ ПРОЦЕСІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ КЛАСТЕРНИХ СТРУКТУР

В статті проаналізовано роль та значення інтелектуального капіталу для ефективного функціонування кластерних структур в умовах інноваційного суспільства. Узагальнено методичний підхід до аналізу впливу процесів формування та ефективності використання інтелектуального капіталу за рівнем його сформованості на результати діяльності кластерних структур.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, кластерні структури, ефективність інтелектуального капіталу.

PONOMARYOVA N.
Khmelnytsky National University

EVALUATION OF THE FUNCTIONING PROCESSES OF THE INTELLECTUAL CAPITAL INFLUENCE FACTORS ON THE RESULTS OF CLUSTER STRUCTURES ACTIVITY

Interconditionality and interrelation of clustering processes, enhancement of competitiveness, and acceleration of innovation activity are new economic phenomena that allow withstanding pressure of global competition and meeting the requirements of nationwide and regional development. Intellectual capital is of complex nature and poly-vector appearance which is defined by the mechanism of its functioning. Under the conditions of innovational economy, new economic forms are built around cluster structures of capital, management and information. Today, the obtained through such networks, access to technological skills and knowledge is the basis for productiveness and competitiveness. One of the peculiar features of intellectual capital is that it is an additive value, correlation between different components is of non-linear character, hence, it influences on the evaluation procedure negatively. That's why, while evaluating intellectual capital, one should take into consideration the fact that intellectual capital increases not due to the growth of its separate parts but due to their correlation and synergetic effects. The article analyzes the role and significance of intellectual capital for the effective functioning of cluster structures in an innovative society. The methodical approach to the analysis of the influence of formation processes and the efficiency of the use of intellectual capital by the level of its formation on the results of cluster structures activity is generalized. Summarizing modern researches in the sphere of intellectual capital, one can form the following vectors of its essence appearance: value, process, result. From the point of view of the result, intellectual capital is part of enterprise's wealth, cluster structures and the country as a whole, as well as in terms of its competitive advantages

Key words: intellectual capital, cluster structures, intellectual capital efficiency.

Постановка проблеми. Процес довгострокового розвитку вітчизняної економіки передбачає зростання її конкурентоздатності як в традиційних, так і нових наукоємних секторах, прорив в підвищенні якості інтелектуального капіталу та динаміки продуктивності праці, випереджаючий розвиток високотехнологічних виробництв та перетворення інноваційних чинників в основне джерело економічного зростання. Вирішення цих завдань потребує створення системи чіткої взаємодії держави, бізнесу, науки та освіти на основі використання ефективних інструментів інноваційного розвитку, серед яких важливу роль має відігравати кластерний підхід.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Ряд досліджень підтверджують припущення про те, що існує кореляція між високим рівнем показників інтелектуального капіталу підприємства і високою прибутковістю їх акцій [11]. У дослідженні А. Пулика [12] показано, що підприємства, чий коефіцієнт доданої вартості за рахунок інтелектуального капіталу є високим, схильні до обмеження у розкритті інформації про інтелектуальну власність і нематеріальні активи. У роботах Д. Волкова, Т. Гараніної [2], А. Лукьянова, С. Похилька [5], А.А. Бикової, М.А. Молодчик [1] перевірялися гіпотези про вплив на результати діяльності підприємств і, відповідно, на їх ринкову вартість елементів інтелектуального капіталу. В дослідженні І. Журавльової [3] проаналізовано вплив процесів формування та ефективності використання інтелектуального капіталу на результативність функціонування груп підприємств (кластерів) за рівнем сформованості цього капіталу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Тому метою статті є дослідження методичних підходів до вияву та оцінки факторів впливу процесів функціонування інтелектуального капіталу на результати діяльності кластерних структур.

Викладення основного матеріалу дослідження. Дослідження інтелектуального капіталу дозволяє емпірично довести його вплив на результати діяльності кластерних структур. Побудова емпіричних моделей інтелектуального капіталу зв'язана, в першу чергу, з його специфічними характеристиками, до яких можуть бути віднесені наступні:

– суспільне блага, що зумовлює виникнення різних результатів в ході використання інтелектуального капіталу;

– здатність до відтворення, коли інтелектуальний капітал не втрачає своєї цінності при розподілі, а збільшує свою цінність при поширенні та обміні;

– невіддільність від носія у випадку людського капіталу;

– суб'єктивності, оскільки цінність знань дуже залежить від контексту їх використання;

– невідчутність, що ускладнює ідентифікацію компонентів інтелектуального капіталу;

– виникнення ефекту ненульової суми, коли величина витрат на створення інтелектуального капіталу не дорівнює його ринковій вартості;

– ідемпотентність сумування, тобто отримуючи знання, якими ми уже володіли, ми нічого не здобуваємо [13].

Показники, що характеризують діяльність кластерних структур, можна умовно поділити на кількісні (ринкова вартість підприємства-учасника кластерної структури, віддача активів, віддача власного капіталу, продуктивність праці, темп зростання виручки та ін.) та якісні (рівень інноваційності, швидкість реакції на зовнішні зміни, рівень конкурентоздатності тощо).

Можна виділити ряд загальних гіпотез щодо впливу інтелектуального капіталу кластерних структур на результати їх діяльності: 1) існує позитивний взаємозв'язок між рівнем інтелектуального капіталу кластерних структур та результатами їх діяльності; 2) вплив інтелектуального капіталу на результати діяльності кластерних структур найкраще проявляється ринках розвинутих країн світу; 3) існує певний комплементарний зв'язок складових інтелектуального капіталу, який має синергетичний ефект і, відповідно формує конкурентні переваги кластерних структур.

Однією з найважливіших складових синергетичного ефекту кластерного утворення є ефект від нагромадження й обміну інтелектуальним капіталом, який виникає при створенні умов формування і обміну знаннями всередині кластера, що забезпечує можливий перехід на інноваційну стадію розвитку регіону. При цьому знання мають бути дійсно корисні, унікальні й доступні тільки певному об'єднанню в регіоні (з погляду кластерного підходу), актуальні в конкретному часовому просторі.

Знання можуть переходити від одного підприємства до іншого, формуючи таким чином рівень знань у кластері. Там, де рівень переходу знань високий, сумарний рівень внутрішньофірмових знань є наслідком досягнень кластера, а не знань, отриманих у підприємстві. Високий рівень отриманих знань призводить до досягнення конкурентної переваги кластерним об'єднанням або вони просто знижують внутрішньогалузевий рівень витрат. Обмін знаннями відбувається на будь-якому етапі процесу формування і функціонування кластерного утворення в регіоні. Саме наявність кластера істотно підсилює обмін знаннями за рахунок власне кластерної структури та механізмів кластерної взаємодії [4, с. 68].

Серед методів вимірювання інтелектуального капіталу, що часто застосовуються, зустрічається методика інтелектуального коефіцієнта доданої вартості (VAIC™), запропонована Пуліком в 2000 році. Даний коефіцієнт дозволяє виділити вклад підприємства – учасника кластерної структури в додану вартість матеріальних і нематеріальних активів. Чим вищий коефіцієнт, тим краще підприємство використовує свій потенціал. Вперше вплив інтелектуального коефіцієнта доданої вартості на ринкову вартість підприємства було протестовано Пуліком для 30 підприємств зі списку FTSE (фондовий індекс, що розраховується агентством Financial Times) за період з 1992 по 1998 р. Було виявлено важливий позитивний зв'язок між VAIC та Market Value [12]. Загальна формула показника виглядає так:

$$VAIC = ICE + CEE, \quad (1)$$

де *ICE* (intellectual capital efficiency) – ефективність інтелектуального капіталу, яку отримують за рахунок сумування ефективності використання людського і структурного капіталів:

$$ICE = HCE + SCE, \quad (2)$$

де *HCE* (Human capital efficiency) – індикатор ефективності використання людського капіталу чи вкладу людського капіталу в додану вартість;

SCE (Structural capital efficiency) – індикатор ефективності використання структурного капіталу чи вкладу структурного капіталу в додану вартість;

CEE (Capital employed efficiency) – індикатор ефективності використання задіяного капіталу чи вкладу задіяного капіталу в додану вартість;

Метод Пуліка базується на двохкомпонентній структурі інтелектуального капіталу Едвінсона, в якій виділяють людський капітал (HC) та структурний капітал (SC) [8].

Людський капітал *(HC)* розраховується як сума всіх грошових виплат працівникам. Структурний капітал *(SC)* розраховується як різниця між доданою вартістю та людським капіталом:

$$SC = VA - HC, \quad (3)$$

Додана вартість *(VA)* розраховується як різниця між сукупною виручкою *(OUT)* і матеріальними витратами *(INPUT)*:

$$VA = OUT - INPUT, \quad (4)$$

Для визначення вкладу людського, структурного чи задіяного капіталів в додану вартість

застосовуються наступні формули:

Ефективність людського капіталу:

$$HCE = \frac{VA}{HC}. \quad (5)$$

Ефективність структурного капіталу:

$$SCE = \frac{SC}{VA}. \quad (6)$$

Ефективність задіяного капіталу:

$$CEE = \frac{VA}{CE}. \quad (7)$$

Формула Пуліка має дві особливості. Перша полягає в тому, що інтелектуальний коефіцієнт включає в себе додану вартість фізичного капіталу. На думку автора методу, більш високе значення даного показника означає, що дане підприємство краще використовує свою додану вартість внаслідок більшої величини інтелектуального капіталу. По-друге, Пулік вважає, що людський і структурний капітал є обернено залежними: чим більше доданої вартості створює людський капітал, тим менше її створює структурний капітал і навпаки. Також слід відмітити, що при розрахунку доданої вартості витрати не включають в себе вартість робочої сили.

На рис. 1 схематично представлена модель інтелектуального коефіцієнта доданої вартості. Переваги моделі полягають в простоті розрахунків і доступності даних. Однак використання бухгалтерської звітності означає, що не враховуються певні властивості інтелектуального капіталу, а також майбутня діяльність підприємства – учасника кластерної структури.

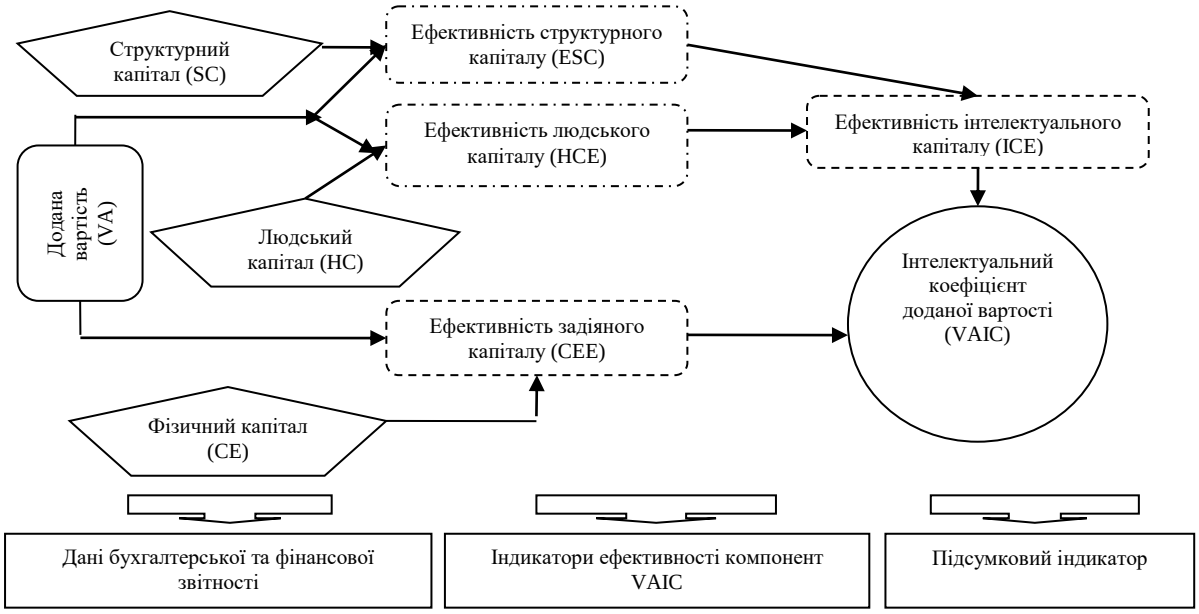


Рис. 1. Опис моделі VAIC TM [10, с. 272]

Для моделювання впливу інтелектуального капіталу на результати діяльності підприємства – учасника кластерної структури VAIC™ використовують як незалежну змінну, що відображає рівень інтелектуального капіталу кластерної структури. До залежних змінних дослідники відносять ринкову вартість підприємства, продуктивність праці, темп зростання виручки, рентабельність активів та ін. При цьому багато дослідників доповнюють модель VAIC™ іншими компонентами інтелектуального капіталу. Так, наприклад, Чен та ін. [7] критикують Пуліка в тому, що структурний капітал не враховує інноваційний капітал, доповнюють тестовану модель витратами на НДДКР. Модель VAIC™ дозволяє також аналізувати покомпонентний вплив інтелектуального і фізичного капіталу на результати діяльності кластерних структур. На прикладі підприємств Південної Африки і Гонконгу [6, 9] емпірично було доведено великий вплив фізичного капіталу, що вимірюється через CEE, на результати діяльності підприємства порівняно з інтелектуальним капіталом, що вимірюється через ICE (або через вимірювання окремих компонентів: HCE і SCE).

Висновки. Отже, можна стверджувати, що існує взаємозв'язок між рівнем інтелектуального капіталу і показниками результатів діяльності кластерних структур, що може бути орієнтиром при переході з ресурсно-орієнтованої економіки до шляху інноваційного розвитку.

Література

1. Быкова А. А. Влияние интеллектуального капитала на результаты деятельности компании [Електронний ресурс] / А. А. Быкова, М. А. Молодчик. – Режим доступу : https://www.hse.ru/data/2010/10/18/1223014492/ Bykova_AA_Molodhik_MA_Vestnik.pdf.

2. Волков Д. Л. Нематериальные активы: проблемы состава и оценивания / Д. Л. Волков, Т. А. Гаранина // Вестник СПбГУ. – 2007. – Серия 8: Менеджмент. – С. 82–105.

3. Журавльова І. Методичний підхід до вияву факторів впливу процесів функціонування інтелектуального капіталу на результати діяльності підприємств / І. Журавльова // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 11. – Ч. 2. – С. 225–228.

4. Іванченко Г. В. Синергетичний ефект кластерних утворень у регіоні / Г. В. Іванченко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2012. – № 2. – С. 66–70.

5. Лукьянова А. Оценка влияния ценности интеллектуального капитала на стоимость коммерческих банков / А. Лукьянова, С. Похилько // Вестник СПбГУ. – 2010. – Сер. 8. – Вып. 1. – С. 27–60.

6. Chan K. H. Impact of intellectual capital on organizational performance / K. H. Chan // The Learning Organization. – 2009. – Vol. 16. – № 1. – P. 4–21.

7. Chen M.-C. An empirical investigation of the relationship between intellectual capital and firms' market value and financial performance / M.-C. Chen, S.-J. Cheng, Y. Hwang // Journal of Intellectual Capital. – 2005. – Vol. 6. – № 2. – P. 159–176.

8. Edvinsson L. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. S. Malone. – New York, 1997. – 325 p.

9. Firer S. Intellectual capital and traditional measures of corporate performance / S. Firer, S.M. Williams // Journal of Intellectual Capital. – 2003. – Vol. 4. – № 3. – P. 348–360.

10. Laing G. Applying the VAIC model to Australian hotels / G. Laing, J. Dunn, S. Hughes-Lucas // Journal of Intellectual Capital. – 2010. – Vol. 11. – № 3. – P. 269–283.

11. Papmehl A. Accounting for Knowledge / A. Papmehl // CMA Management. – 2004. – Vol. 78. – № 1. – P. 26–28.

12. Pulic A. VAIC – an accounting tool for IC management, 2000. URL: www.vaic-on.net/start.htm.

13. Tseng C.-Y. Intellectual capital and corporate value in an emerging economy: empirical study of Taiwanese manufacturers / C.-Y. Tseng, Y.-J.J. Goo // R&D Management. – 2005. – Vol. 35. – № 2. – P. 187–199.

References

1. Bykova A. A. Vlyianye yntellektualnoho kapytala na rezultaty deiatelnosty kompanyy [Elektronnyi resurs] / A.A. Bykova, M.A. Molodchyk. – Rezhym dostupu : https://www.hse.ru/data/2010/10/18/1223014492/ Bykova_AA_Molodhik_MA_Vestnik.pdf.

2. Volkov D. L. Nemateryalnye aktyvy: problemy sostava y otsenyvanyia / D. L. Volkov, T. A. Haranyna // Vestnyk SPbHU. – 2007. – Seryia 8: Menedzhment. – S. 82–105.

3. Zhuravlova I. Metodychnyi pidkhid do vyiavu faktoriv vplyvu protsesiv funktsionuvannia intelektualnoho kapitalu na rezultaty diialnosti pidpryiemstv / I. Zhuravlova // Ekonomichnyi analiz. – 2012. – Vyp. 11. – Ch. 2. – S. 225–228.

4. Ivanchenko H. V. Synerhetychnyi efekt klasternykh utvoren u rehioni / H. V. Ivanchenko // Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. – 2012. – № 2. – S. 66–70.

5. Lukianova A. Otsenka vlyianyia tsennosty yntellektualnoho kapytala na stoymost kommercheskykh bankov / A. Lukianova, S. Pokhylko // Vestnyk SPbHU. – 2010. – Ser. 8. – Vyp. 1. – S. 27–60.

6. Chan K. H. Impact of intellectual capital on organizational performance / K. H. Chan // The Learning Organization. – 2009. – Vol. 16. – № 1. – P. 4–21.

7. Chen M.-C. An empirical investigation of the relationship between intellectual capital and firms' market value and financial performance / M.-C. Chen, S.-J. Cheng, Y. Hwang // Journal of Intellectual Capital. – 2005. – Vol. 6. – № 2. – P. 159–176.

8. Edvinsson L. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. S. Malone. – New York, 1997. – 325 p.

9. Firer S. Intellectual capital and traditional measures of corporate performance / S. Firer, S. M. Williams // Journal of Intellectual Capital. – 2003. – Vol. 4. – № 3. – P. 348–360.

10. Laing G. Applying the VAIC model to Australian hotels / G. Laing, J. Dunn, S. Hughes-Lucas // Journal of Intellectual Capital. – 2010. – Vol. 11. – № 3. – P. 269–283.

11. Papmehl A. Accounting for Knowledge / A. Papmehl // CMA Management. – 2004. – Vol. 78. – № 1. – P. 26–28.

12. Pulic A. VAIC – an accounting tool for IC management, 2000. URL: www.vaic-on.net/start.htm.

13. Tseng C.-Y. Intellectual capital and corporate value in an emerging economy: empirical study of Taiwanese manufacturers / C.-Y. Tseng, Y.-J.J. Goo // R&D Management. – 2005. – Vol. 35. – № 2. – P. 187–199.

Рецензія/Peerreview : 12.10.2018 Надрукована/Printed : 02.11.2018
Рецензент: д. е. н., доц. Замазій О.В.

УДК 364.442.6(477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-112-120

РЕУТ А. Г.
Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, м. Київ

НОВІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ УКРАЇНИ

В статті запропоновано застосування графічного методу як більш інформативного для прийняття управлінських рішень та менш ресурсовитратного підходу до оцінювання ефективності системи соціальної підтримки та її окремих програм. Запропоновано та обґрунтовано граничні межі із кольоровим маркуванням діапазонів показників, за якими визначається загальна ефективність програм, а також визначено межі інтенсивності динамічних змін по цих показниках. Апробація графічного методу здійснена по п'яти основних соціальних програмах: визначено їх слабкі та сильні сторони, проведено їх сортування за пріоритетністю реформування. Визначено переваги застосування даного підходу, а також обґрунтовано доцільність його врахування до діючої в Україні методики моніторингу та оцінювання ефективності соціальних програм з метою її вдосконалення.

Ключові слова: соціальна підтримка, соціальні програми, моніторинг та оцінка ефективності, графічний метод оцінювання.

REUT A.
Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine

NEW APPROACHES TO EVALUATION OF EFFICIENCY OF THE SYSTEM OF SOCIAL SUPPORT OF UKRAINE

The article suggests using the graphic method as a more informative and energy-saving approach to assessing the effectiveness of the social support system and individual programs. The graphic evaluation method of the programs involves marking the results of a specific program in different colors, which greatly simplifies the interpretation of the results to the categories of "bad", "good" and "satisfactory". By results of studying the international experience of best practices in social program evaluation, the author proposed thresholds for determining the ranges of performance indicators that determine the overall effectiveness of programs in Ukraine. In addition, for comparative studies between programs and in the short run, the limits of the intensity of dynamic changes for these indicators were set. By results of the construction of the color matrix, it provided that the weakness of the selected social support programs for graphic research is the low level of coverage of the poor (which is of particular concern in terms of the implementation of targeted types of support). The least efficient from both the economic and the social point of view were programs of subsidies to housing and communal services and social privileges. Dynamic evaluations have shown that the overall performance of the social support system has deteriorated throughout the year, and the effectiveness of four of the five programs has characterized by stagnation, since the improvement in the effects of the two indicators has offset by the loss of positions in the other two. The graphic method has proven that the reform of the social support system, which lasts from 2014, has generally led to negative results, that is, the reduction of the effects of the activities of social programs. The only positive result was the improvement of the "impact on the stratification of society" indicator, which indirectly points to improved compliance with the principle of social justice programs. The study showed the benefits of the graphical method and the need for it to be included in the existing methodology for evaluating social support programs in Ukraine. The study has revealed the advantages of the graphical method and the need for its inclusion in the existing methodology for evaluating social support programs in Ukraine.

Keywords: social support, social programs, monitoring and evaluation of effectiveness, graphical method of evaluation.

Вступ. Обов'язковою умовою забезпечення ефективного функціонування державної соціальної політики, зокрема системи соціального захисту населення, виступає моніторинг та оцінка соціальних програм, оскільки вказує на існуючі проблеми та недоліки механізму її організації та реалізації, доцільність запровадження змін та напрямки вдосконалення. Діюча в Україні «Методика проведення моніторингу та оцінювання ефективності програм соціальної підтримки населення» (далі – методика МтаО) [1] передбачає дослідження семи основних програм соціальної підтримки за майже двома десятками показників; здебільшого увага зосереджена на аналізі проміжних результатів (кількість поданих або опрацьованих заяв, розмір виплат тощо), а не на кінцевих (визначення впливу програми на ситуацію із бідністю). Дослідження програм під різним кутом, з одного боку, дає детальне, різнобічне уявлення про їх вигоди та недоліки, проте з іншого – ускладнює отримання цілісної оцінки, яка б давала змогу охарактеризувати їх роботу простими, зрозумілими категоріями, наприклад, «ефективна /не ефективна» або «відповідна / не відповідна потребам соціуму». Крім того, через необхідність оцінювати програми за значною кількістю показників виникають складності із дослідженням динамічних зрушень як в межах однієї соціальної програми, так і усієї системи. Відповідно, процес здійснення порівняльних оцінок щодо кращого функціонування між різними соціальними програмами є трудомістким і потребує серйозних часових ресурсів. Не меншу проблему в процесі оцінювання становить значна варіація значень показників і необхідність володіння спеціальною термінологією та знаннями при інтерпретації отриманих результатів.

Аналіз основних досліджень та публікацій. В Україні, на відміну від ряду інших країн світу, інститут оцінювання соціальних програм було сформовано нещодавно, про що свідчить затверджена лише в 2012 р. Методика моніторингу та оцінювання ефективності програм соціальної підтримки населення, а

проведення першого офіційного дослідження ефективності діючих програм відбулося в 2014 р. Участь в розробці методики, а згодом і вдосконаленні, брали провідні спеціалісти у сфері оцінювання впливів та ефектів соціальних програм, зокрема О.В. Макарова та Л.М. Черенько [2]. Значний внесок у дослідження проблем оцінки соціальних програм, особливостей проведення оцінок, вивчення їх впливу на соціально-економічне становище зробили роботи Амоші О.І., Балакірєвої О.М., Лібанової Е.М. [3], Риндзак О.Т. [4], Ткачук І.Г., Солоджук Т.В. [5] та інших. Нажаль, в працях українських дослідників мало уваги приділено вивченню та розробці методичних підходів до проведення оцінювання соціально-економічних ефектів від програм будь-якого рівня. Наразі міжнародні тенденції щодо оцінювання ефективності / результативності соціальних програм спрямовані в бік спрощення інтерпретації отриманих результатів, швидкості проведення порівняльних досліджень, можливості структурувати програми за значимістю проблем та пріоритетністю реформування. Отже, зважаючи на недоліки діючої методики МтаО в Україні, актуальність пошуку та застосування нових підходів до оцінювання окремих програм або усієї системи соціальної підтримки не викликає сумнівів.

Формулювання цілей. Метою дослідження є обґрунтування доцільності застосування графічного методу в рамках удосконалення методики МтаО ефективності системи соціальної підтримки та її окремих програм в Україні.

Для досягнення мети було виконано такі завдання: по-перше, обґрунтовано вибір соціальних програм та перелік показників для застосування графічного методу оцінювання ефективності соціальних програм; по-друге, визначено та обґрунтовано граничні межі діапазонів ефективності окремих соціальних програм за відібраними показниками, а також визначено межі інтенсивності динамічних змін показників; по-третє, здійснено оцінку окремих соціальних програм за допомогою графічного методу, в тому числі динамічних змін в них; по-четверте, визначено слабкі та сильні сторони відібраних для дослідження програм, а також проведено їх сортування за пріоритетністю реформування; по-п'яте, визначено переваги застосування графічного методу як складової діючої методики моніторингу та оцінювання ефективності системи соціальної підтримки та її окремих програм в Україні.

Виклад основного матеріалу. Графічний метод оцінювання програм полягає у «маркуванні» відповідним кольором (червоний, зелений та жовтий) індикаторів, відібраних для визначення результативності функціонування програм, і має на меті спростити інтерпретацію результатів до категорій «погано», «добре» та «задовільно».

Вибір програм. Як вже було зазначено вище, в Україні методикою МтаО передбачена щорічна оцінка ефективності семи основних програм соціальної підтримки. Кількісні характеристики програм досліджуються за статистичними, адміністративними та інформаційно-аналітичними даними профільних міністерств та Держстату, а якісні, зокрема оцінки щодо впливу програм на загальну ситуацію з бідністю та становище окремих категорій населення, здійснюються тільки за даними статистичної бази «Обстежень умов життя домогосподарств». Дані бази є репрезентативними лише за п'ятьма із семи відібраними для МтаО програмами, що і обумовлює їх вибір для застосування графічного методу оцінювання. Отже, для дослідження ефективності соціальних програм за допомогою графічного методу було відібрано наступні програми соціальної підтримки:

- допомога при народженні дитини та на догляд за дитиною до досягнення нею трирічного віку – доцільно обидві програми розглядати як одну, оскільки декілька років тому назад їх фактично «злили» в одну;
- допомога на дітей одиноким матерям;
- державна соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям (далі – ДСДМС);
- субсидія з відшкодування населенню витрат з оплати житлово-комунальних послуг та придбання скрапленого газу, твердого та рідкого пічного побутового палива (далі – субсидія на ЖКП).
- соціальні пільги.

Вибір показників. При проведенні досліджень ефективності соціальних програм за допомогою графічного методу перелік показників, які дозволяють виміряти якісні зміни в програмах, буде відрізнятися від діючої методики МтаО, оскільки деякі з них є оберненими[1] або не є однозначними в «індивідуальному» розумінні. Наприклад, показник дієвості: низька частка допомоги в структурі загальних доходів отримувачів свідчить, що реципієнти не дуже на неї потребують, оскільки мають інші статті доходу; з іншого боку – висока частка допомоги – говорить про те, що реципієнти живуть виключно за рахунок виплати; отже, щоб зрозуміти наскільки отримані результати є добрими чи поганими необхідно здійснити співставлення принаймні з іншими показниками. Аналогічною є ситуація щодо кількісних характеристик програми, а саме: загальних витрат на програму, середнього розміру допомоги, кількості звернень та кількості бенефіціаріїв.

[1] Під оберненістю розуміється, що два показники характеризують одне явище або категорію з різних боків, відповідно якщо брати явище / категорію за 100%, то розмір одного показника напряму буде залежати від другого. Оберненими є дві пари показників: перша, адресність – помилка «включення», друга, рівень охоплення бідних соціальними програмами – помилка «виключення». Наприклад, для першої пари, якщо рівень адресності буде 20%, то помилка включення буде 80%, але обидва показники вказують на те, що основний контингент учасників програми не є бідним.

Отже, при застосуванні графічного методу оцінювання результативності функціонування відібраних вище соціальних програм будуть враховані наступні показники:

- коефіцієнт корисної дії програми (далі – ККД) – наскільки кожна гривня, витрачена на конкретну соціальну програму або в цілому на всю ССП, знижує дефіцит доходів бідного населення;
- вплив соціальної програми на загальне розшарування у суспільстві;
- вплив програм на бідність – рівень бідності за відсутності конкретної соціальної програми;
- рівень охоплення бідного населення програмою;
- ефективність – сума виплати за конкретною соціальною програмою, яка потрапляє до двох нижніх децильних груп (за витратами);
- адресність – питома вага найменш забезпечених (20%, за витратами) серед отримувачів допомоги.

Нижче наведені розрахункові формули для кожного показника та обґрунтовано вибір граничних меж діапазонів ефективності по кожному показнику.

Коефіцієнт корисної дії програми (далі – ККД) розраховується за формулою:

$$profit_n = \frac{(d0_n - d1_n)}{exp_n} * 100\% , \quad (1)$$

де $profit_n$ – ККД n соціальної програми, %;

$d0_n$ – дефіцит доходів бідного населення за відсутності n соціальної допомоги, млн грн. на рік;

$d1_n$ – дефіцит доходів бідного населення після виплати n соціальної допомоги, млн грн. на рік;

exp_n – загальна сума витрат на n соціальну програму, млн. грн. на рік.

В сфері економіки чи соціальної політики не існує загальноприйнятних нормативних показників ККД соціальних програм, тому автор при встановленні граничних меж пропонує наступне:

- визначаючи верхню межу застосувати метод екстраполяції закону фізики про збереження енергії на економічні процеси – так стає зрозумілим, що максимальне значення коефіцієнту корисної дії програми навіть за оптимальних умов ніколи не зможе досягти одиниці або 100%, оскільки завжди існують «неусувні» втрати (наприклад на адміністрування програми, на заходи з оцінювання її економічної ефективності, на заходи з удосконалення матеріальної бази (як комп'ютеризація процесу тощо). Тож, керуючись цим, а також зважаючи на практичний міжнародний і вітчизняний досвід максимальне значення не буде перевищувати 85%. При цьому нижня межа в діапазоні, який буде характеризувати ефект як «найкращий», встановлено на позначці 50%.
- нижню граничну межу коефіцієнту корисної дії програми встановити на рівні в 25,0%, оскільки в економічній теорії вважається, що рівень віддачі вкладених ресурсів нижче від 20–25% (залежно від специфіки діяльності) є першим сигналом низької ефективності цієї діяльності;
- відповідно, межі прийнятного діапазону – коли програма працює із задовільним ефектом – для показника ККД за експертними оцінками знаходитимуться від 25,1% до 49,9%.

Вплив соціальної програми на розшарування у суспільстві:

$$G_k = \frac{2}{\mu n^2} * \sum_{i=1}^{n} \left(r_i - \frac{n+1}{2}\right) * y_{k,i} \quad (2)$$

де Gk – r коефіцієнт концентрації для компоненту доходу k, %;

n – кількість осіб;

μ – середній сукупний дохід особи, грн.;

r_i – i-ранг домогосподарства в шкалі сукупного доходу;

$y_{k,i}$ – компонент k доходу особи i, грн.

В соціально-економічній теорії та практиці вважається, що програми мають позитивний вплив на розшарування, тобто знижують його, відповідно значення компоненту конкретної програми є від'ємним; і навпаки – програма посилює розшарування між членами суспільства або негативно впливає на цей процес, коли значення компоненти доходу є більшим від 0. В той же час, наукові джерела не містять достатньо інформації щодо чітко встановлених меж показника, за якими можна було б оцінити наскільки ефективно програма впливає на диференціацію. Зокрема, в роботах провідних спеціалістів світового банку зазначається [6, 7] наступне: показник компоненту соціальної програми в межах від 0 до -1% вказує на низький перерозподільний ефект, тоді як значення нижче за -1% дозволяє оцінити програму як таку, що має високий перерозподільний вплив, насамперед завдяки хорошій адресації.

Враховуючи вище викладене та українські реалії щодо впливу соціальних програм на загальне розшарування в країні, автор пропонує встановити наступні межі для оцінки результативності показника:

- верхня гранична межа (позитивний ефект) – в межах від -1,0% і нижче;
- прийнятний діапазон – від -0,99% до 0;
- нижня гранична межа (негативний ефект) – від 0,1% та вище.

Вплив програм на бідність – рівень бідності за відсутності n соціальної допомоги, за формулою:

$$infl_n = 100 - \left(\frac{pov}{pov_n} * 100\%\right), \quad (3)$$

де $infl_n$ – різниця між рівнями бідності (за відносним критерієм) за відсутності та після виплати *n* соціальної допомоги, %;

pov_n – рівень бідності (за відносним критерієм) за відсутності *n* соціальної допомоги, %;

pov – рівень бідності (за відносним критерієм), %.

В світовій практиці оцінювання впливу соціальних програм на бідність траплялись випадки, коли в результаті моделювання ситуації із відсутністю якоїсь однієї чи усіх соціальних допомог, значення показника «рівень бідності за відсутності програми» було «надвисоким». Зокрема, аналітики в сфері соціальної економіки зазначили, що в США за підсумками 2017 р. у випадку відмови від усіх програм соціальної підтримки особам 65 років та старших рівень бідності серед цієї демографічної категорії зросте на 38 в.п. або на 72,3% і становитиме 52,7% замість існуючих 14,6%. Відповідно рівень впливу ССП на бідність склав 38% [8].

Особливу увагу при розрахунку даного показника необхідно приділити критерію визначення бідності. Так, рівень бідності, визначений за відносним критерієм (як в Україні) має певну специфіку: по-перше, показник є структурним і його значення залежить від розподілу населення за доходами; по-друге, його значення має невелику варіацію (в межах 16–35%); по-третє, розподіл населення за доходами вважається інерційним показником, не здатним до швидкої зміни впродовж року, а це в свою чергу обумовлює невисокі коливання рівня бідності. Отже, за умови визначення впливу соціальних програм на рівень бідності визначеним за відносним критерієм, різниця в показниках між «рівнем до» та «рівнем після» може бути незначною – від декількох десятків відсоткових пунктів до декількох цілих. Тому, пропонується оцінювати зміни показника у відсотковому виразі і встановити наступні граничні межі:

- верхня гранична межа (позитивний ефект) – від 3,1% і вище;
- прийнятний діапазон – від 0,1 до 3,0%;
- нижня гранична межа (негативний ефект) – 0% та менше.

Рівень охоплення бідного населення програмою:

$$cov_{level_n} = \frac{Nrec_n}{N_{pov}} * \mathbf{100\%}, \quad (4)$$

де cov_level_n – рівень охоплення бідного населення (за відносним критерієм) допомогою *n*, %;

$Nrec_n$ – чисельність бідних отримувачів допомоги *n*, осіб;

Npov – чисельність бідного населення (за відносним критерієм), осіб.

Вивчення напрацювань спеціалістів Світового банку в частині практичних прикладів ефективних оцінок різних соціальних проектів у багатьох країнах, зокрема індонезійська програма «Відбудова водопостачання та каналізації у Флоресі» (зруйнованих внаслідок цунамі) за період свого функціонування 87% нужденних селищ, було охоплено системами водопостачання та каналізації. Також високий рівень охоплення цільової категорії демонструє програма «Покращення надання послуг початкової освіти» в Уганді, яка за чотири роки існування охопила 90% шкіл для бідних [9, с. 20]. Враховуючи міжнародну практику автор пропонує встановити для українських програм верхню граничну межу для даного показника на позначці 80,0%.

Нижню граничну межу (негативний ефект) пропонується встановити на позначці в 10,0%, оскільки: по-перше, не завжди програми мають на меті підтримку вкрай нужденних та бідних; по-друге, бідні зазвичай беруть участь в декількох програмах одночасно, а правила обрахунку розмірів одних соціальних виплат можуть враховувати інші. Відповідно прийнятний діапазон знаходитиметься в межах від 10,1% до 79,9%.

Ефективність – частка допомоги, яка потрапляє до двох нижніх децильних груп (за витратами).

Розрахунок цього показника має певні особливості: по-перше, розподіл суспільства на доходні групи відбувається за показником «витрати» замість «доходи», оскільки (як було зазначено вище) в структурі доходів українців доволі високою є частка тіньових доходів, які дуже важко через недосконалість методик врахувати при визначенні права індивіда на соціальну допомогу; по-друге, використання показника «витрати» при розрахунку вартісної величини межі бідності дозволяє зменшити до мінімуму викривлення реальної ситуації із бідністю в країні і досягти позитивних результатів; по-третє, міжнародні практики при оцінці ефективності соціальних програм в якості об’єкта, що потребує обов’язкової державної підтримки, здебільшого обирають 25% найменш забезпеченого населення, як стабільну сукупність, що дозволяє дослідити динамічні зміни щодо ситуації з бідністю та порівнювати результати оцінювання. Отже, зважаючи на це, а також на характерне для України значення показника «рівень бідності» (за витратами) впродовж останніх двох десятиліть в межах 22–28%, при оцінці ефективності програм доцільно зосередитися на 20% найменш забезпечених (тобто двох нижніх децильних групах). Показник розраховується за формулою:

$$effict_n = \frac{inc_dec_n}{\exp_n} * 100\%, \quad (5)$$

де $effict_n$ – ефективність допомоги *n*, %;

inc_dec_n –сума допомоги *n*, що потрапляє до перших двох децильних груп (за витратами), грн.;

exp_n – загальна сума допомоги *n*, грн.

Вивчення матеріалів департаменту оцінки операцій та розвитку можливостей оцінки Світового Банку щодо ефективних оцінок соціальних програм (докладні практичні приклади, зокрема досвіду Уганди), доводить, що до цільової аудиторії може потрапляти до 80–90% усіх коштів від програми [9, с. 12]. Проте українські програми не можуть похвалитися такими високими результатами і зважаючи на це, пропонується встановити верхню граничну межу для показника ефективності на рівні від 75%.

В тому ж дослідженні фахівці з оцінювання зазначили, що адресація коштів на рівні 13% (які фактично дійшли до шкіл) та 20% (які дійшли до реальних вчителів, а не до «мертвих душ», які взагалі не існували або не працювали вчителями) характеризує ефективність програми як незадовільну і вказує на «витік коштів». Отже, за нижню граничну межу для даного показника автор пропонує обрати 20%.

Відповідно прийнятний діапазон знаходитиметься в межах від 20,1% до 74,9%.

адресність – питома вага найменш забезпечених (20%, за витратами) серед отримувачів допомоги, розраховується за формулою:

$$taget_n = \frac{N_{dec}}{Nrec_n} * 100\% \quad , \qquad (6)$$

де $taget_n$ – адресність допомоги *n*, %;

Ndec – чисельність населення 1-2 децильних груп (за витратами), що отримують *n* допомогу, осіб;

$Nrec_n$ – населення, яке отримує допомогу *n*, осіб.

Не зважаючи на багатовимірність поняття бідність та значну кількість критеріїв, за якими визначається категорія найбільш нужденних осіб, за оцінками провідних спеціалістів у сфері визначення ефективності соціальних проектів, рівень адресації програми вважається задовільним, коли значення показника є не меншим ніж 30%. За даними департаменту оцінки операцій Всесвітнього банку і до сьогодні однією з найефективніших за показником адресності визнано індійську програму з «Покращення механізму забезпечення зайнятості», яка продемонструвала значення показника на рівні 75% (тільки чверть всіх бенефіціаріїв не входила до цільової групи) [9, с. 6].

Враховуючи реальний передовий досвід соціальних програм в досягненні високих результатів щодо залучення до них найбільш нужденних, автор пропонує встановити наступні межі:

- верхня гранична межа (позитивний ефект) на позначці 75,0% і вище
- прийнятний діапазон в межах від 30,1% до 74,9%;
- нижня гранична межа (негативний ефект) – до 30%.

Отже, відповідне маркування та граничні межі діапазонів ефективності шести відібраних показників наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Маркування та граничні межі діапазонів ефективності відібраних показників для оцінювання результативності соціальних програм підтримки

Показники результативності (ефективності)	Верхня гранична межа - найкращий ефект (зелений маркер)	Прийнятний діапазон – задовільний ефект (жовтий маркер)	Нижня гранична межа - найгірший ефект (червоний маркер)
Коефіцієнт корисної дії програм	50-85%	25,1-49,9%	25% і нижче
Вплив програм на розшарування	-1% і нижче	від -0,99% до 0	від 0,1% та вище
Вплив програм на бідність	3,1% та вище	від 0,1 до 3,1%	від 0% та менше
Рівень охоплення бідного населення	80,0% та вище	від 25,1% до 79,9%	10,0% та менше
Ефективність	90-75%	74,5-20,1%	20% і нижче
Адресність	75% і вище	74,5-30,1%	30% і нижче

Застосування графічного методу при дослідженні ефективності соціальних програм в динаміці потребує визначення діапазонів, які б дозволяли оцінити інтенсивність змін та спростили їх інтерпретацію. Враховуючи українські реалії щодо трансформації по чотирьох показниках (коефіцієнт корисної дії, рівень охоплення, ефективність, адресність), відібраних для оцінки ефективності функціонування основних програм ССП, автор пропонує обраховувати зміни як відносне значення, або іншими словами як відношення значення показника у поточному році до значення показника у базовому році (попередній рік, дореформений тощо). Відтак, інтерпретувати інтенсивність змін пропонується наступним чином:

- «без змін», маркування жовтим кольором – якщо відносне значення показника знаходиться в межах 100+/- 10% (тобто від 90,1% до 110,0%) вважається статистичним відхиленням в межах норми;
- «погіршення ситуації», маркування червоним кольором – якщо відносне значення показника до 90,0%;

- «покращення ситуації», маркування зеленим кольором – зміна показника на рівні 110,1%.

Для двох інших показників – вплив на розшарування та вплив на бідність, які є структурними і складними, визначення динамічних змін відбувається експертним шляхом, із застосуванням категорійної інтерпретації:

- погіршення ситуації, що позначатиметься червоним кольором,
- покращення ситуації, що позначатиметься зеленим кольором,
- відсутність чітко вираженої тенденції, що позначатиметься жовтим кольором.

Оцінювання ефективності основних програм за допомогою графічного методу. Апробація графічного методу оцінювання програм соціальної підтримки була здійснена із використанням даних ОУЖД за 2016 р. Так, по трьох з п'яти видів соціальних програм переважало жовте (ознака цілком прийнятного функціонування програми) забарвлення показників, а саме: допомога при народженні і на догляд, допомога одиноким матерям і ДСДМС. Задовільна корисна дія (рентабельність) програм, позитивний вплив на розшарування в суспільстві – зниження диференціації, потрапляння соціальних виплат саме найменш забезпеченим особам (ефективність), а також переважання серед реципієнтів програм бідного контингенту «склали» загальний позитивний результат їх дії. Слабкими сторонами програм виявився низький рівень охоплення бідних осіб підтримкою (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка п'яти основних програм ССП України за допомогою графічного методу, 2016 р.

	Коефіцієнт корисної дії програми	Вплив на загальне розшарування	Вплив на бідність	Рівень охоплення	Ефективність	Адресність
Допомога при народженні та на догляд	30	-1,24	1,5	19,4	24,8	24,7
Допомога на дітей одиноким матерям	45	-0,31	0,6	3,2	33,9	31,2
ДСДМС	49	-0,57	1,9	4,5	39,1	35,8
Субсидії на ЖКП	15	2,96	4,0	41,4	14,6	20,5
Соціальні пільги	9	0,96	-1,9	27,9	12,7	16,0

Графічний метод оцінки функціонування програми субсидій на ЖКП демонструє суперечливі результати: хоча в маркуванні переважає червоний колір, який свідчить в цілому про негативні результати її діяльності, однак поміж інших чотирьох програм вона єдина, що демонструє найвищі показники рівня охоплення бідного населення – 41,4% і знижує рівень бідності в країні аж на 4%.

Маркування червоним п'яти показників з шести по програмі соціальних пільг свідчить, що її наявність та функціонування не є виправданими як з економічної, так і з соціальної точки зору: коефіцієнт корисної дії програми є наднизьким, кошти здебільшого потрапляють до не бідних, які і становлять основний контингент програми. В результаті соціальні пільги замість того, щоб підтримувати нужденних навпаки поглиблюють розрив між бідними і не бідними, посилюючи нерівність в українському суспільстві.

Слід зауважити, що як програма соціальних пільг, так і програма субсидій на ЖКП порушують принцип «соціальної справедливості» стосовно найменш забезпечених верств суспільства, а компенсаторні механізми та принципи, покладені в основу їх функціонування, здатні виконувати позитивну роль та надавати підтримку нужденним тільки в кризові періоди в економіці, відповідно їх позитивний ефект щодо впливу на бідність та рівень охоплення бідних буде епізодичним і недовготривалим.

Отже, застосування графічного методу при оцінюванні п'яти основних програм наочно продемонструвало, що в 2016 р. спільною слабкою стороною чотирьох програм був низький вплив на ситуацію з бідністю та низький рівень охоплення нужденних. Категорійні види підтримки (допомога при народженні і на догляд, а також соціальні пільги) очікувано продемонстрували низький рівень адресності, тоді як для адресних програм «больовою точкою» виявився неприйнятний рівень охоплення бідних, що свідчить про жорсткі правила відбору до них.

Оцінка динамічних змін. В 2016 р. порівняно із 2015 р., чотирьом з п'яти програмам соціальної підтримки вдалося покращили свої результати принаймні за двома із шести показників. На жаль, жодна з них не рухалася виключно в позитивному напрямку – покращивши одні показники програми втрачали позиції по інших (червоне маркування) (табл. 3).

Таблиця 3

Порівняльна оцінка інтенсивності динамічних змін за п'ятьма основними програмами ССП України за допомогою графічного методу в 2016 р. порівняно із 2015 р.

	Коефіцієнт корисної дії програми	Вплив на загальне розшарування*	Вплив на бідність*	Рівень охоплення	Ефективність	Адресність
Допомога при народженні та на догляд						
Допомога на дітей одиноким матерям						
ДСДМС						
Субсидії на ЖКП						
Соціальні пільги						

Як видно з таблиці 3, у програмах відбулися такі зміни:

- допомога одиноким матерям, покращивши свою ефективність та адресність, стала меншою мірою охоплювати бідних і кошти, витрачені на її загальне фінансування, відзначилися зниженням корисної дії щодо подолання глибини бідності;
- ДСДМС охопивши більше бідних ніж торік, змогла підвищити свій позитивний вплив на масштаби бідності, проте також втратила свою позицію за показником ККД;
- програма субсидій на ЖКП відзначилися покращенням впливу на рівень бідності і рівень охоплення бідних, але не змогла ефективно спрямувати кошти до найменш забезпечених верств населення, що в свою чергу призвело до підвищення розшарування в суспільстві;
- соціальні пільги стали єдиною програмою, якій вдалося покращити ККД, і більш ефективно спрямовувати свої кошти на найбідніші 20% населення, однак в той же час програма поступилася позицією за показниками рівня охоплення бідних та впливу на ситуацію з бідністю в країні;
- допомога при народженні дітей та на догляд, стала єдиною програмою, яка впродовж року втратила свої позиції по усіх без виключення показниках.

Отже, за результатами проведеної порівняльної оцінки функціонування програм ССП в 2016 р та 2015 р. була побудована матриця інтенсивності динамічних змін, в якій домінуючим кольором був червоний, що свідчить про загальну тенденцію до погіршення функціонування програм ССП.

За допомогою графічного методу також було оцінено результати реформування ССП, що розпочалося в 2014 р., відповідно 2013 р. було обрано як базовий і останній дореформений для проведення порівняльних досліджень. Так, заходи з удосконалення та підвищення ефективності окремих програм в цілому негативно вплинули на загальну результативність програм соціальної підтримки, про що свідчить переважання в забарвленні матриці червоного кольору. Позитивним досягненням трансформації програм можна вважати те, що вони стали більш соціально справедливими, про що свідчить покращення показника впливу на розшарування суспільства. На особливу увагу заслуговує той факт, що в результаті реформування та удосконалення ССП в Україні, відбулися позитивні зміни у функціонуванні двох найбільш суперечливих з економічної точки зору програм – субсидій на ЖКП та соціальних пільг (табл. 4.).

Таблиця 4

Порівняльна оцінка інтенсивності динамічних змін за п'ятьма основними програмами ССП України за допомогою графічного методу, 2016 р. порівняно із 2013 р.

	Коефіцієнт корисної дії програми	Вплив на загальне розшарування*	Вплив на бідність*	Рівень охоплення	Ефективність	Адресність
Допомога при народженні та на догляд						
Допомога на дітей одиноким матерям						
ДСДМС						
Субсидії на ЖКП						
Соціальні пільги						

Як видно з таблиці 4, обом програмам вдалося підвищити коефіцієнт корисної дії щодо зниження глибини бідності, що сприяло забезпеченню кращого впливу на ситуацію з бідністю в країні. Крім того, програма субсидій на ЖКП внаслідок зміни правил відбору до неї змогла підвищити рівень охоплення бідних та адресність; тоді як програма соціальних пільг після скасування деякого числа пільгових категорій змогла краще спрямувати кошти до найменш забезпечених 20% населення.

На жаль, реформування негативно позначилося на впливі програм на загальне розшарування суспільства (червоне маркування), що зайвий раз демонструє (хоч і опосередковано), що функціонування даних видів соціальної підтримки за діючими правилами, все ще порушує соціально-етичні принципи по відношенню до дійсно нужденних та вразливих.

Висновки. Таким чином, переваги графічного методу полягають в наступному: по-перше, швидке виявлення програм, які потребують термінового та / або кардинального реформування як на методологічному, так і на законодавчому рівнях; по-друге, легке визначення проблем у функціонуванні конкретних програм; по-третє, легкість проведення порівняльних досліджень між програмами; по-четверте, можливість структурування проблем за пріоритетністю їх вирішення та програми за пріоритетністю їх реформування; по-п'яте, спрощене виявлення короткотермінових (рік до року) зміни по показниках в межах однієї програми та результатів заходів щодо їх реформування.

Крім того, за допомогою графічного методу було отримано наступні результати щодо функціонування системи соціальної підтримки та її окремих програм в Україні в 2016 р.:

- з п'яти відібраних для дослідження програм соціальної підтримки термінового та кардинального реформування потребують програма субсидій на ЖКП та соціальні пільги: відповідно 4/6 та 5/6 показників знаходяться в червоному полі, оскільки демонструють найгірший результат;
- проблемним моментом у функціонування адресних програм – ДСДМС та допомога одиноким матерям – є низький рівень охоплення, що може бути наслідком низького порогу проходження до них та інших жорстких вимог відбору;
- порівняно із 2015 р. загальна результативність ССП в цілому погіршилася, про що свідчить переважання червоного маркування над жовтим та зеленим;
- результативність функціонування чотирьох з п'яти програм впродовж року можна охарактеризувати як застій, оскільки покращення результативності за двома показниками було знівельовано втратою позицій по інших двох;
- чітко негативний вектор носили зміни функціонування програми при народженні та на догляд: впродовж року кошти, витрачені в рамках цієї соціальної підтримки, зменшили свій внесок у зниження глибини бідності, розшарування та масштабів бідності, зменшили рівень охоплення бідних програмою, втратили позиції за показником адресності та ефективності.
- після двох років реформування ССП та соціальних програм, яке розпочалося з 2014 р., в цілому зміни призвели до негативних результатів про що свідчить червоне маркування 5/6 показників; єдиним позитивним результатом стало покращення показника «вплив на розшарування суспільства», який опосередковано вказує на поліпшення дотримання принципу соціальної справедливості програмами;
- завдяки реформуванню програма субсидій на ЖКП та соціальні пільги покращили економічні характеристики свого функціонування, однак втратили позиції в соціально-етичному аспекті, оскільки їх реалізація продовжила посилювати нерівність в українському суспільстві.

Література

1. Методика проведення моніторингу та оцінювання ефективності програм соціальної підтримки населення [Електронний ресурс] : затверджено міжвідомчим наказом від 01.09.2017 № 1396/1272/730/243/528. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1191-17#n8

2. Черенько Л. Система соціальної підтримки в Україні: неминучість реформ та оцінка перспектив / Л. Черенько // Демографія та соціальна економіка. Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – 2016. – №2 (27). – С. 130–142.

3. Соціальні результати державних програм: теоретико-методологічні та прикладні аспекти оцінювання [Електронний ресурс] : [монографія] / за ред. Е. М. Лібанової ; Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України. – Умань : Видавець «Сочінський», 2012. – С. 19–41. – Режим доступу : https://www.idss.org.ua/monografii/Soc_doslid_2012.pdf

4. Риндзак О.Т. Оцінювання ефективності соціальних програм соціологічними методами / О.Т. Риндзак // Демографія та соціальна економіка. Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – 2013. – №1 (19). – С. 89–99. – Режим доступу : https://dse.org.ua/arhcive/19/9.pdf

5. Ткачук І. Методичні підходи до оцінки ефективності бюджетних програм соціального захисту молоді (регіональний аспект) / І. Ткачук, Т. Солоджук // Регіональна економіка. Інститут регіональних досліджень НАН України. За участю Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 1(67). – С. 90–98. – Режим доступу : http://ird.gov.ua/pe/re201301/re201301_090_TkachukIG,SolodzhukTV.pdf

6. Wodon Q., Yitzhaki S. Inequality and Social Welfare. Chapter 2. 104 p. p. 78–82. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTPRS1/Resources/383606-1205334112622/11044_chap2.pdf

7. Lubrano Michel. The econometrics of inequality and poverty. Chapter 3: Welfare functions, inequality and poverty. October 2017. P. 27. URL: http://www.vcharite.univ-mrs.fr/PP/lubrano/cours/Lecture-3.pdf

8. Kasperkevic Jana. Welfare programs shown to reduce poverty in America. The Guardian. United Kingdom. URL: https://www.theguardian.com/money/us-money-blog/2014/nov/12/social-welfare-programs-food-stamps-reduce-poverty-america

9. Эффективные оценки: оценки, которые улучшили результативность и эффект программ развития / Всемирный Банк. – Вашингтон, D.C., 2004. – С. 32.

References

1. Metodyka provedennia monitorynhu ta otsiniuvannia efektyvnosti prohram sotsialnoi pidtrymky naselennia [Elektronnyi resurs] : zatverdzheno mizhvidomchym nakazom vid 01.09.2017 № 1396/1272/730/243/528. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1191-17#n8

2. Cherenko L. Systema sotsialnoi pidtrymky v Ukraini: nemynuchist reform ta otsinka perspektyv / L. Cherenko // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen im. M.V. Ptukhy NAN Ukrainy. – 2016. – №2 (27). – S. 130–142.

3. Sotsialni rezultaty derzhavnykh prohram: teoretyko-metodolohichni ta prykladni aspekty otsiniuvannia [Elektronnyi resurs] : [monohrafiia] / za red. E. M. Libanovoi ; Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M. V. Ptukhy NAN Ukrainy. – Uman : Vydavets «Sochinskyi», 2012. – S. 19–41. – Rezhym dostupu : https://www.idss.org.ua/monografii/Soc_doslid_2012.pdf

4. Ryndzak O.T. Otsiniuvannia efektyvnosti sotsialnykh prohram sotsiolohichnymy metodamy / O.T. Ryndzak // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen im. M.V. Ptukhy NAN Ukrainy. – 2013. – №1 (19). – S. 89–99. – Rezhym dostupu : https://dse.org.ua/arhcive/19/9.pdf

5. Tkachuk I. Metodychni pidkhody do otsinky efektyvnosti biudzhetnykh prohram sotsialnoho zakhystu molodi (rehionalnyi aspekt) / I. Tkachuk, T. Solodzhuk // Rehionalna ekonomika. Instytut rehionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy. Za uchastiu Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy. – 2013. – № 1(67). – S. 90–98. – Rezhym dostupu : http://ird.gov.ua/pe/re201301/re201301_090_TkachukIG,SolodzhukTV.pdf

6. Wodon Q., Yitzhaki S. Inequality and Social Welfare. Chapter 2. 104 p. p. 78–82. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTPRS1/Resources/383606-1205334112622/11044_chap2.pdf

7. Lubrano Michel. The econometrics of inequality and poverty. Chapter 3: Welfare functions, inequality and poverty. October 2017. P. 27. URL: http://www.vcharite.univ-mrs.fr/PP/lubrano/cours/Lecture-3.pdf

8. Kasperkevic Jana. Welfare programs shown to reduce poverty in America. The Guardian. United Kingdom. URL: https://www.theguardian.com/money/us-money-blog/2014/nov/12/social-welfare-programs-food-stamps-reduce-poverty-america

9. Effektivnyie otsenki: otsenki, kotoryie uluchshili rezultativnost i effekt programm razvitiya / Vsemirnyiy Bank. – Vashington, D.C., 2004. – S. 32.

Рецензія/Peerreview : 20.09.2018 Надрукована/Printed : 05.11.2018
Рецензент: д.е.н., с.н.с. Саріогло В. Г.

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-121-126

СОКОЛЮК Г. О.,
ХОМИЧ Л. В.
Хмельницький національний університет

МОТИВАЦІЙНІ ЧИННИКИ СОЦІАЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ В КОНТЕКСТІ ЗАВДАНЬ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті окреслено сутність та складові концепту сталого розвитку економіки та суспільства. Аргументовано, що у вирішення ряду проблем сталості розвитку соціально-економічних систем ключову роль відіграє соціальна складова сталого розвитку, яка проявляється у соціальній активності усіх членів суспільства – громадян, найманих працівників, власників бізнесу, урядових структур, представників законодавчих органів, при цьому важливо сформувати мотиваційне середовище, яке спонукатиме до дій кожну із цих соціальних груп. Розглянуто проблеми забезпечення «гідної праці» в Україні та відсутність стимулювання інноваційної праці, які, в свою чергу, спричиняють низьку активність підприємств у сфері інноваційної діяльності.

Ключові слова: концепція сталого розвитку, соціальна складова сталого розвитку, мотиваційне середовище, соціально-економічні системи.

SOKOLIUK G.,
KHOMYCH L.
Khmelnytskyi National University

MOTIVATION FACTORS OF SOCIAL ACTIVITY IN THE CONTEXT OF THE ECONOMIC SYSTEMS SUSTAINABLE DEVELOPMENT TASKS

The essence and components of the sustainable development concept of the economy and society has been outlined. It has been argued that the components of the sustainable development concept are economic, social development and environmental safety, today they integrate into a single whole and provide the effect of self-reproduction and synergy precisely due to the social component, which manifests itself in the social activity of all society members - citizens, hired workers, business owners, government structures, representatives of legislatures, while it is important to create a motivational environment that will motivate the actions of each of these social groups. It has been emphasized that the enterprises management issues of sustainable development are considered from the point of ensuring positive economic dynamics, which does not always coincide with the society concern. It has been pointed out that the process of sustainable development management begins with decisions of the legislative power, which forms the economic policy in close connection with the solution of socio-cultural and environmental problems, reinforcing this policy by the relevant legislative acts. It has been emphasized that this process also affected by and the civil society through consumer rights associations or public environmental associations. It has been argued that this process form the motivating component of business development in the national economy. It has been outlined the examples of constraints and incentive factors of law to the business which are in force in Ukraine. It has been considered the problems of "decent work" providing in Ukraine and lack of stimulation of innovation work, which are cause low activity of enterprises in the field of innovation activity. It has been argued that the efforts of the government as well as socially responsible business representatives should be aimed at increasing the value of intellectual labor and the civil society should be aimed at social activity in defending the interests of hired workers.

Keywords: concept of sustainable development, social component of sustainable development, motivational environment, socio-economic systems.

Вступ. В сучасних умовах господарювання, які характеризуються високою динамічністю споживчих ринків, підтримання життєздатності суб'єктів господарювання, а тим більше зміцнення їх ринкових позицій і кількісне зростання досягаються лише завдяки гнучкості, вмінню своєчасно реагувати на нові ринкові ситуації, вмінню випередити конкурентів у реалізації нових ринкових можливостей. Внаслідок стрімкого прискорення темпів науково-технічного прогресу споживчий ринок щороку наповнюється принципово новими розробками, які є результатом матеріалізації інноваційних ідей, їх перетворення у продукти, що можуть задовольняти людські потреби краще аналогів і швидка комерціалізація яких вказує на результативність інноваційних процесів. Не всі підприємства здатні створити принципово новий продукт, але багато з них здатні до вдосконалення існуючих зразків. І доволі часто таке вдосконалення може значно підвищити споживчу цінність базового зразка, якщо воно виводить його за межі існуючого ринкового сегменту, розширюючи тим самим коло потенційних споживачів і збільшуючи частку ринку підприємства. Та в будь-якому разі життєвий цикл підприємства триватиме довше, якщо воно буде здатне не тільки адаптуватись до нових ринкових ситуацій, а й працювати на випередження, досягаючи щоразу кращих результатів. Це можливо за високої активності у пошуку шляхів покращення діяльності підприємства усього персоналу, а значить – потребує від менеджменту постійної підтримки ініціатив працівників, заохочення їх активності у вирішенні виробничих завдань, причому у безпосередньому зв'язку із сучасними стандартами ведення бізнесу, які відповідають концепції сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням питань підвищення ролі ефективності роботи з персоналом в межах гуманістичного напряму в теорії управління

займається багато сучасних науковців – як у розвинених країнах, так і тих, що розвиваються. Сучасні науковці цілком справедливо вважають визначальними у процесах управління поведінкою людей в організаційному просторі підприємств і організацій мотиваційні чинники. Тому багато сучасних наукових досліджень присвячується питанням формування і посилення мотивації працівників до активної участі у процесах управління, в тому числі – в поєднанні з питаннями активізації інноваційної діяльності і гнучкого лідерства. Зокрема, в цьому напрямі активно і послідовно розвивають науково-методичні основи і практичний інструментарій М. Семикіна [1], В. Стадник [2], Г. Савіна [3], А. Бутенко [4], О. Тужилкіна [5], А. Климчук і А. Михайлов [6] та багато інших. Та все ж, незважаючи на значний інтерес до цієї проблематики як науковців, так і практикуючих менеджерів і, відповідно, багатий доробок науково-практичних рекомендацій у цій сфері наукових досліджень, в сучасних умовах господарювання значної актуальності набувають питання більш повного використання закладеного в соціальній складовій економічних систем потенціалу інноваційності для реалізації завдань їх сталого розвитку. Зокрема, йдеться про зростання ефективності соціальної взаємодії, розширення її змісту і спрямованості – не тільки стосовно вирішення виробничих завдань на підприємстві, а й щодо проявлення соціальної відповідальності у відносинах із зовнішнім середовищем, а також соціальної активності у ширшому сенсі – в контексті реалізації сталого розвитку національної економіки. Це й зумовило мету і завдання даного дослідження.

Метою статті є аналіз проблем, пов'язаних із формуванням мотиваційної основи соціальної активності населення України і, зокрема, працівників промислових підприємств, в руслі концепції сталого розвитку національної економіки.

Викладення основних результатів дослідження. В XXI столітті концепція сталого розвитку все більше починає визнаватися бізнес-середовищем як така, що відповідає вимогам збереження життя в планетарних масштабах. Її основна ідея – «задоволення поточних потреб без шкоди для можливості наступних поколінь задовольняти їхні потреби», сформульована у виступі в ООН прем'єр-міністром Норвегії Гру Харлем Брундтланд (1987 р.) [7] з кожним роком набуває все глибшого змісту і доповнюється новими аргументами, що підтверджують її актуальність. Три складові концепції сталого розвитку – економічна, соціальна і екологічна – взаємодіючи між собою породжують сукупність нових завдань – досягнення соціальної справедливості в поєднанні з підтриманням соціальної активності для одержання економічного ефекту від використання соціального ресурсу (соціально-економічна складова); економічної оцінки впливів бізнесу на довкілля і розроблення механізмів компенсації нанесеної шкоди (економіко-екологічна складова); дотримання прав майбутніх поколінь щодо отримання у спадок достатніх запасів ресурсів для їхнього повноцінного життя (соціально-екологічна складова) (рис. 1).

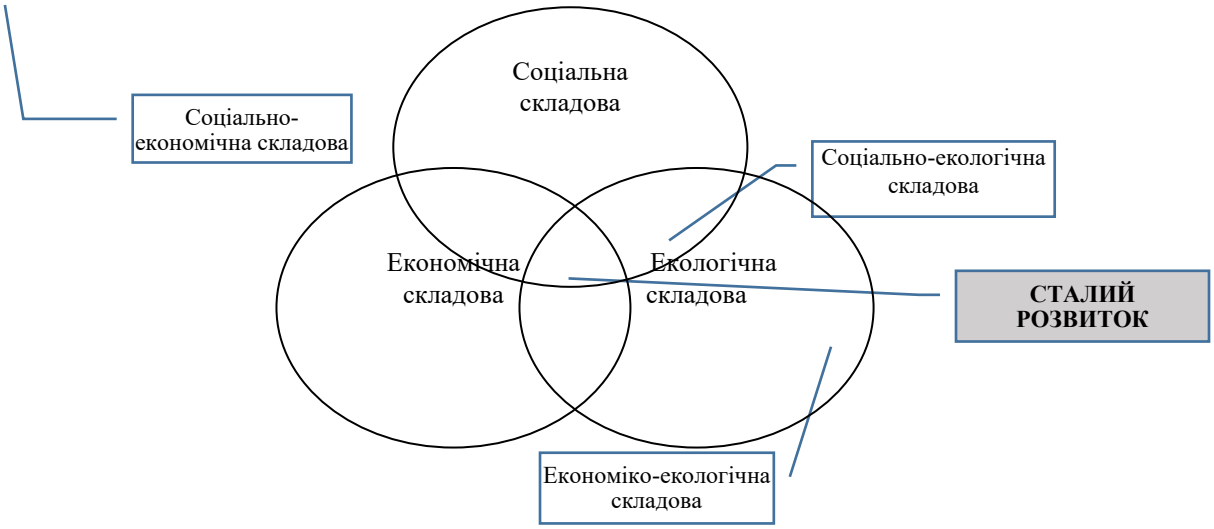


Рис. 1. Складові концепту сталого розвитку економіки і суспільства

На таких ключових завданнях в межах взаємозв'язку виділених складових акцентують увагу багато провідних науковців сучасності, не виділяючи із зазначеної сукупності ключової ланки. Проте, на нашу думку, такою ланкою є соціальна складова, яка виступає активною рушійною силою для вирішення усіх інших завдань сталого розвитку. Як зазначається у літературі з психології, активність – одна з основних характеристик особистості, що полягає в здатності ініціювати зміни у відносинах із зовнішнім середовищем [8]. Науковці соціальну активність розглядають як інтеграційну характеристику особистості, її самоорганізації та мотиваційно-ціннісної орієнтації, її соціально спрямованої діяльності та поведінки, взаємодії із членами колективу й соціальним середовищем при виконанні соціально значущої діяльності [9, с. 502]. С. Грабовська і С. Чолій підкреслюють іншу надзвичайно важливу обставину – соціальна активність може проявлятися як у конструктивному, так і в деструктивному аспекті [10]. В ідеалі, як підкреслює

Т. Єрескова, перемогти мусить такий варіант соціальної активності, який забезпечить найбільшу інтенсивність соціальних змін, що призведуть до руху соціальної системи в бік дійсно якісних змін, здатних вивести її на новий рівень формування суспільства довіри [11]. І саме цей зв'язок «соціальна активність – соціальна довіра» видається нам надзвичайно важливою складовою мотиваційного механізму сталого розвитку соціально-економічних систем.

Так, завдяки активній позиції соціуму вдається внести у систему цінностей бізнесу розуміння необхідності дотримання стандартів екологічної безпечності (соціально-екологічна складова); з урахуванням цього економічне обґрунтування проектів розвитку бізнесу стало здійснюватися включно із витратами на компенсацію шкоди довкіллю (або охорону довкілля), а також поліпшення якості життя людей. В свою чергу, останнє формує матеріальну основу для розвитку інтелекту, який все активніше включається у вирішення економічних завдань і взаємно поєднаних із ними завдань збереження довкілля – як життєвого простору існування нинішніх і майбутніх поколінь.

Тобто, можна стверджувати, що складові концепції сталого розвитку – економічний, соціальний розвиток і екологічна безпечність – сьогодні інтегруються у єдине ціле і забезпечують ефект самовідтворення і синергії саме завдяки соціальній складовій. Однак на рівні бізнесу економічні інтереси завжди переважають, тому питання сталості розвитку менеджментом підприємств розглядається переважно з погляду забезпечення позитивної *економічної* динаміки. Решта завдань/проблем у розрізі виділених вище складових розглядаються менеджментом лише з позицій їх впливу на динаміку економічних результатів бізнесу, в тому числі – в контексті стратегічних цілей його розвитку. І це не завжди співпадає із інтересами суспільства. Тому процес управління сталим розвитком починається з рішень законодавчої влади, яка формує економічну політику у тісному зв’язку із вирішенням соціально-культурних і екологічних проблем, підкріплюючи цю політику відповідними законодавчими актами. Відтак, керуючись ними у своїх рішеннях, формують стратегічні плани розвитку регіональні органи управління, місцевого самоврядування, власники бізнесу і топ-менеджери підприємств. Включається у цей процес і громадськість – через товариства захисту прав споживачів чи громадські об’єднання захисту довкілля. Тим самим формується *мотивуюча складова розвитку бізнесу* у масштабах національної економіки, а нині – і з урахуванням процесів глобалізації та інтернаціоналізації.

Це особливо стосується перехідних економік, в яких лише регулятивний механізм державної економічної політики і тиск громадськості спонукає бізнес до вирішення соціальних і екологічних проблем. Під їх натиском вносяться зміни у чинне законодавство, яке містить обмежувальні позиції для бізнесу з урахуванням соціо- і екологічної компоненти. Прикладом таких обмежень, які відносяться до економіко-екологічної складової сталого розвитку (економічні наслідки для бізнесу у разі негативного впливу на довкілля) можна назвати штрафні санкції за порушення встановлених законом норм про граничнодопустимий вміст викидів у зовнішнє середовище або ж норм використання різного роду добавок у харчові продукти, які становлять загрозу здоров’ю людини та ін. Наприклад, в Україні діють штрафи за пропонування до реалізації або реалізацію харчових продуктів, що є шкідливими для здоров’я людини або тварини: для юридичних осіб – у розмірі сорока мінімальних заробітних плат, для фізичних осіб – у розмірі 25 мінімальних заробітних плат. Причому розмір штрафів зростає у разі усвідомленого нехтування представниками бізнесу встановлених правил. Зокрема, якщо не відповідає встановленим нормам щодо охорони здоров’я лише маркування продуктів, що йдуть у реалізацію, штраф для юридичних осіб – 8 мінімальних зарплат; якщо ж пропонуються до реалізації непридатні до споживання продукти – 25 мінімальних зарплат, а якщо шкідливі для здоров’я – 40. Моніторинг за дотриманням таких норм здійснюється Державною службою з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів. До прикладу, ця служба лише на підприємствах, що виготовляють традиційну молочну продукцію (масло, тверді сири) упродовж 8 місяців 2018 р. здійснила 12639 перевірок – виявлено 513 випадків порушень і у 463 випадках відкликано з продажу продукти, що не відповідають нормам законодавства, а підприємства-виробники сплатили солідні штрафи [12].

І навпаки, прикладом спонукального впливу на розвиток бізнесу є рішення уряду України щодо підтримання пільговими тарифами чи кредитами заходів з енергозбереження та відновлювального виробництва енергії, які складають важливу частину так званої «зеленої економіки». На ці стимули зреагувало доволі багато підприємців, вкладаючи кошти у акумулювання сонячної енергії, будівництво малих гідроелектростанцій і вітроенергетику. Водночас зростання цін на газ і нафтопродукти послужило дієвим стимулом енергозбереження. Обидва напрями – енергозбереження і виробництво енергії з відновлюваних джерел – роблять неоцінимий внесок у збереження довкілля.

Цим же цілям служить і розвиток зеленого туризму, сприяючи водночас вирішенню соціальних проблем жителів сільської місцевості, диверсифікації сільськогосподарських підприємств (передусім, фермерських господарств), а також – екологічній освіченості відпочивальників, наближаючи їх впритул до проблем збереження довкілля. В цьому контексті уже значну стимулюючу роль мають відігравати органи регіонального управління та місцевого самоврядування, в тому числі – через формування принципів економічних відносин (наприклад, введення регіональної ренти), розробку відповідних програм і формування пропозиції на послуги, наприклад, з фонду соціального захисту. Такі пропозиції бачимо у

працях сучасних науковців, у яких особливі акценти ставляться на мотиваційній складовій розвитку зеленого туризму [13; 14].

Водночас для вирішення таких важливих соціальних проблем, які можна умовно об'єднати під назвою «гідна праця» в Україні фактично не створено дієвих мотиваторів. Підтвердженням цьому слугує той факт, що в Україні переважна більшість підприємців намагається «оптимізувати» податки, виводячи частину бізнесу в так звану «сіру зону» і юридично не оформляючи на роботу найманих працівників. А регулятивні функції інститутів, які мають забезпечувати дотримання чинного законодавства, не виконуються, оскільки в підсумку досягається корупційний компроміс між представниками цих інститутів, бізнесом і громадськістю. Тим самим унеможливлюється вирішення багатьох завдань соціального характеру – від соціального забезпечення у разі втрати працездатності (на рівні окремого працівника) – і до розвитку таких соціально важливих сфер як освіта, охорона здоров'я, правопорядок (фінансування яких здійснюється з бюджету).

Проте найманий працівник, який відчуває свою незахищеність і тимчасовість, не будучи офіційно введеним у штат персоналу підприємства, у своєму ставленні до роботи проявлятиме переважно «виконавчість», дотримуватиметься трудової дисципліни і встановлених правил робочих відносин. Водночас малоймовірно, що він буде активно включатися у вирішення виробничих проблем, і тим більше – проявлятиме активність у відстоюванні свого права на соціальні пільги або навіть професійний розвиток. До того ж, в Україні все ще висока конкуренція на ринку праці, незважаючи на значний відтік найбільш активної частини населення за кордон. А це означає – занижений рівень заробітної плати на більшості підприємств, особливо на роботах, що не потребують високої кваліфікації. В сукупності, ці причини і зумовлюють низьку активність підприємств у сфері інноваційної діяльності. А також небажання тих, хто здатен до творчості, реалізувати свій інтелектуальний потенціал у винахідництві – у відповідь на потреби бізнесу. Як наслідок – з кожним роком внесок інноваційних чинників у результати діяльності промислових підприємств знижується (табл. 1, побудована за даними Держкомстату України без урахування тимчасово окупованих територій [15; 16])).

Таблиця 1

Динаміка внеску інноваційної діяльності у загальні результати промислових підприємств України

Показники	Роки							Темпи змін, 2017/2011, %
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Загальний обсяг реалізації промислової продукції, млн грн.	1305	1367	1322	1428,8	1776,6	2158	2625,8	201,21
Частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізації промислової продукції, %	3,8	3,3	3,3	2,5	1,4	-*	0,7	18,42
Обсяги реалізації інноваційної промислової продукції, млн грн.**	49,59	45,11	43,63	35,72	24,87	0,00	18,38	37,07

Примітки: *за цим показником дані за 2016 р. відсутні у офіційній статистиці; ** авторські розрахунки

Дані офіційної статистичної звітності показують, що промислові підприємства в Україні показують все гірші результати інноваційної діяльності. Це видно як за відносними, так і абсолютними показниками. Так, обсяг доходів від реалізації інноваційної продукції у 2017 р. лише незначним чином перевищив показник 2014 р. і склав нижче 40% від 2011 р. Однак дані показники, подані в абсолютному вимірі, не враховують інфляції, яка значно прогресувала у цей період. Тому вони не відображають того критичного стану, який склався у сфері управління інноваціями на вітчизняних промислових підприємствах. Реально динаміку внеску інновацій у результати діяльності промислових підприємств можна побачити за показником питомої ваги інноваційної продукції у загальних обсягах її реалізації (відносним показником, який нівелює похибку на інфляційні процеси). Як видно із таблиці, він весь час знижується – від 3,8% у 2011 р. до 2,5% у 2014 р. і до 0,7% у 2017 р. Проте насправді такий показник мав би зростати, адже багато промислових підприємств змінюють свої стратегічні орієнтири і опановують нові ринки, зокрема, ринки розвинених країн. А за цих умов їх інноваційна діяльність мала би бути більш результативною і стати стратегічно важливою складовою боротьби за нового споживача.

Доцільно припустити, що значне погіршення результативності у цій сфері діяльності насамперед пояснюється відсутністю належного стимулювання інноваційної праці. На підтвердження цього припущення варто навести дані про кількість працівників, які були задіяні у виконанні наукових досліджень і розробок в останні роки [15]. Якщо в 2014 р. їх кількість складала 136123 особи, то у 2017 р. – тільки 94274, тобто на третину (точніше – 30,7%) менше (дані наведено без урахування тимчасово окупованих територій України). З них тих, що мають науковий ступінь доктора наук – відповідно з 9983 до 6942 особи (30,4%), кандидата наук – з 37082 до 19219 (48,2%). Тобто найбільший відтік наукових кадрів відбувся саме в категорії молодих науковців (такими є

переважно ті, що здобувають науковий ступінь доктора філософії) – майже наполовину менше стало таких працівників, задіяних у процесах НДР. До того ж, кількість працівників, задіяних у НДР, що віднесені до категорії «дослідники», але не мають наукових ступенів, зменшилась за 4 роки зі 101440 до 59392 осіб (або на 41,5%) Зате кількість персоналу допоміжного (який виконує рутинну, не творчу роботу) за цей період зросла з 22384 до 25738 осіб (або на 15%) – розрахунки проведено нами за [15].

Зважаючи на наведені дані, цілком правомірно стверджувати, що на рівні національної економіки в Україні відсутні дієві стимули для нарощування інтелектуального потенціалу підприємств і організацій, до діяльності, пов'язаної зі створенням та впровадженням інновацій. Однак це не є свідченням того, що така діяльність за своїм змістом не приваблює людей, або ж того, що в Україні мало тих, хто здатен до творчості. Адже навіть за останні роки багато українських промислових компаній стали відомими на ринках інших країн. Так, українські виробники взуття, що працюють під брендами Braska, Luciano Carvari, Brink, успішно конкурують з іноземними виробниками на внутрішньому ринку і продають свої товари за кордоном; до числа кращих виробників меблів входить компанія «Мірт» з Новоград-Волинського, парусних яхт – компанія «Вітрила України» (Миколаїв), лиж і сноубордів (у 2017 р. 49% їх світового виробництва – це українські бренди Fisher, Tecno Pro та ін.). Компанія «Ugears», яка виготовляє 3D-пазли – перша за 22 роки компанія, продукція якої у 700 магазинах Disney продається під власним брендом; бренд із Ужгорода Kochut продає власні ювелірні вироби для світових знаменитостей [17]; стрімко зростає в Україні і ринок IT-технологій. І таких прикладів доволі багато.

У розвинених економіках дієвим і сукупним стимулом з боку зовнішнього середовища виступає конкуренція, причому не тільки за ринки, а й за найцінніші ресурси, якими у більшості розвинених країн уже протягом тривалого часу визнаються кваліфіковані працівники. І це очевидно, адже саме вони є носіями нових ідей, які можуть матеріалізуватись у нові товари і послуги. Наслідком конкуренції за людські ресурси є постійне зростання вартості людської праці в таких економіках. Для України, де досі інтелектуальна праця не цінується належним чином, де фахівці, на підготовку яких витрачено значні кошти, отримують (офіційно) заробітну плату на рівні мінімальної; це проявляється у збільшенні масштабів відтоку робочої сили в ті країни, де навіть некваліфікована праця цінується вище. Тому зусилля уряду, а також соціально відповідальних представників бізнесу мають бути спрямовані на те, щоб підвищити вартість інтелектуальної праці, а громадськість – проявляти соціальну активність у відстоюванні інтересів найманих працівників.

Висновки. В умовах глобалізації суттєво зростає відкритість простору економічної взаємодії суб'єктів господарювання. Посилюється і конкуренція за ринки й ресурси, що актуалізує проблему конкурентоспроможності і сталості розвитку соціально-економічних систем – від окремого підприємства і до національної економіки. У вирішенні цієї проблеми ключову роль відіграє соціальна складова сталого розвитку, яка проявляється у соціальній активності усіх членів суспільства – громадян, найманих працівників, власників бізнесу, урядових структур, представників законодавчих органів. Кожна із цих соціальних груп виконує свою роль у забезпеченні сталого розвитку країни в цілому. Проте для її реалізації важливо сформувати відповідне мотиваційне середовище, складові якого мають забезпечувати активність у відстоюванні принципів соціальної відповідальності у процесах конструктивного діалогу із тими, від кого залежить прийняття важливих рішень, розглядаючи останні через призму інтересів суспільного блага. Вирішення цих питань складатиме предмет наступних досліджень.

Література

1. Семикіна М. В. Інноваційна праця в конкурентному середовищі: загальна методологія, мотиваційні основи регулювання : [монографія] / М. В. Семикіна, Л. А. Коваль. – Кіровоград : Степ, 2002. – 212 с.

2. Стадник В. В. Мотиваційні і ресурсні детермінанти потенціалу розвитку підприємства як економічної системи / В. В. Стадник // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – 2011. – Вип. 39-2. – С. 158–162.

3. Савіна Г. Г. Соціальні аспекти забезпечення ефективності менеджменту персоналу / Г. Г. Савіна, А. М. Щербина, Е. І. Бочкарева // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 4, т. 2. – С. 161–165.

4. Бутенко А. І. Концептуальні підходи до мотивації в інноваційній діяльності підприємства [Електронний ресурс] / А. І. Бутенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 1 (17). – С. 283–289.

5. Тужилкіна О. В. Мотиваційні основи стимулювання інноваційної діяльності у сучасних умовах / О. В. Тужилкіна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2015. – № 2 (71). – С. 111–115.

6. Климчук А. О. Мотивація та стимулювання персоналу в ефективному управлінні підприємством та підвищенні інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / А. О. Климчук, А. М. Михайлов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2018. – № 1. – Режим доступу : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/.

7. Урсул А. Д. Устойчивое развитие [Электронный ресурс] / А. Д. Урсул. – Режим доступа : http://philosophy-sd.narod.ru/concsd.htm.

8. Психологическая энциклопедия / под ред. Р. Корсини, А. Ауэрбаха. – 2-е изд. – СПб : Питер, 2006. – 1096 с.

9. Короткий психологічний словник / [під ред. А.В. Петровського, М. Г. Ярошевського]. – Ростов-на-Дону : Фенікс, 2009. – 512 с.

10. Грабовська С. Л. Соціальна активність в процесі соціалізації особистості / С. Л. Грабовська, С. М. Чолій // Проблеми загальної та педагогічної психології. – 2010. – Т. 12. Ч. 1. – С. 171–181.

11. Єрескова Т. В. Соціальна природа конфліктогенності сучасного українського соціуму: дихотомія «прогресувати» vs «залишити як є / повернути як було» / Т. В. Єрескова // Східноукраїнський конфлікт в контексті глобальних трансформацій : зб. ст. – К. : Укр. ін-т стратегій глобал. розвитку і адаптації, 2016. – Вип. 2. – С. 183–193.

12. Вітчизняні агровиробники продовжують випускати фальсифіковане масло [Електронний ресурс] // Аграрна правда. – Режим доступу : https:// agrarna-pravda.com/2018/10/04/ (Дата звернення 4.10.2018 р.).

13. Печенюк А. П. Формування регіональної ренти сільського зеленого туризму / А. П. Печенюк, А. В. Печенюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2017. – Вип. 23-1. – С. 101–104.

14. Стадник В. В. Зелений туризм: умови розвитку, партнерські мережі та потенціал диверсифікації сільськогосподарських підприємств / В. В. Стадник, А. І. Мельничук // Вісник ОНУ ім. Мечнікова. Економіка. – 2017. – Том 22, вип. 12 (65). – С. 160–165.

15. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2017 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua (Дата звернення 19.10.2018 р.).

16. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua (Дата звернення 19.10.2018 р.).

17. Худякова Т. Привыкшие к колее [Электронный ресурс] / Т. Худякова. – Режим доступа : https:/tvereso.info/post/76546.

References

1. Semykina M. V. Innovatsiina pratsia v konkurentnomu seredovyshchi: zahalna metodolohiia, motyvatsiini osnovy rehuliuvannia : monohrafiia / M. V. Semykina, L. A. Koval. – Kirovohrad : Step, 2002. – 212 s.

2. Stadnyk V. V. Motyvatsiini i resursni determinanty potentsialu rozvytku pidpryiemstva yak ekonomichnoi systemy / V.V. Stadnyk // Naukovi pratsi Donetskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Seriia: ekonomichna. – 2011. – Vyp. 39-2. – S. 158–162.

3. Savina H. H. Sotsialni aspekty zabezpechennia efektyvnosti menedzhmentu personalu / H. H. Savina, A. M. Shcherbyna, E.I. Bochkareva // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2014. – № 4, t. 2. – S. 161–165.

4. Butenko A. I. Kontseptualni pidkhody do motyvatsii v innovatsiinii diialnosti pidpryiemstva [Elektronnyi resurs] / A. I. Butenko // Ekonomika: realii chasu. Naukovyi zhurnal. – 2015. – № 1 (17). – S. 283–289.

5. Tuzhylkina O. V. Motyvatsiini osnovy stymuliuvannia innovatsiinoi diialnosti u suchasnykh umovakh / O. V. Tuzhylkina // Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. – 2015. – № 2 (71). – S. 111–115.

6. Klymchuk A. O. Motyvatsiia ta stymuliuvannia personalu v efektyvnomu upravlinni pidpryiemstvom ta pidvyshchenni innovatsiinoi diialnosti [Elektronnyi resurs] / A. O. Klymchuk, A. M. Mykhailov // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2018. – № 1. – Rezhym dostupu : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/.

7. Ursul A. D. Ustoychivoe razvitie [Elektronnyiy resurs] / A. D. Ursul. – Rejim dostupa : http://philosophy-sd.narod.ru/concsd.htm.

8. Psihologicheskaya entsiklopediya / pod red. R. Korsini, A. Auerbaha. – 2-e izd. – SPb : Piter, 2006. – 1096 s.Korotkyi psykholohichnyi slovnyk / [pid red. A.V. Petrovskoho, M. H. Yaroshevskoho]. – Rostov-na-Donu : Feniks, 2009. – 512 s.

9. Hrabovska S. L. Sotsialna aktyvnist v protsesi sotsializatsii osobystosti / S. L. Hrabovska, S. M. Cholii // Problemy zahalnoi ta pedahohichnoi psykholohii. – 2010. – T. 12. Ch. 1. – S. 171–181.

10. Iereskova T. V. Sotsialna pryroda konfliktohennosti suchasnoho ukrainskoho sotsiumu: dykhotomiia «prohresuvaty» vs «zalyshyty yak ye / povernuty yak bulo» / T. V. Yereskova // Skhidnoukrainskyi konflikt v kontekstі hlobalnykh transformatsii : zb. st. – K. : Ukr. in-t stratehii hlobal. rozvytku i adaptatsii, 2016. – Vyp. 2. – S. 183–193.

11. Vitchyzniani ahrovyrobnyky prodovzhuiut vypuskaty falsyfikovane maslo [Elektronnyi resurs] // Ahrarna pravda. – Rezhym dostupu : https:// agrarna-pravda.com/2018/10/04/ (Data zvernennia 4.10.2018 r.).

12. Pecheniuk A. P. Formuvannia rehionalnoi renty silskoho zelenoho turyzmu / A. P. Pecheniuk, A. V. Pecheniuk // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriia «Ekonomichni nauky». 2017. – Vyp. 23-1. – S. 101–104.

13. Stadnyk V. V. Zelenyi turyzm: umovy rozvytku, partnerski merezhi ta potentsial dyversyfikatsii silskohospodarskykh pidpryiemstv / V. V. Stadnyk, A. I. Melnychuk // Visnyk ONU im. Mechnikova. Ekonomika. – 2017. – Tom 22, vyp. 12 (65). – S. 160–165.

14. Naukova ta innovatsiina diialnist (1990–2017 rr.) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua (Data zvernennia 19.10.2018 r.).

15. Obsiah realizovanoi promyslovoi produktsii za vydamy diialnosti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua (Data zvernennia 19.10.2018 r.).

16. Khudiakova T. Pryvykshye k kolee [Elektronnyi resurs] / T. Khudiakova. – Rezhym dostupa : httrs:/tvereso.info/post/76546.

Рецензія/Peerreview : 27.09.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 334.722:316.334.24:005.591.3
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-127-130

ХУДОЛЄЙ Л. В.
Запорізький національний університет

МЕХАНІЗМ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ

В статті визначено мету функціонування бізнес-інкубатора. Розглянуто структури, які входять до складу учасників механізму функціонування бізнес-інкубаторів. Розроблено механізм взаємодії учасників бізнес-інкубаторів, який допоможе створити необхідні умови для подальшого розвитку бізнесу малих і середніх підприємств.

Ключові слова: бізнес-інкубатор, механізм взаємодії, підприємство, інноваційна діяльність, інструменти боротьби, умови функціонування.

KHUDOLIEI L.
Zaporizhzhia National University

MECHANISM OF INTERACTION OF PARTICIPANTS OF BUSINESS INCUBATORS

The role and place of Ukraine in this global space depends on the ability build and use their competitive edge. Solve this problem into a large extent depends on effective and flexible innovation-oriented regional economic policy, which, on the one hand, should be taken into account national interests, and on the other - their own, based on the needs of the implementation of those or other goals and objectives and the availability of relevant regional capacities and resources. One of the basic complex factors of regional development is territorial infrastructure. In modern conditions it is important to turn to the experience of those regions that trying to justify the prospects of their infrastructural arrangement territories, especially taking into account the problems that arise in matters of structural the restructuring of the Ukrainian economy and the transition to an innovative model of development. With It should be noted that the infrastructure of regional entrepreneurial development so far has no conceptual and methodological support, but an existing need for it for improving the quality of concepts and different programs and plans for territorial development actualize research in this direction. According to the classification that has developed in the world, among the regional innovation structures can be noted business incubators as carriers of advanced technology support small business and innovation. Business incubators have recently become quite widespread not only abroad, but also in our country. Their operation not only helps to develop small and medium businesses, but also raise the economy of the country as a whole. But the passivity of public authorities in providing assistance in the field of business incubation does not allow the proper development of this public organization, thus impeding the development of small and medium enterprises. Some definitions of the business incubator provided by scientists-scientists are considered in the article. The purpose of functioning of the business incubator is determined and the innovation business processes promote. The functional tasks of the business incubator in the sphere of providing services to small business entities are singled out. Structures that are part of the mechanism of operation of business incubators are considered. Positive and negative factors of influence of external and internal environment on development of small and medium entrepreneurship are determined. The mechanism of interaction of participants of business incubators is developed, which will help create the necessary conditions for the further development of business of small and medium enterprises.

Key words: business incubator, interaction mechanism, enterprise, innovation activity, tools of struggle, conditions of functioning.

Постановка проблеми. Боротьба з бідністю на сьогодні – найбільша проблема людства в цілому та нашої країни зокрема. Саме допомога в ефективній діяльності та розвитку бізнесу малих і середніх підприємств – є одним з вагоміших інструментів боротьби з бідністю та забезпечення економічного росту країни. Тому, останнім часом все більше уваги приділяється бізнес-інкубаторам, як однієї з організаційних форм підтримки реалізації інновацій. На даний момент це питання залишається актуальним, так як питання, які стосуються бізнес-інкубаторів, все ще залишаються недостатньо розглянутими.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням питань, які пов'язані з бізнес-інкубуванням, займалася значна кількість вчених та практиків, з яких потрібно виділити Л. М. Васильєву, Т. В. Ломоносова, В. Л. Горбунов, О. В. Фінагіна, Р. І. Завадяк, І. О. Журба, Л. М. Марчук, В. Ю. Філіппов, О. М. Микитюк, Д. Лавел, К. Засядли, К. Круковски, К. Матусяк, М. Мажевска та багато ін.

Так, О.М. Микитюк під такою економічною категорією, як бізнес-інкубатор, розуміє неприбуткову організацію, котра дбає про фінансовий захист "своїх" підприємств, тим самим реалізуючи соціальні функції [1]. Т.В. Ломоносова бізнес-інкубатор визначає як організацію, яка надає за певних умов і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього підприємництва, що розпочинають свою діяльність, з метою сприяння у набутті ними фінансової самостійності [2 с. 95.]. Л.М. Васильєва бізнес-інкубатор трактує як організаційну інноваційну структуру, метою якої є формування сприятливих умов для стартового розвитку малих підприємств через надання їм певного комплексу послуг і ресурсів [3, с.80].

Проте таке питання, як механізм взаємодії учасників бізнес-інкубаторів є недостатньо дослідженим та потребує подальших доробок.

Формулювання цілей статті. Розробити ефективний механізм взаємодії учасників бізнес-інкубаторів, який допоможе створити необхідні умови для подальшого розвитку бізнесу малих і середніх підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бізнес-інкубатори останнім часом набули досить широкого розвитку не тільки за кордоном, але й на території нашої країни. Їх функціонування не тільки допомагає розвиватися малому та середньому бізнесу, а й підіймати економіку країни в цілому. Але пасивність органів державної влади щодо допомоги у сфері бізнес-інкубування не дає належним чином розвиватися цим громадським організація, гальмуючи тим самим і розвиток малого та середнього підприємництва.

Мета функціонування бізнес-інкубатора полягає у створенні певного мікроклімату для новостворених підприємств, який характеризується такими основними принципами:

1. Надання малим підприємствам площ чи приміщень певного стандарту відповідно до потреб орендарів.

2. Повний доступ до переліку послуг, необхідних для роботи й розвитку фірми протягом перших найважчих років діяльності (офісні послуги, послуги зв'язку, консалтингові, бухгалтерські, юридичні, маркетингові та послуги в підборі кваліфікованого персоналу тощо). Надання таких послуг бізнес-інкубаторам дає змогу уникнути додаткових витрат на придбання основних засобів та утримання додаткових штатних працівників, що, в свою чергу, скорочує витрати на функціонування невеликого підприємства.

3. Ліберальні умови оренди, що дають змогу підприємству в будь-який момент прийняти рішення щодо входу/виходу з бізнес-інкубатора.

4. Доступність джерел фінансування бізнесу, що забезпечується діяльністю фінансово-кредитних установ, які функціонують в межах бізнес-інкубаторів, чи тісно співпрацюють з ним [1].

Процеси бізнес-інкубування сприяють стимулюванню розширеного відтворення малого та середнього бізнесу; просуванню новітніх освітніх технологій та інтелектуальних продуктів в бізнес-практику; створенню і організації розвитку малого та середнього бізнесу інноваційного типу; формуванню механізмів та інструментів підтримки підприємництва на довгострокові періоди функціонування в певному виді господарської діяльності (наданні послуг, торгівлі, виробництва), або реалізації їх синергетичного ефекту, з метою підвищення конкурентоспроможності, реакцією на внутрішні та зовнішні чинники створюваної конкуренції. Основою формування та впровадження діяльності бізнес-інкубаторів є наявний потенціал певного регіону, що у свою чергу має певну специфіку та можливості, які необхідно раціонально використовувати у різних видах господарської діяльності малого, середнього та великого бізнесу [4].

До функціональних завдань бізнес-інкубатора у сфері надання послуг суб'єктам малого підприємництва слід віднести:

- консалтингові послуги; надання офісних приміщень в довгострокове користування (безоплатна чи мінімальна оренда);
- допомога у проектування бізнес-планів; допомога в пошуку стартового капіталу та інших джерел фінансування; підтримка проекту на початкових стадіях;
- аналіз ринкового середовища та конкурентів;
- допомога в складанні маркетингового плану та реклами;
- здійснення юридичних та бухгалтерських послуг; послуги у сфері оцінки бізнесу, ризику ведення бізнесу та ін. [5].

Перед тим, як розробити механізм функціонування учасників бізнес-інкубування, потрібно розглянути, які саме структури країни входять до складу учасників такого механізму та який вплив на них має внутрішнє та зовнішнє середовище. Безпосередньо внутрішнє та зовнішнє середовища мають як позитивні, так і негативні фактори впливу на інноваційну інфраструктуру та малі й середні підприємства зокрема (МСП) (табл. 1).

Одним із головних учасників механізму функціонування бізнес-інкубування виступають державні органи, які розподіляються на галузеву та регіональну владу. Форми державної, обласної або установ нижчого підпорядкування забезпечують доступ до бюджетного фінансування, участі у державних і регіональних програмах розвитку малого підприємництва. Другим учасником бізнес-інкубування виступає населення регіонів. Від впливу та співробітництва інноваційних бізнес-центрів із малими та середніми підприємствами залежить рівень та якість життя населення в цілому. Ще одним безпосереднім учасником механізму функціонування бізнес-інкубаторів є малі та середні підприємства, які взаємопов'язують всіх інших учасників цього процесу, так як відчувають вплив державних органів та бізнес-центрів, впливаючи на рівень якості життя населення. Ще одним, не менш важливим учасником, виступають органи освіти.

Останнім часом досить активно почали відкриватися інноваційні центри на базі освіти. Головними завданнями академічних бізнес-інкубаторів є активізація академічного середовища шляхом формування нової підприємницької культури та сприяння соціально-економічному розвитку територіальних громад, а також:

– зміна стереотипів мислення, сприяння формуванню нової підприємницької культури;
– активізація студентів;
– підтримка і захист «молодого» бізнесу;
– зниження рівня безробіття шляхом створення нових робочих місць;

– використання інноваційної складової;
– підвищення іміджу вищого навчального закладу, на основі якого створюється бізнес-центр [7].

Таблиця 1

Вплив зовнішнього та внутрішнього середовища на учасників бізнес-інкубування

	Позитивний вплив	Негативний вплив
	Сильні сторони, позитивні фактори:	Слабкі сторони, негативні фактори:
Внутрішнє середовище	мобільність і гнучкість бізнес-процесів; 2) суттєвий вплив на формування соціальної складової життєдіяльності суспільства завдяки; 3) значні внутрішні резерви, які обумовлюють зростання кількісних показників; 4) потужний сегмент ринку праці; 5) значна питома вага обсягів продукції (робіт, послуг), реалізованих МСП у загальних обсягах реалізованої продукції підприємствами міста: високий потенційний рівень сприйняття і запровадження сучасних інформаційних технологій; розвиток народних ремесел, велика кількість відомих подій (щорічні форуми, фестивалі, народні свята тощо), що є привабливими для туристів.	високий ступінь чутливості і вразливості до внутрішньо і зовнішньополітичних, економічних, соціальних змін та екологічних проблем; висока вартість фінансово кредитних ресурсів; незначний рівень конкурентоспроможності підвищена чутливість до конкуренції, цін, умов кредитування; складність та відсутність економічної мотивації впровадження наукоємних проектів; низька інноваційна активність малого бізнесу та низький рівень кооперації з великими підприємствами та науково-технічним потенціалом; недостатній рівень фахової підготовки підприємців з питань сучасних методів та форм організації господарювання значний тиск природних монополій у сфері електро-, газо- та водопостачання, які стримують розвиток підприємництва у зв'язку з необхідністю виготовляти і оплачувати технічні умови за кошти підприємців
Зовнішнє середовище	Позитивні можливості:	Загрози, негативні можливості:
	значні природні, водні, рекреаційні ресурси; наявність трудового потенціалу Запорізької області: розвинена транспортна інфраструктура та система зв'язку; наявність вільних ринкових ніш, широке поле діяльності для розвитку бізнесу.	політична і соціально-економічна нестабільність; невизначеність механізмів державної підтримки інноваційного та науково-технічного розвитку; ріст інфляції, нестабільність валютного курсу грошових одиниць як вітчизняної, так і іноземних валют висока, економічно обтяжлива для МСП вартість землі, нерухомості, орендної плати; корупція; високі бар'єри входження суб'єктів МСП в інноваційні процеси

Примітка: побудовано автором на основі [6]

Отже, механізм взаємодії учасників бізнес-інкубаторів має наступний вигляд (рис. 1).

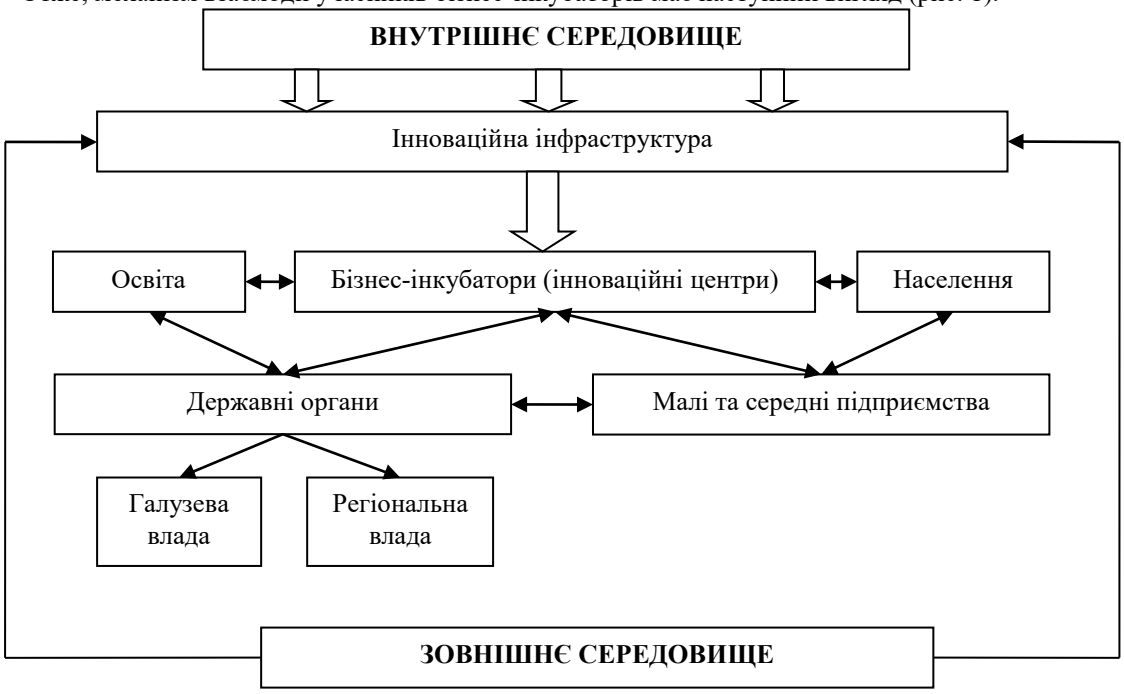


Рис. 1. Механізм взаємодії учасників бізнес-інкубатора

Примітка: розроблено автором

Висновок. Ефективний розвиток малого та середнього підприємництва у майбутньому залежить від подальшої тісної взаємодії всіх учасників механізму функціонування бізнес-інкубаторів, особливо органів державної влади, які б створювали сприятливі умови та забезпечували відповідним законодавством

розвитку інноваційного бізнесу, впливаючи тим самим на рівень життя населення та зменшення рівня бідності в країні. Потрібно запозичувати досвід інших країн світу, де бізнес-інкубування знаходиться на вищих стадіях розвитку ніж в Україні, завдяки тому, що там держави намагаються створювати сприятливий інноваційний клімат та сприяють комерціалізації результатів дослідницької діяльності.

Література

1. Микитюк О.П. Бізнес-інкубатори в системі фінансової підтримки малого підприємництва / О. П. Микитюк // Світ фінансів : науковий журнал. – 2009. – № 2 (3). – С. 249.

2. Ломоносова Т.В. Бизнес-инкубаторы и рыночная экономика : учеб.-метод. пособ. / Т. В. Ломоносова., В. Л. Горбунов. – М. : Институт предпринимательства и инвестиций, 2001. – 128 с.

3. Васильєва Л. М. Бізнес-інкубатори як частина інфраструктури підтримки малого підприємництва / Л. М. Васильєва // Держава та регіони : науково-виробничий журнал. – 2010. – № 1. – С. 80–87.

4. Якушев О.В. Регіональні аспекти розвитку бізнес-інкубатьорів в Україні. / О. В. Якушев // Економіка і організація управління. – 2016. – № 2 (22). – С. 116–125.

5. Завадяк Р.І. Теоретичні основи функціонування та види бізнес-інкубаторів в Україні. / Р. І. Завадяк, Я. Ф. Копусяк // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – № 2(43). – С. 78–81.

6. Комплексна програма розвитку малого і середнього підприємництва в Запорізькій області на 2017-2018 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zoda.gov.ua/article/2174/kompleksna-programi-rozvitku-malogo-ta-serednogo-pidprijemnitstva-v-zaporizkiy-oblasti-na-2017-2018-roki.html

7. Гладка О. М. Академічний інкубатор інноваційного підприємництва та місцевого розвитку – шлях реалізації інноваційних проектів [Електронний ресурс] / О. М. Гладка // Державне управління: теорія та практика. – 2013. – № 2. – С. 219–229. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Dutp_2013_2_27

References

1. Mykytiuk O.P. Biznes-inkubatory v systemi finansovoi pidtrymky maloho pidpryiemnytstva / O.P. Mykytiuk // Svit finansiv : naukovyi zhurnal. – 2009. – № 2 (3). – S. 249.

2. Lomonosova T.V. Byznes-ynkubatory i rynochnaia ekonomyka : ucheb.-metod. posob. / T.V. Lomonosova., V. L. Horbunov. – M. : Ynstytut predprynymatelstva y ynvestytsyi, 2001. – 128 s.

3. Vasylieva L. M. Biznes-inkubatory yak chastyna infrastruktury pidtrymky maloho pidpryiemnytstva / L. M. Vasylieva // Derzhava ta rehiony : naukovo-vyrobnychyi zhurnal. – 2010. – № 1. – C. 80–87.

4. Iakushev O.V. Rehionalni aspekty rozvytku biznes-inkubatoriv v Ukraini. / O. V. Yakushev // Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia. – 2016. – № 2 (22). – S. 116–125.

5. Zavadiak R.I. Teoretychni osnovy funktsionuvannia ta vydy biznes-inkubatoriv v Ukraini. / R.I. Zavadiak, Ya. F. Kopusiak // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. – 2014. – № 2(43). – S. 78–81.

6. Kompleksna prohrama rozvytku maloho i serednoho pidpryiemnytstva v Zaporizkii oblasti na 2017-2018 roky [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.zoda.gov.ua/article/2174/kompleksna-programi-rozvitku-malogo-ta-serednogo-pidprijemnitstva-v-zaporizkiy-oblasti-na-2017-2018-roki.html

7. Hladka O. M. Akademichnyi inkubator innovatsiinoho pidpryiemnytstva ta mistsevoho rozvytku – shliakh realizatsii innovatsiinykh proektiv [Elektronnyi resurs] / O. M. Hladka // Derzhavne upravlinnia: teoriia ta praktyka. – 2013. – № 2. – S. 219–229. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Dutp_2013_2_27

Рецензія/Peerreview : 27.09.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 330.341
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-131-136

ЯДУХА С. Й.,
ЛИСАК О. М.
Хмельницький національний університет

НАЦІОНАЛЬНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ. ЇЇ ОСНОВНІ АСПЕКТИ, ПРИНЦИПИ ТА ЗАГРОЗИ

У статті проаналізовано основні аспекти та принципи національної безпеки України, дається розуміння основних понять та визначаються основні загрози, що постали перед українською державою у сучасних міжнародних умовах. Визначено стан національної безпеки та зроблено відповідні висновки.

Ключові слова: національна безпека, економічна безпека, загрози, національні інтереси, аспекти, принципи.

YADUKHA S.,
LYSAK O.
Khmelnytskyi National University

NATIONAL SECURITY. MAIN ASPECTS, PRINCIPLES AND THREATS

In the article the concept of "National Security of Ukraine" is considered. Analyzed the essence of the main structural aspects such as: the state-political aspect (is to ensure the territorial integrity of Ukraine); socio-economic aspect (ensures the stability of the socio-economic system of the state); national-cultural aspect (ensures the consent of the Ukrainian citizens of all nationalities); ecological aspect (creates mechanisms for preventing degradation and environmental of the improvement); information aspect (provides a full realization of their own national interests); and the state of the National Security at the current level determined and made the relevant conclusions. National Security of Ukraine is a way of self-preservation of the Ukrainian people, which has reached the level of the organization in the form of an independent state. This way makes it possible for its free existence and self-development, reliable protection against external and internal threats. The Ukraine's national security can be defined as a system of state-legal and public guarantees of the stability of life and development of the Ukrainian people in general and every citizen in particular, the protection of their basic values and legitimate interests, sources of spiritual and material development from possible real and potential, internal and external threats. The problem in the field of national security of Ukraine arises in the event of a threat to its national interests. The activities for ensuring national security are aimed at eliminating the threat to the Ukrainian people and its national interests. Threats to the national security of Ukraine should be understood as potentially and really dangerous processes and actions (natural and social) that can harm for the national values or make it impossible to realize important national interests. Thus, the essence of the national security of Ukraine is the freedom of life and democratic social and state self-development of the Ukrainian people, and its protection is the essence of the activity for ensuring the national security of Ukraine.

Keywords: national security, economical security, conspiracy, national relations, aspects, principles.

Постановка проблеми. Безпека — це стан, коли кому-, чому-небудь ніщо й ніхто не загрожує; водночас це й діяльність людей, суспільства, держави, світового співтовариства народів щодо виявлення, запобігання, послаблення, усунення і відвернення загрози, здатної втратити їх, знищити матеріальні та духовні цінності, перешкодити їх прогресивному розвитку. Наявність безпеки є необхідною умовою та одним із основних мотивів життєздатності людини, суспільства, держави і світового співтовариства. З виникненням національних держав, перетворенням їх на основний суб'єкт міжнародних відносин, безпека набула характеру національної безпеки. У наш час небезпека постійно існує, тому потрібно приділяти досить велику увагу щодо загроз національної безпеки. Загрози швидко та неконтрольовано ускладнюються, це і є наслідком проблем, які ми маємо на сьогодні. Таким чином, національні інтереси виникають необхідністю протистояння викликам та загрозам, для чого держава розробляє стратегію забезпечення національної безпеки [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. За допомогою аналізу досліджень можна зробити висновок про те, що проблеми забезпечення національної безпеки України в умовах соціальних трансформацій, актуальні напрями підвищення ефективності системи забезпечення національної безпеки, її функції та завдання розглядаються у наукових працях вітчизняних дослідників, а саме: В.І. Абрамова, О.П. Дзюбаня, Д.Я. Кучми, В.А. Мандрагелі, Г.П. Ситника, В.Ф. Смолянюка, М.М. Шевченко та інших. Проте, незважаючи на значну кількість робіт з теми, яка розглядається, на сьогодні залишилось багато невизначених питань щодо теоретичного аналізу ефективності системи забезпечення національної безпеки України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Тому метою статті є дослідження основних аспектів, виявлення загроз та їх уникнення, вирішення проблем національної безпеки.

Викладення основного матеріалу дослідження. У широкому розумінні національна безпека України – це спосіб самозбереження українського народу, який досяг рівня організації у формі незалежної держави. Цей спосіб уможливлює його вільне існування і саморозвиток, надійний захист від зовнішніх та

внутрішніх загроз. Національну безпеку України можна визначити як систему державно-правових і суспільних гарантій стабільності життєдіяльності та розвитку українського народу загалом та кожного громадянина зокрема, захист їхніх базових цінностей і законних інтересів, джерел духовного та матеріального розвитку від можливих реальних і потенційних, внутрішніх та зовнішніх загроз. Відповідно до пропозицій Фонду національної міжнародної безпеки при ЮНЕСКО національна безпека визначається як система державних і суспільних гарантій стабільного розвитку нації, захисту її базових цінностей та інтересів, джерел духовного і матеріального добробуту від зовнішніх та внутрішніх загроз. Англійський філософ Томас Гобс стверджував, що національна безпека — не просто центр державницької діяльності, вона — головний сенс існування держави. Без неї, вважав Гобс, узагалі неможлива будь-яка держава. Поняття національної безпеки відображає провідну роль нації – політичної, державно-громадської спільноти – як носія інтересів розвитку суспільства, вказує на те, що національна державність залишається основною формою політичної організації суспільства, а національна держава продовжує відігравати роль важливого суб'єкта міжнародних відносин. У державах сучасного світу національна безпека стала невід'ємним атрибутом, своєрідним категоричним імперативом їх зовнішньої, внутрішньої та військової політики. Незважаючи на це, поняття національної безпеки залишається терміном із багатьма значеннями. В американській політичній науці національну безпеку визначають як довготривалу підтримку цінностей або системи, і відсутність загрози стосовно них, або як політику, що забезпечує соціальну автономію груп, рівень політичного статусу, певний мінімум очікуваного економічного добробуту, а не лише фізичне виживання індивідів усередині національних кордонів. Суб’єктом національної безпеки України є український народ як спільнота громадян усіх національностей, що проживають на її території. Основою національної безпеки є захист національних інтересів. Визначальну роль інтересів у визначенні поведінки і дій людини, нації, соціальної групи, держави відзначало чимало мислителів і політичних діячів — від філософів Стародавньої Греції до сучасних теоретиків політичної науки. Лорд Пальмерстон висловив відомий афоризм: "В Англії немає вічних друзів чи ворогів, в Англії є вічні інтереси". Національні інтереси — це потреби суспільства (держави), які співвідносяться з його (її) базовими цінностями і виражаються у вигляді програмних нормативних цілей у певних законодавчих актах. Визначення та коригування базових національних інтересів суспільства є функцією державних органів влади, політичних організацій. Чітке її здійснення має велике значення для забезпечення національної безпеки. Остання сама по собі є важливим національним інтересом. Первинний, особистісний рівень суб’єкта національної безпеки України – це громадянин, який незалежно від національності вільно інтегрувався у спільнот “український народ” і ставиться до його національних цінностей та інтересів, як до своїх власних.

Таким чином, сутністю національної безпеки України є свобода життєдіяльності і демократичного суспільного та державного саморозвитку народу України, а її захист є сутністю діяльності із забезпечення національної безпеки України. Національна безпека України за суспільними сферами функціонування поділяється на такі основні види: політичну, економічну, державну, соціальну, інформаційну, науково-технологічну, екологічну, гуманітарну та військову безпеку. Вони характеризуються своєрідністю, але перебувають у тісному взаємозв'язку і взаємозалежності. Вказані елементи є однаково важливими для формування комплексної системи безпеки, але, залежно від історичних обставин, різноманітних чинників кожна складова може набувати особливого значення. У системі національної безпеки є такі структурні аспекти:

– соціально-економічний, що забезпечує стійкість соціально-економічної системи держави, вдосконалення структури народного господарства, захищеність його від зовнішніх та внутрішніх загроз, подолання кризових явищ в економіці і соціальній сфері; мінімізації їх наслідків;

– державно-політичний, що полягає у забезпеченні територіальної цілісності України, недоторканності її кордонів, внутрішніх і міжнародних інтересів Української держави та її впливу на світовій арені, захисту державно-політичного ладу від спроб ліквідувати чи змінити його неконституційним шляхом, а також прав та свобод громадян, виживання у випадках катастроф та стихій;

– національно-культурний, що забезпечує погодження інтересів громадян України всіх національностей, запобігання конфліктам і ворожнечі на національному ґрунті, реалізацію демографічної і міграційної політики як засобу гармонізації національних та соціальних відносин, відродження і примноження національної духовної та матеріальної культури народу, підвищення рівня його освіти;

– екологічний, що створює механізми для запобігання деградації та оздоровлення навколишнього середовища, піклування про здоров’я народу, формування соціально-правових та економічних умов, що виключали б можливості заподіяння шкоди навколишньому середовищу з боку інших країн світу, їхніх державних структур, підприємців та окремих громадян [2].

Соціально-економічний аспект є досить важливим. Національна безпека України в його сфері полягає в гарантіях реформування його економічної системи з метою посилення здатності прямо та опосередковано забезпечувати стратегічні і поточні потреби суспільства у матеріальних продуктах, соціальні та інші пріоритети, захищеність від зовнішніх і внутрішніх деформацій, кон’юнктурних коливань, органічну адаптованість до вимог світового ринку. Соціально-економічна безпека українського суспільства можлива за наступних умов. Формування нової структури економіки. Стрижнем структурних перетворень має бути переорієнтація української економіки її

перехід від паливно-сировинної, ресурсо-поглинаючої, матеріаломісткої екологічно небезпечної до соціально орієнтованої, наукоємної, ресурсозберігаючої. Такий перехід імовірний завдяки оптимальному використанню існуючого науково-технічного потенціалу, можливостей українських наукових шкіл, наявних кваліфікованих інженерно-технічних та робітничих кадрів; більш повному і раціональному використанню унікального природнокліматичного потенціалу; винятково вигідного географічного положення та транзитного чинника. Це підвищить рівень комплексності, взаємодію секторів економіки України, її здатність забезпечувати суспільні потреби розвитком власного виробництва, а отже, істотно зменшить залежність від зовнішніх чинників. Усе це матиме наслідком гальмування і припинення процесу зубожіння населення, виснаження українських ресурсів, які будуть збережені для нащадків. Зростуть адаптаційні можливості держави до міжнародного поділу праці.

Необхідним є здійснення нової інвестиційної та інноваційної політики, спрямування переважної частки інвестицій на модернізацію економіки, що забезпечить економічну безпеку України. Це підвищить рівень комплексності, взаємодію секторів економіки України, її здатність забезпечувати суспільні потреби розвитком власного виробництва, а отже, істотно зменшить залежність від зовнішніх чинників.

Важливо дотримуватися міжрегіональних пропорцій соціально-економічного розвитку, щоб відмінності між регіонами не досягали критичної позначки, не призвели до посилення соціального напруження в суспільстві, протистояння регіонів, деструктивної міграції населення.

Захист майнових прав України. Соціально-економічна безпека досягається надійними засобами захисту майнових прав громадян на території України, а також за її межами. Йдеться про законодавчий захист прав власності на землю, основні фонди, матеріальні ресурси підприємств і організацій, окремих громадян, захист інвестицій, у тому числі іноземних в Україні та українських за кордоном. Законодавство має сприяти підприємництву, розвитку всіх форм власності, що гарантуватиме стійкий розвиток економіки, її захищеність від кон'юнктурних коливань та інших негативних чинників. Засобами державного регулювання є: податкова та кредитна політика, прогнозування й індикативне планування.

Розширення участі в міжнародних економічних і фінансових організаціях. Певні гарантії економічної безпеки дає інтеграція в такі організації. Членство України у міжнародному економічному і фінансовому співтоваристві, у тому числі Міжнародному валютному фонді, Європейському банку реконструкції та розвитку, Світовому банку, Європейському економічному співтоваристві – це інтеграція у цивілізовану економіку й фінансову систему, можливість одержання технічної допомоги, банківських кредитів, кваліфікованих консультацій. Соціальна безпека громадян та соціальна політика держави має гарантувати суспільству стабільність, відсутність соціальних вибухів, відкритих і прихованих проявів громадянської непокори та інших конфліктних ситуацій, забезпечити сучасні стандарти життя людини й умови відтворення робочої сили, сприяти підвищенню конкурентоспроможності українського працівника у Європі та світі. Соціальна безпека неможлива без дбайливого ставлення до тих, хто вже не може працювати, до інвалідів, сиріт – усіх соціально вразливих прошарків суспільства. Очевидно, що соціальна безпека України тісно пов'язана з економічною безпекою. Для її забезпечення необхідно розробити і запровадити систему соціального моніторингу. Тому необхідно регулярно проводити соціологічні опитування населення з доведенням проаналізованих та узагальнених результатів до відома органів державного управління.

Державно-політичний аспект національної безпеки України гарантується передусім створенням і забезпеченням чіткого функціонування власних державно-політичних інститутів. Утвердження Української держави з усіма притаманними їй ознаками слід розглядати як вищу форму самовизначення української нації. При цьому органи державної влади України повинні забезпечувати захист її державного суверенітету, конституційного ладу, цілісності та неушкодженості її території, демографічного, економічного, науково-технічного й оборонного потенціалу, базових національних інтересів, прав та свобод громадян від протиправних посягань з боку як зовнішніх сил, так і внутрішніх організацій, груп та осіб. Зміцнення національної безпеки має бути справою всіх без винятку органів державної влади незалежно від основних напрямів їх діяльності. Функціонування зазначених органів має включати всі життєво важливі інтереси та потреби України – від загальнонаціональних до особистісних.

Гарантії національної безпеки в державно-політичному аспекті мають забезпечуватися і реалізовуватися у трьох площинах. Перша – особистісна (громадянин), де відбувається повсякденна суспільна і виробнича діяльність окремого громадянина. До цієї площини належать також формальні і неформальні угруповання (колективи, групи тощо), в яких люди працюють і спілкуються. Але центральною постаттю з погляду суб'єкта безпеки при цьому залишається окрема особа (громадянин), оскільки піклування про безпеку не є спеціальною функцією цих угруповань.

Другу площину гарантування безпеки на всіх рівнях ієрархічної структури суспільства можна умовно визначити як нормативно-правову, маючи на увазі Конституцію України, сукупність законів і підзаконних актів, якими передбачається захист особи, держави, суспільства загалом, державних і суспільних інститутів та регулюється діяльність суб'єктів національної безпеки.

Третя площина – інституціональна, організаційна. Вона представлена органами та установами, які формує суспільство на державному і громадському рівнях для організації, керівництва та здійснення діяльності із забезпечення національної безпеки. Їх сукупність утворює інституціональну площину системи національної безпеки [3].

У цій сукупності окреме місце посідають установи, на які спеціально покладається виконання найважливіших функцій забезпечення безпеки Української держави. До останніх слід віднести постійне спостереження за розвитком міждержавних відносин і внутрішніх процесів політичного, дипломатичного, економічного, соціального, національного, воєнного, розвідувального, науково-технічного, культурного, інформаційного та екологічного характеру й опрацювання заходів з протидії загрозам, попередження деструктивних тенденцій та конфліктних ситуацій, які можуть стати на заваді утвердженню і розвитку України як незалежної держави, зміцненню її могутності, добробуту та міжнародного авторитету [4].

Усталеною традицією для будь-якої цивілізованої держави, але новим для незалежної України є прагнення до забезпечення територіальної цілісності, недоторканності кордонів як найважливіших передумов безпечного існування і вільного розвитку українського народу. Вирішення пов'язаних з цим завдань покладається на Збройні Сили України, що є гарантом безпеки та відвернення загрози вторгнення з боку іноземних держав, головним чинником, що уможливлює протидію намірам його здійснення як засобу політичного та іншого тиску ззовні; Службу безпеки України (розвідка, контррозвідка), яка вирішує ті самі завдання специфічними методами; органи внутрішніх справ, підпорядковані їм військові частини, а також підрозділи Національної гвардії; відомства, які здійснюють дипломатичну та зовнішньоекономічну діяльність, тобто реалізують зовнішній аспект національної безпеки держави невійськовими засобами.

Визначення місця та масштабів поточних і перспективних дій державних інститутів національної безпеки України можливе лише за умови ретельного вивчення джерел загроз та їх рівня. Детальне опрацювання пов'язаних з цим питань має здійснюватися у межах спеціалізованих доктрин: зовнішньополітичної, воєнно-політичної, розвідувальної, внутрішньої безпеки, які мають об'єднуватися в єдиному несуперечливому комплексі загальної доктрини державної безпеки України.

Можливості реального впливу України на зовнішнє середовище визначені насамперед станом її внутрішнього розвитку. Необхідною умовою збереження територіальної цілісності України в контексті внутрішньої загрози є її адміністративно-територіальний устрій.

Усвідомлення того факту, що загрозу національній безпеці може становити дисбаланс у державі на користь традиційних структур держбезпеки, зумовлює необхідність створення у структурі національної безпеки системи важелів і противаг. Наявність такої системи уможливлює виконання загальнодержавними та спеціалізованими органами національної безпеки функції оперативного та перспективного підтримання оптимального в цей момент та стабільного у майбутньому рівня національної безпеки.

В умовах переходу України до інформаційного суспільства у державно-політичному аспекті національної безпеки особливого значення набуває розроблення питання інформаційної безпеки. Це реакція на інформаційні загрози, у тому числі на ведення інформаційних війн, блокад, дезінформацію щодо державних та національних інтересів України, а також спосіб позбавлення імовірного противника доступу до життєво важливих інформаційних ресурсів і можливостей розбудови його інформаційних систем (зокрема, пов'язаних із науково-технічним розвитком), унеможливлення пропагандистських акцій, спрямованих проти політичної дезорієнтації населення тощо.

Національно-культурний аспект постійно змінюється. Він безпосередньо залежить від рівня національної самосвідомості і самоповаги її громадян, характеру взаємин представників різних національностей і національних угруповань загалом, особливостей етнічних, демографічних і соціально-культурних процесів в Україні. З огляду на зазначене національно-культурний аспект національної безпеки України полягає у здійсненні відповідними її секторами цілеспрямованої діяльності із забезпечення сприятливих умов для демографічного, національно-культурного відродження і розвитку всіх народів, що населяють Україну, з метою узгодження та гармонізації їхніх інтересів, запобігання конфліктам на національному та релігійному ґрунті. Результативність цієї діяльності та її реальний вплив на стан національної безпеки України тісно пов'язані з дією низки внутрішніх і зовнішніх чинників. До внутрішніх чинників консолідації українського народу на основі загальнонаціональних інтересів і загальнолюдських цінностей належать: розвиток національної самосвідомості, побудова системи цінностей демократичного суспільства та універсальних норм людського спілкування, відновлення історичної пам'яті українського народу, утвердження української мови та культури за всілякого сприяння мовно-культурному розвитку національних меншин, державна підтримка науки та освіти тощо. Зовнішні чинники поділяються на такі, що сприяють духовному й інтелектуальному розвитку українського народу, чи гальмують його. До перших слід відносити насамперед національно-культурний потенціал і реальні дії державних та недержавних інститутів в Україні, спрямовані на національно-культурне відродження. Відчутними є проблеми духовної культури соціуму, пов'язані з проявами мультикультури в сучасній Україні: занепад української національної культури реально загрожує втратою національної ідентичності та поглинанням української культури "загальноросійською", або ж так званою глобальною культурою, асиміляцією українського культурно-інформаційного простору російським тощо; за умов штучно створеної біполярності української та російської культур "війна мов" і "війна культур" може зіграти роль потужного дестабілізуючого чинника й істотно погіршити як суспільну згоду в Україні, так і українсько-російські відносини; вплив західної масової культури нівелює почуття патріотизму у громадян, насаджує політичну інфантильність, індиферентність, тобто байдужість до долі нації та її держави. Для запобігання цим загрозам наша держава створює, хоча, на

жаль, надто уповільненими темпами, механізми впливу на розвиток національної культури, які б не призвели до адміністративного "витискування" (включно з культурою російською інших), забезпечивши водночас привабливість української культури для всього населення України. Таким чином, ми можемо сказати, що у кожному аспекті є досить багато проблем, які потребують вирішення та змін.

Проблема у сфері національної безпеки України виникає у разі загрози її національним інтересам. Діяльність із забезпечення національної безпеки спрямовується на усунення загрози українському народу та його національним інтересам. Під загрозами національній безпеці України треба розуміти потенційно і реально небезпечні процеси та дії (природні й соціальні), здатні зашкодити національним цінностям або унеможливити реалізацію життєво важливих національних інтересів.

Екологічний аспект. Метою екологічної безпеки є досягнення такої якості навколишнього середовища, за якої суб'єкт безпеки перебуватиме у стані повного фізичного, духовного, соціального благополуччя. Забезпечення екологічної безпеки – це підтримання стану природного середовища, яке б створило нормальні умови життєдіяльності населення і суспільного відтворення; запобігання виникненню екологічної загрози; упередження погіршення екологічної рівноваги і виникнення небезпеки для здоров'я людини, суспільства, нації; виявлення та усунення джерел екологічного ризику (техногенних, економічних, соціальних тощо); захист природно-ресурсного і людського потенціалу держави.

Екологічна безпека громадян України забезпечується здійсненням широкого комплексу взаємопов'язаних політичних, економічних, технічних, організаційних, державно-правових та інших заходів. Екологічні загрози – можливі небезпеки природного, техногенного та соціально-економічного походження, що спричиняють забруднення навколишнього середовища, а також негативно впливають на здоров'я людини і завдають шкоди її майну. Національна система екологічної безпеки – спосіб підтримання такого стану суспільних відносин, за якого унеможливлюється виникнення екологічних загроз і гарантується екологічний захист нації, її ефективний соціальний та економічний розвиток. Головними елементами екологічної політики стає пошук шляхів зменшення екологічного ризику. При цьому еталоном якості і безпеки навколишнього середовища для життєдіяльності населення є відсутність захворювань, спричинених порушеннями екологічного балансу. Розроблення ефективної стратегії екологічної безпеки України може бути здійснене за допомогою багаторівневої системи ухвалення рішень щодо інструментарію та інститутів управління екологічним ризиком, тобто шляхом створення механізму державного і громадського регулювання рівня екологічної безпеки. Реалізація концепції безпеки потребує формування дієвої національної системи економічного і соціального регулювання екологічної політики.

До основних організаційно-економічних заходів, що здійснюються на національному та міжрегіональному рівнях і спрямовані на забезпечення екологічної безпеки України у довгостроковій перспективі, належать такі:

- створення ефективної системи екологічного моніторингу в Україні;
- ліквідація наслідків локальних екологічних катастроф на території держави;
- формування системи кадрового та матеріально-ресурсного забезпечення охорони навколишнього середовища і здоров'я населення;
- розроблення нормативно-методичної бази забезпечення екологічної безпеки в Україні;
- створення економіко-правових механізмів запобігання екологічним загрозам;
- поглиблення співпраці із зарубіжними країнами і міжнародними організаціями в галузі екологічної безпеки на державному та громадському рівнях.

Загрози можна класифікувати за якістю (достеменністю) виявлення (уявні і реальні загрози); за характером спрямування (прямі і непрямі); за характером здійснення (явні і приховані); за розташуванням джерел (внутрішні і зовнішні); за змістом (воєнні, економічні, соціально-психологічні, екологічні, ідеологічні, техногенні, інформаційні тощо). Метою суб'єкта у забезпеченні власної безпеки не може бути повне уникнення загроз, оскільки вони постійно породжуються діалектикою розвитку природи і суспільства. Метою діяльності суб'єкта із забезпечення власної безпеки є вплив на джерела загроз, який би знижував їх інтенсивність, сприяв зміні поведінки зазначених джерел із загрозливої на незагрозливу і навіть сприятливу, а також зміцнював власну здатність протистояти загрозам.

Для безпеки суб'єкта важливою є спроможність завчасно передбачати і фіксувати виникнення загроз, зміни у характері та інтенсивності останніх і можливість їх нейтралізації. Це ставить суб'єкт перед необхідністю не тільки постійно відстежувати поведінку джерел зовнішніх та внутрішніх загроз, а й глибоко вивчати їхні природу і структуру для опрацювання далекосяжної стратегії власної поведінки у взаємодії із зазначеними чинниками ризику.

Висновки. Реальний стан безпеки суспільства визначається існуючими або потенційними загрозами, які обов'язково пов'язуються як із сучасною оцінкою характеру цих загроз, так і прогнозованою внутрішнього і зовнішнього порядку. Але утопічно створювати раціональні протидії загрозам на всі випадки життя, їх неможливо закріпити в юридичних актах. Законодавець не в змозі точно знати майбутнє. Законодавство можна побудувати тільки на встановлених закономірностях і, звісно, тільки якоїсь частини причин і наслідків загроз та небезпек. Отже, мета забезпечення безпеки як діяльності суб'єкта полягає у досягненні ним здатності утримувати сукупність загроз на певному докритичному (припустимої небезпеки)

рівні, за якого загрозливі чинники виявилися б неспроможними згубно вплинути на його існування і розвиток. Побудова засобів захисту, адекватних наявним чи ймовірним загрозам, означає створення гарантій безпеки.

Література

1. Політологія / за ред. М.П. Гетьманчука. – 2010. – 415 с. – ISBN: 978-966-346-681-1

2. Власюк О. С. Національна безпека України: еволюція проблем внутрішньої політики : вибр. наук. праці / О. С. Власюк. – К. : НІСД, 2016. – 528 с.

3. Бутейко А. Національна безпека України та міжнародне співробітництво в сфері боротьби з тероризмом / А. Бутейко // Проблеми безпеки особистості, суспільства, держави. – 2006. – № 6. – С. 11–12.

4. Ліпкан В.А. Національна Безпека України : [навчальний посібник] / Ліпкан В.А. – Київ : КНТ, 2009. – 286 с.

5. Нижник Н. Р. Національна безпека України (методологічні аспекти, стан і тенденція розвитку) : [навч. посібник] / Н. Р. Нижник, Г. П. Ситник, В. Т. Білоус ; [за заг. ред. П. В. Мельника, Н. Р. Нижник]. – К.; Ірпінь : Преса України, 2000. – 304 с.

6. Ліпкан В. А. Теорія національної безпеки : [підручник] / В. А. Ліпкан. – К. : КНТ, 2009. – 631 с.

References

1. Politolohiia / za red. M.P. Hetmanchuka. – 2010. – 415 s. – ISBN: 978-966-346-681-1

2. Vlasiuk O. S. Natsionalna bezpeka Ukrainy: evoliutsiia problem vnutrishnoi polityky : vybr. nauk. pratsi / O. S. Vlasiuk. – K. : NISD, 2016. – 528 s.

3. Buteiko A. Natsionalna bezpeka Ukrainy ta mizhnarodne spivrobitnytstvo v sferi borotby z teroryzmom / A. Buteiko // Problemy bezpeky osobystosti, suspilstva, derzhavy. – 2006. – № 6. – S. 11–12.

4. Lipkan V.A. Natsionalna Bezpeka Ukrainy : [navchalnyi posibnyk] / Lipkan V.A. – Kyiv : KNT, 2009. – 286 s.

5. Nyzhnyk N. R. Natsionalna bezpeka Ukrainy (metodolohichni aspekty, stan i tendentsiia rozvytku) : [navch. posibnyk] / N. R. Nyzhnyk, H. P. Sytnyk, V. T. Bilous ; [za zah. red. P. V. Melnyka, N. R. Nyzhnyk]. – K.; Irpin : Presa Ukrainy, 2000. – 304 s.

6. Lipkan V. A. Teoriia natsionalnoi bezpeky : [pidruchnyk] / V. A. Lipkan. – K. : KNT, 2009. – 631 s.

Рецензія/Peerreview : 01.10.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Церуйова Тетяна (Словакія)

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІ

УДК 338.2
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-137-140

БУШОВСЬКА Л. Б.,
МОРДИНСЬКА В.
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ ТА НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В УПРАВЛІННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У даній статті сформовано методики управління інвестиційною діяльністю, доопрацьовано деякі концептуальні підходи і методи з урахуванням аспектів української економіки і особливостей затяжних кризових явищ. На підставі аналізу загальних теоретичних підходів до управління інвестиційною діяльністю із загальних принципів управління виділено найбільш характерні для підприємств машинобудівної галузі.

Ключові слова: управління, інвестиції, інвестиційна діяльність, концептуальний підхід, інвестиційне середовище, інвестиційний процес.

BUSHOVSKA L.,
MORDINSKA V.
Khmelnytsky National University

FORMATION OF CONCEPTUAL PROVISIONS AND SCIENTIFIC-METHODOLOGICAL RECOMMENDATIONS ON DECISION-MAKING IN MANAGEMENT OF INVESTMENT ACTIVITIES OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

In accordance with the general theory of management, modern conceptual positions in the management of investment activities of the enterprise are scientific approaches that reflect the main features of management of the investment behavior of the economic system on the basis of a systematic approach to understanding the essence of investment activity embodied in the system of scientifically grounded concepts and principles of management of investment activities of economic systems, as well as methods and mechanisms, united by a single methodology in a market-oriented eco-system. The underlying concepts of financial management are based on the existing approaches to managing investment activity, namely: cash flow concepts, cost effectiveness of the capital market, the relationship of risk and profitability, investment management concepts. Despite considerable investment research and the widespread application of traditional concepts in the management of investment activities, some conceptual approaches and methods need to be finalized taking into account aspects of the Ukrainian economy and the peculiarities of protracted crisis phenomena - this is the purpose of this article.

Keywords: management, investment, investment activity, conceptual approach, investment environment, investment process.

Постановка проблеми. Відповідно до загальної теорії управління сучасні концептуальні положення управління інвестиційною діяльністю підприємства – це наукові підходи, що відображують основні характерні риси управління інвестиційною поведінкою економічної системи на основі системного підходу до розуміння сутності інвестиційної діяльності, втілені в системі науково-обґрунтованих концепцій і принципів управління інвестиційною діяльністю економічних систем, а також методів і механізмів, об’єднаних єдиною методологією в умовах орієнтованої на ринок економіки.

В основі існуючих підходів до управління інвестиційною діяльністю лежать фундаментальні концепції фінансового менеджменту, а саме: концепції грошових потоків, ефективності вартості ринку капіталу, взаємозв’язку ризику і прибутковості, концепції управління інвестиціями.

Мета статті. Незважаючи на значний обсяг проведених досліджень інвестицій і широке застосування традиційних концепцій в управлінні інвестиційною діяльністю, деякі концептуальні підходи і методи потребують доопрацювання з урахуванням аспектів української економіки і особливостей затяжних кризових явищ — в цьому і полягає мета даної статті.

Аналіз досліджень. На підставі аналізу загальних теоретичних підходів вчених економістів до управління інвестиційною діяльністю із загальних принципів управління виділимо найбільш характерні для підприємств машинобудівної галузі: системний підхід, відповідно до якого підприємство досліджується як складна система, що функціонує у відкритому зовнішньому середовищі і складається з підсистем, які об’єднують в собі неподільні елементи; принцип комплексного аналізу всіх складових системи підсистем і елементів; динамічність досліджень, що враховує можливість існування тимчасових факторів при

дослідженні всіх змін в системі; принцип обліку індивідуальних особливостей систем (спеціалізації галузі, виробництва, регіону) в єдності з аналізом екзогенних (зовнішніх) чинників.

Виклад матеріалу. Здійснимо оцінку можливості застосування даних принципів для машинобудівних підприємств. Машинобудівні підприємства мають усі ознаки системи, а саме: певною цілісністю, великими розмірами, що характеризуються значною кількістю виконуваних функцій, параметрами і результатом функціонування, складністю поведінки. В процесі функціонування машинобудівних підприємств як економічних систем спостерігаються тісні взаємозв'язки між їх складовими, зміна одного параметру призводить до зміни багатьох інших. При цьому необхідно враховувати періодичні, непередбачувані, важко прогнозовані зовнішні впливи, посилення конкуренції, наявність цілей і функцій, які дозволяють ідентифікувати суб'єктів господарювання. Інвестиційну діяльність машинобудівних підприємств доцільно розглядати в двох аспектах: з урахуванням зовнішніх екзогенних впливів і ендогенних (внутрішніх) чинників, які проявляються в тісному взаємозв'язку з виробничим процесом.

Для управління системою машинобудівного підприємства необхідне виконання ряду умов: початковий стан об'єкта може бути охарактеризований сукупністю різних параметрів; обрана система нестійка і їй притаманний динамізм; для обраної системи можна виділити ряд індикаторів для оцінки її відхилення від початкового стану; наявність можливостей впливати на керований об'єкт з метою попередження або посилення можливих відхилень.

За результатами оцінки особливостей функціонування машинобудівних підприємств, відзначимо, що всі умови загальної теорії управління виконуються, для кожного об'єкта інвестування здійснюється планування необхідного і достатнього обсягу інвестицій. Оскільки інвестиційні потоки формуються під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників, їх обсяги, як правило, значно варіюють і відхиляються від планових. Зміни в інвестиційному середовищі і потоках інвестицій можливо оцінити із застосуванням окремих інструментів інвестиційного менеджменту, шляхом порівняння планових і фактичних величин. За результатами аналізу приймаються рішення про здійснення керуючих впливів. Однак, така практика управління інвестиціями машинобудівних підприємств має істотний недолік, пов'язаний з тимчасовим аспектом в прийнятті рішень. Останні приймаються на підставі одержаних повідомлень про відхилення, що виникають в економічній системі, і здійснюються із запізненням, тоді як необхідні рішення повинні набувати прогнозного характеру. Для усунення виявлених і скорочення можливих відхилень доцільно сформувати нові концептуальні положення управління інвестиційною діяльністю, засновані на прогнозуванні інвестиційної політики залежно від стану інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості окремого об'єкта інвестування.

В нашому баченні схема процесу управління інвестиційною діяльністю машинобудівного підприємства набуває наступної побудови (рис. 1). Під час обґрунтування складових даної схеми, зауважимо, що управління інвестиційною діяльністю підприємств включає в себе два основних блоки. Перший блок управління інвестиційною стратегією передбачає управління інвестиційною привабливістю підприємств, здійснення аналізу різних аспектів інвестиційного процесу та стану інвестиційного середовища, оцінку вихідного стану економічної системи і здійснення прогнозних розрахунків. У цьому блоці знаходить свою реалізацію інвестиційна політика підприємства. Другий блок безпосередньо пов'язаний з прийняттям оперативних управлінських рішень – виробленням інвестиційної тактики.

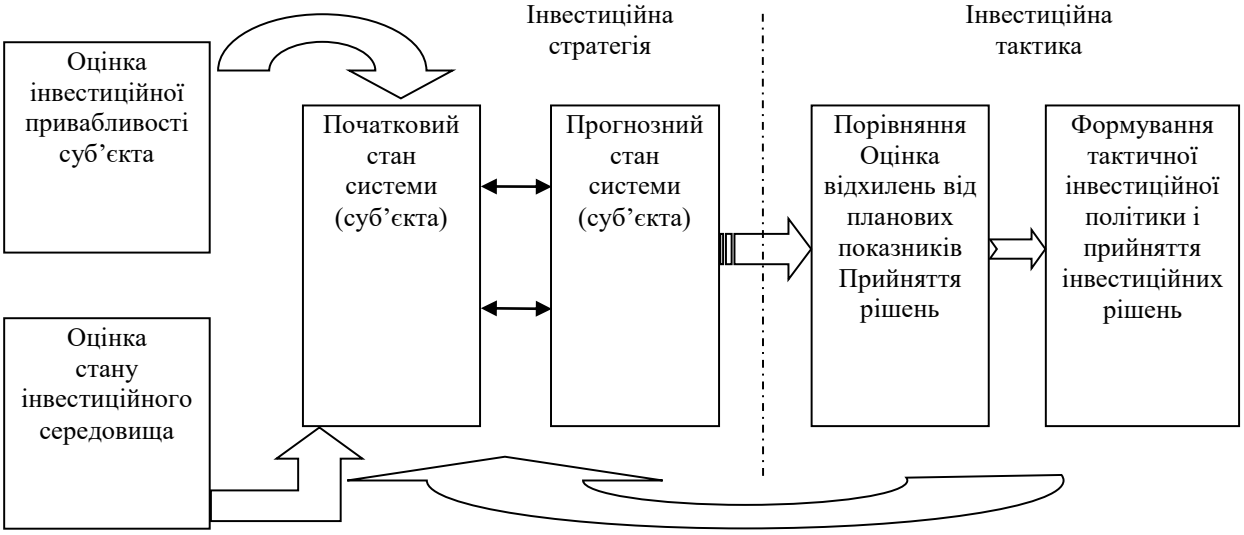


Рис. 1. Схема управління інвестиційною діяльністю підприємства [побудовано автором]

Машинобудівні підприємства як економічні системи є важливим інструментом реалізації інвестиційних процесів в окремих регіонах, для досягнення основної мети – запровадження швидких темпів науково-технічного прогресу в усі галузі народного господарства та формування розвиненої матеріально-технічної системи регіону чи держави. Таким чином, формування кінцевих результатів в машинобудівному комплексі є множинна функція, яка об'єднує і перетворює потреби інвесторів в доходи підприємства. При цьому обмеженнями цієї функції виступають обмеження законодавства та інвесторів на визначення умов використання інвестицій в машинобудівному комплексі.

За допомогою інвестиційної діяльності досягається вирішення багатьох завдань, які стоять перед машинобудівним підприємством – вдосконалення структури виробництва, прискорення темпів його розвитку, а також збалансованість і ефективність галузей економіки, отримання найбільшого приросту обсягів виробництва продукції. При цьому необхідно враховувати, що для машинобудування сформувалися теоретичні підходи в управлінні інвестиціями, проте, їх слід удосконалювати в зв'язку з наявністю зовнішніх і внутрішніх факторів, що призводять до особливостей функціонування суб'єктів та відповідних змін у виробничій, фінансовій, маркетинговій діяльності.

Отже, нами уточнено такі концептуальні положення в системі управління інвестиційною діяльністю підприємств, які ґрунтується на результатах досліджень фундаментальних і прикладних праць в галузі управління інвестиціями, а також на результатах досліджень практичної діяльності машинобудівних підприємств [3]:

1. В складних умовах господарювання на підприємствах машинобудування формується інвестиційна політика, яка дозволяє сконцентрувати увагу на ефективному використання матеріальних ресурсів шляхом випуску інноваційної чи традиційної продукції із врахуванням можливостей резервів зниження собівартості та наявних замовлень покупців, як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.
2. Управління інвестиційними ресурсами підприємства відбувається всередині всіх цільових проектів і програм довгострокового характеру, в зв'язку з чим важливим моментом є врахування інфляції при плануванні інвестицій. Вплив інфляції позначається на багатьох аспектах інвестиційної діяльності підприємства. В процесі інфляції відбувається відносне зниження вартості матеріальних ресурсів, реальної вартості грошових і інших фінансових активів, падіння рівня реальних майбутніх доходів по інвестиційному проекту.
3. Інвестиційна діяльність підприємства реалізується в умовах динамічних змін зовнішнього середовища, в зв'язку з чим виникає потреба в розробці системи заходів, які мінімізують негативні наслідки інвестиційного ризику.

Здійснення інвестиційної діяльності в машинобудуванні і реалізація інвестиційної політики можливі в декількох ситуаціях [3]:

1. В умовах, коли інвестором виступає держава, здійснюючи інвестиції у виробництво машинобудівної продукції (наприклад, виробництво продукції оборонного призначення, у зв'язку із бойовими діями в східній частині України).
2. У ситуації, коли інвестиційні інститути – організації (юридичні особи, компанії, фонди, корпорації), що займаються інвестуванням, які здійснюють прямі (спрямовані) інвестиції в обмежене коло підприємств, направляють свій капітал для отримання максимального прибутку.

Відповідно до цих ситуацій концептуальні положення управління інвестиційною діяльністю машинобудівних підприємств відображають інтереси всіх інвесторів з властивою їй соціальною спрямованістю.

Отже, запорукою виживання вітчизняних підприємств машинобудування є утримання збалансованості між їх здатністю забезпечити задоволення споживчих потреб більш ефективними і продуктивними ніж у конкурентів способами і прагненням до максимального збільшення власного добробуту.

Особливості інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств визначаються факторами, серед яких найбільш значущі: форма власності, етап життєвого циклу підприємства, стратегічні пріоритети, технічний рівень виробничих процесів, фінансово-економічний стан.

В цілому, процес управління інвестиційною діяльністю машинобудівних підприємств побудований на загальних закономірностях і принципах, притаманних управлінським процесам, так і на специфічних особливостях, пов'язаних зі здійсненням інвестиційної діяльності.

Для управління підприємством необхідно виконання наступних умов: наявність програм поведінки керованого об'єкта, запланований рівень його стану; нестійкість об'єкта по відношенню до програми і заданих параметрів, наявність відхилень від планових показників; наявність способів, прийомів і засобів для вимірювання відхилень, інформація про фактичні значення відхилень; наявність можливості впливати на керований об'єкт.

Інвестиційна діяльність підприємства здійснюється з метою управління обсягами залучення інвестицій, тому головним параметром її стану виступатиме обсяг інвестицій. Інвестиційні ресурси (інвестиції підприємства) перебувають в постійному русі, тобто відбуваються відхилення окремих їх параметрів від запланованих значень, що визначає інвестиційну поведінку підприємства.

В умовах наявності відхилень обсягу інвестицій керівництво підприємства вживає заходів, тобто спрямовує інвестиційні процеси на досягнення поставленої мети, на виконання планових завдань.

Після наведених вище обґрунтувань про можливість застосування і ідей і спільних принципів теорії управління до управління інвестиційною політикою підприємств відзначимо, що в основі запропонованих нами положень управління інвестиційною діяльністю машинобудівних підприємств використані основні підходи:

- підхід, який визначає інвестиційну діяльність як процес вибору, обґрунтування і залучення інвестиційних ресурсів з метою управління інвестиційною політикою підприємства, збільшення доходів, зростання добробуту власників майна і працівників підприємства, що має сприяти підвищенню економічного потенціалу підприємства, конкурентоспроможності, вирішенню соціальних завдань;
- процес управління інвестиційною діяльністю здійснюється на основі динамічної оцінки інвестиційної привабливості об'єкта інвестицій з урахуванням фактора інфляції і фактора часу;
- інтереси інвестора перебувають під впливом факторів ризику і невизначеності в ході вироблення і прийняття інвестиційної політики, що вимагає застосування відповідних методів оцінки і ціноутворення на об'єкти інвестицій для захисту інтересів всіх учасників інвестиційного процесу;
- управління інвестиційною діяльністю підприємства при здійсненні державного інвестування здійснюється з урахуванням зацікавленості суспільства і держави в результатах інвестування та враховує соціальний аспект.

Основними принципами сформованої автором концепції управління інвестиційною діяльністю підприємств машинобудівного комплексу є наступні: системний підхід до здійснення інвестиційної діяльності передбачає дослідження підприємства як відкритої економічної системи; відповідність рівня інвестиційної привабливості об'єкта цілям інвестування; забезпечення відповідності інвестиційної політики наявним ресурсам та кваліфікації персоналу підприємства; орієнтація сформованої інвестиційної політики на підприємницький стиль управління інвестиційною діяльністю; забезпечення відповідності інвестиційної політики умовам зовнішнього середовища; збалансований підхід до формування результатів інвестиційної діяльності; забезпечення альтернативності інвестиційного вибору під час обґрунтування інвестиційної політики підприємства.

Висновок. Отже, в ході формування методики управління інвестиційною діяльністю можна виділити три рівня прийняття управлінських рішень.

Перший рівень враховує взаємовідносини між системою-підприємством і зовнішнім середовищем. Основним завданням на цьому етапі є формування методик оцінки інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств, конкурентних переваг підприємства, інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності. Наявність методичних підходів на цьому рівні дозволяє виробити підприємству стратегію конкуренції на ринку. Другий рівень передбачає обґрунтування методів і прийомів оцінки стану підприємства, на цьому етапі розробляються підходи до управління різними сторонами бізнесу, щоб збалансувати портфель продукції і послуг. Управлінські рішення, що приймаються на цьому рівні, найскладніші, тому стосуються підприємства в цілому. Методи, що розробляються на цьому рівні, спрямовані на облік наявних у підприємства ресурсів, оцінку їх стану і використання. Для прийняття управлінських рішень на цьому рівні залучаються прийоми інвестиційного і фінансового аналізу. На третьому рівні підприємством і окремими структурними підрозділами формуються методи і прийоми управління інвестиційною поведінкою. На цьому рівні виконується інвестиційне планування і здійснюється оцінка реальних інвестиційних проектів. Три рівні прийняття рішень в галузі управління інвестиційною діяльністю утворюють їх ієрархічну структуру підприємств машинобудівного комплексу.

Література

1. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2012. – 336 с.

2. Носова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 1 (12). – С. 120–126.

3. Сухоруков А.І. Пріоритети державної політики щодо інвестиційного забезпечення структурних зрушень у промисловості [Електронний ресурс] / А. І. Сухоруков, Т. П. Крупельницька. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/invest_zabezp-2873f.pdf.

References

1. Zhalilo Ya. A. Teoriia ta praktyka formuvannia efektyvnoi ekonomichnoi stratehii derzhavy : monohrafiia / Ya. A. Zhalilo. – K. : NISD, 2012. – 336 s.

2. Nosova O.V. Investytsiina pryvablyvist pidpryiemstva / O.V. Nosova // Stratehichni priorytety. – 2013. – № 1 (12). – S. 120–126.

3. Sukhorukov A.I. Priorytety derzhavnoi polityky shchodo investytsiinoho zabezpechennia strukturnykh zrushen u promyslovosti [Elektronnyi resurs] / A. I. Sukhorukov, T. P. Krupelnytska. – Rezhym dostupu : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/invest_zabezp-2873f.pdf.

Рецензія/Peerreview : 05.10.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Йохна М. А.

УДК 338.24
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-141-146

ГРАБОВСЬКА І. В.
Хмельницький національний університет

КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: СУТНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

У статті розглядаються теоретичні й практичні проблеми формування креативного менеджменту, пов'язані із забезпеченням сталого розвитку інноваційно-креативної економіки. Досліджено теоретичні основи сутності креативності, проаналізовано підходи до визначення поняття "креативний менеджмент". У статті доводиться актуальність поділу сучасного менеджменту на традиційний і креативний, а також обґрунтовується необхідність цього поділу. Виділено складові елементи та визначено напрями досліджень системи креативного менеджменту. Розкрито основні зовнішні й внутрішні передумови формування креативного менеджменту на підприємстві.

Ключові слова: креативність, креативний менеджмент, інновації, інноваційний менеджмент, інноваційний проект, креативна економіка, управління, традиційний і креативний менеджмент, система креативного менеджменту

GRABOVSKAYA I.
Khmelnytskyi National University

CREATIVE MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM: ESSENCE, SIGNIFICANCE AND DEVELOPMENT PROBLEMS

The article deals with theoretical and practical problems of formation of creative management connected with ensuring the sustainable development of innovation-creative economy. The creative economy is based on the methodology of adopting non-standard, original and non-traditional managerial decisions for the purpose of strategic development, overcoming of problem and crisis situations, when it is necessary to search and implement fundamentally new ways of survival, advancing forward, ensuring the competitiveness of the organization on the market and ensuring success in the competition. The theoretical foundations of the essence of creativity, as well as the specifics of its interpretation and application in practice are researched. Theoretical and practical problems of creative management development are relevant and attract attention of both foreign and domestic scientists and practitioners. Research of theoretical and practical achievements of domestic and international foreign scientists in the field of creative management at the macro and micro level has allowed to form and characterize creative management as a rather new independent branch of management science and professional activity, which is aimed at shaping the current conditions of the development of organizations. Analyzes the approaches to the definition of the concept of "creative management", and also it is indicated what the creative management differs from an innovative management. The clarification is made on the basis of identifying the essential features of the concept of "creative management". The article proves the relevance of the division of modern management into traditional and creative, as well as the necessity of this division. Identified and justified by the principles of forming the system of creative management. The component elements are selected and the directions of research of the system of creative management are determined. The main external and internal prerequisites of creative management establishment are revealed, the factors stimulating or restraining its development are defined.

Keywords: creativity, creative management, innovation, innovative management, innovative project, creative economy, management, traditional and creative management, system managing creativity.

Постановка проблеми. Сучасні підприємства, які функціонують у складному соціально-економічному середовищі, повинні постійно створювати і впроваджувати різного роду інновації, що формують їх конкурентні переваги та забезпечують ефективну діяльність в ринковій економіці. Реалізація завдань такого роду передбачає заохочення нестандартних, креативних підходів до розв’язання складних функціональних ситуацій, які виникають у процесі управління підприємствами; здійснення професійно-кваліфікаційної переорієнтації кадрів відповідно до інноваційних трансформацій; застосування креативності як одного з ключових чинників самореалізації, самовдосконалення працівників та забезпечення інноваційного розвитку організації. Креативність дає змогу забезпечити прибуткове зростання більшості підприємств, тому її можна розцінювати як потужний бізнес-інструмент успішної діяльності як працівників/менеджерів підприємства, так і господарської діяльності підприємства загалом. Тому більшість економістів-дослідників та бізнес-консультантів стверджують, що саме інноваційно-креативний напрям розвитку менеджменту компанії є запорукою її конкурентоспроможності за сучасних ринкових умов.

Креативізація економічного розвитку зумовлює якісно нові трансформаційні зміни в системі управління підприємством. Поступово утверджується інноваційно-креативний компонент менеджменту, а сучасна концепція креативного менеджменту відображає новий напрям у теорії та практиці управління. Теоретичні й практичні проблеми розвитку креативного менеджменту є актуальними і привертають увагу як зарубіжних, так і вітчизняних науковців та управлінців-практиків. Концептуальний підхід до наукових економічних джерел вказує на те, що креативний менеджмент значною мірою визначається автономністю, еластичністю, легкою адаптацією до будь-яких організаційних змін за ринкових умов.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню понять «креативність» і «креативний менеджмент» як запоруки організаційного успіху присвячено багато робіт вітчизняних і зарубіжних учених.

Так, у роботах І. Вільма, К. Койна, Ч. Девіса, Дж. Герета визначено сутність креативного менеджменту та його стратегічне значення для розвитку бізнесу. Одними з перших питання креативного менеджменту підняли такі зарубіжні науковці, як Дж. Гілфорд, який розглядав психологічні основи мислення при управлінні [4] та Е. Торренс, який вивчав творчий талант керівника, що є надзвичайно важливим при досягненні ефективного управління [21]. Поряд із значними здобутками зарубіжних вчених, сьогодні в нашій країні низка науковців працює над розробкою механізмів адаптації та впровадженням креативного менеджменту на вітчизняних підприємствах. Питання щодо розкриття та розвитку інноваційно-креативної економіки розглянуто у наукових працях Е.М. Гузева, Д. О. Крикуненко, Т.С. Орлова. Дослідженням різних аспектів креативного менеджменту як сучасного інструменту управління підприємством присвячені праці таких науковців, як В.А. Василенко, О.В. Вартанова, В.О. Журавльова, Д.К. Зінкевича, О.Є. Кузьміна, О.Г. Макаренко, І.І. Свідрука [2, 3, 8, 9, 10, 13, 18].

Проте наразі навіть саме поняття «креативний менеджмент» і його концептуальні засади не є однозначними і потребують уточнення. При аналізі наукових досліджень було також виявлено недостатність розкриття особливостей формування й розвитку креативного менеджменту на підприємстві. Управлінський та економічний аспекти креативності на сьогодні досліджені фрагментарно. Аналіз останніх досліджень і публікацій з обраної проблематики свідчить про необхідність розгляду ключових понять, які використовуються у креативному менеджменті та забезпечують систематизацію його наукового підґрунтя. Таким чином, і в теоретичному, і в практичному планах комплексне дослідження умов, факторів і особливостей становлення креативного менеджменту є актуальним, що й зумовило вибір теми статті.

Формулювання цілі статті. Мета статті полягає у визначенні сутності і змісту креативного менеджменту як специфічної галузі менеджменту, дослідженні основних аспектів формування та розвитку креативного менеджменту на підприємстві за умов інноваційних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження Останнім часом одним з найважливіших напрямків інноваційного розвитку стала креативна економіка. Імплементація концепції креативної економіки як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються, стає основою їхнього економічного зростання, структурного оновлення та соціальної консолідації, а реалізація креативного потенціалу забезпечує лідерство країн у прибуткових сегментах глобального ринку. В основу даного напрямку закладена певна ідеологія створення абсолютно нового підходу до продукту. Креативний означає творчий, тобто креативні процеси – це творчі підходи із залученням нових інноваційних методів та ідей. Креативність (творчі здібності, творча активність, творчий підхід) – це здатність породжувати незвичайні ідеї, відхилятися від традиційних схем мислення, швидко і ефективно здійснювати інтелектуальний прорив у вирішенні проблемних ситуацій [19].

Поняття «креативність» є неологізмом і з’явилося в науковому обігу від кінця 1990-х – на початку 2000-х років як економічна категорія, пов’язана з технологіями та інноваціями, на противагу поняттю «творчість» як психологічної категорії. До найбільш відомих форм прояву креативності відносяться інновації – висунення принципово нових ідей, нововведення; винаходи – створення чогось нового, невідомого раніше; відкриття – щось нове встановлене, знайдене. Отже, креативність з позиції економіки та управління – це розумова й практична діяльність, результатом якої є генерація нових, оригінальних ідей, цінностей, виявлення нових фактів у відповідь на потреби організації, чи наявні у неї можливості, а також формування і розвиток творчого потенціалу працівника, що призводить до ефективної діяльності.

Креативна економіка ґрунтується на методології прийняття нестандартних, оригінальних і нетрадиційних управлінських рішень, як в цілях стратегічного розвитку, так і подолання постійно виникаючих надзвичайних і кризових ситуацій, коли потрібно здійснити пошук і реалізацію принципово нових шляхів виживання, просування вперед, забезпечення конкурентоспроможності організації на ринку і, в кінцевому рахунку, забезпечити успіх в конкурентній боротьбі.

Забезпечувальні фактори інноваційно-креативної економіки – це ефективний креативний, інноваційний, інвестиційний, виробничий і соціальний менеджмент, в рамках якого відбувається розробка та реалізація інновацій на рівні винаходів в конкурентоспроможних інноваційних проектах, до управління якими залучаються фахівці нової формації. Організації більше не можуть бути залежними від некомпетентності керівників, тому на зміну сучасному менеджменту прийшов креативний менеджмент. Аналогічно традиційному сприйняттю сучасного менеджменту система управління креативними процесами в організації складається з двох підсистем – керуючої (суб’єкта управління) і керованої (об’єкта управління). Механізм керуючого впливу включає збір, обробку і передавання необхідної інформації та прийняття відповідних рішень. Нова концепція і практика поки не мають загальноприйнятої назви, але їх головною характерною рисою є саме творча складова. Тому словосполучення «креативний менеджмент» добре відображає суть цього нового напрямку.

Різницю у принципах, що покладені в основу традиційного менеджменту та креативного менеджменту, відображено в табл. 1.

Розуміння системи креативного менеджменту забезпечує прогресивний розвиток компанії в сучасній постіндустріальній економіці, позаяк система креативного менеджменту відрізняється від системи традиційного менеджменту новими принципами ведення господарської діяльності: невичерпністю й

необмеженістю нематеріальних ресурсів, нелінійним розвитком, підприємницькою філософією ведення господарської діяльності компанії. Креативний менеджмент є достатньо новим поняттям і представляє собою самостійну галузь управлінської науки та професійної діяльності, яка спрямована на формування сучасних умов розвитку організацій. Теорія креативного менеджменту знаходиться на перетині інноваційного менеджменту і теорії творчості, яка почала розвиватися приблизно з середини XX століття і лише нещодавно знайшла втілення у ґрунтовному прикладному застосуванні цих знань.

Таблиця 1

Зіставлення двох видів менеджменту [5]

Теоретичні концепції, що лежать в основі управління організацією	Менеджмент	
	Традиційний	Креативний
Вчить	Управляти науково, за правилами	Нестандартному, творчому підходу
Розробляє	Теорії боротьби	Теорії співпраці, гармонізації відносин (стейкхолдери, альянси, мережі)
Розуміє стратегію	Як траєкторію руху до поставленої мети	Як комплекс рішень по позиціонуванню організації в середовищі (стратегічний потенціал, ключові компетенції)
Вважає основою побудови організації	Фрагментацію дій	Виділення бізнес-процесів (цінність, потік створення цінності)
Задає спрямованість інформаційних потоків	Зверху вниз	У будь-якому напрямку
Визначає основного користувача інформації - це	Індивід, який займає певну посаду та інші допущені особи	Будь-який член організації і будь-яка група
Організовує роботу	Індивідуально і в групах	У командах
Здійснює керівництво, спираючись на	Владу і мотивацію	Довіру і співробітництво (лідерство, культура)
Організовує навчання персоналу	Індивідуальне і дискретне	Групове і постійне (управління знаннями)
Сповідує концепцію продукту	Головна якість, яка диференціює товар і дозволяє підвищувати ціну	Головне зниження ціни, якість повинна бути за визначенням

Розглянемо основні підходи вчених до розуміння сутності креативного менеджменту. Детальнішу сутнісну характеристику визначення поняття «креативний менеджмент» окремими авторами подано у таблиці 2.

Окремі автори розглядають креативний менеджмент як складову більш комплексного поняття – «інноваційний менеджмент» та акцентують увагу на тому, що креативний менеджмент охоплює технічні, маркетингові проблеми, пов'язані з новими видами продукції. Креативний менеджмент реалізується на перед проектній і проектній стадіях інноваційного циклу, завданням яких є формування та відбір нових ідей для їх практичної реалізації в інноваційних проектах. Разом із тим, І. Підкамінний та О. Самокиш слушно зазначають, що «із залученням в механізм інноваційного менеджменту креативних методів та засобів управління утворює новий його напрям – креативний менеджмент, який з часом може вийти за межі інноваційного менеджменту» [15, с. 110].

Сфери інноваційного та креативного менеджменту вперше, мабуть, розділив А. Прігожин [16], обумовлюючи його наступними тезами. Креативний менеджмент має скоординувати функціонування та взаємодію як внутрішніх, так і зовнішніх структурних елементів творчого процесу, створити певну інноваційну культуру. До особливостей креативного менеджменту відноситься необхідність створення тимчасових творчих колективів для формування банку нових ідей, а інноваційний менеджмент передбачає реалізацію найбільш ефективних і нетрадиційних ідей та доведення їх до практичної реалізації. Креативний менеджмент спирається на креативістику – галузь знань про продуктивне колективне вирішення творчих завдань, а інноваційний – на інноватику – галузь, що вивчає формування нововведень та їх поширення, а також способи розробки інноваційних рішень. При цьому обидві галузі лише сьогодні знайшли своє втілення в ґрунтовному застосуванні цих знань у практичній діяльності виробничих організацій. Інноваційний менеджмент оперує з інтелектуальним продуктом як цілим і неподільним, а креативний – розглядає його поелементно як складне утворення. Інноваційний менеджмент та креативний менеджмент вивчають один і той же об'єкт, однак інноваційний – як статичний, завершальний, а креативний – як процес створення у динаміці [10, 11]. Також у системі креативного менеджменту суб'єктами керованої підсистеми управління є лише працівники, які пропонують і аналізують нові ідеї, а в системі інноваційного менеджменту до цієї групи суб'єктів належать усі працівники, які залучені до розробки й реалізації ідей [10]. Загалом цільові установки й ресурсні обмеження креативний менеджмент запозичує з інноваційного менеджменту, який забезпечує функціонування відповідної інфраструктури.

Таблиця 2

Визначення поняття «креативний менеджмент» у науковій літературі

Автори	Визначення поняття «креативний менеджмент»
Божидарнік Т.В., Василик Н.М. [1, с. 38]	Креативний менеджмент – це особлива управлінська діяльність, що спрямована на активізацію творчої діяльності працівників щодо генерування креативних ідей, їх оцінку та відбір з метою формування ефективних креативних рішень, реалізація яких забезпечить підприємству інноваційних розвиток та одержання високих економічних, соціальних і екологічних результатів
Вартанова О.В. [2, с. 31]	Креативний менеджмент являє собою управління носіями інтелектуального потенціалу підприємства, які створюють нові знання шляхом творчої діяльності. Креативний менеджмент заснований на сучасних технологіях управління творчістю та командної роботи
Дорошенко О.С. [6, с. 9-10]	Креативний менеджмент являє собою, з одного боку, повний цикл управління знаннями (формування, формалізація, зберігання, поширення, координація і контроль) для виробництва інтелектуальної продукції, а з іншого – новітній різновид інноваційного менеджменту, базований на якісних змінах ключових стратегічних функцій з нарощування як матеріальних, так і, в першу чергу, нематеріальних активів із глобальним суспільно значимим і доступним людським капіталом
Зінкевич Д.К. [9, с.7]	Креативний менеджмент доцільно трактувати як підсистему інноваційного менеджменту, яка передбачає забезпечення здатності суб’єктів управління висувати і розвивати нові ідеї, що набувають форми наукової або технологічної інформації
Литвин І.В. [12, с. 68]	Креативний менеджмент варто розглядати як вплив на творчих працівників з метою генерування, пошуку, розвитку, поєднання комерційних ідей, їх оцінювання та вибору з метою реалізації інноваційного розвитку та досягнення цілей і місії компанії
Мамфорд М. [14, с. 85].	Креативний менеджмент являє собою управління носіями інтелектуального потенціалу підприємства, які створюють нові знання шляхом творчої діяльності
Фангки Сью Тьюдор Рікардс [20, с. 217]	Креативний менеджмент – це теорія та практика управління, ґрунтовані на теорії творчих процесів та їх реалізації на особистісному, груповому, організаційному та глобальному рівнях
Продіус О.І. [17, с. 68]	Креативний менеджмент – сукупність управлінських відносин між керівниками та підлеглими з приводу визначення цілей стосовно пошуку та виконання креативних ідей, пов’язаних із розв’язанням виробничо-господарських проблем та подоланням їхніх наслідків
Свидрук І.І. [18, с. 68]	Креативний менеджмент на підприємстві – це особлива організаційно-управлінська діяльність, що спрямована на одержання високих економічних, соціальних, екологічних результатів шляхом активізації творчої діяльності для впровадження інновацій. Він визначає склад методів активізації творчого потенціалу і їх найраціональнішу послідовність

О.Є. Кузьмін розглядає різні підходи щодо трактування поняття «креативний менеджмент» [11, с. 162]: системний (визначається як підсистема інноваційного менеджменту, яка передбачає забезпечення здатності суб'єктів управління висувати й розвивати нові ідеї, що набувають форми наукової або технологічної інформації); функціональний (конкретна функція менеджменту, спрямована на забезпечення здатності суб'єктів управління висувати й розвивати нові ідеї, що набувають форми наукової або технологічної інформації, а також на безпосереднє акумулювання нових ідей); ситуаційний (сукупність сприятливих умов та обставин, що створюються керівниками підприємства для творчого розвитку трудового колективу й окремих працівників з метою акумулювання креативних ідей з вирішення виробничо-господарських проблем, подолання їх наслідків тощо); поведінковий (сукупність цілеспрямованих дій і вчинків керівників підприємства, спрямованих на акумулювання креативних ідей з розв’язання виробничо-господарських проблем, подолання їхніх наслідків, а також сприяння перманентному творчому розвитку трудового колективу й окремих працівників); адміністративний (сукупність дозвільно-розпорядницьких, спонукальних та інших управлінських відносин між керівниками та підлеглими з приводу визначення цілей щодо пошуку креативних ідей).

В умовах невизначеності організація креативного менеджменту має особливе значення, тому що дозволяє здійснити структурний управління, забезпечує народження нових ідей, стратегій і концепцій на основі обміну думок і комунікацій. Системний підхід до аналізу креативного менеджменту організації передбачає, передусім, ідентифікацію об’єктів, що складають цю систему, з ретельною конкретизацією її складових елементів та врахуванням зовнішніх факторів і внутрішніх чинників впливу на розвиток креативної організації.

Метою креативного менеджменту є формування креативних рішень, реалізація яких забезпечуватиме організації отримання конкурентних переваг та інноваційний розвиток суспільства в цілому. Об’єктом креативного менеджменту є процес прийняття креативних рішень за допомогою послідовної сукупності процедур, що утворюють загальну схему управління креативним процесом [18]. Загальними функціями креативного менеджменту є планування, організація, регулювання, мотивація та

контроль. Основними групами методів креативного менеджменту є економічні, адміністративні та соціально-психологічні методи [10].

В теорії управління виділяють два масштабні напрями досліджень системи креативного менеджменту: дослідження присвячені власне креативній компанії (субнапрями: креативна діяльність, креативне середовище); дослідження присвячені креативному менеджеру (субнапрями: креативні здібності, креативна особистість). Перший великий блок дослідження системи креативного менеджменту включає: дослідження креативного менеджменту крізь призму креативної діяльності компанії (індивідуальна, командна, організаційна креативність); дослідження креативного менеджменту крізь призму дослідження креативного середовища компанії (матеріальне і нематеріальне середовище). Другий великий блок дослідження системи креативного менеджменту включає: дослідження феномену креативного менеджера крізь призму креативних здібностей (креативне (дивергентне) мислення, креативне прийняття рішень, креативне лідерство); дослідження феномену креативного менеджера крізь призму детермінант креативної особистості (незалежність, імпульс (творча енергія щодо реалізації певної ідеї), зацікавленість (моніторинг нових підходів та ідей) [18, с. 317].

На формування й розвиток креативного менеджменту безпосередньо впливають такі фактори: рівень розвитку креативного суспільства; формування креативної економіки; розвиток креативної освіти; рівень інноваційності підприємства; творчий потенціал особистості; потенціал менеджера креативного типу [1].

Висновки. Отже, креативний менеджмент сьогодні – це, з одного боку, новий напрям у теорії та практиці управління, прогресивна складова менеджменту, а з іншого – інтеграція передових практик із системним, творчим підходом до управління діяльністю (system managing creativity) працівників/менеджерів та компанії загалом [3, с. 64]. В більшості високорозвинутих країн керівництво використовує саме креативні методи управління, що дає можливість компанії сформувати позитивний імідж, підвищити конкурентоспроможність, ефективніше використовувати обмежені ресурси, збільшити прибуток і загалом домогтися більшої ефективності та результативності діяльності підприємства.

Література

1. Божидарнік Т.В. Креативний менеджмент : навч. посібник / Т.В. Божидарнік, Н.М. Василик. – Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2014. – 498 с.

2. Вартанова О.В. Креативний менеджмент як підґрунтя розвитку креативних працівників підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Вартанова, І.В. Шестер. – Режим доступу : http://stvua.com/?wpfb_dl=18.

3. Василенко В.А. Сущность и значение креативного менеджмента / В.А. Василенко // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. – 2010. – Том 23 (62). № 3. – С. 64–71.

4. Гилфорд Дж. Три стороны интеллекта / Дж. Гилфорд. – М. : Прогресс, 1969. – 157 с.

5. Горшкова Л.А. Традиционный и креативный менеджмент: правомочно ли разделение? [Електронний ресурс] / Л.А Горшкова // Креативная экономика. – Режим доступу : https://creativeconomy.ru/lib/4246.

6. Дорошенко О.С. Становлення креативного сектору глобальної економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. кон. Наук : спец. 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини / О.С. Дорошенко. – К. : КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2014. – 19 с.

7. Elias G. Carayannis Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation and Entrepreneurship. New York: Springer, 2013. 1908 p.

8. Журавлев В. А. Креативное мышление, креативный менеджмент и инновационное развитие общества / В.А. Журавлев // Креативная экономика. – 2008. – № 4. – С. 3–8.

9. Зінкевич Д.К. Розвиток систем креативного менеджменту підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец. : 08.00.04 – економіка та управління підприємствами / Д.К. Зінкевич. – Львів, 2013. – 23 с.

10. Кузьмін О.Є. Креативний менеджмент : навч. посібник / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, І.В. Литвин, Д.К. Зінкевич. – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2010. – 124 с.

11. Кузьмін О.І. Характеристика та місце креативного менеджменту в системі управління машинобудівним підприємством / О.І. Кузьмін, Д.К. Зінкевич // Наук. вісник НЛТУ України. – 2009. − Вип. 19(10). – С. 159–167.

12. Литвин І.В. Особливості пошуку інноваційних ідей у системі креативного менеджменту / І.В. Литвин // Наук. вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 360–364.

13. Макаренко О. Г. Креативный менеджмент / О. Г. Макаренко. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 154 с.

14. Mumford M. Creativity syndrome: integration, application and innovation / M. Mumford, S. Gustafson // Psychological Bulletin. – 1988. – № 103. – P. 27–43.

15. Підкамінний І.М. Креативний менеджмент в системі менеджменту підприємства / І.М. Підкамінний, О.В. Самокиш // Економіка та менеджмент: перспективи розвитку : матеріали доповідей II

Міжн. наук-прак. конф., м. Суми, 22–24 червня 2012 р. / ред. : О.В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2012. – С. 109–110.

16. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия / Пригожин А.И. – М. : «Политиздат», 1989. – 272 с.

17. Продіус О.І. Креативний менеджмент як запорука сучасного ефективного управління / О.І. Продіус // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 3-4 (4-5). – С. 67–72.

18. Свидрук І.І. Креативний менеджмент : навч. посібник / І.І. Свидрук. – К. : ЦУЛ, 2012. – 224 с.

19. Словарь психолога-практика / сост. С.Ю. Головин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск : Харвест, 2001. – 308 с.

20. Xu F., Rikards T. 2007. Creative Management: A Predicted Development from Research into Creativity and Management. Creativity and Innovation Management. № 3. P. 216–228.

21. Torrance E. P. Guiding Creative Talent – Englewoodcliffs. N. Y. : Prentice-Hall, 1962. 117 p.

References

1. Bozhydarnik T.V. Kreatyvnyi menedzhment : navch. posibnyk / T.V. Bozhydarnik, N.M. Vasylyk. – Kherson : OLDI-PLIuS, 2014. – 498 s.

2. Vartanova O.V. Kreatyvnyi menedzhment yak pidgruntia rozvytku kreatyvnykh pratsivnykiv pidpryiemstva [Elektronnyi resurs] / O.V. Vartanova, I.V. Shester. – Rezhym dostupu : http://stvua.com/?wpfb_dl=18.

3. Vasilenko V.A. Suschnost i znachenie kreativnogo menedjmenta / V.A. Vasilenko // Uchenyie zapiski Tavricheskogo natsionalnogo universiteta im. V.I. Vernadskogo. – 2010. – Tom 23 (62). № 3. – S. 64–71.

4. Gilford Dj. Tri storonyi intellekta / Dj. Gilford. – M. : Progress, 1969. – 157 s.

5. Gorshkova L.A. Traditsionnyiy i kreativnyiy menedjment: pravomochno li razdelenie? [Elektronniy resurs] / L.A Gorshkova // Kreativnaya ekonomika. – Rejim dostupu : https://creativeconomy.ru/lib/4246.

6. Doroshenko O.S. Stanovlennia kreatyvnoho sektoru hlobalnoi ekonomiky : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. kon. Nauk : spets. 08.00.02 – svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny / O.S. Doroshenko. – K. : KNEU im. V. Hetmana, 2014. – 19 s.

7. Elias G. Carayannis Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation and Entrepreneurship. New York: Springer, 2013. 1908 p.

8. Juravlev V. A. Kreativnoe myishlenie, kreativnyiy menedjment i innovatsionnoe razvitie obschestva / V.A. Juravlev // Kreativnaya ekonomika. – 2008. – № 4. – S. 3–8.

9. Zinkevych D.K. Rozvytok system kreatyvnoho menedzhmentu pidpryiemstv : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk spets. : 08.00.04 – ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy / D.K. Zinkevych. – Lviv, 2013. – 23 s.

10. Kuzmin O.Ie. Kreatyvnyi menedzhment : navch. posibnyk / O.Ie. Kuzmin, S.V. Kniaz, I.V. Lytvyn, D.K. Zinkevych. – Lviv : Vyd-vo Lvivskoi politekhniky, 2010. – 124 s.

11. Kuzmin O.I. Kharakterystyka ta mistse kreatyvnoho menedzhmentu v systemi upravlinnia mashynobudivnym pidpryiemstvom / O.I. Kuzmin, D.K. Zinkevych // Nauk. visnyk NLTU Ukrainy. – 2009. − Vyp. 19(10). – S. 159–167.

12. Lytvyn I.V. Osoblyvosti poshuku innovatsiinykh idei u systemi kreatyvnoho menedzhmentu / I.V. Lytvyn // Nauk. visnyk NLTU Ukrainy. – 2011. – Vyp. 21.7. – S. 360–364.

13. Makarenko O. H. Kreatyvnyi menedzhment / O. H. Makarenko. – Ulianovsk : UlHTU, 2011. – 154 s.

14. Mumford M. Creativity syndrome: integration, application and innovation / M. Mumford, S. Gustafson // Psychological Bulletin. – 1988. – № 103. – R. 27–43.

15. Pidkaminnyi I.M. Kreatyvnyi menedzhment v systemi menedzhmentu pidpryiemstva / I.M. Pidkaminnyi, O.V. Samokysh // Ekonomika ta menedzhment: perspektyvy rozvytku : materialy dopovidei II Mizhn. nauk-prak. konf., m. Sumy, 22–24 chervnia 2012 r. / red. : O.V. Prokopenko. – Sumy : SumDU, 2012. – S. 109–110.

16. Pryhozhyn A.Y. Novovvedenyia: stymulы y prepiatstvyia / Pryhozhyn A.Y. – M. : «Polytyzdat», 1989. – 272 s.

17. Prodius O.I. Kreatyvnyi menedzhment yak zaporuka suchasnoho efektyvnoho upravlinnia / O.I. Prodius // Ekonomika: realii chasu. – 2012. – № 3-4 (4-5). – S. 67–72.

18. Svydruk I.I. Kreatyvnyi menedzhment : navch. posibnyk / I.I. Svydruk. – K. : TsUL, 2012. – 224 s.

19. Slovar psykholoha-praktyka / sost. S.Iu. Holovyn. – 2-e yzd., pererab. y dop. – Mynsk : Kharvest, 2001. – 308 s.

20. Xu F., Rikards T. 2007. Creative Management: A Predicted Development from Research into Creativity and Management. Creativity and Innovation Management. № 3. R. 216–228.

21. Torrance E. P. Guiding Creative Talent – Englewoodcliffs. N. Y. : Prentice-Hall, 1962. 117 p.

Рецензія/Peerreview : 20.09.2018 Надрукована/Printed : 30.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 334.02
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-147-150

КАПІНОС Г. І.
Хмельницький національний університет

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ ОПЕРАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено особливості управління якістю продукції на підприємствах як складової операційного менеджменту. Розглянуто основні аспекти проблеми якості; поняття управління якістю та системи якості; функції управління якістю; роль системи якості в системі управління підприємством. Обґрунтовано доцільність використання сертифікованих на відповідність міжнародним стандартам ISO 9000 систем менеджменту якості на підприємствах для підвищення ефективності їх діяльності.

Ключові слова: якість, управління якістю, система якості, операційний менеджмент, міжнародні стандарти ISO 9000, функції якості, петля якості.

KAPINOS H.
Khmelnytskyi National University

PRODUCT QUALITY MANAGEMENT IN THE OPERATIONS MANAGEMENT SYSTEM OF AN ENTERPRISE

The features of product quality management at enterprises as a component of operational management have been investigated in the article. The main aspects of the quality problem, concept of quality management and quality system, quality management functions, the role of the quality system in the enterprise management system have been considered. Particular attention was paid to the composition of functions of product quality management, which form a "loop of quality". Among them we can distinguish a policy in the field of quality; quality planning; training and motivation of staff; organization of work on quality; quality control; information about product quality, market needs and scientific and technological progress; development of necessary measures; decision-making by the management stuff of the enterprise; implementation of measures; interaction with the external environment (with suppliers, consumers, government agencies). The article substantiates the expediency of using quality management systems certified in accordance with ISO 9000 international standards for increasing the efficiency of their activities. According to the author, the quality system is a set of structures that relate to various areas of the enterprise, have the greatest impact on the quality of performing their functions by established methods using the necessary resources. In addition, the quality system includes the activity by which the enterprise sets goals and defines the main processes and resources for achieving them. Implementation of the quality management system is possible only as a component of the management system of the whole enterprise.

Keywords: quality, quality management, quality system, operations management, international standards ISO 9000, quality functions, quality loop.

Актуальність теми дослідження. В умовах ринкової економіки успішна діяльність підприємств базується на конкурентоспроможності продукції, яка випускається. Основу конкурентоспроможності продукції складає її якість, стабільність якої досягається шляхом впровадження на підприємствах систем управління якістю та підтверджується сертифікацією продукції та цих систем якості на відповідність міжнародним стандартам.

Процеси організації управління якістю в операційних (виробничих) системах потребують більш детального розгляду з методичної точки зору та ретельної уваги з боку операційних менеджерів на підприємствах на практиці. Управління якістю продукції є одним із аспектів управління діяльністю підприємства в цілому і тому є складовою вдосконалення системи операційного менеджменту.

Відомо, що для забезпечення якості продукції потрібна не тільки відповідна матеріальна база і зацікавлений, кваліфікований персонал (базові чинники), але й чітке управління якістю на підприємстві. Звідси випливає підвищений інтерес до управління якістю з боку практиків, які усвідомили істину: не можна розраховувати на стабільне забезпечення якості продукції без впровадження системи в роботі з якості (системи менеджменту якості), що відповідає сучасному рівню організації робіт у цій області.

Конкурентоспроможна продукція забезпечує конкурентоздатність підприємств, а це здійснює позитивний вплив на розвиток економіки та підвищення її ефективності. Отже якість продукції – це не просто часткова проблема для окремих виробників. Вона поступово переростає в загальнонаціональну проблему якості життя населення країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти управління якістю продукції, операційного менеджменту, створення та впровадження систем якості на підприємствах розглядали в своїх дослідженнях такі вчені та практики, як Демінг В. Е., Джуран Й., Еквілайн Н. Дж., Ісікава К., Кириченко Л. С., Кузьміна Т. О., Лойко Д. П., Мережко Н. В., Тагуті Г., Фейгенбаум А., Чейз Р. Б., Шаповал М. І., Шухарт У., Якобс Р. Ф. та багато інших. Поряд з цим варто зазначити, що окремі питання організації власне процесу управління якістю продукції на підприємствах, впровадження та реалізації систем управління якістю на них, сертифікації систем якості на відповідність міжнародним стандартам з якості залишилися поза увагою вчених або недостатньо опрацьовані.

В умовах сьогодення існує нагальна потреба уточнення теоретичних основ, удосконалення науково-методичних підходів щодо процесів управління якістю продукції на підприємствах, які мають здійснюватись в рамках функціонування систем управління операційною діяльністю на них. Ці обставини обумовили вибір теми даного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження методичних підходів стосовно управління якістю продукції на підприємствах України та розробка науково-практичних рекомендацій щодо формування та реалізації систем менеджменту якості як складової систем управління операційною діяльністю підприємства.

Виклад основного матеріалу. Прагнення України до інтеграції у європейські та світові економічні структури вимагає засвоєння нових правил гри, які диктує ринкова економіка. В умовах сьогодення виживає те підприємство, яке має найсучасніші технології, найвищу якість, найнижчі ціни та найвищі орієнтири стосовно найвимогливішого споживача. При цьому такого споживача вже розглядають як партнера у спільному бізнесі, оскільки, здійснюючи покупки, він виступає його інвестором.

Підвищення якості продукції є довготерміновим і безперервним завданням, оскільки рівень якості не може бути сталим. Вироби залишаються зручними, технічно прогресивними, модними до того часу, поки їм на заміну не прийдуть нові, більш досконалі, що обумовлено розвитком науково-технічного прогресу. На кожному етапі якість має бути оптимальною, тобто максимально задовольняти потреби споживачів при економічно обґрунтованих витратах на її досягнення на підприємстві.

У глобальному світі проблема якості є актуальною для всіх країн, підприємств та організацій, оскільки тільки продукція високої якості може бути конкурентоспроможною. Ця проблема багатогранна і має політичний, соціальний, економічний, науково-технічний, організаційний аспекти.

Політичний аспект проблеми якості характеризується тим, що масове виробництво високоякісної продукції на промислових підприємствах виступає одним з критеріїв розвитку суспільства, показником високого рівня економічного розвитку будь-якої держави.

Соціальний аспект проблеми, з одного боку, відображає завдання вчасного доведення якості продукції у відповідність до вимог споживача, а з іншого – завдання підвищення якості праці на підприємстві. Існують також інші сторони соціального аспекту цієї проблеми, які стосуються виховання, освіти, підвищення кваліфікації кадрів, без яких не можна вирішити проблему підвищення якості.

Економічний аспект проблеми якості продукції характеризується тим, що підвищення якості виступає основою підвищення ефективності економіки країни, оскільки дає змогу повніше задовольнити потреби споживачів, підвищити продуктивність суспільної праці, збільшити прибуток підприємства, знизити матеріаломісткість продукції, економити матеріальні ресурси, підвищити конкурентоспроможність продукції на ринку.

Науково-технічний аспект даної проблеми розкриває тісний зв'язок між підвищенням якості та зростанням темпів НТП. З одного боку, науково-технічний прогрес визначає можливість підвищення якості, з іншого – він сам досягається шляхом систематичного підвищення якості продукції та послуг.

Організаційний аспект проблеми якості відображає залежність її підвищення від організації суспільного виробництва в цілому. Ця сторона проблеми вирішується за допомогою вдосконалення менеджменту на підприємстві, в тому числі удосконалення систем якості, стандартизації, метрологічного забезпечення тощо.

Таким чином забезпечення якості є комплексною проблемою і вирішувати її традиційними методами, а саме виключно шляхом контролю якості готової продукції на підприємстві, практично не можливо. Має бути комплексний, системний підхід, реалізація якого можлива лише в рамках системи менеджменту якості, що створюється та впроваджується на підприємстві. За свідченнями відомого американського спеціаліста в галузі якості В. Е. Демінга 85% вирішення проблеми залежить не від людей, а від системи управління якістю.

Під управлінням якістю розуміють вплив на виробничий процес з метою забезпечення необхідної якості продукції. Таке розуміння управління містить у собі три складові елементи: суб’єкт управління (хто впливає), об’єкт управління (на що спрямований вплив) і сам механізм впливу. Визначивши об’єкт управління (виробничий процес), зупинимося на механізмі, «технології» управління якістю.

Як будь-який процес управління, управління якістю здійснюється шляхом реалізації управлінських функцій. У різних джерелах наводиться такий склад функцій: планування, мотивація, організація, контроль, інформація, розробка заходів, прийняття рішень, впровадження заходів.

Під час управління якістю ці загальноуправлінські функції наповнюються новим змістом і склад функцій управління якістю можна представити таким чином:

- політика в області якості;
- планування якості;
- навчання і мотивація персоналу;
- організація роботи з якості;
- контроль якості;
- інформація про якість продукції, потреби ринку і науково-технічний прогрес;
- розробка необхідних заходів;
- прийняття рішень керівництвом підприємства;

- реалізація заходів;
- взаємодія з зовнішнім середовищем (вирішення питань якості з постачальниками, споживачами, державними органами).

Зазначені функції тісно пов'язані між собою та їхня реалізація являє собою процес управління якістю продукції. Цей процес має охоплювати всі етапи виробництва і може бути поданий у вигляді «петлі якості», зображеної на рис. 1. У тому випадку, коли за результатами контролю якості та аналізу отриманої інформації будуть підготовлені, затверджені керівництвом, впроваджені всі необхідні заходи – наступний цикл управління буде вже відбуватись на більш високому рівні. У результаті «петля якості» перетвориться у «спіраль якості» з підвищенням якості продукції після кожного успішного циклу управління.

Рис. 1. Функціональна схема управління якістю продукції («петля якості»)

В новому державному стандарті України ДСТУ ISO 9000-2015 [1] наведено таке визначення: управління якістю – скоординовані дії щодо спрямування та контролювання діяльності організації щодо якості. При цьому організацією вважають сукупність людей та засобів виробництва з розподілом відповідальності, взаємовідносин, повноважень. Прикладами організації є корпорація, компанія, підприємство, фірма, установа, індивідуальний підприємець, асоціація чи їхні підрозділи, комбінації. Спрямування і контролювання щодо якості зазвичай охоплюють розробку політики і цілей у сфері якості, планування якості, контроль якості, забезпечення якості, поліпшення якості.

Якщо розглядати управління якістю як процес впливу на виробництво з метою забезпечення якості продукції, то можна обґрунтовано стверджувати, що забезпечення якості виступає більш широким поняттям, що включає в себе управління якістю. Тому що, якщо забезпечення якості – це процес формування необхідної якості під впливом трьох основних чинників (технічного, адміністративного, людського), то управління якістю є тільки частиною одного, а саме – адміністративного чинника.

Даний взаємозв'язок принципів забезпечення та управління якістю прослідковується і у «петлі якості» (див. рис. 1). Тут управлінська функція «розробка заходів» передбачає вжиття заходів, що спрямовані на покращення матеріальної бази підприємства, вдосконалення організації робіт, активізацію персоналу, що саме і є основними чинниками забезпечення якості продукції у виробничому процесі на підприємстві.

Далі необхідно розглянути поняття системи якості, в рамках якої реалізується дана управлінська функція. Відповідно до міжнародного стандарту з якості ISO 9000:2000 під системою якості розуміли сукупність організаційної структури, методик, процесів, ресурсів, необхідних для здійснення загального управління якістю. У стандарті ДСТУ ISO 9000:2007 наведено таке визначення: система управління якістю – система управління, яка спрямовує та контролює діяльність організації щодо якості. У п'ятій редакції міжнародного стандарту ISO 9000:2015 [1], що вийшла 15.09.2015 р. і набула чинності в Україні 1.01.2016 р. система управління якістю включає в себе дії, за допомогою яких організація ідентифікує свої цілі та

визначає процеси й ресурси, що необхідні для досягнення бажаних результатів. Система менеджменту якості управляє взаємодіючими процесами та ресурсами, необхідними для створення цінності та виробництва продукції для відповідних зацікавлених сторін.

Доцільно уточнити, що розуміють під системою якості в цих визначеннях. Забезпечення якості – це результат роботи підприємства або організації щодо створення продукції. Всі роботи, що виконуються на підприємстві, прямо чи опосередковано, у більшій або меншій мірі впливають на якість. Отже, система забезпечення якості має включати всі елементи діяльності підприємства Але тоді вона втрачає власні межі та неминуче перетворюється в систему управління всім підприємством, тобто буде виступати складовою системи операційного менеджменту на ньому.

Через цю причину, а також, виходячи з практичної доцільності, у перших редакціях стандартів ISO серії 9000 були прийняті до уваги не всі, а тільки ті елементи діяльності підприємства, які чинять найбільший вплив на якість. Сукупність таких елементів подавалась як система забезпечення якості. В цю систему, крім функцій управління якістю (контроль якості, перевірка продукції, заходи коригувального впливу), включались елементи управління постачанням, проектуванням, виробництвом, а також інші елементи, які впливали на якість, незалежно від того, до яких сфер діяльності підприємства вони відносяться.

Використовуючи термін «система якості», варто мати на увазі специфіку даного терміну та відзначити, що під системою якості розуміється широка організаційна структура та діяльність, яка здійснює не тільки функції управління якістю, але також включає елементи інших сфер діяльності підприємства, що суттєво впливають на якість продукції. Також для забезпечення якості підприємству необхідні всі ресурси, що використовуються для реалізації функцій системою якості.

З огляду на вищезазначене, визначення системи якості доцільно викласти так: система якості являє собою сукупність структур, які відносяться до різних сфер діяльності підприємства, здійснюють найбільший вплив на якість при виконанні своїх функцій встановленими методами з використанням необхідних ресурсів. Крім того система якості включає в себе діяльність, за допомогою якої підприємство встановлює цілі та визначає основні процеси та ресурси для їх досягнення [3].

Система менеджменту якості виступає динамічною системою, що вдосконалюється с плином часу завдяки періодичним покращенням, інноваціям. У кожній організації здійснюється діяльність з управління якістю незалежно від того, чи була вона формально запланована чи ні. Міжнародний досвід показує, що для побудови системи якості на підприємстві найкращим рішенням є використання стандартів ISO серії 9000. Завдяки універсальній природі дані стандарти знайшли використання в усіх галузях виробництва та сфери послуг. Незважаючи на те, що сьогодні є різні концепції управління якістю, всі вони так чи інакше базуються на стандартах ISO сімейства 9000. Сучасні системи якості базуються на стандартах ISO 9000, які прийнято в Україні як національні з 1 жовтня 2001 р. з індексом ДСТУ ISO 9000.

Міжнародний стандарт ISO 9000:2015 надає рекомендації, яким чином розробити формалізовану систему для управління якістю продукції на підприємстві. Необхідно визначити функції, які вже існують на підприємстві та їх придатність з врахуванням контексту організації. Стандарт ISO 9000:2015 разом з ISO 9001:2015 та ISO 9004:2012 може використовуватись підприємством при розробці цілісної системи якості.

Формалізована система менеджменту якості створює основу для планування, виконання, моніторингу, вдосконалення діяльності з управління якістю. Система якості має точно відображати потреби організації. Основні поняття та принципи, що містяться в міжнародному стандарті ISO 9000:2015 можуть слугувати цінним керівництвом при розробці системи управління якістю.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, можна констатувати, що управління якістю продукції на підприємстві виступає невід'ємним елементом системи управління ним в рамках реалізації операційної функції.

Створення та впровадження систем менеджменту якості доцільно здійснювати на основі рекомендацій міжнародних стандартів з якості ISO серії 9000 з охопленням всіх етапів «петлі» якості. При цьому підприємства отримають зростання ефективності виробництва та збільшення власної конкурентоспроможності.

Література

1. ДСТУ ISO 9000:2015. Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів (ISO 9000:2015, IDT). – [Чинний з 1.01.2016 р.]. – К. : ДП НДІ «Система», 2015.

2. ДСТУ ISO 9001:2015. Системи управління якістю. Вимоги (ISO 9001:2015, IDT). – [Чинний з 1.01.2016 р.]. – К. : ДП НДІ «Система», 2015.

3. Капінос Г. І. Операційний менеджмент : навч. посібник / Г. І. Капінос, І. В. Бабій. – К. : ЦУЛ, 2013. – 375 с.

References

1. DSTU ISO 9000:2015. Quality management systems – Fundamentals and vocabulary (ISO 9000:2015, IDT). Is valid from 1.01.2016. – K.: DP NDI «Systema», 2015.

2. DSTU ISO 9001:2015. Quality management systems – Requirements (ISO 9001:2015, IDT). Is valid from 1.01.2016. – K.: DP NDI «Systema», 2015.

3. Kapinos H. I. Operations management : textbook / H. I. Kapinos, I. V. Babij. – K. : CUL, 2013. – 375 p.

Рецензія/Peerreview : 25.09.2018 Надрукована/Printed : 02.11.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 330.43:005.932 (043.3)
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-151-155

МЕЛЬНИКОВА Н. В.
Харківський національний університет будівництва та архітектури

ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ ПРЯМИМИ І ЗВОРОТНИМИ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В статті наведено особливості та компоненти логістичної інформаційної системи. Запропоновані методологічні основи побудови логістичної інформаційної системи з прямими і зворотними потоками та її практична реалізація.

Ключові слова: логістична інформаційна система, прямі і зворотні матеріальні потоки, база даних, база моделей.

MELNIKOVA N.
Kharkiv National University of Construction and Architecture

USING OF LOGISTIC INFORMATION SYSTEM IN MANAGEMENT OF DIRECT AND REVERSE MATERIAL FLOWS OF THE ENTERPRISE

The characteristics and components of logistic information system are considered in the article. A methodological basis of development and practical implementation of logistic information system with direct and reverse flows are proposed. The partial case of the information-analytical system - the logistic information system with managing direct and reverse material flows is considered in the article. The main functions of the logistic information system are the collection, transmission, storage of information and such processing operations as the introduction, selection, correction and delivery of information on the operation of the logistics system with managing direct and reverse material flows. Specified logistics information system is created for solving the problems of integrated management of direct and reverse material flows, assessing the stability of the logistic system taking into account the return flows through using methods of economic-mathematical, analytical and simulation modelling. The proposed logistics information system includes the following components: person, who makes the decision, user interface, database management system and database management model. One of the main components of this logistic information system is a database, which consists of a system of indicators for assessing direct and return material flows. An important component of the logistic information system with managing direct and reverse material flows is the database management model, which includes such blocks as: an economic and mathematical model of planning organizational and technical measures on two criteria: maximum saving of new materials from the use of reverse flow and their maximum efficiency; methodology for calculating logistics costs taking into account the costs of managing return flows; optimization models of logistic system elements taking into account reverse flows; models of calculation of estimation of stability by different methods. The software implementation of the proposed logistic information system is implemented in the Microsoft Excel environment using the object-oriented programming language Visual Basic for Applications. The logistical information system with managing direct and reverse material flows allows to collect and analyze the necessary information concerning the direct and reverse flows of material flows throughout the logistics system, which in the end makes the complex and operational decision-making process for management of direct and reverse material flows and gives an opportunity to increase accuracy, efficiency and reliability of the results.

Keywords: logistic information system, direct and reverse material flows, database, database models, Visual Basic for Applications, economic and mathematical model, optimization model, simulation model.

Вступ. Ефективність управління логістичними системами в значній мірі залежить від ефективності інформаційного забезпечення системи. Саме тому виникає необхідність у побудові логістичної інформаційної системи у тому числі й для підприємств з прямими і зворотними потоками, впровадження якої буде сприяти збільшенню конкурентоспроможності промислового підприємства. Як відмічається в [1], новітні логістичні автоматизовані системи управління надають три суттєві переваги:

1) зниження витрат за рахунок оптимізації транспортно-логістичних операцій, включаючи «зтискання» їх в часі;

2) гарантоване виконання замовлень постачання і транспортування в потрібному обсязі і в потрібні терміни;

3) забезпечення високої якості процесів послуг, що надаються.

Дослідженню логістичних інформаційних систем присвячено ряд публікацій таких російських і вітчизняних вчених, як Б. Анікін, А. Гаджинський, М. Залманова, Є. Крикавський, Т. Клєбанова, Ю.Г. Лисенко, В. Кузнєцов, М. Окландер, В. Миколайчук, Л. Міротін, А. Семенєнко, І. Ташбаєв. В останні роки проблеми впровадження і застосування таких ІС в Україні освітлені в роботах [2–4]. В багатьох літературних джерелах застосовується поняття інформаційно-аналітичної системи у сенсі такого визначення: «комплекс апаратних, програмних засобів, інформаційних ресурсів, методик, які використовуються для забезпечення автоматизації аналітичних робіт з метою обґрунтування прийняття управлінських рішень та інших можливих застосувань».

Експериментальна частина. В роботі розглядається частковий випадок інформаційно-аналітичної системи – логістична інформаційна система (ЛІС) з управління прямими і зворотними матеріальними потоками, основною метою якої є підтримка процесів в логістичній системі підприємства на основі ретельного аналізу показників зворотних потоків із залученням методів математичного моделювання. Основні принципи побудови такої системи та її загальна структура були описані в [5, 6].

Ціллю даної статті є аналіз застосувань зазначеної ЛІС для розв'язання завдань управлінського контролю, аналізу управлінських рішень і стратегічного планування.

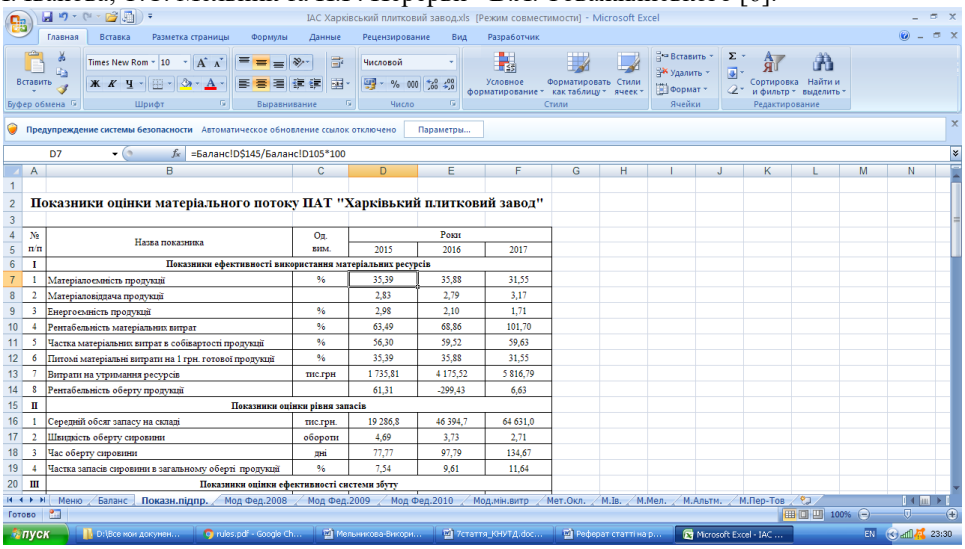
Основними функціями ЛІС є збір, передача, зберігання інформації і такі операції обробки, як введення, вибір, корегування і видача інформації про функціонування логістичної системи з урахуванням зворотних потоків.

Отже, зазначена ЛІС створюється для розв'язання задач комплексного управління прямими і зворотними матеріальними потоками, а також оцінки стійкості логістичної системи з урахуванням зворотних потоків за допомогою методів економіко-математичного, аналітичного та імітаційного моделювання.

Запропонована ЛІС включає наступні компоненти: особу, що приймає рішення, інтерфейс користувача, системи управління базами даних та моделей.

Одним із основних компонентів даної ЛІС являється база даних, яка складається з системи показників оцінки прямого і зворотного матеріальних потоків. За допомогою системи показників оцінки прямого і зворотного матеріальних потоків оцінюється стан закупочної, виробничої, збутової діяльності, а також забезпечується контроль, аналіз та прийняття оперативних рішень з управління прямими і зворотними матеріальними потоками. На рис. 1 наведено приклад сформованої в ЛІС системи показників промислового підприємства.

Важливим компонентом інформаційної системи є база моделей, що включає в себе такі блоки: економіко-математична модель планування організаційно-технічних заходів за двома критеріями: максимальної економії нових матеріалів від використання зворотного потоку і максимальної їх ефективності; методика розрахунку логістичних витрат з урахуванням витрат на управління зворотними потоками; оптимізаційні моделі елементів логістичної системи з урахуванням зворотних потоків; моделі обчислення оцінки стійкості за різними методиками. До складу останнього блоку ввійшли: імітаційна модель логістичної системи з урахуванням зворотних потоків, методики оцінки організаційно-економічної стійкості В.Л. Іванова, Т.Є. Мельник та П.Г. Перерви - В.Л. Товажнянського [6].



Показники оцінки матеріального потоку ПАТ "Харківський плитковий завод"

№ п/п	Назва показника	Од. вим.	Роки 2015	2016	2017
I	Показники ефективності використання матеріальних ресурсів				
1	Матеріалоємність продукції	%	35,39	35,88	31,55
2	Матеріаловіддача продукції		2,83	2,79	3,17
3	Енергоємність продукції	%	2,98	2,10	1,71
4	Рентабельність матеріальних витрат	%	63,49	68,86	101,70
5	Частка матеріальних витрат в собівартості продукції	%	56,30	59,52	59,63
6	Питомі матеріальні витрати на 1 грн. готової продукції	%	35,39	35,88	31,55
7	Витрати на утримання ресурсів	тис.грн	1 735,81	4 175,52	5 816,79
8	Рентабельність оберту продукції		61,31	-299,43	6,63
II	Показники оцінки рівня запасів				
1	Середній обсяг запасу на складі	тис.грн.	19 286,8	46 394,7	64 631,0
2	Швидкість оберту сировини	обороти	4,69	3,73	2,71
3	Час оберту сировини	дні	77,77	97,79	134,67
4	Частка запасів сировини в загальному обсязі продукції	%	7,54	9,61	11,64
III	Показники оцінки ефективності системи збуту				

Рис. 1. Реалізація обчислення системи показників оцінки прямого і зворотного матеріальних потоків за 2015–2017 рр. на прикладі ПАТ «Харківський плитковий завод»

Так, застосування економіко-математичної моделі планування організаційно-технічних заходів (ОТЗ) за двома критеріями: максимальної економії нових матеріалів від використання зворотного матеріального потоку і максимальної їх ефективності на даних ПАТ «Харківський плитковий завод» дозволило отримати максимальну економію нових матеріалів у натуральному і вартісному вимірі за рахунок ефективного використання плиткового бою, що в результаті надало змогу зменшити собівартість керамічної плитки, а також збільшити рівень прибутку ПАТ «Харківський плитковий завод». Реалізація розв'язку економіко-математичної моделі планування ОТЗ за критерієм максимальної економії нових матеріалів від використання зворотного матеріального потоку представлена на рис. 2. Їй відповідає така змістовна постановка.

Припустимо, що підприємство повинно мати в своєму розпорядженні в плановому періоді Qj обсягів заходів, які передбачені до впровадження у виробництво в даному періоді з метою економії витрат нових матеріалів. Необхідно скласти такий план їх застосування до різних видів продукції підприємства, який забезпечить максимальну економію нових матеріалів при умові використання обсягів впровадження варіантів ОТЗ, що не перевищать встановлені ліміти (запаси) ресурсів.

Відповідно до такої постановки задачі невідомі величини X_{kij}, які указують на доцільність застосування j-го варіанту заходів до i-ї продукції k-го підприємства, повинні забезпечити максимум

цільової функції лінійної форми, яка визначає сумарну економію нових матеріалів від використання зворотних матеріальних потоків. В наведених позначеннях дана цільова функція записується так [6]:

$$F^{ек} = \sum_{j=1}^{J} \sum_{k=1}^{K} \sum_{i=1}^{I} E_{kij} N_{ki} X_{kij} \to \max, \quad (1)$$

де j – індекс варіанту певного напряму заходів, $j = \overline{1,r}$;

i – індекс продукції, яка випускається на підприємстві, $i = \overline{1,l_k}$;

k – індекс підприємства галузі (компанії, організації), $k = \overline{1,m}$;

N_{ki} – обсяг виробництва i-ї продукції для k-го підприємства,

X_{kij} – невідомі задачі, що вказують на доцільність або недоцільність впровадження j-го варіанту ОТЗ i-ї продукції для k-го підприємства;

E_{kij} – величина економії нових матеріалів для i-ї продукції k-го підприємства в результаті впровадження j-го варіанту ОТЗ, яка отримана з виразу: $E_{kij} = \alpha_{kij}^{0} - \alpha_{kij}^{1}$, де $\alpha_{kij}^{0}, \alpha_{kij}^{1}$ – норми витрат нових матеріалів для i-ї продукції k-го підприємства до і після впровадження до нього j-го варіанту ОТЗ.

При цьому накладаються наступні обмеження [6]:

Обсяги заходів, що впроваджуються не повинні перевищувати наявні ресурси застосовуваних варіантів ОТЗ (Q_j):

$$\sum_{k=1}^{m} \sum_{i=1}^{l_k} b_{kij} N_{ki} X_{kij} \le Q_j, \; j = \overline{1,r}, \quad (2)$$

де b_{kij} – нормативний обсяг застосування j-го варіанту ОТЗ до i-ї продукції k-го підприємства;

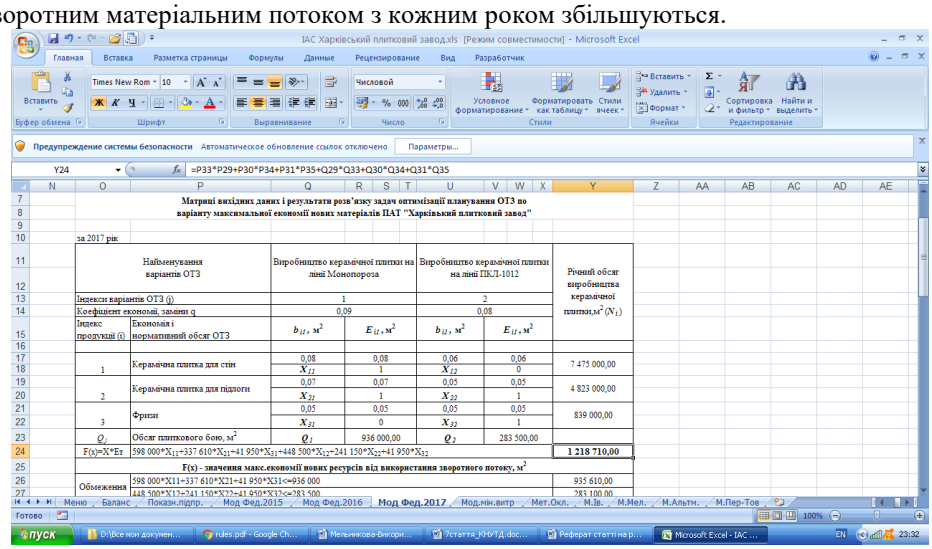
Q_j – величина запасу зворотного матеріального потоку – можливого обсягу впровадження j-го варіанту ОТЗ.

На незалежні змінні моделі накладаються обмеження, що вказують на доцільність застосування j-го варіанту ОТЗ до i-ї продукції k-го підприємства:

$$X_{kij} = \begin{cases} 1, \text{якщо даний варіант ОТЗ використовується;} \\ 0, \text{якщо даний варіант ОТЗ не використовується,} \end{cases}, \quad (3)$$

$i = \overline{1,l_k}$; $k = \overline{1,m}$; $j = \overline{1,r}$.

З використанням запропонованої ЛІС з логістичного управління прямими та зворотними матеріальними потоками вдалося обчислити і повні логістичні витрати, які збільшуються із року в рік, оскільки обсяг збуту ПАТ «Харківський плитковий завод» збільшувався. Також і логістичні витрати на управління зворотним матеріальним потоком з кожним роком збільшуються.



Матриці вихідних даних і результати розв'язку задач оптимізації планування ОТЗ по варіанту максимальної економії нових матеріалів ПАТ "Харківський плитковий завод"

за 2017 рік

Найменування варіантів ОТЗ		Виробництво керамічної плитки на лінії Монопороза		Виробництво керамічної плитки на лінії ПКЛ-1012		Річний обсяг виробництва керамічної плитки, м² (N_i)
Індекси варіантів ОТЗ (j)		1		2		
Коефіцієнт економії, заміни q		0,09		0,08		
Індекс продукції (i)	Економія і нормативний обсяг ОТЗ	b_{1i}, м²	E_{1i}, м²	b_{1i}, м²	E_{1i}, м²	
1	Керамічна плитка для стін	0,08	0,08	0,06	0,06	7 475 000,00
		X_{11}	1	X_{12}	0	
2	Керамічна плитка для підлоги	0,07	0,07	0,05	0,05	4 823 000,00
		X_{21}	1	X_{22}	1	
3	Фризи	0,05	0,05	0,05	0,05	839 000,00
		X_{31}	0	X_{32}	1	
Q_i	Обсяг плиткового бою, м²	Q_1	936 000,00	Q_2	283 500,00	
F(x)=X*Ет	598 000*X_{11}+337 610*X_{21}+41 950*X_{31}+448 500*X_{12}+241 150*X_{22}+41 950*X_{32}					1 218 710,00
F(x) - значення макс.економії нових ресурсів від використання зворотного потоку, м²						
Обмеження	598 000*X11+337 610*X21+41 950*X31<=936 000					935 610,00
	448 500*X12+241 150*X22+41 950*X32<=283 500					283 100,00

Рис. 2. Результати розв'язку економіко-математичної моделі планування ОТЗ за критерієм максимальної економії нових матеріалів від використання плиткового бою ПАТ «Харківський плитковий завод» за 2017 р.

Це пов'язано з тим, що ПАТ «Харківський плитковий завод» з кожним роком більше використовує плиткового бою для виробництва керамічної плитки.

Розрахунки логістичних витрат проводились у відповідності з методиками Окландера за наступними формулами:

$$L(C) = (C_п + C_в + C_{скл} + C_р + C_{тр} + C_{зв}), \quad (4)$$

де Сп, Св, Сскл, Ср, Стр, Сзв – логістичні витрати відповідно на постачання сировини, виробництво, складування, розподіл, транспортування і управління зворотним матеріальним потоком. Причому Сзв має такий вигляд:

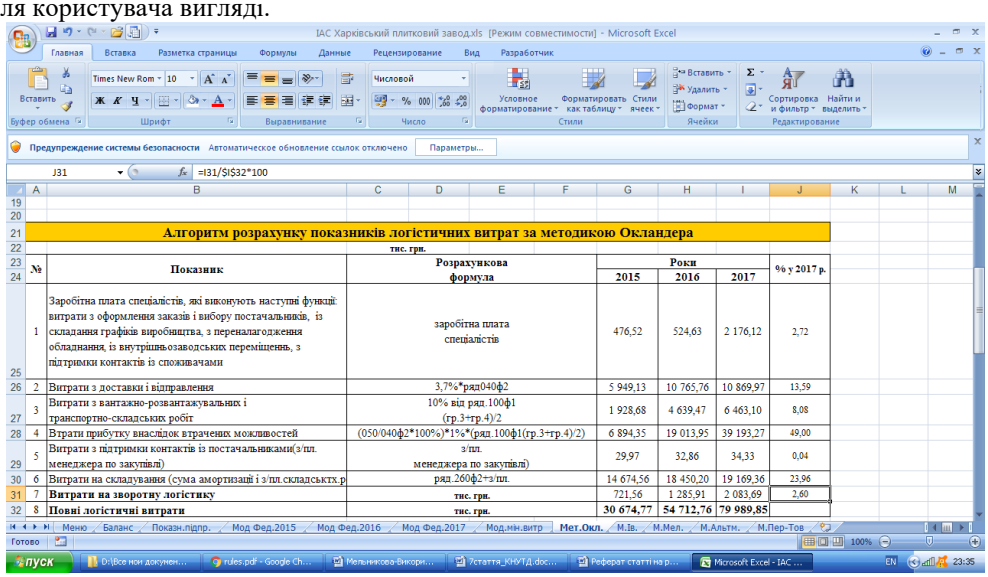
$$C_{зв} = (C_{скл.зв} + C_{тр.зв} + C_{вн.зв} + C_{зн.зв}), \quad (5)$$

де Сскл.зв, Стр.зв, Свд.зв, Сзн.зв – логістичні витрати відповідно на складування, транспортування, а в разі необхідності на відновлення або знешкодження зворотних матеріальних потоків.

Таким чином, аркуш з розрахунком логістичних витрат з урахуванням витрат на управління зворотним матеріальним потоком (4-5) на базі даних промислового підприємства ПАТ «Харківський плитковий завод» за 2015–2017 рр. зображено на рис. 3.

Так, застосування даного комплексу моделей (1–5) надало змогу підвищити ефективність та економію логістичних процесів на ПАТ «Харківський плитковий завод» за рахунок ефективного використання плиткового бою, що в результаті дозволило зменшити собівартість керамічної плитки, а також збільшити прибуток досліджуваного заводу.

Програмна реалізація запропонованої ЛІС здійснена у середовищі Microsoft Excel за допомогою об'єктно-орієнтованої мови програмування Visual Basic for Applications (VBA). Засобами VBA проведено автоматизацію обчислень в Microsoft Excel на підґрунті запропонованих вище моделей. При цьому база даних зазначеної ЛІС являє собою сукупність листів книги Microsoft Excel, заповнених числовими даними у зручному для користувача вигляді.



Алгоритм розрахунку показників логістичних витрат за методикою Окландера

тис. грн.

№	Показник	Розрахункова формула	Роки 2015	2016	2017	% у 2017 р.
1	Заробітна плата спеціалістів, які виконують наступні функції: витрати з оформлення заказів і вибору постачальників, із складання графіків виробництва, з переналагодження обладнання, із внутрішньозаводських переміщень, з підтримки контактів із споживачами	заробітна плата спеціалістів	476,52	524,63	2 176,12	2,72
2	Витрати з доставки і відправлення	3,7%*ряд040ф2	5 949,13	10 765,76	10 869,97	13,59
3	Витрати з вантажно-розвантажувальних і транспортно-складських робіт	10% від ряд.100ф1 (гр.3+гр.4)/2	1 928,68	4 639,47	6 463,10	8,08
4	Втрати прибутку внаслідок втрачених можливостей	(050/040ф2*100%)*1%*(ряд.100ф1(гр.3+гр.4)/2)	6 894,35	19 013,95	39 193,27	49,00
5	Витрати з підтримки контактів із постачальниками(з/пл. менеджера по закупівлі)	з/пл. менеджера по закупівлі)	29,97	32,86	34,33	0,04
6	Витрати на складування (сума амортизації і з/пл.складськтх.р	ряд.260ф2+з/пл.	14 674,56	18 450,20	19 169,36	23,96
7	**Витрати на зворотну логістику**	тис. грн.	721,56	1 285,91	2 083,69	2,60
8	**Повні логістичні витрати**	тис. грн.	**30 674,77**	**54 712,76**	**79 989,85**	

Рис. 3. Результати розрахунку логістичних витрат з урахуванням витрат на управління зворотним потоком ПАТ «Харківський плитковий завод»

Висновки. Отже, запропонована ЛІС дозволяє збирати і аналізувати необхідну інформацію, що стосується прямого і зворотного рухів матеріальних потоків по всій логістичній системі, що в результаті робить комплексним і оперативним процес прийняття рішень з управління прямими і зворотними матеріальними потоками та надає можливість підвищувати точність, ефективність та достовірність отриманих результатів.

Література

1. Левит С.Л. Логистическая информация как стратегический ресурс / С.Л. Левит, С.С. Свиридова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2, Т. 2. – С. 104 – 106.
2. Шмігельська Г. Інформаційні технології в логістичній і маркетинговій діяльності роздрібних підприємств / Г. Шмігельська // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2008. – № 15(633). – С. 799–805
3. Клебанова Т.С. Інформаційні системи в логістиці : конспект лекцій / Клебанова Т.С., Яценко Р.М., Панасенко О.В. ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 100 с.
4. Коваленко О.О. Проблеми використання інформаційних логістичних систем на українських підприємствах / О.О. Коваленко, Т.О. Марценюк, І.О. Яворська // Економічний простір – 2008. – № 19. – С. 274–282.

5. Мельникова Н.В. Моделі управління прямими і зворотними матеріальними потоками в логістичній системі промислового підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ст. канд. екон. наук : спец. 08.00.11 “математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці” / Н.В. Мельникова. – Харків, 2014. – 23 с.

6. Баришева (Мельникова) Н.В. Інформаційно-аналітична система підтримки прийняття рішень з логістичного управління прямими і зворотними потоками підприємства / Н.В. Баришева (Мельникова), О.Г. Ніколаєва // БизнесИнформ. – Харьков : Издательский дом «ИНЖЕК», 2011. – № 6. – С. 139–142.

References

1. Levyt S.L. Lohystycheskaia ynformatsyia kak stratehycheskyi resurs / S.L. Levyt, S.S. Svyrydova // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2010. – № 2, T. 2. –S. 104 – 106.

2. Shmihelska H. Informatsiini tekhnolohii v lohistychnii i marketynhovii diialnosti rozdribnykh pidpryiemstv / H. Shmihelska // Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". – 2008. – № 15(633). – S. 799–805

3. Klebanova T.S. Informatsiini systemy v lohistytsi : konspekt lektsii / Klebanova T.S., Yatsenko R.M., Panasenko O.V. ; Khark. nats. ekon. un-t. – Kh. : Vyd-vo KhNEU, 2009. – 100 s.

4. Kovalenko O.O. Problemy vykorystannia informatsiinykh lohistychnykh system na ukrainskykh pidpryiemstvakh / O.O. Kovalenko, T.O. Martseniuk, I.O. Yavorska // Ekonomichnyi prostir – 2008. – № 19. – S. 274–282.

5. Melnykova N.V. Modeli upravlinnia priamymy i zvorotnymy materialnymy potokamy v lohistychnii systemi promyslovoho pidpryiemstva : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. st. kand. ekon. nauk : spets. 08.00.11 “matematychni metody, modeli ta informatsiini tekhnolohii v ekonomitsi” / N.V. Melnykova. – Kharkiv, 2014. – 23 s.

6. Barysheva (Melnykova) N.V. Informatsiino-analitychna systema pidtrymky pryiniattia rishen z lohistychnoho upravlinnia priamymy i zvorotnymy potokamy pidpryiemstva / N.V. Barysheva (Melnykova), O.H. Nikolaieva // ByznesYnform. – Kharkov : Yzdatelskyi dom «YNZhEK», 2011. – № 6. – S. 139–142.

Рецензія/Peer review : 2.10.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Калініченко Л. Л.

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-156-160

РЗАЄВ Г. І.,
ВЕРБЯНСЬКА О. О.
Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ АНАЛІТИЧНІ СПРЯМУВАННЯ ОЦІНКИ НЕГАТИВНИХ НАСЛІДКІВ ПРОЯВУ ЗАГРОЗ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто існуючі теоретичні підходи до розуміння загроз підприємству. Досліджено сучасні розуміння поняття загрози. Проведено узагальнення площин досліджень поняття «загроз» у новітній літературі. Загроза як чинник, що створює небезпеку діяльності. Загроза представлена як сукупність умов, процесів, факторів, які створюють небезпеку для реалізації економічних інтересів. Представлено можливі наслідки прояву загроз на рівні господарюючого суб'єкта. Розглянуто класифікацію загроз економічній безпеці підприємства. Представлено сучасні аналітичні спрямування оцінки негативних наслідків прояву загроз.

Ключові слова: загроза, небезпека, наслідки прояву загроз, негативний вплив загроз, класифікація загроз.

RZAIEV H.,
VERBIANSKA O.
Khmelnytsky National University

MODERN ANALYTICAL DIRECTIONS OF EVALUATION OF NEGATIVE CONSEQUENCES OF THE PRODUCTION AT THE LEVEL OF THE ENTERPRISE

The article deals with the existing theoretical approaches to understanding the threats to the enterprise. The modern understanding of the concept of threat is explored. A generalization of the research areas of the concept of 'threats' in the latest literature has been carried out. The threat as a factor creating a hazard of activity. The threat is presented as a set of conditions, processes, factors that create a danger to the realization of economic interests. The possible consequences of manifestations of threats at the level of the business entity are presented. The threat as a process creates a variety of risks. The threat as a factor violates the stability of the operation of the enterprise. The threat as a process causes potential or actual losses for the enterprise. The threat as a process poses a threat to the financial interests of the enterprise. The threat as a factor causes material and moral damage. The threat poses a threat and impedes the realization of economic interests. The classification of threats to economic safety of the enterprise is considered. The probability of a threat is considered to be both real and unlikely. By systematic manifestation there are systematic, unsystematic. By degree of influence, study minor, substantial, significant catastrophic. By the possibility of neutralization, those exposed or non-neutralized are identified. The cycle of management is studied by operational, current, strategic. The present analytical directions of estimation of negative consequences of the manifestation of threats are presented. The important direction of occurrence of threats during the process of formation of expenses, incomes, financial results is allocated. It is emphasized on the expediency of estimating the level of balance voltage of the enterprise. An equally important area of analytical research is the assessment of the level of financial security of the enterprise, its financial stability and the probability of bankruptcy.

Key words: threat, danger, consequences of manifestation of threats, negative influence of threats, classification of threats.

Постановка проблеми. Процеси розвитку та трансформації системи ринкових відносин напряму залежать від рівня загроз та небезпек під час функціонування господарюючих суб'єктів. Нестабільність економічного розвитку та нестійкий стан економіки посилюють рівень як внутрішніх, так і зовнішніх загроз щодо розвитку господарюючих суб'єктів на перспективу. Виникнення загроз та зростання їх рівня значно впливають на зростання рівня ризику функціонування підприємств за умов нестабільної економіки. За сучасних умов є важливим своєчасне виявлення можливих загроз, їх попередження та запобігання їх прояву за можливими об'єктами виникнення.

Аналіз останніх досліджень. Питання оцінки загроз, їх розуміння, впливу на стан безпеки підприємства досліджували Бендиков М.А., Васильців Т.Г., Варналій З.С., Ганущак Т.В., Горячева К.С., Гусаров В.Г., Єрмошенко М.М., Зубок М.І., Іляш О.І., Куркін М.В., Кюне О.О., Мельник С.І., Міценко Н.Г., Назаренко Д.В., Пашнюк Л., Понікаров В.Д., Рубцов В.С., Рудніченко Є.М., Яременко С.М. та ін.

Бендиков М.А. досліджував питання оцінки загроз економічній безпеці за умов кризового розвитку та нестійкої економіки [1]. Зубок М.І., Рубцов В.С., Яременко С.М., Гусаров В.Г. досліджували питання оцінки та розуміння економічної безпеки та загроз її стану на рівні суб'єктів господарювання [6]. Картузов Є.П. досліджував вплив ризиків і загроз на стан фінансової безпеки господарюючих суб'єктів [7]. Класифікацію загроз економічній безпеці підприємства у розрізі її видів та ознак вивчали Кузнецова І.О., Кюне О.О. [8]. Питання та проблеми контролю й захисту економічної безпеки діяльності підприємств вивчали Куркін М.В., Понікаров В.Д., Назаренко Д.В. [9]. Сутність та розуміння понять загроза, ризик, небезпека їх взаємозв'язок із системою економічної безпеки вивчав Рудніченко Є.М. [12].

Питання та проблеми оцінки загроз та небезпек на сьогодні досліджуються значним колом науковців. При тому, площини досліджень, акценти і пріоритетні напрями оцінки загроз значно різняться.

Ситуація, що склалася, зумовлює появу дискусійних питань, підкреслює актуальність теми і породжує необхідність подальших розробок та досліджень.

Мета дослідження. Дослідити сучасні теоретичні підходи до розуміння поняття «загроза» на рівні господарюючого суб'єкта, окреслити існуючі площини досліджень, обумовити наслідки негативного впливу загроз на рівні суб'єкта господарювання. Мета статті може бути досягнута шляхом виконання наступних завдань: дослідити існуючі теоретичні підходи до розуміння загроз діяльності підприємства; узагальнити існуючи площини досліджень та довести їх розгалуженість та невизначеність; обумовити можливі негативні наслідки прояву загроз на результати діяльності підприємства; розглянути класифікаційні ознаки загроз за умов євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна, організаційна і політична системи суспільства безпосередньо залежать від його господарської діяльності, тобто розвитку економіки, галузей, підприємств. Сучасний стан розвитку все частіше можна назвати ризиковим, що ускладнюється умовами нестабільності. Нестійкий розвиток сприяє все більше прояву елементів ризику, що є наслідком виникнення загроз. Загрозу можна розглядати як дію, фактор, ситуацію, що порушує стійкість функціонування підприємства, наносить матеріальної та нематеріальної шкоди та призводить до втрати економічних вигод для підприємства. Є важливим розглянути основні визначення щодо розуміння поняття загрози у економічній літературі.

За сучасних умов господарювання загрозу вивчають як чинник, як дію чи бездіяльність, як сукупність умов, процесів, факторів та ін. Бендиков М.А. вважає, що загроза – це сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку для реалізації економічних інтересів, яка, в свою чергу, може створювати різноманітні ризики [1, с. 547–583]. На думку Варналій З.С., загроза – це сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку для реалізації економічних інтересів, яка, в свою чергу, може створювати різноманітні ризики [4, с. 237]. Так, Мельник С.І. вважає, що загроза – це реальна можливість впливу дії навмисного чи ненавмисного характеру, що порушує стійкість функціонування підприємства, наносить матеріальної та нематеріальної шкоди, яка призводить до відхилень від стратегії [10, с. 97]. На думку Ганущак Т.В., загроза – це дія дестабілізуючих природних факторів і/або суб'єктивних, пов'язаних з недобросовісною конкуренцією та порушенням законів і норм, що може спричинити потенційні або реальні втрати для організації [3, с. 119]. Єрмошенко М.М., Горячева К.С. вивчають загрозу як наявне чи потенційно можливе явище або чинник, який створює небезпеку для реалізації фінансових інтересів підприємства та не дає можливості виконувати на належному рівні роботу згідно домовленостей [5, с.135]. Загрозу як сукупність умов, процесів, факторів, що перешкоджають реалізації економічних інтересів чи створюють небезпеку для них розглядає Васильців Т.Г. По суті, загроза економічної безпеки може бути визначена як деякий збиток, інтегральний показник якого характеризує рівень зниження економічного потенціалу за певний проміжок часу [2, с. 310]. Зубок М.І наголошує, що під загрозою діяльності суб'єкта підприємництва можна розуміти потенційні чи реальні дії певних осіб (юридичних чи фізичних), здатні нанести конкретному суб'єкту матеріальної або моральної шкоди [6, с.18].

Як видно із визначень наведених вище підходів та площини досліджень сучасних науковців значно різняться. Узагальнення проведені нами дали змогу окреслити площини дослідження та спрямування розуміння загрози на рівні господарюючого суб'єкта (див. рис. 1).

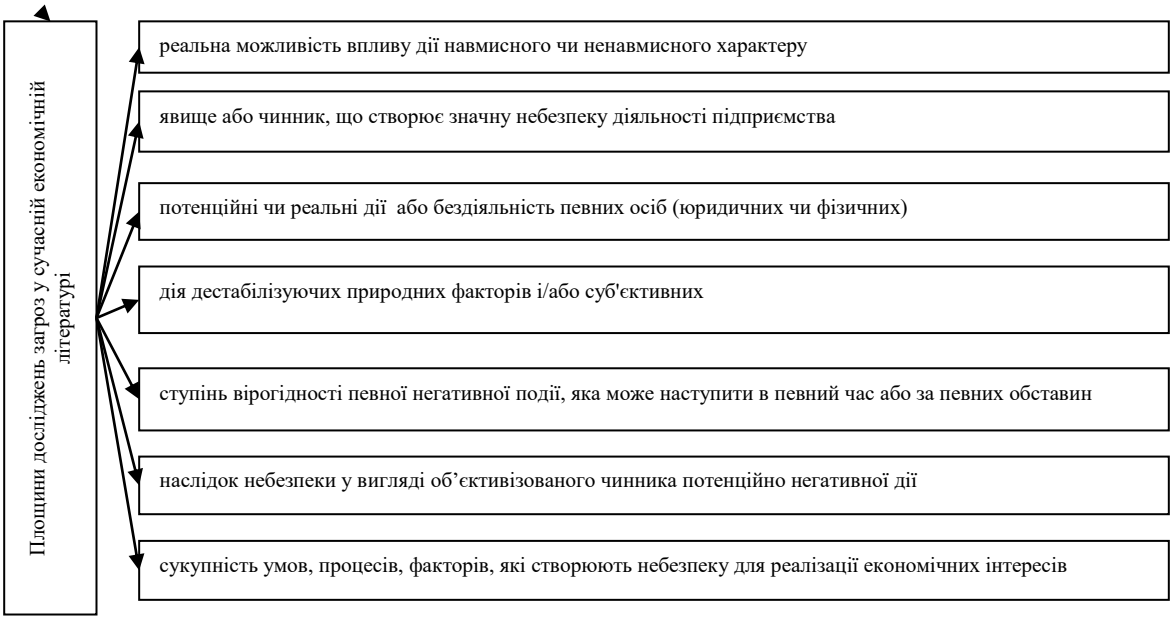


Рис. 1. Узагальнення площин досліджень поняття «загроз» у сучасній літературі

Дослідження теоретичних підходів до розуміння загроз підприємства дало змогу виявити негативні напрями їх прояву на рівні підприємства, які представлено нами на рис. 2.

Здійснюючи узагальнення площин дослідження поняття «загроз» та наслідків їх прояву на рівні суб'єкта господарювання, вважаємо за доцільне запропонувати наше бачення даної категорії. Відтак, загроза, на нашу думку, представляє собою загальний результат процесів функціонування господарюючого суб'єкта, який акумулюється через негативний вплив внутрішніх та зовнішніх факторів і відображається на діяльності господарюючого суб'єкта, у вигляді виникнення умов ризикових ситуацій, негативні наслідки яких можуть призвести до втрати економічних вигод для підприємства, що призведе до небажаних змін активів та джерел їх формування.

В економічній літературі пропонується класифікувати загрози за джерелом виникнення, за ступенем ймовірності настання, за систематичністю та частотою прояву, за ступенем ймовірності настання, за можливістю нейтралізації, за циклом управління та ін. [8] (див. рис. 3).

Напрями прояву загроз на рівні суб'єкта господарювання	створюють небезпеку та перешкоджають реалізації економічних інтересів
	створюють різноманітні ризики
	порушують стійкість функціонування підприємства
	наносять матеріальну та нематеріальну шкоду, яка призводить до відхилень від стратегії
	небезпека для реалізації фінансових інтересів підприємства та не дають можливості виконувати на належному рівні роботу згідно домовленостей
	збиток, інтегральний показник якого характеризує рівень зниження економічного потенціалу за певний проміжок часу
	матеріальна або моральна шкода
	створюють значну небезпеку стійкому функціонуванню економічної системи
	порушують стійкість функціонування підприємства, наносять матеріальну та нематеріальну шкоду
	спричиняють потенційні або реальні втрати для організації

Рис. 2. Можливі наслідки прояву загроз на рівні господарюючого суб'єкта

Зовнішні загрози можна охарактеризувати як неконтрольовані, спонтанні, глобальні чинники, до яких можна віднести наступне:

1. Скупка акцій, боргів підприємства небажаними партнерами чи підставними компаніями.
2. Наявність значних фінансових зобов'язань у підприємства (як великої кількості позикових засобів, так і великих заборгованостей підприємству).
3. Нерозвиненість ринків капіталу та їхньої інфраструктури;
4. Недостатньо розвинена правова система захисту прав інвесторів і виконання законодавства.
5. Кризу грошової і фінансово-кредитної систем.
6. Нестабільність економіки.
7. Недосконалість механізмів формування економічної політики держави. [7, с. 116-117].

Внутрішні загрози виникають в середині підприємства, вони можуть бути вчасно попереджені та визначені: неправильна кадрова політика підприємства; дії або бездіяльність працівників підприємства, що суперечать інтересам його комерційної діяльності; витік або втрата інформаційних ресурсів; конфліктні ситуації між працівниками підприємства.

Систематичні загрози один раз виникнувши, існують завжди (або тривалий час) і впливають на діяльність підприємства (суттєва зміна законодавства, посилення конкуренції між виробниками однорідної продукції тощо). Та несистематичні загрози, що впливають на діяльність підприємства або стохастично, або з визначеним періодом виникнення (сезонні коливання попиту на продукцію, загрози стихійних лих, тимчасовий розрив відносин з постачальником або підрядчиком, нестабільність роботи дилерської мережі тощо).

На керовані загрози можливий прямий вплив з боку керівництва підприємства з метою зміни рівня загрози. Непрогнозовані (некеровані) загрози не підлягають прямому впливові. Вони відображають загрози загального рівня розвитку ринкових відносин у країні, а тому керівництву малого підприємства обов'язково треба враховувати їх у своїй діяльності [2, с. 315].

У діяльності будь-якого підприємства існує кілька економічних циклів: криза – спад – депресія – пожвавлення – піднесення. За весь період своєї діяльності підприємство може зустрічати різноманітні загрози, і якщо їх вчасно не попередити або не ліквідувати наслідки, то це може призвести до негативних наслідків, а саме до появи нової кризи підприємства, а інколи і його банкрутства та ліквідації.

Кожному підприємству, яке планує само реалізуватися, необхідно уміти визначати загрозу відповідно до її класифікації, відтак воно зуміє застосувати правильні інструменти для ліквідації загрози.

Висновки. За проведеними дослідженнями та власним баченням загрози варто відзначити, що загроза виступає небезпекою у разі настання негативних наслідків прояву її впливу. У разі настання негативних наслідків, є важливим визначити сучасні аналітичні спрямування їх оцінки на рівні підприємства. Як загроза реалізації економічних інтересів функціонування підприємства, перш за все,

доцільно дослідити показники процесу формування показників витрат, доходів, фінансових результатів та оцінити інтенсивність їх динаміки (оцінити взаємозв'язок їх темпів зростання). Наступним аналітичним напрямом є оцінка рівня балансової напруги підприємства, а саме оцінка залежності темпів зростання власного капіталу, активів та запозиченого капіталу. Не менш важливим спрямуванням аналітичних досліджень є оцінка рівня фінансової безпеки підприємства, його фінансової стійкості та ймовірності настання банкрутства. Оперативна оцінка прояву ризикових ситуацій дасть змогу своєчасно виявити можливі негативні ознаки їх на рівні суб'єкта господарювання й своєчасно розробити систему профілактичних та запобіжних заходів і відповідно мінімізувати негативний вплив загроз на розвиток підприємства за умов нестабільної економіки.

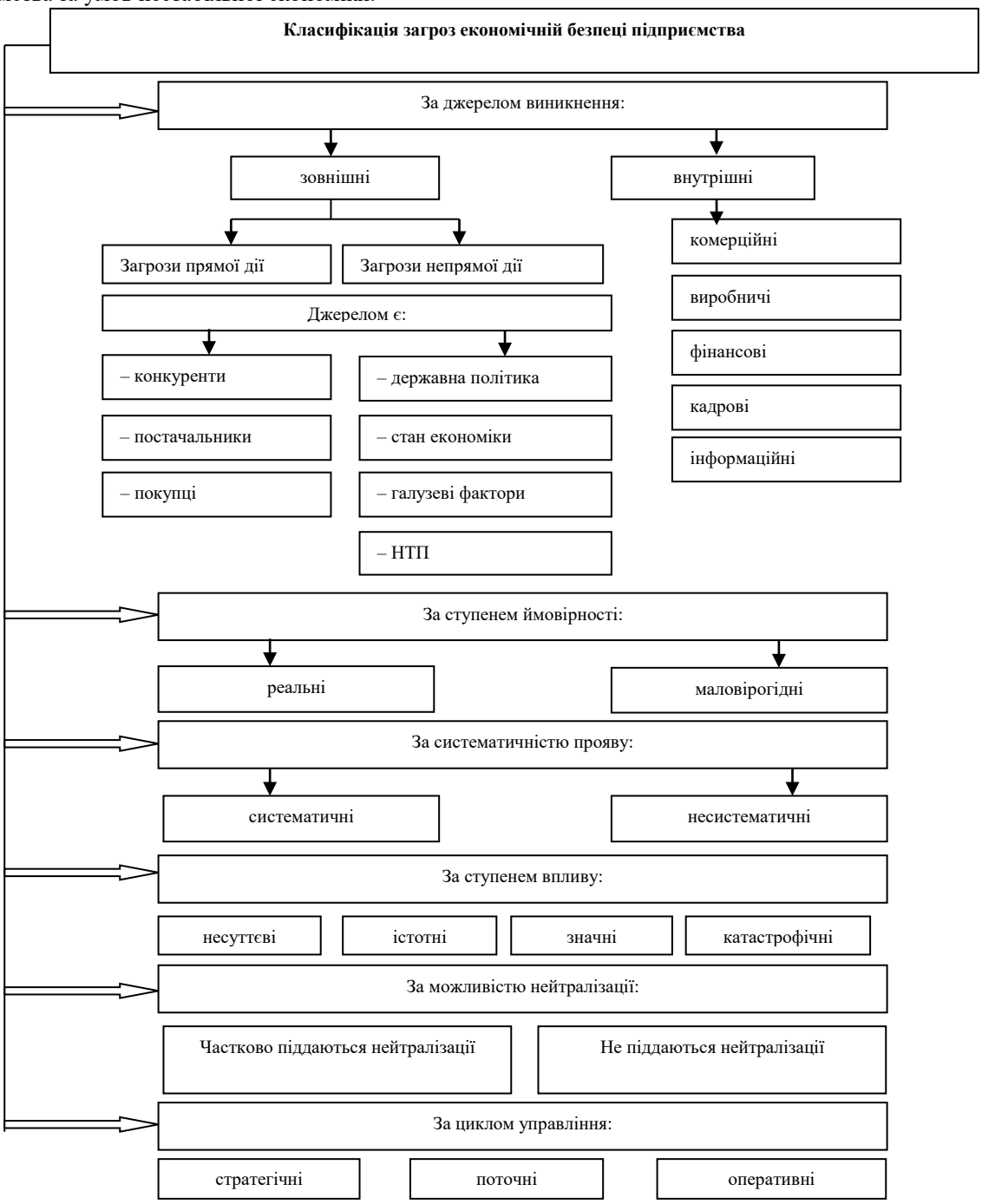


Рис. 3. Класифікація загроз економічній безпеці підприємства [8]

Література

1. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития [Электронный ресурс] / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – Режим доступа : http://mevriz.ru/articles/2000/2/1507.html.

2. Васильців Т. Г. Економіка малого підприємства : навч. посіб. / Т. Г. Васильців, О. І. Іляш, Н.Г. Міценко ; за ред. Т. Г. Васильціва. – К. : Знання, 2013. – 446 с.

3. Ганущак Т.В. Фінансова безпека бізнесу : навч. посібник / Т.В. Ганущак. – К. : Департамент поліграфії Університету «КРОК», 2016. – 266 с.

4. Економічна безпека : навч. посіб. / за ред. Варналій З. С. – К. : Знання, 2009. – 647 с.

5. Єрмошенко М.М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : наук. монографія / Єрмошенко М.М., Горячева К.С. – К. : Національна академія управління, 2010. – 232 с.

6. Зубок М.І. Економічна безпека суб'єктів підприємництва : навчальний посібник / М.І. Зубок, В.С. Рубцов, С.М. Яременко, В.Г. Гусаров / за заг. ред. Зубка М.І. – К., 2012. – 226 с.

7. Картузов Є. П. Вплив ризиків і загроз на стан фінансової безпеки підприємств / Є. П. Картузов // Економіка та управління підприємствами. – 2012. – № 9 (135). – С. 115–124.

8. Кузнецова, І. О. Класифікація загроз економічній безпеці підприємства / І. О. Кузнецова, О.О. Кюне // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць ; за ред. М. І. Звєрякова та ін. – Одеса : Одеський національний економічний університет. – 2015. – Вип. 3. – № 58. – С. 120–128. – ISSN 2313-4569

9. Куркін М.В. Контроль та захист економічної безпеки діяльності підприємств : навч. посібн. / М.В. Куркін, В.Д. Понікаров, Д.В. Назаренко. – Х. : ФОП Павленко О.Д. ; ВД «ІНЖЕК», 2010. – 388 с.

10. Мельник С. І. Система загроз економічної безпеки підприємства / С. І. Мельник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 23.16. – С. 97–103.

11. Пашнюк Л. О. Загрози економічній безпеці підприємства та засоби їх нецтралізації / Л.О. Пашнюк // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2013. – № 151. – С. 93–97.

12. Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25 (I). – С. 188–195.

13. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління підприємстві : монографія / Терещенко О. О. – 2-е вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 268 с.

References

1. Bendykov M.A. Ekonomycheskaia bezopasnost promyshlennoho predpryiatyia v uslovyiakh kryzysnoho razvytyia [Elektronnyi resurs] / M.A. Bendykov // Menedzhment v Rossyy y za rubezhom. – 2000. – № 2.– Rezhym dostupa : http://mevriz.ru/articles/2000/2/1507.html.

2. Vasyltsiv T. H. Ekonomika maloho pidpryiemstva : navch. posib. / T. H. Vasyltsiv, O. I. Iliash, N. H. Mitsenko ; za red. T. H. Vasyltsiva. – K. : Znannia, 2013. – 446 s.

3. Hanushchak T.V. Finansova bezpeka biznesu : navch. posibnyk / T.V. Hanushchak. – K. : Departament polihrafii Universytetu «KROK», 2016. – 266 s.

4. Ekonomichna bezpeka : navch. posib. / za red. Varnalii Z. S. – K. : Znannia, 2009. – 647 s.

5. Yermoshenko M.M. Finansova skladova ekonomichnoi bezpeky: derzhava i pidpryiemstvo : nauk. monohrafiia / Yermoshenko M.M., Horiacheva K.S. – K. : Natsionalna akademiia upravlinnia, 2010. – 232 s.

6. Zubok M.I. Ekonomichna bezpeka subiektiv pidpryiemnytstva : navchalnyi posibnyk / M.I. Zubok, V.S. Rubtsov, S.M. Yaremenko, V.H. Husarov / za zah. red. Zubka M.I. – K., 2012. – 226 s.

7. Kartuzov Ye. P. Vplyv ryzykiv i zahroz na stan finansovoi bezpeky pidpryiemstv / Ye. P. Kar¬tuzov // Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy. – 2012. – № 9 (135). – S. 115–124.

8. Kuznetsova, I. O. Klasyfikatsiia zahroz ekonomichnii bezpetsi pidpryiemstva / I. O. Kuznetsova, O. O. Kiune // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen : zb. nauk. prats ; za red. M. I. Zvieriakova ta in. – Odesa : Odeskyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet. – 2015. – Vyp. 3. – № 58. – S. 120–128. – ISSN 2313-4569

9. Kurkin M.V. Kontrol ta zakhyst ekonomichnoi bezpeky diialnosti pidpryiemstv : navch. posibn. / M.V. Kurkin, V.D. Ponikarov, D.V. Nazarenko. – Kh. : FOP Pavlenko O.D. ; VD «INZhEK», 2010. – 388 s.

10. Melnyk S. I. Systema zahroz ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva / S. I. Melnyk // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2011. – Vyp. 23.16. – S. 97–103.

11. Pashniuk L. O. Zahrozy ekonomichnii bezpetsi pidpryiemstva ta zasoby yikh netstralizatsii / L. O. Pashniuk // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. T. Shevchenka. Ekonomika. – 2013. – № 151. – S. 93–97.

12. Ekonomika. Menedzhment. Pidpryiemnytstvo. – 2013. – № 25 (I). – S. 188–195.

13. Tereshchenko O. O. Antykryzove finansove upravlinnia pidpryiemstvi : monohrafiia / Tereshchenko O. O. – 2-e vyd., bez zmin. – K. : KNEU, 2006. – 268 c.

Рецензія/Peerreview : 01.10.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 658.7.012
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-161-169

ТЮРІНА Н. М.,
НАЗАРЧУК Т. В.,
КАРВАЦКА Н. С.
Хмельницький національний університет
ШКОДІНА О. С.
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Проведено теоретичні та аналітичні дослідження процесів логістичного управління на промислових підприємствах. Досліджено підприємство як логістичну систему в інтегрованому логістичному середовищі. За результатами досліджень сформовано модель раціоналізації процесів логістичного управління промислового підприємства, визначено складові та основні етапи її формування та реалізації. Для досягнення поставлених цілей розроблено систему комплексного оцінювання ефективності реалізації логістичних процесів на підприємстві.

Ключові слова: логістика, логістична діяльність, логістична система, логістичне управління, модель раціоналізації процесів логістичного управління, логістична стратегія, логістичний менеджмент.

TIURINA N.,
NAZARCHUK T.,
KARVATSKA N.
Khmelnytskyi National University
SHKODINA O.
Khmelnytskyi Cooperative Trade and Economic Institute

LOGISTICS PROCESSES MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The purpose of the paper was to substantiate theoretical and methodological principles and develop practical recommendations for improving the efficiency of management of logistics processes at industrial enterprises. Theoretical and analytical studies of logistic management at industrial enterprises were conducted. The company was investigated as a logistics system in an integrated logistics environment. The model of rationalization of the processes of an industrial enterprise logistic management, based on the determination of the level of its logistic perfection, was proposed. The main components of the industrial enterprise logistics management were: to increase its logistic potential; maximum full realization of logistic competences; development and implementation of logistic strategy and strategic planning of logistics activities, etc. A system for evaluating the effectiveness of logistics processes implementation in an enterprise that takes into account the level structure of enterprises as logistic systems is formed in the work. Implementation of logistics management in the activities of industrial enterprises will contribute to raising their logistical excellence, implementing a logistic approach at all levels of logistics integration of enterprises and achieving their complex logistics priorities.

Key words: logistics, logistic activity, logistic system, logistic management, model of rationalization of logistic management processes, logistic strategy.

Постановка проблеми. Економіка України тривалий період функціонує і розвивається під впливом системної політичної та фінансово-економічної кризи. Особливо негативний прояв цих чинників спостерігається у промисловому секторі економіки. Однак менеджментом підприємств не в повній мірі використовується весь потенціал антикризового управління, який міг би допомогти суб'єктам господарювання подолати кризу та відновити результативну діяльність. У попередніх дослідженнях [1] ми акцентували увагу на необхідності системного підходу до оздоровлення підприємств, максимального використання внутрішніх резервів підвищення ефективності діяльності. На нашу думку, однією із важливих технологій антикризового управління може стати ефективне управління логістикою на промислових підприємствах, оскільки основними передумовами впровадження логістичних процесів на підприємствах є пошук шляхів зниження витрат на транспортування, складування, постачання і збут, можливість отримання значного синергетичного ефекту від логістичних компромісів учасників наскрізного інтегрованого логістичного ланцюга.

Світові тенденції ефективного розвитку підприємств доводять, що одним із основних факторів їх стійкої конкурентоспроможності на ринку є застосування логістичного підходу в управління. Доцільність впровадження зазначеного підходу в управлінні промислових підприємств підтверджується і практикою. Так, за даними Європейської промислової асоціації і Промислової асоціації США, від 95 до 97 % у загальних витратах часу процесу обігу складають витрати на складування, доставку та інші логістичні операції [2]. Таким чином, саме від ефективного логістичного управління значним чином буде залежати результативність діяльності підприємства та успішність досягнення цілей, окреслених у системі його планів.

За умов глобалізаційних економічних перетворень саме комплексне ефективне управління логістичними процесами має розглядатись як один із стратегічних аспектів не лише виходу підприємства із кризового стану, а й джерелом отримання цілої низки конкурентних переваг (оптимізовані витрати в усіх логістичних ланках підприємства; раціональна система управління їх логістичними потоками; висока якість логістичного сервісу; рівень логістичного потенціалу тощо).

Сучасна практика господарювання вітчизняних промислових підприємств підтверджує переважно фрагментарне впровадження логістичного підходу в їх управлінні, вирішення лише окремих, недостатньо координованих логістичних завдань з виконанням відповідних операцій у фазах постачання, виробництва та збуту, що не дозволяє досягати перерахованих вище конкурентних переваг. Для вирішення цієї проблеми дієвим засобом може стати формування цілісної інтегрованої логістичної системи та впровадження комплексної системи управління логістичними процесами на підприємствах, що забезпечить реалізацію логістичного підходу на всіх рівнях їх управління, поглиблення інтеграційних зв'язків, удосконалення організації логістичної діяльності, оптимізацію логістичних потоків тощо.

Отже, ефективне управління логістичними процесами ми розглядаємо як раціональне управління логістичними потоками у напряму оптимізації витрат у логістичному ланцюзі та вважаємо його одним із вагомих резервів економічного зростання на промислових підприємствах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розвитку теоретичного базису, розробці методологічних та методичних засад логістики присвячені праці таких зарубіжних науковців: Анікіна Б.А., Бауерсокса Д., Гаджинського А. М., Джонсона Д., Кристофера М., Міротіна Л. Б., Неруша Ю. М., Новікова О. А., Семененка А. І., Сергєєва В. І., Стока Д., Уотерса Д., Харрісона А., Хескетта Д. та інші. Зазначеній проблематиці присвячено наукові праці і багатьох вітчизняних вчених: Біловодської О. А., Бутова А. М., Верхоглядової Н. І., Гриценка С. І., Кальченко А. Г., Крикавського Є. В., Ларіної Р. Р., Міщука І. П., Ніколайчука В. Є., Окландера М. А., Пономарьової Ю. В., Скоробогатової Т. М., Сумця О. М., Тридіда О. М., Фролової Л.В., Чухрай Н. І. та інших.

Незважаючи на вагомий внесок зарубіжних та вітчизняних науковців щодо формування науково-теоретичного підґрунтя у сфері логістики, практичних засад її реалізації, слід відзначити відсутність системного підходу у розгляді її основних категорій та понять, який дозволив би перейти від теоретичної бази до практичних аспектів її впровадження. У зв'язку з цим виникає потреба у формуванні цілісної системи управління логістичними процесами на підприємствах як інструментарію ефективного застосування логістичного підходу в загальній системі менеджменту, що і визначило актуальність дослідження.

Мета. Обґрунтування теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління логістичними процесами на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу. З метою цілісного розуміння основних категорій і понять за темою дослідження виконаємо структуризацію, встановимо взаємозв'язок теоретичних положень й прикладних аспектів формування та управління логістичними процесами на промислових підприємствах.

Розглянемо сутнісно-змістову характеристику теоретичних та практичних категорій логістики. До базових теоретичних логістичних понять і категорій відносяться: логістична концепція, логістичний підхід та логістична діяльність.

Логістика вирішує питання раціоналізації матеріальних та пов'язаних з ними фінансових, інформаційних і сервісних потоків, а також ефективного управління ними у процесі товароруху. У стратегічному аспекті – виступає основним елементом погодження цілей усіх структурних ланок різного функціонального призначення, забезпечення синергічних зв'язків та ефектів у цілісній структурі логістичної системи й одним із чинників формування ключових логістичних компетенцій суб'єкта господарювання.

Розділяючи точку зору Стока Дж., Тридіда О.М., Крикавського Є.В., Сєргеєва В.І., Барикіна С.Є., що сьогодні логістика виходить за межі її традиційного вузького розуміння, а саме – управління матеріальними, фінансовими, інформаційними, сервісними потоками та набуває більш широкого значення, орієнтованого на стратегічне управління й планування діяльності підприємства на засадах логістичного управління. Зважаючи на сутнісно-змістовні характеристики сфер застосування цієї категорії провідними зарубіжними і вітчизняними науковцями, структуруємо основні підходи, через призму яких вона розглядається, а саме: функціональний (логістика постачання, виробнича логістика, розподільча логістика та транспортно-складська логістика); концептуальний (системна інтеграція та синхронізація логістичних потоків з метою оптимізації логістичних витрат); стратегічний (досягнення визначених стратегічних цілей та конкурентних переваг на основі логістики).

Основною метою логістики, на нашу думку, є: раціональне координування фізичного розподілу і ефективне управління матеріальними потоками й потоками, що їх супроводжують, задля економії витрат, підвищення рівня обслуговування, досягнення визначених стратегічних цілей підприємства та отримання конкурентних переваг.

Під логістичною концепцією найчастіше розуміють:

- образ мислення, філософію діяльності, згідно з якою слід уникати часткової оптимізації з ведених разом логістичних функцій через виявлення реальних можливостей для їх балансу і забезпечення поставки товарів «точно своєчасно»;

- систему наукових знань, які утворюють теоретичну базу практики управління матеріальними потоками і супутніми їм фінансовими й інформаційними потоковими процесами; систему розробки та забезпечення практики управління матеріальними потоками, сукупними фінансовими і інформаційними потоковими процесами, а також науковими рекомендаціями й інструментом їх реалізації.

На думку Анікіна Б.А., Верхоглядової Н.І, Гаджинського А.М., Міротін Л.Б., Неруш Ю.М., Нижника І.В., Ташбаєва І. Е., Сергєєва В.І., яку розділяємо і ми, концепція логістики повинна реалізовуватись на базі системного підходу, забезпечувати єдність й узгодженість дій усіх функціональних підрозділів підприємства, встановлювати оптимальний рівень обслуговування та визначати оптимальний рівень логістичних витрат у межах повного логістичного ланцюга. Логістична концепція має бути заснована на наскрізному управлінні бізнес-процесами з просуванням продукту і супутніх йому потоків від джерела виникнення до кінцевого споживача для досягнення максимальної ефективності діяльності підприємства [5].

Таким чином, дослідження поглядів вітчизняних й зарубіжних науковців щодо визначення ролі логістичної концепції в розвитку мікроекономічних систем дозволяє розглядати її як передумову здійснення ефективної господарської діяльності, а її практичне впровадження в управління підприємством дозволить досягти таких результатів: скорочення «циклу обслуговування споживачів»; скорочення величини запасів; зміцнення й покращення зв'язків у системі «постачальник – споживач»; зниження витрат упродовж всього логістичного ланцюга; забезпечення більш високого рівня обслуговування споживачів; досягнення значного економічного ефекту шляхом формування нових потенціалів та джерел створення доданої вартості у довгостроковій перспективі тощо.

Застосування логістичної концепції у діяльності промислових підприємств реалізується через визначення основної мети впровадження логістичного підходу до управління. На думку Пономарьової Ю. В., Крикавського Є. В., Біловодської О. А., Кальченко А. Г. логістичний підхід є способом управління ресурсами, що характеризується зміною пріоритетів господарської діяльності на користь управління потоками (матеріальними, інформаційними, фінансовими тощо).

Провідні науковці з логістики (Бауерсокс Д., Верхоглядова Н. І, Гаджинський А. М., Джонсон Д., Крикавський Є. В., Сергєєв В. І. та інші) в основі логістичного підходу виокремлюють системний аналіз та системний підхід. Подальші дослідження наукових напрацювань щодо логістичного підходу до управління переконують, що практичне впровадження принципів цього підходу сприятиме підвищенню ефективності функціонування як окремих сфер діяльності промислового підприємства, так і його логістичної системи в цілому. Тобто, логістика навчає збалансовувати кожну функціональну сферу [6].

Сферою практичної реалізації логістичної концепції та логістичного підходу виступає логістична діяльність підприємства. Більшість дослідників розглядають логістичну діяльність через реалізацію логістичних функцій, які, в свою чергу, поділяються на логістичні процеси та логістичні операції. Інша точка зору: логістична діяльність суб'єктів господарювання – це практична реалізація основних логістичних процесів. Зокрема, Крикавський Є. В. вважає, що метою логістичної діяльності є гармонізація інтересів виробників, постачальників, споживачів і її основні напрями такі: удосконалення параметрів вхідних потоків ресурсів на основі покращення зв'язків з постачальниками; погодженості дій підрозділів підприємства; удосконалення зв'язків зі споживачами, забезпечення найбільш точної відповідності вихідних потоків товарів та послуг з їх вимогами [3]. На нашу думку, мета логістичної діяльності полягає у гармонізації (збалансуванні) інтересів учасників ринку на основі інтеграції і синхронізації у часі всіх потоків задля досягнення конкурентних переваг та економічних вигід.

Таким чином, ми проаналізували наведені вище базові теоретичні логістичні поняття і категорії. Для практичної реалізації цих категорій і комплексного впровадження положень логістичної концепції у діяльність підприємства та удосконалення його логістичної діяльності необхідним є представлення підприємства саме як логістичної системи. Структурно-семантичний аналіз функціонування підприємства як логістичної системи в інтегрованому логістичному середовищі дозволив нам сформувати декомпозиційну модель підприємства (рис. 1), що відображає його мікро- та макрорівень. Мікрорівень – внутрішнє логістичне середовище, що включає підприємство як логістичну систему, його внутрішню логістичну інфраструктуру та логістичне забезпечення. Макрорівень – зовнішнє логістичне середовище, що може бути представлено у вигляді сукупності таких елементів як: контрагенти ринкового середовища; зовнішня логістична інфраструктура та сукупність факторів зовнішнього середовища.

Представлення підприємства як логістичної системи в інтегрованому логістичному середовищі із чітко визначеними як внутрішніми так і зовнішніми зв'язками є запорукою досягнення значного синергічного ефекту логістичної інтеграції, що проявляється: в отриманні вигод не лише споживачами, а й постачальниками, виробниками, логістичними операторами тощо; раціоналізації організаційної структури підприємства; зниженні рівня витрат; системному управлінні підприємством; зниженні запасів сировини, готової продукції тощо; усуненні зайвих логістичних функцій та процесів тощо.

На основі досліджених структурних елементів логістичного середовища, в якому функціонує промислове підприємство, пропонуємо розглядати його також як інформаційно-логістичний простір, що визначається впорядкованою сукупністю логістичних зв'язків між основними елементами інтегрованої логістичної системи та усіма її контрагентами, у межах якого виконуються відповідні логістичні процеси. Як

зазначає Бутов А.М., саме інтеграція матеріальних та інформаційних потоків поряд з підвищенням економічної ефективності є інноваційним механізмом, здатним створити потужний економічний ефект функціонування підприємства [7].

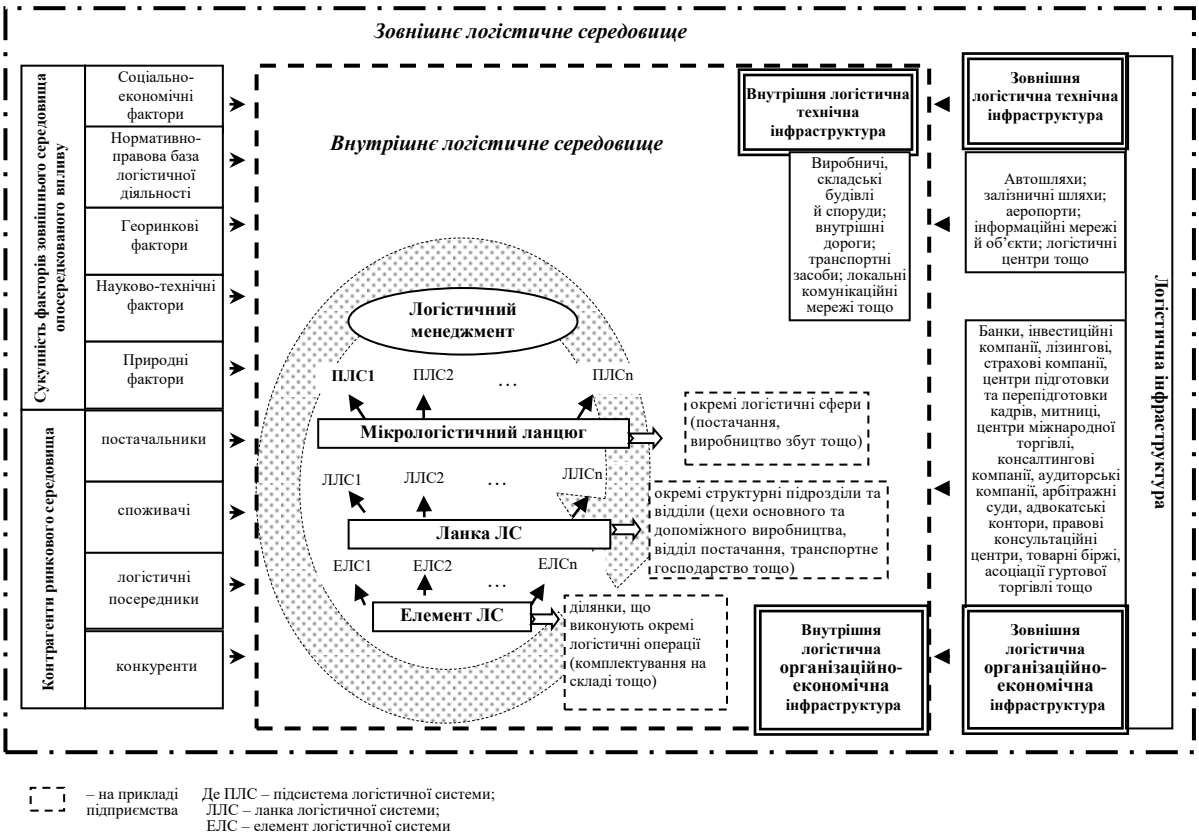


Рис. 1. Декомпозиційна модель підприємства як логістичної системи у межах логістичного середовища

Узагальнення базових теоретичних положень логістики та розгляд підприємства як логістичної системи дає нам можливість сформувати методичне підґрунтя формування системи управління логістичними процесами у діяльності промислових суб'єктів господарювання.

Під системою управління логістичними процесами на підприємстві ми розуміємо систематичну, всеохоплюючу організаційно-аналітичну, на засадах логістичного підходу, модернізацію управління підприємством як логістичною системою, основними інструментами якої є стратегія логістики, логістичне забезпечення та відповідна система логістичного менеджменту, що забезпечить досягнення комплексу логістичних пріоритетів підприємства та підвищення ефективності його діяльності. На нашу думку, таке трактування забезпечує комплексність та безперервність логістичного управління, виокремлює її основні аспекти: сферу впливу, процес здійснення, інструменти досягнення, результативність тощо.

Ефективність впровадження логістичного управління на промислових підприємствах залежить від основних та забезпечуючих елементів. Основними елементами впровадження цих процесів нами виділено: логістичний потенціал, логістична компетенція, логістична стратегія та стратегічне планування логістичної діяльності, а забезпечуючими – логістичний менеджмент як система управління логістичною діяльністю та комплекс логістичного забезпечення.

Невід'ємною частиною структури потенціалу підприємства як системи виступає логістичний потенціал. Систематизуючи авторські визначення логістичного потенціалу (Федоніна О. С., Ларіної Р. Р., Петенко І. В., Маренової Г. О. та інших) можна зазначити, що він є сукупністю внутрішніх можливостей підприємства, які дозволяють суб'єкту господарювання досягати поставлених цілей ланками логістичної системи та здійснювати максимально ефективну логістичну діяльність.

Враховуючи специфіку логістичного управління, розглянемо сутність логістичної компетенції у діяльності суб'єкта господарювання. На думку вітчизняних науковців Тридіда О. М. та Танькова К. М., компетенції логістики – це здатність виробничо-сервісної системи обслуговувати споживачів на більш високому рівні у порівнянні з конкурентами за умов мінімізації загальних витрат.

До основних сфер логістичних компетенцій виробничих підприємств Бауерсокс Д., Джонсон Д., Міротін Л. Б. та Павлов В. А. відносять такі: підтримка стандартів обслуговування споживачів; управління закупками; управління запасами; управління процедурами замовлень; управління виробничими процедурами-операціями; фізичний розподіл тощо.

Відповідно до іншої точки зору (Цісельський М., Крикавський Є. В.) виділено такі компетенції: створення й управління стратегічними альянсами, застосування експериментального маркетингу, створення глобальної марки й мережі дистрибуції, інвестування в ключові компетенції та встановлення стандартів.

Ми схиляємось до думки, що в межах логістичної системи основне призначення логістичної компетенції проявляється у поєднанні високих ступенів логістичної компетенції кожного її елемента, що стає ключовим фактором успіху системи в цілому. Для промисловості одними із основних компетенцій можна відзначити: довготривалі гнучкі партнерські відносини між усіма учасниками логістичної системи, оскільки стабільність є особливо важливою для ефективного функціонування підприємства; вибір оптимального пакету аутсорсингових послуг, що значним чином позначається на зниженні рівня витрат підприємства; комплексна автоматизація процесів виробництва і управління у єдиному інформаційному полі, що сприяє підвищенню якості та зменшенню собівартості продукції тощо.

Вважаємо, що визначальною умовою ефективного логістичного управління на промислових підприємствах має бути розробка логістичної стратегії, узгодженої із загально корпоративною стратегією, яка охоплює всі функціональні напрями його діяльності та всі рівні логістичної інтеграції. В свою чергу, ефективність логістичної стратегії залежить від дотримання основних вимог до її формування; вивчення факторів, що на неї впливають та створення відповідних умов для її реалізації. Реалізація логістичної стратегії втілюється на практиці у вигляді процесу стратегічного планування логістичної діяльності. А для ефективного впровадження логістичного управління повинні використовуватись засоби та інструменти для їх здійснення, а саме: система логістичного менеджменту і логістичне забезпечення.

Логістичне забезпечення щільно пов'язане з логістичним менеджментом та виступає комплексним засобом його ефективної реалізації у межах логістичної системи. Нами пропонується розглядати це забезпечення як поєднання складових логістичної інфраструктури підприємства та логістичного підходу до організації й управління виробничо-комерційною діяльністю суб'єкта господарювання, а логістичний менеджмент, відповідно, як процес формування і реалізації системи управління, що має об'єднувати послідовність дій управлінського персоналу, відповідних функціональних ланок, логістичних посередників та контрагентів упродовж наскрізного управління усіма потоками логістичного ланцюга «постачання – виробництво – збут» у межах логістичної системи.

Сформований нами понятійно-категорійний апарат слугуватиме базисом для формування ефективного логістичного управління на промислових підприємствах. Однак, для розуміння фактичного стану середовища, що буде об'єктом управління та можливості реального виконання зазначених логістичних процесів нами було проведено дослідження фактичного стану логістичної діяльності промислових підприємств Подільського регіону. Результати проведених досліджень дозволили виокремити низку проблем, що перешкоджають розвитку логістичної діяльності в цілому. Так, результати аналізу способів організації логістики на промислових підприємствах України показали її фрагментарне впровадження переважно у сферах транспортування, складування та управління матеріальними потоками. Аналіз ринку складської нерухомості та транспортно-експедиторського ринку дозволив виявити невідповідність пропозиції надання аутсорсингових логістичних послуг провайдерами, потребам промислових підприємств в цих послугах. Дослідження рівня використання аутсорсингових послуг логістичних провайдерів показали, що промислові підприємства використовують в основному транспортні, складські та експедиційні аутсорсингові послуги, при постійній диверсифікації та щорічному зростанні ринку логістичного аутсорсингу України (послуги транспортної логістики – 89%, послуги складського зберігання – 8%, транспортно-експедиторські операції – 2%, управлінська логістика – 1%) [4].

Проведене опитування керівників досліджуваних промислових підприємств дозволило виявити основні проблеми, які перешкоджають ефективному впровадженню логістичного управління, а саме: відсутність спеціалізованих відділів (логістики) та/або відповідальних осіб за здійснення логістичної діяльності; відсутність управлінського обліку логістичних витрат; недостатній рівень логістичних компетенцій працівників та нерозуміння керівниками підприємств сутності й переваг впровадження комплексного логістичного підходу у їх діяльності.

Враховуючи результати проведених досліджень, а також запропоноване нами змістовне наповнення логістичного управління, представимо на рис. 2 модель раціоналізації процесів логістичного управління промислового підприємства.

Як видно з наведеної моделі, вона включає три етапи:

- підготовчий – визначення рівня логістичного потенціалу підприємства через показник рівня його логістичної досконалості для оцінки можливості здійснення процесу логістизації;
- формування та реалізація логістичних процесів на промисловому підприємстві – формування логістичної стратегії, розробка і реалізація стратегічного логістичного плану, впровадження системи логістичного менеджменту;
- оцінювання впливу логістичних процесів промислового підприємства на ефективність його діяльності.

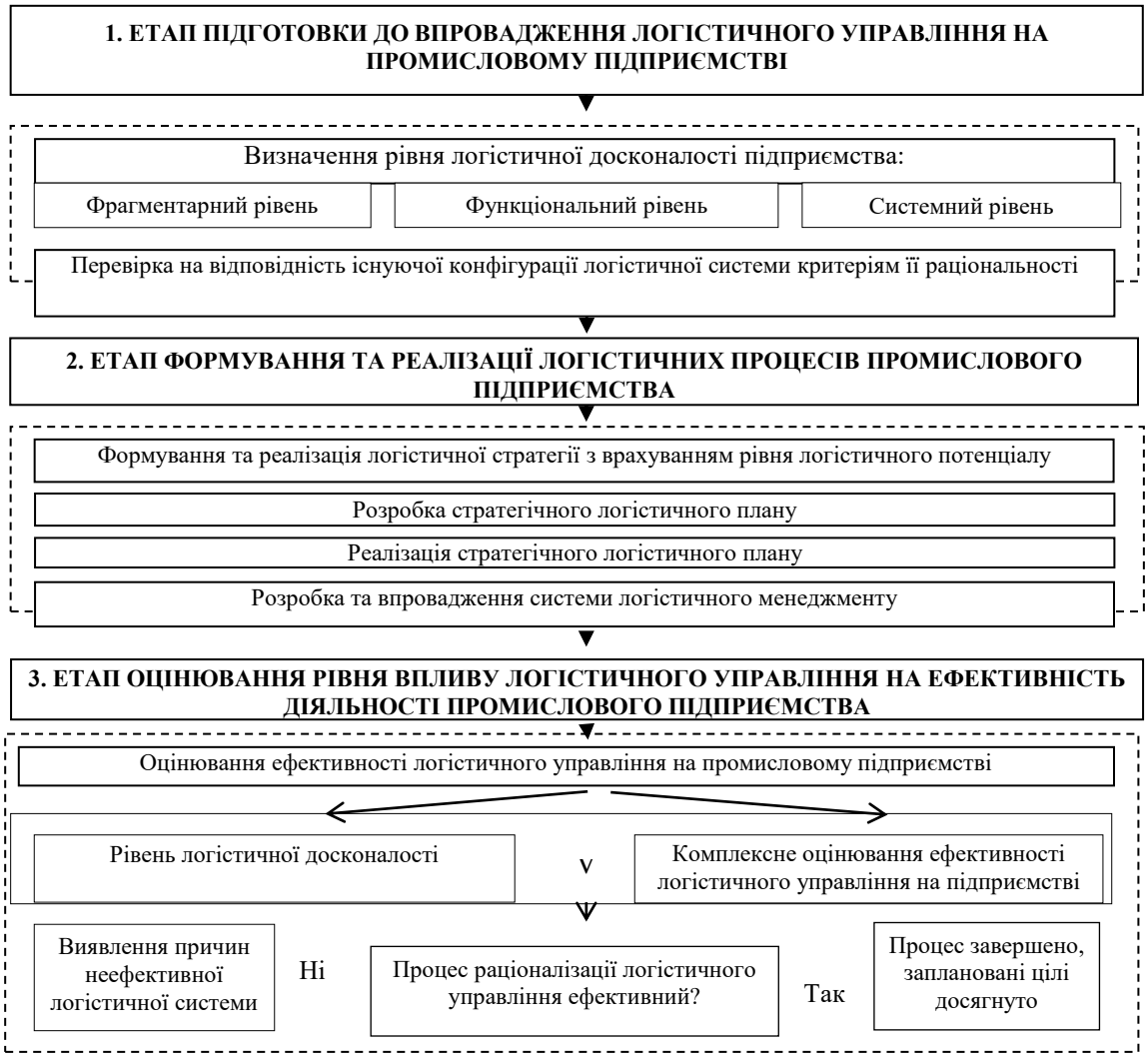


Рис. 2. Модель раціоналізації процесів логістичного управління промислового підприємства

Результати теоретичного дослідження показали, що на сьогодні відсутній єдиний підхід щодо критеріїв оцінювання ефективності та продуктивності діяльності підприємства як логістичної системи. Це пов'язано з багатьма причинами: з рівнем інформаційного забезпечення підприємств; недосконалістю облікової системи, частковим обліком логістичних витрат та іншими. Недосконалість методичних підходів до визначення ефективності логістичної системи обумовлює необхідність пошуку нових підходів комплексного оцінювання логістичних процесів та функціонування підприємства як логістичної системи.

Вважаємо, що ефективна реалізація логістичних процесів на промислових підприємствах можлива за умови наявності у них достатнього рівня логістичної досконалості (РЛД) всіх елементів, який нами пропонується визначати на трьох основних рівнях логістичної інтеграції: фрагментарному, функціональному та системному. Саме така рівнева структура оцінювання відображає особливості логістичного підходу, дозволяє достовірно оцінити рівень логістичного потенціалу на промислових підприємствах й можливості реалізації логістичних процесів.

Для визначення рівня логістичної досконалості підприємства доцільно використовувати експертне оцінювання за елементами, що визначають логістичну досконалість підприємства та ступенем їх важливості для ефективної діяльності підприємства. Рекомендована шкала оцінювання – за рівнями: низький, середній, високий (діапазони відповідно: від 0 до 0,33; від 0,33 до 0,67 та від 0,67 до 1 відповідно).

Коефіцієнт РЛД на фрагментарному рівні пропонуємо визначати у такий спосіб:

$$K_{РЛД}^{фрагм.} = (A_1 \cdot k_1 + A_2 \cdot k_2 + \ldots + A_{10} \cdot k_{10})/(k_1 + k_2 + \ldots + k_{10}), \quad (1)$$

де A_1, A_2,…, A_{10} – одиничні коефіцієнти оцінки рівня впровадження елементів, що визначають логістичну досконалість підприємств-респондентів;

k_1, $k_2 \ldots k_{10}$ – ступінь важливості відповідного логістичного елемента, який пов’язаний з його рангом співвідношенням $k_i = 11 - r_i$, (i = 1,2,…10). Для фрагментарного рівня за результатами експертного опитування щодо значущості елементів нами були обрані такі елементи: A_1 – партнерство з клієнтами; A_2 –

партнерство з постачальниками; A_3 – довгострокове планування; A_4 – інтеграція функцій підприємства; A_5 – технологічний прогрес; A_6 – кваліфікація персоналу; A_7 – інтеграція інформаційної системи; A_8 – показники якості; A_9 – логістичний сервіс; A_{10} – логістика рециклювання (узгодженість експертних думок було підтверджено результатами розрахунку коефіцієнту конкордації та критерію Пірсона, що засвідчили істотний зв'язок між думками експертів).

Таким чином, на фрагментарному рівні переважно вирішуються окремі логістичні завдання. В свою чергу, функціональний та системний рівень мають бути оцінені за рівнем інтеграції виконуваних функцій і робіт. Якщо розглядати функціональний рівень, то мова йде про інтеграцію функціональних логістичних ланок, а системний рівень є найвищим рівнем інтеграції, яка охоплює не лише логістичну систему, а й зовнішнє логістичне середовище безпосереднього впливу.

Для функціонального рівня були прийняті такі найбільш значущі критерії: ступінь синхронності та інтеграції дій в основних функціональних логістичних ланках (постачання – виробництво – збут); рівень управління закупівлями; рівень управління процедурами замовлень.

Для системного рівня відповідно: рівень інтеграції інформаційної системи підприємства; рівень інтеграції системи ціноутворення підприємства; рівень інтеграції з контрагентами ринку (постачальники, споживачі, логістичні посередники) та системи планування і прогнозування підприємства.

У випадку, якщо значення коефіцієнтів РЛД буде достатнім (середній або високий рівень), можна переходити до другого етапу процесу раціоналізації логістичного управління.

Відповідно до другого етапу запропонованої моделі основним засобом її впровадження на промислових підприємствах є розробка та реалізація логістичної стратегії. Тут необхідно сформувати функціональну схему цієї стратегії на ієрархічних рівнях управління, яка відображає її тісний зв'язок із загальною корпоративною стратегією підприємства.

З метою підвищення ефективності реалізації логістичної стратегії необхідно також визначити її місце у стратегічному ланцюгу досягнення комплексу логістичних пріоритетів підприємства та виявити призначення основних складових цього ланцюга. Це дозволить регламентувати та забезпечити раціональність виконання логістичних процесів. До логістичних пріоритетів підприємства ми відносимо такі: підвищення рівня логістичної досконалості підприємства; мінімізацію витрат підприємства та часового фактору за рахунок оптимізації ресурсних потоків; досягнення оптимального рівня логістичного сервісу; інтеграційний зв'язок логістичних завдань, операцій, функцій в процесі логістичного управління та, як підсумковий результат, підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому.

Засобами реалізації логістичної стратегії має бути розробка стратегічного логістичного плану та впровадження відповідної системи логістичного менеджменту.

На завершальному етапі у процесі формування і впровадження логістичної стратегії необхідно вирішити питання організації системи обліку та оцінювання. Функціонування логістичної системи, як і будь-якої іншої, породжує виникнення певного витратного механізму та потребує впровадження відповідного оцінювання за визначеними критеріями, що дасть можливість визначити рівень ефективної діяльності логістичного процесу промислового підприємства.

Для оцінювання результатів впровадження логістичного управління на промислових підприємствах доцільно, на нашу думку, виконувати систему оцінювання, яка базується на використанні двох альтернативних методів: комплексного оцінювання ефективності логістизації підприємства та експертного оцінювання ефективності за рівнем його логістичної досконалості.

Метод комплексного оцінювання передбачає розрахунок показників, які систематизовано та згруповано за ієрархічними рівнями, й дозволяє більш точно оцінити результати виконання логістичних процесів (табл. 1).

Однак, сфера застосування цього методу на вітчизняних підприємствах є обмеженою через нерозвиненість або відсутність управлінського обліку, недосконалість інформаційного забезпечення та відсутність окремого обліку логістичних витрат. Тому, як альтернативний метод, пропонується повторно використовувати експертне оцінювання ефективності за рівнем логістичної досконалості підприємства після впровадження процесів логістизації. Цей метод дозволить визначати пріоритетні напрями логістичного управління та коригувати на їх основі тривалість стратегічного періоду реалізації логістичних процесів підприємства.

Нами була проведена практична апробація запропонованого підходу щодо визначення коефіцієнта РЛД на промислових підприємствах Подільського регіону. Встановлено, що рівень їх логістичної досконалості є достатнім (значення коефіцієнту РЛД на фрагментарному рівні було в межах від 0,772 до 0,850), тобто рівень логістичного потенціалу підприємств свідчить про можливість впровадження логістичного управління у їх діяльності (рис. 3).

Висновки. Таким чином, логістичне управління можна розглядати як практичне впровадження теоретико-методичних засад логістики в управління сучасним підприємством. Систематизація всіх досліджених категорій дозволила сформувати понятійно-категоріальний апарат такого управління.

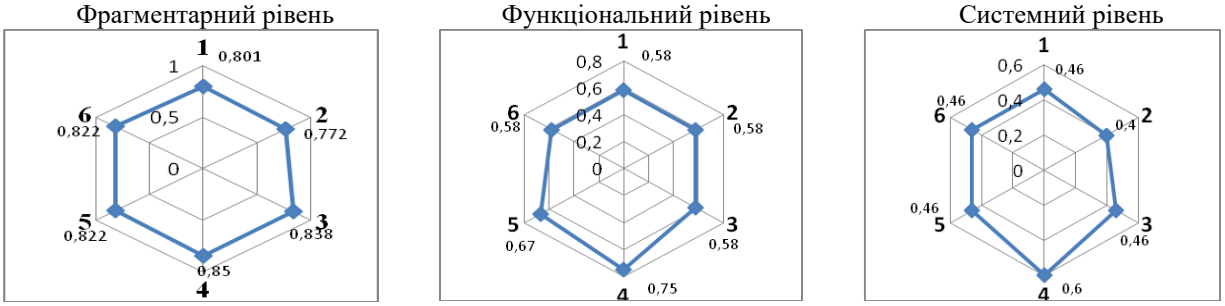
За результатами структурного аналізу розроблено декомпозиційну модель підприємства як логістичної системи в інтегрованому логістичному середовищі, яка дозволяє визначити відповідність між

структурними складовими цієї системи та рівнями логістичної інтеграції, що є необхідною умовою для розробки комплексної системи логістичного управління підприємства.

Таблиця 1

Показники комплексного оцінювання ефективності реалізації логістичних процесів на підприємстві

Показники оцінки рівня ефективності основних логістичних ланок	Показники оцінки рівня ефективності логістичної системи	Показники оцінки рівня ефективності логістичних елементів та операцій
Постачання - тривалість виконання замовлення - ступінь відповідності оптимальному розміру закупівельної партії сировини, матеріалів - загальний рівень витрат на закупівлю сировини, матеріалів. на одиницю виробу **Виробництво** - тривалість виробничого циклу - продуктивність виробничої системи - собівартість виготовленої продукції - швидкість обігу виробничих запасів - тривалість обігу виробничих запасів **Збут** - обсяг реалізованої продукції - швидкість товарообігу - тривалість товарообігу - приріст кількості постійних клієнтів **Управління** - швидкість прийняття управлінських рішень у сфері логістики - рівень автоматизації управлінських функцій - рівень дублювання функцій управління - відповідність організаційної структури управління	– показник питомих логістичних витрат – норма насиченості попиту – рівень недоліків логістичного обслуговування – тривалість циклу виконання замовлення – рентабельність логістичної діяльності – коефіцієнт виконання замовлень – коефіцієнт надійності постачання клієнтам – коефіцієнт оборотності запасів – частка логістичних операцій, наданих на виконання логістичним посередникам – управління матеріальними потоками з використанням механізму кросдокінгу – спектр додаткових послуг – виготовлення кінцевого продукту, орієнтуючись на індивідуальні антропометричні дані та з врахуванням принципів ергономіки – впровадження логістики рециклювання – компетентний висококваліфікований персонал підприємства	термін відвантаження продукції кількість та обсяг втрат вантажів під час транспортування кількість поставок продукції, що не відповідали терміну частка ушкоджених вантажів при завантаженні та транспортування інтенсивність використання автопарку та складських приміщень втрата палет та інших інструментів для навантаження, перевезення та складування продукції нераціональні втрати часу логістичних працівників витрати на утримання запасів на складі витрати на навантаження-розвантаження комісійні винагороди логістичним посередникам витрати на оформлення документації час на обробку замовлення клієнта



1 - ПВКФ “БДЖІЛКА”
2 - ПП “Славія”
3 - ТОВ “Завод Будмаш”
4 - ТОВ “Європа-Експорт Плюс”
5 - ТОВ “Р.І.Н.О.”
6 - ТОВ “Адвіс-Компресор”

Рис. 3. Значення коефіцієнтів рівня логістичної досконалості підприємств за ієрархічними рівнями

Запропоновано трьохетапну модель раціоналізації процесів логістичного управління промислового підприємства на основі визначення рівня його логістичної досконалості. Основними складовими логістичного управління промислового підприємства є: підвищення рівня його логістичного потенціалу; максимально повна реалізація логістичних компетенцій; розробка й реалізація логістичної стратегії та стратегічного планування логістичної діяльності тощо.

Впровадження логістичного управління у діяльність промислових підприємств сприятиме підвищенню рівня їх логістичної досконалості, впровадженню логістичного підходу на всіх рівнях логістичної інтеграції підприємств та досягненню ними комплексу логістичних пріоритетів.

Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку практичних рекомендацій щодо впровадження логістичного управління (обґрунтування логістичної стратегії і розробки системи логістичного менеджменту для її реалізації) та їх апробації з метою оцінки впливу зазначених рекомендацій на ефективність діяльності досліджуваних промислових підприємств.

Література

1. Тюріна Н.М. Управління санацією промислових підприємств: теоретичні аспекти та процеси практичної реалізації / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка, Т.В. Назарчук // Науковий вісник НГУ. Економіка та управління. – 2015. – № 4. – С. 128–135.

2. Сайт української логістичної асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ula-online.org

3. Krykavskyy Y. Struktura zarządzania logistyky dyskrybucji w warunkach sytuacji kryzysowych / Yevhen Krykavskyy, Nazar Fihun // Przedsiębiorczość i zarządzanie: Między teorią i praktyką zarządzania. Dokonania, dylematy, inspiracje. – Łódź. Warszawa, 2016. – С. 301–303.

4. Державний комітет статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua

5. Нижник І. В. Логістика в менеджменті промислових підприємств: теорія та практика застосування [Електронний ресурс] / І. В. Нижник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 5(1). – С. 31–34. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2014_5(1)__8

6. Верхоглядова Н.І. Синергетичний ефект впровадження концепції інтегрованої логістики при формуванні конкурентних переваг промислового підприємства [Електронний ресурс] / Н.І. Верхоглядова // Економічний простір. – 2013. – № 74. – С. 183–195. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2013_74_21

7. Бутов А. М. Формування ефективної системи управління логістикою на підприємстві [Електронний ресурс] / А. М. Бутов // Інноваційна економіка. – 2014. – № 6. – С. 211–216. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_6_39

8. Азаренков Г. Ф. Методичні підходи до управління промисловим підприємством на засадах логістики [Електронний ресурс] / Г. Ф. Азаренков, І. П. Дзьобко // Економічний нобелівський вісник. – 2015. – № 1. – С. 3–9. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmef_2015_1_3

References

1. Tiurina N.M. Upravlinnia sanatsiieiu promyslovykh pidpryiemstv: teoretychni aspekty ta protsesy praktychnoi realizatsii / N.M. Tiurina, N.S. Karvatska, T.V. Nazarchuk // Naukovyi visnyk NHU. Ekonomika ta upravlinnia. – 2015. – № 4. – S. 128–135.

2. Sait ukrainskoi lohistychnoi asotsiatsii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://ula-online.org

3. Krykavskyy Y. Struktura zarządzania logistyku dyskrybucji w warunkach sytuacji kryzysowych / Yevhen Krykavskyy, Nazar Fihun // Przedsiębiorczość i zarządzanie: Między teorią i praktyką zarządzania. Dokonania, dylematy, inspiracje. – Łódź. Warszawa, 2016. – С. 301–303.

4. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy [Elektron. resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua

5. Nyzhnyk I. V. Lohistyka v menedzhmenti promyslovykh pidpryiemstv: teoriia ta praktyka zastosuvannia [Elektronnyi resurs] / I. V. Nyzhnyk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2014. – № 5(1). – S. 31–34. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2014_5(1)__8

6. Verkhohliadova N.I. Synerhetychnyi efekt vprovadzhennia kontseptsii intehrovanoi lohistyky pry formuvanni konkurentnykh perevah promyslovoho pidpryiemstva [Elektronnyi resurs] / N.I. Verkhohliadova // Ekonomichnyi prostir. – 2013. – № 74. – S. 183–195. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2013_74_21

7. Butov A. M. Formuvannia efektyvnoi systemy upravlinnia lohistykoiu na pidpryiemstvi [Elektronnyi resurs] / A. M. Butov // Innovatsiina ekonomika. – 2014. – № 6. – S. 211–216. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_6_39

8. Azarenkov H. F. Metodychni pidkhody do upravlinnia promyslovym pidpryiemstvom na zasadakh lohistyky [Elektronnyi resurs] / H. F. Azarenkov, I. P. Dzobko // Ekonomichnyi nobelivskyi visnyk. – 2015. – № 1. – S. 3–9. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmef_2015_1_3

Рецензія/Peer review : 18.10.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Григорук П. М.

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

УДК 005.32.621:316.347(477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-170-174

АНДРОСОВА О. Ф.
Запорізький національний технічний університет

ВПЛИВ ГОСПОДАРСЬКОГО МЕНТАЛІТЕТУ НА ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Господарський менталітет є елементом господарського життя. Він тісно взаємопов'язаний з корпоративною культурою машинобудівних підприємств, що взагалі дуже впливає на різні прояви господарської ментальності у ставленні до праці, відношенні до темпу. У роботі розглянуто види ментальних парадигмів по відношенню до праці, надано їх ознаки, настанови, визначено сутність. Виокремлено специфічні ознаки українського господарського менталітету та суттєві риси, індивідуалізм, головні фактори, що впливають на формування господарського менталітету та визначено ступінь їх впливу. Встановлено, що господарська діяльність є багатофакторною структурою, розвивається за різних умов, має багаточисленні фактори. Негативним явищем сучасної корпоративної культури на машинобудівних підприємствах держави є модифіковані радянські ментальні засади економічної діяльності. Вони не сприяють формуванню, розвитку та укріпленню корпоративної культури на підприємстві. Встановлено, що господарська ментальність має консервативну природу, є суспільно-психологічним феноменом. Особливе значення для соціально-економічних перетворень має модель "homo economicus". Така модель включає найважливіші для аналізу параметри, що характеризують індивідів, мотиви економічної активності, її цілі, а також особливості фізичних, психічних та інтелектуальних можливостей людини, що використовуються для досягнення поставленої господарської мети.

На формування нових ментальних засад господарювання дуже впливають такі світові тенденції, як вестернізація та глобалізація, тому тут важливо не втратити свою самобутність і твердо відстоювати свої національні позиції. Це позитивно буде впливати на формування на машинобудівних підприємствах корпоративної культури.

Ключові слова: господарський менталітет, корпоративна культура, ментальність, ментальні парадигми, індивідуалізм, багаточисленні фактори, ментальні засади.

ANDROSOVA E.
Zaporizhzhia National Technical University

INFLUENCE OF ECONOMIC MENTALITY ON FORMING CORPORATE CULTURE AT MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF UKRAINE

The economic mentality is an element of economic life. It is closely interconnected with the corporate culture of machine-building enterprises, which in general very influences various manifestations of economic mentality in relation to work, attitude to the pace. In this paper we consider the types of mental paradigms in relation to work, their attributes, guidelines, their essence are given. Specific features of the Ukrainian economic mentality and essential features, individualism are singled out. It has been established that economic activity is a multifactorial one that identifies the main factors influencing the formation of a state-gift mentality and determines the degree of their influence on the structure, develops under different conditions, has numerous factors. The negative phenomenon of modern corporate culture at the machine-building enterprises of the state is the modified Soviet sentimental principles of economic activity. They do not contribute to the formation, development and strengthening of corporate culture at the enterprise. Established that economic mentality has a conservative nature, is a socio-psychological phenomenon. Of particular importance for socio-economic transformations is the model "homo economicus". Such a model includes the most important for analysis parameters describing individuals, the motives of economic activity, its goals, as well as features of the physical, mental and intellectual capabilities of the person, used to achieve the set economic goal. Such world tendencies as Westernization and globalization are very influential on the formation of new mental principles of management, so it is important not to lose their identity and to firmly defend their national positions. This will positively influence the formation of corporate culture in machine-building enterprises.

Key words: economic mentality, corporate culture, mentality, mental paradigms, individualism, numerous factors, mental principles.

Постановка проблеми. На машинобудівних підприємствах на розвиток корпоративної культури впливають безліч факторів, а саме комп'ютерні й вертикальні технології, політичні та соціально-культурні процеси глобалізаційні тенденції. В умовах інноваційного розвитку та завоювання ринків збуту машинобудівні підприємства велике значення приділяють розвитку корпоративної культури. В сучасних умовах такий розвиток буде здійснюватися на основі національних особливостей управління за допомогою національного господарського менталітету.

Корпоративна культура стає ефективною через терени буття народу, особливі засоби господарської поведінки, які сприяють розвитку корпоративної культури або негативно впливають на її встановлення та зміцнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дане питання є дуже цікавою темою для дослідження науковою західною економічною спільнотою, а саме: А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршал, К. Менгер, В. Парето, Дж. Кейнс, Г. Беккер, М. Фрідмен, Д. Б'юкенен та інші. У вітчизняній практиці це питання досліджували такі науковці: О. Бондаренко, А. Гриценко, Г. Пилипенко, А. Шастітко, В. Осецький, Г. Захарчин. Для результативної діяльності колективів машинобудівних підприємств необхідна єдність його членів. Для розроблення системи управління таким колективом, що передбачає формування корпоративної культури, введення планів адаптації, мотивації та розвитку працівників, менеджер із персоналу повинен володіти достатніми знаннями про етнічні та соціально-психологічні особливості даного колективу. Тому дана тема є дуже актуальною й потребує подальшого дослідження.

Формування цілей статті. Завдання дослідження полягає у визначені аспектів господарського менталітету, сутнісних характеристик корпоративної культури; виявленні факторів, що впливають на формування господарського менталітету. Виокремити відмінності головних настанов західного та сучасного українського господарського менталітетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. До основних властивостей господарського менталітету відносять:

- психологічність – будь-який суспільний інститут за своєю ґенезою є психологічним утворенням, стійким продуктом обміну діяльністю;
- історичність – інститути позиціонуються як певний кінцевий продукт історичного розвитку суспільної сфери;
- структурність – кожен інститут існує як наслідок своїх взаємодій з іншими інститутами соціальної системи;
- функціональність – інститути існують доти, доки виконують визначені для них суспільством функції, сприяючи інтеграції суспільства та досягненню гомеостазу.

Основною характеристикою економічної поведінки підприємців у розвинених країнах є їх спрямованість на отримання прибутку в довгостроковій перспективі. Основна увага керівників великих підприємств зосереджена на вирішенні стратегічних завдань. В українських реаліях вітчизняні підприємці здатні вирішувати господарські завдання різного рівня складності. Але існує негативний прояв, що більшість з них направлені на максимізацію поточної власної вигоди. Більшість підприємців не зосереджується на власному бізнесі і не прагнуть ним займатися все життя. Сучасний підхід зумовлений такими об'єктивними причинами (недосконалістю українського законодавства, нестійкістю політичної кон'юнктури, тіньовою економікою тощо), а й суб'єктивними чинниками – менталітетом українських підприємців. Протягом усього періоду реформ в Україні діяльність її керівництва постійно піддається критиці з приводу неспроможності виробити ефективні програми довгострокового розвитку економіки держави. Основною причиною тут виступає відсутність у господарській діяльності (як на рівні машинобудівних підприємств, так і на рівні держави) націленості на вирішення стратегічних завдань й істотно знижує ефективність здійснюваних соціально-економічних перетворень. Особливе значення для соціально-економічних перетворень має модель "homo economicus". Така модель включає найважливіші для аналізу параметри, що характеризують індивідів, і перш за все, мотиви економічної активності, її цілі, а також особливості фізичних, психічних та інтелектуальних можливостей людини, що використовуються для досягнення поставленої господарської мети. До основних складових даної моделі відносять:

- переважаюча роль особистого інтересу – кожний суб'єкт діє згідно зі своїми особистими інтересами, але при цьому не порушує прав та інтересів інших індивідів завдяки регулюючій дії правових та моральних норм;
- нормальна оцінка майбутнього часу – теперішній час цінується більше, ніж майбутній, що знаходить своє відображення в позитивній нормі часових переваг;
- незалежність уподобань від обмежень – уподобання кожного агента формуються ним самостійно і не залежать від будь-яких фінансових, соціальних чи інших обмежень;
- автономність очікувань – передбачає, що кожен суб'єкт формує свої очікування, самостійно збираючи, оброблюючи та використовуючи усю доступну інформацію;
- особиста відповідальність – дана характеристика означає те, що кожен індивід прагне максимально точного і повного виконання своїх обов'язків перед іншими; господарський менталітет можна розглядати як елемент нормативної підсистеми інституційного середовища, що опосередковує економічну поведінку населення країни [3]. В процесі поступального еволюційного розвитку господарський менталітет взаємодіє з іншими формальними та неформальними інститутами, виступаючи історично обумовленим механізмом, що накладає обмеження на варіативність розробки та проведення заходів економічної політики. Господарський менталітет не тільки підвладний впливу інших інститутів, він також може продукувати нові завдяки тому, що його носії постійно створюють нові норми регуляції економічних відносин, які відповідають реаліям сьогодення [2].

Господарський менталітет віддзеркалює різні аспекти господарського життя, але й характеризує сутнісні характеристики й корпоративної культури, яка тісно пов’язана з корпоративною культурою машинобудівних підприємств, що показано на рис. 1.

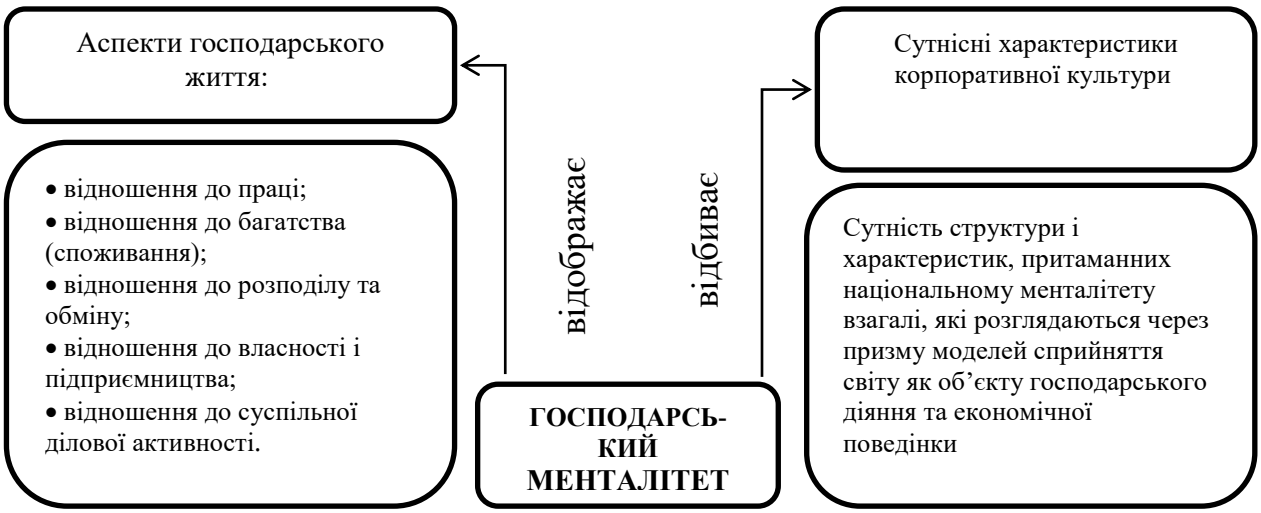


Рис. 1. Взаємозв'язок господарського менталітету та корпоративної культури [створено автором]

Праця як домінуючий початок є дуже важливим аспектом господарського життя.

Залежно від національної ментальності й закладених в неї конструкцій, можуть бути різні прояви господарської ментальності в ставленні до праці, зокрема: "працьовитість – утриманство"; наполегливість, пильність – байдужість; відношення до темпу роботи – систематичність або хаотичність; обачність чи схильність до ризику, авантюрність. У табл. 1 розглянуто види ментальних парадигм згідно з відношенням до праці. Ці відношення є також наслідком впливу ментальної орієнтації щодо часу та інших категорій, наприклад: звичаї, вік, природне середовище.

Таблиця 1

Види ментальних прояв парадигми по відношенню до праці [1, с. 158]

Назва ментальної парадигми	Сутність ознаки, настанови
Західна ментальність:	Сприйняття праці як важкого специфічно людського способу здобуття матеріальних достатків (праця як довічна приреченість). Трудівники та господарські класи виконують найнижчі функції – основою є добування засобів існування. Мотив діяльності – "жадібність". Свобода відчуття. Люди – раби праці (економічної), існує вільне мистецтво – воно бездіяльне. Бінарна опозиція: економічна праця – рабська бездіяльність; мистецтво – вільне, дає відчуття свободи.
Перша (антична) ментальність	
Християнська догматика	Реабілітація праці як форми життєдіяльності. Фактор людської активності в перетворенні світу. Але до лихварства, торгівлі упереджене ставлення.
Друга ментальна парадигма (реформація XVI–XVII ст.)	Праця як покликання. Поняття чесної праці і її винагорода Богом. Праця як джерело багатства. Культ підкорення природи.
Класична політекономія	Звужене поняття праці до виробничої праці, що об'єктивується в матеріальних здобутках і зводиться кількісно до робочого часу як абстрактної міри вартості. Трудова теорія вартості. "Час – гроші" набуває особливого значення, коли час праці стає мірою багатства.
Третя ментальна парадигма Антикапіталістична ментальність 60–70 р. XX ст.	Розмежування праці і творчої діяльності. Відмова від виробничої праці. Фактори впливу комп'ютеризації й автоматизації, що призводить до різного скорочення необхідної праці та поступового перетворення її в другорядний вид діяльності; праця перестає розглядатися як головна справа життя. Відходить етика продуктивності.
Японські парадигми 70–80 р. XX ст.	Виникають ефективні моделі трудової мотивації на різноманітних національно-ментальних засадах.
Моделі ефективного економічного зростання	Фірмовий патріотизм, системи родинних зв'язків, колективне керівництво, зрівняльний принцип оплати праці.
Американський трудовий етнос	Індивідуалізм, формальні зв'язки працівника з фірмою, вузька спеціалізація працівника. Своєрідне сприйняття часу (орієнтація на майбутнє), крайній індивідуалізм, прагматизм та утилітаризм життєвого стилю, певна обмеженість до духовних надбань інших народів. Розуміння праці як "job" – сукупності інструментальних функцій, що виконуються послідовно, тобто позитивістсько-технологічне розуміння праці.
Трудовий етнос Німеччини	Почуття обов'язку та ідентифікації з державою.
Скандинавські народи (Швеція, Норвегія, Данія)	Кропітка працьовитість, відданість більш м'яким колективістським вартостям. Підприємці узгоджують свої дії із різними суспільними інституціями.
Центрально-Європейські народи. Міжмор'я (Польща, Чехія, Угорщина)	За теорією М. Вебера – нездатні до високо продуктивної праці. Вплив соціалістичного способу виробництва – державна власність.

Господарський національний менталітет являє собою соціально-історичний досвід, який в до рефлективному вигляді існує в формі ментальних символів, стереотипів та ментальних настанов, що

стосуються світосприйняття та поведінки в площині господарської діяльності.

Ретельно аналізуючи ступінь впливу кожного фактору на формування господарського менталітету, треба враховувати специфіку кожної нації.

Взагалі виділяють фактори, що мають відносно сталу сутнісну природу та ті, які змінюватимуться залежно від історичних трансформацій.

Незважаючи на те, що господарська ментальність як суспільно-психологічний феномен має консервативну природу, вона все-таки піддається впливу різних чинників, які впливають на психіку людини.

Суттєву роль тут відіграє ідеологічний фактор. В XX столітті комуністична ідеологія сформувала певний тип радянської людини, яку характеризують ознаки: пасивність особи; невмотивована амбітність і хамство; патерналізм – перекладання на владу вирішення власних проблем; безпорадність – надія на вирішення проблем зовні.

Провідною характеристикою українського господарського менталітету, що перешкоджає успішному запозиченню ринкових інститутів, є патерналізм, тобто підсвідома невпевненість у своїх силах та надія на допомогу від державних установ. Вплив даної характеристики чітко прослідковується на макроекономічному рівні, оскільки як перехід до ринкової системи господарювання відбувається в умовах глибокого спаду, який сприяє посиленню соціально-економічної залежності населення від держави. Це призводить до поляризації суспільства, зростання соціальної напруженості та маргіналізації економічно активного населення. Такі атавізми психології радянських часів не дають ефективно сьогодні проводити загально масштабні зміни, покращувати економічні, соціальні та політичні відносини в суспільстві.

Разом із патерналізмом, у структурі господарського менталітету закріпилась така характеристика господарського менталітету, як терпіння. У повсякденному житті ця риса перетворюється, як правило, у байдужість до облаштування життя, невибагливість, мінімізацію потреб, зниження ініціативності, обмеження трудової активності. Одним із вкрай негативних проявів цієї риси менталітету є також внутрішня готовність людини терпіти різного роду правопорушення з боку суб'єктів, що перебувають на більш високому ієрархічному щаблі.

Характерною рисою українського господарського менталітету є неповага до владних інститутів та закону. Правова система економічно розвинених західних країн, що формувалась впродовж століть, враховує та відстоює найменші нюанси економічних взаємовідносин людей, гарантує обов'язковість покарання за порушення законів, створює певні рамки для усіх господарюючих суб'єктів, в тому числі і для державних органів влади. В українському суспільстві в умовах нерозвиненої правосвідомості, ринкова економіка не може повною мірою скористатися перевагами, пов'язаними з вільною конкуренцією.

Сучасна корпоративна культура випливає з певним чином модифікованих радянських ментальних засад економічної діяльності. Порівняння основних відмінностей західної господарської ментальності і посткомуністичної української розглянуто в табл. 2.

Таблиця 2

Порівняння відмінностей головних настанов західного та сучасного українського господарського менталітетів

Західний господарський менталітет	Сучасний український господарський менталітет
Особистість може впливати на майбутнє (там, де є воля, є і шлях)	Життя контролюється не людиною, а чинниками, що є за межами її впливу (Богом, владою, мафією)
Особистість може змінювати і покращувати середовище та своє життя	Особистості потрібно лише пристосуватись до середовища
Людина повинна тяжко працювати, щоб досягти своїх цілей. Конкуренція стимулює кращі показники праці	Важка праця без зв'язків, грошей та покровителів – це доля невдахи. Конкуренція призводить до дисгармонії.
Власні зобов'язання потрібно будь-яким чином виконувати.	Зобов'язання означають не стільки волю до їхнього виконання, скільки наміри
Час є дефіцитним ресурсом, який треба раціонально використовувати, а не втрачати	Час є важливим чинником, але він належить керівництву, що стоїть вище
Головний очікуваний критерій є його лояльність до установи	Головним критерієм є добрі стосунки робітника з керівництвом та колегами по роботі
Вакантну посаду повинна займати найбільш кваліфікована до цієї посади людина	Наймання на роботу залежить від зв'язків, дружніх та корпоративних відношень, "блату"
Прийняття рішень ґрунтується не на інтуїції, а на володінні інформацією. Поради з боку персоналу є доцільними	Рішення уособлюють мудрість та життєвий досвід того, хто їх приймає. «Точна інформація та опінія експериментів не є вирішально важливим»
Інформація про фірму мусить бути доступною для тих робітників, які її потребують	Нормою є маніпулювання інформацією заради утримання влади та досягнення власних цілей
Кожна людина може вільно висловити свою думку	Заохочується пошана до думки тих, хто при владі. Високо цінується слухняність
Зміни вважаються позитивним елементом ділового життя	Традиції є надзвичайно важливими. Влада базується на жорстких структурах та номенклатурності.

Ментальні стереотипи і настанови сучасного українського господарського менталітету є віддзеркаленням кризової ситуації в суспільній свідомості "екс-радянської" людини, вони відтворюють

нестабільний перехідний стан суспільної психіки стосовно господарювання.

Світові тенденції сьогодення (вестернізація та глобалізація) також впливають на формування нових ментальних засад господарювання, тому важливо серед цих інтеграційних процесів не втратити свою самобутність і твердо стояти на своїх національних позиціях.

Основна риса терплячості української нації налаштовує на стабільність і злагоду. Спрацьовує віковічна практика "виживання", оскільки українці мають джерела самозабезпечення – це особисте господарство.

Інноваційні господарські та управлінські моделі повинні органічно продовжувати і розвивати віками установлені національні традиції: індивідуалізм, який поєднується з традиціями добровільної співпраці в громаді, працьовитість, відданість роботі, приватновласницькі інстинкти, комунікабельність і толерантність до інших культур. Головна роль господарського менталітету в інституційному середовищі полягає у досягненні максимального ефекту від соціально-економічної діяльності різних суб'єктів господарювання, забезпеченні стабільного розвитку економічної системи держави.

Стимулює розвиток ділової активності наш український господарський менталітет через міцний духовний фундамент. Духовна складова є домінуючою у світосприйнятті й життєдіяльності, тому аскетичний “дух капіталізму” в Україні можна адаптувати через мережу корпоративного підприємництва, в якій будуть впроваджуватися найефективніші методи формування нової етики підприємництва.

Література

1. Захарчин Г. М. Корпоративна культура : навчальний посібник / Г. М. Захарчин, Н. П. Любомудрова, Р. О. Винничук, Н. В. Смолінська. – Львів, 2011. – 317 с.

2. Осецький В. Л. Господарський менталітет як чинник розвитку інституційного середовища [Електронний ресурс] / В. Л. Осецький // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2013. – Вип. 12. – С. 75–79. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2013_12_19.

3. Розмаинский И.В. "Посткейнсианская модель человека" и хозяйственное поведение россиян в 1990-е годы / И. В. Розмаинский // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2005. – Т. 3. – № 1. – С. 62–73.

4. Фіщук Н. Ю. Корпоративна культура організації / Н. Ю. Фіщук, І. В. Ломачинська // Сутність, види, принципи та вплив на розвиток організації : збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 1 (56). Том 4. – С. 81–85.

5. Юрченко В. В. Корпоративна культура організації : [навчально-методичний посібник] / В. В. Юрченко, Ю. В. Мельник, Н. В. Богданова. – Київ, 2014. – 44 с.

6. Спивак. В. А. Корпоративная культура / В. А. Спивак // Теория и практика. – Питер, 2001. – 352 с.

7. Андрушків Б.М. Корпоративне управління : навчальний посібник / Андрушків Б.М. – К. : Кондор, 2011. – 582 с.

8. Андрушків Б.М. Корпоративне управління : [навчальний посібник] / Андрушків Б.М., Черничинець С.П. – К. : Кондор, 2011. – 528 с.

References

1. Zakharchyn H. M. Korporatyvna kultura : navchalnyi posibnyk / H. M. Za-kharchyn, N. P. Liubomudrova, R. O. Vynnychuk, N. V. Smolinska. – Lviv, 2011. – 317 s.

2. Osetskyi V. L. Hospodarskyi mentalitet yak chynnyk rozvytku instytutsii-noho seredovyshcha [Elektronnyi resurs] / V. L. Osetskyi // Visnyk Kyivskoho na-tsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. – 2013. – Vyp. 12. – S. 75–79. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2013_12_19.

3. Rozmainskij I.V. "Postkejnsianskaja model' cheloveka" i hozjajstvennoe povede-nie rossijan v 1990-e gody / I. V. Rozmainskij // Jekonomicheskij vestnik Rostov-skogo gosudarstvennogo universiteta. – 2005. – T. 3. – № 1. – S. 62–73.

4. Fishchuk N. Yu. Korporatyvna kultura orhanizatsii / N. Yu. Fishchuk, I. V. Lomachynska // Sutnist, vydy, pryntsypy ta vplyv na rozvytok orhanizatsii : zbir-nyk naukovykh prats VNAU. Seriia: Ekonomichni nauky. – 2012. – № 1 (56). Tom 4. – S. 81–85.

5. Yurchenko V. V. Korporatyvna kultura orhanizatsii : [navchalno-metodychnyi posibnyk] / V. V. Yurchenko, Yu. V. Melnyk, N. V. Bohdanova. – Kyiv, 2014. – 44 s.

6. Spyvak. V. A. Korporatyvnaia kultura / V. A. Spyvak // Teoryia y prak-tyka. – Pyter, 2001. – 352 s.

7. Andrushkiv B.M. Korporatyvne upravlinnia : navchalnyi posibnyk / And-rushkiv B.M. – K. : Kondor, 2011. – 582 s.

8. Andrushkiv B.M. Korporatyvne upravlinnia : [navchalnyi posibnyk] / An-drushkiv B.M., Chernychynets S.P. – K. : Kondor, 2011. – 528 s.

Рецензія/Peer review: 25.09.2018 Надрукована/Printed: 02.11.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Гончар О.І.

УДК 314.174: 331.101.262
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-175-181

ВАСИЛЬЄВА О. О.
Запорізький національний технічний університет

СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Визначено роль впровадження інновацій в аграрне виробництво для підвищення конкурентних позицій української економіки, сформульовано вимоги до інноваційного розвитку аграрних підприємств. Встановлено, що формування людського капіталу відбувається в умовах демографічної кризи, подолання якої можливе за рахунок розвитку сільських територій, відродження соціальної сфери села, поліпшення умов праці, зростання доходів сільського населення, впровадження обґрунтованої демографічної політики на регіональному та державному рівнях.

Ключові слова: аграрне виробництво, інновації, трудовий потенціал, людський капітал, демографічна ситуація, демографічна криза, міграція.

VASYLYEVA O.
Zaporizhia National Technical University, Ukraine

SOCIO-DEMOGRAPHIC ASPECTS OF INNOVATIVE LABOR POTENTIAL'S FORMATION IN THE AGRARIAN SPHERE OF THE REGION ECONOMY

The article notes that the competitive positions of the Ukrainian agro-industrial complex in the world food markets can be ensured by implementing an innovative approach in organizing of the agricultural production, that leads to the need of the formation of the innovative labor potential. It states that the driving force of the formation and development of the innovation and knowledge economy is a human capital. Investments into the human capital determine the tendency of labor potential to the innovation. Demographic processes have a significant influence on the economy, politics, culture and international relations, that forms a demographic base of labor potential. The demographic situation in the rural areas of the Zaporizhia region and Ukraine is characterized by depopulation, which occurs due to both natural population reduce and external labor migration, and due to a decrease of the coefficient of vitality, a high demo-economic burden, and a progressive aging of the population. Due to deterioration in the socio-economic situation the external labor migration has been intensified. An armed conflict in the East of Ukraine in recent years has contributed to the revitalization of internal and external migrations. The low opportunities for self-employment and professional development, inadequate remuneration for work, and high levels of corruption and crime in Ukraine are indicated as the factors of the external labor migration. The spread of migration sentiments is due to deformations and contradictions in wages. The level of wages in the agricultural sector of Ukraine remains one of the lowest among economic activities for many years. Such differentiation in wages leads to deformation of the motivational factors in the agrarian sphere and hinders the vocational guidance of young people towards to the development of the agricultural sector on an innovative basis. It is concluded that overcoming the demographic crisis is possible due to the development of the rural areas, the revival of the social sphere of the village, the improvement of working conditions, the growth of incomes of the rural population, and the development of the justified demographic and migration policies at the regional and state levels.

Keywords: agrarian production, innovations, labor potential, human capital, demographic situation, demographic crisis, migration.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв’язок із важливими науковими або практичними завданнями. Аграрний сектор України сьогодні є пріоритетною галуззю, оскільки визначає продовольчу безпеку держави, формує експортний потенціал, саме йому належить стратегічно важлива роль у системі міжнародної спеціалізації української економіки. Конкурентні позиції українського агропромислового комплексу на світових продовольчих ринках можуть бути забезпечені шляхом реалізації інноваційного підходу в організації сільськогосподарського виробництва, що зумовлює необхідність формування інноваційного трудового потенціалу, здатного забезпечити такий підхід відповідно до тенденцій вітчизняного та світового розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження теоретико-методологічних чинників формування, відтворення та розвитку трудового потенціалу та категорії «людський капітал» зробили такі вітчизняні вчені, як Д.П. Богиня, О.А. Бугуцький, О.А. Грішнова [1], Е.М. Лібанова [2], А.М. Колот [3], Н.А. Мазур [4], С.Р. Пасєка [5, 6], С.І. Пирожков [7], М.В. Семикіна [8], Л.В. Шаульська [9], К.І. Якуба [10] та інші.

Так, Л.В. Шаульська вказує на проблему низької резистентності сформованого трудового потенціалу до наслідків економічної та політичної кризи, необхідність розробки відповідних заходів для подолання дисбалансу на ринку праці за рахунок оптимізації якісних та кількісних характеристик ресурсів праці [9, с.18]. Н.А. Мазур в процесі аналізу поглядів різних вчених-економістів на категорію «трудовий потенціал» виділяє декілька підходів до формулювання його змісту та визначає категорію «трудовий потенціал людини інноваційного типу» як сукупність здібностей людини для використання у трудовій діяльності [4, с.174].

Представник демографічного підходу до визначення сутності трудового потенціалу С.І. Пирожков

акцентує увагу на сукупності демографічних, соціальних та духовних характеристик трудо-активного населення, що можуть бути реалізовані в умовах досягнутого розвитку продуктивних сил [7]. Д.П. Богиня, В.В. Онікієнко та ін. також пропонують під час оцінки трудового потенціалу враховувати демографічний підхід, використовуючи показники чисельності населення як потенційний ресурс живої праці. О.А. Грішнова, розглядаючи трудовий потенціал, використовує концепцію людського капіталу й зазначає, що, оскільки саме людина є носієм людського капіталу, важливим є аналіз та прогноз чисельності працездатного населення [1, с.15].

М.В. Семикіна наголошує на необхідності інноваційної трансформації ринку праці, необхідності підвищення вимог до освітньо-професійного розвитку працівників, формування інноваційного трудового потенціалу в аграрному секторі [8, с.62]. С.Р. Пасєка пропонує в регіональних стратегіях розвитку виділити окремий блок питань щодо подолання диспропорцій у компонентній структурі трудового потенціалу, деталізувавши дерево цілей за окремими напрямами, у тому числі урегулювання демографічних процесів на селі [6, с.125].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, незважаючи на значні здобутки наукової спільноти у вивченні питань формування трудового потенціалу, необхідність впровадження інновацій в аграрній сфері економіки зумовлює потребу у поглибленому дослідженні впливу демоекономічних параметрів сільського населення на формування інноваційного трудового потенціалу аграрного сектору.

Мета статті полягає в аналізі соціально-демографічних аспектів формування інноваційного трудового потенціалу аграрного сектору економіки на прикладі Запорізького регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стабільний розвиток агропромислового комплексу України, інтеграція його у світове сільське господарство пов’язані з удосконаленням існуючої моделі розвитку аграрного виробництва, підвищенням ефективності використання матеріальних та людських ресурсів, створенням інноваційного клімату у сфері аграрного виробництва. Одним із найбільших і важливих секторів економіки Запорізької області є аграрний комплекс, який формує основну частину продовольчих ресурсів і має визначальний вплив на гарантування продовольчої безпеки. Розвиток сільського господарства Запорізької області знаходиться під впливом ресурсного потенціалу, до складу якого входять людські ресурси. Саме людський капітал є рушійною силою формування й розвитку інноваційної економіки та економіки знань.

Інновації – процес та результат постійного оновлення в усіх сферах підприємництва, причому це не тільки технічні і технологічні ресурси, але й усі зміни, що сприяють покращенню діяльності підприємств аграрної сфери: зростання продуктивності праці, підвищення рівня ефективності та рентабельності виробництва, поліпшення умов праці та добробуту працівників, вдосконалення соціально-трудових відносин [11, с. 91]. Інноваційна діяльність аграрних підприємств здійснюється за різними типами інновацій, серед яких організаційно-управлінські, техніко-технологічні, виробничі, соціальні та культурні, суб’єктами яких виступають «носії інновацій», люди, задіяні в аграрному виробництві. Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» визначені вимоги до учасників ринку інноваційних продуктів та технологій, ключовими з яких є формування високого рівня людського капіталу та інтелектуального потенціалу агропромислового виробництва. Інвестиції в людський капітал, а саме: в освіту, підвищення кваліфікації, охорону здоров'я, доступ до інформації, якість життя, стан умов праці визначають сприятливість трудового потенціалу до інновацій [12, с.11].

Уявлення про трудовий потенціал збагачувалися завдяки науковим дослідженням представників різних наукових шкіл і підходів: соціально-демографічного, трудоресурсного, політекономічного, соціально-етнічного, ментально-ціннісного, системного та інших. В сучасній економіці трудовий потенціал розглядається як можливість найефективнішого використання економічно активного населення через цілеспрямований вплив на його кількісні та якісні параметри: демографічні, соціально-економічні, ідейно-моральні. Трудовий потенціал відображає як чисельність носіїв здатних до праці, так і їх освітньо-кваліфікаційні характеристики та тривалість участі у суспільній праці [13, с.8].

Аграрне виробництво розвивається під впливом багатофакторного зовнішнього середовища, яке являє собою сукупність взаємопов’язаних чинників прямої та опосередкованої дії. Чинниками прямої дії є споживачі, конкуренти, постачальники, а також інституціональні механізми. До чинників опосередкованої дії відносять політичну ситуацію в країні, міжнародні зв'язки, розвиток інновацій, соціально-економічні детермінанти (демографічні, освіта, рівень зайнятості). Вважаємо, що формування інноваційного трудового потенціалу аграрного сектору є найбільш чуттєвим до останньої групи чинників [14, с.208].

Демографічна ситуація є одним із визначальних факторів людського розвитку, що визначає структурні характеристики суспільства. Демографічні процеси значно впливають на економіку, політику, культуру та міжнародні відносини, формуючи демографічну базу трудового потенціалу, в свою чергу демографічна ситуація є наслідком соціально-економічних та політичних змін [15, с. 294].

Останнім часом демографічна ситуація в Україні та Запорізькій області, зокрема, характеризується як кризова, має місце глибоке порушення пропорцій відтворення населення, особливо це стосується сільської місцевості: відбувається стрімке скорочення та постаріння сільського населення, що зумовлює обмеження бази відтворення трудового потенціалу села. Аналізуючи динаміку кількості сільського

населення Запорізької області, можна констатувати різке його зменшення та зниження частки у загальній кількості (табл. 1). Чисельність сільського населення Запорізької області станом на 1 січня 2018 року становить 391,7 тис. осіб, а за період 2001–2018 рр. вона скоротилась на 82,1 тис. осіб, що становить 17 %. Середньорічне скорочення сільського населення в досліджуваному періоді становило близько 4,5 тис. осіб, що свідчить про негативний розвиток демографічної ситуації в Запорізькій області. Прогнозована кількість сільського населення області у 2020 році становить 393 тис. осіб, тобто зменшиться на 17 % у порівнянні з 2001 роком.

Таблиця 1

Чисельність наявного населення Запорізької області за роками (на 1 січня відповідного року), тис. осіб

Роки	Наявне населення			У % до всього населення	
	Всього	Міське	Сільське	Міське	Сільське
2001	1948,6	1474,8	473,8	75,7	24,3
2005	1877,2	1427,7	449,5	76,1	23,9
2010	1811,7	1391,6	420,1	76,8	23,2
2011	1801,3	1385,2	416,1	76,9	23,1
2012	1791,7	1379,3	412,4	77,0	23,0
2013	1785,2	1375,7	409,6	77,1	22,9
2014	1775,8	1369,0	406,8	77,1	22,9
2015	1765,9	1362,3	403,6	77,1	22,9
2016	1753,6	1353,8	399,9	77,2	22,8
2017	1739,5	1343,0	396,5	77,2	22,8
2018	1723,2	1331,5	391,7	77,3	22,7

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики [16]

Станом на 01.01.2018 р. частка сільського населення Запорізької області складала 22,7 % (України - 30,7 %), регіон займає 5 місце в державі за рівнем урбанізації, після областей, де частка сільського населення ще нижча: Донецької (9,2 %), Луганської (13 %), Дніпропетровської (16,2 %) та Харківської (19,1 %).

Здоров'я та довголіття є необхідною й першочерговою базою будь-якого виду економічної активності населення, а в умовах постаріння населення та робочої сили роль якісних чинників у формуванні й нарощуванні трудового потенціалу набуває ще більшої ваги [2, с. 99]. Однією з найважливіших характеристик демографічної ситуації є природний рух населення, що визначається народжуваністю та смертністю. Динаміка відтворення сільського населення України та Запорізької області представлена в табл. 2.

Таблиця 2

Народжуваність, смертність та природний приріст сільського населення України та Запорізької області за роками (на 1 січня відповідного року), на 1000 осіб наявного населення

Роки	Україна			Запорізька область		
	кількість живонародженних	кількість померлих	природний приріст, скорочення (–)	кількість живонародженних	кількість померлих	природний приріст, скорочення (–)
2001	8,7	18,6	-9,9	8,0	19,8	–11,8
2005	9,4	20,5	-11,1	8,7	21,1	–12,4
2010	11,9	18,6	-6,7	11,0	19,3	–8,3
2011	12,1	17,7	-5,6	11,3	19,0	–7,7
2012	12,6	17,7	-5,1	12,0	18,3	–6,3
2013	12,3	17,7	-5,4	11,9	18,1	–6,2
2014	12,2	18,1	-5,9	11,7	19,1	–7,4
2015	11,3	18,0	-6,7	10,6	19,0	–8,4
2016	10,8	17,6	-6,8	10,0	18,6	-8,6
2017	10,6	17,5	-6,9	9,7	18,5	-8,8
2018	9,9	17,3	-7,4	9,0	18,5	-9,5

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики [16, 17]

Загальні коефіцієнти смертності в Україні є одними з найбільш високих у світі, рівень смертності сільського населення перевищує над міським. Загальний коефіцієнт природного приросту населення України за 2017 рік був від'ємним і становив – 5,1 %, а для сільської місцевості – 7,4 %, що обумовлене дещо вищою народжуваністю у сільській місцевості (9,9 % у порівнянні з 9,2 % для міських поселень), але

значно вищою смертністю сільського населення: загальний коефіцієнт смертності у сільській місцевості становив 17,3 % проти 13 % для міських поселень.

В Запорізькій області демографічна ситуація ще складніша: загальний коефіцієнт смертності у сільській місцевості за 2017 рік становив 18,5 %, скорочення сільського населення регіону останніми роками відбувається значно інтенсивніше, ніж в цілому в Україні. Протягом двох останніх десятиліть має місце системне скорочення населення України, у тому числі сільського, оскільки коефіцієнт життєвості (співвідношення кількості народжень та смертей) менший від одиниці (рис. 1).

З 2005 до 2012 року спостерігалась позитивна тенденція до зростання коефіцієнта життєвості, але економічна та політична кризи, геостратегічні заворушення в східних регіонах країни змінили оптимістичний прогноз природного приросту сільського населення на песимістичний. Соціально-економічними детермінантами депопуляції сільського населення виступають зниження рівня життя та посилення його диференціації, поширення бідності, безробіття, обмежений доступ до якісного медичного обслуговування, нерозвиненість сільських територій.

Системне зменшення кількості сільського населення, що має місце останнім часом, стає значною перешкодою для формування та відтворення інноваційного трудового потенціалу аграрного сектору.

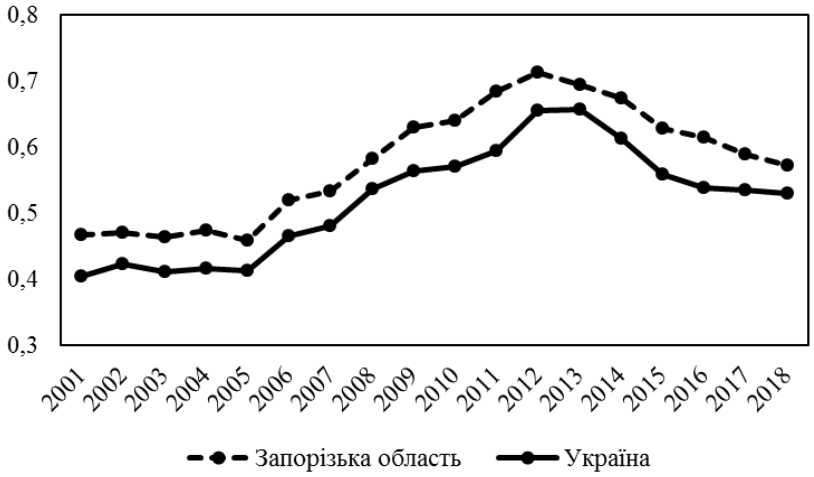


Рис. 1. Динаміка коефіцієнта життєвості сільського населення [16, 17]

В селах України спостерігається надзвичайно високе демоекономічне навантаження, де кожний працездатний має утримувати більше, ніж одного непрацездатного. Демографічне навантаження на 1000 осіб у віці 16-59 років для сільської місцевості України становить 698 осіб, з них 396 – особами у віці 60 років і старше, для сільських жителів Запорізької області – 702 та 410 осіб, відповідно [16, 17]. Україна входить до тридцяти «найстаріших» країн світу за часткою населення у віці понад 60 років, причому рівень постаріння сільського населення вищий, ніж міського, хоча, за даними Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, у сільському населенні сформувалась тенденція до омолодження з огляду на консервативні погляди щодо демографічної (дітородної) поведінки [18, с.25]. Основними причинами сучасного зростання демоекономічного навантаження виступають низька народжуваність, висока смертність у працездатному віці та трудова міграція.

Міграція є важливим демографічним чинником, що безпосередньо впливає на сферу трудового потенціалу села. Негативна дія міграції має подвійний вплив: поточний – змінює вікову структуру наявного населення, та перспективний – мігрують працездатні особи репродуктивного віку. Унаслідок погіршення соціально-економічної ситуації в країні активізувалась зовнішня трудова міграція, що посилилась за рахунок недосконалої соціальної сфери, скорочення мережі підприємств інфраструктури села, особливо для дітей та молоді, пожвавленню внутрішніх та зовнішніх міграцій сприяв збройний конфлікт на Сході України. Посилення міграційних настанов молоді на отримання освіти за кордоном, працевлаштування (інколи навіть не за отриманою спеціальністю), зумовили тенденцію до скорочення частки молоді, яка виходить на ринок праці, порівняно зі старшими віковими групами зайнятого населення [2, с. 110]. На жаль, для України освітня міграція не характеризується циркулюючими явищами, тобто після отримання освіти, випускники закордонних вишів практично не повертаються в Україну, ця частина трудового потенціалу втрачається назавжди. Серед причин зовнішньої трудової міграції зазначають низькі можливості для самозайнятості та професійного розвитку, неадекватна винагорода за працю, високий рівень корупції та злочинності в Україні [19, с.159]. Мігрантами здебільше стають молоді, енергійні, кваліфіковані працівники – представники економічно активного населення у віці до 40 років, до сучасних мігрантів відносять осіб найбільш економічно продуктивних груп, які володіють певною кваліфікацією, тобто освітньо-кваліфікаційна структура сільського населення погіршується за рахунок тих працівників, які мають невисокі шанси працевлаштування за кордоном.

Поширення міграційних настроїв обумовлені деформаціями та протиріччями в оплаті праці.

Останнім часом відбувається зростання нерівності доходів, в процесі розподільних відносин власники людського капіталу отримують менше, ніж власники інших видів капіталу (фінансового, фізичного). А.М. Колот звертає увагу на зростання диференціації робочої сили, асиметричності між результатами діяльності та отримуваними доходами й посилення поляризації економічно активного населення за можливістю доступу до суспільних благ [3, с.30].

Сільське господарство можна віднести до ринку робочих місць, що потребують середньої та нижчої за середню кваліфікації робочої сили. Навіть в країнах з розвинутою ринковою економікою має місце стагнація заробітної плати працівників, що належать до середнього і нижчого за середній класу [3, с.31]. Рівень заробітної плати у галузі сільського господарства України багато років залишається одним з найнижчих серед видів економічної діяльності: у за 2017 рік середня заробітна плата аграріїв України складала 6057 грн, у Запорізькій області цей показник був ще меншим і не набагато перевищував мінімальну заробітну плату – 4823 грн (рис. 2).

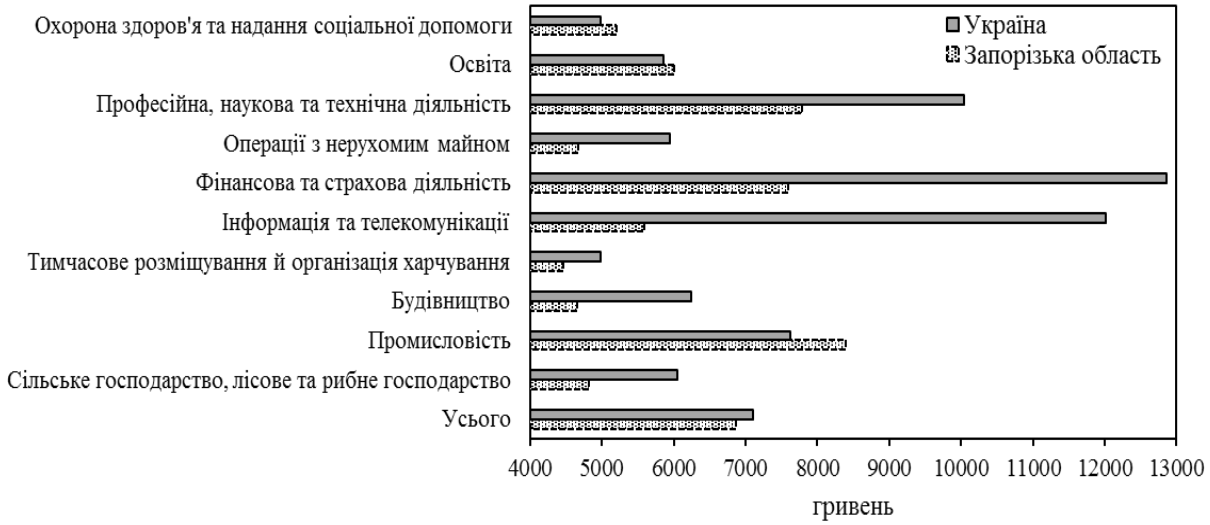


Рис. 2. Середньомісячна заробітна плата за деякими видами економічної діяльності у 2017 році [16, 17]

Така диференціація в оплаті праці серед видів економічної діяльності призводить до деформації мотиваційних чинників в аграрній сфері й перешкоджає профорієнтації молоді у бік розбудови аграрного сектору на інноваційних засадах.

До чинників, що перешкоджають упровадженню інновацій в аграрному секторі відносять недостатній рівень підготовки персоналу у сфері інноваційного менеджменту. Еволюція техніко-технологічних характеристик агарного виробництва, його технічна модернізація висувають певні вимоги до інноваційного розвитку кадрового потенціалу. Постійне професійне вдосконалення та набуття нових компетенцій забезпечуються освітою впродовж життя та використанням електронних засобів навчання («е-освіта»). Для старіючого сільського населення освітньо-професійна гнучкість ускладнена: з віком знижуються здатність до засвоєння та оновлення знань, використання сучасних інформаційних технологій, сприйнятливість інновацій. Прогресуюче старіння населення знижує якість робочої сили через вікові хвороби та стани, село втрачає репродуктивну складову.

У зв’язку із ситуацією, що характеризує сучасний стан людського капіталу, підтримуємо висновки К.І. Якуби та інших дослідників щодо необхідності інвестицій в людський капітал: витрат суспільства на формування як фізичних параметрів (народження дітей, охорона здоров’я, соціальна допомога), так і якісних показників (освіта всіх рівнів, професійний розвиток), що повинно бути пріоритетним напрямом державної політики [10, с.151]. В умовах демографічної кризи особливої уваги потребують інвестиції в підвищення якісних характеристик носіїв людського капіталу [20, с.74].

Отже, для формування інноваційного трудового потенціалу аграрного сектору в умовах кризи потребує розробки на всіх рівнях (державному, територіальному, мікроекономічному) дієвої стратегії антикризового управління з метою стабілізації демографічної ситуації, що склалась у сільській місцевості [1, с.15]. У демографічному аспекті: посилити стимулювання народжуваності населення з подальшим утримуванням позитивних тенденцій; здійснювати протидію міграційному відтоку населення з метою недопущення надмірних втрат соціально-трудового потенціалу – особливо економічно активного населення сільських територій та носіїв високого інтелектуального потенціалу [5, с.115].

Висновки. Сучасна демографічна ситуація у сільській місцевості Запорізького регіону характеризується депопуляцією, що відбувається як за рахунок природного скорочення, так і зовнішньої трудової міграції, зниженням коефіцієнта життєвості, прогресуючим старінням населення. Інноваційний розвиток трудового потенціалу села відбувається в умовах демографічної кризи, подолання якої можливе за

рахунок розвитку сільських територій, відродження соціальної сфери села, поліпшення умов праці, підвищення її фондоозброєності, зростання доходів сільського населення до рівня, не нижче середнього в сферах економічної діяльності, впровадження обґрунтованої демографічної, у тому числі міграційної, політики на регіональному та державному рівнях. На нашу думку, подальші дослідження в цьому напрямі повинні бути зосереджені на розробці стратегії формування, збереження та розвитку трудового потенціалу аграрного сектора, що відповідає вимогам нової економіки.

Література

1. Грішнова О., Дмитрук С. Людський капітал в умовах кризи: оцінка і пошук можливостей збереження. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2015. Вип. 5. С. 11–16.

2. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку: монографія / за ред. Е. М. Лібанової. Київ: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2016. 328 с.

3. Колот А.М., Герасименко О.О. Інститути зайнятості і доходів в новій економіці: глобальні тренди. Проблеми економіки та політичної економії. 2018. № 1. С. 8–35.

4. Мазур Н.А., Дуда Г.Б. Теоретичні аспекти дослідження сутності категорії "трудовий потенціал". Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. 2015. Вип. 12(1). С. 166–174.

5. Пасєка С.Р. Інноваційний розвиток соціально-трудового потенціалу регіону: інституціональні основи. Фінансовий простір. 2013. № 1. С. 111–115.

6. Пасєка С.Р. Соціально-трудовий потенціал регіону: оцінка стану з позицій потреб модернізації економіки регіону. Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. Серія 1: Економіка. 2012. Вип. 1. С. 120–127.

7. Пирожков С. И. Трудовий потенциал в демографическом измерении. К.: Наукова думка, 1992. 173 с.

8. Семикіна М.В., Красножон Н.С. Вплив інноваційного розвитку на процес сегментації ринку праці в умовах глобалізації. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2014. № 1. С. 59–62.

9. Шаульська Л.В., Лаушкін О.М. Проблеми і перспективи формування нової якості трудового потенціалу. Економіка і організація управління. 2014. Вип. 1–2. С. 13–18.

10. Якуба К.І. Вартість людського капіталу та його вимір. Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. 2015. № 1–2. С. 130–133.

11. Бухало О.В. Вплив інноваційної діяльності на розвиток ресурсного потенціалу аграрних підприємств. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер.: Економіка. 2015. Вип. 2(1). С. 90–95.

12. Васильєва О.О. Еволюція поглядів на працю та людський капітал. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. 2016. Вип. 21(1). С. 9–12.

13. Васильєва О.О. Людський капітал в агропромисловому комплексі. Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 11. С. 7–11.

14. Васильєва О.О. Соціально-економічне середовище формування трудового потенціалу аграрних підприємств. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: збірник наукових праць. Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ». 2012. Вип. 1, Т. 3. С. 207–212.

15. Мельничук Д.П. Людський капітал: пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення: монографія. Житомир: Полісся, 2015. 564 с.

16. Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області. URL: http://www.zp.ukrstat.gov.ua (дата звернення 12.09.2018).

17. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua (дата звернення 12.09.2018).

18. Населення України. Імперативи демографічного старіння. Київ: ВД «АДЕФ-Україна», 2014. 288 с.

19. Гунченко М.В. Дослідження профілю та чинників трудової міграції населення України. Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2017. Т. 22, Вип. 10. С. 158–161.

20. Обіход С.В., Мельничук О.П. Чинники впливу на людський капітал в умовах трансформації соціально-трудових відносин. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. № 3(1). С. 68–75.

References

1. Hrishnova O., Dmytruk S. Liudskyi kapital v umovakh kryzy: otsinka i poshuk mozhlyvostei zberezhennia. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. 2015. Vyp. 5. S. 11–16.

2. Liudskyi rozvytok v Ukraini. Innovatsiini vydy zainiatosti ta perspektyvy yikh rozvytku: monohrafiia / za red. E. M. Libanovoi. Kyiv: In-t demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen im. M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, 2016. 328 s.

3. Kolot A.M., Herasymenko O.O. Instytuty zainiatosti i dokhodiv v novii ekonomitsi: hlobalni trendy. Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomii. 2018. № 1. S. 8–35.

4. Mazur N.A., Duda H.B. Teoretychni aspekty doslidzhennia sutnosti katehorii "trudovyi potentsial". Ekonomichni nauky. Ceriia: Oblik i finansy. 2015. Vyp. 12(1). S. 166–174.

5. Pasieka S.R. Innovatsiinyi rozvytok sotsialno-trudovoho potentsialu rehionu: instytutsionalni osnovy. Finansovyi prostir. 2013. № 1. S. 111–115.

6. Pasieka S.R. Sotsialno-trudovyi potentsial rehionu: otsinka stanu z pozytsii potreb modernizatsii ekonomiky rehionu. Naukovyi visnyk Chernihivskoho derzhavnoho instytutu ekonomiky i upravlinnia. Seriia 1: Ekonomika. 2012. Vyp. 1. S. 120–127.

7. Pyrozhkov S. Y. Trudovyi potentsyal v demohrafycheskom yzmerenyy. K.: Naukova dumka, 1992. 173 s.

8. Semykina M.V., Krasnozhon N.S. Vplyv innovatsiinoho rozvytku na protses sehmentatsii rynku pratsi v umovakh hlobalizatsii. Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu. 2014. № 1. S. 59–62.

9. Shaulska L.V., Laushkin O.M. Problemy i perspektyvy formuvannia novoi yakosti trudovoho potentsialu. Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia. 2014. Vyp. 1–2. S. 13–18.

10. Iakuba K.I. Vartist liudskoho kapitalu ta yoho vymir. Visnyk Akademii pratsi i sotsialnykh vidnosyn Federatsii profspilok Ukrainy. 2015. № 1–2. S. 130–133.

11. Bukhalo O.V. Vplyv innovatsiinoi diialnosti na rozvytok resursnoho potentsialu ahrarnykh pidpryiemstv. Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu. Ser.: Ekonomika. 2015. Vyp. 2(1). S. 90–95.

12. Vasylieva O.O. Evoliutsiia pohliadiv na pratsiu ta liudskyi kapital. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky. 2016. Vyp. 21(1). S. 9–12.

13. Vasylieva O.O. Liudskyi kapital v ahropromyslovomu kompleksi. Prychornomorski ekonomichni studii. 2016. Vyp. 11. S. 7–11.

14. Vasylieva O.O. Sotsialno-ekonomichne seredovyshche formuvannia trudovoho potentsialu ahrarnykh pidpryiemstv. Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti: zbirnyk naukovykh prats. Mariupol: DVNZ «PDTU». 2012. Vyp. 1, T. 3. S. 207–212.

15. Melnychuk D.P. Liudskyi kapital: priorytety modernizatsii suspilstva u konteksti polipshennia yakosti zhyttia naselennia: monohrafiia. Zhytomyr: Polissia, 2015. 564 s.

16. Ofitsiinyi sait Holovnoho upravlinnia statystyky u Zaporizkii oblasti. URL: http://www.zp.ukrstat.gov.ua (data zvernennia 12.09.2018).

17. Ofitsiinyi sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. URL: www.ukrstat.gov.ua (data zvernennia 12.09.2018).

18. Naselennia Ukrainy. Imperatyvy demohrafichnoho starinnia. Kyiv: VD «ADEF-Ukraina», 2014. 288 s.

19. Hunchenko M.V. Doslidzhennia profiliu ta chynnykiv trudovoi mihratsii naselennia Ukrainy. Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Seriia: Ekonomika. 2017. T. 22, Vyp. 10. S. 158–161.

20. Obikhod S.V., Melnychuk O.P. Chynnyky vplyvu na liudskyi kapital v umovakh transformatsii sotsialno-trudovykh vidnosyn. Herald of Kfmelnytskyi National University. Economical sciences. 2016. № 3(1). S. 68–75.

Рецензія/Peer review: 25.09.2018 Надрукована/Printed: 02.11.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Прушківський В. Г.

УДК 331.5.024.52,54
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-182-189

ПРИЯТЕЛЬЧУК О. А.
Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ФОРМУВАННЯ ІНКЛЮЗИВНОСТІ РИНКУ ПРАЦІ СКАНДИНАВСЬКОГО РЕГІОНУ

В статті проаналізовано сучасну тенденцію активної інтеграційної політики країн Скандинавського регіону на ринку праці в напрямку формування його інклюзивності. Даний курс реалізується як елемент побудови соціально-орієнтованої економічної моделі загального добробуту в регіоні.

Ключові слова: зайнятість, активне суспільство, трудоактивне та трудопасивне населення, інклюзивність, ринок праці, соціальні послуги, децентралізація.

PRYYATELCHUK O.
Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv

FORMATION OF LABOUR MARKET INCLUSIVENESS IN NORDIC REGION

The inclusive model of the labor market involves ensuring a high level of social protection and integration while satisfying the basic principles of functioning a market economy with perfect competition characterizing the labor market in particular. The restructuring of the labor market management system in the direction of increasing the participation of the state involves a number of sectoral measures aimed at both the population actively involved in the labor market that produces the product and receives income as well as those who needs social protection (economically passive population - children, invalids etc.) or receives support through a temporary exclusion from the labor market (the unemployed). In a broader sense, active policies are aimed at overcoming unemployment through comprehensive economic development, the creation of new jobs, a purposeful system of training and retraining of workers, reducing dependence of citizens on social transfers, and ensuring social discipline. The use of a specific set of active state policy mechanisms, of course, depends on a number of national factors inherent in a particular environment: the regulation of social and labor relations, the system of collective agreements, the concept of strategic partnership, the degree of state intervention, measures for the implementation of socio-economic state policy, methods for stimulating labor, etc. The article deals with the specifics of the management of the labor market of the Nordic region with its national peculiarities. Construction of social networks involved in the process of integration and adaptation of administrative structures is another priority trend in the development of the regional labor market. This process involves all members of society, however, every citizen participates and is interested in the effective implementation of the preventive welfare model.

Keywords: employment, active society, labor-active and labor-passive population, inclusiveness, labor market, social services, decentralization.

Постановка проблеми. Останні десятиріччя ознаменувались трансформацією підходів в напрямку формування активної політики на ринку праці в усіх країнах ЄС. Конвергенція промислово розвинутих країн зі сталим рівнем суспільного добробуту здійснюється в напрямку формування «активної держави» та «активного суспільства» [1]. Країни Скандинавського регіону, зокрема Швеція та Данія, стали успішним прикладом активної соціальної політики загалом та безпосередньо на ринку праці, що сприяє підвищенню рівня зайнятості населення, впорядкування платоспроможної праці, отримання додаткових економічних переваг. Якщо шведська модель, запущена в 20-му столітті, була балансом між полярними моделями капіталізму та соціалізму, то датська модель «гнучкої безпеки» стала своєрідним альтернативним третім шляхом побудови превентивної моделі загального добробуту, що балансує між гнучкою системою Скандинавського регіону та жорсткими методами зайнятості, притаманними практиці країн Південної Європи.

Аналіз останніх джерел. Реалізація заходів активної державної політики на ринку праці в одному напрямку та за спільними принциповими позиціями всіх країн Скандинавського регіону передбачає комплексне вивчення різних аспектів функціонування ринку праці в цих країнах з метою розробки найбільш оптимальних засобів його регулювання.

Однак окремі аспекти знаходять відображення в великій кількості досліджень та наукових праць, присвячених регіональному ринку праці та його функціонуванню за сучасних напрямків світового розвитку загалом. Так, Дамм (Damm, A.P) та Аслюнд (Åslund, O.) досліджують аспекти регіональної інтеграції національних ринків праці; Дусман (Dustmann, C) та Шьонберг (Schönberg, U.) – міграційні процеси та їх вплив на соціально-економічний розвиток регіону загалом; Дюмонт (Dumont, J-C) здійснює пошук ефективної інтеграції біженців до регіонального ринку праці і т.п.

Метою роботи є визначення пріоритетних напрямків розвитку ринку праці Скандинавського регіону, дослідження існуючих національних особливостей управління ним, а також визначення напрямку формування його інклюзивності в умовах зростання притоку зовнішніх мігрантів та біженців.

Виклад основного матеріалу. Активна модель поєднує конкурентоспроможну капіталістичну економіку та високий рівень соціальних захисту та інтеграції. В рамках Європейського союзу дана стратегія обрана ключовою [2] з метою створення робочих місць та підвищення зайнятості, практична реалізація якої

має враховувати характерні національні риси окремих держав регіону. Однак, на відміну від моделі, що реалізовувалась в Швеції (Swedish Rehn-Meidner model), модель гнучкої економіки є швидше нечітко регламентованим державним курсом, а не системою принципів та правил соціально-економічної державної політики.

Реструктуризація системи управління ринком праці в напрямку активізації участі держави передбачає ряд багатосекторних заходів, спрямованих як на населення, активно залучене до ринку праці, що виробляє продукт та отримує дохід, так і те, що потребує соціального захисту (економічно пасивне населення – діти, інваліди і т.д.) або ж отримує підтримку через тимчасове виключення з ринку праці (безробітні). В більш широкому розумінні активна політика спрямована на подолання безробіття шляхом всебічного розвитку економіки, створення нових робочих місць, цілеспрямованої системи навчання, підготовки, перепідготовки та перекваліфікації працівників, зменшення залежності громадян від соціальних трансфертів, забезпечення громадської дисципліни.

Застосування конкретного набору механізмів активної державної політики, звісно, залежить від ряду національних факторів, властивих конкретному середовищу: регулювання соціально-трудових відносин, система колективних договорів, концепція стратегічного партнерства, ступінь державного втручання, заходи реалізації соціально-економічної державної політики, методи стимулювання праці тощо.

Загалом можна виділити декілька стратегій активної державної позиції на ринку праці, що відрізняються варіацією таких вимірів, як інвестиції в людський капітал та ринкові механізми регулювання ринку праці. Перший вид стратегії «окупації» реалізується в умовах низького рівня ринкової орієнтації та інвестиційної активності й характеризується створенням робочих місць та запобіганням зниженню вартості людського капіталу. Другий тип «стимулювання» характеризується сталою ринковою орієнтацією та відсутністю капіталовкладень в розвиток людських ресурсів й пов'язаний зі зменшенням залежності працівників від соціальних пільг та інших методів соціального забезпечення. Третій тип «допомога» складається з заходів зі сприяння працевлаштування, програм консультування, інформаційного забезпечення, покриття трансакційних витрат на ринку праці та характеризується низьким рівнем інвестицій в людський капітал, просуваючи вже наявні знання та навички працівника на ринку праці з метою забезпечення його роботою. Четвертий тип «профорієнтації» пов’язаний з формуванням сильних конкурентоздатних позицій працівника на ринку праці, його перекваліфікацією відповідно до вимог ринку, інвестиціями в його профорієнтацію, адаптацію та розвиток [3]. Таким чином, реалізується основний принцип превентивної моделі соціальної економіки – здійснення економічно ефективних соціальних інвестицій.

Скандинавська модель загального добробуту, як правило, характеризується соціально-демократичним забарвленням, широким спектром гарантованих державою механізмів та заходів соціального страхування та захисту, а також тісним взаємозв’язком масштабів застосування методів соціального забезпечення з ринковою кон’юнктурою – поточною ситуацією на ринку (тобто можливостями) та рівнем доходів громадян в період їх активного перебування на ринку праці (тобто нагальними потребами відповідно до їх попередніх внесків). В той же час система державного соціально-економічного захисту гарантує дотримання так званого рівня деком модифікації праці – методу соціальної стратифікації населення одночасно з дотриманням соціально-прийнятного рівня життя всіх членів суспільства незалежно від ситуації, що склалась на ринку в конкретний момент часу для конкретного індивіда за конкретних обставин.

Наразі в Скандинавському регіоні частково відбувається процес дуалізації політики соціального забезпечення, що передбачає переорієнтацію з універсальної системи загального добробуту на вибіркову активну політику захисту найбільш вразливих верств населення. Однак однозначність доцільності такої зміни орієнтирів є досить сумнівною, перебуває в стадії активної дискусії, не підтримується економічно активним населенням – основними платниками податків, що не підпадають під класифікацію вразливих верств населення.

Сучасні процеси трансформації ринку праці, механізмів його управління, координації діяльності на регіональному, національному та муніципальному рівнях Скандинавського регіону здійснюється під впливом глобальних викликів, зокрема: посилення тиску на Скандинавську модель самої системи соціального забезпечення, спричинену подальшими процесами старіння населення, зростання попиту на соціальні послуги одночасно зі скороченням кількості трудоактивного населення, що сплачує податки та послабленням власне податкового тягаря (у відповідь на вимоги суспільства та бізнесу); розширення національних ринків праці в результаті міграції робочої сили та глобалізації даних процесів, що потребує посилення традиційної системи адміністративних заходів та обмежень новими формами регулювання процесів в умовах глобального ринку праці; неоднозначність наслідків процесів адміністративного реформування інфраструктури надання соціальних послуг, що характеризується злиттям та скороченням кількості адміністративних одиниць (наприклад, в Данії кількість муніципалітетів в результаті реформи скоротилась з 270 до 98, 13 округів заміщено 5 регіонами), децентралізацією управління даною сферою, що призводить як до переорієнтації на більш адресні цільові програми захисту, так і до збільшення відстані між користувачами соціальних послуг та контрагентами, що їх надають.

Децентралізація системи надання соціальних послуг збільшила вплив муніципалітетів на суспільство, розширивши їх функціональні обов’язки, наблизивши максимально потреби до цільових програм, що реалізовуються. Однак в той же час, відсутність дієвих важелів впливу, доступу до системи

акумуляції та перерозподілу податкових зборів є перепоною ефективної реалізації даних змін. Однак, на регіональному рівні місцеві муніципалітети ширше використовують локальні бюджетні та позабюджетні фонди з метою соціально-економічного розвитку. Доцільність децентралізації та регіональної орієнтації ринку праці та соціально-економічного розвитку загалом доводить і провальний досвід Фінляндії, де за відсутності регіональних планів розвитку загально державний план Finger Plan на практиці не реалізується (заходи соціального захисту та забезпечення не досягають адресату). Наразі в Фінляндії готується адміністративна муніципальна реформа, що передбачає реалізацію регіональних планів розвитку всіх 18 регіонів окремо, яким буде надано право оподаткування, перерозподілу та використання коштів з метою формування та розвитку досконалої системи охорони здоров'я, бізнесу, транспортної інфраструктури, регулювання ринку праці, реалізацію програм соціального захисту та забезпечення.

В 2017 році почалась підготовка адміністративної реформи в Норвегії, що передбачає з 1.01.2020 року передачу всіх ресурсів та зобов'язань до органів місцевої та регіональної влади з метою розширення їх повноважень як девелоперів системи соціальних послуг. Уряд Швеції в 2016 році презентував нову карту адміністративних регіонів, однак з огляду на ряд критики з боку громадськості, переорієнтували стратегію розвитку в напрямку зміцнення потенціалу муніципалітетів в рамках існуючих адміністративних меж.

З 2017 року рецесія на ринку праці в країнах Скандинавського регіону, спричинена світовою фінансовою кризою, змінилась позитивними показниками. Зокрема, Швеція демонструє найвищий серед країн ЄС рівень зайнятості, в Фінляндії абсолютні показники рівня безробіття залишаються найнижчими, до того ж в окремих галузях попит на певних спеціалістів досить значний за відсутності фахівців з належними компетенціями. Однак система вищої освіти, що передбачає зростання кількості осіб, що здобувають спеціалізовану підготовку, свідчить про перспективи посилення конкурентних позицій вітчизняних працівників на ринку праці загалом та більш повному забезпеченню зайнятості та потреб в висококваліфікованих кадрах на національних підприємствах регіону.

Існуючий дисонанс в попиті на ринку праці, пропозиції трудових ресурсів (зокрема, наявність більшої кількості робочих місць та кваліфікованих фахівців з вищою освітою у містах) розбалансовує усталену структуру управління, створює неоднорідні для окремих муніципалітетів умови функціонування (джерел залучення коштів та напрямків їх освоєння).

Суттєвий вплив на ринок праці Скандинавського регіону здійснюють міграційні процеси, які повинні бути враховані в побудові механізмів його управління. Інтеграція мігрантів до регіонального ринку праці відбувається з врахуванням перепон через невідповідність структури заробітної плати, частку некваліфікованої робочої сили, відмінностями освітньої підготовки реципієнтів та мігрантів.

Ефективно функціонуючий ринок праці є головним пріоритетом будь-якої країни та/або регіону. Наявність достатньої кількості робочих місць, заміщених працівниками відповідної кваліфікації дозволяє визначити ринок праці важливим компонентом економічної системи, задіяним у виробництві товарів та послуг, формуванні національного продукту, забезпеченні доходної частини бюджету. Досить часто оподаткування праці є основним джерелом доходів для місцевих та державних органів влади. Ефективна зайнятість не лише формує доходну частину бюджету місцевих муніципалітетів та держави, а й виконує важливу соціальну функцію, забезпечуючи дохід працівників та членів їх родин, нівелюючи ризик бідності та соціального відчуження. Таким чином, в контексті глобальної стратегії розвитку ЄС загалом та Скандинавського регіону безпосередньо кон'юнктура ринку праці, рівень зайнятості розглядається первинним соціальним показником досягнення сталого розвитку.

Системно ринок праці перебуває в тісному взаємозв'язку з економікою. Однак економічні цикли на ринку праці, оскільки носить причинно-наслідковий характер, відбуваються з певним відставанням. Так, економічна криза, що почалась в 2008-2009 роках, безсумнівно, позначилась на ринку праці. І якщо перші показники виходу з неї та економічного зростання прослідковувались в регіоні з 2015-16 років, то позитивна тенденція на ринку праці починається з 2017-18 рр. Певне відставання пояснюється дією інституційних механізмів, що набули поширення в період кризи, зокрема зменшення розміру пенсійного забезпечення, практика не відновлення строкових контрактів, повільному зростанні кількості робочих місць, міграційних процесів, пов'язаних з відтоком молодих кваліфікованих кадрів та притоком низько кваліфікованих працівників з слабо розвинутих країн світу тощо.

Найнижчі показники зайнятості в ЄС в віковій групі 20–64 роки в 2013 році становили 68,3% в 2013 р. (71% в 2017 р., ціль на 2020 р. 75%). Дані показники є середньозваженими. В той час як деякі країни ЄС ще не досягли докризових показників зайнятості (Іспанія, Італія, Португалія, Греція), інші навіть в період кризи демонстрували підвищення рівня зайнятості (Німеччина, Австрія та Швейцарія). Країни ж Скандинавського регіону демонструють сталі показники зростання. Зокрема, в 2016 році найвищий рівень зайнятості в Європі був в Ісландії (85%), Швеції (81,2%) та Норвегії (78,6% навіть за умови зниження цін на нафту, що негативно вплинуло на рівень зайнятості) [4].

За загально регіональних позитивних показників залишаються певні національні відмінності, що характеризують ринки праці окремих країн Скандинавського регіону.

Найвищі показники економічного розвитку і, відповідно, зайнятості працездатного населення (у віці 15–64 р.) в Ісландії супроводжуються надмірним зростанням попиту на робочу силу, особливо в сферах

будівництва та туризму, яка адекватно не може бути задоволена наявною всередині країни пропозицією трудових ресурсів.

Швеція характеризується нерівномірністю внутрішнього розподілу зайнятих всередині країни. Так, в той час як деякі області досягли рівня зайнятості 85% (Стокгольм, Гетеборг, Мальме), в інших докризовий показник в 70% ще не досягнуто. Державна політика на ринку праці Швеції ґрунтується на високих темпах зростання ВВП і спрямована на активне залучення всього працездатного населення (як безробітних, зареєстрованих у відповідних службах зайнятості, й тих, хто активно шукає роботу, так і того населення працездатного віку, хто навіть в докризовий період не був працевлаштованим). Така політика зайнятості призвела до неоднозначних наслідків: з одного боку зріс рівень зайнятості населення, а з іншого – рівень безробіття в Швеції перевищує показники Норвегії та Данії, оскільки, перейшовши з категорії економічно пасивного населення і позбавившись соціальних виплат та пільг по цій категорії, досить велика частка набула статусу безробітних й користується, наразі, державним соціальним захистом у випадку безробіття.

Найнижчі показники зайнятості є у Фінляндії та Данії. Зростання безробіття та скорочення зайнятості в Фінляндії пояснюється економічною кризою, що передувала фінансовій й поглибила її проходження. Скорочення обсягів торговельного обороту з Росією, закриття або скорочення діяльності таких великих підприємств, як Nokia, автоматизація виробництва в лісовій промисловості тощо, спричинила масове вивільнення працівників. Фінляндія також є країною з найменшою часткою неповної зайнятості (15% зайнятих за умовами неповного робочого дня у Фінляндії порівняно з середньозваженим показником по регіону на рівні 20%) [5].

Як і в інших європейських країнах, ринок праці Скандинавського регіону є неоднорідним. Поглиблення урбанізації посилює сучасні виклики, пов'язані зі старінням населення та депопуляризації сільських районів. Зокрема, рівень зайнятості в містах є, традиційно, вищим, ніж в сільській місцевості: 34% загальної робочої сили сконцентровано в столичних регіонах, ще 20% у великих другорядних містах, де розташовані найбільші вітчизняні компанії та представництва МНК та є попит на високо кваліфіковану робочі силу. В той же час, такі високо розвинені регіони відчувають гостру потребу в робочій силі, а наявні трудові ресурси не в змозі заповнити всі наявні вакансії. Це призводить до повільного економічного зростання, підвищення вартості робочої сили (зростання розмірів заробітної плати), вимагає додаткових видатків від компаній на ведення конкурентної боротьби за кваліфіковану робочі силу або її більш вартісне залучення з зовнішніх ринків праці.

Високий рівень зайнятості в країнах Скандинавського регіону характеризується активним залученням до ринку праці (фактичним працевлаштуванням) переважної більшості жінок (найвищі показники в Ісландії, Швеції, Норвегії та Данії) та осіб похилого віку (55–64 р.), на відміну від інших країн Європи. Окремий напрямок державної політики регулювання ринку праці присвячено залученню жінок до ринку праці. Ефективність подібних дій пояснюється наявністю розгалуженої системи соціальної підтримки та допомоги, зокрема суттєве матеріальне заохочення жінки у випадку дострокового виходу з відпустки та виплата допомоги по організації догляду за неповнолітніми дітьми протягом робочого часі.

Незважаючи на досить значну частку залучення жінок на ринку праці, залишається неподоланним розрив в оплаті праці між жінками та чоловіками, а також великий відсоток жінок, зайнятих за умовами тимчасової праці на неповний робочий день (наприклад, 40% неповної зайнятості в Швеції серед жінок є недобровільним рішенням, а примусом зі сторони роботодавця). Так, розрив в оплаті праці між чоловіками та жінками в Швеції становить 14%, Норвегії 14,9%, Данії 15,1%, Фінляндії 17,3%, Ісландії 17,5% за середньозваженого показника по ЄС на рівні 16,3% [5].

Протягом останніх років Скандинавський регіон відчуває суттєвим приплив мігрантів. Однак з моменту перетину ними кордону до їх входження на ринок праці як повноцінних трудових ресурсів утворюється певний часовий лаг, необхідний для оформлення документів, вивчення мови, підтвердження певного рівня освіти, проходження перекваліфікації та інших видів адаптації експатріантів та мігрантів. Країни Скандинавського регіону притримуються єдиного в рамках ЄС курсу на підтримку та надання переваги в процесі адаптації громадянам ЄС (внутрішньо переміщеним в межах регіону), асиміляція яких відбувається більш ефективно та потребує менших затрат часу та коштів.

Прийом та асиміляція біженців, наразі, використовується урядами країн Скандинавського регіону як джерело покриття дефіциту робочої сили та ефективний метод відродження сільських місцевостей, які зазначаю занепаду внаслідок посилення процесів урбанізації. Так, біженці, яким надано притулок, зобов'язані розміщатись в чітко визначених межах окремих муніципалітетів, які особливо гостро відчувають занепад, рецесію та економічний спад. Активна державна політика, в свою чергу, спрямована на подальшу інтеграцію мігрантів на ринок праці, методи якої включають: мовне навчання, швидку процедуру перевірки та підтвердження якості набутої освіти, забезпечення молоді набуття освіти в разі її відсутності, проведення підвищення кваліфікації та перекваліфікації працівників простих процесій, працевлаштування на ті робочі місця, що не потребують набуття спеціальних знань, вмінь та навичок [6].

Скандинавський регіон має досконалу сучасну економічну структуру, відповідно до якої в сфері зайнятості так само відбувається переорієнтація з традиційних сфер промислового виробництва та сільського господарства на сферу послуг. Характерною для країн регіону рисою є надзвичайно висока в

порівнянні з іншими країнами ЄС частка зайнятих в сфері соціальних послуг, освіти та охорони здоров'я, що є закономірним за умови реалізації концепції превентивної моделі загального добробуту.

Таблиця 1

Зайнятість за секторами економіки [7], %

Галузь	ЄС	Сканд. регіон	Швеція	Норвегія	Фінляндія	Данія	Ісландія
Сільське господарство, лісництво, рибальство	**4,5**	**2,5**	2,1	2,3	3,3	2,6	4,2
Промисловість та видобуток сировинних продуктів	**15,8**	**11,5**	11,9	10,1	13,2	10,8	10,3
Електро- та водна енергія	**1,5**	**1,0**	1,0	1,2	1,0	0,8	1,3
Будівництво	**6,8**	**6,9**	7,0	8,1	6,4	5,9	6,2
Торгівля	**14,0**	**13,1**	12,1	13,6	11,8	15,6	12,9
Транспорт та комунікації	**8,2**	**8,8**	8,5	8,8	9,7	8,5	11,2
Готельний та ресторанний бізнес	**4,7**	**3,6**	3,5	3,3	3,6	3,9	6,0
Бізнес-консалтинг	**13,5**	**14,8**	15,3	12,8	15,2	15,6	13,3
Державне адміністрування	**6,9**	**5,6**	5,8	6,3	5,1	4,9	4,1
Освіта	**7,6**	**9,0**	10,6	8,2	7,2	8,4	12,8
Охорона здоров'я та соціальна робота	**10,8**	**17,9**	16,6	20,7	17,0	18,4	11,4
Інші послуги	**5,8**	**5,4**	5,6	4,7	6,5	4,7	6,3

Однак рівень зайнятості є не єдиним показником, що характеризує ефективність функціонування ринку праці, оскільки високий рівня зайнятості можна досягти завдяки зниженню заробітної плати та широкого використання тимчасової праці на умовах неповного робочого дня, що не сприятиме позитивним соціально-економічним зрушенням. Темпи приросту ВВП на душу населення, підвищення рівня життя, полегшення доступу до благ, задоволення потреб завдяки гідній оплаті праці свідчитимуть про ефективність обраної політики регулювання ринку праці, активну позицію держави.

Стабільний ринок праці, сталі показники зайнятості та зростання доходів населення завдяки його досконалому функціонуванню є основою превентивної моделі загального добробуту, що реалізується в регіоні, а також складовою високого рівня життя його населення.

Основним принципом функціонування ринку праці є реалізація концепції його інклюзивності, що передбачає активне залучення всіх верств населення, як умова більшості кількості громадян до працевлаштування. Зайнятість сприяє економічній самостійності, соціальній інтеграції та сталому розвитку кожної особистості.

Загалом структура ринку праці складається з зайнятого населення (працевлаштовані на умовах повної та часткової зайнятості та здобувачі освіти), безробітні (перебувають в стадії активного пошуку роботи) та економічно пасивне населення (люди, які не навчаються, не працюють і не шукають роботу). Зайняті та безробітні разом становлять економічно активне населення. Інклюзивний підхід передбачає залучення до ринку праці представників всіх трьох категорій.

Таблиця 2

Структура ринку праці країн Скандинавського регіону [8], 2016, тис. чол.

Країна	Зайняті	Безробітні	Економічно пасивні
Швеція	4615,7	307,7	763,3
Норвегія	2440,4	108,4	556,4
Ісландія	167,2	4,7	18,6
Данія	2574,5	156,5	595,2
Фінляндія	2313,7	206,7	632,8
Гренландія	23,9	2,3	8,5
Острів Фаро	24,5	0,7	2,0
Скандинавський регіон	**12159,9**	**787**	**2576,8**

Рівень безробіття, що також характеризує стан ринку праці, в країнах Скандинавського регіону є значно нижчим за середньозважені показники ЄС (8,4%), зокрема Норвегія – 4,3%, Данія – 5,7%, Швеція – 6,3%, Фінляндія – 8,2%. Особливу увагу приділяють застійному безробіттю (довгострокове безробіття більше 12 місяців), оскільки саме його суб'єктів найважче повторно залучити на ринок праці, а втрати для економіки є найбільш вагомими. Країни Скандинавського регіону традиційно утримують лідируючі позиції в даному рейтингу. За середньозваженого показника ЄС на рівні 46,6% національний рівень довгострокового безробіття в Фінляндії та Норвегії зберігається на рівні 25,7%, Данії – 22,3%, Швеції – 18,3%%, Ісландії – 12%, середньозважений показник по регіону 23% [8].

Вагомим є й такий вимір ринку праці, як індекс бездіяльності – економічно пасивних осіб, що позбавлені моральних та матеріальних стимулів до праці навіть за наявності фізичних та розумових

здібностей до неї. Основними причинами бездіяльності є звільнення, хронічна хвороба або інвалідність, навчання, декретна відпустка, особисті причини. Усереднений показник бездіяльності становить 20,8%, в межах Скандинавського регіону – 14,8%. Цікавою є кореляція показників безробіття та бездіяльності, зокрема в Фінляндії високі обидва показники, в Норвегії та Данії індекс бездіяльності значно перевищує показники безробіття, рівень безробіття в Швеції досить високий за низьких показників економічно пасивного населення. Ситуація, що склалась в Швеції, отримана здебільшого в результаті зваженої активної державної політики залучення трудових ресурсів до ринку праці, забезпечення індуктивної зайнятості.

Суттєвою проблемою залишається низька активність молоді, недостатня їх участь в економічному та соціальному житті окремих країн та регіону в цілому. В даному аспекті країни Скандинавського регіону перебувають в аутсайдерах. Сучасний рівень безробіття серед молоді перевищує навіть показники кризових років (4,7% в 2009 проти 12,5% в 2017 р.) З метою регулювання даних процесів була введення система обмежень та штрафів, що зобов'язує молодь працевлаштовуватись одразу після здобуття освіти. Однак ситуація продовжує загострюватись. За середньо зважених показників в ЄС на рівні 18,7% в Швеції рівень безробіття серед молоді становить 18,9%, в Фінляндії 20,7%, а окремих сільських районах Данії та Норвегії перевищує 25%.

Статистичні органи ЄС розраховують в цьому аспекті специфічний показник NEET, який охоплює молодь від 18 до 25 років, що не мають належного освітнього рівня, не є зайнятими і потребують довгострокової державної підтримки. Середній показник NEET в ЄС становить 15,2%, в Фінляндії – 13,7%, Швеції – 8,4%, Данії – 7,7%, Норвегії – 7,4%, Ісландії – 4,5% [8].

Одним з пріоритетів сучасної державної політики на ринку праці є забезпечення рівного доступу до нього всіх громадян – корінного населення регіону, внутрішніх мігрантів з ЄС та зовнішніх іммігрантів. Навіть за наявності додаткових гарантій та програм підтримки, розроблених країнами ЄС, базуючись на забезпеченні відповідних конвенцій Міжнародної організації праці з захисту зовнішніх мігрантів та біженців, рівень безробіття таких громадян значно вищий за рівень безробіття корінного населення.

Загалом, зовнішні іммігранти досить повільно інтегруються на національні ринки праці країн Скандинавського регіону, що пояснюється недостатнім рівнем їх освітньої підготовки, відсутності належного рівня знання мови країн перебування, соціальної незахищеності та низького рівня життя загалом. Характерною рисою ринку праці Норвегії, Швеції, а також Швейцарії є досить низька частка низько кваліфікованої робочої сили серед вакантних робочих місць, які б могли зайняти мігранти. Це знижує перспективи їх працевлаштування в рамках регіону навіть за наявності окремих привілейованих програм соціального захисту, сприяння та інтеграції.

В умовах багатогранності світового ринку праці та нерівномірного економічного розвитку окремих країн світу рух трудових ресурсів через національні кордони дозволить максимізувати ефективність їх використання та забезпечити баланс попиту та пропозиції на ринку праці. Зі старінням населення європейських країн імміграція є одним з дієвих засобів вирішення демографічних проблем, спричинюючи тим самим додаткові фіскальні видатки, пов'язані з реалізацією процесів інтеграційної політики на ринку праці.

Досвід країн Скандинавського регіону свідчить, що іммігранти, що прибули з промислово розвинутих країн, потребують в середньому 2-3 роки на повну інтеграцію до внутрішнього ринку праці, в той час як прибулі з економічно відсталих регіонів – 5–10 років. Однак сталість їх участі у виробничих процесах, інтеграції до національних та регіональної систем соціального забезпечення є, в перспективі, більш довготривалою, оскільки мігранти з відсталих регіонів відрізняються меншою мобільністю в перспективі, ніж високо кваліфіковані резиденти ЄС [9].

В той же час, емпіричні дослідження [9] показують, що іммігранти в менш розвинутих економік мають більшу гнучкість. Це пояснюється, в першу чергу, їх постійним перебуванням на вторинному ринку праці, а отже постійне відчуття загрози втратити роботу, нестабільність очікувань в майбутньому зобов'язує їх бути більш гнучкими в умовах мінливого зовнішнього середовища, більш пристосованими до постійних коливань. Окрім того, маючи першочергово гірші конкурентні позиції на внутрішньому ринку праці Скандинавського регіону, трудові ресурси з економічно відсталих регіонів активно використовують надані в рамках цілого ряду програм розвитку можливості отримання додаткової кваліфікації, підвищення рівня освіти, набуття додаткових вмінь та знань. Постійний розвиток підвищує їх конкурентоздатність.

Існуюча в країні широка система соціального захисту та забезпечення здійснює на ринок праці та самі міграційні процеси двоякий ефект. З одного боку, наявність соціального забезпечення є стимулюючим фактором притоку мігрантів до регіону, але з іншого – наявність прогресивної системи соціального страхування (виплати по якій зростають з надбанням додаткових пільгових категорій – погіршення здоров'я, наявність неповнолітніх дітей і т.д.) одночасно з низьким рівнем оплати праці низько кваліфікованих мігрантів з економічно відсталих країн не сприяє їх активній інтеграції до ринку праці, а мотивує їх перехід до економічно пасивної категорії населення (шляхом оформлення інвалідності або інших методів) й отримання виключно соціальної допомоги, розмір якої не суттєво відрізняється від мінімального розміру заробітної плати.

Дані фактори пояснюють останні тенденції зниження рівня зайнятості за умови зростання міграційних потоків до регіону й змушують систему соціального захисту та забезпечення переорієнтовуватись з підтримки безробітних на субсидіювання зайнятості населення.

Інтеграційна політика на ринку праці тісно пов'язана з соціальною інтеграцією. Мігранти та біженці на сучасному етапі соціально-економічного розвитку є незаперечним його фактором, який слід враховувати, а стратегічний менеджмент якого дозволить знизити видатки й отримати переваги як економічні, так і соціальні.

В 2016 році Рада міністрів Скандинавського регіону розробила програму «Північного співробітництва з питань інтеграції біженців та мігрантів» (Nordic collaboration on integration of refugees and migrants), основною метою реалізації якої є поглиблення регіональної інтеграції на ринку праці.

Основні заходи, передбачені даною програмою розвитку, спрямовані в першу чергу на останню велику хвилю мігрантів, що прибули в 2015-16 роках з Сирії та Афганістану. Розробка першочергових проектів інтеграції та адаптації біженців до регіонального ринку праці базується на т.з. принципі «картографування компетенцій», поширеного в усіх країнах Скандинавського регіону, що надають притулок біженцям (окрім Ісландії). Даний принцип передбачає визначення основних компетенцій, які безпосередньо впливають на формування рівня конкурентоздатності трудових ресурсів на ринку праці, відповідають нагальним потребам економіки та наявність яких сприятиме пришвидшенню та підвищенню якості процесів адаптації та інтеграції біженців. Першочерговими компетенціями, наразі, є знання мови та наявність необхідних практичних навичок та досвіду роботи в галузях, попит на робочу силу в яких переважає в сучасній кон'юнктурі ринку праці.

Наразі, в профільних відомствах Данії, Швеції, Фінляндії та Норвегії проходить тестування нова методика оцінки кваліфікації біженців. Новітня цифрова платформа, пілотна версія якої запроваджена в 2018 році в Норвегії та Швеції, дозволяє застосовувати метод центру оцінювання (assessment centre), що на основі поєднання різноманітних методик самооцінки, тестування, кваліфікаційних розмов і т.п. дозволяє здійснювати на первинних етапах картографування компетентностей прибулої в регіон робочої сили. Позитивною рисою є активне залучення до даного процесу роботодавців, як допомагають формулювати актуальний перелік компетенцій, які користуються надмірним попитом на ринку. Норвегія, окрім того, застосовує жорстку адміністративну модель селекції біженців за їх кваліфікаційним та освітнім рівнями. В результаті розроблено дві кардинально відмінні системи інтеграції для біженців з високою кваліфікацією та з відсутністю такої, що як пришвидшує та полегшує процес інтеграції самих біженців, так і є більш економічно та соціально ефективним в використанні для самої держави.

Важливим елементом ефективної інтеграції на ринок праці є державні програми фінансування вивчення мови приймаючої країни. В Ісландії окремі програми інтеграції біженців та їх мовної підготовки не розробляються, хоча формально створені всі необхідні можливості проходження навчання та підвищення кваліфікації. За умови майже нульових показників безробіття процес інтеграції іммігрантів в країні відбувається досить легко та швидко.

Однак нагальною залишається потреба цільового підходу формування навчальних програм мовних курсів, асимільованих з нагальними потребами ринку праці. В даний час уряди країн експериментують з освітніми моделями, прагнучи досягти оптимального зв'язку між вивченням мови та процесами зайнятості.

Висновки. Побудова соціальних мереж залучених до процесу інтеграції та адаптації адміністративних структур є ще одним пріоритетним напрямком розвитку ринку праці. До даного процесу включені всі члени суспільства, однак кожен громадянин приймає участь (будучи зайнятим, сплачуючи податки) та зацікавлений (отримуючи соціальний захист) в ефективній реалізації превентивної моделі загального добробуту.

Надмірна, досить жорстка система соціального захисту, що існує в країнах Скандинавського регіону, є перепоною інтеграції робочої сили низької кваліфікації навіть за умови існування підвищеного попиту на неї на регіональному ринку праці. Так, досить високі рамки мінімального рівня оплати праці в Швеції створюють перешкоди працевлаштуванню низько кваліфікованої робочої сили й створюючи дисонанс на ринку праці, коли певні категорії вакантних посад не можуть бути заміщені взагалі (зважаючи на відсутність пропозиції корінного населення та неможливості працевлаштуванні іноземців, які погоджуються на значно гірші умови оплати праці).

Загалом, інтеграційна політика на ринку праці є комплексною стратегією всіх країн Скандинавського регіону, засилля яких об'єднані в одному напрямку. Однак існують певні відмінності, існування яких пов'язано, в першу чергу, з пілотністю більшості проектів та програм розвитку, що реалізовуються, наразі, в даній сфері. Так, децентралізація роботи з біженцями в Данії дозволяє реалізовувати адресні програми підтримки та субсидіювання, спрямовані на підвищення інтеграції біженців в окремих регіонах, орієнтуючись на їх нагальні потреби в робочій силі та наявні ресурси їх задоволення. Норвегія ж реалізує комплексні централізовані програми, які охоплюють участю всі споріднені в даному процесі сфери – соціального захисту, освіти, охорони здоров'я, праці і т.п. Швецька модель передбачає активне залучення об'єднань роботодавців та профспілок, реалізуючи концепцію соціального партнерства в межах інтеграційних перетворень на ринку праці.

Література

1. Junestav, M. (2011). Promoting Employment or Employability? The Movefrom Active Labour Market Policy to Workfare. In A. Thörnquist and Å.-K. Engstrand (eds) Precarious Employment in Perspective. Old and

new challenges to working conditions in Sweden. Bruxelles/New York: P.I.E. Peter Lang.

2. Auer, P. (2010). What's in a Name? The Rise (and Fall?) of Flexicurity, Journal of Industrial Relations 52(3): 371–386.

3. Bonoli, G. (2012). Active labour market policy and social investment: a changing relationship. In N. Morel, B. Palier and J. Palme (eds) Towards a Social Investment Welfare State. Ideas, policies and challenges. Bristol: The Policy Press.

4. Nordic Economic Outlook 2017. Nordic konjunkturgruppen. TemaNord 2017:568.

5. Nordic Statistics. (2017a). Part-time employment by employment status, age, reporting country, sex, unit and time. Table LABO03. Retrieved from http://91.208.143.100/pxweb/norden/pxweb/en/Nordic%20Statistics/

6. Karlsdóttir, A., Sigurjónsdóttir, H. & Hildestrand, Å. (2017). Nordregio Policy Brief 2017:5. Stockholm: Nordregio. Retrieved from http://norden.diva-portal.org/smash/get/iva2:1154996/FULLTEXT01.pdf

7. ILO/International Labour Organization. (2017). World Employment and Social Outlook: Trends 2017. ILO Publication. Geneva: International Labour Organization. Retrieved from http://www.refworld.org/docid/5878ac1b4.html

8. Eurostat. (2017a). Glossary: Employed person – LFS. Retrieved from http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Employed_person_-_LFS

9. Dustmann, C., Fasani, F., Frattini, T., Minale, L., and Schönberg, U. (2016). On the Economics and Politics of Refugee Migration, CreAM, Discussion paper 16/2016, University College London.

Рецензія/Peerreview : 08.10.2018 Надрукована/Printed : 08.11.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Ведерніков М. Д.

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-190-193

РЗАЄВА Т. Г.,
ЛУЧУК Д. О.
Хмельницький національний університет

АНАЛІТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СКЛАДОВИХ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ З ПОЗИЦІЙ ОЦІНКИ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджено теоретичні підходи до розуміння сутності ресурсного потенціалу підприємства. Окреслено основні площини досліджень ресурсного потенціалу. Визначено проблемні питання, що утруднюють процес аналітичного обґрунтування складових ресурсного потенціалу. Доведено, що окреслені площини досліджень формують складові ресурсного потенціалу. Кількість складових ресурсного потенціалу у сучасних дослідженнях різко різниться. Характерно як розгалуження, так і дублювання їх змісту. Запропоновано окреслити складові ресурсного потенціалу, що формуються на складових фінансово-виробничих ресурсів. Запропоновано розробити критерії оцінки ресурсного потенціалу у розрізі складових за показниками ефективності використання фінансово-виробничих ресурсів.

Ключові слова: ресурсний потенціал, наявність ресурсів, потенціал економічного росту, оптимальна структура потенціалу, критерії ресурсного потенціалу.

RZAIEVA T.,
LUCHUK D.
Khmelnytsky National University

ANALYTICAL REFORM OF THE COMPOSITIONAL RESOURCE POTENTIAL FROM THE POSITIONS OF ASSESSMENT OF THE PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

The article investigates theoretical approaches to understanding the essence of the resource potential of the enterprise. The main areas of exploration of resource potential are outlined. The direction of research of resource potential as a potential of economic growth is outlined. The problem of the formation of the potential and its evaluation at the enterprise is identified, problems are identified, and the problems of the analytical substantiation of the components of the resource potential are complicated, and the resource potential of the enterprise is emphasized. represents a certain amount of financial and productive resources. It was emphasized that the volume of resource potential is not constant and changes It is proposed to outline the components of the resource potential that are being formed on the components of financial and industrial resources. It is proposed to outline the components of the resource potential that are formed on the components of financial and production resources. It is proposed to develop criteria for evaluating the resource potential in terms of its components based on the indicators of the efficiency of the use of financial and industrial resources. The expediency of studying the intensity of the dynamics of indicators of the efficiency of the use of resource potential has been proved. The importance of studying the relationship between the growth rates of the efficiency of the use of resource potential is substantiated. It was emphasized on expediency of using financial reporting indicators for resource potential assessment.

Key words: resource potential, availability of resources, potential of economic growth, optimal potential structure, criteria of resource potential.

Постановка проблеми. Стратегія і тактика будь-якого підприємства з одного боку впливає на його ресурсний потенціал, а з іншого формує його обсяги та складові. Ресурсний потенціал підприємства виступає основним чинником, що забезпечує можливості та формує перспективи його стабільного розвитку. Для ефективного функціонування підприємства необхідна оптимальна структура ресурсного потенціалу та оцінка його раціонального та ефективного використання. Ресурсний потенціал, представляє собою максимально можливу наявність виробничих ресурсів, які можуть бути використані для виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг), Тому, на сьогодні, за умов енергосировинних проблем, є важливим досліджувати питання оцінки потенціалу, формування його оптимальної структури та оцінки ефективності його використання. Питання структури потенціалу є дискусійними та потребують відповідного дослідження, з урахуванням проблем ефективності його використання.

Аналіз останніх досліджень. Різні аспекти формування, оцінки, ефективності використання потенціалу вивчають С.Б. Алєксєєв, Є.І. Жебокритський, В.М. Гавва, Е.А. Божко, В.І. Довбенко, М.А. Комарова, Н.С. Краснокутська, В.М. Мельник, Л.Г. Окорокова, Г.М. Підлісецький, А.Н. Романова, В.В. Романова, М.І. Толкач, О.В. Ульянченко та ін. Так С.Б. Алєксєєв, Є.І. Жебокритський вивчають ресурсний потенціал, його розуміння та структуру на рівні підприємства [1]. В.М. Гавва, Е.А. Божко досліджують питання формування потенціалу та його оцінювання [3]. В.І. Довбенко, В.М. Мельник досліджують питання потенціалу як основи розвитку підприємства [4]. О.М. Коваль досліджує питання оптимізація ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств України [5]. Г.М. Підлісецький, М.І. Толкач вивчають проблеми підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрного сектору [21]. Н.С. Краснокутська вивчає питання формування та оцінки потенціалу підприємства [6]. М.А. Комарова, А.Н. Романова вивчають

ресурсний потенціал як потенціал економічного росту [10]. В.В. Романова досліджує проблеми взаємозв'язку та взаємовпливу конкурентоспроможності підприємства та його конкурентоспроможного потенціалу. Взаємозв'язок конкурентоспроможності і конкурентоспроможного потенціалу [11]. Т.А. Талах вивчає ресурсний потенціал як основу успішного розвитку [12].

Питання та проблеми формування оцінки ефективності використання у сучасній науці вивчаються значним колом дослідників. Важливо зауважити, що більшість науковців не є одностайними щодо питань структури потенціалу, його складових та проблем оптимізації його обсягів. Тому зазначені проблеми є актуальними і потребують подальшого дослідження.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження існуючих теоретичних підходів до оцінки ресурсного потенціалу, вивчення його складових у розрізі наукових підходів та обґрунтування його укрупнених елементів з позицій перспектив розвитку підприємства. Мета статті може бути досягнута шляхом виконання таких завдань: дослідження існуючих підходів до розуміння ресурсного потенціалу; дослідження та укрупнення існуючих складових ресурсного потенціалу з позицій економічного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал підприємства представляє собою інтегральне відображення (оцінка) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси [3, с. 117]. Науковці різних рівнів досліджують поняття ресурсного потенціалу відповідно до висунутих критеріїв ресурсного потенціалу, його ознак та характеристик. Розуміння ресурсного потенціалу у кожному окремому випадку обумовлює відповідно основні його складові та елементи. Розглянемо основні підходи щодо розуміння ресурсного потенціалу, що представлено нами у табл. 1.

Різноплановість розуміння ресурсного потенціалу підприємства обумовлює відповідно різноманітність складових ресурсного потенціалу, які є розгалуженими, в окремих випадках дублюються. Розгалуження та дублювання складових ресурсного потенціалу створює ряд проблем щодо його аналітичної оцінки у розрізі його складових. Є важливим розглянути основні складові ресурсного потенціалу, що представлено нами у табл. 2.

Дослідження інформації табл. 2 дало змогу узагальнити окремі складові ресурсного потенціалу та зауважити наступне. Так більша частина науковців обирає фінансовий потенціал, оскільки саме фінансовий потенціал у достатньому обсязі є запорукою фінансової стійкості та конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта. Важливе місце у структурі ресурсного потенціалу займає матеріальний (матеріально-технічний потенціал, потенціал оборотних фондів). Виникає деяке дублювання щодо потенціалу основних виробничих фондів, який дещо перегукується із техніко-технологічним потенціалом. Спостерігається деяке дублювання складових трудового, кадрового, інтелектуального та інших видів потенціалу, що пов'язаний з трудовими ресурсами. Важливо зауважити, що окремі складові ресурсного потенціалу, що пропонуються, на нашу думку, не є доцільними, оскільки є занадто розгалуженими. Зазначена проблема утруднює питання оцінки його наявності, ефективності функціонування та потреби.

Таблиця 1

Теоретичні підходи до розуміння поняття «ресурсний потенціал»

Автор	Визначення
Алєксєєв С. Б.	Сукупність ресурсів, що є у розпорядженні підприємства, а також спроможність працівників і менеджерів використовувати ресурси з метою виробництва товарів (послуг) та отримання максимального прибутку [1, с.54]
Бараш Ю.С.	Інтегральна числова оцінка ефективності використання в процесі підприємницької (комерційної) діяльності різних видів ресурсів, необхідних для виробництва і збуту готової продукції [2, с.208]
Коваль О.М.	Ресурсний потенціал означає можливий прояв дії або функції ресурсів, які поки що невикористані [5, с. 4]
Мельник М.В. і Герасімова Є.Б.	Сукупність ресурсів організації (трудових і виробничих), що забезпечують безперервність і ефективність її діяльності [7, с. 192]
Окорокова Л.Г.	Ресурсним потенціалом підприємства є сукупність усіх ресурсів підприємства, що забезпечують можливість отримання максимального економічного ефекту в заданий момент часу [8, с. 293]
Підлісецький Г.М.	Сукупність взаємозв'язаних ресурсів, зокрема, земельних, матеріально-технічних, трудових, фінансових [9, с. 18]
Комарова М.А.	Означає можливість, потужність, це система ресурсів, взаємопов'язана сукупність матеріально-речових, енергетичних, інформаційних засобів, а також самих працівників, що використовують (або можуть використовувати) їх у процесі виробництва матеріальних благ і услуг [10, с. 567]
Талах Т.А.	Ресурсний потенціал – це сукупність різних видів ресурсів, що знаходяться на підприємстві [12, с. 2]
Ульянченко О.В.	Сукупність ресурсів певної кількості і якості, які необхідні для розширеного відтворення еколого-соціально-економічної системи, і які через свою абсолютну або відносну обмеженість задають межі поточного і майбутнього розвитку [13, с. 29]

Узагальнення існуючих теоретичних підходів дає змогу нам зауважити, що ресурсний потенціал підприємства представляє собою певний обсяг фінансово-виробничих ресурсів, який не є постійним і змінюються відповідно до потреб виробництва та перспектив розвитку господарюючого суб'єкта, а ефективне використання яких сприяє підвищенню ефективності функціонування підприємства, його фінансовій стійкості, оптимізує рівень конкурентоспроможності та дає можливість отримати максимальний результат за мінімальних витрат.

Таблиця 2

Складові ресурсного потенціалу у розрізі різних площин дослідження

Потенціал	Представники напрямку							
	Бутенко Г. Д.	Гросул В. А.	Дем'яненко Т. І.	Гончар М. В.	Демченко О. В.	Іщук С.О	Козловський В.О.	Калюжна Н. Г.
Природний	+							
Трудовий	+	+	+	+	+			+
Фінансовий	+	+	+	+			+	+
Матеріальний		+	+		+			
Матеріально-технічний	+							
Потенціал нематеріальних активів	+	+	+					
Інформаційний	+			+		+		+
Організаційний		+						
Інформаційно-методичний			+					
Техніко-технологічний				+		+	+	+
Мотиваційний				+				
Ринковий				+				
Інтелектуальний				+				
Комунікаційний				+				
Науково-дослідний				+				
Основних виробничих фондів						+		
Потенціал оборотних фондів						+		
Земельний						+		
Кадровий						+		
Виробничий							+	
Маркетинговий							+	
Інфраструктурний							+	
Просторовий								+
Предметів праці								+

Важливо зауважити, що за потребами економічного аналізу, є важливим узагальнити напрями оцінки потенціалу та його дослідження відповідно до запропонованого нами визначення. Вважаємо за доцільне запропонувати такі складові фінансово-виробничого потенціалу, а саме: фінансовий потенціал, потенціал основних фондів, потенціал матеріальних ресурсів, потенціал трудових ресурсів. Стосовно оцінки фінансового потенціалу важливо наголосити на доцільності дослідження власного та запозиченого фінансового потенціалу, а саме власних (власний капітал) та запозичених фінансових ресурсів (довгострокові та поточні зобов'язання). Для аналітичного дослідження фінансово-виробничого потенціалу є важливим проаналізувати динаміку складових потенціалу та оцінити структуру ресурсного потенціалу у розрізі складових фінансово-виробничих ресурсів. Важливою з точки зору економічного аналізу є оцінка ефективності використання складових ресурсного потенціалу. За сучасних умов є актуальним дослідження складових ресурсного потенціалу під кутом соціальних характеристик. Не менш важливим є оцінка інтенсивності динаміки, взаємозв'язку та взаємозалежності показники ефективності використання ресурсного потенціалу.

Висновки. За сучасних умов господарювання є доцільним вивчати ресурсний потенціал підприємства у розрізі складових фінансово-виробничих ресурсів, які є основою функціонування підприємства. Оскільки структура та обсяг ресурсного потенціалу не є постійними і змінюються відповідно до мети функціонування підприємства є важливим вивчати ресурсний потенціал відповідно до потреб економічного аналізу, відповідно до складових потенціалу та критеріїв його оцінки. Так, є доцільним розробити критерії оцінки ресурсного потенціалу у розрізі складових за показниками ефективності використання фінансово-виробничих ресурсів, з урахуванням їх інтенсивності динаміки та оцінки взаємозв'язку та взаємозалежності темпів зростання показників ефективності. Такий підхід до аналітичної оцінки потенціалу дасть змогу здійснювати оперативний контроль та аналіз рівня ділової активності та конкурентоспроможності підприємства.

Література

1. Алєксєєв С. Б. Визначення поняття "ресурсний потенціал підприємства" [Електронний ресурс] / С.Б. Алєксєєв, Є.І. Жебокритський // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 2. – С. 53–56. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2014_2_11

2. Бараш Ю. С. Обґрунтування оптимальної моделі управління залізничним транспортом / Ю.С. Бараш // Вісн. Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна. – Д. : Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. транспорт. ім. акад. В. Лазаряна. – 2005. – Вип. 9. – С. 208–213.

3. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : навч. посібник / В.М. Гавва, Е.А. Божко. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 224 с.

4. Довбенко В. І. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. / В. І. Довбенко, В. М. Мельник – Львів, 2011. – 229 с.

5. Коваль О.М. Оптимізація ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств України [Електронний ресурс] / О.М. Коваль. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/ 2012_154_1/10kom.pdf

6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Краснокутська Н.С. – Київ : Центр навчальної літератури. 2005. – 352 с.

7. Мельник М.В. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства : навч. посібник / Мельник М.В., Герасимова Є.Б. – М. : ФОРУМ; ИНФРА-М, 2011. – 192 с.

8. Окорокова Л.Г. Ресурсный потенциал предприятий / Л.Г. Окорокова. – СПб : СПбГТУ, 2001. – 293 с.

9. Підлісецький Г.М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрного сектору / Г.М. Підлісецький, М.І. Толкач // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 65–66.

10. Ресурсний потенціал економічного росту / [під ред. М.А. Комарова, А.Н. Романова]. – М. : Путь России, 2002. – 567 с.

11. Романова В.В. Взаємозв'язок конкурентоспроможності і конкурентоспроможного потенціалу / В.В. Романова // Держава та регіони: Сер.: Економіка і підприємництво. – 2011. – № 1. – С. 283–285.

12. Талах Т. А. Ресурсний потенціал підприємства як основа успішного розвитку / Т.А. Талах // Луцький НТУ «Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2012. – Випуск 9 (33). – Ч. 3. – 46 с.

13. Ульянченко О.В. Ресурсный потенциал аграрного сектора экономики Украины: управленческий аспект / О.В. Ульянченко. – 2013. – 68 с.

References

1. Alieksieiev S. B. Vyznachennia poniattia "resursnyi potentsial pidpryiemstva" [Elektronnyi resurs] / S.B. Alieksieiev, Ye.I. Zhebokrytskyi // Derzhava ta rehiony. Ser.: Ekonomika ta pidpryiemnytstvo. – 2014. – № 2. – S. 53–56. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2014_2_11

2. Barash Yu. S. Obgruntuvannia optymalnoi modeli upravlinnia zaliznychnym transportom / Yu.S. Barash // Visn. Dnipropetr. nats. un-tu zalizn. transp. im. akad. V. Lazariana. – D. : Vyd-vo Dnipropetr. nats. un-tu zalizn. transport. im. akad. V. Lazariana. – 2005. – Vyp. 9. – S. 208–213.

3. Havva V.N. Potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta otsiniuvannia : navch. posibnyk / V.M. Havva, E.A. Bozhko. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2011. – 224 s.

4. Dovbenko V. I. Potentsial i rozvytok pidpryiemstva : navch. posib. / V. I. Dovbenko, V. M. Melnyk – Lviv, 2011. – 229 s.

5. Koval O.M. Optymizatsiia efektyvnosti vykorystannia resursnoho potentsialu silskohospodarskykh pidpryiemstv Ukrainy [Elektronnyi resurs] / O.M. Koval. – Rezhym dostupu : http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/ 2012_154_1/10kom.pdf

6. Krasnokutska N.S. Potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta otsinka / Krasnokutska N.S. – Kyiv : Tsentr navchalnoi literatury. 2005. – 352 s.

7. Melnyk M.V. Analiz finansovo-hospodarskoi diialnosti pidpryiemstva : navch. posibnyk / Melnyk M.V., Herasymova Ye.B. – M. : FORUM; YNFRA-M, 2011. – 192 s.

8. Okorokova L.H. Resursnyi potentsyal predpryiatyi / L.H. Okorokova. – SPb : SPbHTU, 2001. – 293 s.

9. Pidlisetskyi H.M. Pidvyshchennia efektyvnosti vykorystannia resursnoho potentsialu ahrarnoho sektoru / H.M. Pidlisetskyi, M.I. Tolkach // Ekonomika APK. – 2011. – № 5. – S. 65–66.

10. Resursnyi potentsial ekonomichnoho rostu / [pid red. M.A. Komarova, A.N. Romanova]. – M. : Put Rossyy, 2002. – 567 s.

11. Romanova V.V. Vzaiemozviazok konkurentospromozhnosti i konkurentospromozhnoho potentsialu / V.V. Romanova // Derzhava ta rehiony: Ser.: Ekonomika i pidpryiemnytstvo. – 2011. – № 1. – S. 283–285.

12. Talakh T. A. Resursnyi potentsial pidpryiemstva yak osnova uspishnoho rozvytku / T.A. Talakh // Lutskyi NTU «Ekonomichni nauky. Seriia «Oblik i finansy»/ – 2012/ – Vypusk 9 (33). – Ch. 3. – 46 s.

13. Ulianchenko O.V. Resursnyi potentsyal ahrarnoho sektora ekonomyky Ukrayny: upravlencheskyi aspekt / O.V. Ulianchenko. – 2013. – 68 s.

Рецензія/Peerreview : 04.10.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 658.3.007:331.108.43
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-194-198

РОДІОНОВА І. В.
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ ЦІННІСНИХ ОРІЄНТАЦІЙ ПРАЦІВНИКІВ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Стаття присвячена дослідженню ціннісних орієнтацій персоналу як чинників підвищення результатів діяльності промислового підприємства та забезпечення розвитку соціально-трудового потенціалу. Розкрито основні проблеми, що спричинили руйнацію морально-етичних норм у працівників. Виявлено основні чинники мотивації персоналу, що сприяють формуванню його ціннісних орієнтацій. Визначено основні напрями, що забезпечують формування ціннісних орієнтацій у персоналу та підвищують соціально-трудовий потенціал.

Ключові слова: ціннісні орієнтації, стимулювання, мотивація, персонал, продуктивність, трудова діяльність, соціально-трудовий потенціал, підприємство.

RODIONOVA I.
Khmelnytskyi National University

VALUE ORIENTATIONS OF EMPLOYEES FORMING AS A FACTOR OF SOCIAL-LABOR POTENTIAL INCREASE

Abstract. The article is devoted to research of value orientations of the personnel as factors of results increase of industrial enterprise activity and of social and labor potential development. It is proved that the worker's behavior is directly influenced by motives and incentives, the formation of which occurs under the influence of value orientations, the latter determine the employee's attitude to work, reflect the direction of his interests and determine the main priorities in work, and also exercise on the formation of certain needs. The results of the research indicate the tendency of the transformational changes in the moral and ethical norms and labor behavior of the personnel, where the professional structure of the personnel, its age and gender differences, the material and social situation, the level of social and moral maturity, etc. plays an important role. The main problems, which caused destruction of moral and ethical norms in workers, were revealed. The main factors of the personnel motivation that contribute to the formation of its value orientations are revealed. The basic directions, which ensure the formation of value orientations in the personnel and increase the social and labor potential, are determined.

Keywords: value orientation, stimulation, motivation, personnel, productivity, labor activity, social and labor potential, enterprise.

Постановка проблеми. На сьогодні ключовим чинником ефективного функціонування та розвитку вітчизняної економіки, що забезпечується завдяки результативному управлінню підприємством, є наявність на ньому висококваліфікованого та вмотивованого персоналу. Разом із тим, трансформаційні процеси, що відбуваються останнім часом у соціально-економічній сфері та здійснюють безпосередній вплив на якість життя населення, вимагають перегляду ціннісних орієнтацій кожного працівника. Підвищення якості трудового життя потребує переосмислення морально-етичної складової соціально-трудового потенціалу, підвищення якого забезпечує економічне зростання, збільшення продуктивності праці, удосконалення соціально-трудових відносин тощо. У зв'язку із цим особливої актуальності набуває дослідження проблем, пов'язаних із підвищенням соціально-трудового потенціалу на основі формування ціннісних орієнтацій персоналу завдяки використанню його професійних знань, вмінь та навичок, стажу, досвіду роботи, майстерності та інших характеристик.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем морально-ціннісних характеристик соціально-трудового потенціалу в теоретичному та практичному аспектах здійснили такі відомі науковці, як О. І. Амоша, Д. П. Богиня, О. А. Грішнова, А. Г. Здравомислов, А. М. Колот, Є. В. Корнієнко, В. І. Крамаренко, О. В. Майстренко, О. О. Наумова, Н. В. Романова, М. М. Салун, О. О. Шевченко, Г. О. Швиданенко, А. В. Шегда та інші.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість підходів до визначення морально-етичного розвитку персоналу у підвищенні соціально-трудового потенціалу вітчизняними та зарубіжними вченими, все ж значимість та актуальність проблем щодо формування ціннісних орієнтацій у працівників вимагають більш поглибленого пошуку напрямів з приводу підвищення ефективності їх застосування на вітчизняних підприємствах.

Формування цілей статті. Мета статті полягає у дослідженні концептуальних підходів, що сприяють формуванню ціннісних орієнтацій у працівників, як фактора підвищення соціально-трудового потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчить аналіз наукової літератури, розвиток суспільства в Україні під впливом ринкового середовища має досить складний та суперечливий характер в аспектах формування соціально-трудової та морально-етичної складових. Жорстка конкурентна боротьба на ринку упродовж років ринкових трансформаційних зрушень, надання переваги матеріальним благам в

умовах необхідності виживання населення спричинили зміну ціннісних орієнтацій працівника, які, в першу чергу, мотивують його трудову поведінку, визначають особливості трудової культури та менталітету, є показником морально-етичних норм, будучи основою формування трудових мотивів, ставлення до оновлення знань, постійного освітньо-професійного розвитку. Зважаючи на затяжну фінансово-економічну кризу в Україні, що значним чином спричинена нестабільною політичною ситуацією та загостренням подій на сході країни, наразі соціально-економічне становище України характеризується катастрофічним зниженням матеріального добробуту, соціальною незахищеністю, неадекватним співвідношенням ціни праці і вартості робочої сили, зростанням офіційного безробіття, до складу якого відносять і тіньову зайнятість, що в цілому деформують трудові цінності працівників, тим самим сприяючи зниженню соціально-трудового потенціалу.

Зважаючи на те, що на трудову поведінку працівника здійснюють безпосередній вплив мотиви та стимули, формування котрих відбувається під впливом ціннісних орієнтацій [1, 2], можна стверджувати, що останні визначають ставлення працівника до трудової діяльності, відображають спрямованість його інтересів та визначають головні пріоритети у праці, а також здійснюють вплив на формування певних потреб. Через те, під час формування ціннісних орієнтацій у працівника необхідним є застосування ефективних методів, спрямованих на його стимулювання до високо мотивованої трудової діяльності. Разом із тим, мотиви і стимули, які впливають на формування ціннісних орієнтацій для кожної категорії персоналу, будуть різними: для робітників основним мотивом до збільшення продуктивності праці виступає гідна заробітна плата, стійкість матеріального становища, належні умови праці, зручний графік роботи тощо; для фахівців окрім матеріальних методів стимулювання вагомим стимулом є кар'єрне зростання, просування по службі, високий соціальний статус, публічне визнання тощо. Разом із тим, вимоги до професійно-кваліфікаційних характеристик персоналу за структурою теж різняться [3, 4]: для фахівців вимоги щодо виконання посадових обов'язків відрізняються комплексністю та автономністю, винахідництвом та раціоналізаторством, творчістю та ініціативністю, особистісними рисами та психофізіологічними особливостями.

Щодо ціннісних орієнтацій, вчені виокремлюють прагнення до створення нового, до саморозвитку та самореалізації, до передачі своїх знань іншим, доведення ідеї до впровадження, прагнення до безперервного навчання, до прийняття раціоналізаторських рішень з метою досягнення найбільш інноваційних результатів.

Звертаючи увагу на те, що мотиви впливають на формування ціннісних орієнтацій у персоналу, виділимо групи чинників, що мотивують працівників до якісної та продуктивної праці (табл. 1). Зважаючи на важку економічну ситуацію в нашій країні, заробітна плата є тим матеріальним чинником, що найбільше мотивує працівників до виконання своїх трудових обов'язків. Соціальна група чинників перебуває на другому місці, ще менш важливою є роль психологічних чинників мотивації. Тим не менш, умови праці, організація виробництва, підвищення ступеня механізації й автоматизації робіт, задоволення від виконаної роботи – усі ці чинники не втрачають своєї цінності для персоналу. Так, зокрема, трудова діяльність, яку здійснює працівник в сприятливих умовах з якісним устаткуванням без премій, є більш вигідною з економічної точки зору. Водночас грошові надбавки та доплати за погані умови праці не завжди здатні компенсувати наслідки за втрачене здоров'я і необхідність лікування, як результат, призводять до додаткових витрат працівника.

Для того, щоб встановити справедливе виконання стимулюючої функції в організації оплати, необхідним є забезпечення співвідношення між основною та додатковою частинами заробітної плати, що залежатиме від критеріального показника ефективності роботи підприємства, оскільки за сучасних умов розвитку вітчизняної економіки успішним є лише те підприємство, яке має конкурентні переваги порівняно з іншими, є рентабельним завдяки максимізації прибутків від господарської діяльності.

Таблиця 1

Основні групи чинників мотивації персоналу у формуванні його ціннісних орієнтацій

Групи чинників, що мотивують персонал		
Матеріальні	**Моральні**	**Соціальні**
Гідна заробітна плата. Премії. Надбавки. Доплати. Інші види виплат.	Подарунки, подяки, дошка пошани, грамота, інші види морального заохочення. Планування кар'єри. Участь в управлінні підприємством. Гнучкий графік роботи. Відгули, можливість планування відпустки. Психологічна атмосфера в колективі. Формування взаємин у колективі на основі довіри та взаєморозуміння. Кар'єрне зростання	Безкоштовні обіди. Безкоштовний проїзд. Безпроцентна позика. Компенсація витрат на навчання. Підвищення кваліфікації. Надання путівок на оздоровлення. Безкоштовна видача частини продукції.

Разом із тим, зважаючи на те, що на сьогодні вкрай гострою постала проблема трансформації ціннісних орієнтацій працівників, не залишається без уваги той факт, що саме руйнація морально-етичної складової за рахунок використання у власних інтересах службового становища, масштабних проявів корупції, розкрадання майна, землі, інших ресурсів призводить до занепаду соціально-трудового потенціалу країни. За таких умов хвилювання за імідж власного підприємства, зацікавленість в ефективності своєї праці, прагнення до професійного зростання та розвитку, формування винахідницьких та раціоналізаторських ідей та пропозицій для багатьох працівників втрачають свій сенс. Як наслідок, на свідомому чи несвідомому рівнях у частини населення з'являється бажання до отримання високого заробітку або доходу будь-якою ціною, тим самим не здійснюючи великих затрат розумової чи фізичної праці, відкидаючи на задній план прагнення до реалізації творчих та професійних здібностей, удосконалення своєї майстерності в професійній сфері. Руйнація традиційних ціннісних орієнтацій у трудовій діяльності персоналу стає, за нашими переконаннями, однією з каталізаторів тіньової економіки, масштаби якої з кожним роком охоплюють все більшу територію нашої країни .

Країна, в якій відбувається безперервний процес перерозподілу влади, статусу, ресурсів, а виробники матеріальних та духовних цінностей здійснюють свою діяльність в умовах виживання, соціальна конфліктність є безперечним проявом руйнації морально-етичних норм та ціннісних орієнтацій, основним проявом яких залишається негативізм, який визначається трьома чіткими емоційно оціночними «не»: недовірою, незадоволеністю, невірою в майбутнє [5].

Деформовані зміни ціннісних орієнтацій, що руйнують розвиток соціально-трудового потенціалу, характеризуються важкістю адаптації працівників підприємств до ринкових умов. Як ми вже наголошували, на формування ціннісних орієнтацій у персоналу мають вплив не лише його професійний склад, але й вік працівника, його фінансове та соціальне становище, рівень соціальної і моральної зрілості та відповідальності. Найбільш складно протікає процес перебудови свідомості у працівників старшої вікової категорії (передусім у жінок), яким виявляється набагато важче змінити трудову поведінку, засвоювати нову інформацію на противагу представникам молоді до 30 років, так як суб'єктивний поріг залежності від зовнішніх обставин у них є надто високим. Як результат, для переважної більшості представників цієї групи (в більшій мірі тим, кому за 45–50 років) існує низка проблем (особливо психологічного спрямування): почуття незахищеності, прояви нервозності, аж до придбання певних психологічних синдромів, що заважає реалізації прагнень до підвищення кваліфікації, реалізації творчих здібностей, оволодіння новою професією тощо.

В свою чергу, керівникам підприємств формуванню ціннісних орієнтирів, що сприяють підвищенню соціально-трудового потенціалу, найчастіше заважають такі риси: консервативний тип мислення, відхилення від будь-яких раціоналізаторських та винахідницьких ідей, відсутність швидкої реакції на зміну обставин, нестача ринкового мислення та підприємницької майстерності, адекватної корекції ринкової поведінки, неготовність до радикальних змін, небажання працювати інтенсивно у постійному режимі, йти на оновлення технології усупереч груповим (корпоративним) інтересам тощо. Такі риси формують бар'єри на шляху розвитку і персоналу, і підприємства, оскільки породжують прояв професійної заздрості, протидію новому, незвичному, обумовлюють неспроможність багатьох працівників до гнучкої переорієнтації на інші види діяльності та засвоєння нових знань.

З огляду на виявлені недоліки у формуванні ціннісних орієнтацій персоналу, доцільним є формування наступних основних заходів, що сприятимуть виробленню мотивів та стимулів у персоналу до активізації трудової діяльності, які доцільно поділити за групами: матеріального, техніко-економічного, організаційно-управлінського, соціально-психологічного, культурно-побутового спрямування (табл. 2).

Окрім засобів матеріального стимулювання на сьогодні особливу увагу слід приділяти нематеріальним стимулам, оскільки виходячи із нестабільної економічної ситуації досить важко поєднувати високу заробітну плату із системою винагород, доплат, надбавок, премій, які мотивуватимуть працівників до постійного удосконалення результатів своєї праці. Разом із тим, не залишається без уваги створення гнучкої системи пільг та заохочень для працівників за рахунок: визнання цінності працівника для підприємства, надання йому творчої волі; застосування програми збагачення праці й ротації кадрів; використання змінного графіка, неповного робочого тижня; передбачення засобів для проведення відпочинку й дозвілля, забезпечення безкоштовними путівками, обідами, проїздом, наданням кредитів на придбання житла, автомобіля тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. За результатами проведених досліджень можна стверджувати, що запорукою підвищення соціально-трудового потенціалу на сьогодні виступають ціннісні орієнтації персоналу. Результати досліджень вказують на тенденцію трансформаційних змін морально-етичних норм та трудової поведінки персоналу, де вагому роль відіграють професійна структура персоналу, його вікові та гендерні відмінності, матеріальне та соціальне становище, рівень соціальної і моральної зрілості тощо. Можна стверджувати про подолання деформованих змін ціннісних орієнтацій, що руйнують розвиток соціально-трудового потенціалу, на основі комплексу заходів, застосування яких позитивно вплине на формування ціннісних орієнтацій персоналу. Такий підхід дозволить активно, творчо та із зацікавленістю підходити до своєї трудової діяльності працівникам. Водночас комплексне формування

матеріальних та моральних стимулів забезпечить активізацію мотиваційного механізму, що, в свою чергу, прискорить підвищення конкурентних переваг підприємства за рахунок людського фактора.

Таблиця 2

Класифікація напрямів, спрямованих на вироблення у персоналу ціннісних орієнтацій

Напрями, що сприяють формуванню ціннісних орієнтацій у персоналу	Матеріальні	Впровадження гнучкої тарифної системи на основі використання єдиної тарифної сітки й встановлення системи гнучких тарифних ставок (окладів). Стимулювання підвищення кваліфікації працівників за допомогою доплат за фактично виконані роботи. Доплати за багатофункціональне використання працівника за фактичне виконання інших обов'язків. Зниження частки тарифної частини заробітку й збільшення її змінної частини. Формування корпоративного інтересу на основі зацікавленості кожного працівника у високих результатах діяльності підприємства.
	Техніко-економічні	Поліпшення умов праці. Удосконалення системи матеріального стимулювання й нормування праці, управління та організації виробництва. Підвищення ступеня механізації й автоматизації робіт. Підвищення кваліфікації за рахунок роботодавця. Участь в управлінні підприємством. Культура виробництва. Безпека трудової діяльності.
	Організаційно-управлінські	Раціональна структура управління. Технології управління. Комфортні умови роботи: гнучкий графік, можливість планування відпустки. Безпечні умови праці на підприємстві. Організація внутрішнього трудового порядку. Планування і прогнозування робіт, нормування праці. Удосконалення процедур прийому й звільнення працівників. Система професійного просування, робота з молоддю.
	Соціально-психологічні	Соціальні гарантії та блага. Створення атмосфери довіри у колективі. Налагодження взаємовідносин між підлеглими. Система морального заохочення. Соціальна та психологічна підтримка. Консультування, семінари, тренінги. Престиж підприємства.
	Культурно-побутові	Поліпшення побутового обслуговування та громадського харчування працівників. Проведення культурно-масових робіт та заходів. Збільшення забезпеченості житлом, дитячими установами, базами й будинками відпочинку. Формування в працівників відповідального ставлення до праці, свідомої дисципліни, системи моральних принципів, культури поводження.

Перспективи подальших досліджень мають бути скеровані в напрямі створення нового мотиваційного середовища, яке сприяє виявленню резервів у працівників як основного ресурсу внутрішнього розвитку підприємства, забезпеченню розвитку творчої ініціативи та підприємницьких здібностей у персоналу, підвищенню їх матеріальної зацікавленості у продуктивній трудовій діяльності, що в цілому сприятиме підвищенню соціально-трудового потенціалу.

Література

1. Корниенко Е. В. Трудовая мотивация и трудовые ценности российского общества: системный анализ современных тенденций : [монографія] / Е. В. Корниенко. – Таганрог : РГСУ. Изд-ль А. Н. Ступин, 2012. – 104 с.

2. Богиня Д. П. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики / Д. П. Богиня, М. В. Семикіна. – Київ : Шторм, 2003. – 382 с.

3. Шевченко О. О. Інновації та їх інвестиційне забезпечення: методологічний аспект : [монографія] / О. О. Шевченко. – Краматорськ : ДДМА, 2009. – 168 с.

4. Наумова О. О. Інноваційна діяльність персоналу у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. О. Наумова. – Київ, 2010. – 20 с.

5. Крамаренко В. І. Соціально-трудовий потенціал суспільства: трансформація ціннісних орієнтацій / В. І. Крамаренко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2012. – Вип. 22. – Ч. 2. – С. 24–28.

References

1. Kornienko E. V. Trudovaya motivatsiya i trudovye tsennosti rossiyskogo obshchestva: systemnyj analiz sovremennykh tendentsiy : [monografiia] / E. V. Kornienko. – Taganrog : RHSU. Izd-l A. N. Stupin, 2012. – 104 s.

2. Bohynia D. P. Mentalnyi chynnyk u sferi pratsi: problemy teorii ta praktyky / D. P. Bohynia, M. V. Semykina. – Kyiv : Shtorm, 2003. – 382 s.

3. Shevchenko O. O. Innovatsii ta yikh investytsiine zabezpechennia: metodolohichnyi aspekt : [monohrafiia] / O. O. Shevchenko. – Kramatorsk : DDMA, 2009. – 168 s.

4. Naumova O. O. Innovatsiina diialnist personalu u zabezpechenni konkurentospromozhnosti pidpryiemstva : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnia pidpryiemstvamy (za vydamy ekonomichnoi diialnosti)» / O. O. Naumova. – Kyiv, 2010. – 20 s.

5. Kramarenko V. I. Sotsialno-trudovyi potentsial suspilstva: transformatsiia tsinnisnykh oriientatsii / V. I. Kramarenko // Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2012. – Vyp. 22. – Ch. 2. – S. 24–28.

Рецензія/Peerreview : 10.10.2018 Надрукована/Printed : 30.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Нижник В. М.

УДК 331.101.6
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-199-201

ТАНАСІЄНКО Н. П.
Хмельницький національний університет

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

У статті проаналізовано й оцінено соціально-економічні резерви підвищення продуктивності праці на промислових підприємствах Хмельницької області, визначено пріоритетні напрями ефективного використання соціально-економічних резервів підвищення продуктивності праці.

Ключові слова: продуктивність праці, соціально-економічні резерви, резерви використання людського капіталу, резерви трудової активності.

TANASIENKO N.
Khmelnytskyi National University

SOCIO-ECONOMIC RESERVES OF INCREASING THE LABOR PRODUCTIVITY ON THE INDUSTRIAL ENTERPRISES OF KHMELNYTSKY REGION

To analyze and evaluate the socio-economic reserves of productivity growth on the machine-building enterprises of Khmelnytskyi region. At the level of enterprises, socio-economic indicators combine such indicators as the index using of human capital and the index of labor activity. According to the results of the calculations, the investigated enterprises have significant opportunities for increasing of labor productivity at the expense of socio-economic reserves. According to the results of the analysis, we identified the following priority areas for the effective use of socio-economic reserves to increase productivity: formation of an effective motivational system, improvement of the labor remuneration policy on the enterprise; increase of efficiency of the personnel management service; formation of an effective, oriented on the result of the corporate culture; ensuring a favorable social-psychological climate for the effective work of the team; implementation of international standards such as OHSAS 18001, SA 8000 and certification of the enterprise according to their requirements, improvement of working conditions, increase of level of industrial safety and labor protection; formation of a system of continuous professional development of personnel. All investigated enterprises have essential prerequisites for increasing of labor productivity at the expense of socio-economic reserves. The proposed priority directions of effective use of socio-economic reserves can be used in developing a strategy for social development of the enterprise, plans and programs for its development.

Keywords: labor productivity, socio-economic reserves, reserves of using the human capital, reserves of labor activity.

Вступ. Підвищення продуктивності праці є важливою передумовою розвитку національної економіки, подолання кризових явищ в соціально-трудовій сфері, економічного та соціального розвитку. Важливість соціально-економічних резервів важко переоцінити, адже в сучасних умовах людський капітал є потужним чинником суспільного розвитку, що забезпечує не тільки набуття нових конкурентних переваг, збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, а й безперервний інноваційний розвиток, спрямований на подальше зростання як кількісних, так і якісних індикаторів діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багатогранні проблеми продуктивності праці були і залишаються об’єктом наукових досліджень вчених різних країн. Істотний внесок у розвиток теоретико-методологічних та прикладних засад продуктивності праці належить багатьом зарубіжним дослідникам: Ф. Тейлору, А. Лоулору, Б. Гоулду, Г. Емерсону, Б. Генкіну, Л. Костіну, О. Щербакову.

Що ж стосується вітчизняних вчених, то в наукових працях О.А. Грішнової [1] досліджуються методологічні засади трактування економічної категорії продуктивності праці, основні її структурні елементи та фактори, які впливають на неї.

Теоретичні основи обліку, планування, виявлення резервів та економічного стимулювання продуктивності праці висвітлено у працях А.С. Пасєки [2]. Питаннями розрахунку продуктивності праці на макроекономічному рівні займалася М.В. Семикіна [3]. Методологічні засади виявлення і реалізації резервів продуктивності праці на промисловому підприємстві досліджувала Т.І. Лепейко [4]. Однак дослідження рівня продуктивності праці та виявлення резервів її підвищення залишається актуальним і в сучасних умовах.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження соціально-економічних резервів зростання продуктивності праці на машинобудівних підприємствах Хмельниччини. Для досягнення мети необхідне виконання наступних завдань:

- проведення оцінки резервів використання людського капіталу та резервів трудової активності;
- визначення пріоритетних напрямів ефективного використання соціально-економічних резервів підвищення продуктивності праці.

Основна частина. На рівні підприємств соціально-економічні показники об’єднують такі індикатори, як індекс використання людського капіталу та індекс трудової активності, і передусім пов’язані з ефективним використанням робочого часу, питаннями матеріальної та нематеріальної мотивації, рівнем стабільності персоналу, соціально-психологічним кліматом.

Індекс використання людського капіталу визначається за такими показниками, як «Коефіцієнт кваліфікації працівників» та «Коефіцієнт розширення професійних здібностей» [5].

Коефіцієнт кваліфікації характеризує чисельність працівників підприємства, які мають необхідну освіту та досвід в загальній чисельності персоналу. За 2010–2017 рр. його значення були дуже високими, що свідчить про значний людський потенціал всіх досліджуваних підприємств, їх можливості не тільки випускати якісну продукцію, а й здійснювати інноваційні розробки. На динаміку коефіцієнта кваліфікації працівників, за нашими оцінками, вирішальний вплив мають такі чинники: рівень кадрового забезпечення, освітньо-кваліфікаційна структура персоналу, рівень складності виконуваних робіт, обсяг інвестицій в інноваційні розробки на підприємстві, ефективність мотиваційної системи та наявність можливостей для особистісного розвитку та кар'єрного зростання працівників.

Для забезпечення і підтримки високого рівня людського потенціалу важливою передумовою є постійне підвищення кваліфікації персоналу, збільшення обсягів інвестицій у навчання, формування прогресивної корпоративної культури, утвердження високих моральних цінностей та зростання рівня особистісної та корпоративної соціальної відповідальності. Швидкі зміни, які відбуваються в світі та Україні, мінливість зовнішнього середовища, в якому здійснюють свою фінансово-господарську діяльність сучасні підприємства, обумовлюють необхідність постійного професійного та особистісного розвитку працівників, навчання яких має здійснюватись впродовж всього життя.

В системі індикаторів використання людського капіталу, чисельність працівників підприємства, які підвищили кваліфікацію, в загальній чисельності працівників підприємства характеризує коефіцієнт розширення професійних здібностей. За результатами оцінки, на всіх досліджуваних підприємствах значення цього показника значно нижчі, ніж в середньому по Україні, що обумовлено, передусім, високою технологічністю підприємств машинобудування, їх орієнтацією на впровадження нових технологій та інноваційний розвиток. За нашими оцінками, на динаміку коефіцієнта розширення професійних здібностей значною мірою впливають рівень складності виконуваних робіт, швидкість та динаміка організаційних змін, освітньо-кваліфікаційна структура персоналу, ефективність мотиваційної системи та корпоративна культура на підприємстві.

Резерви використання людського капіталу, передусім, пов'язані з підвищенням обсягів інвестицій у навчання персоналу, зростанням частки працівників, які підвищили кваліфікацію. Виняткова важливість цих внутрішньоорганізаційних чинників передусім обумовлена тим, що саме подальший професійний розвиток забезпечує не тільки набуття нових компетенцій, а й підвищення продуктивності праці, ефективності діяльності підприємства. Інвестиції у навчання працівників, підвищення їх кваліфікації в довгостроковому періоді можуть забезпечити значне зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, і, відповідно, прибутку досліджуваних підприємств.

Результати проведеної оцінки резервів використання людського капіталу за 2010–2017 рр. представлені в табл.1

Таблиця 1

Оцінка резервів використання людського капіталу

Підприємство	Роки								2017/ 2010
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
ДП «Новатор»	0,431	0,429	0,414	0,425	0,427	0,429	0,430	0,432	1,002
ПАТ «Укрелектроапарат»	0,449	0,444	0,447	0,439	0,437	0,441	0,443	0,447	0,996
ПАТ «Завод «Темп»	0,473	0,460	0,452	0,445	0,446	0,448	0,447	0,449	0,949
ПАТ ХЗКПУ «Пригма-Прес»	0,486	0,470	0,450	0,434	0,438	0,443	0,448	0,450	0,926
ПАТ «Завод «Строммашина»	0,440	0,471	0,457	0,450	0,457	0,465	0,463	0,458	1,041

Результати проведених нами розрахунків свідчать, що всі досліджувані підприємства мають передумови для підвищення продуктивності праці за рахунок соціально-економічних резервів. Зокрема, може бути забезпечене досить значне зростання індексу використання людського капіталу порівняно з фактичними значеннями передусім за рахунок підвищення коефіцієнта розширення професійних здібностей.

В системі соціальних індикаторів безперечну важливість має не тільки наявність необхідного кадрового забезпечення, а й показники ефективності використання робочого часу персоналу, індикатори, що характеризують рівень мотивації, задоволеності працею, а також показники оцінки соціально-психологічного клімату в колективі. Тому, відповідно до представленого науково-методичного підходу [5], індекс трудової активності, визначається з використанням таких часткових показників як «Коефіцієнт втрат робочого часу», «Коефіцієнт матеріальної вмотивованості», «Коефіцієнт стабільності персоналу» та «Коефіцієнт сприятливості соціально-психологічного клімату».

Результати проведеної оцінки резервів трудової активності за 2010–2017 рр. представлені в табл. 2.

Як показали розрахунки, проведені за авторською методикою, досліджувані підприємства мають значні можливості підвищення продуктивності праці за рахунок соціально-економічних резервів.

ПАТ «Завод «Темп» має найбільші резерви, однак для їх використання необхідне вжиття заходів, спрямованих як на забезпечення ефективної мотиваційної системи, так і на поліпшення умов праці, формування ефективної корпоративної культури, покращення соціально-психологічного клімату.

Таблиця 2

Оцінка резервів трудової активності

Підприємство	Роки								2017/ 2010
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
ДП «Новатор»	0,504	0,513	0,501	0,507	0,510	0,514	0,517	0,523	1,038
ПАТ «Укрелектроапарат»	0,519	0,498	0,504	0,474	0,472	0,468	0,475	0,480	0,925
ПАТ «Завод «Темп»	0,570	0,565	0,573	0,560	0,564	0,568	0,572	0,578	1,014
ПАТ ХЗКПУ «Пригма-Прес»	0,516	0,508	0,504	0,493	0,490	0,495	0,493	0,496	0,961
ПАТ «Завод «Строммашина»	0,576	0,550	0,524	0,508	0,510	0,518	0,532	0,554	0,962

За результатами проведеного аналізу нами були визначені такі пріоритетні напрями ефективного використання соціально-економічних резервів підвищення продуктивності праці: 1) формування ефективної мотиваційної системи, удосконалення політики оплати праці на підприємстві; 2) підвищення ефективності діяльності служби управління персоналом; 3) формування ефективної, орієнтованої на результат корпоративної культури; 4) забезпечення сприятливого для ефективної праці соціально-психологічного клімату в колективі; 5) імплементація міжнародних стандартів OHSAS 18001, SA 8000 та сертифікація підприємства відповідно до їх вимог, поліпшення умов праці, підвищення рівня промислової безпеки та охорони праці; 6) формування системи безперервного професійного розвитку персоналу.

Висновки. За результатами проведеної оцінки соціально-економічних резервів – резервів використання людського капіталу та резервів трудової активності – їх значення в 2010–2017 рр. були середніми. Це свідчить, що всі досліджувані підприємства мають суттєві передумови для підвищення продуктивності праці за рахунок соціально-економічних резервів.

Запропоновані пріоритетні напрями ефективного використання соціально-економічних резервів можуть бути використані під час розробки стратегії соціального розвитку підприємства, планів і програм його розвитку, які містять положення щодо удосконалення соціальної сфери на підприємстві за такими напрямами, як удосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників, направлення їх на додаткове навчання; розвиток творчих здібностей; підвищення освітнього рівня персоналу; розвиток самоуправління трудовим колективом; створення сприятливого соціально-психологічного клімату; підвищення дисциплінованості працівників; удосконалення методів мотивації праці, в тому числі використання нематеріальних мотивів і стимулів до праці; поліпшення та формування безпечних умов праці; удосконалення системи оцінювання діяльності працівників, що виконує функцію мотивації до покращення результатів їх роботи тощо.

Література

1. Економіка праці і соціально-трудові відносини / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.

2. Пасєка А.С. Удосконалення організаційно-економічного механізму підвищення продуктивності праці / А.С. Пасєка // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 4 (1). – С. 78–82.

3. Семикіна М.В. Продуктивність праці: методологія вимірювання, передумови зростання / М.В. Семикіна // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип.17. – С. 457–463.

4. Лепейко Т.І. Методологічні засади виявлення і реалізації резервів продуктивності праці на промисловому підприємстві / Т.І. Лепейко // Механізм регулювання економіки. – 2015. – № 1. – С. 108–115.

5. Танасієнко Н.П. Методологічні основи оцінки резервів підвищення продуктивності праці на підприємстві / Н.П. Танасієнко // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2014. – Вип. 3/2, т. 19. – С. 234–238.

References

1. Ekonomika pratsi i sotsialno-trudovi vidnosyny / [A. M. Kolot, O. A. Hrishnova, O.O. Herasymenko ta in.]. – K. : KNEU, 2009. – 711 s.

2. Pasieka A.S. Udoskonalennia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu pidvyshchennia produktyvnosti pratsi / A.S. Pasieka // Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriia: Ekonomichni nauky. – 2010. – № 4 (1). – S. 78–82.

3. Semykina M.V. Produktyvnist pratsi: metodolohiia vymiriuvannia, peredumovy zrostannia / M.V. Semykina // Naukovi pratsi KNTU. Ekonomichni nauky. – 2010. – Vyp.17. – S. 457–463.

4. Lepeiko T.I. Metodolohichni zasady vyiavlennia i realizatsii rezerviv produktyvnosti pratsi na promyslovomu pidpryiemstvi / T.I. Lepeiko // Mekhanizm rehuliuvannia ekonomiky. – 2015. – № 1. – S. 108–115.

5. Tanasiienko N.P. Metodolohichni osnovy otsinky rezerviv pidvyshchennia produktyvnosti pratsi na pidpryiemstvi / N.P. Tanasiienko // Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomika. – 2014. – Vyp. 3/2, t. 19. – S. 234–238.

Рецензія/Peerreview : 20.09.2018 Надрукована/Printed : 07.11.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Кулинич Р. О.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 336.76:339.92
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-202-206

БОНДАРЕНКО М. І.,
СЛИВА А. В.
Хмельницький національний університет

РЕФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ ЄС

Узагальнено зарубіжний досвід у сфері інвестиційної діяльності. Запропоновано варіант стимулювання та розвитку інвестиційної діяльності в Україні, який відповідатиме сучасним тенденціям інвестиційної політики розвинутих країн Європейського Союзу.

Ключові слова: інвестиційна політика, іноземні інвестиції, інтеграція, Європейський Союз.

BONDARENKO N.,
SLIVA A.
Khmelnytsky National University

REFORMING UKRAINE'S INVESTMENT POLICY IN THE CONTEXT OF USING THE EXPERIENCE OF EU

Summarize foreign experience in the sphere of investment activity. To offer a variant of stimulation and development of investment activity in Ukraine, which will correspond to modern tendencies of investment policy of the developed countries of the European Union. The models of investment policy of Germany and France are considered. As a general feature of the German model of investment, one can distinguish: the lack of a single law and authority regulating investment activity in Germany; complicated conditions for penetration into the market of new firms and so on. As the main distinguishing features of the French model of regulation of investment processes, one can distinguish the following: the lack of a single law regulating investment activity in France; low level of control over foreign companies operating in the country and so on. The main methods of regulating investment activity in France and Germany are: regulation (support or limitation) of total investment (this is the main method of managing the investment process, which is implemented through a policy of interest rate, monetary, tax and depreciation policy); selective stimulation of investment in certain enterprises, industries and activities through credit and tax benefits, for example, with the help of an investment loan; direct administrative intervention in the investment process for the purpose of input or output of certain production capacities by coordinating the plans and actions of the largest corporations. Ukraine should adopt the methods of these countries for the further development and reform of investment policy.

Keywords: investment policy, foreign investment, integration, European Union.

Вступ. Події останніх років дестабілізували економіку України, призвели до її глибоких структурних деформацій. Політична й економічна нестабільність викликали відплив прямих іноземних інвестицій через відсутність гарантій безпеки для інвестора та високий ступінь ризику. Одним зі стратегічних завдань держави є створення сприятливого клімату для здійснення інвестиційної діяльності, від реалізації якого залежить можливість стабілізації національної економіки та її подальша соціально-економічна динаміка. В Україні гостро стоять завдання досягнення економічного зростання випереджальними, порівняно з розвинутими країнами, темпами, адже нині спостерігається значне технічне та технологічне відставання нашої країни від держав зі сталою ринковою економікою. Об’єктивна необхідність реалізації активної державної інвестиційної політики пояснюється потребою подолання вад ринкового саморегулювання та виконання економічних функцій держави. Саме тому актуальним завданням є підвищення ролі держави у поліпшенні інвестиційного клімату у контексті використання досвіду ЄС. Забезпечення позитивного інвестиційного клімату в Україні є однією з найважливіших умов покращення інвестиційної політики та залучення інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед учених, які досліджували дану проблему, слід виділити Башлаєва А. П., Гоблик В. В., Гоцуляк Л. В., Дяченко С. А., Лугову М. С., Мальського М. З. Дослідження цих авторів є фундаментальними та становлять основу подальшого аналізу шляхів реформування інвестиційної політики в Україні. У процесі написання статті використовувалися емпіричні і теоретичні загальнонаукові методи, які об'єднують широкий спектр методів як теоретичних, так і прикладних досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз шляхів покращення інвестиційної політики за допомогою використання досвіду ЄС. Визначення завдань реформування інвестиційної політики в Україні та заходів, що здатні вплинути на збільшення обсягів інвестиційних ресурсів і підвищення ефективності їхнього використання.

Основна частина. Надзвичайно корисним досвідом реформування інвестиційної політики України є успішна інвестиційна політика Європейського Союзу. ЄС проводить активну політику, спрямовану на розвиток іноземних інвестицій на своїй території та на континенті в цілому. Фундаментальними принципами цієї політики є: орієнтація на реалізацію довготермінових інвестиційних проектів, які сприяють економічному зростанню, зниженню безробіття та підвищенню якості людського капіталу; забезпечення прозорості інвестування через удосконалення регуляторної бази, стимулювання конкуренції та відкритості доступу до ринку інвестицій; гарантування однакових умов ведення інвестиційної діяльності для підприємців, незалежно від країни походження капіталу; недопущення дискримінації закордонних інвесторів тощо [1].

Угода про асоціацію між Україною та ЄС є найбільш значним міжнародно-правовим документом за всю історію незалежної України, який забезпечує створення "зовнішнього каркасу" для розвитку вітчизняної політики та економіки, що в подальшому сприятиме покращанню використання українського інвестиційного потенціалу [2].

Розвиток ринку інвестицій є особливо важливим завданням у контексті трансформаційних змін економіки України та її реструктуризації, інтеграції в Європейський Союз. Сьогодні ЄС є найбільшим іноземним інвестором України. Створення сприятливого ринку інвестицій та ефективна реалізація інвестиційної політики є одними з пріоритетів економічного розвитку України. Європейська інтеграція може забезпечити гідне місце України у світі економічних відносин. Інвестиційна інтеграція з Європейським Союзом – це рух до стандартів цивілізованої, соціально-орієнтованої ринкової економіки для України. Пріоритетними цілями інвестиційного співробітництва між Україною та ЄС є створення сприятливого ринку інвестицій і реформа інвестиційної політики в Україні [3].

Наріжними каменями сучасної інвестиційної політики ЄС в контексті її впливу на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах, створених за участю прикордонних територій України, є формування сприятливого інвестиційного клімату на основі: економічної лібералізації; забезпечення конкурентоспроможності підприємств різних галузей; уніфікації стандартів конкурентної політики країн ЄС і сусідніх держав східної Європи; надання пріоритетності інноваційному розвитку прикордонних регіонів; розвитку співпраці у сфері наукових досліджень; забезпечення прав інтелектуальної власності; ефективного управління у податковій сфері; удосконалення законодавства щодо акціонерних товариств, захисту інвестицій, державних закупівель та фінансових послуг; підвищення мобільності та цивілізованої міграції трудових ресурсів [1].

З погляду іноземних інвесторів транскордонні регіони, сформовані на кордоні між Україною та ЄС, володіють низкою специфічних активів, серед яких якісний людський капітал, розвинена інфраструктура, сприятливе бізнес-середовище, і зручне розташування в центрі величезного пан'європейського ринку, яке передбачає високу здатність конкурувати з великими ринками, що розвиваються, за залучення технологічно містких прямих іноземних інвестицій протягом наступних років [4].

В Україні низький рівень захисту прав власності та поширена корупція, яка не спонукає відкривати бізнес. Фінансовий сектор є слабким та нерозвиненим, з активним втручанням держави в діяльність фінансових установ. В основному розвиваються банківські установи, натомість небанківська частина фінансового сектору тільки в останні роки почала повільно розвиватися. В результаті чого фінансовий сектор з великими зусиллями надає кредити для розвитку економіки. Також дуже низький рівень інвестиційної свободи, основною причиною якої є складність та неоднозначність українського законодавства, слабкий правовий захист інвесторів та непрозорий приватизаційний процес. Стабільно низькі показники індексів є негативним чинником для інвестиційного клімату України, адже це свідчить про небажання або неможливість з боку держави впливати на ситуацію в країні та неефективність функціонування уряду в сфері інвестиційної політики.

На нашу думку, найбільш цікавими та доцільними для розгляду в питаннях здійснення інвестиційної політики є досвід Німеччини і Франції. Це країни ЄС, економічні стратегії розвитку яких могли б стати прикладом для реформування вітчизняної економіки (табл. 1).

Таблиця 1

Моделі інвестиційної політики Німеччини та Франції [5]

Країна	Характерні риси моделі
Німеччина	Модель інвестиційної політики характеризується творчою спрямованістю по відношенню до внутрішніх фінансових інститутів, жорстке прогресивне оподаткування
Франція	Модель має особливістю чітке розмежування між прямими та іншими іноземними капіталовкладеннями, застосовується більш пільгове регулювання у відносинах останніх

У регулюванні інвестиційної діяльності Німеччини особливе місце відводиться інвестиційним компаніям, діяльність яких регулюється відповідним законодавством. За німецькими законами інвестиційні

компанії є кредитними установами, і на них поширюються всі законодавчі норми, що відносяться до кредитних установ. В цілому, характеризуючи німецьку модель інвестиційного процесу, слід відзначити його творчу спрямованість у відношенні до внутрішніх фінансових інститутів.

В якості загальних відмінних рис німецької моделі інвестиційної сфери можна виділити відсутність єдиного закону та органу, що регулює інвестиційну діяльність в Німеччині; ускладнені умови проникнення на ринок нових фірм, що зменшує їх число і знижує можливості вибору для інвесторів; високий ступінь контролю, що забезпечує Уряду максимальну зручність при здійсненні контрольних функцій; жорстке прогресивне оподаткування доходів господарюючих суб'єктів; сувора система оподаткування надприбутків і податкових санкцій за недобросовісну цінову конкуренцію [5].

У Франції, як і в Німеччині, єдиний спеціальний закон, що регулює іноземні інвестиції, теж відсутній. Незважаючи на це, в країні діє система «попереднього повідомлення влади про наміри продовження термінів апробації», який поширюється головним чином на інвесторів з країн, які не є членами Європейського Союзу, у разі участі їх в діяльності французької компанії. В законодавстві Франції також існує чітке розмежування між прямими та іншими іноземними капіталовкладеннями, що пояснюється застосуванням більш пільгового регулювання у відносинах останніх. Причиною цьому є те, що незважаючи на значне спрощення процедури регулювання іноземних інвестицій у Франції для більшості операцій, пов'язаних із здійсненням прямих інвестицій на її території, як і раніше потрібно попереднє повідомлення про наміри або попередній дозвіл. В цілому, незважаючи на сувору систему регулювання прямого інвестування у Франції, загальні процеси капіталовкладень іноземних інвесторів і переказ прибутків із Франції здійснюється без будь-яких обмежень. Таким чином, в якості основних відмінних рис французької моделі регулювання інвестиційних процесів можна виділити наступні: відсутність єдиного закону, регулюючого інвестиційну діяльність у Франції; низький рівень контролю над іноземними компаніями, діючими на території країни; «пропускна система на ринок»; система «попереднього повідомлення властей» [5].

Основними методами регулювання інвестиційної діяльності у Франції і Німеччині є: регулювання (підтримка або обмеження) загального обсягу капіталовкладень (це головний метод управління інвестиційним процесом, який здійснюється через політику позичкового відсотка, грошову, податкову і амортизаційну політики); вибіркове стимулювання капіталовкладень в певні підприємства, галузі та сфери діяльності через кредитні та податкові пільги, наприклад, за допомогою інвестиційного кредиту; пряме адміністративне втручання в інвестиційний процес з метою введення або виведення певних виробничих потужностей шляхом узгодження планів і дій найбільших корпорацій [5].

Схожість даних методів у здійсненні інвестиційної політики пояснюється тим, що вони характерні для більш розвинених країн, де ринкова економіка вже зміцніла і продовжує розвиватися. Україні слід перейняти методи цих країн для подальшого розвитку та реформування інвестиційної політики.

На наш погляд, Україні необхідна розумна політика стимулювання діяльності інвесторів, забезпечення гарантій інвесторам від інвестиційних ризиків та інші заходи підтримки інвестиційної діяльності, а також наявність необхідної інфраструктури, яка буде сприяти залученню існуючих фінансових засобів в інноваційну сферу.

Ми вважаємо, найкращий варіант розвитку та стимулювання інвестиційної діяльності в Україні − проведення активної державної політики зі стимулювання розвитку інвестиційної діяльності в Україні з чітким обґрунтуванням цілей і визначенням комплексу заходів щодо розвитку системи державних інвестицій, підвищення ефективності та посилення прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства й стимулювання залучення приватних інвестицій у реальний сектор економіки з урахуванням кращого світового досвіду в інвестиційній сфері. У разі активної державної інвестиційної політики держава широко застосовує всі види методів впливу й загалом сама стає інвестором. Це відповідає сучасним тенденціям інвестиційної політики розвинутих країн Європейського Союзу й дасть змогу покращити інвестиційний клімат й активізувати інвестиційну діяльність, забезпечити підтримку базових галузей економіки, розвиток імпортозамінного виробництва та диверсифікацію зовнішніх ринків збуту, сприяє капіталізації заощаджень та їх трансформації в інвестиції, розширює доступ суб’єктів господарювання до інвестиційних ресурсів, створює умови для переходу на інвестиційно-інноваційну модель розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки [3].

Важливим завданням реформування сучасного стану економіки є розробка ефективного механізму координації інвестиційної діяльності. Характер інвестиційної політики визначають ступінь державного втручання в економічні процеси, відповідність іншим державним інститутам, таким, як податкова, фінансово-кредитна, амортизаційна, ліцензійна, цінова політика, політика доходів та зайнятості, залучення іноземних інвестицій, правове поле і загальний адміністративний устрій. Реалізація Угоди про асоціацію між Україною та ЄС має сприяти радикальному поліпшенню інвестиційного клімату й залученню коштів європейських інвесторів. Це дасть змогу впровадити великі інфраструктурні проекти, в тому числі й пов’язані із відновленням районів Східної України, що сприятиме загальній модернізації інфраструктури [2].

Успішне здійснення реформування державної інвестиційної політики в контексті європейської інтеграції вимагає проведення послідовної системної державної політики, спрямованої на радикальне

збільшення обсягу інвестицій та його спрямування насамперед на технологічне оновлення існуючих виробничих потужностей та створення нових виробництв. В умовах дефіциту інвестиційних ресурсів у реальному секторі національної економіки, обмежених можливостей державного інвестування та наявності низки ризиків для продовження висхідних тенденцій інвестиційної діяльності державі необхідно задіяти широкий арсенал механізмів та інструментів, спрямованих на стимулювання інвестиційної діяльності корпоративного сектора економіки, залучення внутрішніх і зовнішніх інвестиційних ресурсів та створення ефективної системи управління інвестиційними процесами [3].

У контексті реформування інвестиційної політики важливим є стимулювання державою створення робочих місць у тих галузях, які працюють на масового споживача, а також розвиток галузей, на продукцію яких споживач готовий витратити свої валютні заощадження: житлове будівництво, надання високоякісних рекреаційних послуг, автомобілебудування, побутова електротехніка тощо. Вирішувати згадану проблему необхідно в комплексі, забезпечуючи організацію стабільних та надійних фінансових інститутів, спрощення доступу фізичних осіб до інвестицій на фондовому ринку [6].

Нагромаджених заощаджень на основі залучення в Україні першокласних банків з Європейського Союзу та їх залучення в реальний інвестиційний процес через фінансову систему держави могли б покращити фінансове здоров'я країни та служити основою для великого поштовху для української економіки [6].

Повернути довіру населення можна було б через певні фінансові організації за участю іноземних кредитних інститутів, які б своїм величезним капіталом гарантували повернення вкладів українських громадян. Наприклад, у Німеччині після війни молодше покоління, по суті, утримувало старше, але створення певних пенсійних та страхових фондів, куди відраховували кошти, спричинило те, що сьогодні основним інвестором економіки Німеччини є люди старшого віку. Цей приклад засвідчує необхідність створення надійних фінансових інститутів, яким би наші громадяни довіряли б щомісячно 30–35% заробітної плати [6].

Фінансове співробітництво населення дасть змогу надати потужний імпульс розвитку галузям, які працюють на добробут людини, якість її життя. Такі галузі промисловості та послуг – трудомісткі, з високим рівнем доданої вартості і сприяють зайнятості висококваліфікованої робочої сили, сприяють запровадженню відомих технологій середнього рівня. Створення у промисловому виробництві робочих місць з високою заробітною платою (до 50–60% у собівартості продукції) та зменшення частки матеріальних та енергетичних витрат, може стати ефективним важелем підвищення платоспроможності населення. Така ситуація можлива тільки при впровадженні виробництво високотехнологічних товарів завершеного циклу [6].

Сприятливий інвестиційний клімат повинен стати для України своєрідним "трампліном", який дасть їй змогу покинути зону "бідності" та "постійного застою" та хоча б на крок наблизитися до розвинутих у цьому плані європейських держав. Покращення інвестиційного клімату та інвестиційної політики, пов'язане з проведенням структурних реформ, спрямованих на економічне зростання, формування досконалого ринкового середовища, встановлення довіри між бізнесом та владою потребує тривалого часу [2].

На найближчий період доцільно зосередитись на наступних заходах, що здатні вплинути на збільшення обсягів інвестиційних ресурсів і підвищити ефективність їхнього використання. Серед них реальна боротьба з корупцією; очищення судової, правоохоронної і податкової систем шляхом люстрації; створення сприятливого інвестиційного клімату; формування національних ринкових інститутів, необхідних для підтримки експорту; зниження податків для малого і середнього бізнесу; активізація інвестиційної діяльності підприємств; розширення інвестиційного потенціалу; підвищення ефективності інвестування на основі чіткого визначення вичерпного переліку інвестиційних пріоритетів з метою уникнення розпорошення інвестиційних ресурсів, а також широкого запровадження реалізації проектів на засадах державно-приватного партнерства; стимулювання інвестицій у виробництво конкурентоспроможної продукції; удосконалення фіскального стимулювання інвестиційної діяльності.

Висновки. Ефективна інвестиційна політика повинна бути сформована на систематичній основі. Також вона повинна поєднувати теорію інноваційного розвитку та циклічність еволюції економіки та поглиблення інтеграції у сфері високих технологій і наукомістких виробництв у контексті динамічного розвитку економіки України. В країнах ЄС на проведення інвестиційної політики та її нормативно-правове забезпечення сильний вплив мають інтеграційні світові процеси. Це є схожою ознакою в регулюванні інвестиційної діяльності і в Україні. Однак існують і деякі суттєві відмінності, які нашій країні варто було б врахувати на шляху формування ефективної інвестиційної моделі держави. Реформування інвестиційної політики у контексті використання досвіду ЄС поліпшить інвестиційний клімат, удосконалить інфраструктуру, підвищить якість людського капіталу, сприятиме розвитку підприємництва, покращить регуляторну політику та сприятиме поглибленню економічної інтеграції.

Література

1. Гоблик В. В. Інвестиційна політика ЄС як чинник активізації зовнішньоекономічних зв'язків у транскордонних регіонах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_5_18

2. Дяченко С. А. Удосконалення державних механізмів формування сприятливого інвестиційного клімату в контексті реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС / С. А. Дяченко, І. С. Костіна // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. Серія: Державне управління. – 2016. – № 4. – С. 56–63.

3. Лугова М. С. Реформування інвестиційної політики у контексті європейської інтеграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvvnum_2013_10_39

4. Башлаєв А. П. Державна інвестиційна політика як невід'ємна складова економічної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npmaup_2016_48_29

5. Гоцуляк Л. В. Інвестиційна політика розвинених країн в умовах становлення інноваційної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3330

6. Мальський М. З. Інвестиційна політика в Європейському Союзі та перспективи для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau_2016_23(3)_15

References

1. Hoblyk V. V. Investytsiina polityka YeS yak chynnyk aktyvizatsii zovnishnoekonomichnykh zviazkiv u transkordonnykh rehionakh [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_5_18

2. Diachenko S. A. Udoskonalennia derzhavnykh mekhanizmiv formuvannia spryiatlyvoho investytsiinoho klimatu v konteksti realizatsii Uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta YeS / S. A. Diachenko, I. S. Kostina // Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy. Seriia: Derzhavne upravlinnia. – 2016. – № 4. – S. 56–63.

3. Luhova M. S. Reformuvannia investytsiinoi polityky u konteksti yevropeiskoi intehratsii [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvvnum_2013_10_39

4. Bashlaiev A. P. Derzhavna investytsiina polityka yak nevidiemna skladova ekonomichnoi polityky [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npmaup_2016_48_29

5. Hotsuliak L. V. Investytsiina polityka rozvynenykh krain v umovakh stanovlennia innovatsiinoi ekonomiky [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3330

6. Malskyi M. Z. Investytsiina polityka v Yevropeiskomu Soiuzi ta perspektyvy dlia Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvdau_2016_23(3)_15

Рецензія/Peerreview : 02.10.2018 Надрукована/Printed : 06.11.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 330.3: 303.4
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-207-210

ГРИПИНСЬКА Н. В.,
ЗЛОТАРЕНЧУК О. І.,
ОСТРОВСЬКИЙ Д. О.
Хмельницький національний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті досліджено сучасні тенденції руху іноземних інвестицій в Хмельницькій області. Проаналізовано динаміку надходжень прямих іноземних інвестицій в економіку Хмельницької області протягом 2012-2017 рр. Розроблено економетричну модель, на основі якої здійснено прогноз надходження іноземних інвестицій.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, економетрична модель, прогноз.

GRYPYNSKA N.,
ZLOTARENCHUK O.,
OSTROVSKY D.
Khmelnytskyi National University

FORECASTING THE RATES OF INVESTIGATION OF FOREIGN INVESTMENTS IN THE ECONOMY OF KHMELNYTSK REGION

In the article modern tendencies of foreign investments movement in Khmelnytskyi region are investigated. The dynamics of revenues of direct foreign investments into the economy of Khmelnytskyi region is analyzed. The deterioration of the investment climate in the country due to political instability, military aggression in the east of our country, and the economic weakness of the country as a whole has caused a declining dynamics in attracting foreign investment from 2014 to 2017. In view of the need to solve numerous problems in the development of economic activity of economic entities of the Khmelnytskyi Oblast, it is necessary to intensify investment processes and direct investment in modernization, on innovative projects, including through more active involvement of foreign investments. In view of the lack of investment resources that are highly needed by economic entities for technical and technological modernization and solving the problems of a high level of energy intensity in the context of the search for sources of funding, it is worth paying attention to alternative sources of financing According to the actual data on the state of inflow of foreign investments into the economy of Khmelnytskyi region a regression model is constructed. On the basis of the constructed model, the predicted value of the investment inflow in 2018 is calculated. This model can be used to calculate the forecast for further periods. The economy of the Khmelnytskyi Oblast needs a long-term relationship with a strategic investor. A significant number of enterprises of different ownership patterns are interested in obtaining direct investments, they are looking for cooperation for attracting new technologies and experienced managers to improve the efficiency of economic activity.

Key words: direct foreign investments, econometric model, forecast.

Постановка проблеми. В даний час у залученні іноземних інвестицій зацікавлені як країни, що розвиваються, так і розвинені. Практично жодна країна світу не в змозі ефективно розвиватися без іноземних інвестицій.

Іноземні інвестиції відіграють важливу роль в розвитку регіональної економіки. Це є своєрідною «перепусткою» на світові ринки товарів та капіталів, дозволяючи при цьому компенсувати дефіцит національних грошових коштів. Залучення коштів іноземних інвесторів сприяє активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, впровадженню нових технологій, використанню передового зарубіжного досвіду, розвитку малого і середнього бізнесу, зростанню інвестиційного потенціалу територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиційна діяльність є об’єктом досліджень багатьох учених. Теоретичні, методичні та прикладні аспекти інвестиційної діяльності висвітлені в наукових працях таких провідних учених, як В. Геєця, П. Гайдуцького, М. Дихи, Я. Жаліло, А. Музиченка, А. Пересади та інших. В дослідженнях науковців проаналізовано стан та перспективи залучення іноземних інвестицій в економіку України, фактори, які впливають на економічні процеси на макрорівні, шляхи поліпшення інвестиційно-підприємницького клімату. На жаль, інвестиційно-підприємницький клімат в Україні є несприятливим, а рівень залучення іноземних інвестицій є низьким, в т. ч. і в регіональному вимірі.

Зважаючи на важливість інвестицій у соціально-економічному розвитку регіону, дослідження надходжень прямих іноземних інвестицій (надалі ПІІ) у Хмельницьку область, визначення основних тенденцій та проблем у цій сфері є актуальним, що і обумовлює мету статті.

Основний виклад матеріалу. Інвестиційна діяльність в регіоні формується під впливом багатьох факторів. Це, насамперед, рівень економічного розвитку регіону; демографічний; щільність транспортних мереж та розвиток комунікацій; інвестиційна інфраструктура, місцеві податки та ефективність інвестицій; соціальна інфраструктура; ризики; науково-технічний потенціал.

Іноземні інвестори звертають увагу і на такі чинники: динаміка розвитку економіки та її окремих галузей; перспективи подальшого стабільного розвитку; рівень кваліфікації інженерно-технічних кадрів, менеджерів, вартість робочої сили; перспективи експансії в майбутньому на інші ринки.

Економіка Хмельницької області потребує довготривалих відносин з стратегічним інвестором. Значна кількість підприємств різних форм власності зацікавлені в отриманні прямих інвестицій, шукають співробітництва для залучення нових технологій та досвідчених менеджерів для підвищення ефективності господарської діяльності.

Хмельницька область належить до привабливих регіонів України щодо інвестування завдяки поєднанню економічного потенціалу та вигідного географічного розташування, проте, наявний потенціал використовується не в повну міру.

За даними Головного управління статистики Хмельницької області, починаючи з 2012 р. до 2014 р. в області спостерігається позитивна динаміка зростання обсягів інвестицій в основний капітал. З 2015 р. до 2017 р. загальний рівень інвестиційних вливань суттєво впав (з 189,1 до 158,2 млн дол.). Однією з причин цього стала нестабільна суспільно-політична ситуація в країні, а також проведення АТО на сході нашої держави. Але, не зважаючи на гальмівні фактори, варто зазначити, що до кінця 2017 р. сума інвестицій в економіку Хмельницької області зросла до 172,0 млн дол., що на 13,8 млн дол. більше, ніж на початку року [6]. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Хмельницьку область представлена на рис. 1.

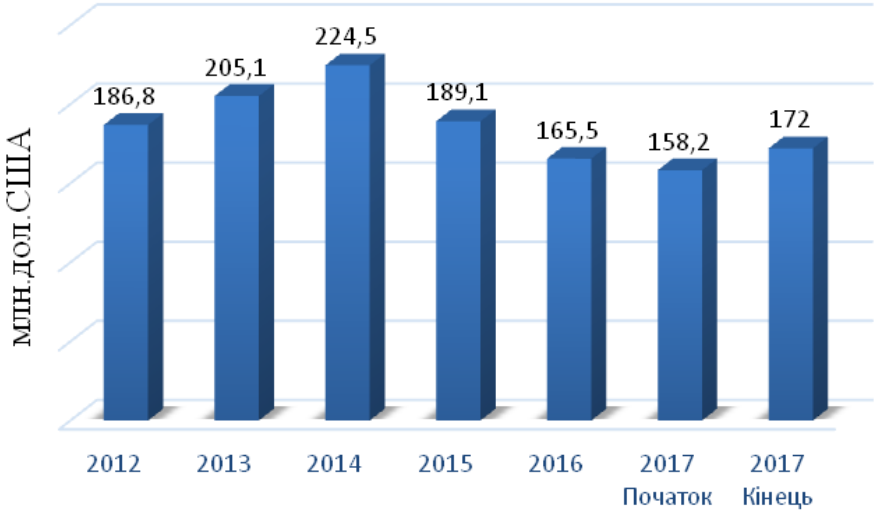


Рис. 1. Обсяги прямих іноземних інвестицій, [6]

Для виявлення тенденції надходження прямих іноземних інвестицій в Хмельницьку область побудовано модель тренду. Для побудови економетричної моделі використано статистичну інформацію за 2013–2017 рр.

На рис. 2 наведено квадратичну апроксимацію надходжень іноземних інвестицій в Хмельницьку область.

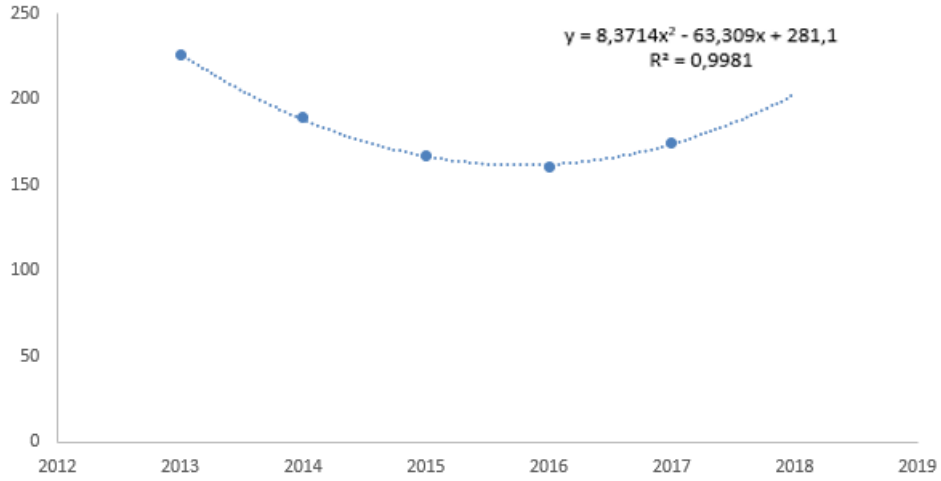


Рис. 2. Квадратична модель тренду надходження іноземних інвестицій за 2013–2017 рр.

Значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0{,}9981$ близьке до 1, що свідчить про високий ступінь достовірності моделі. Тому є доцільним використати дану модель для прогнозування на 2018 р. Відповідно до побудованої моделі маємо, що обсяг інвестицій в Хмельницьку область з країн світу протягом 2018 р. складе $\bar{y}_{2018} =$ 202,62 млн дол. США.

Обсяги залученого капіталу за видами економічної діяльності наведені на рис. 3.

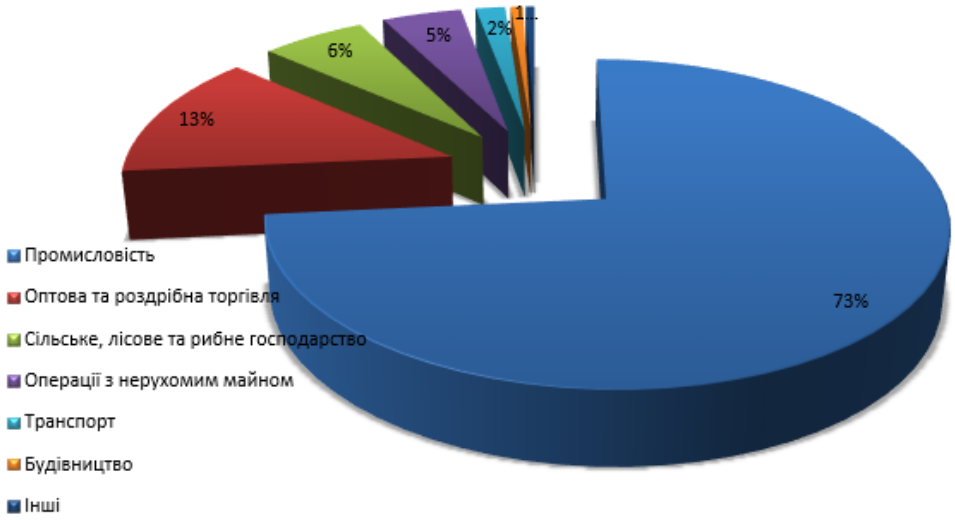


Рис. 3. Обсяги залученого капіталу в економіку Хмельницької області за видами економічної діяльності, [6]

Аналізуючи галузевий розподіл інвестицій, слід відмітити, що найбільша увага іноземних інвесторів привернута до промислових підприємств Хмельницької області, які здійснюють свою діяльність у сфері машинобудування, хімічної, легкої, харчової, деревообробної промисловості. На підприємствах промисловості зосереджено 127374,4 тис. дол. (74,1% загального обсягу прямих інвестицій в області), у т. ч. переробної промисловості – 558,3 тис. дол. Сільське господарство по обсягу фінансування у структурі займає третє місце з показником 9,9%, що є недостатнім, враховуючи аграрний напрямок діяльності регіону. На підприємствах з оптової та роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів акумульовано 21908,01 тис. дол. (або 12,7% загального обсягу прямих інвестицій), сільського, лісового та рибного господарства – 10160,1 тис. дол. (5,9%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 8229,6 тис. дол. (4,8%) [6].

Протягом 2017 р. приріст прямих іноземних інвестицій спостерігався по містах і районах Хмельницької області. Найпривабливішим для іноземних інвесторів були Кам'янець-Подільський район та м. Хмельницький, у яких обсяги залучених прямих інвестицій склали відповідно 104886,7 та 26980,3 тис. дол. США. Найменше вкладали грошей у Віньковецький, Шепетівський, Чемеровецький та Теофіпольський райони [6].

Інвесторами області є представники 38 країн світу. Основні країни-інвестори представлені у таблиці 1.

Таблиця 1

Прямі інвестиції в економіку Хмельницької області з країн світу, [6]

Країна	Обсяги інвестицій (тис. дол. США)	
	01.01.2017	31.12.2017
Нідерланди	93490,1	106133,7
Кіпр	14868,5	14339,3
Польща	13557,1	13982,6
Німеччина	11150,5	12014,3
Велика Британія	5724,8	5733,4
Ізраїль	3536,8	3707,5
Швеція	3538,6	3526,2
Чехія	1699,1	1703,3
Туреччина	1638,6	1698,4
Вірґінські острови (Брит.)	1690,8	1623,9
Австрія	1279,6	1425,2
Франція	1245,8	1388,6

За обсягами внесеного капіталу переважають такі країни-інвестори: Нідерланди, Кіпр, Польща, Німеччина, Велика Британія. Зазначеним п'яти країнам належить 87% загального обсягу прямих іноземних

інвестицій. Проте, варто зазначити, що Хмельницька область посіла останнє місце за припливом прямих іноземних інвестицій на душу населення (тільки 0,36 дол. на одного жителя) і виявилася четвертою знизу за обсягом експорту товарів і послуг на душу населення [7].

Зважаючи на необхідність вирішення численних проблем у розвитку господарської діяльності суб'єктів господарювання Хмельницької області необхідно активізувати інвестиційні процеси та направляти інвестиції в модернізацію, на інноваційні проекти, в т. ч. шляхом активнішого залучення іноземних інвестицій.

В цьому контексті варто погодитися з пропозицією щодо розробки та реалізації інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку, в рамках якої, з одного боку, будуть здійснюватися фундаментальні та прикладні дослідження, розроблятися нові продукти і технології (зокрема, ресурсозберігаючі, енергоощадні/енергоефективні), працюватиме система акумулювання і пошуку інноваційних ідей, а з другого боку, – відбуватиметься пошук та залучення капіталу, відбір проектів, запровадження їх у виробництво [4].

Зважаючи на брак інвестиційних ресурсів, які вкрай необхідні суб'єктам господарювання для техніко-технологічної модернізації та вирішення проблем високого рівня енергомісткості в контексті пошуку джерел фінансування, варто також звернути увагу на альтернативні джерела фінансування [2].

Тому формування сприятливого інвестиційного клімату та підвищення інвестиційної привабливості України є стратегічно важливим. Від реалізації завдань щодо їх формування залежить можливість стабілізації національної економіки та подальша позитивна соціально-економічна динаміка регіонів України та країни в цілому.

Висновки. Проаналізовано динаміку залучення прямих іноземних інвестицій у Хмельницьку область. Погіршення інвестиційного клімату в державі через політичну нестабільність, військову агресію на сході нашої держави та економічну слабкість країни в цілому обумовило спадну динаміку щодо залучення іноземних інвестицій з 2014 р. по 2017 р. Відповідно до фактичних даних про стан надходження іноземних інвестицій в економіку Хмельницької області за 2013–2017 рр. побудовано регресійну модель. На основі побудованої моделі розраховано прогнозне значення надходження інвестицій у 2018 р. Дану модель доцільно використовувати для розрахунків прогнозу на подальші періоди. Незважаючи на те, що останніми роками інвестиційна привабливість Хмельниччини поліпшується, необхідно знаходити резерви для її покращення, що є предметом наступного дослідження.

Література

1. Грипинська Н. В. Динаміка розвитку малого та середнього бізнесу в Хмельницькій області / Н. В. Грипинська, О. І. Злотаренчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2018. – № 3, Т. 1. – С. 135–139.

2. Business angels as an alternative to financial support at the early stages of small businesses' life cycle / Nataliya Pedchenko, Victoria Strilec, Galina M. Kolisnyk, Mariia V. Dykha, Serhiy Frolov // Investment Management and Financial Innovations. – 2018. – Volume 15, Issue 1. – P. 166–179. (doi: 10.21511/imfi.15(1).2018.15)

3. Диха М. В. Стан та перспективи залучення іноземних інвестицій в Україну / М. В. Диха, В. О. Лабунець, О. О. Лабунець // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 3, Т. 2. – С. 309–312.

4. Диха М. В. Соціально-економічний розвиток України: напрями та засоби реалізації : [монографія] / М.В. Диха. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 388 с.

5. Економічний потенціал Хмельницької області: формування та використання : [монографія / за ред. проф. І. В. Ящишиної]. – Кам'янець-Подільський : «Медобори-2006», 2016. – 350 с.

6. Головне управління статистики у Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm

7. Програма залучення інвестицій в економіку Хмельницької області на 2011–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.adm.km.ua/

References

1. Hrypynska N. V. Dynamika rozvytku maloho ta serednoho biznesu v Khmelnytskii oblasti / N. V. Hrypynska, O. I. Zlotarenchuk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2018. – № 3, T. 1. – S. 135–139.

2. Business angels as an alternative to financial support at the early stages of small businesses life cycle / Nataliya Pedchenko, Victoria Strilec, Galina M. Kolisnyk, Mariia V. Dykha, Serhiy Frolov // Investment Management and Financial Innovations. – 2018. – Volume 15, Issue 1. – P. 166–179. (doi: 10.21511/imfi.15(1).2018.15)

3. Dykha M. V. Stan ta perspektyvy zaluchennia inozemnykh investytsii v Ukrainu / M. V. Dykha, V. O. Labunets, O. O. Labunets // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2016. – № 3, T. 2. – S. 309–312.

4. Dykha M. V. Sotsialno-ekonomichnyi rozvytok Ukrainy: napriamy ta zasoby realizatsii : [monohrafiia] / M.V. Dykha. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2016. – 388 s.

5. Ekonomichnyi potentsial Khmelnytskoi oblasti: formuvannia ta vykorystannia : [monohrafiia / za red. prof. I. V. Yashchyshynoi]. – Kamianets-Podilskyi : «Medobory-2006», 2016. – 350 s.

6. Holovne upravlinnia statystyky u Khmelnytskii oblasti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm

7. Prohrama zaluchennia investytsii v ekonomiku Khmelnytskoi oblasti na 2011–2020 roky [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.adm.km.ua/

Рецензія/Peerreview : 21.09.2018 Надрукована/Printed : 02.11.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Диха М. В.

УДК 658.17:338.43
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-211-216

КОЗАЧЕНКО А. Ю.
Вінницький національний аграрний університет

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СУТНОСТІ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ НЕВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБЛІКУ ТА ЕФЕКТИВНОГО ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ

У статті розглянуто сутність поняття „невиробничі витрати" та різні підходи вчених-економістів щодо його трактування. Визначено, що невиробничі витрати залежать від прийняття рішень, які пов'язані із налагодженням процесів щодо управління, обслуговування, ведення договірних відносин між суб'єктами господарювання та організації діяльності з метою забезпечення інформаційних потреб менеджерів різних рівнів управління для здійснення ефективних господарських операцій. Здійснено аналіз наукових підходів вчених до визначення складу ознак, покладених в основу класифікації невиробничих витрат. Запропоновано класифікацію невиробничих витрат, за допомогою якої розкривається внутрішня структура, процеси та причини, що впливають на їх формування, та яка буде джерелом інформації для потреб обліку під час прийняття управлінських рішень, спрямованих на оптимізацію (зменшення) невиробничих витрат й ефективного проведення аудиту.

Ключові слова: невиробничі витрати, адміністративні витрати, витрати на збут, інші витрати операційної діяльності, облік, аудит.

KOZACHENKO A.
Vinnytsia National Agrarian University

THEORETICAL REASON OF SATISFACTION AND CLASSIFICATION OF INHERITABLE EXPENDITURE FOR ACCOUNTING REQUIREMENTS AND EFFECTIVE AUDITING

The purpose of this article is to base theoretical substantiation of the methodological foundations on the definition of the concept of non-productive expenditures on the basis of the analysis of literary sources and to consider the structure of non-productive expenditures that occur in the economic activity of enterprises. Achievement of the formulated goal led to the need to solve the following tasks: to evaluate existing approaches to definitions of non-productive costs, give them a comprehensive description; to define the essence of the interpretation of non-production costs, which is close to practical application in the economic activity of enterprises; to carry out an analysis of the regulatory framework regulating and determining the composition of non-production costs. It is determined that nonproductive costs depend on decision-making, which is related to the establishment of processes for management, maintenance, contractual relations between economic entities and organization of activities in order to provide information needs of managers of different levels of management for the implementation of efficient business operations. The analysis of scientific approaches of scientists concerning the definition of the composition of the features laid down in the basis of classification of non-production costs is carried out. The classification of non-production costs is proposed, which reveals the internal structure, processes and causes influencing their formation, and which will be the source of information for accounting purposes when making managerial decisions aimed at optimizing (reducing) non-production costs and effective audit performance.

Keywords: non-production costs, administrative expenses, expenses for sales, other operating expenses, accounting, audit.

Постановка проблеми постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах ринкової конкурентної економіки одним із якісних показників діяльності підприємства виступають витрати, за допомогою регулювання яких досягається бажаний результат діяльності підприємств.

Однією із складових витрат, яка виконує загальногосподарську управлінську функцію в структурних підрозділах підприємств та функцію реалізації, виступають невиробничі витрати. Вихідним елементом системи управління невиробничими витратами виступає облік та ефективне проведення перевірки, які сприяють забезпеченню інформаційної бази для прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню даної категорії приділяють значну увагу вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема О.С. Бородкін, О.Г. Величко, С.Ф. Голов, Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, Т.П. Карпова, Г.В. Козаченко, Н.Ф. Колесник, Т.Г. Маренич, І.Б. Садовська, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, Л.К. Сук, П.Л. Сук, Ю.С. Цал-Цалко, А.В. Череп, В.П. Ярмоленко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Особливість даного дослідження полягає в тому, що вчені не розглядають категорію "невиробничі витрати" відокремлено від витрат та відсутній єдиний підхід до тлумачення даного поняття, що зумовило актуальність даної публікації.

Формулювання цілей статті. Мета даної статті полягає в тому, щоб на основі аналізу літературних джерел теоретично обґрунтувати методологічні основи визначення поняття „невиробничі витрати" та розглянути структуру невиробничих витрат, що мають місце в господарській діяльності підприємств.

Досягнення сформульованої мети зумовило потребу розв'язання наступних задач: здійснити оцінку існуючих підходів до визначень невиробничих витрат, дати їх всебічну характеристику; визначити сутність тлумачення невиробничих витрат, яке наближене до практичного застосування у господарській діяльності підприємств; здійснити аналіз нормативно-правової бази, що регламентує та визначає склад невиробничих витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідивши погляди вчених, які присвячені вивченню витрат та виділенню із їхнього складу невиробничих витрат, ми дійшли висновку, що у науковців не існує єдиної точки зору щодо економічної суті такої категорії як „невиробничі витрати".

Згідно з проведеним дослідженням, підґрунтям до розкриття сутності невиробничих витрат, наведеного вченими XIX ст., стало порівняння їх із "тратою доходу". Тобто науковці зазначають, що невиробничі витрати не створюючи вартості, виступають у вигляді відрахувань від вартості виробленого продукту [1].

Не можна погодитись з думкою В.П. Завгороднього, який зазначає, що невиробничі витрати підприємства – це витрати, які пов'язані з реалізацією продукції [2]. Слід зауважити, що автор вказує на місце виникнення невиробничих витрат у процесі ведення комерційної діяльності, саме при виконанні функції збуту, що, безумовно, є важливим для підприємств, але, без безпосереднього зв'язку із виробництвом не розкривається сутність даного поняття.

Дещо суперечливим є визначення „невиробничих витрат" наведене Т.П. Карповою. За її визначенням невиробничі витрати підприємства викликані функціями управління, які за своїм характером, призначенням і роллю відрізняються від виробничих функцій і функцій організації виробництва [3]. Дане визначення є повною протилежністю вище зазначеного. Основний акцент зроблено, що вельми важливо, на різницю з виробничими витратами. Водночас, не зрозуміло, чому автор виділяє лише виконання однієї функції, чим обмежує невиробничі витрати рамками адміністративних витрат.

С.Ф. Голов визначає, що невиробничі витрати – витрати на управління, дослідження та розробку, збут продукції та інші функції бізнесу [4, с.65]. Однак, із зазначеного визначення не зрозуміло, які саме функції бізнесу мались на увазі. Доцільно було б на цьому акцентувати увагу, адже деякі з них відносяться до невиробничих витрат, а деякі – до виробничих, якщо: 1) ведення фінансів передбачає здійснення мобілізації капіталів за рахунок інвесторів чи кредиторів, накопичення доходів від продажу та їх використання в поточній діяльності й для інвестування; 2) управління кадрами передбачає відбір та прийняття на роботу згідно з потребами бізнесу; в ході реалізації даної функції вирішується комплекс питань, що пов'язані з використанням виробничих ресурсів (оплата праці, заохочення, стимулювання тощо); 3) маркетинг – управління процесами обміну між підприємством та його контрагентами; 4) матеріально-технічне постачання полягає у придбанні сировини, машин, обладнання та інших активів, які використовуються у виробничій діяльності; 5) контрольна функція здійснюється керівництвом для того, щоб контрольований об'єкт і процеси функціонували ефективно і продуктивно; 6) під час здійснення виробничої функції відбувається переробка сировини та інших придбаних матеріалів у продукт, призначений для продажу клієнтам підприємства [1].

Досить повним є визначення невиробничих витрат Ф.Ф. Бутинця, який визначає: „Невиробничі витрати включають адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати" [5]. Такої ж думки дотримуються й більшість вітчизняних учених.

Цікавою є позиція Н.Ф. Колесник, яка акцентує увагу на тому, що під невиробничими витратами доцільно розуміти непродуктивні (не ефективні) витрати, які виникають внаслідок допущених недоліків (відхилень) в процесі господарської діяльності. Тобто, це витрати „... які виникають на підприємствах у результаті організаційних, технічних, технологічних і виробничих упущень, а також безгосподарності та безвідповідальності як підприємств, так і виконавців..." [6].

На нашу думку, більш повним є визначення поняття „невиробничі витрати" надане вченими Л.К. Сук та П.Л. Сук, де уперше зазначено, що дані витрати мають відношення до виробничого процесу. „Невиробничі витрати – це витрати, які опосередковано відносяться до процесу виробництва і пов'язані з управлінням виробничим процесом і реалізацією продукції (робіт, послуг)" [7].

Досліджуючи економічний зміст невиробничих витрат доводиться переконатись у їх зв'язку із категорією "трансакційні витрати". Так, проводячи аналогію між зазначеними видами витрат, можна спостерігати, що це витрати, які пов'язані з процесами налагодження, укладання, організацією і виконанням зовнішніх договірних відносин. Підтвердженням ототожнення досліджуваних категорій є наведена думка М.С. Пушкаря, який зазначає, що трансакційні витрати договірного процесу є безпосередньо витратами, необхідними для „....проведення підприємством робіт з налагодження зв'язків при укладанні контрактів, виробництва і збуту продукції та організації роботи самого підприємства" [8]. Вважаємо, що зазначене визначення властиве невиробничим витратам і характеризує їх у процесі господарської діяльності.

О.В. Замазій вказує на те, що трансакційні витрати в розрізі операційної діяльності характеризують не процес виробництва продукції, а саму підготовку до нього [1; 9].

Вважаємо за неможливе однозначно стверджувати, що всі складові невиробничих витрат є трансакційними витратами. До таких витрат доцільно віднести: 1) витрати на утримання основних засобів,

інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання; 2) витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах; 3) витрати на ремонт тари для зберігання продукції; 4) витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона); 5) витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги; 6) сумнівні та безнадійні борги, собівартість реалізованих виробничих запасів; 7) втрати від курсової різниці тощо [10].

Виникнення зазначених невиробничих витрат зумовлено не результатом взаємодії учасників трансакції, а визначеними обставинами і особливостями (нормами законодавства).

Уточнення економічного змісту невиробничих витрат та визначення їх функціональних особливостей, в результаті узагальнення теоретичних підходів науковців, стали основою для формування економічного наповнення даної досліджуваної категорії, основними складовими якої є представлені на рисунку 1 витрати:

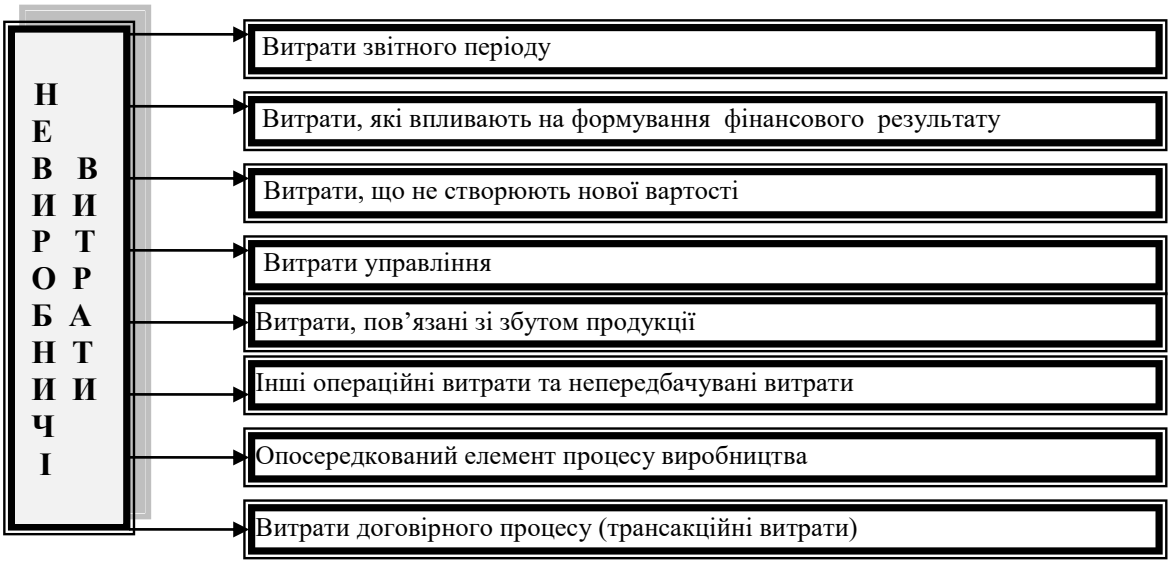


Рис. 1. Економічне наповнення сутності "невиробничих витрат" згідно з теоретичними поглядами й підходами науковців
Джерело: узагальнено автором на основі [1–9]

Невиробничі витрати та місце їх у системі усіх витрат підприємства визначено П(С)БО 16 «Витрати» (рис. 2). В даному Положенні висвітлено наступні особливості невиробничих витрат:

- склад (адміністративні, витрати на збут та інші операційні витрати) [10];
- значення для обліку (де не включення невиробничих витрат до собівартості реалізованої продукції свідчить про списання на кінець звітного періоду на фінансовий результат) [10];
- відношення до видів економічної діяльності (де операційна діяльність відповідно до НП(С)БО 1 розкривається через основну та іншу операційну діяльність) [10].

Класифікація відіграє важливу роль для невиробничих витрат та виступає запорукою у зрозумілості їх суті, складу, мети використання й визначення результату правильної організації обліку та ефективного проведення аудиту.

Аналіз наукових поглядів і переконань вчених-економістів дав підстави стверджувати, що відсутній однозначний підхід щодо визначення складу ознак, покладених в основу класифікації невиробничих витрат.

Згідно з проведеними дослідженнями доводиться спостерігати, що невиробничі витрати є витратами періоду виникаючи у поточному та майбутньому обліковому часі. Так, витратами майбутніх періодів є видані банками позики для тих підприємств, які повинні покрити свої міжсезонні витрати, до яких доцільно відносити проведення підготовчих робіт до наступного сезону, утримання персоналу управління. До невиробничих витрат, які є поточними, відносяться: 1) повсякденні – обов'язкові платежі, податки, збори, витрати на оплату праці та відрахування; 2) одноразові – витрати на відрядження, оформлення договорів, витрати на придбання ліцензій, втрати від браку тощо.

З метою побудови системи фінансового обліку витрати групують за економічними елементами: матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація й інші операційні витрати [10]. За допомогою такої класифікаційної ознаки підприємства визначають величину ресурсів, що використовуються ними під час виробництва продукції, її реалізації та в цілому формування інформації вищим рівням управління. Групування невиробничих витрат за економічними елементами дає можливість охарактеризувати їх відношення до новоствореного продукту, надаючи їм комплексного характеру, та виокремити суму невиробничих витрат [1].

Рис. 2. Місце невиробничих витрат у системі усіх витрат підприємства згідно з НП(С)БО 1 та П(С)БО 16

З метою оперативного контролю і регулювання використаних ресурсів, невиробничі витрати можуть бути:

1) контрольовані та регульовані, тобто ті, на які можуть здійснювати вплив керівник підприємства, менеджери середньої та нижньої ланок управління;

2) неконтрольованими й нерегульованими є такі, що не залежать від керівництва підприємства, зокрема винагороди за професійні послуги, загальні корпоративні витрати, маркетингові витрати, податки, втрати від операційної курсової різниці, амортизація, витрати на врегулювання спорів у судових органах, втрати від знецінення запасів.

Доцільність виокремлення центрів відповідальності та місць виникнення як об’єктів управління, необхідна для чіткої організації обліку, відповідальності працівників за певними витратами в структурних підрозділах, регулюванні витрат, які виконують функції управління та для ефективного проведення аудиту. Тому виокремлення центрів відповідальності та місць виникнення невиробничих витрат, з метою аналітичного відображення їх в обліку та отриманні інформації про відхилення від запланованих параметрів, вважаємо за обов’язкове.

Проведений аналіз економічної літератури дав підстави дійти висновку, що науковці за відношенням до обсягу виробництва витрати класифікують на постійні, умовно-постійні, напівпостійні, змінні, умовно-змінні, напівзмінні та змішані. На думку П.М. Герасима, яку ми поділяємо, не можна стверджувати однозначно, чи є витрати постійними, чи змінними [11].

Для підтвердження зазначеного, проаналізуємо складові невиробничих витрат. Так, згідно з п. 18 П(С)БО 16 «Витрати», адміністративні витрати – це витрати, пов’язані з управлінням і обслуговуванням підприємств [10]. У бухгалтерському обліку ці витрати щомісячно відносяться на зменшення фінансових результатів підприємства.

Складовими «Інших операційних витрат» є: собівартість реалізованих виробничих запасів; сумнівні (безнадійні) борги; витрати від знецінення запасів; втрати від операційних курсових різниць; визнані екологічні санкції; відрахування для забезпечення наступних операційних витрат; різні витрати, що не названі вище та виникають в процесі операційної діяльності підприємства [10].

Дослідження економічного змісту адміністративних витрат та інших операційних витрат засвідчує, що вони не мають відношення до виробництва конкретної продукції і виникають як поза цим процесом, так і поза процесами реалізації та зберігання. Тому згідно із нормативно-правовими документами, які регламентують бухгалтерський облік на підприємстві, вони є постійними витратами. Постійні витрати можуть бути як обов’язковими (заплановані витрати), так і дискреційними. Особливість дискреційних витрат полягає в можливості змінюватися в разі деяких рішень управлінського персоналу.

До них відносять наступні невиробничі витрати: витрати на рекламу, дослідження і розробки, професійна підготовка та підвищення кваліфікації працівників, виплата премій та винагород, собівартість реалізованих виробничих запасів тощо. Тобто величина постійних витрат може змінюватися без зміни та впливу на обсяг діяльності (виробництва) [10].

Окрему групу витрат операційної діяльності складають витрати, які пов'язані з реалізацією (збутом) готової продукції (товарів, робіт, послуг).

Витрати на збут пропонуємо розподіляти на постійні та змінні, що не передбачено П(С)БО 16 «Витрати». Згідно з даним Положенням поділ на зазначені складові здійснюється відповідно до загальновиробничих витрат, що в свою чергу знижує можливість використання облікової інформації з метою управління невиробничим витратами.

Змінні витрати – це витрати, що становлять собівартість реалізованої продукції. До них відносяться: 1) витрати на транспортування та різні транспортно-експедиторські витрати; 2) пакувальні матеріали (за умов визнання її необхідною та придатною для реалізації) є витратами, що становлять собівартість реалізованої продукції; 3) сплата винагород посередникам; 4) страхування продукції в період їх зберігання і транспортування; 5) втрати (нестачі), що виникають після відвантаження продукції; 6) витрати на передпродажну підготовку товарів [10].

Витрати, які пов'язані з упаковкою, транспортуванням і страхуванням, можуть не включатися у собівартість продукції, а можуть включатись. Якщо за договором з покупцем вони відшкодовуються продавцю на рівні фактичних витрат, то не включаються, у даному випадку, вони враховуються окремо як собівартість послуг, а отже включаються у собівартість продукції.

Всі інші витрати на збут є постійними, що підтверджує відсутність зв'язку із обсягом реалізації. Постійні витрати – витрати, які можуть включатися в повну собівартість готової продукції.

До постійних витрат, тобто незалежних від обсягу реалізації, можуть бути віднесені наступні витрати: на відрядження працівників, зайнятих збутом; оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут; витрати на зберігання, упаковку і навантажування продукції; витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг; витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг); витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування.

В статті "Інші змінні витрати на збут", витрати на навантаження визначаються виходячи з відрядних розцінок і нарахувань на заробітну плату [10]. Однак, при навантаженні механізмами і погодинній оплаті праці працівників ці витрати є постійними. Також статтю "Витрати на ремонт тари" можна відносити і до постійних, і до змінних витрат.

Враховуючи особливості складових невиробничих витрат, якими є адміністративні витрати, витрати на збут та інші витрати операційної діяльності, вважаємо, що дані витрати доцільно класифікувати на умовно-постійні та умовно-змінні.

Окрім зазначених класифікаційних ознак, як результат наших переконань, необхідним є дослідження невиробничих витрат підприємства відповідно до його галузевих, організаційних та технологічних особливостей у відповідності із запитами користувачів різних рівнів управління. Згідно з зазначеним, доцільно виокремлювати таку класифікаційну ознаку, як "За стадіями господарської діяльності", що сприятиме комплексному розкриттю інформації про виникнення невиробничих витрат.

Як результат досліджень, щодо розглянутих теоретичних підходів науковцями до розкриття сутності невиробничих витрат та подана деталізована їх класифікація, пропонуємо наступне визначення: невиробничі витрати – це витрати, які безпосередньо залежать від прийняття рішень, що пов'язані із налагодженням процесів управління, обслуговування й організації діяльності та ведення договірних відносин між суб'єктами господарювання в розрізі господарської діяльності.

Доцільно зазначити, що це особливий вид витрат, які мають місце на всіх стадіях операційної діяльності підприємства та залежать від його потенціалу, внутрішніх та зовнішніх обставин, які потребують прийняття термінових управлінських рішень поза виробничим (технологічним) процесом.

Висновки. Відсутність серед учених єдиного підходу до визначення економічного змісту "невиробничих витрат", їх складових, видів та виокремлення із класифікаційних ознак витрат підприємства обумовили дослідження й уточнення цієї категорії.

Дослідження невиробничих витрат дало змогу дійти висновку, що вченими не розглядається підхід до визначення складу ознак, покладених в основу їх класифікації. Натомість запропоновано класифікацію невиробничих витрат, яка сприятиме розкриттю процесів та причин, що впливають на їх формування, та яка буде джерелом інформації для обліку й ефективного проведення аудиту. Виокремлення класифікаційної ознаки "За стадіями господарської діяльності" дає змогу комплексно дослідити виникнення невиробничих витрат на підприємствах, що пов'язано із галузевими, організаційними та технологічними особливостями відповідно до запитів користувачів різних структурних підрозділів для управління, обслуговування та організації роботи на них.

Аналіз сутності невиробничих витрат, їх складу та класифікаційних ознак, дав змогу дійти висновку, що дана економічна категорія являє собою самостійний об'єкт дослідження. В його основу покладено прийняття управлінських рішень щодо планування, прогнозування, оперативного контролю невиробничих витрат, які, впливаючи на процес господарської діяльності, збільшують вартість продукції, не створюючи при цьому цінність. Тому деталізована інформація про невиробничі витрати є необхідною умовою, яка доповнює сформовані теоретичні підходи до їх обліку та ефективного проведення аудиту.

Література

1. Гуцаленко Л. В. Організаційно-методичні аспекти обліку та контролю невиробничих витрат : моног. / Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій, А. Ю. Козаченко. – Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – 240 с.
2. Завгородний В. П. Бухгалтерский учет в Украине / В. П. Загородний. – К. : КНЭУ, 1999. – 584 с.
3. Карпова Т. П. Управленческий учет : [учебник] / Т. П. Карпова. – М. : ЮНИТИ, 2003. – 350 с.
4. Голов С. Ф. Управлінський облік : [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
5. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік: курс лекцій : [навч. посіб.] / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасимчук. – Житомир : Рута, 2000. – 448 с.
6. Колесник Н. Ф. Информационное обеспечение в системе управления непроизводительными расходами / Н. Ф. Колесник. – Саранск : Изд-во Мордов. ун-та, 2004. – 116 с.
7. Сук Л. Склад і класифікація витрат на підприємствах / Л. Сук, П. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. – № 20. – С. 46–48.
8. Пушкар М. С. Метатеорія обліку або якою повинна стати теорія : [монографія] / М. С. Пушкар – Тернопіль : Карт-бланш, 2007. – 359 с.
9. Замазій О. В. Проблеми обліку трансакційних витрат у діяльності суб'єктів господарювання / О. В. Замазій // Науч. труды ДонНТУ. Серия: Экономическая. – 2004. – № 70. – С. 95–100.
10. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-0&p=1249293963784-843
11. Герасим П. М. Курс управлінського обліку : [навч. посіб.] / П. М. Герасим, Г. П. Журавель, П. Я. Хомин. – К. : Знання, 2007. – 314 с.

References

1. Hutsalenko L. V. Orhanizatsiino-metodychni aspekty obliku ta kontroliu nevyrobnychykh vytrat : monoh. / L. V. Hutsalenko, V.A. Derii, A. Yu. Kozachenko. – Ternopil : TNEU, 2016. – 240 s.
2. Zavhorodnyi V. P. Bukhhalterskyi uchet v Ukrayne / V. P. Zahorodnyi. – K. : KNEU, 1999. – 584 s.
3. Karpova T. P. Upravlencheskyi uchet : [uchebnyk] / T. P. Karpova. – M. : YuNYTY, 2003. – 350 s.
4. Holov S. F. Upravlinskyi oblik : [pidruchnyk dlia stud. vyshch. navch. zakl.] / S. F. Holov. – K. : Libra, 2003. – 704 s.
5. Butynets F. F. Bukhhalterskyi upravlinskyi oblik: kurs lektsii : [navch. posib.] / F. F. Butynets, L. V. Chyzhevska, N.V. Herasymchuk. – Zhytomyr : Ruta, 2000. – 448 s.
6. Kolesnyk N. F. Informatsyonnoe obespechenye v systeme upravlenyia neproyzvodytelnymy raskhodamy / N. F. Kolesnyk. – Saransk : Yzd-vo Mordov. un-ta, 2004. – 116 s.
7. Suk L. Sklad i klasyfikatsiia vytrat na pidpryiemstvakh / L. Suk, P. Suk // Bukhhalteriia v silskomu hospodarstvi. – 2007. – № 20. – S. 46–48.
8. Pushkar M. S. Metateoriia obliku abo yakoiu povynna staty teoriia : [monohrafiia] / M. S. Pushkar – Ternopil : Kart-blansh, 2007. – 359 s.
9. Zamazii O. V. Problemy obliku transaktsiinykh vytrat u diialnosti subiektiv hospodariuvannia / O. V. Zamazii // Nauch. trudi DonNTU. Seryia: Эkonomycheskaia. – 2004. – № 70. – S. 95–100.
10. Polozhennia (standarty) bukhhalterskoho obliku 16 «Vytraty» : zatv. nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31.12.99 r. № 318 [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-0&p=1249293963784-843
11. Herasym P. M. Kurs upravlinskoho obliku : [navch. posib.] / P. M. Herasym, H. P. Zhuravel, P. Ya. Khomyn. – K. : Znannia, 2007. – 314 s.

Рецензія/Peerreview : 01.10.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 338.28
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-217-220

ЛІЩИНСЬКА Л. Б.
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

МІСЦЕ І РОЛЬ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ У СКЛАДІ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Застосування інструментів електронної комерції надає можливість підприємствам безперешкодно пропонувати, просувати й продавати свою продукцію без територіальних обмежень, постійно розширювати свою клієнтську базу та охоплювати нові ринки за відносно незначних зусиль, витрат часу і ресурсів. У статті розглядається місце і роль електронної комерції у складі цифрової економіки.

Ключові слова: цифрова економіка, електронна комерція, інформаційні технології

LISHCHYNSKA L.
Vinnytsia Trade and Economics Institute of Kyiv National Trade and Economics University

POSITION AND THE ROLE OF THE ELECTRONIC COMMERCE IN THE DIGITAL ECONOMY STRUCTURE

An important component of the digital economy in Ukraine is the use of modern digital information technologies as an important element of effective governance. The digital economy is not possible without the IT sphere, since it is aimed at using a wide range of services or products provided by IT companies, including online trading, e-government, etc. E-commerce is one that provides e-business, it is one way of doing it. Before any enterprise in the process of implementing its economic activity, the question arises of maximizing profits while minimizing costs. What prompts the search for options to make their products available to more consumers. The use of telecommunication facilities, which are an integral part of the digital economy, in particular the means of the global Internet, which allow the formation of an advertising platform, provide complete information about products and services, their advantages and differences, to organize interconnections and to allocate the company among others on the market. The use of e-commerce tools enables enterprises to freely offer, promote and sell their products without territorial restrictions, constantly expand their customer base and cover new markets with relatively little effort, time and resources. In connection with this, study of methods and tools of e-commerce as a promising means of solving problems of product sales, which leads to positive changes for both the enterprise and its consumers, is also an important precondition for the Ukrainian companies to enter the world market. Position and the role of the electronic commerce in the digital economy structure are decided in this article. The influence of the Internet on the sale of goods and services was traced, the role of Internet technologies in business and the main reasons for their association were determine. Considered the tool of business management in the field of e-commerce - an electronic trading platform, the main technologies of its creation are researched. Electronic commerce in the digital economy has lately shown an intense pace of development that will further increase. All this is connected with the growing understanding of the priorities of e-commerce, the existence of a substantially developed information infrastructure, as well as significant state support for the development of the digital economy as a whole.

Key words: digital economy, e-commerce, information technologies.

Постановка проблеми. Вдосконалення телекомунікаційних, цифрових та інших технологій, а також інновацій, швидке розповсюдження їх в економіці зумовили введення та поширення поняття «цифрова економіка», яка відкриває сучасні можливості для розвитку економіки України та підвищення якості життя громадян. Про підвищення ролі цифрової економіки свідчить і «Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018—2020 роки», схвалена Кабінетом Міністрів України від 17 січня 2018 р. № 67-р та затверджений план заходів щодо її реалізації.

Цифрова економіка ґрунтується на цифрових технологіях, стрімкий розвиток яких впливає на традиційну економіку, перетворюючи її від економіки, яка споживає ресурси, до економіки, яка створює ресурси. Відповідно до [1] є три базові складові цифрової економіки:

- апаратне та програмне забезпечення, засоби телекомунікації, мережні засоби тощо, які утворюють підтримуючу інфраструктуру;
- здійснення господарської діяльності, ведення різноманітних бізнес-процесів з використанням комп'ютерних мереж, що формує електронний бізнес (e-business);
- розповсюдження товарів через мережу Інтернет, що формує електронну комерцію (e-commerce).

Аналіз досліджень і публікацій. Процеси трансформування економіки у цифрову економіку, процеси, які здійснюються під впливом цифрових технологій, стимулювали активну діяльність науковців [1–12], зокрема: В. Фіщук [2], С. Коляденко [3], С. Веретюк [4], В. Апалькова [5], І. Карчева, Ю. Пивоваров [6] та ін. Але, незважаючи на широке коло наукових досліджень у галузі розвитку цифрової економіки, залишаються недостатньо дослідженими питання місця і ролі окремих складових цифрової економіки у її структурі, зокрема електронної комерції.

Мета дослідження. Метою роботи є визначення місця і ролі електронної комерції у складі цифрової економіки, її характеристика та аналіз специфічних особливостей, що забезпечить більш ефективне її застосування.

Викладення основного матеріалу. Важливою складовою формування цифрової економіки в Україні є використання можливостей сучасних цифрових інформаційних технологій як важливого елементу ефективного управління. Цифрова економіка неможлива без ІТ-сфери, адже вона спрямована на використання широкого кола послуг чи товарів, які надають ІТ-компанії, зокрема онлайн-торгівля, електронне урядування тощо. Це, у свою чергу, спонукає удосконалення всіх засобів інформаційних систем на підставі нових перспективних технологій [8−11].

В умовах сьогодення компанії все більше уваги приділяють електронному бізнесу, спрямовуючи в електронний бізнес інвестиційні потоки й накопичуючи людські й фінансові ресурси для забезпечення його ефективного функціонування.

Електронний бізнес – це електронна економічна діяльність, в якій бізнес-процеси, обмін бізнес-інформацією і комерційні трансакції автоматизуються за допомогою інформаційних систем й глобальної комп'ютерної мережі Інтернет [12]. Електронний бізнес наддинамічна галузь, що стрімко розвивається, і ґрунтується на таких технологіях, як мережні технології; корпоративні; Інтернет-технології; виробничі ІТ; системи підтримки прийняття рішень, експертні системи тощо.

За даними дослідження ринку електронної комерції (за матеріалами Morgan Stanley Research, Forbes.ua, Gemius Україна, ІнАУ та ін.) прогнозовані обсяги українського ринку електронної комерції показані на рис. 1.

Рис. 1. Прогнозовані обсяги online-торгівлі в Україні

Електронна комерція є такою, що забезпечує діяльність електронного бізнесу, це один зі способів його ведення. Перед будь-яким підприємством у процесі здійснення його економічної діяльності постає питання максимізації прибутку при мінімізації витрат. Що спонукає пошук варіантів зробити свою продукцію доступною більшій кількості споживачів. Використання засобів телекомунікації, які є невід'ємною частиною цифрової економіки, зокрема засоби глобальної мережі Інтернет, які дозволяють сформувати рекламний майданчик, надати повноту відомостей про товари й послуги, їх переваги й відмінності, організувати взаємозв'язок і виділити компанію серед інших на ринку.

На сьогодні незначна кількість компаній правильно впроваджують бізнес-інструменти мережі Інтернет у свою діяльність. Більшість з них це роблять частково (сайт-візитка, бізнес-сайт, бізнес-портал), але вони системно не працюють з інструментами Інтернет-торгівлі і зовсім мало з них створює повноцінні електронні торгові майданчики. Це зумовлено поверхневими знаннями керівників і власників компаній у технологіях Інтернет-торгівлі, крім того, часто інструменти побудови електронних торгових майданчиків і методику своєї роботи приховують як комерційну таємницю.

Поширеною і зручною є технологія створення торгівельних майданчиків на базі динамічного web-сервісу на основі існуючих CMS (Content Management System), серед яких найпопулярнішими є системи «Wordpress» і «OpenCart», проведемо їх порівняльний аналіз.

CMS «WordPress» – програмний продукт з відкритим вихідним кодом, який має широкий спектр можливостей, функцій й доповнень для створення і корпоративних порталів і комерційних Інтернет-проектів.

До складу CMS «WordPress» входять широке коло доповнень й плагінів, одним яких під час створення Інтернет-магазинів й торгівельних майданчиків є плагін «WooCommerce», який забезпечує повний контроль над процесом торгівлі для власників магазинів і адміністраторів електронних комерційних систем, має широкі можливості синхронізації з обліковими й платіжними електронними системами. На сьогодні він забезпечує функціонування 30% всіх online-магазинів у світі.

Основні особливості плагіну «Woocommerce»:

- доступ до платіжним шлюзів; геолокація;
- керування запасами товару; відслідковування залишків товарів на складах; інвентаризація залишків;
- купони й коди на знижку;
- клієнтські акаунти; система відгуків про продукт,

- клієнтська підтримка;
- базова звітність й аналітика; мобільний доступ і адміністрування тощо.

Можливість інтегрування додатку з Google Analytics дозволяє ширше моніторити ключові показники.

Платформа e-commerce «OpenCart» орієнтована на створення Інтернет-магазинів з розміщенням у них товарів з різними варіантами доставки й оплати.

Основні особливості «OpenCart»:
- вбудована багатомовність, включаючи і українську мову;
- поліпшені показники швидкості;
- підтримка декількох браузерів;
- підтримка фізичних і віртуальних товарів, необмеженість категорій та кількості, декількох магазинів;
- підтримка шаблонів, модулів й доповнень;
- статистика товарів, замовлень й продажів; підтримка різних валют і курсів;
- система реєстрації покупців;
- можливість перегляду історії й статусу замовлень;
- зручні й швидкі інструменти пошуку;
- підтримка декількох платіжних систем та різноманітних типів платежів;
- налагодження методів оплати для різних регіонів тощо.

CMS-системи «WordPress» й «OpenCart» найбільше підходять для створення повноцінного електронного торгового майданчика, модулі й компоненти, які входять до їх складу, дозволяють легко налаштувати торговий майданчик для потреб підприємства будь-якого профілю і галузі.

Висновки. У процесі дослідження встановлено місце і роль електронної комерції у складі цифрової економіки, простежено вплив мережі Інтернет на збут товарів і послуг, визначено роль Інтернет-технологій у бізнесі та основні причини їх об'єднання. Розглянуто інструмент управління бізнесом в сфері електронної комерції – електронний торговий майданчик, досліджено основні технології його створення.

Отже, електронна комерція у системі цифрової економіки останнім часом демонструє інтенсивні темпи розвитку, які будуть ще більше нарощуватись. Все це пов'язано зі зростаючим розумінням пріоритетів електронної комерції, наявністю суттєво розвиненої інформаційної інфраструктури, а також значною державною підтримкою для розвитку цифрової економіки в цілому.

Література

1. The Concept of a 'Digital Economy'. URL: http://odec.org.uk/theconcept-of-a-digital-economy/ – Title from the screen.

2. Фіщук В. Цифрова економіка – це реально [Електронний ресурс] / В. Фіщук. – Режим доступу : http: // biz.nv.ua/ukr/

3. Коляденко С. В. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі / С. В. Коляденко. // Економіка. Фінанси. Менеджмент. – 2016. – № 6. – С. 106–107.

4. Веретюк С. М. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні / С. М. Веретюк, В. В. Пілінський // Наукові записки Українського науково-дослідного інституту зв'язку. – 2016. – № 2. – С. 51–58.

5. Апалькова В.В. Концепція розвитку цифрової економіки в Євросоюзі та перспективи України / В.В. Апалькова // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. − 2015. − Вип. 4. – С. 9–18.

6. Пивоваров Ю. Навіщо Україні цифрова економіка / Ю. Пивоваров // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nv.ua/ukr/

7. Digital Economy and Society Index 2017. URL: https:// ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi

8. Ліщинська Л.Б. Використання комплексних змінних в економічних розрахунках / Л.Б. Ліщинська // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2017. − №2. – Т. 1. – С. 210−214.

9. Ліщинська Л.Б. Основні аспекти автоматизації роботи з клієнтами засобами CRM-систем / Л.Б. Ліщинська // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. − № 5. – Т. 1. – С. 206−209.

10. Ліщинська Л.Б. Визначення, класифікація і параметри багатопараметричних узагальнених перетворювачів імітансу / Л.Б. Ліщинська // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2010. − № 5. – С. 105−108.

11. Ліщинська Л.Б. Оцінка основних параметрів імітансних логічних елементів / Л.Б. Ліщинська // Інформаційні технології та комп'ютерна інженерія. – 2011. − № 3. – С. 45−52.

12. Євтушенко Д. Д. Електронний бізнес, електронна комерція, Інтернет-торгівля: сутність та взаємозв'язок понять [Електронний ресурс] / Д. Д. Євтушенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 8. – С. 184–188. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_8_33.

References

1. The Concept of a ‘Digital Economy. URL: http://odec.org.uk/theconcept-of-a-digital-economy/ – Title from the screen.

2. Fishchuk V. Tsyfrova ekonomika – tse realno [Elektronnyi resurs] / V. Fishchuk. – Rezhym dostupu : http: // biz.nv.ua/ukr/

3. Koliadenko S. V. Tsyfrova ekonomika: peredumovy ta etapy stanovlennia v Ukraini i u sviti / S. V. Koliadenko. // Ekonomika. Finansy. Menedzhment. – 2016. – № 6. – S. 106–107.

4. Veretiuk C. M. Vyznachennia priorytetnykh napriamkiv rozvytku tsyfrovoi ekonomiky v Ukraini / C. M. Veretiuk, V.V. Pilinskyi // Naukovi zapysky Ukrainskoho naukovo-doslidnoho instytutu zviazku. – 2016. – № 2. – S. 51–58.

5. Apalkova V.V. Kontseptsiia rozvytku tsyfrovoi ekonomiky v Yevrosoiuzi ta perspektyvy Ukrainy / V.V. Apalkova // Visnyk Dnipropetrovskoho universytetu. Seriia: Menedzhment innovatsii. − 2015. − Vyp. 4. – S. 9–18.

6. Pyvovarov Yu. Navishcho Ukraini tsyfrova ekonomika / Yu. Pyvovarov // [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://nv.ua/ukr/

7. Digital Economy and Society Index 2017. URL: https:// ec.europa.eu/digital-single-market/en/desi

8. Lishchynska L.B. Vykorystannia kompleksnykh zminnykh v ekonomichnykh rozrakhunkakh / L.B. Lishchynska // Herald of Khmelnytskyi National University. Economical sciences. – 2017. – Issue 2. – Vol. 1. – S. 210−214.

9. Lishchynska L.B. Osnovni aspekty avtomatyzatsii roboty z kliientamy zasobamy CRM-system / L.B. Lishchynska // Herald of Khmelnytskyi National University. Economical sciences. – 2015. − № 5. – T. 1. – S. 206−209.

10. Lishchynska L.B. Vyznachennia, klasyfikatsiia i parametry bahatoparametrychnykh uzahalnenykh peretvoriuvachiv imitansu / L.B. Lishchynska // Visnyk Vinnytskoho politekhnichnoho instytutu. – 2010. − № 5. – S. 105−108.

11. Lishchynska L.B. Otsinka osnovnykh parametriv imitansnykh lohichnykh elementiv / L.B. Lishchynska // Informatsiini tekhnolohii ta kompiuterna inzheneriia. – 2011. − № 3. – S. 45−52.

12. Ievtushenko D. D. Elektronnyi biznes, elektronna komertsiia, Internet-torhivlia: sutnist ta vzaiemozviazok poniat [Elektronnyi resurs] / D. D. Yevtushenko // Biznes Inform. – 2014. – № 8. – S. 184–188. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2014_8_33.

Рецензія/Peerreview : 19.09.2018 Надрукована/Printed : 05.11.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Ткачук О. М.

УДК 339.35
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-221-226

МЕЛЬНИК І. М.
Львівський торговельно-економічний університет

ФАКТОРИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

У статті виокремлено проблематику соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу. Проаналізовано основні підходи до визначення модернізаційних процесів в економіці та у сфері товарного обігу. Наведені підходи до класифікації факторів модернізації товарного обігу. Фактори модернізації класифікують у межах соціальної, економічної, організаційної та політичної складової; зовнішнього та внутрішнього середовища; інтернаціоналізаційних та глобалізаційних процесів; еволюційних та революційних (інноваційних) процесів; інституціональних змін; екстенсивних та інтенсивних факторів. Доведено відсутність загальновизнаного науково-методичного підходу до визначення та класифікації факторів, що впливають на модернізацію сфери товарного обігу. Сформовано узагальнену таблицю факторів модернізації та виділено фактори модернізації сфери товарного обігу прямої та непрямої дії. Запропоновано фактори модернізації сфери товарного обігу в контексті гіперглобалізації, до яких відносяться соціополітична монополізація; цифрове суспільство; інформаційна економіка. Розроблено узагальнену класифікацію факторів модернізації сфери товарного обігу за характером впливу.

Ключові слова: фактори, модернізація, товарний обіг, класифікація.

MELNYK I.
Lviv University of Trade and Economics

FACTORS OF SOCIAL AND ECONOMICAL MODERNIZATION OF COMMODITY CIRCULATION: ESSENCE AND CLASSIFICATION

The article outlines the issues of socio-economic modernization of the sphere of commodity circulation. The main approaches to the definition of modernization processes in the economy and in the field of commodity circulation are analyzed. It is determined that modern society is characterized by rapid changes and activation of the interaction of subjects of different levels, which determines the availability of different approaches to the interpretation of the factors of modernization in general and the sphere of commodity circulation in particular. In addition to the purely economic component of modernization processes in the modern global dimension, social component is significantly influenced by. The approaches to the classification of factors of modernization of commodity circulation are given. The factors of modernization are classified within the limits of: social, economic, organizational and political components; external and internal environment; internationalization and globalization processes; evolutionary and revolutionary (innovative) processes; institutional changes; extensive and intensive factors. The absence of a generally accepted scientific and methodical approach to the definition and classification of factors influencing the modernization of the sphere of commodity circulation has been proved. A generalized table of modernization factors has been formed and the factors of modernization of the sphere of commodity circulation of direct and indirect action are highlighted. The factors of modernization of the sphere of commodity circulation in the context of hyperglobalization are proposed, which include: sociopolitical monopolization; digital society; informational economy. A generalized classification of the factors of modernization of the sphere of commodity circulation by the nature of influence is developed. The value of such a classification is the subsequent reaction of the interested subjects of macro stimulating or stimulating effect of the above factors. In general, there are three possible reactions - the creation of prerequisites for the formation of incentive factors and their support at the institutional level; formation of a policy of purposeful influence on disinfecting factors in order to minimize the manifestations of their negative consequences; the adaptation of the sphere of commodity circulation to the negative influence of disinfecting factors in case of impossibility to influence them.

Key words: factors, modernization, commodity circulation, classification.

Постановка проблеми. Процеси модернізації економічних систем не виникають спонтанно та зазвичай обумовлені впливом низки факторів, склад та специфіка яких залежать не лише від розвитку соціально-економічних відносин у межах певної країни, а й обумовлені глобалізаційними процесами. Сфера товарного обігу – не виключення, оскільки саме у цій сфері чітко прослідковуються зміни соціально-економічних потреб суспільства крізь призму зростаючого попиту на певні види товарів та подальшу вимушену модернізацію товарного обігу відповідно до очікувань і уподобань потенційних покупців та загальносвітових тенденцій. Тому актуальною проблемою є визначення факторів соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу з урахуванням сучасних реалій розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Модернізація сфери товарного обігу та визначення факторів, що на неї впливають, досліджуються у працях таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як Балакірєва О.М., Васильців Т.Г., Геєць В.М., Крикавський Є.В., Сіденко В.Р. та інші.

На сьогодні не вирішеною проблемою є відсутність загальновизнаного науково-методичного підходу до визначення та класифікації факторів, що впливають на модернізацію сфери товарного обігу в умовах глобалізаційних змін.

Цілі дослідження. Основним завданням дослідження є визначення факторів соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу в умовах глобалізаційних процесів.

Основні результати дослідження. Еволюція товарного обігу відбувалась під впливом різних факторів, що були актуальними у визначений період часу. Суто «технологічний» підхід був притаманний періоду

активного розвитку промисловості та нагромадження капіталу, де безпосереднє виробництво продукції та максимізація масштабів такого виробництва були головним стратегічним орієнтиром для товаровиробників, а товарному обігу відводилось другорядне значення. Поступово «ефект масштабу» перестав відігравати визначальну роль і акцент змістився у соціоцентричну площину з орієнтацією на потенційний попит та задоволення потреб суспільства у певних видах товарів з визначеними характеристиками за умов обмеженої платоспроможності, тобто сфера товарного обігу почала «диктувати правила поведінки» учасникам ринків. Будь-які соціально-економічні потрясіння змінювали систему товарного обігу внаслідок необхідності виходу економіки та соціуму з «шокового стану». При цьому зміни відбувались як на рівні державного управління, так і на рівні функціонування окремих суб'єктів господарювання, паралельно стимулюючи виникнення новаторських ідей та інноваційних підходів у сфері товарного обігу. Відбувалось формування сучасного суспільства, яке за теорією Е. Гідденса має три основні риси: зростаюча швидкість змін соціальних процесів, особливо швидкість змін технологій; втягування соціально та інформаційно відмінних районів світу у взаємодію один з одним, що проявилось у процесах глобалізації; зміна внутрішньої природи сучасних інститутів [1]. Тобто сучасному суспільству притаманні швидкі зміни та активізація взаємодії суб'єктів різних рівнів, що обумовлює наявність різних підходів до трактування факторів модернізації в цілому та сфери товарного обігу зокрема.

У контексті дослідження необхідно підкреслити відсутність загальновизнаного науково-методичного підходу до визначення та класифікації факторів, що впливають на модернізацію сфери товарного обігу. Тому доцільно проаналізувати підходи науковців до визначення основних факторів, що впливають на модернізацію соціально-економічних систем і на основі загальновизнаних підходів та сучасних тенденцій сформувати власне бачення та класифікацію факторів модернізації сфери товарного обігу.

Стосовно сфери товарного обігу, то у науковій літературі існують достатньо розрізнені підходи до виокремлення факторів соціально-економічної модернізації зазначеної сфери. Так, Шабуня О.Н. [2, с. 22] виділяє дві основні групи факторів: екстенсивні та інтенсивні. До екстенсивних відносяться грошові доходи населення (купівельні фонди населення); товарні ресурси (товарні запаси на початок періоду плюс всі надходження товарів); чисельність населення, що обслуговується; чисельність працівників торгівлі; товарні запаси; торгові площі. Інтенсивні фактори такі – відсоток охоплення роздрібним товарообігом купівельних фондів; відсоток використання товарних ресурсів (відношення товарообігу до товарних ресурсів); товарообіг на одну людину; продуктивність праці працівників; швидкість обігу товарів; товарообіг на 1 м^2 торгової площі. Необхідно відмітити, що наведений підхід дещо обмежений і не враховує інноваційної складової модернізації сфери товарного обігу, яка притаманна сучасним реаліям. Хоча методики розподілу основних факторів, що впливають на розвиток роздрібного товарообігу на дві великі групи, дотримуються також інші науковці (наприклад Р. П. Валевич та Г. А. Давидов [3]), умовно поділяючи їх на макроекономічні та мікроекономічні. При цьому підкреслюючи відмінності в ступені їх впливу та наявність внутрішніх взаємозв'язків, що обумовлює необхідність класифікації таких факторів за наступними ознаками: за значимістю (основні та другорядні); за ступенем деталізації (прості та складні); за характером дії (екстенсивні та інтенсивні); за часом дії (постійні та тимчасові); за характером їх участі в процесі товарного обігу (об'єктивні та суб'єктивні). Представлена класифікація є більш агрегованою і стандартизованою, що дозволяє охопити практично всі специфічні елементи сфери товарного обігу за рахунок включення конкретизованих факторів у розширену класифікацію за наведеними ознаками.

У [4, с.60] виділяють зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на розвиток і процеси модернізації сфери товарного обігу, та характеризують основні тенденції, притаманні сучасним реаліям функціонування учасників сфери товарного обігу.

Отже, враховуючи вище зазначені підходи та класифікації, що представлені у інших наукових працях [5, 6], фактори соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу зазвичай досліджують у розрізі:

- соціальної, економічної, організаційної та політичної складової;
- зовнішнього та внутрішнього середовища;
- інтернаціоналізаційних та глобалізаційних процесів;
- еволюційних та революційних (інноваційних) процесів;
- інституціональних змін;
- екстенсивних та інтенсивних факторів.

На основі результатів проведеного контент-аналізу наукових публікацій згрупуємо фактори соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу в табл. 1. Оскільки у межах дослідження розглядаються соціально-економічні аспекти, пропонується виділити економіко-організаційні фактори та соціально-політичні фактори у розрізі основних складових, що виділені у науковій літературі та активно застосовуються для характеристики процесів модернізації різних сфер і сфери товарного обігу зокрема. Такий поділ обумовлений різним рівнем впливу на процеси товарного обігу соціально-політичних факторів та економіко-організаційних. Оскільки останні є більш динамічними і гнучкими з позиції управлінського впливу.

Також доцільно відмітити, що універсальної та вичерпної класифікації факторів соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу на сьогодні не існує, оскільки динамізм розвитку досліджуваної сфери передбачає постійну модернізацію основних процесів та окремих її складових.

Таблиця 1

Фактори соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу
(сформовано з використанням [7–14])

Складові формування	Економіко-організаційні фактори	Соціально-політичні фактори
Зовнішнє середовище	процентна ставка банківського кредиту; інфляційні процеси; рівень розвитку конкурентних відносин; норми оподаткування; рівень безробіття; товарні ресурси; попит споживачів на товари; пропозиція товарів на ринку; ціни на товари; діяльність конкурентів на споживчому ринку; недобросовісна конкуренція; місце розташування й імідж (реальне та віртуальне розташування магазину, імідж роздрібного торговця, позиція й репутація); високий рівень прибутків галузі	відношення уряду до галузей економіки та регіонів держави; купівельні фонди населення, чисельність населення, що обслуговується; рівень життя і реальні грошові доходи населення, які обслуговуються; розвиток ринкової інфраструктури; збільшення вимогливості покупців та значимості демографічних факторів; індивідуалізація торговельного обслуговування покупців; безпосередній вибір споживача; специфіка національного споживання; зміни у розподілі доходів населення на споживання та заощадження
Внутрішнє середовище	забезпечення товарними ресурсами; ефективність використання трудових ресурсів у сфері товарного обігу; ефективність використання основних засобів у сфері товарного обігу (кількість магазинів, середня торговельна площа одного магазина, товарообіг на 1 кв. м. торгової площі); чисельність торговельних працівників; еволюція роздрібних торговельних об'єктів; управління запитами споживачів; цінова прозорість; диверсифікація діяльності роздрібних торговельних підприємств; внутрішнє середовище та базовий продукт (внутрішнє середовище магазину, атмосфера, дизайн, асортимент товарів); переорієнтація споживачів із цінового на якісні параметри під час купівлі товарів; низький рівень забезпеченості населення торговими площами; розвиток торгових форматів західного зразка і мереж; стимули всередині магазину (сприйняття співвідношення "ціна-якість", ефективність подання товарів, рівень наданих послуг); збільшення обсягів закупівлі товарів	посилення значення нецінової конкуренції; посилення конкуренції на рівні торгових марок і брендів; покращення культури споживання; політика роботи з клієнтами та залучення постійних клієнтів (розвиток та закріплення відносин із клієнтами)
Глобалізаційні процеси	технологічність товарного обігу; монополізація ринків	екологізація сфери товарного обігу; вплив на сферу товарного обігу міжнародних інституцій
Інтернаціона-лізаційні процеси	розвиток зовнішньоторговельних відносин; експансія капіталу у сферу товарного обігу; конкурентоспроможність економіки на зовнішніх товарних ринках; структура експорту/імпорту товарів; ступінь відкритості економіки (протекціонізм)	активізація участі у міжнародних асоціаціях та професійних об'єднаннях сфери товарного обігу
Інституціона-льні зміни	приватизація об'єктів сфери товарного обігу; адміністративні бар'єри	стабільність законодавства у сфері товарного обігу; лобіювання інтересів окремих учасників товарного обігу
Екстенсивні	товарні ресурси (товарні запаси на початок періоду плюс всі надходження товарів); чисельність працівників торгівлі; товарні запаси; торгові площі; розвиненість торгової мережі; введення в експлуатацію нових торговельних об'єктів	чисельність населення, що обслуговується; грошові доходи населення (купівельні фонди населення)
Інтенсивні	відсоток охоплення роздрібним товарообігом купівельних фондів; якість торговельного обслуговування; відсоток використання товарних ресурсів (відношення товарообігу до товарних ресурсів); товарообіг на одну людину; продуктивність праці працівників сфери товарообігу; швидкість обігу товарів; товарообіг на 1 м^2 торгової площі; нові методи і форми продаж; нові стандарти обладнання у сфері товарного обігу	поведінка покупців і специфіка сегменту ринку

У таблиці 1 представлений традиційний підхід до виокремлення факторів модернізації сфери товарного обігу, основні складові якого зустрічаються у більшості публікацій. Однією з особливостей представленої у табл. 1 класифікації є певна «універсальність» факторів зовнішнього середовища або макрорівня, внаслідок їх впливу не лише на сферу товарного обігу, а й на інші сфери. Так, загальний рівень життя населення і його купівельна спроможність обумовлюються станом економіки та ефективністю державного управління, а це безпосередньо впливає на сферу товарного обігу, активізуючи або зменшуючи попит на певні види товарів. Процеси модернізації сфери товарного обігу прискорюються або навпаки гальмуються з урахуванням вище зазначених факторів. Тобто можна вести мову про фактори модернізації сфери товарного обігу прямої та непрямої дії. Саме фактори непрямої дії формують загальне середовище функціонування суб'єктів підприємницької діяльності та надзвичайно складно трансформуються за рахунок впливу окремих суб'єктів, а їх сутність у більшості випадків має соціально-політичний характер.

Фактори прямої дії безпосередньо пов'язані зі сферою товарного обігу та ініціюють процеси модернізації внаслідок зростаючої конкуренції, зміни технологічної складової, концентрації та диверсифікації відповідного ринку.

Відмітимо, що гіперглобалізація, флагманами якої є найбільш розвинені країни та фінансово-промислові групи, здійснює дуальний вплив на процеси модернізації сфери товарного обігу, оскільки з однієї сторони стимулюючи інноваційну діяльність та розвиток інфраструктури забезпечує «стирання кордонів» та активізацію торгових взаємовідносин, а з іншої сторони, у «погоні» за надприбутками нівелюються інтереси окремих держав та національних суб'єктів господарювання, що призводить до диспропорцій соціально-економічного розвитку на місцях. Враховуючи вище викладене, доцільно виділити фактори модернізації сфери товарного обігу в контексті гіперглобалізації (табл. 2).

Таблиця 2

Фактори модернізації сфери товарного обігу в контексті гіперглобалізації (авторська розробка)

Гіперглобалізація		
Політична складова «соціополітична монополізація»	Соціальна складова «цифрове суспільство»	Економічна складова «інформаційна економіка»
монополізація влади корпораціями на окремих світових та регіональних ринках; лобіювання інтересів корпорацій-учасників сфери товарного обігу не лише у межах певних країн, а й у межах цілих регіонів; формування обмежень розвитку ринків (праці, капіталу, технологій та ін.); збереження управлінцями власних бюрократичних позицій за рахунок імітації реальних дій та реформ у сфері товарного обігу	віртуальний соціум споживачів товарів; «стирання кордонів» товарного обігу; формування суспільної думки у цифровому просторі товарного обігу; маніпулювання «цінностями» суспільства під час здійснення вибору товарів; просування «уявної індивідуальності» (всі товари тільки особисто для вас згідно з Вашими уподобаннями)	урбанізація товарного обігу (концентрація товарного обігу у великих містах з відповідною інформаційно-комунікаційною інфраструктурою); інтернет-торгівля; інтернет речей; віртуальні розрахунки у сфері товарного обігу; вимушений розвиток інфраструктури внаслідок інтернет-торгівлі і впливу монополій; інтеграція ритейлу і цифрового простору особливо у сфері товарного обігу непродовольчих товарів

Наведені у табл. 2 фактори поділяються на три основні складові, що характеризують сучасні тенденції у сфері товарного обігу і є найбільш вживаними у дослідженнях з модернізації соціально-економічних систем. Соціополітична монополізація, цифрове суспільство та інформаційна економіка є одними з головних трендів модернізаційних процесів у сфері товарного обігу, а сила прояву цих трендів обумовлена розвиненістю країни та необхідним інфраструктурним забезпеченням.

Чітко визначити характер впливу факторів модернізації достатньо важко, однак можливо. Така ситуація потребує розмежування факторів модернізації сфери товарного обігу на стимулюючі та дестимулюючі, з подальшим визначенням реакції суб'єктів сфери товарного обігу на їх вплив. Узагальнену класифікацію факторів модернізації сфери товарного обігу за характером впливу наведено у табл. 3.

Цінність такої класифікації полягає у подальшій реакції зацікавлених суб'єктів макро- та мезорівня на дестимулюючий або стимулюючий вплив наведених факторів. В цілому можливі три варіанти реакцій – створення передумов формування стимулюючих факторів та їх підтримка на інституціональному рівні; формування політики цілеспрямованого впливу на дестимулюючі фактори з метою мінімізації проявів їх негативних наслідків; адаптація сфери товарного обігу до негативного впливу дестимулюючих факторів у разі неможливості впливати на них.

Висновки. Отже, як свідчать результати досліджень, особливе місце у вище зазначених процесах відведено державному регулюванню модернізації сфери товарного обігу, оскільки формування належного інституціонального середовища обумовлює ефективність модернізаційних процесів у різних сферах. Державне регулювання товарного обігу у межах країни та під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності призначене для мінімізації впливу негативних факторів різного рівня і природи походження та забезпечує захист внутрішнього ринку з лобіюванням інтересів вітчизняних товаровиробників на світових ринках. Особливості державного регулювання полягають в концентрації управлінських зусиль для

вирішення актуальних проблем сфери товарного обігу за рахунок її модернізації, відповідно до актуальних тенденцій та викликів світової та національної економіки.

Таблиця 3

Узагальнена класифікація факторів модернізації сфери товарного обігу за характером впливу
(авторська розробка)

Складові	Фактори	
	Стимулюючі	Дестимулюючі
Політична	Активізація участі у міжнародних асоціаціях та професійних об'єднаннях сфери товарного обігу; приватизація об'єктів сфери товарного обігу; стабільність законодавства у сфері товарного обігу	Монополізація влади корпораціями на окремих світових та регіональних ринках; Лобіювання інтересів корпорацій-учасників сфери товарного обігу не лише у межах певних країн, а й у межах цілих регіонів; Формування обмежень розвитку ринків (праці, капіталу, технологій та ін.); Збереження управлінцями власних бюрократичних позицій за рахунок імітації реальних дій та реформ у сфері товарного обігу; адміністративні бар'єри; лобіювання інтересів окремих учасників товарного обігу
Соціальна	Віртуальний соціум споживачів товарів; «стирання кордонів» товарного обігу; формування суспільної думки у цифровому просторі товарного обігу; індивідуалізація торговельного обслуговування покупців; безпосередній вибір споживача; покращення культури споживання; політика роботи з клієнтами та залучення постійних клієнтів (розвиток та закріплення відносин із клієнтами); збільшення вимогливості покупців та значимості демографічних факторів; специфіка національного споживання; переорієнтація споживачів із цінового на якісні параметри під час купівлі товарів	Маніпулювання «цінностями» суспільства під час здійснення вибору товарів; Просування «уявної індивідуальності» (всі товари тільки особисто для Вас згідно з Вашими уподобаннями); низький рівень забезпеченості населення торговими площами;
Економічна	Інтернет-торгівля; Інтернет речей; Віртуальні розрахунки у сфері товарного обігу; Вимушений розвиток інфраструктури внаслідок інтернет-торгівлі і впливу монополій; Інтеграція ритейлу і цифрового простору особливо у сфері товарного обігу непродовольчих товарів; високий рівень прибутків галузі; розвиток торгових форматів західного зразка і мереж; збільшення обсягів закупівлі товарів; технологічність товарного обігу; розвиток зовнішньоторговельних відносин; експансія капіталу у сферу товарного обігу; конкурентоспроможність економіки на зовнішніх товарних ринках; нові методи і форми продаж; нові стандарти обладнання у сфері товарного обігу	Урбанізація товарного обігу (концентрація товарного обігу у великих містах з відповідною інформаційно-комунікаційною інфраструктурою); недобросовісна конкуренція;

Література

1. Гидденс Э. Последствия модернити / Э. Гидденс // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология ; [подред. В. Л. Иноземцева]. – М., 1999. – С. 101–122.
2. Шабуня О. Н. Экономика торговли : учебно-методический комплекс / О. Н. Шабуня. – Минск : БГАТУ, 2017. – 136 с.
3. Экономика организаций торговли : учебное пособие для вузов / [Р. П. Валевич и др.] ; под ред. Р. П. Валевич, Г. А. Давыдовой. – Минск : БГЭУ, 2010. – 371 с.
4. Дмитренко І. А. Структурні трансформації роздрібної торгівлі України : дис. … канд. екон. наук : 08.00.03 / Дмитренко Інна Андріївна. – Львів, 2015. – 235 с.
5. Сотніченко О. А. Товарообіг країни та фактори, які на нього впливають / О. А. Сотніченко // Економіка та держава. – 2012. – № 3. – С. 94–97.
6. Гринів Б. В. Економічний аналіз торговельної діяльності : [навч. посіб.] / Б. В. Гринів. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.
7. Григорян Р. А. Товарооборот розничного торгового предприятия: понятия и факторы его определяющие / Р. А. Григорян // Наука и образование сегодня. – 2016. – № 5(6). – С. 29–32
8. Баженов Ю. К. Розничная торговля в России : [монография] / Ю. К. Баженов. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 239 с.
9. Багомедов С. Г. Управление товарооборотом торговой фирмы / С. Г. Багомедов, С. Т. Мурсалов, Р. А. Ярахмедов // Транспортное дело России. – 2006. – № 11. – С. 60–62.

10. Предєін А. Розвиток роздрібних торговельних підприємств в Україні / А. Предєін // Товари і ринки. – 2013. – № 2. – С. 18–29.

11. Буцяк Н. С. Сучасний стан і перспективи розвитку роздрібного товарообігу підприємств торгівлі в Україні / Н. С. Буцяк Т. Г. Васильців // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. − Вип. 20.15. – С. 131–137.

12. Михайлова Е. Ключевые маркетинговые факторы успеха в сфере розничной торговли / Е. Михайлова // Маркетинг. – 2005. – № 5. – С. 105–115.

13. Асаулюк С. Л. Сутність і методика економічної оцінки розвитку підприємств роздрібної торгівлі / С. Л. Асаулюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. − Вип. 19.11. – С. 107–113.

14. Крикавський Є. В. Обґрунтування напрямів розвитку підприємств роздрібної торгівлі України в умовах кризи / Є. В. Крикавський, Н. С. Косар, Н. Є. Кузьо // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – № 5(2). – С. 62–68.

References

1. Giddens Je. Posledstvija moderniti / Je. Giddens // Novaja postindustrial'naja volna na Zapade. Antologija ; [podred. V. L. Inozemceva]. – M., 1999. – S. 101–122.

2. Shabunja O. N. Jekonomika torgovli : uchebno-metodicheskij kompleks / O. N. Shabunja. – Minsk : BGATU, 2017. – 136 s.

3. Jekonomika organizacij torgovli : uchebnoe posobie dlja vuzov / [R. P. Valevich i dr.] ; pod red. R. P. Valevich, G. A. Davydovoj. – Minsk : BGJeU, 2010. – 371 s.

4. Dmytrenko I. A. Strukturni transformatsii rozdribnoi torhivli Ukrainy : dys. … kand. ekon. nauk : 08.00.03 / Dmytrenko Inna Andriivna. – Lviv, 2015. – 235 s.

5. Sotnichenko O. A. Tovaroobih krainy ta faktory, yaki na noho vplyvaiut / O. A. Sotnichenko // Ekonomika ta derzhava. – 2012. – № 3. – S. 94–97.

6. Hryniv B. V. Ekonomichnyi analiz torhovelnoi diialnosti : [navch. posib.] / B. V. Hryniv. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2011. – 392 s.

7. Grigorjan R. A. Tovarooborot roznichnogo torgovogo predprijatija: ponjatija i faktory ego opredeljajushhie / R. A. Grigorjan // Nauka i obrazovanie segodnja. – 2016. – № 5(6). – S. 29–32

8. Bazhenov Ju. K. Roznichnaja torgovlja v Rossii : [monografija] / Ju. K. Bazhenov. – M. : INFRA-M, 2011. – 239 s.

9. Bagomedov S. G. Upravlenie tovarooborotom torgovoj firmy / S. G. Bagomedov, S. T. Mursalov, R. A. Jarahmedov // Transportnoe delo Rossii. – 2006. – № 11. – S. 60–62.

10. Prediein A. Rozvytok rozdribnykh torhovelnykh pidpryiemstv v Ukraini / A. Prediein // Tovary i rynky. – 2013. – № 2. – S. 18–29.

11. Butsiak N. S. Suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku rozdribnoho tovaroobihu pidpryiemstv torhivli v Ukraini / N. S. Butsiak T. H. Vasyltsiv // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2010. − Vyp. 20.15. – S. 131–137.

12. Mihajlova E. Kljuchevye marketingovye faktory uspeha v sfere roznichnoj torgovli / E. Mihajlova // Marketing. – 2005. – № 5. – S. 105–115

13. Asauliuk S. L. Sutnist i metodyka ekonomichnoi otsinky rozvytku pidpryiemstv rozdribnoi torhivli / S. L. Asauliuk // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2009. − Vyp. 19.11. – S. 107–113.

14. Krykavskyi Ye. V. Obgruntuvannia napriamiv rozvytku pidpryiemstv rozdribnoi torhivli Ukrainy v umovakh kryzy / Ye. V. Krykavskyi, N. S. Kosar, N. Ye. Kuzo // Tekhnolohycheskyi audyt y rezervы proyzvodstva. – 2014. – № 5(2). – S. 62–68.

Рецензія/Peerreview : 29.09.2018 Надрукована/Printed : 05.11.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Рудніченко Є.М.

УДК 330.3
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-227-234

САЛОВСЬКИЙ О. Б.
Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗМІНИ НА ШЛЯХУ ДО ДОБРОБУТУ: АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ, ТИПІВ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ

Публікацію присвячено дослідженню сутності інституційних змін. У межах викладу розглянуто сукупність головних типів, чинників та суб'єктів змін. Також визначено компоненти і роль інституційної рівноваги у процесі руху до вищого рівня добробуту, обґрунтовано причини відсталості ряду бідних країн світу. Крім того, окремо проаналізовано важливі аспекти ініціації та впровадження змін на рівні держави. Як наслідок, на основі фундаментальної моделі Д. Норта, а також низки міркувань сучасних вчених сформульовано чітке уявлення про механізм здійснення інституційних змін.

Ключові слова: інституційні зміни, інституції, інституційна рівновага, рутини, інновації, імітація, зміни.

SALOVSKYI O.
Ivan Franko National University of Lviv

INSTITUTIONAL CHANGE TOWARDS WELL-BEING: AN ANALYSIS OF THE MECHANISM, TYPES AND PECULIARITIES

This paper seeks to explore the nature of economic change in accordance with an institutional approach. As almost every person wants to live a prosperous life, one of the main tasks of a modern state implies achieving a higher level of welfare for all its citizens. This goal could be principally attained through an institutional change. The article describes the main types, factors and agents of change. Besides, the paper also investigates the role of an institutional equilibrium in the process of change. It is considered that a specific correlation between formal and informal rules could influence a well-being of people and pave the pathways for change. Consequently, the reasons for a prolonged stagnation of many developing countries have been explained. On the basis of the fundamental model by D.North and a number of approaches by contemporary scholars, a clear understanding of the mechanism of an institutional change has been elaborated. In general, a greater success will be achieved by a country where the ruling elites establish laws not only for themselves but for all citizens. Moreover, in order to construct a better foundation for changes, special attention should be paid to education, information, science and technology, which commonly create an impetus for development. This stimulus could stem from creative innovations or a well-planned imitation. Both activities must constantly generate ideas and become a fulcrum for changes of purposeful, spontaneous, radical, incremental or mixed character. As a result, ideally, such steps should bring the economic system to the equilibrium, where individuals would attain a desired level of the well-being. In this case, formal and informal rules would not conflict with each other, while enforcement mechanisms stay legitimate and effective. On the whole, the algorithm developed within the article could serve as a detailed scheme for regarding institutional change at different levels, especially at a government one.

Keywords: institutional change, institutions, institutional equilibrium, routines, innovations, imitation, change.

Вступ. Усі люди прагнуть жити в достатку. Перед сучасними державами безперервно постає завдання забезпечити благополуччя своїх громадян. У цьому контексті виникає запитання: чому одні країни досягають процвітання, а інші – ні? Справа тут зовсім не стосується географічного положення, релігії або нестачі необхідної інформації. Ці фактори можуть лише побіжно впливати на хід розвитку. Головна ж відповідь на згадане запитання полягає у розмежуванні інституцій, тобто “правил гри”, котрі мають місце у різних господарських системах, приводять у рух економіку і створюють потрібні стимули. У зв’язку з цим детальний розгляд теоретичних підвалин реалізації інституційних змін сьогодні є вкрай потрібним.

Перспективи створення повноцінної теорії інституційних змін з’явились головним чином завдяки прихильникам еволюційного інституціоналізму. Цей напрямок у межах загальної інституційної парадигми виник приблизно в 1970–1980-і роки і представлений, зокрема, працями Д. Норта [1], Р. Нельсона та С. Вінтера [2] та ін. Крім того, питання інституційних змін перебували у центрі уваги багатьох зарубіжних та українських вчених: Г. Лайбкепа [3], Дж. Найта [4], Е. Остром [5], Д. Аджемоглу та Дж. Робінсона [6], А. Аузана [7], О. Сухарєва [8], Р. Пустовійта [9], Т. Гайдай [10] та ін.

Мета статті – дослідити алгоритм здійснення інституційних змін на різних рівнях, з’ясувати головні причини та мотиви їх проведення, представити характеристику головних типів інституційних змін та сформувати чітке бачення структури і перебігу цього процесу.

Виклад основного змісту. Теорії інституційних змін, як і еволюційний інституціоналізм, можна здебільшого охарактеризувати комплексом наступних ознак: частковий відхід від позицій методологічного індивідуалізму та оптимізації, притаманних неокласикам та неоінституціоналістам; критика статичного підходу та акцент на вивченні економічних змін у динамічній перспективі; врахування істотності часового фактора, важливості та незворотності минулих подій для поточного стану справ; аналіз особливостей державного втручання в економіку та процес інституційних змін [11, с. 17–19].

Варто нагадати, що інституції як “правила гри” у суспільстві складаються із сукупності неформальних (“неписаних”) і формальних (офіційно задекларованих) правил (норм) та спеціального механізму примусу до їх виконання. В свою чергу, у складі правил можна виокремити такі складові:

ситуацію або умови виникнення, індивіда (адресата), зміст норми (певна дія), санкцію за невиконання дії та гаранта норми. Інституційними змінами вважатимемо модифікації одного або декількох перерахованих вище компонентів [7, с. 283].

Чималий внесок у розвиток еволюційного інституціоналізму і теорії інституційних змін здійснив Нобелівський лауреат з економіки 1993 року Д. Норт. У своїх дослідженнях він намагався сформулювати концепцію, яка б змогла комплексно розповісти і пояснити регулярні зміни у суспільстві. Зокрема, Норт демонструє, що поступальний розвиток господарських систем значною мірою визначається впливом як зовнішніх, так і внутрішніх чинників різної природи (в т.ч. економічних, політичних, соціальних, моральних, історичних, культурних тощо). Далі окреслимо головні аспекти базової моделі інституційних змін, запропонованої вченим. Вона містить наступні етапи [1, с. 69–73]:

- поява нової інформації і знань спричиняють зрушення у сфері технологій;
- нові технології з часом змінюють відносні ціни на ресурси, підвищуючи привабливість окремих альтернатив;
- нові співвідношення цін створюють стимули щодо зміни структури прав власності/режиму функціонування власниками окремих ресурсів;
- цей процес заохочує суб'єктів розробляти нові норми, які приноситимуть більшу цінність від використання ресурсів;
- ненульові трансакційні витрати на політичному ринку перешкоджають індивідам у здійсненні інституційних змін, які ведуть до отримання ними бажаної користі.

Варто звернути увагу на те, що інституційні зміни неможливі без розвитку системи освіти та технологій. Якщо індивід або суспільство не прагне отримувати нові знання, шукати нову інформацію чи генерувати ідеї, їм дуже важко буде перейти до кроку 2 у схемі Норта. Доступність і обов'язковість початкової освіти, належна університетська та фахова підготовка, фундаментальні дослідження є запорукою прогресивного інституційного розвитку провідних країн світу. Висококваліфіковані кадри продукують нові знання та технології, які є якіснішими і продуктивнішими.

Важливу роль поряд з техніко-технологічними відіграють і організаційні фактори. Зміна відносних цін, індукована впливом ефективнішої технології, стимулює суб'єктів до змін організаційної структури відносин, перегляду контрактів та способу використання ресурсів. Цей етап Норт вважав визначальним, адже він породжує стимули до здійснення змін. Такі обставини створюють плацдарм для формування нових норм, які повинні збільшити цінність та вигоди від користування ресурсами [1, с. 109]. В ідеалі відповідальні особи намагатимуться використати наявні можливості та забезпечити бажаний рівень добробуту для усіх пов'язаних індивідів та груп.

Втім, отримуючи нову інформацію та приймаючи рішення щодо запровадження нової технології, можна досить легко помилитись. Політичні та економічні керівники стараються використати створені умови та здійснити певні інституційні зміни, які, на їх думку, будуть успішними. Проте через неповноту інформації та суб'єктивність розуміння прийняті рішення нерідко призводять лише до погіршення ситуації та ухвалення неефективних правил. Порушення таких норм може принести набагато більше вигоди, аніж від їх дотримання, що лише підсилить ефект регресу. Крім того, чиновники і очільники організацій мають свої егоїстичні інтереси, які певним чином мають бути враховані при проведенні змін. З плином часу регулярне невиконання інституційних приписів спровокує новий конфлікт норм.

Така модель пояснює стійкий регрес бідних країн, що розвиваються. Нестача освічених громадян, примітивні технології, закореніло недієві норми, брак можливостей і рішучості гальмують створення ефективної інституційної системи. Часто керманичі цих країн самовільно стимулюють діяльність з перерозподілу, а не виробництва благ, монополізуючи певні сектори економіки, вдаються до отримання надмірних переваг за рахунок своїх громадян. Згадана практика базується на так званому механізмі екстракції [6, с. 75], за якого авторитарна особистість, елітарна група або псевдодемократична влада блокують шляхи покращення суспільного добробуту, тим самим забезпечують власні потреби і підтримують своє панівне становище за допомогою різних засобів, у т. ч. популізму та політтехнологій. Перелічені дії перешкоджають утвердженню "хороших" норм, що в результаті веде до стагнації. Сьогодні, на жаль, такі ситуації – не рідкість.

До прикладу, у Філіппінах для того, аби отримати дозвіл на будівництво житла легально, слід пройти 168 кроків бюрократичного процесу, до якого причетні 53 державні та приватні установи та який займає від 13 до 25(!) років. Тому зовсім не дивно, що громадяни цієї країни будують житла нелегально. Витрати у другому випадку будуть значно нижчими, ніж у першому. Така система індукує стимули до корупції, хабарництва та збагачення посадових осіб, які не зацікавлені у зміні інституційної структури. Відсутність інвестицій у науку та знання гальмують розвиток технологій та реформування правової системи, що спричиняє "консервацію" процесу змін непродуктивних стимулів та уповільнення розвитку загалом [12, с. 27].

Перш ніж перейти до розгляду концепцій, спрямованих на поглиблення запропонованого Нортом алгоритму змін як на макро-, так і на мікрорівні, варто ще раз наголосити на його еволюційному та неортодоксальному характері. Теорія такого плану насамперед намагається абстрагуватись від принципу оптимізації та більш реалістично відобразити поведінку економічних суб'єктів. Як правило, суб'єкти не

завжди шукають найкращий варіант впорядкування тієї чи іншої ситуації, їхні дії частіше визначаються власними переконаннями та специфікою поведінки на попередніх етапах. З цією метою представники еволюційного інституціоналізму Р. Нельсон та С. Вінтер запроваджують новий основоположний термін – "рутини" ("routines").

У широкому трактуванні рутини – це усталені (передбачувані) стереотипи поведінки. Цей термін охоплює розгорнутий спектр можливих проявів діяльності індивіда, організації чи держави: стиль життя, аспекти споживання (скажімо, ефекти сноба, Веблена і приєднання до більшості), технічні плани виробництва, процедури найму і звільнення, особливості реагування на зміни попиту, організація науково-дослідних робіт, система надання субсидій, інноваційна стратегія, механізми розподілу ВВП тощо. Основним об'єктом досліджень Нельсона та Вінтера стали рутини ділових одиниць. Проте в методологічному плані теоретичний доробок вчених можна інтерпретувати не лише на рівні фірм, але й індивідів та держави також [2, с. 14–15].

Зазвичай особи та організації не схильні модифікувати рутинні правила своєї життєдіяльності у зв'язку з низкою причин. По-перше, рутина – своєрідна цінність, для створення або розвитку якої суб'єкт доклав зусилля чи кошти. По-друге, значна частина рутин знаходиться на рівні підсвідомості, стереотипності або звички. По-третє, зміна рутинних правил може погіршити становище індивіда або фірми, а також зіпсувати їх стосунки з оточенням, партнерами і контрагентами. Якщо змін все ж не уникнути, цей процес також визначатиметься певними рутинами [11, с. 18–19].

Прагнення до змін, згідно із Нельсоном та Вінтером, з'являється у випадку падіння / зростання ключових економічних параметрів або неочікуваних зовнішніх збурень. Звісно, таке припущення є дещо спрощеним, оскільки в реальному житті індивіди, фірми або держава можуть регулярно вдосконалювати свої рутини, однак воно має важливе теоретичне значення для подальшого аналізу. До прикладу, якщо темп зростання ВВП знижується до певної межі, державні мужі починають міркувати щодо часткової або повної видозміни відповідних рутин. Цей механізм безпосередньо пов'язаний із пошуком, спрямованим на поліпшення поточного стану справ у державі (фірмі, становищі особи). Будь-який суб'єкт в такій ситуації може вдатись до вибору однієї із двох альтернатив: зайнятись вивченням поведінки конкурентів та запозиченням елементів їх рутин або ж витратити час на вдосконалення своїх рутин самостійно і винайти відносно нові шаблони поведінки. Перший варіант назвемо імітаційною діяльністю, а другий – інноваційною [2, с. 209–211].

Оскільки в межах описаної схеми одночасне застосування обох тактик неможливе, конкретний вибір між імітацією та інноваційною діяльністю, як правило, здійснюється ситуативно. Ключовими чинниками стають розмір суб'єкта, обсяг витрат на науково-дослідні роботи, ринкова кон'юнктура, історичні особливості розвитку відповідної сфери тощо. Незважаючи на спосіб пошуку, варто пам'ятати про те, що особа, підприємство або керівництво держави згодиться використовувати нову рутину тоді, коли її ключові параметри (зокрема, вигоди від застосування) перевищуватимуть відповідні показники вихідної рутини.

Продовжуючи розгляд характеру та особливостей інституційних змін, можемо виокремити їх два основних типи: дискретні та інкрементні. Під дискретними розуміємо радикальні зміни у формальних правилах, які, як правило, є результатом революцій, переворотів або різких перемін у чинній системі правил. Інкрементні зміни передбачають поступові невеликі зміни, переважно неформальних норм впродовж тривалого періоду часу, тобто еволюційним чином. На прикладі моделі Нельсона та Вінтера можемо сказати, що інноваційний пошук має більш інкрементний характер. Він включає моменти творчості, експериментування, тестування та поступового опрацювання елементів досліджуваної множини потенційних можливостей, тобто значною мірою опирається на попередні досягнення. Імітаційна діяльність може мати і інкрементний, і радикальний характер. Суб'єкт здатний як поступово запозичувати у конкурентів їхні рутини, так і різко викоренити свої поточні шаблони поведінки й запровадити скопійовані у суперника [1, с. 116].

У випадку орієнтації на інноваційну активність компанія (індивід, державні органи) займається дослідженням множини своїх технологічних (творчих) можливостей (потенційних рутинних правил). Прогрес відбувається шляхом поступового їх вивчення та конструювання ефективніших рутин. Нельсон і Вінтер дають інноваціям ще одну назву – "локальний пошук". Він виявляється у тому, що чим ближчою (більш схожою) до поточної буде нова рутина, тим вища ймовірність її виявити. Відповідно, шанси винайти цілком нові стереотипи поведінки, які зовсім не схожі на теперішні, є нижчими.

З іншого боку, абсолютно нова рутина вимагає додаткових витрат на пошук інформації, проведення експериментів, оволодіння новими навичками тощо. Саме тому інноваціями частіше займатимуться великі гравці на ринку або суб'єкти із чіткою політикою НДДКР. Необхідно наголосити на ще одному важливому моменті: будь-яка інновація – кумулятивний творчий процес. Інакше кажучи, сьогоднішній масштабний прорив або незначне вдосконалення завдячує численним вчорашнім спробам та витраченим зусиллям. В результаті інноваційного пошуку суб'єкт отримує своєрідну конкурентну перевагу, яка, з одного боку, дещо дистанціює його від конкурентів, а, з іншого, приваблює суперників-імітаторів [2, с. 254–255].

Імітаційна активність, натомість, дозволяє особі, компанії або державі зануритись у площину рутинних правил їх конкурентів. Зазвичай ми припускаємо, що суб'єкти старатимуться перейняти

передовий досвід (так звані "*best practices*"), однак до початку пошуків їм достеменно не відомо, які саме технології є найкращими; увагу перш за все привертають найпопулярніші. Ймовірність того, що в ході "розвідки" вдасться натрапити на конкретну технологію, пропорційна до частки загального випуску галузі за певний період, створеної із використанням цієї технології. Таким чином, суб'єкт змін починає "селекцію" саме з популярних і широко вживаних рутинних правил, використовуючи у процесі відбору задані раніше критерії [2, с. 210–212].

Згідно з іншою класифікацією, поділяємо інституційні зміни на спонтанні та цілеспрямовані. Спонтанними назвемо такі зміни, які здійснюються і поширюються без попереднього замислу. Спланувати їх неможливо, адже вони є реакцією на певну ситуацію та віддзеркалюють прагнення суб'єктів до закріплення прийнятних і сприятливих норм поведінки, які не принесуть шкоди переважній більшості індивідів. На противагу їм, цілеспрямовані інституційні зміни з'являються та поширюються у відповідності зі свідомо розробленим планом. Створенням такої "дорожньої карти" займаються переважно законотворці та політичні діячі, керівники організацій. Виокремлюють також і змішаний тип змін, який характеризується спонтанним незапланованим виникненням правила, однак його розповсюдження здійснюється конкретними індивідами або організаціями свідомо та цілеспрямовано [7, с. 286].

Ряд авторів уявляють інституційні зміни у вигляді централізованого цілеспрямованого процесу, пронизаного процедурою колективного вибору та опосередкованого певним політичним органом (на рівні спільноти, громади чи держави) з метою врегулювання певного координаційного чи організаційного суспільного виклику. Оскільки варіантів нової конфігурації правил може бути достатньо багато, індивіди і групи добровільно або вимушено стають учасниками боротьби, торгів, лобіювання, переговорів та політичних баталій задля встановлення бажаних норм. Г. Лайбкеп називає цей процес "договірною діяльністю" ("contracting") [3, с. 4–5]. На думку вченого, це нагадує гру, котра регулюється правилами вищого рівня (політичні приписи). Останні разом з гравцями, їх переконаннями та спектром можливих дій визначають напрям майбутніх інституційних змін, причини яких, на думку вченого, є, все ж, зовнішніми.

Згідно із Е.Остром, інституційні зміни можуть бути викликані як факторами середовища, так і внутрішніми чинниками (зміною прибутковості або інших параметрів). Дослідниця дотримується кількарівневої класифікації правил, адже виділяє операційні, колективні та конституційні правила. Перші торкаються щоденної життєдіяльності індивідів (наприклад, правил переходу вулиць у місті), другі визначають перші (діяльність муніципальної влади чи територіальної громади щодо санкціонування правил дорожнього руху), а треті регулюють другі (програми чи стратегії на державному рівні). Досліджуючи напрям змін правил найнижчого рівня, вищі щаблі вважаємо умовно незмінними. Перед прийняттям рішення групи та індивіди співвідносять свої витрати та вигоду від запровадження нових правил. У випадку досягнення мінімально допустимої коаліції (критичної кількості осіб, котрі підтримують відповідне рішення) нововведення можуть прийняти, причому мінімальний розмір коаліції визначають правила вищого рівня [5, с. 186–188].

Однак пропозицію буде відхилено, якщо індивіди або групи, добробут яких погіршиться після запровадження правил, швидко зреагують та зможуть заблокувати неприйнятну альтернативу. Достатньо часто ця ситуація пов'язана з рента-орієнтованою поведінкою, лобізмом, корупцією та отриманням користі від перерозподілу ресурсів. За допомогою впливових покровителів спритні особи й організації можуть практично нескінченно довго блокувати прогресивні інституційні зміни з метою задоволення власних інтересів. Ідеальним розв'язанням у даному випадку була б наявність незалежної держави-арбітра, проте нерідко державні мужі стають активними і зацікавленими учасниками боротьби. Іншою непростою ситуацією стало б надання державі монопольної централізованої влади на проведення інституційних змін. За такої конфігурації інтереси більшості громадян можуть перейти на задній план, а формальні правила – ігноруватись [13, с. 154–156].

Схожі ситуації можуть виникнути і у випадку спонтанних інституційних змін. Їх підставами також стають дії людей: навчання, експерименти, локальний пошук, імітація тощо. Однак ніхто спеціально не планує перебігу процесу змін, оскільки єдиний координаційний та селекційний механізм їх імплементації відсутній. Нові правила стають радше результатом довільного вибору відокремлених суб'єктів, аніж ухвалою державної організації чи політичного органу в рамках колективного рішення. Дж.Найт бачить такі відносини на індивідуальному й часто неформальному рівні. Низка регулярних дво- чи багатосторонніх переговорів або зіткнень між різними учасниками можуть привести до утвердження єдиних норм (традицій) у певній спільноті. Проте варто зазначити, що поява нової інформації чи отримання нових навичок в результаті навчання чи систематичної комунікації не завжди стає двигуном прогресу. В еволюційному вимірі процес змін є більш кумулятивним, тому зміни радше виникнуть при перетині певної "точки" [4, с. 96–99].

Підсумовуючи викладену типологію змін, постає необхідність зробити декілька ремарок. Оскільки цілеспрямовані зміни можна умовно співвіднести з модифікацією здебільшого формальних правил, а спонтанні – неформальних, змішаний тип дозволяє частково інтегрувати особливості обох полюсів. Дж. Роланд пропонує розглядати інституційний розвиток за аналогією із геологічними процесами. Тектонічні плити, як і неформальні правила, рухаються досить повільно, час від часу провокуючи

землетруси, котрі порівнюємо із переінакшенням динамічніших формальних правил. Така позиція збігається із дефініцією змішаного виду інституційних змін. Ідея метаморфози може визрівати достатньо довго, а розповсюдитись значно швидше завдяки чіткому алгоритму колективного вибору [13, с. 165–166]. Зміна в цінностях чи поглядах (в результаті еволюції) може спровокувати прагнення до різких цілеспрямованих змін (приміром, виникнення Євромайдану в ході прагнення до асоціації України з ЄС). У таких ситуаціях важливо не спровокувати конфлікт формальних та неформальних правил, а лише підсилити ефективність других за допомогою перших.

Аналізуючи горизонт і масштаби змін, певна когорта дослідників виокремлює термін "інституційна ніша" в розумінні тієї частини зовнішнього середовища, яка відповідає за забезпечення життєдіяльності, стабільності та функціональності інституцій. Сюди віднесемо наступні компоненти: сукупність усіх задіяних матеріально-фінансових, інформаційних та людських ресурсів; суб'єкти, котрі впливають на процес розподілу згаданих ресурсів; усі суміжні сфери, в межах яких інституції прямо чи опосередковано виконують певні функції; інші інституції, з якими досліджувані можуть посягати на одні і ті ж ресурси чи відігравати схожі ролі. В процесі еволюції нові інституції поступово замінюють попередні. У випадку цілеспрямованого творення суб'єкти змін повинні не забувати про специфіку інституційної ніші, котра зайнята тими чи іншими формальними і неформальними правилами. Саме недогляд цих деталей та орієнтація на часткове (поверхове) реформування стає причиною невдалих політичних і економічних реформ [14, с. 12].

Окрему увагу слід приділити системі змін та впровадження нових рутин в рамках державного апарату. Якщо в межах підприємства рішення приймає одна особа або група на чолі з керівником, то до законотворення причетні багато сторін, інтереси яких можуть конфліктувати. Ось чому часто на перший погляд цікаве нововведення може бути відхилене або відкладене на тривалий період. Інша важлива риса державного механізму – стадійність. Кожен етап, починаючи від діагностування політичної проблеми, виявлення ключових осіб, інтерпретації політичного досвіду, вибору рішення, слідкування за його впровадженням, внесення поправок, скасування та ін., розтягується у часі і не завжди залучає осіб, чиї знання і вміння дозволяють неупереджено розтлумачити проблему і виявити адекватне рішення [2, с. 376–378].

Реальне здійснення політики включає моменти боротьби та поступок між представниками різних зацікавлених груп, а також спроби виявити та врахувати суспільний інтерес. Трапляється й таке, що з метою переобрання на виборах політики-егоїсти старатимуться догодити егоїзму своїх виборців. Незважаючи на цю специфіку, діяльність депутатів і урядовців перш за все має служити суспільним потребам, а не особистим, оминаючи "сліпу" боротьбу. Саме для цього в межах політики потрібен раціональний механізм аналізу, здатний аргументувати перевагу певної ідеї щодо виявлення інтересів суспільства.

Такий елемент може набути форми урядових досліджень, пошуку та звернення до політичних радників, консультацій чи критики з боку незалежних експертів. До того ж, поняття "суспільний інтерес" необхідно трактувати не як об'єктивний і сталий факт чи закон, а швидше як результат загальної згоди (можливо, й тимчасової). Розумні безсторонні міркування та аналіз завжди мають бути присутні в політичних кулуарах через ряд важливих функцій, як-от приблизний прорахунок можливих об'єктивних варіантів та знайдення конфліктних точок, викриття індивідуального зиску, замаскованого під "благі наміри", віднайдення мети, котра загубилась поміж егоїстичних інтенцій, можливість простежити, чи структура політичного механізму дозволяє навчатись, виявляти помилки і корегувати їх тощо [2, с. 380–382, 383–385].

Якщо ж такий раціональний об'єктивний механізм відсутній, а благополуччя і потреби суспільства стають заручниками політичних ігор, така система, очевидно, не прямує до процвітання та рівноваги. У межах інституційного підходу рівновага – це такий стан, за якого при даному співвідношенні сил агентів, "правил гри" та наборі контрактних відносин жоден із суб'єктів не прагне та не вважає за вигідне щось змінювати, причому господарська система генерує добробут для більшості індивідів. Інституційна рівновага є відправною точкою для ініціації будь-яких інституційних змін, адже саме з нею співставляють і порівнюють потенційні альтернативи [7, с. 291].

За умов інституційної рівноваги неформальні норми підтримують та підсилюють формальні, а механізм примусу є дієвим. Таким чином, усі компоненти інституції перебувають у своєрідній гармонії, що й дозволяє цю ситуацію назвати ідеальною або бажаною рівновагою. Індивіди не прагнутимуть змінювати щось глобально, а господарська система володітиме потужним "інституційним капіталом" для розвитку. Проте дуже часто інституції перебувають у дисбалансі, так як одна або декілька їх складових не сприяють прогресу. Загалом, нерівноважними можна назвати ситуації, за яких формальні та неформальні норми конфліктують між собою, а механізми примусу невизначені або недоречні. Найближче до рівноваги знаходиться інституційна система з дієвими формальними і неформальними нормами та недостатньо ефективними інструментами примусу. Така комбінація скоріш за все підтримуватиме позитивні тенденції розвитку, так як індивіди дотримуються правил і без зовнішнього спонукання.

Однак становище точно погіршуватиметься в наступних двох випадках: у разі "поганих" неформальних інституцій (навіть при наявності відносно ефективних офіційних правил і засобів примусу) та

якщо дієвими з усіх трьох компонентів інституцій є лише формальні правила. В першій конфігурації, очевидно, існує певна кількість "лазівок" та "білих плям" у законодавчих документах, які стають інструментами в руках кмітливих індивідів (груп з спеціальними інтересами), або ж життя суспільства великою мірою визначають традиції. У другій ситуації будь-які спроби запровадити офіційні правила залишатимуться лише на папері, адже індивіди під впливом сприятливіших "неписаних норм" будуть їх ігнорувати. До того ж, правоохоронна система при такій комбінації просто не в змозі проконтролювати виконання правил або ж в її рамках відсутня необхідна мотивація [14, с. 146–147].

Далі розглянемо ситуацію, у якій неформальні інституції є продуктивними, а формальні – контрпродуктивними, причім інструменти примусу до виконання офіційних приписів працюють дієво. Як бачимо, виникає конфлікт на рівні сприйняття і стимулів: ментальні "вказівки" спрямовують осіб у правильне русло, а засоби примусу змушують їх виконувати неефективні формальні правила. При такому сценарії суб'єкти радше дотримуватимуться неформальних норм, оскільки їхня природа більш глибинна. Якщо ж "хороші" неофіційні правила конфліктують з "поганими" формальними рамками, а стимули до виконання останніх невизначені, то ситуація є менш бентежною, оскільки альтернативи мають різну вагу. Тут індивіди чітко обирають неформальні правила через високі трансакційні витрати дотримання "розмитих" писаних норм. Обидва випадки закладають стимули для здійснення інституційних змін завдяки позитивному впливу ментальних стереотипів. Якщо і формальні, і неформальні правила "гальмують" розвиток, то результатом буде затяжна нерівновага, незалежно від ступеня ефективності системи примусу.

У підсумку можемо сказати, що стабільність "інституційного капіталу" залежить від усіх трьох складових інституції, однак в першу чергу визначається неформальними рамками. Якщо люди у міркуваннях керуються стійкими та ефективними ментальними установками на поступ, вони не матимуть мотивів обирати нестабільні і нерезультативні законодавчі норми. "Неписані" правила, на відміну від формальних, не потребують зовнішніх механізмів примусу завдяки вищому рівню самопідтримуваності. Таким чином, їм подекуди вдається нейтралізувати ступінь впливу формальних методів примусу. Господарська система має прагнути до варіанту, в якому формальні норми обрамлюють неформальні, а механізми спонукання лише підсилюють дію офіційних документів та ментальних моделей [14, с. 148].

Окремо варто зауважити, що суб'єкти живуть у світі, де існує величезна кількість інституцій, кожна із яких більшою чи меншою мірою впливає на індивідів та організації. Якщо злам в межах однієї інституції впливає на зміну поведінки великої кількості суб'єктів (або ж членів організованих малих груп), це може вплинути і на характер функціонування інших інституцій. Таким чином, можна сформулювати ще одну важливу особливість: має місце двосторонній процес взаємовпливу між суб'єктами (агентами) та інституціями.

Як правило, організації різного рівня та окремі індивіди як агенти змін завжди мають вибір: або дотримуватись правил, або не зважати на них. Саме тому, залежно від активності суб'єктів, розвиток будь-якої норми (та інституції загалом) проходить своєрідний життєвий цикл, котрий складається із трьох режимів: бездіяльність, за якої більшість індивідів знає про існування правила, проте не виконує його; спорадична дія, суть якої полягає у тому, що норма може виконуватися або не виконуватися залежно від ситуації, та систематична дія, в рамках якої правило реалізується практично завжди. Крім того, інституції налічують 5 етапів життєвого циклу: виникнення, становлення, масове використання, заміщення і зникнення.

Поєднання режимів та стадій життєвого циклу дозволяє приблизно уявити траєкторію розвитку інституцій. Доцільно зазначити, що шляхи їх розвитку можуть формуватися поступово і плавно проходити кожен етап (до прикладу, повільне зникнення давніх звичаїв) або мати "розриви", різкі піднесення і шоки, коли відбуваються радикальні дискретні зміни (відміна законів або швидке запровадження нових розпоряджень). При цьому дослідники зауважили, що як у першому, так і у другому випадку відбуваються не довільні зміни, а ті, які виходять із попередніх умов та досвіду. Таке явище отримало назву "залежність від траєкторії попереднього розвитку" ("path dependency") [7, с. 65].

Головними факторами, які сприяють закріпленню залежності від траєкторії попереднього розвитку, є: зростаюча віддача від масштабу та рух "за течією", взаємопов'язаність елементів системи (так звані мережеві ефекти), невпевненість у завтрашньому дні, а також механізм малих випадкових подій, передбачити які заздалегідь неможливо через обмежену раціональність індивідів. У комплексі фактори спрямовують індивідів до вибору певного варіанту змін, який насправді не завжди є найефективнішим.

Загальна підготовка інституційних змін з врахуванням залежності від траєкторії минулого – дуже складний процес, тому постановка ключових орієнтирів стане в пригоді. Серед головних критеріїв інституційних змін слід виокремити мету, сферу дії, функціональне різноманіття, трансакційні витрати, терміни адаптації та існування, можливості заміщення і зникнення інституцій. Стрижневим у згаданому контексті є етап оцінки витрат переходу. Інституційний кошторис, на відміну від технічного, не може включати точний розрахунок. Важко ідеально спрогнозувати реакцію агентів на нове правило, потужність стимулів дотримання норм, ефективність проекту. Якщо у випадку окремої фірми або організації це зробити відносно простіше, то на загальнодержавному рівні завдання включає оцінку і аналіз незліченної кількості параметрів та інформації [8, с. 96]. Незважаючи на це, обов'язково слід включити витрати на пошук ідей,

законотворення і бюрократичні процедури, кошти на адаптацію та просування нових інституцій, а також видатки на залучення інструментів контролю/примусу тощо.

Роздуми про залежність від траєкторії попереднього розвитку наштовхують на запитання: чому одним країнам вдається здобути успіх, а іншим – ні? Прихильники еволюційного інституціоналізму також частково намагаються пояснити згадані відмінності. В межах цього підходу будь-який вияв прогресу, в тому числі і економічне зростання, вважаються нерівномірними, адже в ньому беруть участь ділові одиниці з різним укладом рутин (в т.ч. технологій). З часом ця сукупність змінюється, розмежовуючи рутини на "відносно нові" та "відносно старі". Беручи до уваги реалії глобальної економіки, розвинуті країни зазвичай оновлюють свої рутинні правила шляхом інноваційного пошуку, в той час як менш розвинуті – за рахунок запозичення у перших. Низькі обсяги витрат на науково-дослідні роботи бідніших економік стримують розвиток їх інноваційного потенціалу [2, с. 236–237]. З іншого боку, процес імітації також може гальмуватися у зв'язку із застарілою матеріальною базою, потребами навчання персоналу та адаптації нових шаблонів поведінки. В сукупності ці фактори вносять свою лепту до поглиблення розриву між багатшими та біднішими країнами.

Висновки. Загалом, проаналізовані теоретичні концепції дозволяють виявити важливу істину: тривалішого і стабільнішого розвитку досягне та країна, в якій владна еліта створює закони не для себе, а для всіх громадян, причім інструменти примусу знаходяться в руках не корумпованих правоохоронних органів. До того ж, у процесі побудови "фундаменту" для інституційних змін особливу увагу слід приділити освіті, науці й технологіям, які здатні створити імпульс для нових зрушень. Такий поштовх може надати як інноваційна активність (при наявності гідного бюджету та послідовної науково-дослідної політики), так й імітаційна (також за чітко розробленим планом, однак із відносно меншими витратами). Обидва види діяльності мають постійно генерувати своєрідну царину ідей, котра зможе стати ґрунтом для ініціювання змін цілеспрямованого, спонтанного або змішаного характеру.

У підсумку, такі кроки мали б привести господарську систему до рівноваги, за якої суб'єкти досягатимуть бажаного рівня добробуту і не прагнутимуть змінювати щось глобально. В такому стані формальні й неформальні правила не конфліктуватимуть між собою, а механізми примусу будуть легітимними і дієвими. Крім того, для зменшення масштабів негативних впливів минулого державні мужі можуть здійснювати планування сценаріїв розвитку майбутніх подій і скласти базовий кошторис. Ця діяльність також повинна враховувати можливий ефект блокування та організовувати строгу систему покарань за недотримання законодавчо затверджених умов і користування службовим положенням.

Література

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Норт Д. ; пер. с англ. А.Н. Нестеренко, пред. и науч. ред. В.З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 185 с.

2. Nelson R.R. An Evolutionary Theory of Economic Change / R.R. Nelson, S.G. Winter. – Cambridge : Harvard University Press, 1982. – 438 p.

3. Libecap G.D. Contracting for Property Rights / G.D. Libecap. – Cambridge : Cambridge University Press, 1989. – 129 p.

4. Knight J. Explaining Social Institutions / edited by J. Knight, I. Sened. – MI : University of Michigan press, 1998. – 238 p.

5. Ostrom E. Understanding Institutional Diversity / E. Ostrom. – Princeton : Princeton University Press, 2005. – 376 p.

6. Аджемоглу Д. Чому нації занепадають / Д. Аджемоглу, Дж. Робінсон ; пер. з англ. О. Дем'янчука. – 2-е вид., випр. – К. : Наш формат, 2017. – 440 с.

7. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория : учебник / под ред. А.А. Аузана. – Москва : Инфра-М, 2011. – 446 с.

8. Сухарев О.С. Институциональное планирование, траекториии нституционального развития и трансакционные издержки / О.С. Сухарев // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – М., 2012. – Т. 4, №3. – С. 95–111.

9. Гайдай Т.В. Еволюція концептуально-методологічних основ теорії інституційних змін / Т.В. Гайдай // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – К., 2014. – № 11 (164). – С. 13–17.

10. Пустовійт Р. Ф. Інституційні перешкоди і чинники національного економічного зростання / Р.Ф. Пустовійт // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : [зб. наук. пр.] / Ін-т регіональних досліджень НАН України ; редкол. : В.С. Кравців (відп. ред.). – Львів, 2013. – Вип. 1 (99). – С. 442–450.

11. Васильцова В.М. Институциональная экономика : учебное пособие / В.М. Васильцова, С.А. Тертышный. – СПб : Пит., 2012. – 256 с.

12. Сото, Ернандо де Загадка капіталу: чому капіталізм перемагає лише на Заході і ніде більше / Е. де Сото ; пер. з англ. М.Климчук. – К. : Наш Формат, 2017. – 232 с.

13. Kingston C. Comparing theories of institutional change / C. Kingston, G. Caballero // Journal of Institutional Economics. – Cambridge, 2009. – Vol. 5 (2). – P. 151–180.

14. Bochmann C. Evolutionary Institutionalism – Evolutionary concepts in institutional analysis / C. Bochmann // ECPR General conference: panel biology and political science: Reykjavik, August 25-27th, 2011. – P. 1–23.

References

1. Nort D. Institutyi, institutsionalnyie izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki / Nort D. ; per. s angl. A.N. Nesterenko, pred. i nauch. red. V.Z. Milnera. – M. : Fond ekonomicheskoy knigi "Nachala", 1997. – 185 s.

2. Nelson R.R. An Evolutionary Theory of Economic Change / R.R. Nelson, S.G. Winter. – Cambridge : Harvard University Press, 1982. – 438 p.

3. Libecap G.D. Contracting for Property Rights / G.D. Libecap. – Cambridge : Cambridge University Press, 1989. – 129 p.

4. Knight J. Explaining Social Institutions / edited by J. Knight, I. Sened. – MI : University of Michigan press, 1998. – 238 p.

5. Ostrom E. Understanding Institutional Diversity / E. Ostrom. – Princeton : Princeton University Press, 2005. – 376 p.

6. Adzhemohlu D. Chomu natsii zanepadaiut / D. Adzhemohlu, Dzh. Robinson ; per. z anhl. O. Demianchuka. – 2-e vyd., vypr. – K. : Nash format, 2017. – 440 s.

7. Institutsionalnaya ekonomika: Novaya institutsionalnaya ekonomicheskaya teoriya : uchebnik / pod red. A.A. Auzana. – Moskva : Infra-M, 2011. – 446 s.

8. Suharev O.S. Institutsionalnoe planirovanie, traektoriii nstitutsionalnogo razvitiya i transaktsionnyie izderjki / O.S. Suharev // Journal of Institutional Studies (Jurnal institutsionalnyih issledovaniy). – M., 2012. – T. 4, №3. – S. 95–111.

9. Haidai T.V. Evoliutsiia kontseptualno-metodolohichnykh osnov teorii instytutsiinykh zmin / T.V. Haidai // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriia: Ekonomika. – K., 2014. – № 11 (164). – S. 13–17.

10. Pustoviit R. F. Instytutsiini pereshkody i chynnyky natsionalnoho ekonomichnoho zrostannia / R.F. Pustoviit // Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy : [zb. nauk. pr.] / In-t rehionalnykh doslidzhen NAN Ukrainy ; redkol. : V.S. Kravtsiv (vidp. red.). – Lviv, 2013. – Vyp. 1 (99). – S. 442–450.

11. Vasyltsova V.M. Ynstytutsyonalnaia ekonomyka : uchebnoe posobye / V.M. Vasyltsova, S.A. Tertyshnyi. – SPb : Pyt., 2012. – 256 s.

12. Soto, Ernando de Zahadka kapitalu: chomu kapitalizm peremahaie lyshe na Zakhodi i nide bilshe / E. de Soto ; per. z anhl. M.Klymchuk. – K. : Nash Format, 2017. – 232 s.

13. Kingston C. Comparing theories of institutional change / C. Kingston, G. Caballero // Journal of Institutional Economics. – Cambridge, 2009. – Vol. 5 (2). – P. 151–180.

14. Bochmann C. Evolutionary Institutionalism – Evolutionary concepts in institutional analysis / C. Bochmann // ECPR General conference: panel biology and political science: Reykjavik, August 25-27th, 2011. – P. 1–23.

Рецензія/Peerreview : 26.09.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Крупка М. І.

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-235-241

СТАДНИК В. В.,
МИХАЛЬЧИК С. О.
Хмельницький національний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Актуалізовано проблему підвищення ефективності інноваційної діяльності на вітчизняних промислових підприємствах. Аргументовано, що визначальну роль у її вирішенні відіграє мотиваційний фактор. Показано зв'язок між змістом стимулюючих заходів на підприємствах і їх здатністю формувати мотиви до інноваційної діяльності. Виокремлено першочергові завдання менеджменту машинобудівних підприємств щодо удосконалення і розвитку системи стимулювання для підвищення ефективності інноваційної діяльності. Обґрунтовано доцільність використання для цього технології Balanced Score Card.

Ключові слова: інноваційна діяльність, промислові підприємства, мотиваційний механізм інноваційного розвитку.

STADNYK V.,
MIHALCHYK S.
Khmelnytsky National University

METHODOLOGICAL FEATURES OF FORMATION OF EFFECTIVE MOTIVATIONAL MECHANISM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE

The problem of increasing of effectiveness of innovative activity within domestic industrial enterprises was actualized. The dynamics of their innovative activity performance during 2008-2017 years was analyzed. The conclusion was made that domestic industrial enterprises tend to worsen their ability to create and implement innovations. It was argued that the defining role in solving this problem plays the motivational factor, which is being formed within all management levels. The presence of logical connection between incentives of business owners and top managers was shown. This defines their approaches of choosing the development strategy and employees motivation strategy. It was highlighted that the motivational system should be based on long-term managerial instruments and be a part of motivational mechanism of innovative activity. It was logically proven that the effectiveness of such mechanism is provided by interdependence of motives of business owners and employees, and also by availability of tools of precise innovative activity goals setting, estimation of the results of their achievement and appropriate rewarding of those results. During the research process it was proven that the 'tool set' for achievement of such combination can be the Balanced Score Card system. The features of Balance Score Card system construction for the creation of motivational mechanism of management of innovative development of machine building enterprise was shown.

Key words: innovative activity, industrial corporations, motivational mechanism of innovative development.

Вступ. Реалізація стратегічних планів вітчизняних промислових підприємств (і особливо машинобудівних) щодо виходу на ринки розвинених країн потребує здійснення суттєвих змін їх виробничих систем – починаючи від техніко-технологічного оновлення матеріально-технічної бази і завершуючи організаційно-структурними змінами у системі управління виробничими і збутовими процесами – для приведення їх у відповідність до вимог часу і, першочергово – для збільшення їх гнучкості, швидкості реагування на ринкові зміни. Масштабність і багатоаспектність інноваційних змін, які стоять нині перед вітчизняними підприємствами дає підстави стверджувати, що їх здійснення неможливе без активної і результативної інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням проблеми підвищення ефективності управління інноваційною діяльністю промислових підприємств займається багато науковців, і особливо злободенною вона є для України. Значна частина вітчизняних науковців розглядає цю проблему через призму функції мотивації, справедливо вважаючи мотиваційні чинники визначальними у процесах управління інноваціями і виокремлюючи ті чи інші недоліки у розвитку форм і систем стимулювання інноваційної діяльності на підприємствах та пропонуючи науково-методичні рекомендації для їх усунення. Це бачимо, наприклад, у роботах А. Бутенка, А. Колота, В. Карпенка, А. Климчук і А. Михайлова, І. Петрової, М. Семикіної, В. Сидорова, О. Тужилкіної, Ю. Головчук та багатьох інших. І хоча на сьогодні у цій сфері досліджень сформований багатий теоретико-методологічний і методичний доробок, водночас залишається доволі широке коло питань практичного характеру, які потребують свого вирішення для посилення ролі інноваційного чинника у формуванні конкурентних переваг промислових підприємств – з урахуванням специфіки їх економічної діяльності.

Метою статті є визначення методологічних засад формування ефективного мотиваційного механізму їх інноваційного розвитку для підвищення загальної конкурентоспроможності національної економічної системи в умовах реалізації євро інтеграційних процесів.

Викладення основних результатів дослідження. Сучасні тенденції розвитку світового економічного простору все більше залежать від інтенсивності процесів, що відбуваються у сфері науково-технічних досліджень та розробок. Змінюються і пріоритети управлінської діяльності – у бік формування виробничих систем, які б були здатними адекватно реагувати на мінливість ринків. Для вітчизняного бізнесу, який, з одного боку, з кожним роком все більше втрачає можливість працювати, опираючись на переваги дешевих ресурсів, а з іншого – впритул зіткнувся з проблемою втрати традиційних ринків збуту і необхідністю виходу на нові, розвиток здатності створювати нові споживчі цінності в процесі інноваційної діяльності є чи не найважливішим стратегічним пріоритетом.

Така здатність практично відображається у кількості виведених на ринок інновацій – і не стільки в натуральному вимірі (одиницях видів нових продуктів, упроваджених нових технологій чи організаційно-управлінських процесів тощо), як в грошовому, і передусім – в обсягах реалізації інноваційної продукції (або ж частки такої продукції у загальному обсязі її реалізації). На рис. 1 показана динаміка цих показників у порівнянні з динамікою кількості підприємств, що здійснювали інновації (побудовано на основі [1])

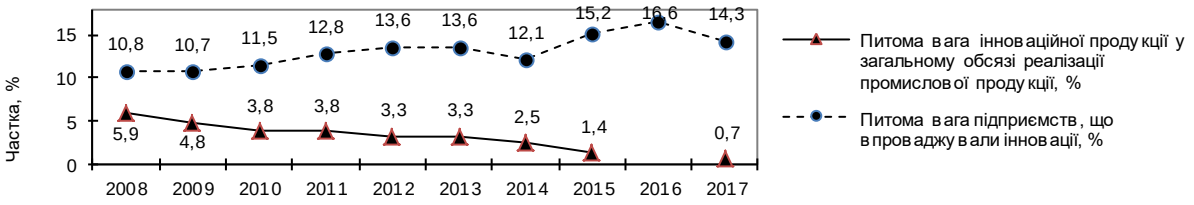


Рис. 1. Динаміка результатів інноваційної діяльності промислових підприємств України

Як видно із графіка, в Україні інноваційна діяльність підприємств промислового сектору уже протягом тривалого часу не забезпечує належного зростання економічної віддачі від інноваційних продуктів – питома вага обсягів реалізації інноваційної продукції впродовж останніх 10 років весь час зменшується і у 2017 р. склала всього 0,7% від загальних обсягів її реалізації (статистичні дані за 2016 р. по цій позиції відсутні). У 2017 р. зменшилась і кількість підприємств, які впроваджували інновації (з 16,6% у 2016 р. до 14,3% у 2017 р.).

Все це є непрямим свідченням низької мотивації вітчизняних фахівців до практичної діяльності, пов'язаної із створенням та впровадженням інновацій. Причин тому декілька і передусім ті, що відносяться до інституційних, пов'язаних із формуванням вітчизняного бізнес-середовища. Адже крупний бізнес в Україні виріс не на результатах інноваційної діяльності, а внаслідок неконтрольованого громадськістю процесу роздержавлення у перехідний до ринку період – через відсутність обґрунтованого механізму переходу до ринку він спричинив перерозподіл державної власності на користь осіб, що були близькими до владних (в тому числі силових) структур. Внаслідок цього утворились бізнес-групи, які швидко сформували потужні фінансові потоки на основі експлуатації природних ресурсів – вони й донині підкріплюють ці переваги лобіюванням відповідних законів через законодавчу та виконавчу гілки влади. Підприємницька ініціативність змогла реалізувати себе лише значно пізніше і, насамперед – через відсутність необхідних коштів, дороговизна залучення яких свідомо підтримувалась на інституційному рівні – через облікову ставку НБУ. Висока ціна ресурсів вимагала швидкої віддачі, тому бізнес розвивався переважно у сфері посередництва (торгівлі, фінансових та інших послуг), а не налагоджування нових високотехнологічних виробництв. Останнє потребувало значних інвестицій та ще й супроводжувалось ризиками – і не тільки ризиками ринкового неприйняття нової продукції, а й ризиками конфлікту інтересів із представниками інших учасників ринку, що проявлялось у поширенні рейдерства, масштаби якого зростали після кожної радикальної зміни політичної ситуації в країні і тим більше не сприяли вкладанню капіталу у нові виробництва. Усе це слугувало вагомими перешкодами здійсненню інновацій, причому фінансові чинники досі відіграють основну роль у загальній сукупності демотиваторів, що видно із табл. 1 (узагальнена нами за результатами двох обстежень українських промислових підприємств, що не здійснювали інноваційної діяльності згідно міжнародної методології [2; 3]).

Та все ж, як показують порівняльні дані обох опитувань, гострота фінансових обмежень підприємств дещо зменшилась у 2014-20166 роках. Чинники інформаційних обмежень (відсутність інформації про ринки і технології (в сукупності 4,0% у 2008–2010 рр.) також стали не такими значущими і вказуються як «невизначений попит на інноваційні ідеї – 2,8% у 2014–2016 рр. Зменшилось також, на думку респондентів, домінування окремих ринкових гравців – на це вказали лише 5,3% опитаних проти 7,1% у попередньому обстеженні. Проте менеджментом підприємств стали чіткіше усвідомлюватися причини інституційного характеру, що формуються у законодавчому полі – на ці причини вказало більше 12% (6,5 + 5,8 = 12,3%) із числа респондентів (виділено курсивом – див. табл. 1). При цьому представники 6,5% опитаних підприємств сподіваються на допомогу держави у здійсненні інновацій, вказуючи при цьому, що труднощі в її отриманні є вагомою причиною їх відмови від реалізації інноваційних проектів.

Зважаючи на те, що в період, коли відбувалось друге обстеження, здійснювали інновації лише 12,1-16,6 % вітчизняних промислових підприємств (див. рис. 1), можна стверджувати, що зазначені чинники є

доволі вагомими перешкодами для здійснення ними інноваційної діяльності. Водночас доволі значна частка менеджерів підприємств взагалі не бачила підстав для її здійснення (майже п'ята частина із числа опитаних) – або через переважаючі позиції свого підприємства на ринку, або ж через свою впевненість в тому, що інновації ринком не будуть сприйняті позитивно, тому не варто й ризикувати, вкладаючи у процес їх створення час і ресурси. Тобто, судячи з результатів цих опитувань, вітчизняне ринкове середовище насичене дестимуляторами інноваційної діяльності. А це, згідно з класичним підходом Й. Шумпетера, який вказував передусім на економічний інтерес інноваторів, не зацікавлюватиме вкладатись у інновації тих, хто навіть має для цього відповідний ресурсний потенціал (інвестиційний, інноваційний).

Таблиця 1

Розподіл не інноваційних підприємств за причинами, що перешкоджали здійсненню інновацій
(% від кількості обстежених підприємств)

Чинники, що перешкоджають впровадженню інновацій	2008-2010	2014-2016
Відсутність коштів у межах підприємства	16,3	9,7
Відсутність кредитів або приватного капіталу	8,7	5,0
Зависокі витрати на інновації	12,0	9,0
Відсутність кваліфікованих працівників	3,4	2,0
Відсутність партнерів по співпраці	5,3	1,4
Відсутність інформації про технології	2,1	-
Відсутність інформації про ринки	1,9	-
Невизначений попит на інноваційні ідеї	-	2,8
Занадто велика конкуренція на ринку	-	5,3
На ринку домінують певні підприємства	7,1	-
Труднощі в отриманні державної допомоги або субсидій для інновацій	-	6,5
Законодавчі/нормативні акти, що створили додаткове навантаження	-	5,8

За Й.Шумпетером, результативність інноваційної діяльності (яка втілюється у зростанні економічної віддачі від реалізації інноваційного продукту), безпосередньо залежить від рівня зацікавленості потенційних учасників інноваційного процесу (від інноваторів-підприємців і до інноваторів-винахідників) у його ініціації і практичній реалізації. А така зацікавленість матиме місце за наявності тісного зв'язку між стимулюванням (з боку суб'єкта управління) і мотивацією (яка виникає в об'єкта управління і має носити пролонгований характер, що важливо саме для сфери інноваційної діяльності), на чому акцентувалось раніше [4], і що підкреслюється й нині багатьма іншими науковцями [5–10]. Тому важливо через систему стимулів забезпечувати ефективність мотиваційного процесу – для формування у об'єкта управління такої поведінки, яка забезпечує досягнення поставлених суб'єктом управління цілей.

Мотивація до інноваційної діяльності, як і до будь-якої іншої, включає і мотиви, і стимули; вони є різноплановими за структурою (мотиви), формами і методами (стимули) і можуть мати різну вагомість (різне значення) для різних індивідів. За відсутності дієвих стимулів з боку суб'єкта управління (а дієвість визначається їх цінністю для задоволення потреб тих, на кого ці стимули спрямовані), мотивація може згасати. Причому стимули мають формуватися цілеспрямовано ще на рівні національної економіки, мають бути різноплановими, охоплювати не лише податкові й кредитні важелі для безпосередніх учасників інноваційної діяльності, а й законодавче забезпечення охорони приватної і, особливо, інтелектуальної власності, містити преференції організаційно-економічного характеру для розвитку інноваційної інфраструктури на регіональному рівні, а також багато чого іншого, в тому числі й регулятори у сфері корпоративного менеджменту, управління освітніми процесами і фінансовим забезпеченням фундаментальних наукових досліджень. В сукупності це формуватиме ту множину стимулів до інноваційної діяльності, яка є іманентною будь-якому ринковому середовищу і яка насамперед впливає на стратегічний вибір власників бізнесу і його топ-менеджменту та формує у них відповідні мотиваційні преференції, які потім переносяться у внутрішній простір підприємства у вигляді системи стимулювання, основні акценти якої мають відповідати його стратегічним цілям та враховувати специфіку діяльності найманих працівників у розрізі їх функціональних повноважень та відповідальності. Тобто через систему стимулювання персоналу на підприємствах створюється внутрішнє мотиваційне середовище (що містить, передусім, дієві стимули матеріального характеру).

Загалом, мотиваційний процес буде ефективним (дієвим), якщо віддача від отриманих результатів (щодо інновацій – це зменшення термінів створення і упровадження новацій, збільшення закладеної в них споживчої цінності) перевищуватиме витрати на його підтримання (передусім, витрати на виплату валентних винагород). Для забезпечення цього необхідний контроль і оцінювання досягнутих результатів і їх врахування у наступних рішеннях щодо зміни стимулів. Тобто можна говорити про формування певного механізму мотивації або мотиваційного механізму. Стосовно інноваційної діяльності такий механізм повинен містити відповідні стимули, націлюючи працівників усіх структурних ланок організації на систематичний і цілеспрямований пошук способів вдосконалення як власної роботи, так і організації

загалом, впровадження яких приносило б відчутну вигоду для всіх учасників інноваційного процесу (рис. 2 [4], доповнений співвіднесенням зі стратегією і наданий у формі алгоритму).

Рис. 2. Мотиваційний механізм інноваційної діяльності в контексті реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства

У сфері інноваційної діяльності важливо підтримувати інтерес до розвитку професійних здібностей, опанування нових, важливих для створення інновацій компетенцій, до прояву ініціативності і гнучкого лідерства. Використання протягом тривалого часу сукупності стимулів, їх періодична зміна, оновлення здебільшого формують у підлеглих ті стереотипи поведінки, які потрібні організації для нормального функціонування і досягнення поставлених цілей. За умов, що такі норми поведінки позитивно сприймаються соціумом, до якого належать дані працівники, актуалізують їх потреби вищого порядку (потреби у визнанні, успіху, самоствердженні), вони можуть формувати у працівників відповідні мотиви, які розширюють можливості цілеспрямованого впливу системи стимулювання інноваційної діяльності. Тим самим мотиваційний процес ставатиме ефективнішим.

Отже, мотиваційний механізм інноваційної діяльності має обов'язково співвідноситись із обраною стратегією діяльності, опиратись на сукупність валентних для ключового персоналу стимулів, що формують у них (або підкріплюють) мотиваційні преференції до активної і результативної інноваційної діяльності, містити засоби оцінювання досягнутих результатів і процедури коригування стимулів у разі їх низької ефективності. Формування такого механізму особливо важливо, якщо підприємство обирає стратегію інноваційного розвитку.

Управління інноваційним розвитком – це управління, спрямоване на вирішення протиріч у його бізнес-системі, які виникають внаслідок інноваційних змін, на їх компенсацію через побудову зворотних зв'язків між керуючою і керованою системою. Воно є своєрідним мистецтвом узгодження інтересів інноваційної і поточної діяльності, знаходження компромісу між доходністю і ліквідністю, доходністю – і ризиком втрати фінансової стійкості. Тоді траєкторія розвитку підприємства стає стійкою за допомогою цілеспрямованого управління «за збуреннями», а не тільки шляхом реалізації стабілізаційних заходів, спрямованих на усунення наслідків настання несприятливих подій. І тоді підприємство не просто функціонує, мінімізуючи відхилення параметрів діяльності за певний період або зберігаючи здатність до систематичних планованих змін для підтримання ефективного функціонування у більш тривалому часовому відрізку (що є основним завданням управління економічною безпекою підприємства), а здатне досягати запланованих цілей діяльності (розвитку) у стратегічній перспективі навіть за мало прогнозованого перебігу подій у бізнес-середовищі.

Тому економічна складова мотиваційного механізму інноваційної діяльності має формуватися з урахуванням інтересів усіх її учасників і можливості впливу на них (тобто управління реалізацією встановлених завдань має здійснюватися через вплив на інтереси учасників, коли суб'єкт управління надає

працівникам або позбавляє їх частини винагороди). І метою побудови ефективного мотиваційного механізму інноваційної діяльності є створення умов для досягнення визначених працівникам цілей економічними методами (через вибір дієвих важелів впливу). І такі умови мають поширюватися на доволі тривалу перспективу, оскільки лише в цьому разі запрацюють закони самоорганізації і стане можливою синергія спільної діяльності учасників інноваційного процесу. Вважаємо, що це завдання може бути реалізовано за допомогою такого інструменту стратегічного управління, як збалансована система показників (Balanced Score Card або скорочено BSC). Вона запропонована і детально розроблена Р. Капланом і Д. Нортоном [11], а також конкретизована для різних завдань стратегічного управління з урахуванням особливостей бізнес-середовища України багатьма вітчизняними науковцями.

В контексті одного із можливих інструментів стратегічного управління інноваціями вона розглядалась і нами в [12; 13]. Вважаємо, що Balanced Score Card може бути мотиваційною основою і механізму управління інноваційним розвитком промислового підприємства. Аргументом на користь цього є те, що її методологія дає змогу сформувати всеохоплюючу й ефективну систему інфорсменту – як систему, що містить засоби й інструменти примушування об'єкта управління виконувати закладені в контракті дії [14]. Зазвичай термін «інфорсмент» використовується відносно контрактів, які стосуються права власності – захист контрактів і примушування до їх виконання [14, 15]. Однак контракти укладаються і в сфері трудових відносин – стосовно прав і обов'язків роботодавців й найманих працівників. І якщо для виконання рутинної роботи можна чітко виписати умови співпраці, то в сфері інноваційної діяльності це зробити набагато складніше, адже створення новинки не відбувається за чітким планом. І тим більше не можна зробити точний прогноз її сприйняття ринком. Тому працівники функціональних служб підприємства, які задіяні в процесах (проектах) інноваційного розвитку підприємства і координують, згідно планів, свою діяльність у його внутрішньому просторі, не захищені від змін у зовнішньому середовищі, які можуть зробити недоцільною подальшу роботу у планових параметрах. Ці фактори необхідно враховувати. Водночас, якщо окремі працівники з ключовими компетенціями будуть не задоволені умовами співпраці (якщо по мірі реалізації інноваційного проекту їх внесок стане зростати, проте це не відображатиметься на розмірі винагороди), вони можуть вдатися до опортуністичної поведінки. Тому у сфері трудових відносин система інфорсменту має містити елементи застереження – як від дійсно опортуністичної поведінки, так і від необґрунтованого у ній звинувачення, коли невиконання завдання не пов'язане зі свідомим опором працівника тиску з боку роботодавця, а викликане обставинами, на які він не може вплинути (наприклад, поява новин обставин у зовнішньому середовищі). Принципова схема такого інфорсменту, побудована нами з урахуванням можливостей Balanced Score Card, наведена на рис. 3. Вона логічно вписується у мотиваційний механізм інноваційного розвитку в частині, що стосується внутрішнього стимулювання найманого персоналу.

І хоча про пряме примушування у такій системі інфорсменту не йдеться, але наявність засобів оцінювання результатів відповідно до встановлених критеріїв і тісний зв'язок ступеня досягнення поставлених цілей із винагородою уже слугує цілям примусу (або стимулювання). І з урахуванням специфіки інноваційного розвитку критеріальна база має формуватися з позицій підтримання фінансово-економічної безпеки. Тобто доцільно вказувати не максимально бажане значення показника, а подавати його у формі «не нижче такого-то рівня». Відштовхуючись від цього рівня і слід здійснювати стимулювання досягнення поставлених цілей. У разі отримання кращих, ніж планові результати, доцільно збільшувати винагороду, що стимулюватиме ініціативу.

Розподіл преміального фонду має здійснюватися між керівниками функціональних служб з урахуванням їх ролі у реалізації завдань інноваційного розвитку і мінімізації відповідних ризиків. Цим підвищується відповідальність менеджера за збалансовану роботу відділу у розрізі функціональних стратегій розвитку підприємства. Вносячи корективи у числові значення показників відповідно до бажаної динаміки економічного зростання, закладеної у стратегії, можна забезпечувати контроль за їх досягненням, змінювати силу стимулюючих заходів відповідно до нових завдань. Тим самим, через економічну складову, в якій поєднано функції контролювання, оцінювання і стимулювання виконавців за досягнуті результати залежно від ступеня досягнення поставлених цілей, забезпечуватиметься дієвість мотиваційного механізму інноваційного розвитку у довгостроковому періоді та в режимі самоорганізації.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Для успішного виходу промислових підприємств на ринки країн ЄС необхідно активніше використовувати управлінські інструменти довгострокового характеру, які мають підвищувати дієвість систем і механізмів управління їх інноваційним розвитком. Зважаючи на недостатньо високу результативність інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств, а також враховуючи специфіку економічних відносин у сфері інновацій, особливої уваги потребує формування ефективного мотиваційного механізму інноваційної діяльності. Ефективність такого механізму забезпечується взаємообумовленістю мотивів і стимулів власників бізнесу і найманого персоналу. Це досягається наявністю у мотиваційному механізмі інструментів і засобів для чіткого встановлення цілей інноваційної діяльності, оцінювання результатів їх досягнення і винагороджування за отриманими результатами. У процесі дослідження логічно доведено, що інструментальним забезпеченням цього поєднання може бути система збалансованих показників. Розглянуто особливості побудови такої системи

для мотиваційного механізму управління інноваційним розвитком промислового підприємства. Конкретизація сукупності цільових показників в контексті стратегії інноваційного розвитку машинобудівних підприємств і буде предметом наступних досліджень.

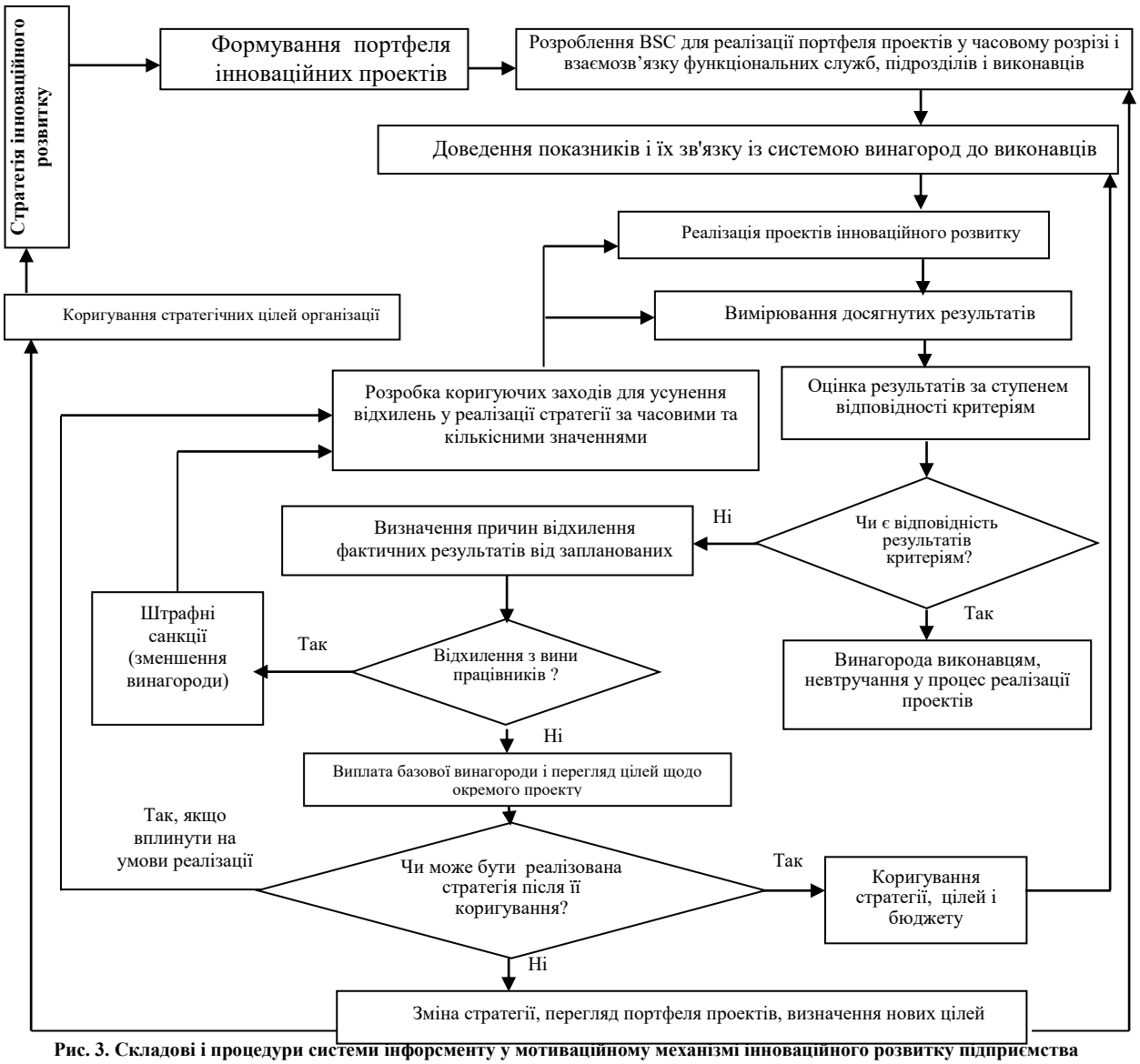


Рис. 3. Складові і процедури системи інфорсменту у мотиваційному механізмі інноваційного розвитку підприємства

Література

1. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2017 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua (Дата звернення 19.10.2018 р.).
2. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2008–2010 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/nauka_in/Inn_2010.zip (Дата звернення 12.05.2012).
3. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2014–2016 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/nauka_in/Inn_2010.zip (Дата звернення 19.10.2018).
4. Стадник В.В. Стимули як складова інноваційної політики підприємства / В.В. Стадник // Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 2002. – № 2, ч. 1. – С. 9–11.
5. Баранецька О.Г. Потреби та ціннісні орієнтири працівників у формуванні дієвого мотиваційного середовища / О.Г. Баранецька, В.В. Стадник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 3, т. 3. – С. 191–194.
6. Гризовська Л.О. Чинники мотивації у підвищенні ефективності інноваційної діяльності підприємства / Л.О. Гризовська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 3, т. 2. – С. 90–94.

7. Бутенко А.І. Концептуальні підходи до мотивації в інноваційній діяльності підприємства / А.І. Бутенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 1 (17). – С. 283–289.

8. Тужилкіна О. В. Мотиваційні основи стимулювання інноваційної діяльності у сучасних умовах / О.В. Тужилкіна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2015. – № 2 (71). – С. 111–115.

9. Головчук Ю.О. Мотиваційні аспекти розвитку інноваційного потенціалу промислового підприємства / Ю.О. Головчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 2, т. 2. – С. 133–137.

10. Климчук А.О. Мотивація та стимулювання персоналу в ефективному управлінні підприємством та підвищенні інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / А. О. Климчук, А.М. Михайлов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2018. – № 1. – Режим доступу : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/.

11. Kaplan R.S. The Balanced ScoreCard / R.S. Kaplan, D.P. Norton – Boston : Harvard Business School Press, 1996. – 286 p.

12. Михальчик С.О. Стратегічне планування в реалізації інновацій на промисловому підприємстві : дис. … канд. екон. н. / С.О. Михальчик. – Хмельницький, 2005. – 187 с.

13. Стадник В.В. Технологія BSC у підтриманні фінансово-економічної безпеки підприємницьких структур в процесі інноваційного розвитку / В.В. Стадник, С.О.Михальчик // Матер. Всеукраїнської наук-практ. конф. 21-22 квітня 2017 р. – Житомир, 2017. – С. 30–33.

14. Вольчик В.В. Совершенствоание инфорсмента в сфере государственных закупок как фактор развития предпринимательства / В.В. Вольчик // Terra Economicus. – 2007. – Т. 5. – № 1-2. – С. 60–61.

15. Белокрылов К.А. Обеспечение контракта как механизм снижения рисков его неисполнения / К.А. Белокрылов, С.С. Цыганков, С.В. Наливайко // Вопросы регулирования экономики. – 2015. – Т. 6. – № 3. – С. 82–93.

References

1. Naukova ta innovatsiina diialnist (1990–2017 rr.) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua (Data zvernennia 19.10.2018 r.).

2. Obstezhennia innovatsiinoi diialnosti v ekonomitsi Ukrainy za period 2008–2010 rokiv [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/nauka_in/Inn_2010.zip (Data zvernennia 12.05.2012).

3. Obstezhennia innovatsiinoi diialnosti v ekonomitsi Ukrainy za period 2014–2016 rokiv [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/katalog/nauka_in/Inn_2010.zip (Data zvernennia 19.10.2018).

4. Stadnyk V.V. Stymuly yak skladova innovatsiinoi polityky pidpryiemstva / V.V. Stadnyk // Visnyk Tekhnolohichnoho universytetu Podillia. Ekonomichni nauky. – 2002. – № 2, ch. 1. – S. 9–11.

5. Baranetska O.H. Potreby ta tsinnisni oriientyry pratsivnykiv u formuvanni diievoho motyvatsiinoho seredovyshcha / O.H. Baranetska, V.V. Stadnyk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2010. – № 3, t. 3. – S. 191–194.

6. Hryzovska L.O. Chynnyky motyvatsii u pidvyshchenni efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti pidpryiemstva / L.O. Hryzovska // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2014. – № 3, t. 2. – S. 90–94.

7. Butenko A.I. Kontseptualni pidkhody do motyvatsii v innovatsiinii diialnosti pidpryiemstva / A .I. Butenko // Ekonomika: realii chasu. Naukovyi zhurnal. – 2015. – № 1 (17). – S. 283–289.

8. Tuzhylkina O. V. Motyvatsiini osnovy stymuliuvannia innovatsiinoi diialnosti u suchasnykh umovakh / O.V. Tuzhylkina // Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli. – 2015. – № 2 (71). – S. 111–115.

9. Holovchuk Yu.O. Motyvatsiini aspekty rozvytku innovatsiinoho potentsialu promyslovoho pidpryiemstva / Yu.O. Holovchuk // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2015. – № 2, t. 2. – S. 133–137.

10. Klymchuk A.O. Motyvatsiia ta stymuliuvannia personalu v efektyvnomu upravlinni pidpryiemstvom ta pidvyshchenni innovatsiinoi diialnosti [Elektronnyi resurs] / A. O. Klymchuk, A.M. Mykhailov // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2018. – № 1. – Rezhym dostupu : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/.

11. Kaplan R.S. The Balanced ScoreCard / R.S. Kaplan, D.P. Norton – Boston : Harvard Business School Press, 1996. – 286 r.

12. Mykhalchyk S.O. Stratehichne planuvannia v realizatsii innovatsii na promyslovomu pidpryiemstvi : dys. … kand. ekon. n. / S.O. Mykhalchyk. – Khmelnytskyi, 2005. – 187 s.

13. Stadnyk V.V. Tekhnolohiia BSC u pidtrymanni finansovo-ekonomichnoi bezpeky pidpryiemnytskykh struktur v protsesi innovatsiinoho rozvytku / V.V. Stadnyk, S.O.Mykhalchyk // Mater. Vseukrainskoi nauk-prakt. konf. 21-22 kvitnia 2017 r. – Zhytomyr, 2017. – S. 30–33.

14. Volchyk V.V. Sovershenstvoanye ynforsmenta v sfere hosudarstvennykh zakupok kak faktor razvytyia predprynymatelstva / V.V. Volchyk // Terra Economicus. – 2007. – T. 5. – № 1-2. – S. 60–61.

15. Belokrylov K.A. Obespechenye kontrakta kak mekhanyzm snyzhenyia ryskov eho neyspolnenyia / K.A. Belokrylov, S.S. Tsyhankov, S.V. Nalyvaiko // Voprosy rehulyrovanyia ekonomyky. – 2015. – T. 6. – № 3. – S. 82–93.

Рецензія/Peerreview : 28.09.2018 Надрукована/Printed : 07.11.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Рудніченко Є.М.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 339.7
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-242-246

МОРГАЧОВ І. В.
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

ФУНКЦІЯ СВІТОВИХ ГРОШЕЙ: ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У роботі розглянуто перспективи та загрози можливої зміни структури валют в міжнародних розрахунках і резервах, що виконують функції світових грошей; умови виконання національною валютою такої функції. Уточнено причинно-наслідкові зв'язки в процесі становлення і формування валюти або інших активів, що виконують роль світових грошей. В якості основного чинника зростання попиту на валюту, що виконує функції світових грошей, визнано зростання рівня міжнародної торгівлі та товарообігу внаслідок глобалізації економіки. Такий чинник надає можливість емісії відповідної валюти в більших обсягах, ніж можливості країни-емітента щодо забезпечення національної валюти. Цей чинник також згладжує катастрофічні економічні наслідки при зміні питомої ваги валют, що використовуються в міжнародних розрахунках та формуванні золотовалютних резервів. ВВП країни визначено основним чинником (в порівнянні з обсягом золотовалютних резервів), що визначає питому вагу національної валюти цієї країни в міжнародних розрахунках.

Ключові слова: світові гроші, валюта, ВВП, золотовалютні резерви, девальвація, фінансовий ринок, міжнародний розподіл праці, міжнародна торгівля, глобалізація економіки, міжнародні розрахунки, світовий товарообіг, золото, криптовалюта.

MORHACHOV I.
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

FUNCTION OF WORLD MONEY: THREATS AND PERSPECTIVES

Prospects and threats of a possible change in the structure of currencies in international settlements and reserves serving as world money is considered in the article. The conditions of execution of the national currency function of world money was investigated. Cause-effect relationships in the process of formation of currency or other assets that play the role of world currency, clarified. The growth of the level of international trade and commodity circulation as a result of globalization of the economy was recognized as the main factor in the growth of the demand for currency, which serves as the world's money. This factor enables the issuance of the currency in question in larger volumes than the issuing country ability to provide the national currency. This factor also smoothes the catastrophic economic consequences of a change in the share of currencies used in international settlements (in formation of gold and foreign exchange reserves). The GDP of the country is determined by the main factor (in comparison with the volume of gold and foreign exchange reserves), which determines the specific weight of the national currency of this country in international settlements. In the short-term, the change leadership of the US dollar and the euro in international settlements and in gold and foreign exchange reserves of countries is unlikely, but such preconditions already exist. The trend of growth of demand in world money persists, absorbing unsecured US dollar emission, and in the long run may mitigate the negative economic effects of reducing the proportion of the US dollar in international settlements and gold and foreign exchange reserves of countries. This trend is due to the growth of world trade due to the improvement and development of transport infrastructure and production capacity.

Keywords: world currency, currency, GDP, gold and currency reserves, devaluation, financial market, international division of labor, international trade, globalization of the economy, international settlements, world commodity turnover, gold, crypto currency.

Вступ. В умовах глобалізації економіки світ все більше відчуває необхідність в високоліквідних активах, які би відігравали функцію світових грошей. Товарообіг між країнами кожного року зростає. Причини цього різноманітні: збільшення населення світу, зростання його рівня життя та виробничих потужностей тощо. Разом зі збільшенням світового товарообігу зростає потреба в грошах (або інших високоліквідних активах), які би використовувалися в розрахунках між країнами та окремими особами за експортно-імпортними операціями в міжнародній торгівлі товарами та послугами. До того ж, як правило такі світові гроші використовуються в багатьох країнах з економікою, що розвивається, в якості засобу збереження капіталу домогосподарствами, особливо в умовах великого рівня інфляції та швидкого знецінення національної валюти.

В теперішній час в основному роль світових грошей виконує долар США та євро, хоча колись – золото та срібло. Останнім часом виникає безліч питань обґрунтованості та суперечливості такого становища, що робить актуальним дослідження відповідних причинно-наслідкових зв'язків, на основі яких би можна було робити прогнози на майбутнє. Майбутній розвиток подій щодо лідерства валюти той чи іншої країни в якості світової валюти викликає зацікавленість багатьох економістів, оскільки не завжди долар США був відповідним лідером.

Для багатьох країн та окремих суб'єктів господарювання буде дуже болісним або катастрофічним стрімке знецінення певної валюти (як правило, дол. США або євро), в якій центральні банки зберігають

резерви, а інші суб'єкти господарювання (в тому числі домашні господарства) – свої заощадження. Тому можливість такого знецінення внаслідок зміни структури валют в міжнародних розрахунках та золотовалютних резервах країн має бути завчасно визначена та оцінена за наслідками.

Аналіз останніх досліджень за напрямом [1–5] дозволяє визнати наявність глибоких напрацювань тематики, разом з тим ще багато проблем світових грошей залишаються відкритими. Наприклад, в роботі [4] розглянуто можливість суттєвого знецінення як долара США так і євро, що містить загрозу для національного господарства, оскільки значна вага заощаджень домашніх господарств в Україні зберігається в цих валютах. В результаті запропоновано використання двовалютної системи, де емісія другої валюти також має здійснюватися Національним (Центральним) банком країни, і така валюта в ній має виконувати роль засобу збереження заощаджень замість євро та дол. США.

Враховуючи проведені дослідження за напрямом можливість знецінення долара США та (або) євро внаслідок зміни структури валют в міжнародних розрахунках та золотовалютних резервах країн потребує подальшого уточнення та оцінки за наслідками.

Метою досліджень є уточнення причинно-наслідкових зв'язків в процесі становлення і формування валюти або інших активів, що виконують роль світової валюти, та визначення можливості зміни структури валют в міжнародних розрахунках та золотовалютних резервах країн.

Результати. При незмінності звичайних умов стрімке знецінення долара США та євро може відбутися внаслідок виходу на світову арену альтернативної валюти (або активу), яка(який) стане виконувати функцію світових грошей. При цьому вивільниться з обігу суттєвий обсяг доларів США та євро, що спричинить їх стрімкий вартісний обвал на світовому фінансовому ринку.

Мова про світову (одна або декілька) валюту може йти в умовах глобалізації економік. Коли йдуть масштабні війні (наприклад світові), здійснюються торгівельні блокади – в міжнародній торгівлі, як правило, для розрахунків використовується або золото (наприклад, в умовах війни), або валюта країни лідера певного угруповання країн, які є союзниками в світовому конфлікті. На щастя, в теперішній час, якщо війни і відбуваються, вони носять дуже локальний і обмежений характер. Це ж стосується і торгівельних блокад. Натомість транспортна та банківська (платіжна) інфраструктура в світі інтенсивно розвиваються, що значно збільшило можливості руху товарів між країнами. Зростають потужності виробництва. В таких умовах потрібна валюта, яка би виконувала функцію світових грошей. До того ж, обсяг (маса) такої валюти має зростати одночасно з інтенсифікацію товарообігу.

Спробуємо визначити, чому саме національна валюта США після 1945 року стала виконувати функцію світових грошей. В цей період в Європі та в цілому в світі бар'єрів просування товарів, які утворилися внаслідок Другої Світової Війни вже не існувало. Однак транспортна інфраструктура ще не була такою розвинутою, як сьогодні. Це був початковий період саме для долару США, коли він крок за кроком ставав світовою валютою.

Згідно з класичними уявленнями обсяг валюти в країні має відповідати або її золотовалютним резервам та (або) ВВП цієї країни. На той час економіка США характеризувалась лідерством за показником ВВП та золотовалютного резерву, тому в порівнянні з іншими країнами, які потенційно могли представити свою національну валюту на роль світових грошей (наприклад, Великобританія або Швейцарія), країна мала максимальний обсяг забезпечених грошей в обігу. До того ж, валюта характеризувалася відносною стійкістю (відносно низьким рівнем інфляції). За таких умов світовий ринок розпочав використовувати долари США в якості світових грошей. Цьому сприяло поступове зростання політичної та військової ваги країни та технічні труднощі проведення розрахунків у золоті. Згодом обсяг доларів США відірвався від ВВП країни та її золотовалютних резервів. Однак зростання світового товарообігу поглинуло ці незабезпечені гроші, що майже не вплинуло на їх вартість: світу потрібна була універсальна валюта для розрахунків між країнами і він її отримав.

Зростання світового товарообігу, що призводить до збільшення попиту на валюту, яка виконує функцію світових грошей, в майбутньому може послабити удар (зменшити рівень економічних втрат) при знеціненні певної валюти за умов зміни лідерства валют; і зробити такий перехід менш болючим та поступовим.

Узагальнимо умови переходу національної валюти у світову:

1) такий перехід відбувається поступово;

2) економічні умови – країна має мати великий обсяг чимось забезпечених грошей:

- має бути в числі лідерів за ВВП;
- не зайвим є значний обсяг золотовалютних резервів країни;
- економіка країни має бути в гармонії зі світовою економікою (тобто виключається блокада, «залізні завіси» тощо);
- фінансова політика держави має бути спрямована на підтримку стабільності національної валюти: умисна девальвація навіть за умов лідерства країни за ВВП виводить національну валюту за межі «гарних» грошей;

3) політичні умови: країна має мати значну політичну вагу та військовий потенціал, які, як правило, використовуються для захисту економічних інтересів.

Розгляд наведених умов набирає зростаючої актуальності в сучасних обставинах, коли все частіше виникають ідеї заміни долара США чимось іншим в міжнародній торгівлі. Багато фахівців в інших країнах

поступово стали розуміти, що загальний обсяг доларів США зростає більш високими темпами ніж темпи росту ВВП країни. В такому випадку використання цієї валюти в якості резервної та як засобу збереження накопичень є безкоштовним кредитом економіці США за рахунок тих країн, де використовується така валюта.

Збільшення загальної маси доларів США в обороті більш високими темпами в порівнянні з темпами росту відповідного ВВП, в тому числі, стало наслідком зростання попиту світової економіки в грошах, які би виконували функції світових. Наприклад, за даними [8] ще у 2013 році маса доларів США в обігу становила 1,15 трильйона (при ВВП 16,69 трильйона), а темп росту попиту на готівкові долари США становив близько 10 % на рік.

З 2002 року в обіг увійшло євро в якості єдиної валюти 19-ти європейських країн. Відповідна валюта суттєво потіснила долар США в світовій економіці. За даними агентства Bloomberg в період 2013–2014 років питома вага євро в міжбанківському обігу в системі SWIFT становила 32 %, долара США – 42 %, юаня – 1,47 %. В 2013 році в готівковому обігу знаходилося 951 млрд євро (при ВВП країн єврозони 17,335 трильйона дол. США) [9]. Порівнюючи обсяг цих валют в обігу і відповідні ВВП стає очевидним, що після 2013 року у євро був потенціал для збільшення своє ваги у світовій економіці.

Здавалося б, введення в дію євро може завдати долару США суттєвого економічного «удару». Однак катастрофічних наслідків не відбулося: долар залишився в міжнародних розрахунках поступово втративши частину своєї вартості.

З огляду на наведене стає очевидним, що світова економіка має попит на гроші (активи), які б виконували функцію світових. Це надає короткострокові можливості для певної країни емісії національної валюти в темпах, що перевищують темпи зростання її ВВП. Світовий ринок робить вибір національної валюти на роль світової за показником ВВП її країни. Однак в довгостроковій перспективі виникають протиріччя, що призводять до появи альтернативних валют, які починають виконувати функції світових грошей.

Розглянемо рейтинг країн за обсягами ВВП та золотовалютних резервів (міжнародних) у 2017 році. За даними Міжнародного валютного фонду [6] рейтинг країн за обсягом ВВП у 2017 році наведено в табл. 1. За даними Міжнародного валютного фонду [7] рейтинг країн за обсягом міжнародних резервів у 2017 році наведено в табл. 2.

Таблиця 1

Рейтинг країн за ВВП у 2017 р.

Місце	Країна	$ млрд
1	США	19284,99
2	Китай	12263,43
3	Країни, що входять до зони євро	11536,17
4	Японія	4513,75
5	Великобританія	2885,48
6	Індія	2487,94
7	Бразилія	1556,44
8	Канада	1530,70
9	Південна Корея	1379,32
10	Росія	1267.55
…..		
62	Україна	93.55

Таблиця 2

Рейтинг країн за обсягом міжнародних резервів у 2017 році

Рейтинг	Країна	Резерв, млн долл. США
1	КНР	3344716
2	Японія	1318333
3	Швейцарія	765050
4	Країни, що входять до зони євро	692331
5	Саудівська Аравія	514083
6	Тайвань, провінція Китаю	433434
7	Гонконг (КНР)	430952
8	Росія	405129
….		
21	США	118638
….		
62	Україна	17283

Розгляд наведених таблиць дозволяє зробити висновок, що обсяг золотовалютних резервів країни не є основним чинником використання її національної валюти в ролі світових грошей. До того ж, в порівнянні з 2013 роком у 2017 році все більше стає очевидним висновок щодо можливості виходу національної валюти КНР на світову арену в якості світових грошей. До сих пір важливим недоліком юаня (національної валюти КНР) була умисна девальвація цієї валюти.

Вже не одне десятиріччя Китай був відомим в міжнародному розподілі праці як країна-виробник дешевих промислових товарів але не завжди якісних. Важливим чинником такої дешевизни була праця. Однак з часом праця в Китаї ставала все дорожчою і Центральний банк КНР не рідко умисно девальвував юань для покращення конкурентоспроможності національної промисловості на міжнародному ринку. В таких умовах юань звичайно не використовували як в якості резервної валюти, так і в якості засобу збереження заощаджень. За умови зміни фінансової політики Центрального банку КНР в напряму припинення умисної девальвації національної валюти і підтримки її на стабільному рівні при мінімальній інфляції юань має перспективи зайняти 10–30 % в міжнародних розрахунках і потіснити як долар США, так і євро.

Побоювання економістів щодо стрімкого виведення долару США із світової торгівлі та, відповідно, знецінення тієї маси відповідної валюти, що не забезпечена ВВП та золотовалютними резервами країни слід визначити як ті, що мають досить низьку вірогідність. По-перше, долар США вже займає лише частку у світовій торгівлі (35–45 %); по-друге, поки що не існує значно кращої альтернативи, в той час, як у світі попит на валюту, що може використовуватися в якості світових грошей, зростає кожного року. Навіть, якщо Китай припинить політику умисної девальвації юаня і останній займе 10–30 % у міжнародних розрахунках, долар США при цьому буде займати близько 30 %.

На основі викладеного, спробуємо приблизно спрогнозувати частки національних валют, які будуть використовуватися в майбутніх міжнародних розрахунках: долл. США – 35 %, євро – 30 %, юань – 25 %. Зниження частки долара США хоч і призведе до зменшення вартості цієї валюти, однак воно буде поступовим і не катастрофічним. Такі прогнози можна зробити в умовах, коли інші вагомі чинники в цілому залишаться не змінними. До того ж, такий прогноз є самим песимістичним для валюти США.

Уточнимо припущення, що закладені в основу відповідного прогнозу. З переліку країн: США, зони євро та КНР – саме Китай має більші підстави для подальшого зростання ВВП. Будівництво транспортної інфраструктури на Далекому Сході дозволить КНР покращити доступ до відносно дешевих сировинних ресурсів Росії, а поступове підвищення якості китайських товарів дозволить Центральному банку КНР виключити практику умисної девальвації юаня. До того ж, Китай вже сьогодні займає друге місце за ВВП та перше за золотовалютними резервами. Для реалізації прогнозу мають відбутися наведені зміни, які є суттєвими і вимагають не одного року зусиль. До речі і сам Китай зацікавлений у міцності долара США, оскільки в доларах США КНР зберігає значну частку своїх золотовалютних резервів та експортує на американський континент значну частку своїх товарів.

Теоретично в майбутньому може також появитися інша альтернативна валюта (актив), що може виконувати функцію світових грошей. Ми не розглядаємо таку можливість щодо криптовалюти, оскільки у неї багато недоліків (нестабільність, тіньова сутність, невизнаність, незабезпеченість тощо). Річ може йти про переведення активів, що колись використовувалися в якості світових грошей (золото та срібло), в зручну для розрахунків форму. Такою формою є електронна. Якщо в електронну форму «переведено» паперові гроші, то теоретично (і практично) є можливість переведення золота та (або) срібла в електронну форму. Економічні можливості забезпечення введення в обіг золота та (або) срібла в електронному вигляді мають КНР та Росія. Однак на сьогодні така перспектива є ще дуже далекою.

Отже прихильникам долара США слід скоріше побоюватися нестандартних і важко прогнозованих змін, що можуть відбутися з економікою цієї країни. Джерела або причини таких катастрофічних змін, що можуть призвести до кризових явищ, знаходяться безпосередньо в США. Наприклад, до 2018 року мало хто розглядав можливість введення США санкцій проти Канади і країн Євросоюзу та аналогічну реакцію останніх. Економічна політика цієї держави все менше стає прогнозованою та стабільною, що містить певні ризики і для долара США в якості світових грошей. Для підтримки власних товарів на зовнішньому ринку США також може спокуситися умисно девальвувати національну валюти, що стане катастрофічним для виконання доларом функції світових грошей. Це малоймовірно, однак в умовах важкої прогнозованості та хаотичності економічної стратегії керівництва країни не виключено.

Висновки. В короткостроковій перспективі зміна лідерства (а, відповідно, і суттєвого знецінення) долара США та євро в міжнародних розрахунках та золотовалютних резервах країн є малоймовірною, однак такі передумови вже існують. Перспективи виходу на світову арену в якості світових грошей в найближчій перспективі є у юаня КНР та золота та (або) срібла в електронному вигляді. Ці активи лише займуть певну частку (10–25 %) в міжнародних розрахунках і цілком не витіснять існуючі сьогодні валюти-лідери. При цьому ВВП країни визначено в якості основного чинника виконання національною валютою функції світових грошей.

Важливим чинником виведення і утримання національної валюти в ролі світової валюти є підтримка її стабільності. Умисна девальвація навіть при значному обсязі ВВП країни покладе кінець

розмовам щодо ролі світових грошей.

Тенденція зростання попиту на світові гроші зберігається, що поглинає незабезпечену емісію долара США, та в перспективі може згладити негативні економічні наслідки зменшення питомої ваги долара США в міжнародних розрахунках і золотовалютних резервах країн. Така тенденція зумовлена зростанням світового товарообігу внаслідок покращення і розвитку транспортної інфраструктури та виробничих потужностей.

В короткостроковій перспективі національна валюта однієї країни може виконувати роль світових грошей. Однак в довгостроковій – з'являються об'єктивні протиріччя, що призводять до диверсифікації світових грошей, особливо в умовах незначної різниці між ВВП країн.

Перспективою подальших досліджень за напрямом є уточнення стратегії формування національної інфраструктури в умовах можливої зміни структури валют в міжнародних розрахунках та золотовалютних резервах.

Література

1. Бондарь Д. О. Функциональный подход к сущности мировых денег / Д. О. Бондарь // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – 2014. – Вип. 31. – С. 284–294.

2. Козюк В. В. Інтернаціоналізація юаня: проблема стратегії односторонніх вигід та її глобальні ризики / В. В. Козюк // Фінанси України. – 2015. – № 3. – С. 59–75.

3. Козюк В. В. Життєвий цикл резервних валют / В. В. Козюк // Вісник НБУ. – 2013. – № 7. – С. 44–52.

4. Моргачов І.В. Передумови створення двовалютної грошової системи / І.В. Моргачов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2018. – № 1. – С. 131–134.

5. Смыслов Д. В. Международная валютная система: тенденции эволюции / Д. В. Смыслов // Деньги и кредит. – 2013. – №10. – С. 46–58.

6. Рейтинг країн за ВВП у 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://belretail.by/news/reyting-stran-po-vvp-v-godu-belarus-stabilno-na-m-meste

7. Рейтинг країн за обсягом міжнародних резервів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD_%D0%BF%D0%BE_%D0%BC%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D1%83%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D1%8B%D0%BC_%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D1%80%D0%B2%D0%B0%D0%BC

8. ФРС США: Количество наличных долларов продолжит расти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://1prime.ru/Interview/20131008/767738441.html

9. Евро [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE

References

1. Bondar D. O. Funktsyonalnyi podkhod k sushchnosty myrovykh deneh / D. O. Bondar // Formuvannia rynkovoi ekonomiky : zb. nauk. pr. – 2014. – Vyp. 31. – S. 284–294.

2. Koziuk V. V. Internatsionalizatsiia yuania: problema stratehii odnostoronnikh vyhid ta yii hlobalni ryzyky / V. V. Koziuk // Finansy Ukrainy. – 2015. – № 3. – S. 59–75.

3. Koziuk V. V. Zhyttievyi tsykl rezervnykh valiut / V. V. Koziuk // Visnyk NBU. – 2013. – № 7. – S. 44–52.

4. Morhachov I.V. Peredumovy stvorennia dvovaliutnoi hroshovoi systemy / I.V. Morhachov // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2018. – № 1. – S. 131–134.

5. Smyslov D. V. Mezhdunarodnaia valiutnaia systema: tendentsyy evoliutsyy / D. V. Smyslov // Denhy y kredyt. – 2013. – №10. – S. 46–58.

6. Reitynh krain za VVP u 2017 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://belretail.by/news/reyting-stran-po-vvp-v-godu-belarus-stabilno-na-m-meste

7. Reitynh krain za obsiahom mizhnarodnykh rezerviv [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD_%D0%BF%D0%BE_%D0%BC%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D1%83%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D1%8B%D0%BC_%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D1%80%D0%B2%D0%B0%D0%BC

8. FRS SShA: Kolychestvo nalychnykh dollarov prodolzhyt rasty [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://1prime.ru/Interview/20131008/767738441.html

9. Evro [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE

Рецензія/Peerreview : 17.09.2018 Надрукована/Printed : 30.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Овчаренко Є.І.

УДК 330.1:42
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-247-253

ВАСИЛЕВСЬКА Г. В.
Тернопільський національний економічний університет

СИСТЕМНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ВИНИКНЕННЯ АСИМЕТРІЙ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ ДЕРЖАВИ

У роботі висвітлено умови функціонування фіскального простору держави. Визначено можливі позитивні й негативні ефекти від дії асиметрій фіскального простору та з'ясовано дуалістичний характер їхнього впливу на результат дивергентного економічного розвитку. Досліджено походження системних детермінант асиметрій фіскального простору держави та висвітлено авторське бачення їх змісту як об'єктивно дійсних розбіжностей, характерних для дивергентного розвитку всіх сфер життєдіяльності суспільства, що можуть використовуватися владою у якості фіскального інструментарію з метою коригування соціально-економічної ситуації, збалансування рівнів регіонального розвитку, регулювання бізнесу, зміни якості життя громадян.

Ключові слова: фіскальна політика, фіскальний простір, асиметрії фіскального простору, дивергентний економічний розвиток.

VASYLEVSKA H. V.
Ternopil National Economic University

SYSTEM DETERMINANTS OF FISCAL SPACE ASYMMETRY OF THE STATE

The current transformations of the world economy in the conditions of market economy development and the spread of political instability require governments of the countries to intensively seek creative ways of improving and modernizing the fiscal space, which is a set of economic, political, financial and social relationships that arise between the state and society in terms of protecting their own interests in the process of implementing fiscal policy within existing interconnections under the influence of existing imbalances. Coming to detailed study of asymmetries of the fiscal space of the state, it should be understood – without, coverage of the theoretical aspects of their occurrence, functioning and influence, in possible to grasp their essential meaning, get the desired effects in the process of their actions and determine the rational ways of balancing. Any power without public participation, how much effective it would was, will not be action openly, transparently and without taking into account own, personal interests all time. The purpose of the article is to determine the system determinants of the emergence of asymmetries of the fiscal space of the state in order to determine the priority directions of its improvement and balance of social and economic development of territories. The paper analyzes the possible positive and negative effects of fiscal space asymmetry and elucidates the dualistic nature of their influence on the result of the divergent economic development. The origin of the system determinants of the asymmetries of the fiscal space of the state is investigated and the author's vision of their content is highlighted as objectively valid differences characteristic of divergent development of all spheres of vital activity of society, which can be used by the authorities as a fiscal tool for the purpose of social and economic situation correction, balancing the levels of regional development, business regulation, changes in life quality.

Keywords: fiscal policy, fiscal space, fiscal space asymmetries, divergent economic development.

Постановка проблеми. Сучасні трансформації світового господарства в умовах розвитку ринкової економіки й поширення політичної нестабільності вимагає від урядів країн інтенсивного пошуку креативних шляхів удосконалення та модернізації фіскального простору, який являє собою сукупність економічних, політичних, фінансових і соціальних взаємовідносин, що виникають між державою й суспільством стосовно забезпечення захисту власних інтересів у процесі реалізації фіскальної політики. Проте, не кожна влада здатна професійно проаналізувати наявні дивергентні обставини функціонування господарської системи держави та надати фахову оцінку тим чи іншим процесам, з огляду на що фіскальний простір переповнений відповідними диспропорціями, наслідки яких доволі суперечливі для національних економік багатьох країн.

Довготривалі різнохарактерні кризи та системна імітація реформ в Україні, призвели до безрезультатного очікування соціально-економічного прогресу, у підсумку чого, рік за роком, відбувається посилений спад виробництва, втрата політичних позицій на міжнародній арені, демографічний обвал, зміщення українських торгових пріоритетів на тлі наявного потужного ресурсного потенціалу у бік наповнення сировинних ринків, посилення трудової міграції, у тому числі масовий відтік інтелектуального капіталу, послаблення рівня безпеки та захищеності кожного громадянина, нарощування соціального напруження.

Аналіз досліджень та публікацій. Особливостями асиметричного економічного розвитку цікавилися багато учених-класиків впродовж багатьох десятиліть, зокрема: Дж. Б'юкенен, Ф. Енґельс, М. Кондратьев, К. Маркс, А. Маршал, Д. Рікардо, П. Свмуельсон, А. Сміт, Д. Стіґліц, М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер. Окресливши окремим напрямом наукового пізнання фіскальну сферу, доробок економічної теорії, у зазначеному векторі, збагатився працями зарубіжних та вітчизняних науковців-сучасників: П. Геллера, О. Десятнюк, Ю. Іванова, Т. Єфименко, А. Крисоватого, П. Кулавчука, С. Овсяка, А. Соколовської, С. Юрія та ін. Водночас, динамічність глобальних змін та перманентна суспільна напруженість в країнах з низьким рівнем соціально-економічного розвитку спричиняють нові проблеми та мінімізують адаптаційну й конкурентну здатність держав у геоекономічному просторі.

Виділення невирішених частин. Без адекватного усвідомлення реальної ситуації, не прийняття до уваги існуючих потреб суспільства і фактичних можливостей держави, здійснення об'єктивного аналізу відповідних подій і явищ та формування реальної оцінки впливу асиметрій фіскального простору, національну економіку цілком реально допровадити до «антисемитричного колапсу». З цієї причини влада країни повинна здійснити ґрунтовний моніторинг, визначити й дослідити усі наявні асиметрії, які чинять негативний і позитивний ефекти задля можливості коригування збалансованого соціально-економічного розвитку в межах фіскального простору держави, відновлення позитивної динаміки зростання усіх макроекономічних показників.

Мета статті полягає у визначенні системних детермінант виникнення асиметрій фіскального простору держави задля можливості визначення пріоритетних напрямів його удосконалення та збалансування соціально-економічного розвитку територій.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи асиметрії фіскального простору держави як об'єктивно дійсні розбіжності, властиві дивергентному розвитку всіх сфер життєдіяльності суспільства, які можуть використовуватися урядом під час реалізації фіскальної політики з метою коригування соціально-економічної ситуації, збалансування рівнів регіонального розвитку, регулювання бізнесу, зміни якості життя громадян, варто акцентувати максимальну увагу на раціональному їх використанні у якості дієвих інструментів державного регулювання економіки. Базовим елементом вивчення й деталізації обґрунтування механізмів і методів збалансування нерівномірностей фіскального простору та коригування їх впливу на вітчизняну господарську систему з метою забезпечення оптимальних умов функціонування усіх взаємопов'язаних суб'єктів є класифікаційний метод. Таким чином, для здійснення системного аналізу досліджуваного явища варто окреслимо ключові сфери впливу асиметрій фіскального простору держави. Задля повномасштабного охоплення поєднаних ланок, зазначимо, що відповідні розбіжності, зазвичай, створюються у чотирьох, попередньо названих, взаємовідносних між собою сферах функціонування соціуму (рис. 1), а саме: політичній, соціальній, економічні та фінансовій. Усі вони в однаковій мірі залежні одна від одної, не можуть функціонувати автономно та поза межами фіскального простору держави.

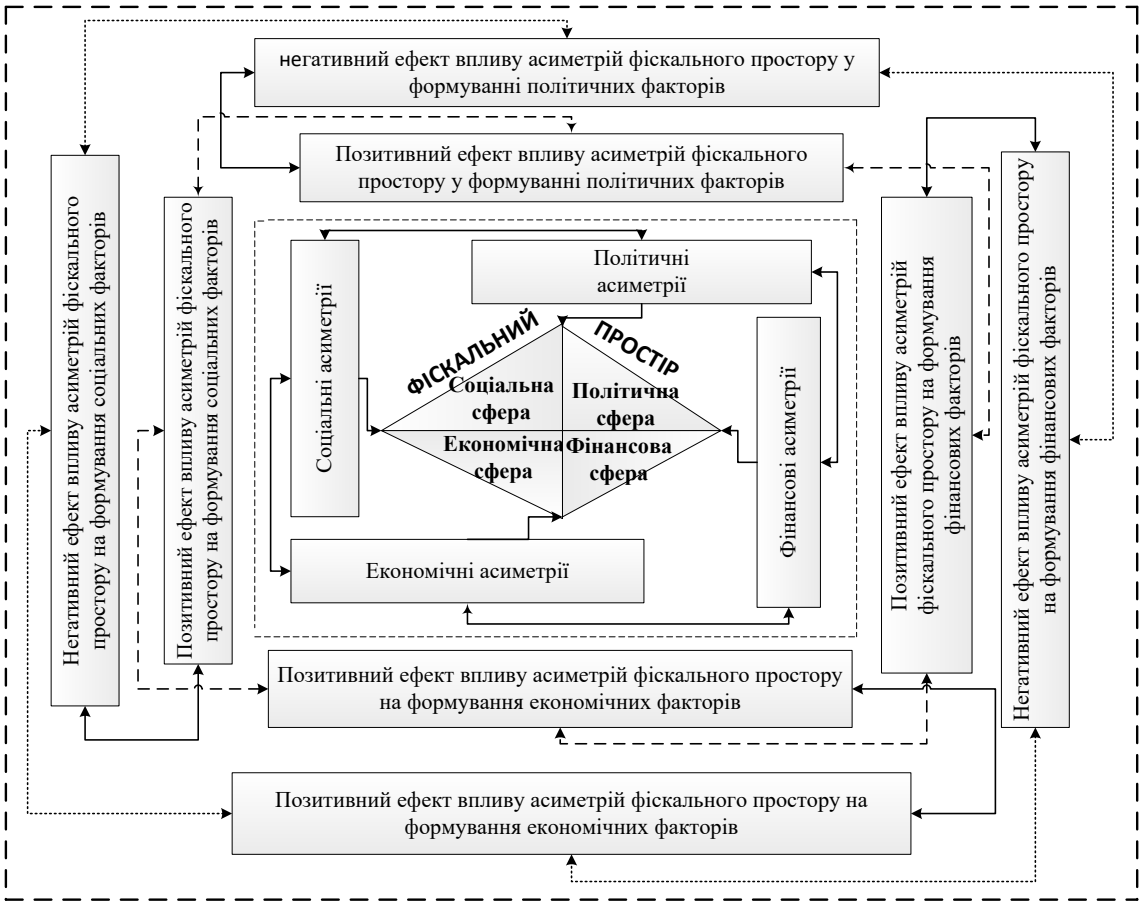


Рис. 1. Взаємозв'язок негативних та позитивних ефектів впливу асиметрій на формування і функціонування фіскального простору держави

Примітка: складено автором.

Вплив асиметрій, формує як позитивні, так і негативні ефекти щодо зазначених сфер, притаманних фіскальному простору держави (див. рис. 1). Всі вони, безумовно, функціонують у відповідній взаємозалежності як всередині кожної із них, так і чинять вплив поза їх межами одна на одну. Побіжно,

асиметрії політичної кон'юнктури діють на функціонування і трансформацію національної господарської системи. Цілком зрозуміло, що цей взаємоз'язок та обопільний вплив посилюються багатьма факторами, зокрема: активністю громадян-виборців під час виборчого процесу, рівнем їх особистої відповідальності щодо обрання членів парламенту, рівнем корупції в країні, методами та обсягами фінансування політичних партій, обсягами грошових коштів, дозволених чинним законодавством на фінансування передвиборчої кампанії тощо. У сукупності всі політичні чинники є індикативними показниками рівня розвитку громадянського суспільства, що, безумовно, діє на формування й відтворення економічних процесів, результативність яких залежить у кількісному відношення від отриманого сукупного прибутку чи доходу, а у якісному, насамперед, від ступеня національної свідомості. Цієї ж тези притримується відомий дослідник економічних асиметрій та походження багатства заможних і бідності вбогих країн, Е. Райнерт, який наголошує, що обов'язковим перехідним етапом для економічного розвитку поряд з індустріалізацією є націоналізм (nationalism – франц. від лат. natio – народ – …охоплює патріотизм, активну національну свідомість, боротьбу за самостійну державу) [1, с. 530] як «прагнення процвітання для своєї країни й нащадків», що впродовж років «було головною мотиваційною силою в намаганнях Європи дорівнятися до розвинених країн» [2, с. 349].

Політичні настрої та уподобання в країні є свідченням громадської ідентифікації, так званої «тожсамості», яка визначається не за територіальної ознакою, чи приналежністю до тієї чи іншої громади, а є одним з основних чинників забезпечення високого ступеня самосвідомості громадянина, його активності у суспільному житті, відповідальності за свої вчинки та погляди. Таким чином, ефекти впливу асиметрій фіскального простору на політичну кон'юнктуру держави зображено схематично (рис. 2):

Рис. 2. Ефекти впливу асиметрій фіскального простору держави у політичній площині
Примітка: складено автором.

Безумовно, нестабільність законодавства держави, породжує недовіру громадян до усіх гілок влади: законодавчої, виконавчої й судової, що є причиною виникнення, часто обґрунтованих підозр, економічних партнерів як один до одного зокрема, так і до держави загалом. Внаслідок виникнення такого сум'яття, набирає тотального поширення корупція у країні, тому політична криза в таких умовах неминуча. Натомість раціональний розподіл асиметрій фіскального простору з врахуванням зовнішніх та внутрішніх обставин функціонування держави дає цілком протилежний результат: прозорість фіскальної політики, до складу якої варто зарахувати бюджетну, фінансову, податкову - є підставою для гарантування якісного правового захисту суб'єктів фіскальних відносин. Така ситуація забезпечує наявність надійного партнерства у бізнесі, у тому числі й соціально-відповідального, з мінімальним впливом конкурентного деструктивну. Саме цей вектор розвитку, до прикладу, на сьогодні обирають соціально-орієнтовані країни Скандинавії [3], які своїм прикладом ведення господарської діяльності та високими рейтингами доводять позитивний вплив формування паритетних відносин, соціально-відповідального партнерства, що базуються на практиці використання «Стратегії блакитного океану» [4, с. 31–43; 287–301]. У цьому контексті, важливим аспектом організації оптимального фіскального простору є здатність забезпечення безпеки держави у всіх аспектах,

яка повинна базуватися на врахуванні національних, економічних, соціальних, демографічних та культурно-етнічних інтересів. Як завершення цього ланцюжка в країні забезпечується наявність політичної стабільності й впевненості.

Політична сфера суспільства є цілковито пов'язана з соціальною. Низка чинників негативного і позитивного характеру, зазначених на рис. 3, формують загальну соціологічну кон'юнктуру соціуму, його риси за формулою знаного соціаліста К. Маркса «…суспільне буття визначає їх (*авт.* людей) свідомість» [5, с. 7].

Рис. 3. Ефекти впливу асиметрій фіскального простору держави у соціальній площині

Примітка: складено автором.

Визначаючи ефекти соціального спрямування, варто зауважити, що усі вони є вкрай необхідними для оздоровлення усього державного механізму, адже саме на довірі, поведінці та власному самоусвідомленні побудована уся система державної безпеки в усіх сферах її функціонування. Звернемо увагу, що аналогічно попередньому варіанту, безумовно, всі позитивні та негативні ефекти піддаються взаємному впливу один на одного. Зазначена «сфера обслуговування» стосується надання якісних медичних, освітніх, адміністративних, оборонних, охоронних, правових та ін. послуг, ключовим безкомпромісним принципом функціонування якої має стати прагнення до відтворення позитивної ділової репутації кожного із суб'єктів таких відносин. Реалії української соціологічної структури вказують на необхідність кардинальних реформ та суттєвих змін у цьому векторі. Збільшення категорії осіб, що потребують державної підтримки спричинено не лише катастрофічним екологічним становищем, старінням нації, споживанням неякісних дешевих продуктів, ліків, що пов'язано з низькими доходами громадян [6], але й з втручанням агресора на територію нашої держави. Тривка українсько-російська боротьба стала причиною появи нових соціально незахищених категорій: вимушено-переселених осіб, інвалідів, військовослужбовців-учасників бойових дій, сімей, які втратили своїх годувальників внаслідок військового протистояння. Необхідність у підтримці зазначених категорій осіб зростає, а відтак, виникає потреба у збільшенні джерел доходів, які можуть забезпечуватися відновленням економічних процесів, пов'язаних з індустріалізацією держави, стимулюванням національного виробництва, переробних галузей промисловості та ефективного використання інтелектуального капіталу.

Зупинятися на детальному поясненні взаємозалежності соціальної та економічної сфер немає потреби. Все це неодноразово представлено у науковій літературі доволі обґрунтовано [7], логічно й масштабно. Тому акцентуємо увагу на негативних та позитивних ефектах, властивих соціальній сфері за умов впливу відповідних асиметрій (рис. 4).

Рис. 4. Ефекти впливу асиметрій фіскального простору держави у економічній площині
Примітка: складено автором.

Таким чином, перераховані ефекти (див. рис. 4) є вагомим сегментом впливу асиметрій фіскального простору економічного характеру, адже ступінь розвитку й умови функціонування національної господарської системи є саме тими ключовими ознаками, за наявності яких держава займає сильні чи слабкі позиції у відношенні до інших країн та диктує власні, або виконує чужі правила, підпорядковуючись більш потужним економічним суб'єктам в умовах глобального ринку.

Водночас, стверджувати про наявність лише негативних або позитивних факторів впливу асиметрій фіскального простору було б хибним міркуванням. Однозначно, що їх дія та відповідні ефекти частково накладаються одні на одних і можуть функціонувати паралельно. Важливим аспектом у цьому процесі варто відзначити аналітичну складову з метою надання об'єктивної оцінки наявним розбіжностям. Адже цілком логічно, що перманентні трансформації локального суспільства відбувається одночасно з природними аналогічними процесами глобального масштабу, а вплив окремих негативних факторів є нічим іншим, як можливістю удосконалення та оптимізації наявного фіскального простору зокрема.

Тісно пов'язані економічна й соціальна сфери фіскального простору не можуть співіснувати й розвиватися без фінансового забезпечення. Вплив національного господарства на добробут людей підтвердив класик економічної науки Й. Шумпетер, який стверджував, що кожне суспільне і кожне соціальне питання є, насамперед, питанням фіскальним [8], адже для виконання державою будь-яких соціальних програм, необхідна відповідна кількість фінансових ресурсів, які забезпечуються, як правило, податковими надходженнями. У випадку залучення до цього процесу позикових коштів, держава ризикує стати об'єктом фіскальних відносин у руках кредитора. Все це, у кінцевому підсумку, має безпосереднє відношення до структурного розмежування фіскальних інструментів, основою яких є фінансова спроможність держави виконувати свої прямі функції.

Відтак, особливим напрямом у вивчені асиметрій фіскального простору варто визначити фінансову сферу (рис. 5), адже саме фінансовий ресурс є базовим сегментом бюджету та необхідною умовою

функціонування держави як універсальної форми правління, а отже, й удосконалення фіскального простору, виходячи з позиції змістовного розуміння фіску як такого [9, с. 612].

Рис. 5. Ефекти впливу асиметрій фіскального простору держави у фінансовій площині

Примітка: складено автором.

Вочевидь, формування фінансового ресурсу залежить від величини державного боргу, затрат на його обслуговування та ефективності розподілу позикових коштів. Не менш важливий вектор вивчення впливу фіскальних асиметрій фінансової сфери стосується безпосередніх доходів та витрат як платників податків – фізичних і юридичних осіб (індивідуальних бюджетів, або ж бюджетів домогосподарств), так і більш масштабного значення – державного й інших бюджетів (місцевих бюджетів, локальних, обласних районних, а також бюджетів територіальних громад тощо).

Відтак, важливо визначити основні причин виникнення фіскальних асиметрій детально вивчити та обґрунтувати їх вплив на функціонування суспільства, а на підставі здійсненого моніторингу й аналізу провести оцінку якісних і кількісних переваг збалансування досліджуваних розбіжностей з перспективою забезпечення зрівноваженого розвитку територій та відтворення ефективного фіскального простору в державі загалом.

Висновки. Вдаючись до детального дослідження системних детермінант асиметрій фіскального простору держави, варто розуміти, що без висвітлення теоретичних аспектів їх виникнення, функціонування та впливу, не можливо збагнути їх сутнісне значення, отримати бажані ефекти в процесі їхньої дії та окреслити раціональні шляхи збалансування. Визначене розмежування досліджуваних розбіжностей та їх умовний поділ на політичні, соціальні, економічні і фінансові дозволить здійснити повноцінний моніторинг, сформувати теоретичні передумови узагальнення вихідної інформації, а також забезпечить методологічні й науково-технічні засади аналізу асиметрій фіскального простору держави у практичній площині. Вплив розбіжностей на результат дивергентного економічного розвитку має дуалістичний характер. Проблема полягає не лише у створенні належної фінансової бази для виконання державою її функцій, адже влада повністю чи частково забезпечуватиме виконання своїх обов’язків, використовуючи легальні шляхи збагачення, або застосовуючи тіньові інструменти - питання полягає, на сам перед, у їх якості. Важливим чинником у визначеному контексті є бажання і усвідомлення самих громадян брати на себе відповідальність щодо контролю усіх суспільно-політичних та соціально-економічних процесів, висловлювати власну позицію та бути активними учасниками громадянського суспільства. Без участі громадськості жодна влада, якою б ефективною вона не виявилася, не буде діяти до кінця відкрито, прозоро і без врахування власних, особистісних інтересів. Втрата почуття громадської ідентифікації та відповідальності породжує безкарність

державних службовців та їхню безвідповідальність перед суспільством, звідти бере свій початок корупція, фіскалізму, бідність, втрата почуття безпеки й суспільний регрес.

Література

1. Сучасний тлумачний словник української мови: 65 000 слів / за ред. В. В. Дубічинського. – Харків : ВД «Школа», 2006. – 1008 с.

2. Райнер Е. С. Як багаті країни збагатіли… і чому бідні країни лишаються бідними / Ерік С. Райнер ; [перекл. з англ. П. Таращука]. – Київ : Темпора, 2015. – 444 с.

3. Miller T., Kim A., Roberst J. 2018 Index of Economic Freedom / The Heritage Fundation. URL: https://www.heritage.org/index/pdf/2018/book/index_2018.pdf (12.11.2018).

4. Чан Кім В. Стратегія блакитного океану : як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції / Чан Кім В., Моборн Р. ; пер. І. Андрущенка. – Харків : «Харківська книжкова фабрика «Глобус», 2011. – 384 с.

5. Маркс К. К. Сочинения. Том 13 / Карл Маркс, Фридрих Энгельс. – Изд. второе – Москва : Государственное издательство политической литературы, 1959. – 805 с.

6. Зануда А. Бідні, бо корумповані? МВФ порахував втрати українців / А. Зануда // BBC NEWS Україна.

7. URL: https://www.bbc.com/ukrainian/features-39506119 (06.04.2017).

8. Б'юкенен Дж. Конституция экономической политики / Открытый университет.

9. URL: https://www.openuni.today/course/13-course-7-6/lesson/1/material/923/ (10.11.2018).

10. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм социализм и демократия / Й. А Шумпетер ; [предисл. В. С. Автономовв ; пер. в нем. В. С. Автономова]. – М. : Эксмо, 2008. – 864 с.

11. Фіск (лат. Fiscus, буквально – кошик) – державна скарбниця // [Словник іншомовних слів : [близько 10 000 слів, запозичених українською мовою…] / укладачі : С. М. Морозов, Л. М. Шкарапута. – Київ : Наукова думка, 2000. – 680 с.

References

1. Suchasnyi tlumachnyi slovnyk ukrainskoi movy: 65 000 sliv / za red. V. V. Dubichynskoho. – Kharkiv : VD «Shkola», 2006. – 1008 s.

2. Rainer E. S. Yak bahati krainy zbahatily… i chomu bidni krainy lyshaiutsia bidnymy / Erik S. Rainer ; [perekl. z anhl. P. Tarashchuka]. – Kyiv : Tempora, 2015. – 444 s.

3. Miller T., Kim A., Roberst J. 2018 Index of Economic Freedom / The Heritage Fundation. URL: https://www.heritage.org/index/pdf/2018/book/index_2018.pdf (12.11.2018).

4. Chan Kim V. Stratehiia blakytnoho okeanu : yak stvoryty bezkhmarnyi rynkovyi prostir i pozbutysia konkurentsii / Chan Kim V., Moborn R. ; per. I. Andrushchenka. – Kharkiv : «Kharkivska knyzhkova fabryka «Hlobus», 2011. – 384 s.

5. Marks K. K. Sochynenyia. Tom 13 / Karl Marks, Frydrykh Эnhels. – Yzd. vtoroe – Moskva : Hosudarstvennoe yzdatelstvo polytycheskoi lyteraturы, 1959. – 805 s.

6. Zanuda A. Bidni, bo korumpovani? MVF porakhuvav vtraty ukraintsiv / A. Zanuda // VVS NEWS Ukraina.

7. URL: https://www.bbc.com/ukrainian/features-39506119 (06.04.2017).

8. Biukenen Dzh. Konstytutsyia эkonomycheskoi polytyky / Otkrыtыi unyversytet.

9. URL: https://www.openuni.today/course/13-course-7-6/lesson/1/material/923/ (10.11.2018).

10. Shumpeter Y. A. Teoryia ekonomycheskoho razvytyia. Kapytalyzm sotsyalyzm y demokratyia / Y. A Shumpeter ; [predysl. V. S. Avtonomovv ; per. v nem. V. S. Avtonomova]. – M. : Eksmo, 2008. – 864 s.

11. Fisk (lat. Fiscus, bukvalno – koshyk) – derzhavna skarbnytsia // [Slovnyk inshomovnykh sliv : [blyzko 10 000 sliv, zapozychenykh ukrainskoiu movoiu…] / ukladachi : S. M. Morozov, L. M. Shkaraputa. – Kyiv : Naukova dumka, 2000. – 680 s.

Рецензія/Peerreview : 11.10.2018 Надрукована/Printed : 08.11.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Хрущ Н. А.

УДК 336.741.241
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-254-257

МЕЙШ А. В.,
ГАВРИШ Р. О.
Хмельницький національний університет

КРИПТОВАЛЮТА BITKOIN ЯК МОЖЛИВА СВІТОВА ВАЛЮТА

В статті висвітлено питання: чи може криптовалюта зайняти місце світової валюти, в якій буде проводитися велика частина міжнародних платежів і яка стане основною резервною валютою. Тому є тенденція переходу від міжнародної валютної системи з безліччю міжнародних валют до системи з одною світовою валютою або до системи з невеликим числом світових валют.

Ключові слова: Bitkoin, криптовалюта, електронні гроші.

MEISH A.,
HAVRYSH R.
Khmelnytsky National University

CRYPTOCURRENCY BITCOIN AS A POSSIBLE WORLD CURRENCY

Crypto currency can be called electronic money. It can not be touched, held in hands, but can be exchanged for quite ordinary money and carry out other operations that are characteristic of different currencies: to buy something for them and sell them. Cryptocurrency not only act as a means of payment, but also as a way of investing - in recent months, cryptology has risen significantly in price, which makes them look at them as a highly developed way not to earn a bad job. This time is closely related to the digital currency. Since its inception in 2009, the opportunities and popularity of cryptography are only growing. Therefore, in the first quarter of the XXI century, one should expect a period of intense crypto revolution. The sooner we will join it - the better. In this article, the question is whether cryptography may take the place of the world currency in which most of the international payments will be made and which will become the main reserve currency. Therefore, there is a tendency for a transition from an international monetary system with a set of international currencies to a system with one world currency or a system with a small number of world currencies. To answer the question posed by the author in the article asked the requirements imposed on the world currency, it is examined to what extent the crypto corresponds to these requirements and how it should change to meet them. The analysis carried out in the article using a systematic approach to the analysis of economic processes, as well as methods of scientific modelling, comparison and grouping, showed that currently existing criminals can not take the place of the world currency, since they do not meet the requirements of many characteristics. Therefore, in order for cryptography to take the place of a stable world currency, it must itself and its turnover undergo a number of significant changes that are presented in the final part of the article.

Keywords: Bitkoin, cryptocurrency, electronic money.

Постановка проблеми. Даний час тісно пов'язаний з цифровими валютами. З моменту своєї появи в 2009 році, можливості і популярність криптовалюти тільки росте. Тому в першу чверть XXI століття варто очікувати період інтенсивної криптореволюції. Чим швидше ми до неї приєднаємося, тим краще. З чим пов'язаний феномен появи і швидкого розвитку криптовалюти? Загальноприйнято вважати, що причиною є розробка і використання нової технології блокчейн в обліку валют, але вважаємо, що важливу роль у розвитку криптовалюти зіграв інший важливий фактор – більшість держав дозволили економічним агентам своїх країн використовувати криптовалюту. Чи зможе криптовалюта зайняти місце світової валюти? Щоб обговорити це питання, необхідно розглянути вимоги, які висувають до світової валюти, і досліджувати, наскільки характеристики криптовалюти можуть відповідати їм.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню історії розвитку криптовалюти присвячені праці відомих науковців: М. Роесчлін, М. Андручович, Д. Джіембовскі, Л. Мазурик, М. Гражек, Р. Наїк, Г. Максвел, Д. Грубер, О. Мороз, Е. Молчанова, М. Ліхачов, Т.Счерер, О. Караме, С. Капкун, А. Герваїс, О. Галицький.

Формулювання цілей статті. Незважаючи на актуальність дослідження криптовалюти та її зростаючу роль в економіці, слід зазначити слабку наукову дослідженість даної теми. Багато в чому це пояснюється новизною електронних грошей та стрімкого росту і поширення криптовалюти. Метою даної статті є дослідження питання: чи може криптовалюта зайняти місце світової валюти.

Виклад основного матеріалу. Під категорією "криптовалюта" розуміють вид цифрової валюти, заснований на складних обчисленнях деякої функції, яку легко перевірити зворотними математичними діями, основною схемою емісії якої є принцип доказовості виконання роботи «Proof-of-work». Даний принцип висвітлює, що єдиний спосіб випускати валюту – це витрачати величезні комп'ютерні потужності на виконання великої кількості обчислювальних задач. Вся робота зі створення і перевірки валюти здійснюється на персональних комп'ютерах без використання центрального сервера. Криптовалюта в якійсь мірі нагадує "видобуток золота", так як з добуванням кожної нової одиниці валюти, наступну добути стає важче, а обчислення і числа ускладнюються.

Вперше термін "криптовалюта" почав використовуватися після появи платіжної системи Bitcoin, яка була розроблена в 2009 р. Так само, як і золото, "біткоіни" – вичерпний ресурс. Емісія буде

скорочуватися в чітко заданих рамках до 2040 р. Трансакції, що здійснюються за допомогою біткоіна, дуже складно відстежити і неможливо відкликати. Завдяки ключовій особливості системи – децентралізації – двоє економічних суб'єктів можуть здійснювати операції купівлі-продажу в Інтернеті безпосередньо, не звертаючись до центрального комп'ютера. Зараз вже стали вводитися в експлуатацію перші банкомати, здатні перетворювати монети Bitcoin в звичайні гроші. Тому розглянемо наскільки криптовалюта може відповідати вимогам світової валюти. Слід підкреслити, що існують країни, які визнали біткоіни повноцінної валютою, і ті країни, які налаштовані негативно і попереджають своїх громадян про небезпеку використання криптовалюти.

Безпека проведення операцій з валютою, підкреслюється в якості гідної безпеки проведення угод з її використанням, так як ”завдяки досягненням в криптографії і інформатики, власник криптовалюти не в змозі використати її двічі”. З іншого боку, відзначається, що через непрозору природу обертання криптовалюти, відсутності регулювання і контролю її обертання, а також складності технології, криптовалюта може бути у власника вкрадена хакерами і шахраями або доступ до криптовалюти може бути обмежений державою. Крім того, присутній ризик не згадати пароль, який відкриває доступ до наявної криптовалюти у суб’єкта господарювання, а також ризик необоротності трансакції, помилки в яких не можуть бути виправлені.

Незважаючи на величезну кількість ризиків використання криптовалюти, економісти відмічають, що краще регулювати обіг криптовалюти, ніж відмовлятися від неї [5].

Недолік криптовалюти і його негативні наслідки відзначені в багатьох наукових дослідженнях. Ціни криптовалюти мають дуже велику волатильність. Висока волатильність ціни криптовалюти не дозволяє криптовалюті виконувати повноцінно дві важливі функції грошей – міра вартості і засіб заощадження. Разом з тим високі коливання вартості криптовалюти залучають на ринок спекулянтів, які, в свою чергу, збільшують волатильність її ціни. У разі наявності на ринку великої кількості спекулятивних угод доходи економічних агентів, що використовують дану валюту як засіб обміну, перерозподіляються на користь спекулянтів, це підвищує витрати використання даної валюти як засобу платежу, знижує вигоди її використання для економіки в цілому, отже, дана валюта стає менш привабливою.

Перша причина високої волатильності ціни криптовалюти – низький оборот валюти. Розширення використання валюти як засобу платежу знизить її волатильність [3].

Друга причина – висока частка спекулятивних угод, які є як причиною, так і наслідком високих коливань валюти. У багатьох роботах досліджується, що попит на біткоіни головним чином носить спекулятивний характер. Чим більше трансакцій проводиться через міжнародну валюту, тим вона стає все більш і більш прийнятною в міжнародних оборотах, так як збільшується її ліквідність, економічні агенти більш схильні застосовувати в своїх розрахунках ту валюту, яку використовують інші [2]. Тому, щоб забезпечити значне число міжнародних операцій у криптовалюті, групи країн, що підтримують цю криптовалюту, в сумі повинні володіти сильною конкурентною економікою і економічні агенти даних країн повинні активно використовувати її в міжнародних операціях.

З огляду на те що, з одного боку, світові національні валюти вже мають домінуючий стан – їх використання вже має високий ефект від масштабу, а з іншого боку, високі витрати перемикання на другу валюту. Тому криптовалюті важко буде перемогти це домінантне положення долара і євро без “урядової підтримки” [1].

Криптовалюта – це цифрова валюта, що не припускає готівкову форму. Це є її перевагою, так і недоліком з точки зору обсягів проведених з криптовалютою угод. З одного боку, операції, які проводяться з валютами в готівковій формі, в криптовалюті проходити не будуть, отже цей оборот забезпечать інші світові валюти, тим самим останні будуть привабливішими. З іншого боку, поступово природним чином в країнах йде процес скорочення обороту частки готівкових грошей і розвитку безготівкових операцій. Більш того, деякі вчені наполягають на усуненні використання готівки [6]. Витрати використання криптовалюти пов'язані головним чином з вирішенням завдань для забезпечення обліку обертання криптовалюти (витратами на електроенергію і комп'ютерні комплектуючі). Ці витрати частково включаються до комісії за проведення операцій з криптовалютою і стягуються з користувачів криптовалюти. Незважаючи на наявність даних витрат, у багатьох джерелах відзначається низька ціна проведення трансакцій з використанням криптовалюти. Наприклад, витрати на відправлення міжнародного грошового переказу. У той же час економісти відзначають, що комісія за операції з біткоінами (та іншими криптовалютами) може з часом зрости, оскільки вартість майнінгу, як очікується, може з часом значно підвищитися. Крім того, обсяг криптовалюти, “здобутий” компаніями, ймовірно, буде зменшуватися, що призведе до зростання комісій за проведення операцій з криптовалютами.

Якщо розглядати криптовалюту як світову валюту, з безліччю платежів в ній (включаючи і платежі за дуже дрібні операції), потрібно значний обсяг обчислювальних потужностей і електроенергії, то ці витрати на операції з криптовалютою будуть залежати від розвитку комп'ютерних технологій. Якщо витрати на проведення операцій з криптовалютою будуть вищими за витрати проведення операцій в інших валютах, це може стати перешкодою до становлення криптовалюти світовою валютою. Крім того, світова валюта, передбачає розвинену систему моніторингу, контролю та управління криптовалютою, що потребують додаткових витрат на її оборот, які також збільшать комісію за проведення операцій з криптовалютою [7].

Криптовалюта – відносно нове явище, і обертається вона за відсутності її ефективного регулювання. Використання криптовалюти несе ризики і загрозу безпеці країни в різних напрямках, що може стати причиною заборони державною владою використання криптовалюти своїми економічними агентами в якості міжнародної валюти.

Незважаючи на те, що трансакції з криптовалютою публічно реєструються, користувачі криптовалюти відомі тільки за "віртуальними адресами", які не дозволяють визначити реальну особистість користувача валюти.

Таким чином, трансакції, проведені з використанням криптовалюти, прозоріші за готівку, але більш анонімні, ніж інші форми оплати через Інтернет, що ускладнює контроль за діями економічних агентів. Саме через анонімність криптовалют їх використовуватимуть для ухилення від сплати податків та фінансування злочинних груп. Також через анонімність криптовалюти під час її використання економічними агентами з'являться додаткові труднощі в сферах захисту прав споживачів і регулювання руху капіталу. Крім того, анонімна валюта може призвести до того, що і угоди всередині країни будуть проходити через дану валюту, що знизить можливості центрального банку країни керувати економікою країни. Лише усунення анонімності і контроль за трансакціями з криптовалютою можуть допомогти запобігти подібним діям.

Якщо криптовалюта буде стабільною, надійною і операції з її використанням будуть проходити швидко і з низькими витратами, вона буде активно використовуватися і природним чином сформується ринок фінансових інструментів, номінованих в даній криптовалюті. Але, як правило, тільки великі розвинені економіки можуть створити систему, в якій обертається велика кількість різноманітних фінансових інструментів, тому криптовалюту повинні підтримувати групи розвинених країн, які забезпечать пропозицію різноманітних фінансових інструментів, номінованих в криптовалюті.

Вирішуючи, використовувати чи ні ту чи іншу валюту, економічні агенти порівнюють валюти між собою, тому, чи стане валюта світовою чи ні, залежить скоріше не від досягнення нею всіх вище описаних умов, а від порівняльних переваг валюти над іншими валютами за даними характерниками. Так, якщо національні валюти в порівнянні з криптовалютою будуть менш стабільними, менш надійними і більш дорогими або за іншими характеристиками менш вигідними у використанні, економічні агенти швидше будуть використовувати криптовалюту. Наприклад, біткоіни з'явилися після світової фінансової кризи 2008 року, активне поширення біткоіна спостерігалося під час Кіпрської фінансової кризи 2013 року. Громадяни Ірану активно використовують біткоіни, щоб захистити свій добробут від гіперінфляції всередині країни (раніше вони покладались в цьому на американський долар, але через санкції перейшли на біткоіни). Тобто попит на криптовалюту збільшувався при прояві недовіри до національних валют, і, можливо, якби не було цих причин (проявів недоліків використання національних валют), криптовалюта не мала б такого швидкого поширення. З іншого боку, навіть якщо характеристики криптовалюти істотно вдосконалюються, але з'являться ще більш вигідні в використанні міжнародні валюти, економічні агенти можуть почати використовувати їх [7].

На сьогодні статус криптовалюта в Україні не отримали визнання. Про це заявив заступник голови НБУ О. Чурій. За його словами, оскільки немає центрального емітента, то "це точно не валюта". Тож, Нацбанк не може визнати цей платіжний засіб. Головна причина – це те, що "люди можуть втратити гроші", зокрема, в результаті фальсифікації з криптовалютою, відзначив Чурій. Прямої законодавчої заборони на операції з використання криптовалюти в Україні не існує, підкреслила Є. Белей з фірми "Антіка" [8].

Саме тому ні пояснення НБУ, ні інші підзаконні нормативно-правові акти не можуть замінити закон, який би прямо врегулював або заборонив оборот криптовалюти. Очевидно, що законодавство України та влада відстає від викликів часу. Хоча НБУ і Державна фіскальна служба заявили про незаконність криптовалюти, це не відштовхує наших співгромадян від її використання. Так, відомо, що деякі компанії почали приймати оплату в біткоінах (табл. 1) [9].

Таблиця 1

Компанії в Україні, які приймають розрахунки у Bitcoin

№ п/п	Назви компаній	Місце розташування
1.	Продуктовий магазин «Натуральні продукти	Київ
2.	Сервісний центр Ukrainiani Phone Service	Київ
3.	Юридична фірма «Юскутум»	Київ
4.	Інтернет-магазин Send Flowers	
5.	Український стартап Yaware	
6.	Кав'ярня KavaLike	Київ
7.	Агентство нерухомості Gek	
8.	Туристична компанія BlitzTravel	Київ
9.	Школа сучасної флористики AsantStudio	Київ
10.	IT-компанія SilençaTech	Київ
11.	Креативне агентство VIDEOFABRIKA	Київ
12.	Міжнародна федерація захисту прав водія	Київ
13.	Інтернет-магазин акумуляторів	Київ
14.	Магазин натуральних продуктів «Еко-лавка»	Київ

Висновок. Існуючі в даний час криптовалюти не можуть зайняти місце світової валюти, так як вони за багатьма характеристиками не відповідають її вимогам. Для того, щоб криптовалюта зайняла місце стійкої світової валюти, вона сама і її обертання повинні істотно змінитися: грошовою масою криптовалюти повинна керувати міжнародна організація в інтересах світової економіки; криптовалюту на етапі створення повинна підтримати група країн, економічні агенти на етапі введення валюти будуть пропонувати всілякі товари, послуги та фінансові активи, номіновані в криптовалюті, щоб всебічно підтримати її активність; має бути розроблено законодавство, що регулює обіг криптовалюти, і усунена анонімність її користувачів; облік криптовалюти повинен проводитися організаціями, обраними державами; розподілення емісії криптовалюти між країнами має бути справедливим; використовувані технології повинні забезпечити низьку вартість, високу швидкість і безпеку проведення операцій з криптовалютою.

Література

1. Dowd K. New Private Monies: A Bit-Part Player? / Dowd K. – London : Institute of Economic Affairs, 2014. – 114 p.

2. Framework // Indiana Journal of Global Legal Studies. – 2014. – Vol. 21. – No. 1. – P. 335–368.

3. Glaser F. Bitcoin — Asset or Currency? Revealing Users' Hidden Intentions / F. Glaser, K. Zimmermann, M. Haferkorn, M. Weber, M. Siering // Twenty Second European Conference on Information Systems. — Tel Aviv, 2014. URL: https://pdfs.semanticscholar.org/3c7d/998b88bf48c88cf693625d2852706e7cb8e4.pdf .

4. Greenspan A. The Euro as an International Currency / A. Greenspan // Remarks by Chairman of the Board of Governors of the Federal Reserve System, before the Euro 50 Group Round table. – Washington, D. C., 2001. URL: http://www.federalreserve. gov /boarddocs/speeches/2001/200111302

5. Bitcoin and Cryptocurrency Technologies / Narayanan A., Bonneau J., Felten E., Miller A., Goldfeder S. – Princeton : Princeton University Press, 2016. – 336 p.

6. Rogoff K. Costs and Benefits to Phasing Out Paper Currency / K. Rogoff // NBER Working Paper. – 2014. – № 2020126. URL:http://www.nber.org/papers/w20126.pdf.

7. Turpin J. B. Bitcoin: The Economic Case for a Global, Virtual Currency Operating in an Unexplored Legal.

8. Криптовалюта в Україні. Все, що потрібно знати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://nv.ua/techno/it-industry/kriptovaljuta-bitcoin-v-ukraine-vse-chto-nuzhno-znat-1918518.htm

9. Скромна чарівність біткоіни: українські реалії використання криптовалюти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forbes.net.ua/opinions/1428255-skromnoe-obayanie-bitkoina-ukrainskie-realii-ispolzovaniya-kriptovalyut.

References

1. Dowd K. New Private Monies: A Bit-Part Player? / Dowd K. – London : Institute of Economic Affairs, 2014. – 114 p.

2. Framework // Indiana Journal of Global Legal Studies. – 2014. – Vol. 21. – No. 1. – P. 335–368.

3. Glaser F. Bitcoin — Asset or Currency? Revealing Users' Hidden Intentions / F. Glaser, K. Zimmermann, M. Haferkorn, M. Weber, M. Siering // Twenty Second European Conference on Information Systems. — Tel Aviv, 2014. URL: https://pdfs.semanticscholar.org/3c7d/998b88bf48c88cf693625d2852706e7cb8e4.pdf .

4. Greenspan A. The Euro as an International Currency / A. Greenspan // Remarks by Chairman of the Board of Governors of the Federal Reserve System, before the Euro 50 Group Round table. – Washington, D. C., 2001. URL: http://www.federalreserve. gov /boarddocs/speeches/2001/200111302

5. Bitcoin and Cryptocurrency Technologies / Narayanan A., Bonneau J., Felten E., Miller A., Goldfeder S. – Princeton : Princeton University Press, 2016. – 336 p.

6. Rogoff K. Costs and Benefits to Phasing Out Paper Currency / K. Rogoff // NBER Working Paper. – 2014. – № 2020126. URL:http://www.nber.org/papers/w20126.pdf.

7. Turpin J. B. Bitcoin: The Economic Case for a Global, Virtual Currency Operating in an Unexplored Legal.

8. Kryptovaliuta v Ukraini. Vse, shcho potribno znaty [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://nv.ua/techno/it-industry/kriptovaljuta-bitcoin-v-ukraine-vse-chto-nuzhno-znat-1918518.htm

9. Skromna charivnist bitkoiny: ukrainski realii vykorystannia kryptovaliuty [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://forbes.net.ua/opinions/1428255-skromnoe-obayanie-bitkoina-ukrainskie-realii-ispolzovaniya-kriptovalyut.

Рецензія/Peerreview : 21.09.2018 Надрукована/Printed : 02.11.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 657:006.322
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-258-265

ПАСІЧНИК К. С.
Університет митної справи та фінансів, м.Дніпро

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ТА ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВА У МСФЗ-ФОРМАТ

У статті розглянуті особливості трансформації фінансових активів та зобов'язань підприємства у МСФЗ-формат. На основі аналізу вимог МСФЗ розроблено систему життєвого циклу фінансових інструментів у бухгалтерському обліку. У зазначеній системі відображені операції, що можуть потребувати коригувань під час проведення трансформації фінансової звітності у МСФЗ-формат. Розкрито суть таких трансформаційних коригувань та напрямок їх впливу на складові фінансової звітності.

Ключові слова: фінансовий інструмент, фінансовий актив, фінансове зобов'язання, трансформація фінансової звітності, міжнародні стандарти фінансової звітності.

PASICHNYK K.
University of Customs and Finance, Dnipro

TRANSFORMATION OF FINANCIAL ASSETS AND LIABILITIES OF THE COMPANIES TO THE IFRS-FORMATE

The purpose of the article is to develop a methodological approach for identifying necessary transformation adjustments for the accounting of financial assets and liabilities during the enterprise transition to IFRS. Based on the analysis of IFRS requirements, a system of financial instruments life cycle in accounting was developed. This system clearly shows the dependence of further accounting and valuation features of financial instruments from their classification at initial recognition. Transactions that may require adjustments in the transformation of financial statements into the IFRS format in this system were showed. The essence of such transformational adjustments and it influence direction on components of financial statements are revealed. The essence of the two tests to be performed at the stage of recognizing financial instruments in the accounting with the purpose of their proper classification is disclosed. The matrix of management decisions on the classification of financial assets has been developed. The proposed approach can be applied by enterprises from different sectors of the economy in order to identify the necessary adjustments in the transformation of the financial assets and liabilities into the IFRS format.

Key words: financial instrument, financial asset, financial liability, transformation of financial statement, international financial reporting standards.

Вступ. Як показав досвід українських публічних акціонерних товариств, які вперше були зобов'язані відзвітувати за 2012 рік за міжнародними стандартами фінансової звітності (далі – МСФЗ), фінансова звітність цих компаній після трансформації зазнала значних змін. Одним із факторів, що вплинули на зміну вартісної оцінки статей балансу, стала трансформація облікової інформації про фінансові інструменти та її приведення у відповідність до вимог МСФЗ. Оскільки із внесенням змін у 2017 році до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» ряд підприємств, що зобов'язані застосовувати МСФЗ, було розширено, питання трансформації фінансової звітності та виявлення необхідних трансформаційних коригувань щодо обліку фінансових інструментів залишається актуальним.

Результати дослідження. Окремі питання організації трансформації фінансової звітності у МСФЗ-формат розглянуті у роботах Безверхого К.В., Горицької Н.В., Жогової О., Утенкової К.О., Харламової О.В. та інших. Дослідженню особливостей визнання, обліку та оцінки фінансових активів та зобов'язань присвячені публікації таких науковців та практиків, як Задніпровський О.Г., Мавлютов А., Міхєєва О., Лоханова Н. Однак, вважаємо, що у розглянутій літературі нерозкритим лишається питання аналізу фінансових інструментів під час трансформації фінансової звітності та систематизації можливих трансформаційних коригувань на цій ділянці обліку.

Метою статті є розробка методичного підходу до виявлення необхідних трансформаційних коригувань стосовно обліку фінансових інструментів при переході підприємствами до МСФЗ.

Фінансові активи та зобов'язання є одними з найскладніших ділянок бухгалтерського обліку як за національними, так і за міжнародними стандартами, і тому потребують ретельного аналізу при переході до МСФЗ. Контракт, що приводить до виникнення фінансового активу у одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання або інструмента капіталу у іншого суб'єкта господарювання, називають фінансовим інструментом [1].

У МСФЗ особливостям визнання, обліку та представленню у фінансовій звітності фінансових інструментів присвячено одразу декілька стандартів: МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» [1], МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [2], МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [3].

Оновлений МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», який повністю замінив МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [4], було випущено у червні 2014 року. Процес заміни МСБО 39 новим МСФЗ 9 був достатньо довготривалим та поетапним. Питання, що регулює новий МСФЗ 9, стосуються

вимог щодо визнання й оцінки фінансових інструментів, порядку визначення й обліку їх знецінення, механізму обліку припинення і хеджування. У новому стандарті забезпечено комплексний підхід до розкриття основних аспектів обліку фінансових інструментів. Практичне застосування МСФЗ 9 передбачено з 01.01.2018 р., хоча рекомендоване було його дострокове застосування [5].

Як відмічає Мавлютов А. [6], МСФЗ 9 заміняє МСБО 39 у частині класифікації та, відповідно, оцінки фінансових інструментів, а також впровадження моделей обліку або за амортизованою, або за справедливою вартістю.

У національних стандартах бухгалтерського обліку України методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інструменти та її розкриття у фінансовій звітності висвітлені у П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» [7], і зміст цього документу багато в чому не відповідає оновленому МСФЗ 9 [3]. Саме тому під час трансформації фінансової звітності у МСФЗ-формат, окремі операції з фінансовими інструментами потребують особливої уваги та аналізу.

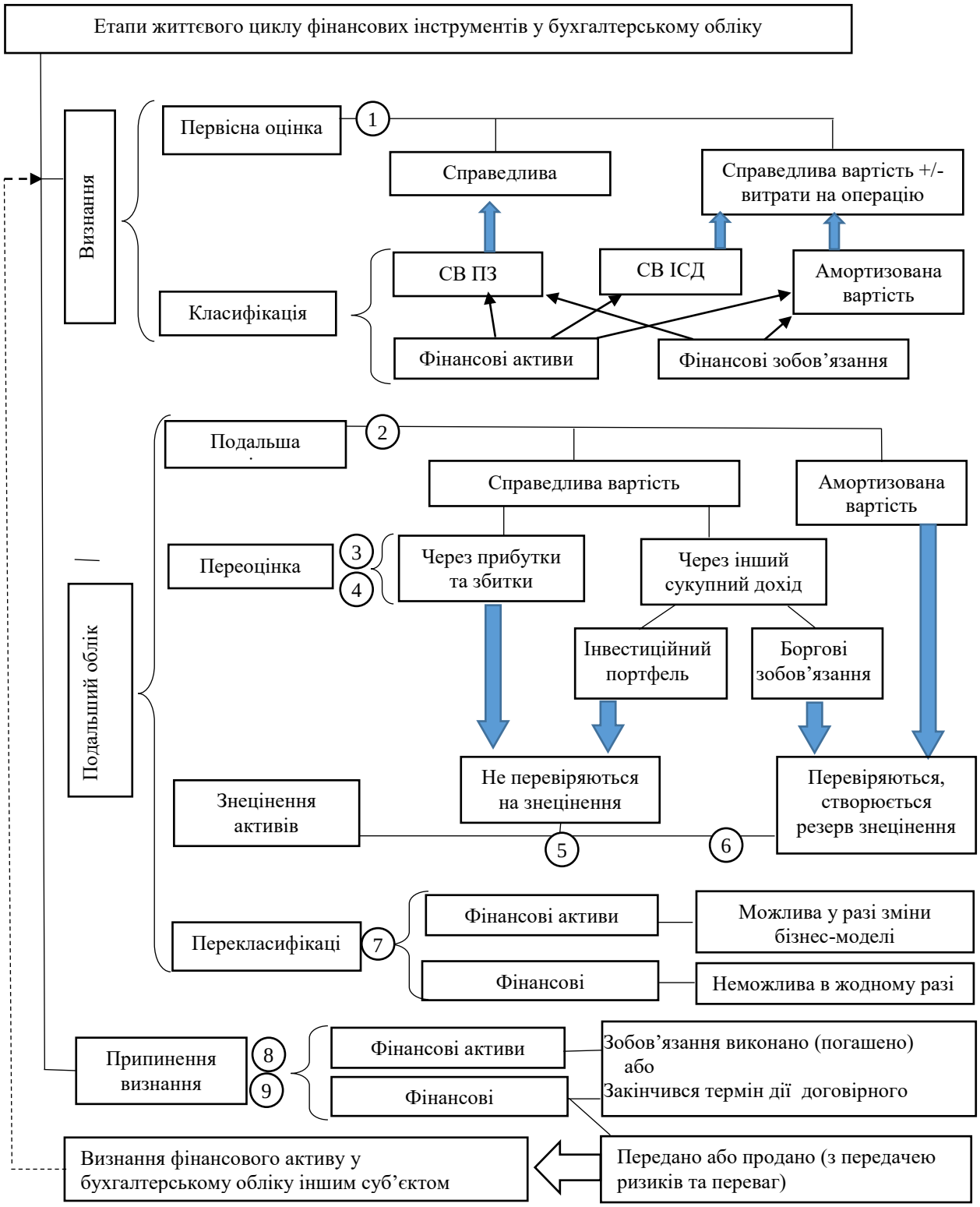
Трансформаційні коригування стосовно фінансових інструментів можуть бути пов'язані з різними операціями на різних етапах їх обліку. Проаналізувавши вимоги МСФЗ 9 [3] щодо визнання та обліку фінансових інструментів, ми виявили, що цей стандарт, на перший погляд, є досить складним для розуміння, оскільки містить велику кількість посилань на різні його пункти. Для наочного відображення основних вимог МСФЗ 9 [3] щодо визнання та обліку фінансових інструментів залежно від їх класифікації, ми систематизували їх за етапами обліку та відобразили на рис. 1.

Таблиця 1

Трансформаційні коригування з обліку фінансових інструментів

Трансформаційне коригування		Можливий вплив на фінансову звітність		
№	Зміст	Звіт про фінансовий стан	Звіт про фінансові результати	Звіт про зміни у власному капіталі
1	Зміна вартості фінансового інструмента при первісному визнанні (збільшення/зменшення на суму витрат по операції внаслідок зміни класифікації фінансового інструмента)	А-, П- А+, П+ П-, П+	Витрати+/- (якщо визнання було у звітному періоді)	-
2 3	Перерахунок балансової вартості фінансового інструмента на дату переходу, початок та кінець звітного періоду, за який вперше складається звітність за МСФЗ, у зв'язку із: - зміною способу подальшої оцінки внаслідок зміни класифікації фінансового інструмента; - зміною джерела або способу визначення справедливої вартості (застосування більш вищого за ієрархією)	А-, П- А+, П+ П-, П+	Витрати+ Витрати- / Доходи+	ІСД +/-
4	Правильне відображення переоцінки фінансового інструменту, що оцінюється за справедливою вартістю	-	Витрати+/- Доходи +/-	ІСД +/-
5 6	Донарахування/списання знецінення фінансового активу внаслідок: - зміни класифікації фінансового інструмента; - правильного застосування порядку знецінення для різних видів активів, у тому числі донарахування резерву сумнівних боргів	А-, П- А+, П+ П-, П+	Витрати+ Витрати- / Доходи+	-
7	Перекласифікація фінансового активу на основі аналізу зміни бізнес-моделі, перерахунок балансової вартості внаслідок зміни класифікації	А-, П- А+, П+ П-, П+	Витрати+ Витрати- / Доходи+	ІСД +/-
8	Списання балансової вартості фінансового інструмента через відповідність ознакам припинення їх визнання	А-, П- П-, П+	Витрати+ Витрати-/ Доходи+	ІСД +/-
9	Сторно списання балансової вартості фінансового інструмента через невідповідність ознакам їх припинення визнання	А+, П+ П-, П+	Витрати-/ Доходи-	ІСД +/-

де А – актив;
П – пасив;
ІСД – інший сукупний дохід.



○ - трансформаційні коригування;
СВ ПЗ – справедлива вартість з відображенням результату переоцінки через прибутки та збитки;
СВ ІСД – справедлива вартість з відображенням результату переоцінки через інший сукупний дохід.

Рис. 1. Система життєвого циклу фінансових інструментів у бухгалтерському обліку

Також на рис. 1 ми відмітили місця, які можуть потребувати коригувань під час трансформації звітності, складеної за ПСБО, у звітність за МСФЗ. Суть таких коригувань та їх вплив на складові фінансової звітності наведено у таблиці 1.

На етапі визнання фінансового активу чи зобов'язання важливо правильно класифікувати фінансовий інструмент, адже від цього залежать особливості його первісної оцінки та подальшого обліку (подальшої оцінки, переоцінки, знецінення, перекласифікації). Із МСБО 32 [1] та МСФЗ 9 [3] можна зробити висновки про наступну класифікацію фінансових інструментів для цілей їх обліку за міжнародними стандартами, наведену у таблиці 2.

Таблиця 2

Класифікація фінансових інструментів за МСФЗ

Види фінансових інструментів		Приклади
Фінансові активи	ФА за амортизованою собівартістю	Фінансові інструменти, утримувані до погашення (боргові цінні папери, облігації, векселі)
		Цінні папери, утримувані для продажу
		Надані позики, торгова та інша дебіторська заборгованість
		Грошові кошти та їх еквіваленти
	ФА за справедливою вартістю з відображенням результату переоцінки у прибутку або збитку	Торговий портфель (акції, призначені для торгівлі)
		Похідні фінансові інструменти (опціони, ф'ючерси, форварди)
	ФА за справедливою вартістю з відображенням результату переоцінки у іншому сукупному доході	Інвестиційний портфель (акції, не призначені для торгівлі)
		Боргові зобов'язання, утримувані до погашення з можливістю перепродажу
Фінансові зобов'язання	ФЗ за амортизованою собівартістю	Кредити, позики отримані
		Випущені боргові зобов'язання
		Зобов'язання за договорами фінансової оренди
		Торгова та інша кредиторська заборгованість
	ФА за справедливою вартістю з відображенням результату переоцінки у прибутку або збитку	Боргові зобов'язання, призначені для торгівлі
		Похідні фінансові інструменти (опціони, ф'ючерси, форварди)
Інструменти власного капіталу		Акції (частки) компанії
		Власні акції (частки), викуплені у акціонерів (учасників)
Складні фінансові інструменти		Облігації, що можуть бути конвертовані у акції компанії

Основоположний принцип класифікації фінансових інструментів був закладений ще в 2009 році в МСФЗ 9 і він полягає в тому, що в її основі – наміри компанії стосовно фінансових інструментів [5].

Для правильної класифікації фінансового активу МСФЗ 9 [3] запроваджено проведення двох тестів:

- тест бізнес-моделі, за якою планується використовувати актив;
- тест контрактних грошових потоків, пов'язаних із даним активом.

Бізнес-модель характеризує те, як компанія керує своїми фінансовими активами з метою отримання грошових потоків. Вона визнається на рівні, який відображає управління групами фінансових активів, а не на рівні окремих фінансових інструментів. МСФЗ 9 [3] передбачено три типи бізнес-моделей:

- утримання активу з метою отримання грошових коштів;
- утримання активу для отримання грошових коштів або продажу активу;
- інші бізнес-моделі.

При цьому компанія може застосовувати різні бізнес-моделі [8].

Модель утримання активу з метою отримання грошових коштів полягає у намірах компанії володіти фінансовими активами з метою отримання грошових коштів за контрактами, а не в результаті перепродажу активів. При цьому МСФЗ 9 не містить вимог щодо обов'язкового утримання активів до їх погашення на відміну від МСБО 39, допускаються продажі активів, якщо вони вважаються сумісними з цією бізнес-моделлю.

Тест контрактних грошових потоків полягає у перевірці того, чи призводять умови договору до виникнення грошових потоків, які представляють собою виключно виплати основної суми боргу та відсотків за непогашеною сумою боргу, тобто грошові потоки, які відповідають основним механізмам кредитування. На відміну від тесту бізнес-моделі, така оцінка має проводитись у відношенні інструменту [9].

Фінансовий актив класифікують як такий, що оцінюється за амортизованою собівартістю, якщо він відповідає одночасно двом умовам:

а) актив утримують з метою отримання контрактних грошових потоків (до погашення заборгованості за фінансовим інструментом);

б) контрактні умови фінансового активу передбачають у певні дати надходження грошових потоків, які є лише погашенням основної суми та сплатою відсотків на непогашену основну суму [3].

Прикладами таких активів є торгова дебіторська заборгованість або надана іншій компанії позика, коли позикодавець планує отримувати грошові потоки у вигляді відсотків та не має намірів продавати цей фінансовий актив.

Якщо фінансовий актив, що не відноситься до власного капіталу, утримується до його погашення, але не пройшов тест контрактних грошових потоків, він повністю має бути класифікований як такий, що оцінюється за справедливою вартістю з відображенням її змін у складі прибутку або збитку за період.

Фінансові активи, що не відносяться до капіталу, щодо яких визначено модель "утримання з метою отримання грошових потоків або продажу" та виконується тест контрактних грошових потоків, мають оцінюватись за справедливою вартістю з відображенням результатів переоцінки через інший сукупний дохід.

На основі наведених тестів бізнес-моделей та контрактних грошових потоків, ми розробили матрицю для прийняття управлінського рішення щодо класифікації фінансових інструментів (таблиця 3).

Таблиця 3

Матриця для прийняття управлінського рішення щодо класифікації фінансових активів

Тест бізнес-моделі / Тест контрактних грошових потоків		З якою метою керівництво планує утримувати фінансовий актив?		
		До погашення	До погашення + продаж	Інше
Чи наявні за умовами договору контрактні грошові потоки?	Так	Амортизована собівартість	СВ ІСД	СВ ПЗ
	Ні	СВ ПЗ	СВ ПЗ	СВ ПЗ

де СВ ПЗ – справедлива вартість з відображенням результату переоцінки через прибутки та збитки;
СВ ІСД – справедлива вартість з відображенням результату переоцінки через інший сукупний дохід.

Фінансові зобов'язання за МСФЗ 9 [3], крім визначених стандартом винятків, класифікуються як такі, щодо яких застосовується подальша оцінка за амортизованою вартістю, із застосуванням методу ефективного відсотка. Зазвичай на підприємствах такі зобов'язання представлені кредитами, позиками, торговою кредиторською заборгованістю, борговими зобов'язаннями тощо.

За справедливою вартістю з відображенням результату переоцінки у прибутку або збитку оцінюються фінансові зобов'язання, що утримуються компанією з метою торгівлі (у тому числі похідні інструменти). Також стандартом [3] передбачені деякі ситуації, коли фінансове зобов'язання може при первісному визнанні бути класифіковане як таке, що оцінюється за справедливою вартістю з відображенням результату переоцінки у прибутку або збитку. Наприклад, якщо результатом такого рішення є представлення доречнішої інформації.

Після того, як визначено, до якої класифікаційної категорії належить фінансовий інструмент, можна робити висновки про склад його вартості при первісному визнанні. Адже, згідно з МСФЗ 9 [3], "під час первісного визнання фінансового активу або фінансового зобов'язання суб'єкт господарювання оцінює їх за їхньою справедливою вартістю плюс або мінус, у випадку фінансового активу або фінансового зобов'язання, що оцінюється не за справедливою вартістю з відображенням результату переоцінки у прибутку або збитку, витрати на операцію, які прямо відносяться до придбання або випуску фінансового активу чи фінансового зобов'язання" [3]. Тобто фінансові активи і зобов'язання, які планується оцінювати за справедливою вартістю з відображенням переоцінки через прибутки та збитки, при первісному визнанні будуть оцінюватись за справедливою вартістю. Справедлива вартість фінансових активів та зобов'язань, які класифіковані як такі, що обліковуються за амортизованою вартістю, або за справедливою вартістю з відображенням результатів переоцінки через інший сукупний дохід, при первісній оцінці має бути скоригована на суму витрат на операцію.

За ПСБО 13 [7] первісна оцінка фінансових інструментів завжди включає витрати, пов'язані з їх придбанням або вибуттям, тоді як за МСФЗ 9 [3] урахування таких витрат залежить від класифікації фінансових інструментів. Під час проведення трансформації фінансової звітності, задля усунення такої невідповідності необхідно провести відповідні коригування вартості фінансових активів та зобов'язань (коригування №1 у таблиці 1, на рисунку 1).

На етапі поточного обліку трансформаційні коригування можуть бути пов'язані із застосуванням невірної для МСФЗ оцінки фінансових інструментів, що потребує перерахунку їх балансової вартості (коригування № 2 у таблиці 1, на рисунку 1).

Як відмічає Харламова О.В. [10], у національній обліковій практиці довгострокові позики зазвичай обліковують за номінальною вартістю, тобто за сумою позики. Відповідно до стандартів, що регулюють

облік фінансових інструментів, довгострокові позики з високою ймовірністю обліковуватимуться за амортизованою вартістю з виділенням короткострокової компоненти (або поточної складової).

Амортизована вартість фінансової інструмента – це вартість, за якою інструмент був оцінений при первісному визнанні за вирахуванням виплат основної суми боргу та процентів, збільшений на суму нарахованих процентів, що представляють собою суму накопиченої амортизаційної різниці між дисконтованою вартістю інструменту на дату первинного визнання і вартістю інструменту на дату його погашення [6].

Міжнародні стандарти, які регулюють правила оцінки фінансових інструментів, не містять конкретних методів визначення ефективної ставки процента для застосування в якості ставки дисконтування. Тому підприємства наділені правом самостійного вибору таких методів.

Як відмічає Харламова О.В. [10], під час трансформації знадобиться перерахунок величини довгострокових позик з урахуванням ефективних кредитних ставок, що призведе до відповідних трансформаційних коригувань. При трансформації інших довгострокових фінансових зобов'язань (виданих довгострокових векселів, довгострокових зобов'язань за облігаціями, а також зобов'язань за фінансовою орендою) необхідно врахувати вимоги МСФЗ у частині відображення їх за дисконтованою вартістю [10].

Щодо фінансових інструментів, які за ПСБО обліковувались за справедливою вартістю, і підхід до оцінки яких за МСФЗ не змінився, необхідно перевірити правильність методів визначення такої вартості.

За міжнародними стандартами оцінка справедливої вартості фінансових інструментів, що обліковуються за справедливою вартістю, здійснюється за наступними категоріями (джерелами та методами визначення справедливої вартості):

Рівень 1 – ціни, що мають котирування на активних ринках для ідентичних активів та зобов'язань, доступ до яких у компанії є на дату оцінки;

Рівень 2 – вихідні дані, відмінні від котируваних ринкових цін, включених до рівня 1, спостерігаються для активу або зобов'язання безпосередньо або опосередковано;

Рівень 3 – вихідні дані для активів та зобов'язань, що не спостерігаються на ринку [6].

У разі, якщо для визначення справедливої вартості фінансового інструменту доступні дані з рівня вищого, ніж застосовано у оцінці за ПСБО, необхідно провести відповідні трансформаційні коригування (коригування № 3 у таблиці 3, на рисунку 1).

Для того, щоб виявити, які саме фінансові інструменти потребують зміни первісної та подальшої оцінки, необхідно дослідити їх зміст та правильно їх класифікувати. Однак не всі з них потребують суцільного аналізу. Так, наприклад, торгова дебіторська, інша дебіторська, торгова кредиторської, інша кредиторська заборгованості мають обліковуватись за амортизованою собівартістю, але оскільки вони зазвичай є короткостроковими, то не підлягають дисконтуванню.

Саме тому під час здійснення трансформації фінансових активів та зобов'язань вважаємо доцільним приділити особливу увагу первинним документам, що підтверджують довгострокові дебіторську та кредиторську заборгованості, отримані та випущені векселі, облігації, мирові угоди, договори переуступки права вимоги та інші довгострокові фінансові інструменти.

Трансформаційні коригування № 5, № 6 у таблиці 3 та на рисунку 1 пов'язані з процедурою знецінення фінансових активів, яка у ПСБО 13, на відміну від міжнародних стандартів, взагалі не розкрита.

Перевірка на знецінення фінансових активів проводиться за наступними правилами:

- Частина очікуваних кредитних втрат (протягом дванадцяти місяців) визнається стосовно всіх фінансових інструментів з моменту їх первинного придбання чи випуску. Далі, якщо має місце істотне збільшення кредитного ризику фінансової інструмента з моменту його первинного придбання, можливі збитки будуть визнаватися протягом всього життєвого циклу активу.
- Розрахунок процентного доходу залежить від того, чи є в дійсності актив знеціненим. Спершу процент розраховується із застосуванням ефективної ставки до загальної балансової вартості активу (ГРОСС). У випадку, якщо актив вже розглядається як знецінений, то ефективна ставка застосовується відносно вартості активу за вирахуванням резервів за знеціненням (НЕТТО).

Загальна норма тестування активів на знецінення за МСФЗ дуже проста: будь-який актив (у тому числі фінансовий) вважається зціненим, коли його оцінювальна відшкодована вартість нижче балансової вартості. Тож на папері бухгалтер визнає та відображає вартість активу більшої, ніж актив, як очікується, принесе економічні вигоди [11].

На етапі припинення визнання фінансового інструмента трансформаційні коригування, можуть виникати у двох протилежних ситуаціях:

- коли фінансовий інструмент продовжується обліковуватись на балансі підприємства, хоча за МСФЗ його визнання має бути припинено (або частково припинено) (коригування № 8 у таблиці 3, на рисунку 1);
- коли у бухгалтерському обліку визнання фінансового інструмента припинено, однак фактично події, які б дозволяли це зробити за МСФЗ, ще не відбулись (коригування № 6 у таблиці 3, на рисунку 1).

МСФЗ 9 [3] вимагає наявність хоча б однієї з умов припинення визнання фінансового активу:

а) закінчився строк дії контрактних прав на грошові потоки від фінансового активу, або

б) фінансовий актив передано.

Фінансовий актив вважається переданим, якщо передаються контрактні права на одержання грошових потоків від нього, або, якщо контрактні права зберігаються, але підприємство бере на себе контрактне зобов'язання сплатити грошові потоки одному або кільком одержувачам за угодою. Визнання фінансового зобов'язання припиняється, якщо зобов'язання виконано (погашено) або термін його дії вичерпано.

Слід відмітити, що зазначені ознаки припинення визнання можуть виконуватись по відношенню лише до частини фінансового інструменту – у такому разі припиняється визнання саме такої частини.

Висновки. Під час проведення трансформації фінансової звітності у МСФЗ-формат різні ділянки обліку фінансових інструментів потребують трансформаційних коригувань, пов'язаних не тільки з відмінностями вимог П(С)БО та МСФЗ, а й з недотриманням національних стандартів. На основі проведеного аналізу національних та міжнародних стандартів, нами було систематизовано вимоги МСФЗ щодо визнання та обліку фінансових інструментів, виявлено залежність вибору підходів до обліку на різних етапах обліку. У розробленій системі відмічені ділянки обліку, на які слід звернути увагу під час проведення трансформації фінансової звітності, і які можуть потребувати трансформаційних коригувань.

Отже, під час проведення трансформації при переході на МСФЗ, необхідно провести аналіз намірів керівництва щодо подальшого утримання фінансових інструментів, а також проаналізувати характер контрактних грошових потоків за ними. Особливо це стосується довгострокової дебіторської та кредиторської заборгованостей, фінансових інвестицій, векселів та облігацій. Це допоможе визначити, чи правильно було оцінено вартість таких активів і зобов'язань при первісному визнанні.

Базуючись на вимогах МСФЗ, нами розроблено матрицю прийняття управлінських рішень щодо класифікації фінансових активів з метою правильного їх визнання та подальшого обліку.

Запропонований підхід на основі аналізу життєвого циклу фінансових інструментів може бути використано підприємствами різної галузевої належності у якості методичної бази для здійснення трансформації фінансової звітності на ділянках обліку фінансових активів та зобов'язань. Проведене дослідження потребує у подальшому поглибленого вивчення особливостей аналізу та трансформаційних коригувань окремих видів фінансових інструментів а також їх впливу на показники фінансової звітності підприємства.

Література

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_029

2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_007

3. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015

5. Лоханова Н. Класифікація та оцінка фінансових інструментів – огляд змін у зв'язку з оновленням МСФЗ 9 (IFRS 9) [Електронний ресурс] / Н. Лоханова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 7. – С. 16–22. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2014_7_3

6. Мавлютов А. Переход на МСФО/IFRS 9 «Финансовые инструменты» [Електронний ресурс] / А. Мавлютов // Корпоративный менеджмент. – 31.03.2015. – Режим доступу : https://www.cfin.ru/ias/msfo/IFRS9.shtml#p10

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01

8. IFRS 9 – Бизнес-модели [Електронний ресурс] // Финансовый учет. – 03.04.2018. – Режим доступу : http://fin-accounting.ru/articles/2018/ifrs-9-business-models.html

9. IFRS 9 – Выплаты исключительно основной суммы долга и процентов (SPPI) [Електронний ресурс] // Финансовый учет. – 27.03.2018. – Режим доступу : http://fin-accounting.ru/articles/2018/ifrs-9-sppi-solely-payments-of-principal-and-interest.html

10. Харламова О.В. Методика трансформації обліково-звітної інформації щодо капіталу та зобов'язань при складанні МСФЗ звітності / О.В. Харламова // Економіка і регіон. – 2015. – № 3 (52). – С. 83–87.

11. Михеева Е. МСФО (IFRS) 9. Финансовые инструменты: обесценение [Електронний ресурс] / Е. Михеева // Вестник АССА. – 2016. – № 2. – Режим доступу : https://www.accaglobal.com/russia/ru/research-and-insights/vestnik-2016/ifrs91.html

References

1. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 32 «Finansovi instrumenty: podannia» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_029

2. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 7 «Finansovi instrumenty: rozkryttia informatsii» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_007

3. Mizhnarodnyi standart finansovoi zvitnosti 9 «Finansovi instrumenty» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_016

4. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 39 «Finansovi instrumenty: vyznannia ta otsinka» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_015

5. Lokhanova N. Klasyfikatsiia ta otsinka finansovykh instrumentiv – ohliad zmin u zviazku z onovlenniam MSFZ 9 (IFRS 9) [Elektronnyi resurs] / N. Lokhanova // Bukhhalterskyi oblik i audyt. – 2014. – № 7. – S. 16–22. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2014_7_3

6. Mavlyutov A. Perehod na MSFO/IFRS 9 «Finansovyie instrumentyi» [Elektronniy resurs] / A. Mavlyutov // Korporativnyiy menedjment. – 31.03.2015. – Rejim dostupu : https://www.cfin.ru/ias/msfo/IFRS9.shtml#p10

7. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 13 «Finansovi instrumenty» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01

8. IFRS 9 – Biznes-modeli [Elektronniy resurs] // Finansovyiy uchet. – 03.04.2018. – Rejim dostupu : http://fin-accounting.ru/articles/2018/ifrs-9-business-models.html

9. IFRS 9 – Vyiplatyi isklyuchitelno osnovnoy summyi dolga i protsentov (SPPI) [Elektronniy resurs] // Finansovyiy uchet. – 27.03.2018. – Rejim dostupu : http://fin-accounting.ru/articles/2018/ifrs-9-sppi-solely-payments-of-principal-and-interest.html

10. Kharlamova O.V. Metodyka transformatsii oblikovo-zvitnoi informatsii shchodo kapitalu ta zoboviazan pry skladanni MSFZ zvitnosti / O.V. Kharlamova // Ekonomika i rehion. – 2015. – № 3 (52). – S. 83–87.

11. Miheeva E. MSFO (IFRS) 9. Finansovyie instrumentyi: obestsenenie [Elektronniy resurs] / E. Miheeva // Vestnik ASSA. – 2016. – № 2. – Rejim dostupu : https://www.accaglobal.com/russia/ru/research-and-insights/vestnik-2016/ifrs91.html

Рецензія/Peerreview : 01.10.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Вакульчик О. М.

УДК 330.56(477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-266-268

ЦВІГУН Т. В.
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА СТАН ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ

В статті досліджено сутність платіжного балансу та необхідність його формування. Визначено особливості світового та національного платіжних балансів. Розглянуто основні компоненти платіжного балансу України. Здійснено аналіз стану платіжного балансу України та визначено основні шляхи його покращення.

Ключові слова: платіжний баланс, надходження, платежі, експорт, імпорт, інвестиції.

TSVIGUN T.
Khmelnytskyi National University

FEATURES OF FORMATION AND STATUS OF PAYMENT BALANCE OF UKRAINE

In the article the essence of the balance of payments and the necessity of its formation are investigated. Actual data on the balance of payments clearly reflects the economic situation of the country, is widely used in the interests of forecasting and macroeconomic regulation, allowing international financial organizations to make a decision on providing financial assistance to the country. The basis for the compilation of the balance of payments is the principles of balancing all foreign economic operations of the country for a certain period (month, quarter, year) and a double accounting record of operations (the loan should ultimately coincide with the debit), so the imbalance in one article should be balanced by other articles. The peculiarities of the world and national balance of payments are determined. Unlike the national balance of payments, the world's balance of payments reflects either revenue only or only payments, since what is for one country is a payment for another. The main components of Ukraine's balance of payments are considered in three categories: current account, capital account and financial account. The analysis of the balance of payments of Ukraine on the basis of the 6th edition of the "Manual on Balance of Payments and International Investment Position", compiled by the IMF. The main source of the information support system for the compilation of the balance of payments is the information provided by the banks (ITRS system). For compiling the balance of payments the information of the State Statistics Service of Ukraine, the State fiscal service, other ministries and departments, data of international organizations, expert assessments of the National Bank of Ukraine, etc. is also used. Information from other official sources is used only to the extent that it corresponds to the concept and methodology of balance of payments statistics. The main measures of the state are defined in order to control all payments, operations of the balance of payments. The main ways of overcoming the negative effects of the global economic crisis on the balance of payments and the economy of Ukraine are determined.

Keywords: balance of payments, receipts, payments, export, import, investments.

Актуальність дослідження. Розвиток міжнародних політичних, наукових та культурних зв'язків визначає необхідність здійснення розрахунків між країнами. Важливу роль в економіці України відіграє макроекономічна модель, яка систематично відображає економічні операції, що здійснюються між національною економікою нашої держави та економіками інших країн світу, – платіжний баланс. Фактичні дані про стан платіжного балансу чітко відображають економічне становище країни, широко використовується в інтересах прогнозування і макроекономічного регулювання, дають можливість міжнародним фінансовим організаціям прийняти рішення щодо надання фінансової допомоги країні. Розробка й складання платіжного балансу є обов'язковою умовою для всіх країн-членів Міжнародного валютного фонду, базується на єдиній методології відповідно до стандартної класифікації. Саме тому доцільно дослідити стан платіжного балансу України, шляхи його покращення та оптимізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему оптимізації та покращення платіжного балансу досліджували Т. Алєксєєва, А. Барсєгян, В. Будкіна, О. Василик, С. Гасіма, В. Гейця, В. Гондюла, О. Довгаля, В. Засадко, Є. Корнієнко, Ю. Козака, В. Левківського, І. Пузанова, О. Рогача та ін.

Метою дослідження є виявлення особливостей формування платіжного балансу України та характеристика його стану.

Виклад основного матеріалу. Платіжний баланс – це співзалежність між оплатами, які здійснені економічними суб'єктами даної країни в інших країнах, та прибутками, що одержані ними з інших країн за певний проміжок часу.

Термін "платіжний баланс" був введений шотландським економістом Джеймсом Стюартом у XVIII столітті. На початку XX століття методи складання платіжного балансу були детальніше розроблені в Англії і США. На базі англійських і американських розробок Ліга Націй, а потім Міжнародний валютний фонд (далі – МВФ) стандартизували методику складання платіжного балансу для всіх країн [1, с.384].

Світовий платіжний баланс відображає грошові надходження за надані послуги одними країнами іншим. Він характеризує зовнішньоекономічні зв'язки однієї країни з усіма іншими країнами світу. Платіжний баланс відображає міжнародні операції та акції. До платіжного балансу, крім зовнішньоторговельного, включають баланс іноземних інвестицій, баланс економічної допомоги і т.д.

Національний платіжний баланс включає кілька категорій надходжень і платежів (за зовнішньою торгівлею, різного роду платежами і послугами (фрахт, страхування), міжнародним туризмом, перерахунками прибутків від вкладень капіталу чи коштів за кордон) та відображає грошові виплати за кордон за імпорт товарів і дорогоцінних металів, а також за послуги, інвестиції, одержані кредити.

Світовий платіжний баланс, на відміну від національного платіжного балансу, відображає або лише надходження, або лише виплати, оскільки те, що для однієї країни є надходженням, для іншої буде виплатою.

В багатьох країнах світу баланс складається з великих відхиленням від стандартної системи МВФ, що заважає співставляти платіжні баланси різних країн.

Платіжний баланс країни представляє собою співвідношення всіх надходжень валютних коштів у цю країну та платежів за кордон за певний проміжок часу, як правило, за рік.

В основу складання платіжного балансу покладено два принципи:

1) збалансування всіх зовнішньоекономічних операцій країни за певний період (місяць, квартал, рік);

2) подвійний бухгалтерський запис операцій (кредит у кінцевому рахунку повинен збігатися з дебетом), тому дисбаланс за одними статтями має балансуватися іншими статтями.

Концептуальна основа складання статистики платіжного балансу України базується на 6-му виданні "Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції" (МВФ, 2009).

Платіжний баланс – це статистичний звіт, у якому зазначено сумарні дані про економічні операції резидентів з нерезидентами за певний період.

Основні компоненти платіжного балансу згруповані за трьома категоріями, а саме: рахунок поточних операцій, рахунок операцій з капіталом і фінансовий рахунок. Рахунок поточних операцій включає експорт товарів (у цінах FOB) і послуг; імпорт товарів (у цінах FOB) і послуг; первинні доходи до отримання та виплати; вторинні доходи до отримання та виплати [2].

Рахунок операцій з капіталом включає капітальні трансферти до отримання та виплати, вибуття та набуття невиробничих нефінансових активів.

У фінансовому рахунку відображаються операції з фінансовими активами та зобов'язаннями між резидентами і нерезидентами. Фінансовий рахунок включає прямі інвестиції (активи та зобов'язання); портфельні інвестиції (активи та зобов'язання); фінансові похідні інструменти (активи та зобов'язання); інші інвестиції (активи та зобов'язання); міжнародні резервні активи.

Дані статтей первинних і вторинних доходів рахунку поточних операцій та статтей капітального та фінансового рахунків відображаються відповідно до економічного сектора резидента, що бере участь в операції.

Розрізняють чотири економічні сектори: центральний банк; депозитні корпорації, крім центрального банку (банки); сектор загального державного управління; інші сектори (інші фінансові корпорації; нефінансові корпорації, домашні господарства та неприбуткові організації, що обслуговують домашні господарства) [2].

Зовнішні зобов'язання, у тому числі кредити суб'єктам підприємницької діяльності, надані нерезидентами під гарантії уряду, класифікуються за інституційним сектором позичальника.

Платіжний баланс складається в доларах США. Дані щодо експорту, імпорту товарів у інших валютах перераховуються в долари США за офіційним щоденним курсом Національного банку України. Дані системи обліку операцій з нерезидентами (ITRS) перераховуються в долари США за середньомісячним курсом.

Операції оцінюються переважно за ринковими цінами. У випадках, коли дані про операції розраховуються на підставі даних про запаси, курсова різниця та переоцінка виключаються. Експорт та імпорт товарів визначається у цінах FOB.

Основним джерелом системи інформаційного забезпечення для складання платіжного балансу є інформація, що надається банками (система ITRS). Для складання платіжного балансу використовується також інформація Державної служби статистики України, Державної фіскальної служби, інших міністерств і відомств, дані міжнародних організацій, оцінки експертів Національного банку України тощо.

Вхідні статистичні дані з усіх джерел інформації, що використовуються для складання статистики платіжного балансу, аналізуються на відповідність методології складання та класифікації операцій платіжного балансу. Дані альтернативних джерел інформації порівнюються між собою в частині, в якій вони є співставними. Розбіжності аналізуються з обов'язковим виявленням причин їх виникнення.

У разі виявлення методологічних чи технічних помилок у банківській звітності фахівці Національного банку України інформують респондентів про такі помилки з метою подальшого їх виправлення. Інформація з інших офіційних джерел використовується тільки в тій частині, в якій вона відповідає концепції та методології статистики платіжного балансу.

Розглянемо стан платіжного балансу України в 2017 році в порівнянні з минулими роками за даними Національного банку України [3].

Дефіцит поточного рахунку платіжного балансу в 2017 році зріс до 2.1 млрд дол. США (1.9% від ВВП) порівняно з 1.3 млрд дол. США (1.4% від ВВП) у 2016 році. Темпи зростання експорту товарів і послуг становили 16.9% (у 2016 році експорт скоротився на 3.9%), імпорту – 18.9% (у 2016 році – 4.5%).

Експорт товарів збільшився на 18.3% (у 2016 році скоротився на 5.3%) і становив 39.7 млрд дол. США. У 2017 році зріс експорт: продовольчих товарів (у тому числі зернових) – на 16.3%; металургійної продукції – на 22.1%; мінеральних продуктів (у тому числі руд) – на 47.1%; продукції хімічної промисловості – на 12.0%; продукції машинобудування – на 4.2%.

Імпорт товарів збільшився на 21.1% (у 2016 році – на 4.2%), його обсяги становили 49.1 млрд дол. США. Енергетичний імпорт зріс на 49.0%, водночас неенергетичний збільшився на 14.4% у річному вимірі, у тому числі: продукція машинобудування – на 31.0%; продукція хімічної

промисловості – на 15.4%; продовольчі товари – на 10.4%; металургійна продукція – на 31.3%; промислові товари – на 8.7%.

Профіцит торгівлі послугами становив 762 млн дол. США (у 2016 році –489 млн дол. США). Обсяги експорту послуг зросли на 13.2% завдяки зростанню обсягів експорту комп'ютерних послуг (25.8%), послуг з переробки матеріальних ресурсів, що належать іншим сторонам (на 23.5%), послуг транспорту (9.9%) та інших ділових послуг (19.4%). Водночас обсяги імпорту послуг зросли на 11.4%; збільшення імпорту транспортних послуг (на 18.0%) та витрат громадян, які подорожують за кордон (на 19.4%), було частково компенсоване зменшенням імпорту фінансових та державних послуг (відповідно на 24.4% та 13.0%).

Профіцит балансу первинних доходів збільшився до 3.0 млрд дол. США (у 2016 році – 1.5 млрд дол. США) унаслідок перевищення темпів зростання надходжень за статтею "оплата праці" (36.3%) над темпами збільшення виплат за доходами від інвестицій (на 17.7%).

Зменшився профіцит балансу вторинних доходів до 3.5 млрд дол. США порівняно з 3.6 млрд дол. США у 2016 році. Подальше зростання отриманих приватних трансфертів (на 9.3%) було компенсоване зменшенням обсягів залученої технічної допомоги (на 15.1%) та збільшенням податків та відрахувань на соціальні потреби, сплачених короткостроковими трудовими мігрантами за кордоном (на 73.9%). Рахунок операцій з капіталом був майже збалансованим: -4 млн дол. США (у 2016 році профіцит становив 92 млн дол. США).

Чисте запозичення від зовнішнього світу в 2017 році (сумарне сальдо поточного рахунку та рахунку операцій із капіталом) становило 2.1 млрд дол. США (за 2016 рік – 1.2 млрд дол. США).

Приплив капіталу за фінансовим рахунком (чисті запозичення) становив 4.7 млрд дол. США (порівняно з 2.6 млрд дол. США у 2016 році). На відміну від 2016 року приплив спостерігався як у державному секторі (2.1 млрд дол. США порівняно з відпливом 792 млн дол. США у 2016 році), так і в приватному секторі (2.5 млрд дол. США порівняно з 3.4 млрд дол. США у 2016 році).

Чистий приплив за прямими іноземними інвестиціями становив 2.2 млрд дол. США (27% з яких становили операції переоформлення боргу в статутний капітал), тоді як за відповідний період минулого року – 3.3 млрд дол. США (переоформлення боргу в статутний капітал становило 63%). Чистий приплив до реального сектору становив 1.6 млрд дол. США (або 71% від загального обсягу).

Чисті залучення за кредитами та позиками становили 59 млн дол. США (у 2016 році чисті виплати становили на 75 млн дол. США) за рахунок більших залучень за короткостроковими інструментами (607 млн дол. США), ніж погашень довгострокових кредитів (548 млн дол. США).

Як бачимо, однією з проблем платіжного балансу є його нестабільність його елементів. Існують різні методи регулювання платіжного балансу, насамперед, направлені або на стимулювання експорту, або на стримання зовнішньоекономічних операцій залежно від валютно-економічного стану держави і стану міжнародних виплат країни.

Регулювання рівноваги платіжного балансу є одним із головних стратегічних завдань держави та уряду. Для відтворення такого принципу виникає негайна потреба у визначенні чинників впливу на рівновагу балансу та його оптимізації.

Держава, для того аби контролювати усі платежі, операції платіжного балансу використовує чергову заходи: обмеження норми вивозу валюти туристами даної країни; пряма або непряма участь держави у створенні більш прибуткової туристичної інфраструктури з метою залучення туристів; збільшення державних витрат на науково-дослідні роботи з метою розширення надходжень від торгівлі нематеріальними активами, регулювання міграції робочої сили, зокрема певна заборона в`їзду трудових мігрантів.

Висновок. Для подолання негативних наслідків світової економічної кризи на платіжний баланс та економіку України потрібно: заохочувати зменшення дефіциту торговельного балансу через підвищення експортних галузей і відвойовування національним виробником ринків, на яких домінують імпортні товари; стабілізувати приплив зовнішнього капіталу через фінансовий рахунок; заохочувати приплив інвестиційного капіталу та прямих іноземних інвестицій шляхом стабілізації політичної ситуації та покращення інвестиційного клімату в країні.

Література

1. Антонович М. Міжнародне право : навч. посіб. / М. Антонович. – К. : Юрінком Інтер, 2014. – 384 с.

2. Платіжний баланс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/imf/meta/BOP_Dissemin_notes-ukr1.html

3. Про стан платіжного балансу в 2017 році / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=24491388

4. Ніколайчук С. Дефіцит поточного рахунку платіжного балансу: оцінка прийнятного рівня для України / С. Ніколайчук, Н. Шаповаленко // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 2. – С. 74–88.

References

1. Antonovych M. Mizhnarodne pravo : navch. posib. / M. Antonovych. – K. : Yurinkom Inter, 2014. – 384 s.

2. Platizhnyi balans [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/imf/meta/BOP_Dissemin_notes-ukr1.html

3. Pro stan platizhnoho balansu v 2017 rotsi / Natsionalnyi bank Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=24491388

4. Nikolaichuk S. Defitsyt potochnoho rakhunku platizhnoho balansu: otsinka pryiniatnoho rivnia dlia Ukrainy / S. Nikolaichuk, N. Shapovalenko // Ekonomika i prohnozuvannia. – 2016. – № 2. – S. 74–88.

Рецензія/Peerreview : 26.09.2018 Надрукована/Printed : 07.11.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 336.77
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-269-273

ЧЕБАН Т. М.
Херсонський національний технічний університет

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВІВ ЗА ФІНАНСОВИМИ АКТИВАМИ В КОНТЕКСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ БАНКІВ

У статті визначена роль резервів як важливих інструментів індикативного регулювання банківської діяльності, надана оцінка нормативного регулювання формування банківських резервів та систематизовані основні новації МСФЗ 9 щодо методики формування резервів за фінансовими активами. Це дозволило більш ґрунтовно визначити особливості моделі очікуваних збитків, сприятиме правильності розрахунків податкових різниць, пов'язаних із формуванням резервів за активами, прогнозуванню та прийняттю управлінських рішень щодо оптимізації податкового навантаження банків.

Ключові слова: резерви банків, фінансові активи, модель очікуваних збитків, оподаткування прибутку.

CHEBAN T.
The Kherson National Technical University

METHODICAL BASES OF FORMATION OF RESERVES BEHIND FINANCIAL ACTIVES IN THE CONTEXT OF THE TAXATION OF PROFIT OF BANKS

In article the role of reserves as important tools of indicative regulation of bank activity is defined and the estimation of standard regulation of formation of bank reserves is given. On the basis of studying of positions of the international standard of the financial reporting 9 «Financial tools» the order of creation of reserves under financial actives of banks is visualized, the basic innovations of the international standard are systematized, the comparative analysis of models of the suffered and expected losses is carried out and their essential differences are defined. By results of research the conclusion is drawn on increase in volume of reserves of banks in the conditions of a difficult economic situation in the country and deterioration of actives of banks that demands corresponding transformation tax the mechanism for the purpose of liberalizations of tax loading of banks. Generalizations and ordering of changes of an order of formation of reserves under financial actives agree of the international standard of the financial reporting promotes adequacy of calculations of tax differences, improvement of quality of forecasting and acceptance of the weighed administrative decisions on optimizations of tax loading of banks.

Keywords: reserves of banks, financial actives, model of expected losses, the taxation of profit of banks.

Вступ. Важливу роль у функціонуванні та розвитку сучасної економічної системи, зокрема у забезпеченні стабільності та ефективності її грошово-кредитної складової, відіграють банки. Значимість банківської системи зумовлена її функціями забезпечення грошового обігу, акумулювання грошових вкладів населення, формування інвестиційних ресурсів, виконання ролі посередника фінансового ринку. Наведені обставини доводять необхідність державного грошово-кредитного та податкового регулювання банківського сектору економіки, а саме ефективного застосування його інструментів – податків. Тому питання оподаткування банківської діяльності традиційно знаходяться в центрі уваги бізнесу, держави і науковців [1, с.177].

В податковому регулюванні банківської діяльності особливе місце посідає податок на прибуток. Визначення об'єкта оподаткування банків податком на прибуток має свою специфіку, що зумовлена особливостями їх діяльності. Однією з них є формування резервів, які у вітчизняному банківництві поділяють на обов'язкові, загальні та спеціальні. Різні призначення, режим та джерела формування банківських резервів обумовлюють їх різну роль в оподаткуванні прибутку банків. Так, обов'язковим резервам притаманні ознаки податків. «Для резервних вимог характерний податковий ефект, який означає зменшення прибутку банку під впливом обов'язкового резервування. Зважаючи на це, фахівці вважають формування обов'язкових резервів банків неявним податком» [2, с.202]. Спеціальні резерви за активами, які формуються за рахунок витрат банків, спричиняють прямий суттєвий вплив на величину прибутку до оподаткування, механізм якого регулюються п.139.3 Податкового Кодексу України (ПКУ) [3]. Методика формування спеціальних резервів регламентується міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), є досить складною та на сучасному етапі зазнала суттєвих зміни у зв'язку із імплементацією МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». Зазначене обумовлює необхідність поглибленого вивчення сучасної моделі формування резервів банків за фінансовими активами.

Теоретичні та практичні аспекти формування резервів за активами банків розкриті в працях Проскури К.П., Снєгош П.М., Снігурської Л.П., Волошина І. Незважаючи на це «формування й використання банками резервів, залишається одним із найбільш проблемних аспектів оподаткування банківської діяльності податком на прибуток [1, с.179].

Метою статті є оцінка нормативного регулювання та методики формування спеціальних резервів банків за фінансовими активами як теоретичного базису оподаткування їх прибутку з урахуванням сучасних новацій міжнародних стандартів фінансової звітності.

Експериментальна частина. Відповідно до п.п. 134.1.1 п. 134.1 ст. 134 ПКУ об'єктом оподаткування податком на прибуток банку є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності відповідно до МСФЗ, на податкові різниці, в тому числі ті, що пов'язані із формуванням резервів банків. Визначальна роль банківських резервів пояснюється тим, що:

- обов'язковість формування резервів задекларована в ст. 59 Закону «Про Національний банк України». Порядок формування та використання резервів банків для покриття можливих втрат за кредитами; валютними, відсотковими та іншими ризиками банків – це важливі інструменти індикативного регулювання банківської діяльності, спрямованого на підтримку стабільності та надійності банківської системи і конкурентного середовища в банківській сфері,
- роль банківських резервів в забезпеченні ефективного функціонування банківської системи важко переоцінити – вони беруть на себе складну функцію зменшити чи нейтралізувати ризики з метою уникнути негативних наслідків для клієнтів та власників банку [4], сприяють посиленню довіри до банків з боку кредиторів і власників та є підґрунтям для підтримки ліквідності, стабільності та прибутковості банківської діяльності [5, с.24].
- в умовах спаду економіки, зменшення добробуту населення, девальвації національної валюти, і як наслідок, зростання проблемних кредитів в банківському портфелі, погіршення якості активів банків, величина резервів за активними операціями банків, досить значна і протягом останніх 7 років має тенденцію до зростання. Так, станом на 01.08.2018 р. обсяг сформованих резервів за активними операціями банків склав за офіційними даними НБУ 566 243 млн грн, що в 4,6 разу перевищує їх обсяг на початок 2010 р. [6]. Відповідно суттєвим є вплив спеціальних резервів на показники доходності, рівень капіталізації та податкового навантаження банківської системи.

Важливість спеціальних резервів банків спричиняє необхідність нормативного регулювання їх формування та використання. Аналіз його змісту дозволив дійти наступних висновків:

- процес створення нормативно-правової бази формування резервів банків в Україні, розпочатий у 1995 р., характеризується поступовою гармонізацією із загальноприйнятою міжнародною практикою,
- методика формування резервів за фінансовими активами в Україні досить чітко регламентована на законодавчому рівні, визначається НБУ і МСФЗ та потребує розробки внутрішньобанківського нормативного забезпечення,
- протягом останніх років вітчизняне законодавство неодноразово змінювало порядок розрахунку кредитних ризиків та резервних вимог, наразі у 2018 р. здійснено перехід на нову модель формування резервів у зв'язку із імплементацією з 01.01.2018 р. МСФЗ 9 «Фінансові інструменти»,
- протягом тривалого періоду часу наявна неузгодженість вимог нормативних документів НБУ та положень МСФЗ щодо формування банківських резервів за активними операціями. Ця теза в повній мірі відноситься до МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» та Положення «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями», затвердженого Правлінням НБУ від 25.01.2012 № 23. Імплементація МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» змінила підходи щодо розрахунку резервів банків за активами, проте не забезпечила гармонізацію нормативної регламентації механізму їх формування. Так в Положенні «Про визначення банками України кредитного ризику за активними банківськими операціями», затвердженому постановою Правління НБУ № 351 від 30.06.2016 р. рекомендована методика розрахунку резервів за активними операціями із застосуванням методу розрахунку на основі дефолту позичальника, що відповідає вимогам Базельського комітету. В МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» описана методика формування резервів, заснована на моделі очікуваних кредитних збитків [7, с.10]. Очевидні розбіжності наведених нормативних документів вимагають чіткого урегулювання цього питання в податковому законодавстві. Так, в ст.139 ПКУ зазначена необхідність використання вимог МСФЗ щодо формування резервів банків за активами. Для більшої наочності та легкості сприйняття процес формування резервів за фінансовими активами згідно МСФЗ 9 представлено на рис. 1.

Узагальнюючі ґрунтовні дослідження вітчизняних науковців [5, 7, 8, 9] новацій МСФЗ 9 щодо методики формування резервів за активами, відзначимо найбільш важливі з них:

Принциповою відмінністю МСФЗ 9 від МСБО 39 є те, що він передбачає оцінювання і визнання резерву під очікувані, а не понесені, кредитні збитки за фінансовим активом. Відповідно резерви визнаються за усіма фінансовими активами, а не тільки за знеціненими [8].

Важливою новацією нового стандарту є те, що резерви визнаються не тоді, коли вже сталися конкретні події збитку, а починаючи від дати первісного визнання і на кожну звітну дату протягом періоду утримання активу [8]. За влучним твердженням І. Волошина, нова модель формування резервів містить систему «раннього сповіщення» і забезпечує більш раннє визнання та відображення у звітності збитків [9].

При первісному визнанні фінансового активу за МСФЗ 9 банк повинен визначити період, який буде основою для розрахунку очікуваних збитків – 12 місяців після звітної дати або весь термін визнання фінансового активу, за МСФЗ 9 очікувані кредитні збитки – це зважена на ймовірність оцінка кредитних

ризиків протягом очікуваного терміну утримання фінансових активів. В свою чергу, кредитний ризик визначається як зважена на ймовірність частина грошових потоків, що не будуть погашені внаслідок дефолту боржника. Іншими словами, резерв під очікувані кредитні збитки формується під всі очікувані нестачі грошових коштів» [8].

Методика розрахунку резерву під фінансові активи базується на оцінці суттєвості зміни кредитного ризику з моменту його первісного визнання: якщо кредитний ризик не зазнав суттєвого зростання з моменту первісного визнання, то розраховуються очікувані кредитні збитки, що ймовірні протягом 12 місяців після звітної дати; якщо кредитний ризик зріс суттєво з моменту первісного визнання, то розраховуються очікувані кредитні збитки протягом всього очікуваного періоду визнання фінансового активу [7].

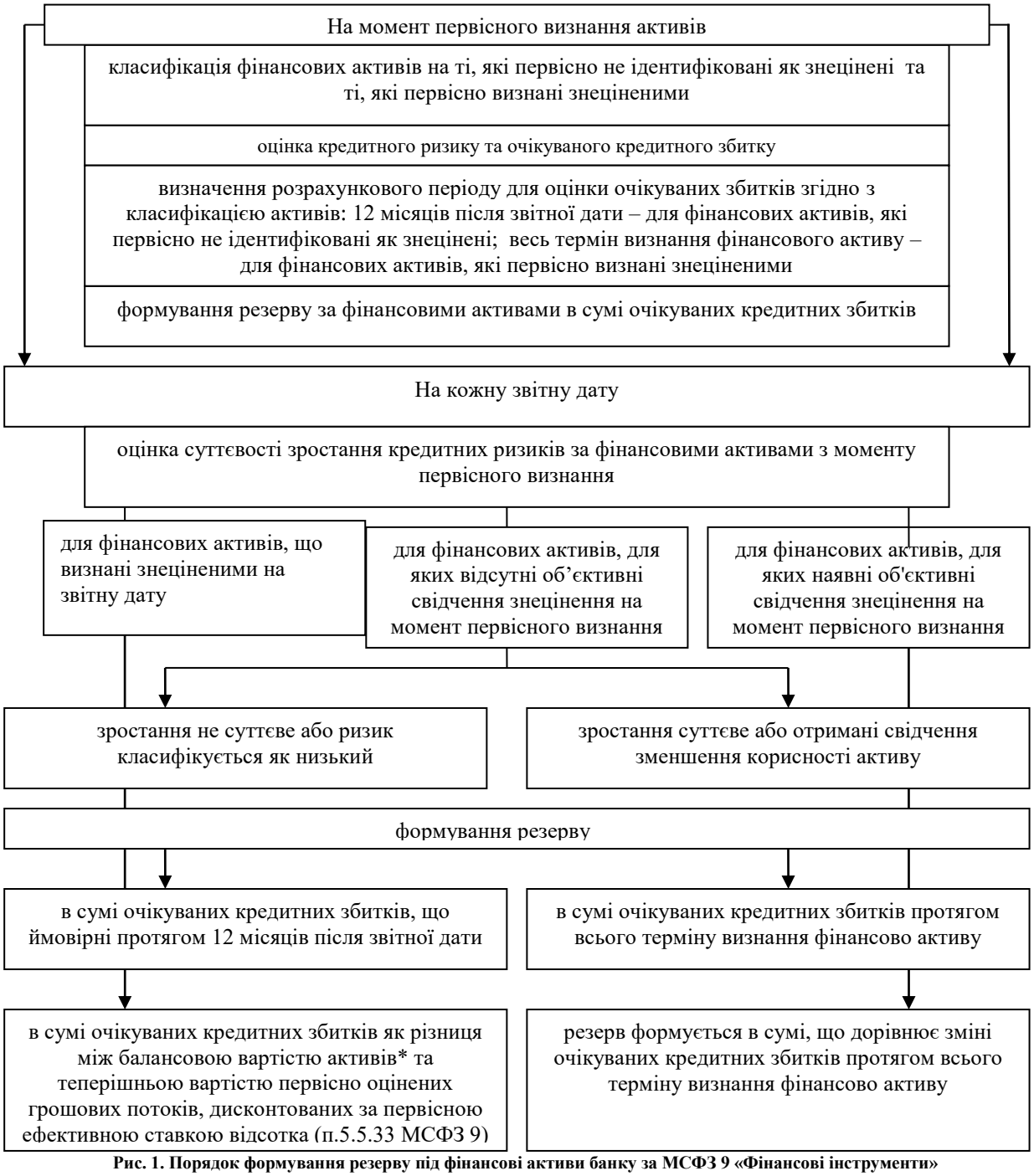


Рис. 1. Порядок формування резерву під фінансові активи банку за МСФЗ 9 «Фінансові інструменти»

*під балансовою вартістю фінансових активів розуміють їх амортизовану собівартість без врахування сформованого резерву

Поряд із оцінкою суттєвості зміни кредитного ризику, нова модель формування резервів передбачає використання поняття низького кредитного ризику, який визнається за наявності певних ознак: позичальник має низький ризик дефолту, може виконати зобов'язання за контрактними грошовими

потоками, зміна економічних умов господарювання в майбутньому не суттєво вплине на можливість виконати зобов'язання (п. 5.5.22 МСФЗ 9) [10].

Незважаючи на те, що до складу фінансових активів, за якими формуються резерви, відносяться й інші фінансові інструменти, підходи МСФЗ 9 до їх розрахунку різні – загальний і спрощений. Загальним є те, що кредитні збитки визнаються з дати первісного визнання, проте для фінансових активів важливим є визначення суттєвості зміни кредитного ризику на кожну звітну дату, у порівнянні з датою первісного визнання. Для торгівельної дебіторської заборгованості, контрактних активів та дебіторської заборгованості з оренди застосовується спрощений підхід – банки формують резерв в сумі, що дорівнює очікуваним кредитним збиткам протягом всього терміну визнання фінансового активу.

МСФЗ 9 передбачені різні підходи до розрахунку резерву, виходячи з первісної класифікації фінансових активів на дату їх визнання: для первісно знецінених фінансових активів на дату їх первісного визнання резерв на кожну звітну дату створюється в сумі, що дорівнює зміні очікуваних кредитних збитків протягом всього терміну визнання фінансового активу, для фінансових активів, які первісно не класифіковані як знецінені, резерв на кожну звітну дату формується в сумі очікуваних кредитних збитків.

П. 5.5.33 МСФЗ 9 передбачена зміна методики визнання очікуваних кредитних збитків після настання об'єктивної події знецінення фінансових активів, які на момент первісного визнання не мали ознак знецінення: очікувані кредитні збитки оцінюються протягом всього залишкового періоду їх визнання. Відповідно сума резерву за вже знеціненими фінансовими активами визначається як різниця між їх балансовою вартістю та теперішньою вартістю очікуваних майбутніх грошових потоків, дисконтованих за первісною ефективною ставкою відсотку [8].

Таким чином, обидві моделі формування спеціальних резервів банків – понесених збитків і очікуваних збитків – засновані на сучасній концепції управління кредитним ризиком, однак мають суттєві відмінності. Перехід від моделі понесених збитків за МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» до моделі очікуваних збитків за МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» забезпечує гармонізацію вітчизняного законодавства із загальноприйнятою міжнародною практикою формування спеціальних резервів банків. Завдяки численним новаціям нова модель формування резервів призводить до більш раннього визнання банками у фінансовій звітності збитків від знецінення фінансових активів, однак в умовах складної економічної ситуації в країні та погіршення якості активів банків за експертними оцінками суттєво збільшить обсяги резервів [9]. Безперечно це потребує відповідної трансформації податкових механізмів з метою лібералізації податкового навантаження банків.

Висновки. Спеціальні резерви банків за фінансовими активами відіграють важливу роль в оподаткуванні банківської діяльності податком на прибуток, що обумовлює необхідність моніторингу нормативного регулювання методики їх формування. Розрахунок спеціальних резервів банків за моделі очікуваних збитків вимагає використання значного обсягу релевантної інформації, застосування професійного судження, проведення статистичних досліджень, заснованих на розрахунках ймовірності кредитних ризиків та теперішньої вартості грошових потоків за фінансовими активами, на кожну звітну дату. Значна складність методики розрахунку резервів за активами підвищує ризик ненавмисних помилок і відповідно впливає на правильність визначення податкових різниць, пов'язаних із формуванням спеціальних резервів. Тому узагальнення та систематизація змін порядку формування резервів за фінансовими активами згідно МСФЗ 9 сприятиме адекватності розрахунків податкових різниць, підвищенню якості прогнозування та прийняттю виважених управлінських рішень щодо оптимізації податкового навантаження банків.

Література

1. Проскура К.П. Особливості оподаткування банківських установ у 2015 році / К.П. Проскура // Економічний аналіз : збірник наук праць ТНЕУ ; ВПЦ «Економічна думка». – 2015. – Т. 20. – С. 176–186.

2. Сербина О.Г. Методологічні засади дослідження регулювання податкової банківської діяльності / О.Г. Сербіна // Науковий вісник : збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУ України, 2007. – Вип. 17.6. – С. 201–206.

3. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?code=2755-17

4. Кравченко Н.Г. Банківські резерви: економічна суть та правова природа [Електронний ресурс] / Н.Г. Кравченко. – Режим доступу : ekmair.ukma.edu.ua/.../Kravchenko_Bankivsky_rezervy.pdf

5. Жежерун Ю.В. Формування резервів за кредитними операціями вітчизняних банків / Ю.В. Жежерун // Фінансовий простір. – 2018. – № 1 (29). – С. 24–29.

6. Сайт НБУ [Електронний ресурс] . – Режим доступу : https://bank.gov.ua.

7. Амбарчян В.С. Облік формування та використання резервів за фінансовими активами банків: модель очікуваних збитків / В.С. Амбарчян // Облік і фінанси. – 2017. – № 1 (75). – С. 8–16.

8. Снігурська Л.П. Оцінка активів з метою формування резервів під зменшення корисності за МСФЗ 9 Фінансові інструменти» [Електронний ресурс] / Л.П. Снігурська // Ефективна економіка. – 2017. – № 7. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5693

9. Волошин І. Напрями узгодження стандартів фінансової звітності банків із сучасними концепціями управління кредитним ризиком / І. Волошин // Банківська справа. – 2014. – № 5-6. – С. 33–47.

10. МСФЗ 9 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»: Міжнародний документ від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_016

References

1. Proskura K.P. Osoblyvosti opodatkuvannia bankivskykh ustanov u 2015 rotsi / K.P. Proskura // Ekonomichnyi analiz : zbirnyk nauk prats TNEU ; VPTs «Ekonomichna dumka». – 2015. – T. 20. – S. 176–186.

2. Serbyna O.H. Metodolohichni zasady doslidzhennia rehuliuvannia podatkovoi bankivskoi diialnosti / O.H. Serbina // Naukovyi visnyk : zbirnyk naukovo-tekhnichnykh prats. – Lviv : NLTU Ukrainy, 2007. – Vyp. 17.6. – S. 201–206.

3. Podatkovyi kodeks Ukrainy № 2755-VI vid 02.12.2010 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon.nau.ua/doc/?code=2755-17

4. Kravchenko N.H. Bankivski rezervy: ekonomichna sut ta pravova pryroda [Elektronnyi resurs] / N.H. Kravchenko. – Rezhym dostupu : ekmair.ukma.edu.ua/.../Kravchenko_Bankivsky_rezervy.pdf

5. Zhezherun Yu.V. Formuvannia rezerviv za kredytnymy operatsiiamy vitchyznianykh bankiv / Yu.V. Zhezherun // Finansovyi prostir. – 2018. – № 1 (29). – S. 24–29.

6. Sait NBU [Elektronnyi resurs] . – Rezhym dostupu : https://bank.gov.ua.

7. Ambarchian V.S. Oblik formuvannia ta vykorystannia rezerviv za finansovymy aktyvamy bankiv: model ochikuvanykh zbytkiv / V.S. Ambarchian // Oblik i finansy. – 2017. – № 1 (75). – S. 8–16.

8. Snihurska L.P. Otsinka aktyviv z metoiu formuvannia rezerviv pid zmenshennia korysnosti za MSFZ 9 Finansovi instrumenty» [Elektronnyi resurs] / L.P. Snihurska // Efektyvna ekonomika. – 2017. – № 7. – Rezhym dostupu : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5693

9. Voloshyn I. Napriamy uzghodzhennia standartiv finansovoi zvitnosti bankiv iz suchasnymy kontseptsiiamy upravlinnia kredytnym ryzykom / I. Voloshyn // Bankivska sprava. – 2014. – № 5-6. – S. 33–47.

10. MSFZ 9 «Finansovi instrumenty: vyznannia ta otsinka»: Mizhnarodnyi dokument vid 01.01.2012 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_016

Рецензія/Peerreview : 15.09.2018 Надрукована/Printed : 06.11.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Сарапіна О. А.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА - ЗАПОРУКА СТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-274-277

БИТИЙ А. В.
Хмельницький національний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ЄДИНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто роль і значення інформаційних систем в процесах забезпечення інформаційно-економічної безпеки підприємств. Визначається, що інформаційно-економічна безпека підприємств надає сучасному підприємству вагомі конкурентні переваги на ринку: посилює збалансованість та швидкість прийняття вірних управлінських рішень, посилення інтелектуального та кадрового потенціалу, впливає на оперативність виявлення та мінімізацію ризиків підприємства. Виявлено, що впровадження єдиного інформаційного простору позитивно впливає на зміцнення економічної безпеки та функціонування підприємств в умовах сьогодення.

Ключові слова: економічна безпека, економічно-інформаційна безпека, інформаційні системи, управління, прийняття рішень.

BYTYI A.
Khmelnytskyi National University

ORGANIZATION OF THE UNIFORM INFORMATION SPACE AS THE BASIS OF FORMATION ECONOMIC SAFETY AT THE ENTERPRISE

The article considers the role and importance of information systems in the processes of providing information and economic security of enterprises. It determined that the information and economic security of enterprises gives the modern enterprise significant competitive advantages at the market: it increases the balance and speed of acceptance of the correct managerial decisions, strengthening of intellectual and personal potential, influences the efficiency of detection and minimization of the risks of the enterprise. It was revealed that the introduction of a single information space positively affects the strengthening of economic security and the functioning of enterprises in the modern times.

Key words: economic security, economic information security, information systems, management, decision-making.

Постановка проблеми. З розвитком ринкових відносин в Україні вітчизняні підприємства зіткнулися з істотним зменшенням прямої державної підтримки їх діяльності і необхідністю створення умов для свого безпечного розвитку власної силою. Стабільне функціонування, зростання економічного потенціалу будь-якого підприємства в умовах ринкових відносин багато в чому залежить від наявності надійної системи економічної безпеки. Сучасне підприємство знаходиться в умовах безперервної зміни зовнішнього середовища його існування. Ця нестабільність вимагає від господарюючих суб'єктів постійної адаптації, зокрема пошуку нових і вдосконалення вже відомих засобів забезпечення системи економічної безпеки заради досягнення економічної і соціальної мети діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій**.** Враховуючи теоретичні дослідження та прикладні результати аналізування сфер інформаційного забезпечення українських підприємств дослідниками (Багов В.П., Титаренко Г.А., Тимохин В.Н., Хаммер М. та ін.), можна стверджувати, що інформатизація діяльності підприємства, формування економічної безпеки та інструментарію ефективного управління можуть стати головним засобом забезпечення інформаційної інтеграції та конкурентоспроможності, досягнення ключових переваг у системі менеджменту підприємства.

Формування цілісної, ефективної і гнучкої системи управління виробництвом неможливе без комплексної системи автоматизації збору інформації, її реєстрації та документування, передачі, архівування, зберігання, переробки і доведення обґрунтованих рішень до об'єкту управління. Потрібний комплекс програм, який би дозволяв автоматизувати інформаційні процеси господарської діяльності та управлінні виробництвом. Інформаційні системи підприємств мають забезпечувати не поетапне, елементне залучення інформації, або моніторинг окремого процесу, а комплексне представлення усього об’єкту – підприємства та управлінського процесу [7].

Для вирішення завдання доречно використати метод моделювання процесу. Він передбачає три основні етапи. Перший етап – підготовчий: визначаються межі процесу та збираються і групуються усі основні дані, які його характеризують. Другий етап – безпосередня побудова моделі, із виокремленням її основних елементів. Третій етап – перевірочний, оцінюється відповідність побудованої моделі реальному прототипу.

Отже, перший етап інформатизації діяльності підприємства є підготовчим. Визначаються межі процесу інформатизації. Достатній його рівень дозволяє перейти до удосконалення конфігурації

інформаційних ланцюгів підприємства та визначити рівень інформаційної безпеки. За умови низького рівня економічно-інформаційної безпеки, необхідно ідентифікувати та проаналізувати проблеми внутрішнього середовища підприємства, що перешкоджають ефективному формуванню і реалізації процесу інформатизації. Усунення виявлених проблем сприятиме підвищенню рівня економічно-інформаційної безпеки.

Другий етап – передбачає безпосереднє проведення інформатизації. Основні завдання, які потребують вирішення при цьому: формування стратегії інформатизації як складової загальнокорпоративної стратегії; розробка і реалізація стратегічного плану інформатизації та впровадження системи інформаційного менеджменту.

Третій етап – оцінювання впливу проведеної інформатизації на ефективність господарської діяльності підприємства. Так за допомогою розрахунків ефективності функціонування інформаційних елементів, функціональних інформаційних ланок, визначається, чи було одержано запланований комплекс інформаційних пріоритетів.

Виклад основного матеріалу дослідження**.** Результатом ефективного впровадження інформатизації підприємства має бути досягнення запланованого комплексу інформаційних пріоритетів підприємства. Зокрема: підвищення рівня інформаційної досконалості підприємства; мінімізація витрат підприємства та часового фактору за рахунок оптимізації інформаційних потоків та прискорення процесу прийняття управлінських рішень; досягнення оптимального рівня інформаційного сервісу; інтеграційний зв'язок інформаційних задач, операцій, функцій в процесі інформатизації підприємства та результату – підвищення ефективності управління і діяльності підприємства. Мають бути досягнуті основні стратегічно орієнтовані інформаційні цілі підприємства. [2, 4, 7, 8].

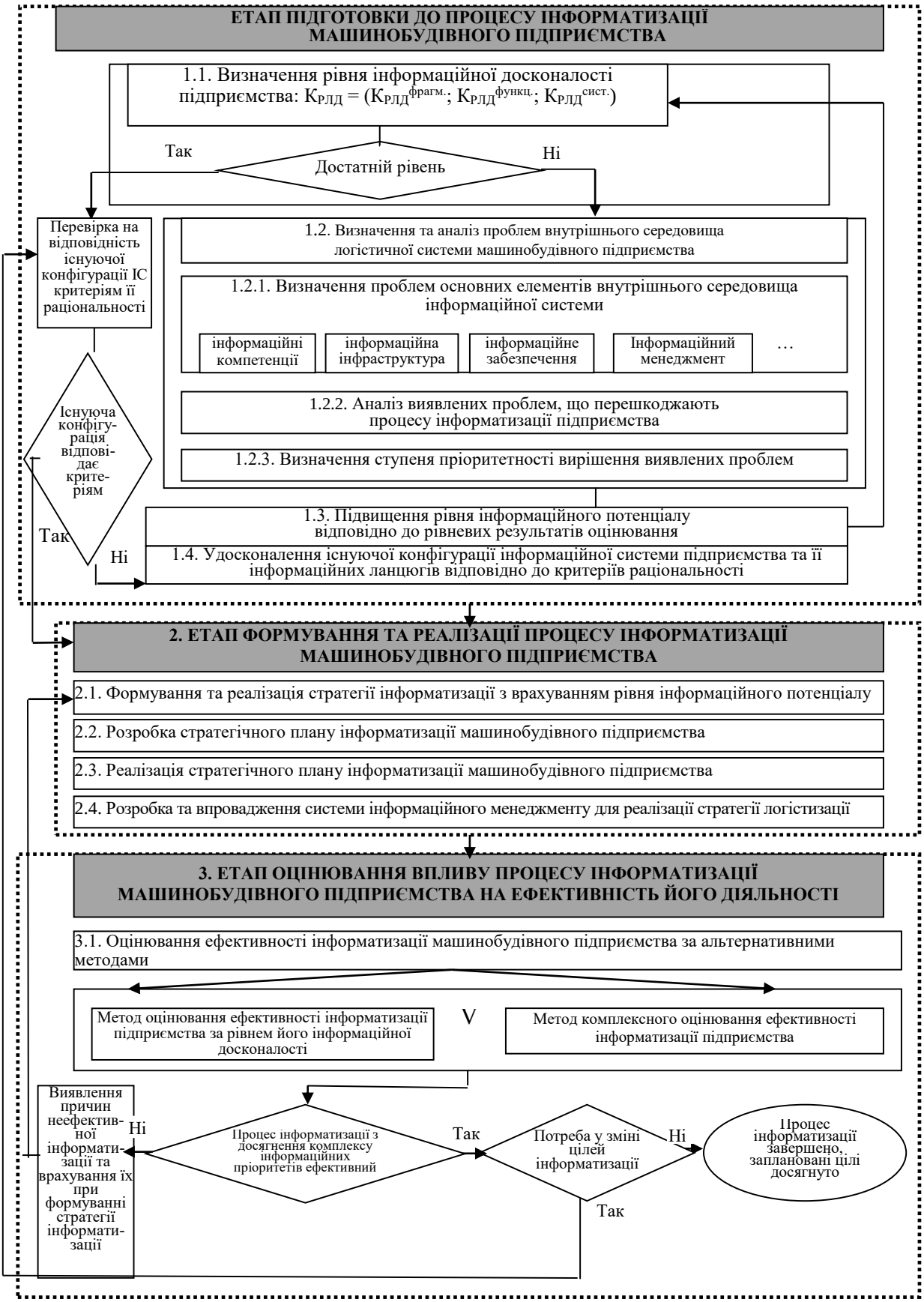
Із врахуванням викладеного, результатів попередніх теоретичних і практичних досліджень, сформульованого визначення терміну «інформатизація підприємства» та його сутнісно-змістовне наповнення, процес інформатизації машинобудівного підприємства може бути представлено у вигляді семантичної моделі (рис. 1) [8].

Розкриття сутності формування комплексної інформаційної системи підприємства передбачає визначення основних її складових. Пропонується розглядати єдиний інформаційний простір підприємства як сукупність технологічної, технічної та організаційної складової економічно-інформаційної безпеки. Частина єдиного інформаційного простору, у поєднанні із конкретизованою послідовністю технологічних видів і етапів діяльності працівників, які циклічно виконуються в процесі трудової діяльності, будемо називати інформаційно-технологічним середовищем, набір використовуваних технічних засобів у поєднанні із технологією здійснення операцій – технічним середовищем, а набір програмних засобів оперування ІР – програмним середовищем. Використовувані функціональні інформаційні технології утворюють комп'ютерну економічно-інформаційну безпеку підприємства, яка може бути охарактеризована формалізованими (або частково формалізованими) потоками інформації; основне призначення цієї системи полягає як у пошуку, обробці, зберіганні і видачі інформації на запити користувача, так і в забезпеченні підтримки прийняття рішень керівників і виконавців на конкретних робочих місцях. Враховуючи те, що система формується на основі використовуваних підприємством функціональних інформаційних технологій, констатуємо, що економічна інформаційна безпека – це їх впорядкована сукупність [1, 3, 6].

Таке об'єднання в літературі отримало назву єдиного інформаційного простору підприємства [3].

Комплексна реалізація єдиного інформаційного простору підприємства передбачає чітко організовану (із врахуванням вимог стандартів) організацію та взаємодію елементів економічної інформаційної безпеки) підприємств в процесі здійснення господарської діяльності як окремих управлінських інформаційних підсистем, так і їх структурних елементів [5].

Організаційно-технологічне середовище особи, що приймає рішення, пропонуємо розглядати як сукупність деяких процесів управління, які характеризуються певними методами і засобами, регламентуючими взаємодію окремих процедур в рамках бізнес-процесу, спільно з набором послідовностей технологічних етапів, які використовуються працівниками під час виконання своїх посадових обов’язків. Економічна інформаційна безпека формується як програмний комплекс, елементи якої є інструментом ефективного управління організаційними, фінансовими, кадровими та ін. ресурсами підприємства. Економічна інформаційна безпека має охоплювати сукупність організаційно-економічних завдань, але не фрагментарно (дискретно), а комплексно відображаючи всю складність їх взаємозв'язків та взаємозалежностей. Тому створення економічної інформаційна безпека передбачає проведення різнопланового аналізу факторів, що впливають на її структуру та зміст. Такими факторами можуть бути характеристики господарського суб'єкта та його підрозділів; глобальні та локальні цілі; стратегічні і тактичні напрями розвитку; особливості існуючої структури управління; логічна побудова економічної інформаційна безпека і склад функцій, які підлягають автоматизації; особливості формування нормативно-довідкової, умовно постійної і оперативної інформації; обсяги зовнішньої і внутрішньої, вхідної, проміжної і вихідної інформації; необхідність формування інформаційної безпеки та інше [8].



РІД – рівень інформаційної досконалості; $К_{РІД}$ – коефіцієнт рівня інформаційної досконалості підприємства; $К_{РІД}^{фрагм.}$ – $К_{РІД}$ на фрагментарному рівні; $К_{РІД}^{функц.}$ – $К_{РІД}$ на функціональному рівні; $К_{РІД}^{сист.}$ – $К_{РІД}$ на системному рівні. ІС – інформаційна система; V – наявність альтернативи

Рис. 1. Поетапна модель інформатизації підприємства [8]

Висновки. Отже, з представленого матеріалу можемо зробити висновок, що створення та налагодження інформаційного простору підприємства позитивно впливає на зміцнення економічної безпеки підприємства. Очікуваними результатами впровадження системи управління інформаційно-економічною безпекою є створення необхідної інформаційно-аналітичної бази для вирішення практичних питань стратегічного розвитку підприємства. Активізація наукових досліджень у напрямку розробки організаційного механізму щодо моніторингу та контролю за діяльність підприємства та мінімізації ризиків є одним із ключових завдань, вирішення якого потребує створення методології стратегічного управління сучасного підприємства. З метою підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств необхідно активізувати постійний управлінський вплив, що буде базуватись на інноваційній основі та факторах формування інформаційно-економічної безпеки.

Література

1. Багов В.П. Управление интеллектуальным капиталом : учебн. пособ. / В.П. Багов, Е.Н. Селезнев, В.С. Ступаков. – М. : ВБ "Камерон", 2006. – 248 с.

2. Bukowiz W. R. The Knowledge Management / Bukowiz W. R., Williams R. L. – London : Financial Time, Prentice Hall, 2000. – 160 с.

3. Титаренко Г. А. Информационные технологии управления / Г. А. Титаренко. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 439 с.

4. Тимохин В. Н. Оптимальное управление в системе матеріального стимулирования персонала / В. Н. Тимохин, Я. В. Тимохина // Складні системи і процеси. – 2011. – № 1. – С. 71–79.

5. Филинов Е. Н. История автоматизированных систем управления предприятиями (АСУП) / Е. Н. Филинов // Системы и средства информатики. – 2002. – № 5. – С. 12–16.

6. Хакен Г. Информация и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным системам / Г. Хакен ; пер. с англ. ; предисл. Ю. Л. Климонтовича. – 2-е изд., доп. – М. : КомКнига, 2005. – 248 с.

7. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи ; [пер. с англ. Ю. Е. Корнилович]. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.

8. Битий А.В. Управління інформаційним потенціалом підприємства : дис. … канд. екон. наук : 08.00.04 / Запорізький національний університет. – Запоріжжя, 2017. – 222 с.

References

1. Bagov V.P. Upravlenie intellektualnyim kapitalom : uchebn. posob. / V.P. Bagov, E.N. Seleznev, V.S. Stupakov. – M. : VB "Kameron", 2006. – 248 s.

2. Bukowiz W. R. The Knowledge Management / Bukowiz W. R., Williams R. L. – London : Financial Time, Prentice Hall, 2000. – 160 s.

3. Titarenko G. A. Informatsionnyie tehnologii upravleniya / G. A. Titarenko. – M. : YUNITI-DANA, 2003. – 439 s.

4. Timohin V. N. Optimalnoe upravlenie v sisteme materialnogo stimulirovaniya personala / V. N. Timohin, YA. V. Timohina // Skladni sistemi i protsesi. – 2011. – № 1. – S. 71–79.

5. Filinov E. N. Istoriya avtomatizirovannyih sistem upravleniya predpriyatiyami (ASUP) / E. N. Filinov // Sistemyi i sredstva informatiki. – 2002. – № 5. – S. 12–16.

6. Haken G. Informatsiya i samoorganizatsiya. Makroskopicheskiy podhod k slojnyim sistemam / G. Haken ; per. s angl. ; predisl. YU. L. Klimontovicha. – 2-e izd., dop. – M. : KomKniga, 2005. – 248 s.

7. Hammer M. Reinjiniring korporatsii: Manifest revolyutsii v biznese / Maykl Hammer, Djeyms CHampi ; [per. s angl. YU.E. Kornilovich]. – M. : Mann, Ivanov i Ferber, 2006. – 287 s.

8. Bytyi A.V. Upravlinnia informatsiinym potentsialom pidpryiemstva : dys. … kand. ekon. nauk : 08.00.04 / Zaporizkyi natsionalnyi universytet. – Zaporizhzhia, 2017. – 222 s.

Рецензія/Peerreview : 10.10.2018 Надрукована/Printed : 30.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Гончар О. І.

УДК 338.124.4
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-278-282

МОРОЗ С. В.
Хмельницький національний університет

ВПЛИВ БОРГОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена оцінці впливу та аналізу сучасного стану загального боргу України, виявленню динаміки та основних тенденцій розвитку заборгованості України на сучасному етапі економічної кризи та наданню подальшого розвитку науково-практичних рекомендацій щодо удосконалення політики заборгованості України в сучасних умовах функціонування світового господарства. Проаналізовано видатки на обслуговування та погашення державного боргу, його внутрішньої та зовнішньої складової. З'ясовано, що український борг є досить дорогим в обслуговувані. А збільшення видатків на обслуговування зменшує можливість фінансування інших статей. Розраховано показники економічної безпеки, такі як загальний борг до ВВП; загальний борг до експорту товарів та послуг; загальний борг до резервів НБУ.

Ключові слова: державний борг, зовнішній державний борг, внутрішній державний борг, валовий внутрішній продукт, золотовалютні резерви, боргова політика.

MOROZ S.
Khmelnytsky National University

INFLUENCE OF PROMISSORY LOADING ON THE STATE OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

The aim of the article is a scientific grounding of economic nature of national debt; an detection of basic tendencies and specific features of forming of national debt and its influence on economic security of Ukraine. The article is dedicated to the estimation of influence and analysis of the modern state of total debt of Ukraine, detection of dynamics and basic trends of progress of debt of Ukraine on the modern stage of economic crisis and concession of further development of research and practice recommendations in relation to the improvement of politics of debt of Ukraine in modern conditions of operating of world economy. The subject of research are a debt and its descriptions in the context of providing of financial stability and economic development in Ukraine. Research methodology is based on application of analytical, statistical and logical methods, methods of structural and factor and comparative analysis. The dynamics of debt of Ukraine is investigated in the article, reasons of increasing of promissory dependence of Ukraine are analysed. It is found out, that the considerable role of national debt in the economy of the state is conditioned by its versatile influence on all spheres of life, by the necessity of calculation of its maximum level for a country taking into account providing of the permanent economy growing, concordance of fiscal and monetary politics and so on. Internal and external debts became the inalienable component of the financial system of the majority of world countries. They are stipulated by the presence of deficit of budget, id est the state has not always the opportunity to conduct the cutback of spending in accordance with present incomes. Expenditures on service and paying off state debt are analysed. Its internal and external component. It is found out, that the Ukrainian debt is rather expensive in serving. And the increase of expenditures on service diminishes possibility of financing of other articles. The indexes of economic security such as: total debt to GDP; a total debt to the export of commodities and services; a total debt to reserves of NBU are expected. Disparity of the given indexes to the actual value of size of total debt is determined. Investigating the range of problems of promissory safety, it is possible to make a conclusion, that a tendency to the increase of national debt of Ukraine is traced during the last years, that is related to the high currency risks of external debt, an unstable situation with refunding of debts of previous years, and also pressure of promissory payments on public finances.

Keywords: national debt, external national debt, internal national debt, gross domestic product, gold and exchange reserves, promissory politics.

Постановка проблеми. Державний борг є вагомою економічною категорією, яка відображає сукупність економічних відносин у сфері залучення позикових фінансових ресурсів з метою фінансування дефіциту загальнодержавного сектора економіки на основі повернення, платності та строковості. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України посилюється увага до підвищення ефективності управління державним боргом для оптимізації структури боргових зобов'язань держави.

Особливо актуальною ця проблема стає у зв'язку зі збільшенням обсягів зовнішніх зобов'язань держави, банківських установ, суб'єктів господарювання. Більше того, досвід багатьох країн свідчить про те, що неефективність структури боргу в плані строків погашення, валют та процентних ставок і значних не забезпечених резервами зобов'язань були важливими факторами зародження і розповсюдження економічних криз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед українських науковців, які досліджували проблеми державного боргу, можна виділити таких: Т. Богдан, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, Я. Жаліло, Н. Зражевська, В. Козюк, Г. Кучер, І. Лютий, В. Майстришин та інші. Методологічні аспекти статистики державного боргу висвітлено у працях Я. Белінської, Т. Вахненко, А. Єріної, Н. Ковтун, О. Царука, В. Юрчишина, Л. Ященко та інших. Незважаючи на ґрунтовні напрацювання вітчизняних і зарубіжних вчених, проблема статистичного дослідження закономірностей формування державного боргу в умовах глобалізації і макроекономічної нестабільності країни залишається актуальною.

Метою статті є наукове обґрунтування економічної природи державного боргу; виявлення основних тенденцій і специфічних особливостей формування державного боргу та його вплив на економічну безпеку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний борг – сукупні боргові зобов'язання держави перед усіма кредиторами (юридичними та фізичними особами, іноземними державами, міжнародними організаціями тощо). Державний борг складається із заборгованості центрального уряду, регіональних та місцевих органів влади, а також боргів усіх корпорацій з державною участю, пропорційно частці держави в їх капіталі [8].

У 2014-2015 роках Україна пережила безпрецедентне поєднання політичної, фінансово-економічної та банківської кризи. Анексія Криму, військовий конфлікт на сході разом з накопиченими за попередні роки макроекономічними дисбалансами зруйнували макрофінансову стабільність держави. Один з найвпливовіших факторів, що гальмує розвиток України в сучасних умовах – це зростання до загрозливих масштабів боргового навантаження. Залучення кредитних ресурсів на досить невигідних умовах поряд з нераціональністю їх використання перешкоджають економічному зростанню країни та порушують стан її фінансової безпеки. Тому проблема вдосконалення системи управління та обслуговування державного боргу є нагальною в часі та актуальною. Тільки ефективна боргова політика може знизити рівень боргової залежності країни, сприятиме зменшенню розміру дефіциту державного бюджету та зміцненню економічної могутності країни.

Тенденція до зростання державного боргу України наведена у таблиці 1. Їй притаманні наступні характеристики: значні валютні ризики за зовнішнми зобов’язаннями, нечітка ситуація з МВФ щодо перекредитування боргів попередніх років, а також тиск боргових виплат на державний бюджет України.

Таблиця 1

Динаміка Державного боргу України [8]

Показник	Загальний борг, млн грн.	Темпи приросту, %	Зовнішній борг, млн грн.	Темпи приросту, %	Внутрішній борг, млн грн.	Темпи приросту, %
на 31.12.2009	316884,6		211751,7		105132,9	
на 31.12.2010	432235,4	136,40	276745,6	130,69	155489,8	147,90
на 31.12.2011	473121,6	109,46	299413,9	108,19	173707,7	111,72
на 31.12.2012	515510,6	108,96	308999,8	103,20	206510,7	118,88
на 31.12.2013	584114,1	113,31	300025,4	97,10	284088,7	137,57
на 31.12.2014	1100564	188,42	611697,1	203,88	488866,9	172,08
на 31.12.2015	1572180,2	142,85	1042719,6	170,46	529460,6	108,30
на 31.12.2016	1929758,7	122,74	1240028,7	118,92	689730	130,27
на 31.12.2017	2141674,4	110,98	1374995,5	110,88	766678,9	111,16
на 31.08.2018	2116667,8	98,83	1344389,1	97,77	772278,7	100,73

Загострення фінансових ризиків відбулись певною мірою через пов'язані з блокуванням неконтрольованих територій Донецької та Луганської областей заходи, які сприяли:

- зниженню темпів зростання реального ВВП через втрати бюджету, які за оцінками міністра фінансів О. Данилюка «можуть обійтися економіці в мінус 1,5 % ВВП, а за песимістичним сценарієм – до 2,5 %»;

- негативному впливу на платіжний баланс України. Зовнішній товарооборот України у січні-серпні 2018 року склав 66825,1 млн доларів. За даними статистичного управління, у січні-серпні 2018 року експорт товарів склав 30910,5 млн доларів, що на 12,4% більше в порівнянні з аналогічним періодом минулого року. В січні-серпні 2018 року імпорт склав 35914,6 млн доларів, що на 16,1% більше, ніж торік. Негативне сальдо склало 5004,1 млн доларів (в січні-серпні 2017 року також негативне - 3434,2 млн доларів). Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,86 (у січні-серпні 2017 року – 0,89) [6];

- посиленню бюджетного ризику; так, обсяг невиконання плану надходжень загального фонду державного бюджету з початку 2018 року зріс. За підсумками трьох кварталів 2018 року, обсяг недовиконання плану надходжень загального фонду державного бюджету склав 93,6 млрд гривень. За даними Державної казначейської служби України, надходження загального фонду державного бюджету менше за план на 93,6 млрд грн, або 11,1%. План доходів загального фонду в січні-вересні цього року не виконано на 17,2 млрд грн, або 2,8%. Надходження від запозичень склали 135,6 млрд грн, що менше плану звітного періоду на 66,5 млрд грн (32,9%). Ці надходження отримані по-перше від розміщення облігацій внутрішнього державного займу. У той же час, при запланованому ще за перший квартал цього року залученні коштів із зовнішніх джерел в сумі 56 млрд грн, лише в серпні від розміщення короткострокових облігацій зовнішньої державної позики отримано 19,4 млрд грн (21,5% від запланованого);

- збільшенню частки комерційної складової зовнішнього боргу внаслідок неповернення боргів за запозиченнями підприємств (зокрема, структури Групи System Capital Management (СКМ) Р. Ахметова), що знаходяться на непідконтрольних територіях та «націоналізовані» т.зв. «ДНР» та «ЛНР». Так, сформована лише шляхом розміщення єврооблігацій (євро бондів) сукупна заборгованість перед кредиторами станом на 30 листопада 2016 р. становила 2,29 млрд дол. США. Окрім того, мають місце накопичені борги за

залученими внутрішніми та зовнішніми кредитами, стосовно яких застосовувався механізм перекредитування.

Особливістю вітчизняної боргової політики, яка в умовах впливу гібридних загроз потребує значного вдосконалення та модернізації з метою забезпечення стійкості фінансової системи держави, впродовж останніх чотирьох років стало тенденційне перевищення граничних меж боргових показників, передбачених чинним українським законодавством (статтею 18 Бюджетного кодексу України передбачено співвідношення показника загального обсягу державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду до рівня 60 % річного номінального обсягу ВВП).

У серпні міжнародні резерви України скоротилися на 2,9 відсотка і станом на 1 вересня становили 17,2 мільярда доларів США. Про це у середу, 5 вересня, повідомив Національний банк України (НБУ). У липні НБУ теж фіксував скорочення резервів на рівні 1,3 відсотка.

За його даними, скорочення золотовалютних резервів зумовлено платежами за державним боргом. Зокрема на обслуговування і погашення державного боргу в іноземній валюті було направлено 447,9 мільйона доларів, з яких 389,2 мільйона доларів становило обслуговування і погашення за державними цінними паперами. Ще 607,4 мільйона доларів уряд і НБУ перерахували Міжнародному валютному фонду.

Крім того, на розмір резервів вплинули серпневі інтервенції НБУ на міжбанківському валютному ринку для згладжування надмірних коливань курсу гривні було продано 668 мільйонів доларів. Загалом на 1 вересня 2018 року обсяг міжнародних резервів покриває 2,9 місяця майбутнього імпорту.

Лише впродовж 2016 р. зростання загального обсягу боргу в порівнянні із 2015 р. становило 22, 8 %, або 357,63 млрд грн, а темп його збільшення у 10 разів перевищив темп зростання реального ВВП, що стало можливим через:

- перевищення обсягу державних запозичень і запозичень під державні гарантії над обсягом погашення державного та гарантованого державою боргу на 214,8 млрд грн;
- девальвацію гривні до іноземних валют, в яких номіновано борг (на 143,2 млрд грн, курс гривні щодо долара США зріс з 24,00 грн/дол. США на кінець 2015 р. до 27,19 грн/дол. США на кінець грудня 2016 р.);
- недоотримання бюджетом коштів від приватизації державного майна, план якої виконано на 1,1 % (188,9 млн грн) від затвердженого обсягу в 17 млрд грн;
- негативний вплив системної банківської кризи 2014–2016 рр. та збільшення сукупних витрат держави на подолання її наслідків, обсяги яких щорічно становили на рівні 14 % ВВП. Зокрема, лише у 2016 р. з метою реструктуризації банківської системи шляхом випуску ОВДП кошти держави спрямовано на капіталізацію банків (АТ «Укрексімбанк» – на 9,3 млрд грн; ПАТ «Ощадбанк» – на 5,0 млрд грн); націоналізацію ПАТ КБ «Приватбанк» та його подальшу докапіталізацію у 2016-17 роки обсягом 116,8 млрд грн (на рівні 4,8 % ВВП відповідних років) [8].

Необхідно зауважити, що український державний борг є «дорогим» в обслуговуванні. Необхідність фінансування бюджетного дефіциту за відсутності доступу до дешевих фінансових ресурсів на фінансових ринках, змушувала брати кредити під високі відсотки. Тому протягом 2018-2019 років відбулось значне зростання вартості обслуговування державного боргу (таблиця 2). Необхідність збільшення видатків на обслуговування державного боргу суттєво зменшить можливість фінансування інших статей та ефективність видаткової частини державного бюджету загалом.

Таблиця 2

Платежі з погашення та обслуговування державного боргу, млрд грн. [8]

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Всього платежів	491,75	898,74	279,94	221,83	174,48	176,49	208,36	159,98	138,94	136,75	99,14
Внутрішній борг	262,23	496,14	110,04	70,90	61,82	67,28	82,50	66,90	55,79	59,03	64,23
Обслуговування	110,23	210,97	56,71	49,43	47,24	44,76	42,54	39,87	37,22	35,57	32,96
Погашення	152,00	285,18	53,32	21,47	14,58	22,52	39,97	27,02	18,57	23,46	31,26
Зовнішній борг	229,53	402,59	169,90	150,93	112,66	109,21	125,85	93,08	83,15	77,72	34,91
Обслуговування	66,42	113,75	42,55	39,32	32,17	28,88	24,90	20,45	16,79	13,28	9,82
Погашення	163,11	288,84	127,36	111,61	80,49	80,33	100,95	72,63	66,36	64,44	25,09

За прогнозом МВФ ВВП України як у доларовому так гривневому виразі істотно покращиться. Так, в доларовому виразі номінальний ВВП України оцінюється в 126,3 млрд доларів за підсумками 2018 року, 132,9 млрд доларів за підсумками 2019 року та 141,8 млрд доларів за підсумками 2020 року [7].

Відзначимо, що такий прогноз досить позитивний для кредиторів України. Оскільки в 2015 році, коли ВВП оцінювався в 84 мільярди доларів, міністр фінансів Наталія Яресько домовилася про реструктуризацію боргів з приватними кредиторами. Які списали близько 20% українського боргу, і погодилися на відтермінування виплат.

Виплати починають діяти, коли український ВВП перевищить 125,4 млрд доларів. І сума буде залежати від зростання українського ВВП з 2021 по 2040 рік: до 3% росту в рік – виплати нульові, від 3% до

4% – 15% від одного процента приросту ВВП. Якщо приріст ВВП буде більше 4%, то з приросту ВВП, що перевищує 4%, Україна повинна віддавати 40% з кожного відсотку приросту ВВП (окрім 15% з приросту від 3 до 4% ВВП). Коли Н. Яресько заключила угоду, ЗМІ писали про кабальні умови, за якими Україна "залишилась животіти в третьому світі, позбавлена права на швидкий економічний ріст".

Проте, до 2021 року потрібно ще дожити. Наразі потрібно розплатитися з боргами перед МВФ, незалежно від того, чи надає він новий транш кредиту. Так, на початку 2018 року борг України перед МВФ склав понад 12 млрд доларів за попередніми кредитами. 31 серпня Україна перерахувала МВФ 160,3 мільйонів доларів в рахунок повернення основного боргу. До кінця поточного року слід повернути ще близько 500 мільйонів по євробондам і близько 580 мільйонів на обслуговування боргів перед МВФ [8].

Щоб новий кредит отримати, уряд повинен підвищити ціну на газ для населення до рівня імпортного паритету. У Національному банку підтвердили підвищення цін на газ для населення на 23,5% в 2018 році. А оскільки комунальні тарифи складають близько 20% у індексі споживчої інфляції, спеціалісти НБУ спрогнозували зростання інфляції приблизно на 1-2% вже найближчим часом. Крім того міжнародні резерви України у вересні скоротилися на 3,5% і станом на 1 жовтня вони склали 16,6 млрд доларів.

Таблиця 3

Показники економічної безпеки України*

Показник	Загальний борг, млн дол.	ВВП, млн дол.	ВВП, млн грн.	Експорт товарів та послуг, млн дол.	Резерви НБУ, млн дол.	Загальний борг до ВВП, %	Загальний борг до експорту товарів та послуг, %	Загальний борг до резервів НБУ, %
на 31.12.2009	39685	117228	913345	49825,4	26505	34,7	79,6	149,7
на 31.12.2010	54289,3	136419	1082569	63341,5	34576	39,9	85,7	157,0
на 31.12.2011	59215,7	163160	1316600	82574,5	31794,6	35,9	71,7	186,2
на 31.12.2012	64495,3	175781	1408889	82926,6	24546,2	36,6	77,8	262,8
на 31.12.2013	73078,2	183310	1454931	77553,9	20415,7	40,1	94,2	358,0
на 31.12.2014	69794,8	131805	1566728	65422,5	7533,3	70,2	106,7	926,5
на 31.12.2015	65505,7	90615	1979458	47863,7	13300,0	79,4	136,9	492,5
на 31.12.2016	70970,9	93270	2383182	46229,7	15539,3	81,0	153,5	456,7
на 31.12.2017	76305,2	112154	2982920	53979	18808,5	71,8	141,4	405,7
на 31.08.2018	74848,3	-	-	32254,2	16637,7	-	232,1	449,9

* розраховано за даними [6,8]

За період з 2009 по 2088 роки його загальна сума збільшилась майже у 1,9 разу, що призвело до ситуації, коли за рахунок золотовалютних резервів державний борг може бути покритий лише на 1/4. Середньорічні темпи зростання боргу становили 113%, що значно вище, ніж зростання ВВП. Це призвело до ситуації, коли державний борг по відношенню до ВВП становив 81% у 2016 році і лише у 2017 відбувся спад до 71,8%. Те ж саме можна стверджувати і про його відношення до експорту товарів та послуг. Якщо протягом 2009-2013 рр. загальні надходження від експорту були спроможні перекрити обсяг державного боргу, то вже з 2014 року борг перевищував експорт.

За розрахунками МВФ, в 2018 році державний борг України складе 70,5% ВВП, в 2019 році – 68,8% ВВП, в 2020 році – 64,4% ВВП, у 2021 році – 60,4% ВВП, у 2022 році – 56,4% [7].

Зазначимо фактори, які можуть мати позитивний вплив на економіку країни внаслідок зростання державного боргу:

– прискорення темпів економічного зростання;

– можливість здійснення масштабних капіталовкладень і реалізації довгострокових програм розвитку;

– кошти залучаються під значно менший відсоток і строки їх залучення носять довгостроковий характер у порівнянні з внутрішніми позиками;

– позики, залучені суб'єктами господарювання, як правило, мають інвестиційне спрямування;

– реалізація програм довгострокового кредитування банками фізичних і юридичних осіб тощо.

Серед негативних явищ, пов'язаних із збільшенням державного боргу, слід відзначити наступні: вразливість вітчизняної фінансової системи від кон'юнктури світової фінансової системи; нестабільність валютних курсів, яка може вплинути на можливості виконання зобов'язань у визначені строки; невідповідність валюти запозичень і валюти основної частини активів суб'єкта господарювання; розриви у строках між залученими коштами на зовнішніх ринках і строками надходжень коштів від реалізації інвестиційних проектів, кредитування банками суб'єктів господарювання; неможливість виконати зобов'язання при ускладненнями з доступом до джерел іноземної валюти; низька ліквідність світових фінансових ринків може знизити можливості щодо реструктуризації заборгованості. Очевидним є те, що і плюси, і мінуси зростання зовнішнього боргу є достатньо вагомими.

Борги держави економічно виправдані лише в тому разі, якщо здійснювані за їх рахунок видатки сприяють збільшенню майбутніх доходів або призводять до скорочення майбутніх бюджетних видатків, тобто мають позитивний рівень прибутковості, що дає змогу державі надалі погасити основну суму боргу й сплатити відсотки за ним. До таких видатків належать інвестиції, і тому приріст державної заборгованості згідно з економічною теорією не повинен перевищувати суми державних інвестицій. У багатьох країнах таке обмеження закріплене в конституціях. Останніми роками щорічний приріст державних боргів в Україні значно перевищував обсяги бюджетних інвестицій.

Висновки. Таким чином, під борговою безпекою слід розуміти певний рівень державної заборгованості, що дозволяє зберегти стійкість фінансової системи країни та самостійно виконувати свої боргові зобов'язання.

Дослідивши проблематику боргової безпеки, можна зробити висновок, що тенденція до зростання державного боргу України простежується упродовж останніх років, що пов'язано з високими валютними ризиками зовнішньої заборгованості, нестабільною ситуацією з рефінансуванням боргів попередніх років, а також тиском боргових виплат на державні фінанси.

У період 2012–2016 рр. простежується тенденція погіршення стану боргової безпеки шляхом збільшення обсягів запозичень, їх «дорогого» обслуговування та нераціонального використання залучених кошів.

Протягом 2012–2017 року відбувається зростання розмірів державного і гарантованого державою боргу через збільшення як внутрішніх, так і зовнішніх запозичень, а також непогашених запозичень минулих періодів.

Серед ключових макроекономічних чинників, які зумовили критичне зростання боргового навантаження протягом останніх років в Україні, насамперед, значна девальвація гривні; зниження внутрішнього споживчого попиту внаслідок інфляційних процесів та безробіття; негативний вплив реальної процентної ставки НБУ на боргову сферу; різке зростання дефіциту державного бюджету.

Література

1. Бюджетний кодекс України (редакція від 20.09.2015) [Електронний ресурс].– Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/ laws/show/2456-17/page.

2. Ґерд Е. Управління державним боргом: завдання, цілі, учасники / Е. Ґерд // Фінанси України. – 2017. – № 1. – С. 7–21

3. Про державний внутрішній борг України : закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2604-12.

4. Лісовенко В.В. Державний борг: концептуальні засади та макроекономічні аспекти / В.В. Лісовенко, Л.Я. Бенч, О.І. Бец // Фінанси України. – 2017. – № 12. – С. 7-31. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2014_12_3.

5. Мірошниченко І.С. Зовнішня заборгованість України як чинник впливу на економічну безпеку держави в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / І.С. Мірошниченко // Облік і фінанси. – 2014. – № 3. – С. 102–109. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2014_3_18.

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

7. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org

8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.minfin.gov.ua/

References

1. Biudzhetnyi kodeks Ukrainy (redaktsiia vid 20.09.2015) [Elektronnyi resurs].– Rezhym dostupu : http://zakon3.rada.gov.ua/ laws/show/2456-17/page.

2. Gerd E. Upravlinnia derzhavnym borhom: zavdannia, tsili, uchasnyky / E. Gerd // Finansy Ukrainy. – 2017. – № 1. – S. 7–21

3. Pro derzhavnyi vnutrishnii borh Ukrainy : zakon Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2604-12.

4. Lisovenko V.V. Derzhavnyi borh: kontseptualni zasady ta makroekonomichni aspekty / V.V. Lisovenko, L.Ia. Bench, O.I. Bets // Finansy Ukrainy. – 2017. – № 12. – S. 7-31. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2014_12_3.

5. Miroshnychenko I.S. Zovnishnia zaborhovanist Ukrainy yak chynnyk vplyvu na ekonomichnu bezpeku derzhavy v umovakh hlobalizatsii [Elektronnyi resurs] / I.S. Miroshnychenko // Oblik i finansy. – 2014. – № 3. – S. 102–109. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2014_3_18.

6. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua

7. Ofitsiinyi sait Mizhnarodnoho valiutnoho fondu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.imf.org

8. Ofitsiinyi sait Ministerstva finansiv Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.minfin.gov.ua/

Рецензія/Peerreview : 02.10.2018 Надрукована/Printed : 06.11.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 339.92:332.14
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-283-288

РУДНІЧЕНКО Є. М.,
ГАВЛОВСЬКА Н. І.,
ГАВЛОВСЬКА В. І.
Хмельницький національний університет

ДЕТАЛІЗАЦІЯ ЗАГРОЗ БЕЗПЕКОВОГО СЕРЕДОВИЩА ТА АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто основні загрози безпекового середовища та проаналізовано основні підходи до оцінювання економічної безпеки суб'єктів господарювання, а саме: індикаторний підхід; ресурсно-функціональний підхід; фінансовий підхід; підхід, що визначає стан узгодженості інтересів суб'єктів господарювання з інтересами суб'єктів взаємодії; програмно-цільовий підхід; підхід, що відображає принципи та умови програмно-цільового управління та розвитку; ситуаційний ресурсно-функціональний підхід; ситуаційно-суб'єктний підхід; підходи, що засновані на оцінці ймовірності банкрутства, в т.ч. дискримінантні моделі Альтмана, Чессера, Таффлера, Ліса, Коннана, Гольдера, Терещенко; методи, засновані на визначенні середніх (середньозважених) величин; методи експертної оцінки; модель Бівера; коефіцієнт фінансування важко реалізованих активів. Виділено переваги та недоліки представлених підходів, зроблено відповідні висновки.

Ключові слова: економічна безпека, оцінювання економічної безпеки, індикаторний підхід, ресурсно-функціональний підхід, фінансовий підхід, програмно-цільовий підхід, ситуаційно-суб'єктний підхід, підходи, засновані на оцінці ймовірності банкрутства.

RUDNICHENKO Ye.,
HAVLOVSKA N.,
GAVLOVSKA V.
Khmelnytskyi National University

DETAILING OF THREATS OF SECURITY ENVIRONMENT AND ANALYSIS OF EXISTING APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE

The purpose of the article is to elaborate threats of the security environment and to study existing approaches to assessing the economic security of economic entities with determination of their main advantages and disadvantages. The article discusses and analyzes the main approaches to the evaluation of economic security of entities, namely: 1) indicator approach based on the definition of economic security by means of limit values of the indicators; 2) resource-functional approach, based on the assessment of the state of corporate resources using; 3) a financial approach demonstrates the feasibility of the economic security evaluating of an entity on a final financial result; 4) approach that determines the state of coherence of business interests with interests of interaction subjects, reflecting the ratio of amount of gross investments of management subjects to the spending amount for resource expenditure of economic security; 5) program-targeted approach, based on the integration of indicators that determine the level of economic security of the entity; 6) an approach that reflects the principles and conditions of programmatic target management and development and is based on the use of several levels of integration of indicators using cluster and multivariate analysis; 7) a situational resource-functional approach, based on the assessment of the quality of management of the economic security of the entity; 8) situational-subjective approach, which explores the process of interaction of subjects within the strategic situation, taking into account their economic interests; 9) approaches based on an assessment of the bankruptcy probability, incl.: 9.1) discriminant models of Altman, Chesser, Taffler, Lis, Conan, Holder, Tereshchenko; 9.2) methods based on the determination of average (weighted) variables; 9.3) methods of expert assessment; 9.4) Beaver model; 9.5) financing indicator of hard-to-use assets. The article outlines the main advantages and disadvantages of the presented methodological approaches; there are corresponding conclusions.

Keywords: economic security, assessment of economic security, indicated approach, resource-functional approach, financial approach, programmatic target approach, situational subjective approach, approaches based on assessment of bankruptcy probability.

Постановка проблеми. Питання національної безпеки у сфері вітчизняної науки набуває все більшої актуальності, що пов'язано не лише із зовнішньою агресією, а й з трансформаційними процесами у різних сферах соціально-економічного та політичного життя українського суспільства. Законодавчі ініціативи та генерація нових підходів до вирішення найбільш гострих та актуальних проблем значним чином пов'язані з економічними процесами, оскільки саме від них залежить добробут суспільства в цілому. І якщо на рівні національної економіки розробляються певні стратегії та конкретизуються шляхи подолання загроз і негативних явищ, притаманних сучасним реаліям, то окремі суб'єкти господарювання повинні формувати своє бачення системи економічної безпеки та напрямів і шляхів її функціонування. Оскільки економічна безпека характеризує захищеність потенціалу або інтересів від небажаних загроз, здатність зберігати стійкість і рівновагу та гармонізацію інтересів підприємства з інтересами зовнішнього середовища, то вона є запорукою успішного функціонування будь-якого підприємства [1, с. 32]. У більшості досліджень з економічної безпеки підприємств справедливо підкреслюють особливе значення вибору найбільш

оптимальних методів оцінювання економічної безпеки суб'єктів господарювання. Поглиблення сучасних досліджень у сфері оцінювання економічної безпеки суб'єктів господарювання дає змогу не лише визначити поточний стан, а й удосконалити класичні підходи до трактування економічних явищ та процесів, сформувати корисну інформацію для прийняття управлінських рішень як на мікро-, так і на макрорівні, без чого неможливо своєчасно та адекватно реагувати на існуючі загрози.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методики оцінювання економічної безпеки суб'єктів господарювання та індикатори досліджували у своїх працях як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема: Бендиков М., Геєць В., Довбня С., Євдокимов Ф., Забродский В., Кизим М., Клебанова Т., Козаченко А., Куркін М., Тамбовцєв В., Шемаєва Л. та інші.

Постановка завдання. Розглядаючи наявні методики оцінювання економічної безпеки суб'єктів господарювання та індикатори, що для цього використовують, необхідно відмітити недостатню увагу дослідників до аналізу впливу зовнішнього середовища на діяльність суб'єктів господарювання та їх економічну безпеку, а також гармонізацію інтересів підприємства та його оточення з урахуванням актуальних загроз різної природи походження.

Основні результати дослідження. В Україні поняття «економічна безпека» офіційно запроваджено до нормативної лексики у ст. 17 Конституції України (від 28.06.1996 р.), де визначено, що забезпечення економічної безпеки (поряд із захистом суверенітету і територіальної цілісності України) є найважливішою функцією держави і справою всього українського народу. У 2018 році прийнято новий Закон України «Про національну безпеку України» від 21.06.2018 [2]. Цей Закон відповідно до статей 1, 2, 17, 18 і 92 Конституції України визначає основи та принципи національної безпеки і оборони, цілі та основні засади державної політики, що гарантуватимуть суспільству і кожному громадянину захист від загроз. Відповідно до Закону України державна політика у сферах національної безпеки і оборони спрямовується на забезпечення воєнної, зовнішньополітичної, державної, економічної, інформаційної, екологічної безпеки, кібербезпеки України тощо. Загрози національній безпеці України та відповідні пріоритети державної політики у сферах національної безпеки і оборони визначаються у Стратегії національної безпеки України, Стратегії воєнної безпеки України, Стратегії кібербезпеки України, інших документах з питань національної безпеки і оборони, які схвалюються Радою національної безпеки і оборони України і затверджуються указами Президента України (ст. 3).

На сьогоднішній день чинною є «Стратегія національної безпеки України», прийнята Указом Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року «Про Стратегію національної безпеки України» від 26.05.2015 р. Стратегія національної безпеки України спрямована на реалізацію до 2020 року визначених нею пріоритетів державної політики національної безпеки, а також реформ, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, ратифікованою Законом України від 16 вересня 2014 року № 1678-VII, і Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020», схваленою Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5.

Основними цілями Стратегії національної безпеки України є: мінімізація загроз державному суверенітету та створення умов для відновлення територіальної цілісності України у межах міжнародно-визнаного державного кордону України, гарантування мирного майбутнього України як суверенної і незалежної, демократичної, соціальної, правової держави; утвердження прав і свобод людини і громадянина, забезпечення нової якості економічного, соціального і гуманітарного розвитку, забезпечення інтеграції України до Європейського Союзу та формування умов для вступу в НАТО.

У Стратегії національної безпеки України зазначені основні загрози у сфері економічної безпеки та напрями державної політики щодо їх подолання (табл. 1).

Таблиця 1

Актуальні загрози у сфері економічної безпеки та напрями державної політики щодо їх подолання *

Актуальні загрози у сфері економічної безпеки	Напрями державної політики щодо їх подолання
1	2
монопольно-олігархічна, низькотехнологічна, ресурсовитратна економічна модель; деформоване державне регулювання і корупційний тиск на бізнес	деолігархізація, демонополізація і дерегуляція економіки, захист економічної конкуренції, спрощення й оптимізація системи оподаткування, формування сприятливого бізнес-клімату та умов для прискореного інноваційного розвитку
блокування зусиль України щодо протидії монополізації стратегічних галузей національної економіки російським капіталом щодо позбавлення залежності від монопольних постачань критичної сировини, насамперед енергетичних ресурсів	ефективне застосування механізму спеціальних економічних та інших обмежувальних заходів (санкцій), унеможливлення контролю стратегічних галузей капіталом держави-агресора

1	2
військова агресія, участь регулярних військ, радників, інструкторів і найманців у бойових діях на території України; розвідувально-підривна і диверсійна діяльність, дії, спрямовані на розпалювання міжетнічної, міжконфесійної, соціальної ворожнечі і ненависті, сепаратизму і тероризму, створення і всебічна підтримка, зокрема військова, маріонеткових квазідержавних утворень на тимчасово окупованій території частини Донецької та Луганської областей; тимчасова окупація території Автономної Республіки Крим і міста Севастополя та дальші дії щодо дестабілізації обстановки у Балто-Чорноморсько-Каспійському регіоні; нарощування військових угруповань біля кордонів України та на тимчасово окупованій території України, у тому числі розміщення на півострові Крим тактичної ядерної зброї	забезпечення готовності економіки до відбиття Україною збройної агресії
	юридичний захист в міжнародних інституціях майнових інтересів фізичних і юридичних осіб України та Української держави, порушених Росією
недостатність ресурсного забезпечення та неефективне використання ресурсів у секторі безпеки і оборони	розвиток оборонно-промислового комплексу як потужного високотехнологічного сектору економіки, здатного відігравати ключову роль у її прискореній інноваційній модернізації
надмірна залежність національної економіки від зовнішніх ринків	підвищення стійкості національної економіки до негативних зовнішніх впливів, диверсифікації зовнішніх ринків, торговельних та фінансових потоків
відсутність чітко визначених стратегічних цілей, пріоритетних напрямів і завдань соціально-економічного, воєнно-економічного та науково-технічного розвитку України, а також ефективних механізмів концентрації ресурсів для досягнення таких цілей	створення найкращих у Центральній і Східній Європі умов для інвесторів, залучення іноземних інвестицій у ключові галузі економіки, зокрема в енергетичний і транспортний сектори, як інструменту забезпечення національної безпеки
критична зношеність основних фондів об'єктів інфраструктури України та недостатній рівень їх фізичного захисту; недостатній рівень захищеності критичної інфраструктури від терористичних посягань і диверсій; неефективне управління безпекою критичної інфраструктури і систем життєзабезпечення	забезпечення цілісності та захисту інфраструктури в умовах кризових ситуацій, що загрожують національній безпеці, та особливого періоду
неефективне управління державним боргом; поширення корупції, її укорінення в усіх сферах державного управління; слабкість, дисфункціональність, застаріла модель публічних інститутів, депрофесіоналізація та деградація державної служби	ефективне використання бюджетних коштів, міжнародної економічної допомоги та ресурсів міжнародних фінансових організацій, дієвого контролю за станом державного боргу
	стабілізація банківської системи, забезпечення прозорості грошово-кредитної політики та відновлення довіри до вітчизняних фінансових інститутів
високий рівень «тінізації» та криміналізації національної економіки, кримінально-кланова система розподілу суспільних ресурсів; здійснення державними органами діяльності в корпоративних та особистих інтересах, що призводить до порушення прав, свобод і законних інтересів громадян та суб'єктів господарської діяльності	системна протидія організованій економічній злочинності та «тінізації» економіки на основі формування переваг легальної господарської діяльності та водночас консолідації інституційних спроможностей фінансових, податкових, митних та правоохоронних органів, виявлення активів організованих злочинних угруповань та їх конфіскації

*сформовано автором відповідно до [3]

Ідентифікація актуальних загроз у сфері економічної безпеки та напрямів державної політики щодо їх подолання безперечно є необхідним елементом безпекового середовища, однак для окремих суб'єктів господарювання надзвичайно важливим питанням є підходи до оцінювання їх економічної безпеки. В економічній літературі при дослідженні оцінювання економічної безпеки суб'єктів господарювання авторами наводяться різні методи, індикатори та моделі. Найбільш розповсюдженими підходами до кількісної оцінки економічної безпеки є (табл. 2) [5, с. 232]: індикаторний підхід; ресурсно-функціональний підхід; фінансовий підхід; підхід, що визначає стан узгодженості інтересів суб'єктів господарювання з інтересами суб'єктів взаємодії; підхід, що відображає принципи та умови програмно-цільового управління та розвитку; програмно-цільовий підхід; ситуаційно-суб'єктний підхід; ситуаційний ресурсно-функціональний підхід; підходи, що засновані на оцінюванні ймовірності банкрутства.

Таблиця 2

Підходи до кількісного оцінювання економічної безпеки підприємства*

№	Назва підходу	Прихильники підходу
1.	Індикаторний підхід	М. Бендиков, А. Ілларіонов, Ф. Євдокимов, О. Мізіна, О. Бородіна, В. Тамбовцев
2.	Ресурсно-функціональний підхід	О. Бондаренко, Л. Донець, Н. Ващенко, Г. Дем'яненко, Л. Зима, С. Капітула, Є. Крихтін, Г. Ейтутіс, Є. Олейников, Л. Омелянович, Г. Долматова, І. Плєтникова, С. Покропивний
3.	Фінансовий підхід	Н. Подлужна
4.	Підхід, що визначає стан узгодженості інтересів суб'єктів господарювання з інтересами суб'єктів взаємодії	Г. Козаченко, В. Пономарьов, О. Ляшенко
5.	Програмно-цільовий підхід	С. Довбня
6.	Підхід, що відображає принципи та умови програмно-цільового управління та розвитку	В. Забродський
7.	Ситуаційний ресурсно-функціональний підхід	М. Куркін
8.	Ситуаційно-суб'єктний підхід	Л. Шемаєва
9.	Підходи, що засновані на оцінці ймовірності банкрутства, в т.ч.:	
	9.1. Дискримінантні моделі Альтмана, Чессера, Таффлера, Ліса, Коннана, Гольдера, Терещенко	В. Геєць, М. Кизим, Т. Клебанова, О. Черняк, О. Терещенко та ін.
	9.2. Методи, засновані на визначенні середніх (середньозважених) величин	Є. Андрущак, С. Довбня
	9.3. Методи експертної оцінки	Н. Внукова, В. Смоляк, В. Єдронова, С. Хасянова, А. Кадиров, Н. Нікіфорова
	9.4. Модель Бівера	М. Білошкурський, Н. Мержа, Н. Нікіфорова
	9.5. Коефіцієнт фінансування важко реалізованих активів	Л. Бусень

*побудовано за [4, с. 235-238]

Більш детально зупинимося на кожному з зазначених методів.

1. Індикаторний підхід ґрунтується на визначенні стану економічної безпеки за допомогою індикаторів, під якими розуміють граничні значення показників, що характеризують діяльність суб'єктів господарювання в різних функціональних сферах і відповідають певному рівню їх економічної безпеки. Рівень економічної безпеки суб'єктів господарювання встановлюється за результатами порівняння фактичних показників діяльності суб'єкта господарювання з індикаторними.

До суттєвих обмежень індикаторного підходу слід віднести недосконалість методичної бази визначення індикаторів, їх кількості та граничних значень; складність використання у зв'язку з мінливістю зовнішнього середовища; необхідність постійного коригування показників та їх граничних значень.

2. Ресурсно-функціональний підхід ґрунтується на оцінюванні стану використання корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, інформації й технологій, техніки та обладнання, юридичних прав та інших нематеріальних активів). Рівень економічної безпеки суб'єктів господарювання визначається за допомогою інтегрального показника, що розраховується на основі часткових функціональних показників за допомогою експертного опитування.

До суттєвих обмежень ресурсно-функціонального підходу слід віднести відсутність єдиного методологічного базису (вибір різних функціональних складових, їхньої кількості, аналітичної формули та ваг при визначенні інтегрального показника); схожість з підходом до оцінювання ефективності використання ресурсів (тобто ототожнення економічної безпеки з ефективністю); суб'єктивізм в оцінці у зв'язку з використанням думок експертів (призводить до зменшення достовірності оцінки); результати діагностики багато в чому залежать від компетентності, узгодженості та об'єктивності експертної групи (експерта); діагностика може потребувати додаткових витрат, пов'язаних з організацією роботи експертів; складність урахування різноспрямованості чинників при розрахунках інтегрального показника.

3. Фінансовий підхід показує доцільність оцінювання економічної безпеки суб'єкта господарювання за остаточним фінансовим результатом: обсягом та якістю прибутку.

До суттєвих обмежень фінансового підходу слід віднести ототожнення сутності економічної безпеки з ефективністю, прибутковістю; досить опосередковано характеризує рівень економічної безпеки суб'єктів господарювання.

4. Підхід, що визначає стан узгодженості інтересів суб'єктів господарювання з інтересами суб'єктів взаємодії здійснюється на основі критерію, що відображає співвідношення обсягу брутто-інвестицій суб'єкта господарювання до обсягу витрат на ресурсне забезпечення економічної безпеки.

До суттєвих обмежень підходу, що визначає стан узгодженості інтересів суб'єктів господарювання з інтересами суб'єктів взаємодії слід віднести опосередковане відображення ступеня реалізації інтересів суб'єкта господарювання у взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища; необхідність подальшого структурування відповідно до різних сфер інтересів.

5. Програмно-цільовий підхід ґрунтується на інтегруванні показників, які визначають рівень економічної безпеки суб'єкта господарювання.

До суттєвих обмежень програмно-цільового підходу слід віднести складність проведення; значну увагу при використанні цього підходу необхідно приділити відбору показників та визначенню методів їх інтегрування.

6. Підхід, що відображає принципи та умови програмно-цільового управління та розвитку базується на використанні декількох рівнів інтегрування показників, що визначають економічну безпеку, і при цьому використовується кластерний та багатомірний аналіз.

До суттєвих обмежень підходу, що відображає принципи та умови програмно-цільового управління та розвитку слід віднести складність проведення аналізу та оцінювання стійкості сукупного інтегрального показника при заданій області його зміни.

7. Ситуаційний ресурсно-функціональний підхід ґрунтується на оцінюванні якості управління економічною безпекою суб'єкта господарювання, і відображає стан ресурсної збалансованості економічної системи підприємства. Основний акцент зроблено на передбаченні та локалізації загроз за допомогою розробленого банку моделей ситуацій і сценаріїв виявлення та ліквідації загроз.

До суттєвих обмежень ситуаційного ресурсно-функціонального підходу слід віднести недостатнє врахуванням взаємозв'язку чинників впливу на ситуацію та їх динаміки.

8. Ситуаційно-суб'єктний підхід досліджує процес взаємодії суб'єктів у межах стратегічної ситуації з урахуванням їх економічних інтересів та суб'єктивних уявлень, що є підставою для здійснення суб'єктом господарювання управління розвитком цієї ситуації в стратегічно бажаному для підприємства напрямі. Здійснюється формування сценаріїв управління економічною безпекою суб'єктів господарювання при стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища.

До суттєвих обмежень ситуаційно-суб'єктного підходу слід віднести складність чіткого визначення поведінки суб'єктів зовнішнього середовища; складність прогнозування впливу держави на середовище функціонування суб'єктів господарювання.

9. Підходи, що засновані на оцінці ймовірності банкрутства, а саме:

9.1. Дискримінантні моделі Альтмана, Чессера, Таффлера, Ліса, Коннана, Гольдера, Терещенко засновані на побудові багатофакторної дискримінантної моделі як основного індикатора безпеки. Ґрунтуються на визначенні інтегрального показника як арифметичної суми відповідних коефіцієнтів.

До суттєвих обмежень дискримінантних моделей слід віднести таке: не визначають реальний стан економічної безпеки суб'єктів господарювання; розроблені моделі здебільшого мають досить укрупнену шкалу оцінок інтегрального показника та при певних його значеннях потребують додаткового аналізу; не враховують окремі складові економічної безпеки; не враховують тривалість перебування підприємства у передбанкрутному стані.

9.2. Методи, засновані на визначенні середніх (середньозважених) величин базуються на визначенні фінансово-економічного стану суб'єктів господарювання залежно від величини середнього (частіше середньозваженого) відхилення фактичних значень показників ліквідності, платоспроможності й фінансової стійкості від їх рекомендованих (нормативних) значень.

До суттєвих обмежень методів, заснованих на визначенні середніх (середньозважених) величин, слід віднести наступне: не дають можливості визначити реальний стан економічної безпеки суб'єктів господарювання; відсутність єдиного методологічного базису (вибір різних функціональних складових, їх кількості, аналітичної формули та значущості) може призвести до суб'єктивності оцінки, з одного боку, і додаткових витрат часу, матеріальних і трудових ресурсів, з іншого боку; як правило, не враховують динаміки показників і не дозволяють визначити прогнозований стан об'єкта дослідження; як правило, відсутня розроблена шкала ранжирування, яка давала б змогу визначати ймовірність банкрутства (наявність кризи) підприємства залежно від значення інтегрального показника.

9.3. Методи експертної оцінки ґрунтуються на залученні експерта або групи експертів і ізольованому оцінюванні кожного із показників фінансового стану суб'єкта господарювання із присвоєнням йому певного бала. Інтегральний показник, що відображає рівень фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання, визначається як сума балів або середній бал за окремими показниками.

До суттєвих обмежень методів експертної оцінки слід віднести наступне: не визначає реальний стан економічної безпеки суб'єкта господарювання; суб'єктивізм в оцінюванні у зв'язку з використанням думок експертів (призводить до зменшення достовірності оцінки); результати діагностики багато в чому залежать від компетентності, узгодженості та об'єктивності експертної групи (експерта); діагностика може потребувати додаткових витрат, пов'язаних з організацією роботи експертів.

9.4. Модель Бівера передбачає оцінювання ймовірності банкрутства підприємства залежно від значення п'яти ключових фінансово-економічних показників: К1 – коефіцієнт Бівера (відношення чистого прибутку й амортизації до суми позикового капіталу); К2 – коефіцієнт поточної ліквідності (відношення оборотних активів до поточних зобов'язань); К3 – рентабельність активів (відношення чистого прибутку до сукупних активів) у відсотках; К4 – фінансовий леверидж (відношення сукупного боргу до сукупних активів) у відсотках; К5 – відношення власного оборотного капіталу до оборотних активів.

Суттєві обмеження моделі Бівера: не визначає реальний стан економічної безпеки суб'єкта господарювання; оціночні коефіцієнти не зведені в інтегральний показник, що ускладнює інтерпретацію оцінки в тому випадку, якщо фактичні значення показників аналізованого підприємства відповідають різним групам фінансової стійкості; не враховується різна значущість вибраних показників; не передбачена варіація рекомендованих значень показників залежно від галузевої приналежності підприємства, його розмірів та інших особливостей.

9.5. Коефіцієнт фінансування важко реалізованих активів – платоспроможність підприємства визначається, виходячи зі ступеня забезпеченості важко реалізовуваних активів (необоротних активів і запасів) власними й позиковими джерелами фінансування. Модель відображає політику фінансування активів, яку веде підприємство (консервативну, помірну, агресивну або занадто агресивну). До суттєвих обмежень коефіцієнта фінансування важко реалізованих активів слід віднести наступне: не визначає реальний стан економічної безпеки суб'єкта господарювання; обмежений набір показників.

Висновки. Питання оцінювання економічної безпеки постає доволі розробленим у сучасних роботах, виділяють індикаторний, ресурсно-функціональний, фінансовий, програмно-цільовий, ситуаційно-суб'єктний підходи до оцінювання економічної безпеки підприємства. Як окремий інструмент такого оцінювання використовують аналітичні моделі, засновані на оцінюванні ймовірності банкрутства. Для кожного з таких підходів показана їхня сутність та наявні обмеження, що спрощує їхнє використання. Водночас, такі інструменти та підходи, хоча й є корисними для суто оцінювання економічної безпеки підприємства, не повною мірою є достатніми для забезпечення запитів менеджменту підприємств. Також доволі проблематично застосовувати наведені підходи в умовах постійних трансформацій інституціонального середовища та генерації нових видів загроз, що потребує подальших більш ґрунтовних досліджень.

Література

1. Гавловська Н. І. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств: оцінювання, моделювання, механізм забезпечення : монографія / Гавловська Н. І. – Хмельницький : ФОП Мельник А. А., 2016. – 480 с.

2. Про національну безпеку України : закон України від 21.06.2018 р., № 2469-VIII // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19 (дата звернення: 04.10.2018).

3. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року «Про Стратегію національної безпеки України» : указ Президента України від 26.05.2015 р., № 287/2015 // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/287/2015 (дата звернення: 04.10.2018).

4. Рудніченко Є.М. Оцінювання та моделювання впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства : монографія / Рудніченко Є.М. – Луганськ : Промдрук, 2014. – 389 с.

5. Рудніченко Є. М. Передумови розробки моделі впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства / Є. М. Рудніченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 6. Т. 2. – С. 231–239.

References

1. Havlovska N. I. Ekonomichna bezpeka zovnishnoekonomichnoi diialnosti promyslovykh pidpryiemstv: otsiniuvannia, modeliuvannia, mekhanizm zabezpechennia : monohrafiia / Havlovska N. I. – Khmelnytskyi : FOP Melnyk A. A., 2016. – 480 s.

2. Pro natsionalnu bezpeku Ukrainy : zakon Ukrainy vid 21.06.2018 r., № 2469-VIII // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» / V.R. Ukrainy. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19 (data zvernennia: 04.10.2018).

3. Pro rishennia Rady natsionalnoi bezpeky i oborony Ukrainy vid 6 travnia 2015 roku «Pro Stratehiiu natsionalnoi bezpeky Ukrainy» : ukaz Prezydenta Ukrainy vid 26.05.2015 r., № 287/2015 // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy» / VR Ukrainy. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/287/2015 (data zvernennia: 04.10.2018).

4. Rudnichenko Ye.M. Otsiniuvannia ta modeliuvannia vplyvu subiektiv mytnoho rehuliuvannia na systemu ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva : monohrafiia / Rudnichenko Ye.M. – Luhansk : Promdruk, 2014. – 389 s.

5. Rudnichenko Ye. M. Peredumovy rozrobky modeli vplyvu subiektiv mytnoho rehuliuvannia na systemu ekonomichnoi bezpeky pidpryiemstva / Ye. M. Rudnichenko // Herald of Khmelnytskyi National University. Economical sciences. – 2013. – Issue 6. Vol. 2. – S. 231–239.

Рецензія/Peerreview : 04.10.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Гончар О. І.

УДК 336.226(477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-289-292

ФОРКУН І. В.,
ЛЕПЕТУН І. О.
Хмельницький національний університет

ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Стаття присвячена дослідженню податкової безпеки як складової фінансової безпеки держави. Розраховано систему індикаторів рівня податкової безпеки України, виявлено існуючі загрози та ризики вітчизняної податкової безпеки та запропоновано напрями підвищення її рівня в сучасних умовах розвитку економіки країни.

Ключові слова: фінансова безпека, податкова безпека, індикатори податкової безпеки, ризики та загрози податкової безпеки.

FORKUN I.,
LEPETUN I.
Khmelnytskyi National University

TAX SECURITY AS A COMPONENT OF THE FINANCIAL SECURITY OF THE STATE

The purpose of the article is to assess the current state of tax security in Ukraine, identifying a system of challenges and threats to tax security and development of measures to prevent the possibility of their occurrence, minimize or neutralize the effects of the impact on the overall financial security of the state. In order to enter Ukraine into a circle of developed countries, rather than go to the periphery of the world economy, must to strive for social development that is impossible without the formation of an integrated system of economic security. Financial security is an important component of the country's economic security, which includes banking security, non-bank financial sector security, debt security, fiscal security, currency security, and monetary security. In our opinion, the list of financial security components should be supplemented by the tax segment, because tax component affects the growth of resource potential for the development of a competitive national economy on the basis of investment renewal of export and production potential, preservation of the integrity of the financial system, and counteraction to the internal and external threats of the state. The system of tax safety indicators is a tool for detecting internal and external threats, prevention of critical situations and their timely elimination in order to achieve the goals of safe state development as a result of measures taken by the government of the country to increase the level of tax security of the state. We calculated the system of tax rate indicators for Ukraine for 2014-2017 and on the basis of which we concluded that the low level of tax security is related to the ineffectiveness of tax policy, which makes it impossible to implement the strategic priorities of Ukraine's financial security. Tax risks are a major source, which create a threat to tax security. We have identified a system of threats and risks to the country's tax security at the level of the state and at the level of taxpayers. In order to increase tax security, it is necessary to increase the efficiency of tax policy and carry out continuous monitoring of changes in indicators, provide detection, assessment and elimination of tax risks and threats that will contribute to the sustainable development of the Ukrainian economy and the achievement of the appropriate level of financial and economic security of Ukraine as a whole.

Key words: financial security, tax security, tax safety indicators, risks and tax security threats.

Постановка проблеми. Фінансова діяльність держави є однією з найважливіших видів суспільної діяльності. Від ефективності її здійснення залежить виконання завдань соціально-економічного розвитку в державі, забезпечення безпеки країни, реалізація потреб суспільства за всіма необхідними напрямами. За своїм змістом фінансова діяльність є багатосторонньою, так як включає в себе різні, але водночас і взаємопов'язані між собою, стадії і методи її реалізації. Найважливішою стадією фінансової діяльності держави виступає податкова. Реалії сьогодення свідчать про незамінну роль податків у забезпеченні фінансової безпеки, як складової економічної безпеки країни. Податки не лише виступають базовою складовою у формуванні доходів бюджетів, але й визначають відносини між державою та юридичними і фізичними особами. А тому, роль податків у забезпеченні фінансової безпеки настільки важлива, що найменші прорахунки в цій сфері та недоотримання необхідного обсягу податкових надходжень здатні підірвати національну безпеку загалом. А тому проведення оцінки рівня податкової безпеки, виявлення ризиків і загроз, що справляють на неї вплив, є передумовою і одночасно запорукою успішної та ефективної реалізації фінансової діяльності держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Трансформаційні процеси в економіці, які в значній мірі визначаються податковою політикою держави, спонукали підвищення інтересу науковців до вивчення змісту та основних характеристик податкової безпеки. Це зумовлене тим, що прорахунки в цій сфері окрім негативного впливу на показники економічної безпеки, здатні підірвати національну безпеку загалом, яка проявиться через асинхронність бюджетних надходжень, що викликана незбалансованістю інтересів держави, суб’єктів господарювання і суспільства в процесі їх розширеного відтворення. Серед вітчизняних науковців, які присвятили свої наукові роботи даній проблематиці, варто відзначити праці Барановського О., Бережної Ю., Виклюк М., Іванова Ю., Іщенка В., Лазарєвої А., Луценко І, Мартинюка В., Медведкіної Є., Подік І., Полянської Ю., Петренко Л., Шлемко В., а серед зарубіжних науковців – Темофєєвої І., Тихонова

Д., Цвілій-Букланової А. та ін. Їх праці, як правило, спрямовані на вирішення назрілих проблем податкової системи у контексті забезпечення соціально-економічної стабільності шляхом належно функціонуючої системи податкової безпеки. Високо оцінюючи накопичені наукові надбання відомих вчених, в умовах проведення системних реформ та існуючих викликів і загроз економіці України, актуальним залишається здійснення оцінки рівня податкової безпеки як складової фінансової безпеки держави.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка сучасного стану податкової безпеки України, виявлення системи викликів і загроз податковій безпеці та розробка заходів щодо попередження можливості їх виникнення, мінімізації чи нейтралізації наслідків впливу на загальну фінансову безпеку держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації світового господарства, що розширює взаємодію національних економік, їх взаємне проникнення і переплетіння, відкриваються практично необмежені можливості для всесвітнього розвитку. Процес інтеграції у міжнародну економіку сприяє більш високим темпам зростання економіки та добробуту населення відповідної країни. Щоб увійти Україні в коло розвинених держав, а не йти на периферію світового господарства, потрібно прагнути до забезпечення суспільного розвитку, який неможливий без формування цілісної системи економічної безпеки. Це пов'язано, в першу чергу, з національними інтересами та пріоритетами, які у всі часи потребують серйозного відношення влади та суспільства.

Стратегія сталого розвитку України на період до 2020 року визначає цілі, напрями, пріоритети розвитку країни, серед яких ключовим є вектор національної безпеки [1]. Державна політика у сферах національної безпеки і оборони спрямовується на забезпечення воєнної, зовнішньополітичної, державної, економічної, інформаційної, екологічної безпеки, кібербезпеки України тощо [2].

Економічна безпека – це стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання. Складовими економічної безпеки є: виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова безпеки [3].

Фінансова безпека – це стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни. Фінансова безпека, у свою чергу, має такі складові: банківська безпека, безпека небанківського фінансового сектору, боргова безпека, бюджетна безпека, валютна безпека, грошово-кредитна безпека [3].

В Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [3] визначено перелік складових фінансової безпеки, однак, ми підтримуємо думку науковців про те, що даний перелік повинен бути доповнений податковим сегментом. Це пояснюється тим, що податкова складова впливає на забезпечення зростання ресурсного потенціалу для розвитку конкурентоспроможної національної економіки на засадах інвестиційного оновлення експортно-виробничого потенціалу, збереження цілісності фінансової системи, протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам держави.

Аналізуючи існуючі наукові погляди щодо визначення сутності та змісту поняття «податкова безпека», слід відмітити, що у сучасній науці відсутнє не лише загальноприйняте визначення, а й єдине розуміння її сутності. У наукових колах податкову безпеку держави розглядають [4]: по-перше, як певний стан податкової системи, що забезпечує захист інтересів платників податків та суб'єктів, що задіяні у розподілі ВВП через механізм оподаткування; по-друге, як певну властивість системи, що здатна забезпечити своєчасність виконання податковою системою своїх функцій, та адекватність реагувати її на зміни податкової політики держави під впливом групи чинників; по-третє, як здатність протистояти ризикам та небезпекам, оптимізувати, а за окремих умов мінімізувати їх вплив на усіх учасників податкової безпеки.

Таким чином, податковою безпекою держави є такий стан податкової системи, що впливає на забезпечення зростання ресурсного потенціалу для розвитку незалежної, стабільної, стійкої конкурентоспроможної національної економіки та дозволяє досягти захищеності економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз у довгостроковому та короткостроковому періодах [5].

Виділення податкової безпеки як окремого сегменту фінансової безпеки держави пояснюється тим, що вона має свій ланцюговий характер впливу, тобто у разі нестабільності податкової безпеки втрачається рівновага бюджетної безпеки через недоотримання податків для наповнення дохідної частин бюджетів; боргової безпеки – через зростання дефіциту бюджету та необхідність його покриття шляхом здійснення запозичень; грошово-кредитної та валютної безпеки – через скорочення золотовалютних запасів та їх спрямування на послаблення та ліквідацію негативних тенденцій у національній економіці; безпеки фінансового ринку – через різкі та некеровані коливання його кон'юнктури.

Система індикаторів податкової безпеки є інструментом виявленням внутрішніх й зовнішніх загроз, попередження критичних ситуацій та своєчасне їх усунення з метою досягнення цілей безпечного розвитку держави у результаті проведених урядом країни заходів щодо посилення рівня податкової безпеки держави. В табл. 1 подано результати розрахунку індикаторів рівня податкової безпеки на підставі «Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» за 2014–2017 роки [3]. Відповідно до табл. 1, не відповідають граничному значенню три індикатори з восьми, а саме: рівень податкового боргу платників

податків в 2016–2017 рр., коефіцієнт результативності адміністрування податкових надходжень в 2015–2017 рр., рівень тінізації економіки в 2014–2017 рр. Близькі до переходу граничного стану, в негативний бік, два індикатори: рівень оподаткування на економіку країни, коефіцієнт інвестиційної віддачі податкових пільг підприємств з інвестиціями. Досить низьким залишається рівень концентрації податкових надходжень від зовнішньої діяльності у доходах держбюджету. Такий рівень податкової безпеки пов'язаний з неефективністю податкової політики, котра практично унеможливлює реалізацію стратегічних пріоритетів фінансової безпеки України.

Таблиця 1

Індикатори оцінювання рівня податкової безпеки України в 2014–2017 роках

Індикатори, %	Граничне значення, %	Результати розрахунку, %			
		2014	2015	2016	2017
Рівень концентрації податкових надходжень у доходах Державного бюджету	>60	78,9	77	82,3	82,8
Рівень концентрації податкових надходжень від зовнішньої діяльності у доходах Державного бюджету	<30	3,5	7,5	3,3	2,0
Рівень оподаткування на економіку країни	<30	17,9	20,7	25	28,8
Рівень втрат Державного бюджету від пільгового оподаткування (%)	<30	1,5	2,2	3,4	2,2
Рівень податкового боргу платників податків (%)	<10	7,2	9	11,7	11,1
Коефіцієнт результативності адміністрування податкових надходжень (%)	>100	94	111,7	103,6	100,02
Коефіцієнт інвестиційної віддачі податкових пільг підприємств з інвестиціями	>100	75,2	77,4	87,2	87,4
Рівень тінізації економіки (% до ВВП)	<30	43	40	35	32

Складено авторами на основі [6, 7]

Отримані результати підтверджують необхідність виділення ризиків та загроз податкової безпеки з метою прийняття рішень щодо удосконалення податкової політики та підвищення податкової безпеки держави.

Основним джерелом, що створюють загрозу податкової безпеки, є податкові ризики. Під податковими ризиками варто розуміти ймовірність виникнення негативних наслідків для податкової системи через неефективність її побудови і функціонування, дії існуючих загроз та впливу на неї зовнішніх і внутрішніх чинників. Отже, загрози є передумовою виникнення ризиків. Відмінністю між ними є те, що ризики є ймовірними і їх можна виміряти кількісно за умови їх настання, тоді як загрози є фактично сформованими небезпеками, які під впливом чинників спонукають до настання зазначених ризику. Їх взаємообумовленість спричиняє виникнення фінансових втрат як для суб'єктів господарювання, так і держави, зокрема, внаслідок неефективності їх податкової політики [8, 9].

До основних чинників, що формують загрози податкової безпеки країни належать на рівні держави: високий рівень податкового навантаження на платників податків; значні витрати на адміністрування податків; зростання податкового боргу в країні; значна кількість податкових пільг; нераціональність використання податків; недосконалість податкового законодавства; недостатній механізм бюджетного відшкодування; високий рівень корумпованості країни; на рівні платників податків: низький рівень податкової культури; ухилення від сплати податків; невиконання вимог податкових органів; відтік капіталу в економіку зарубіжних країн.

Ризиками податкової безпеки країни є:

- на рівні держави: недоотримання доходів бюджетів різних рівнів, внаслідок скорочення податкових платежів; спад економіки; зростання інфляції; обмеженість виконання своїх функцій державою; постійне зростання бюджетного дефіциту, розриву між доходами та видатками; постійне зростання державного боргу через значні запозичення; скорочення фінансування державних програм; зростання фіскальних злочинів і зловживань;

- на рівні платників податків: збільшення податкового тиску, а відтак, зростання і податкових зобов'язань; можливість донарахувань і необґрунтованих платежів та штрафів за ненавмисне порушення законодавства; помилки та недоліки під час складання податкової звітності, планування та організації господарської діяльності, бізнес-проектування; можливість потенційного банкрутства.

Недосконалість податкової безпеки визначається через неефективність податкової політики, котра практично унеможливлює реалізацію стратегічних пріоритетів фінансової політики держави та підриває

рівень фінансової безпеки держави. Ефективна податкова політика та побудована на її концептуальних засадах сучасна податкова система України має бути простою та економічно справедливою, створювати необхідні умови для сталого розвитку національної економіки, забезпечувати достатнє наповнення Державного бюджету України і місцевих бюджетів.

На сучасному етапі здійсненні податкових реформ критеріями забезпечення податкової безпеки держави мають стати: оптимальна величина податкового навантаження на економіку країни, регіону, підприємства, платника податків; чіткі нормативи розподілу податкових ресурсів між бюджетами різних рівнів; скорочення рівня витрат держави на податкове адміністрування і контроль; ефективна система оподаткування, за якої загрози внутрішнього і зовнішнього характеру зводяться до мінімуму; наявні податкові стимули розвитку виробництва і підприємництва, зростання обсягів залучених інвестицій і перехід економіки до інноваційної моделі розвитку; гармонізація податкового обкладення і митного режиму з іншими країнами; наявні податкові та митні стимули забезпечення конкурентоспроможності національної економіки; новітні електронні сервіси для платників податків; дієва нормативно-правова база.

Висновки. Підсумовуючи вище наведене, можемо зробити висновок, що податкова безпека є важливою складовою фінансової безпеки держави. З метою зміцнення податкової безпеки необхідно підвищувати ефективність податкової політики та вести неперервний моніторинг зміни індикаторів та забезпечувати виявлення, оцінювання та усунення податкових ризиків і загроз, що сприятиме сталому розвитку української економіки та досягненню належного рівня фінансової та економічної безпеки України загалом.

Література

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс] : [указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015

2. Про національну безпеку України [Електронний ресурс] : [закон України від 21.06.2018 р. № 2469-VIII]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#n355

3. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : [наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13

4. Виклюк М.І. Податкова безпека: дуалістичність економічної природи трактування змісту основних характеристик / М.І. Виклюк, В.В. Герасик // Інноваційна економіка – 2013. – № 5. – С. 242–246.

5. Луценко І.С. Методичний підхід до оцінювання рівня податкової безпеки держави / І.С. Луценко // Науковий вісник Херсонського державного університет. – 2012. – № 12 (2). – С. 159–163.

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

7. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua

8. Виклюк М. І. Податкова безпека: дуалістичність економічної природи трактування змісту основних характеристик / М. І. Виклюк, В. В. Гресик // Інноваційна економіка. – 2013. – № 5. – С. 245–246.

9. Лебедзевич Я.В. Ризики і загрози податкової безпеки держави та методи їх нейтралізації / Я.В. Лебедзевич // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2016р. – Вип. 2-3. – С. 195–213.

References

1. Pro Stratehiiu staloho rozvytku «Ukraina – 2020» [Elektronnyi resurs] : [ukaz Prezydenta Ukrainy vid 12.01.2015 r. № 5/2015]. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015

2. Pro natsionalnu bezpeku Ukrainy [Elektronnyi resurs] : [zakon Ukrainy vid 21.06.2018 r. № 2469-VIII]. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#n355

3. Pro zatverdzhennia Metodychnykh rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Elektronnyi resurs] : [nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy vid 29.10.2013 r. № 1277]. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13

4. Vykliuk M.I. Podatkova bezpeka: dualistychnist ekonomichnoi pryrody traktuvannia zmistu osnovnykh kharakterystyk / M.I. Vykliuk, V.V. Herasyk // Innovatsiina ekonomika – 2013. – № 5. – S. 242–246.

5. Lutsenko I.S. Metodychnyi pidkhid do otsiniuvannia rivnia podatkovoi bezpeky derzhavy / I.S. Lutsenko // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytet. – 2012. – № 12 (2). – S. 159–163.

6. Ofitsiinyi veb-sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/

7. Ofitsiinyi veb-sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.treasury.gov.ua

8. Vykliuk M. I. Podatkova bezpeka: dualistychnist ekonomichnoi pryrody traktuvannia zmistu osnovnykh kharakterystyk / M. I. Vykliuk, V. V. Hresyk // Innovatsiina ekonomika. – 2013. – № 5. – S. 245–246.

9. Lebedzevych Ya.V. Ryzyky i zahrozy podatkovoi bezpeky derzhavy ta metody yikh neitralizatsii / Ya.V. Lebedzevych // Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu. Ser.: Bukhhalterskyi oblik, kontrol i analiz. – 2016r. – Vyp. 2-3. – S. 195–213.

Рецензія/Peerreview : 10.10.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Нижник В. М.

УДК 339.92:338.431(477.72)
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-293-297

КРАВЧЕНКО Л. В.
Хмельницький національний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто теоретичну сутність поняття зовнішньоекономічної діяльності. Досліджено динаміку географічної структури зовнішньої торгівлі товарами і послугами України з іншими країнами світу. Проаналізовано динаміку експорту та імпорту товарів і послуг для України. Визначено основні зовнішньоторговельні країни-партнери та зміни у відносинах з ними. Запропоновано заходи, що сприятимуть збільшенню обсягів експортної продукції та поліпшенню стану зовнішньоекономічної діяльності загалом.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, торговельне сальдо, ефективність, розвиток.

KRAVCHENKO L.
Khmelnytskyi National University

THE MODERN STATE OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF UKRAINE IS IN THE CONDITIONS OF INTEGRATION DEVELOPMENT

In the article certainly essence of concept of foreign economic activity. The dynamics of regional pattern of foreign trade commodities and services of Ukraine is investigational with other countries of the world. The dynamics of export is analysed, import of commodities and services for Ukraine. Basic foreign trade countries-partners and changes are certain in their relations. Measures which will be instrumental in the increase of volumes of export products are offered, that gradually will be instrumental in the improvement of the state of foreign economic activity on the whole.

Gradually, the processes of Ukraine's integration into the European space become irreversible, at the same time, there are significant disadvantages in activity regulating of domestic enterprises, especially those, engaged in foreign economic activity. The urgency of the issue is enforced by the presence of transformational and integration processes that lead to the integration of national economies into the world economic space and their participation in the international division of labour. It also fully concerns the Ukrainian economy. That is why there is a need for monitoring and the need to study the forming processes of the foreign trade environment as a component of foreign economic activity. Foreign-economic activity is a multi-faceted interweaving and interdependence of various kinds of relations of economic entities: legal, industrial, organizational, economic and environmental. In addition, these relationships are influenced by political, economic and other factors. In this regard, it becomes important to ensure the expanded production of quality products of international level and increase the efficiency of foreign economic activity of Ukrainian enterprises.

Keywords: foreign economic activity, export, import, point-of-sale balance, efficiency, development.

Постановка проблеми. Поступово процеси інтеграції України до Європейського простору стають незворотними, водночас, присутні суттєві недоліки в регулюванні діяльності вітчизняних підприємств, особливо тих, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Посилює актуальність питання ще і наявність трансформаційно-інтеграційних процесів, які зумовлюють інтегрування національних економік до світового економічного простору та участі їх в міжнародному поділі праці. Це повною мірою стосується і економіки України. Саме тому, існує потреба моніторингу та необхідності дослідження процесів формування зовнішньоторговельного середовища як складової зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність є багатогранним переплетінням та взаємообумовленістю різного роду відносин господарюючих суб'єктів: правових, виробничих, організаційних, економічних та екологічних. До того ж ці відносини піддаються впливу політичних, економічних та інших чинників. У зв'язку з цим, набуває важливого значення забезпечення розширеного виробництва якісної продукції міжнародного рівня та підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження тенденцій динаміки зовнішньоекономічної діяльності та особливостей зовнішньої торгівлі продукцією зроблено у наукових та аналітичних працях, які присвячені проблемам трансформації української зовнішньоекономічної діяльності, таких вітчизняних вчених, як В. М. Геєць, М.П. Войнаренко, Я. Жаліло, О. Кузьмін, А.М. Колот, Є. Іонін, С. Мочерний, Н. Нижник, С.В. Філліпова та ін. Істотний внесок у вирішення проблем формування ефективної системи державного управління зовнішньоекономічної діяльності висвітлено в роботах таких вітчизняних учених: І. Багрова, В. Власюк, О. Гетьман, Л. Дідківська, Л. Головко, Ю. Козак, В. Козик, А. Кредісов, В. Новицький, М. Матвєєв, О.В. Фарташова, В.В. Бугас, М.А. Самійленко та ін. На сьогодні вченими ґрунтовно досліджено та удосконалено механізми формування конкурентного середовища в зовнішньоекономічній діяльності вітчизняних підприємств. Але, незважаючи на величезну кількість теоретичних напрацювань, актуальність теми дослідження не знижується, оскільки відбувається постійна трансформація процесів та умов її виконання. Цим і обумовлена актуальність нашого дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вагомий внесок у розвиток будь-якої країни здійснюється в результаті ефективного впровадження інтеграційних процесів та розширення економічних зв'язків з іншими країнами. На сьогодні для України ефективна інтеграція процесів та розширення економічних зв'язків можлива під час впровадження експортно-імпортних операцій з купівлі та продажу товарів. Лише надалі можливе вкладання фінансового капіталу в різні галузі підприємства у формі прямих інвестицій, обміну досягненнями науково-технічного прогресу тощо. Проведення активної та ефективної зовнішньоекономічної діяльності країни, розширення міжнародної торгівлі та набуття міцних та потужних взаємозв'язків, які мають базуватись на принципах і нормах міжнародних економічних відносин.

Як зазначає закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квіт. 1991 р. № 959-XII: Зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. Зовнішньоекономічна діяльність може здійснюватись в різних видах: експорт та імпорт товарів, послуг, капіталів робочої сили, кредитні та розрахункові операції, наукова та науково-виробнича кооперація, міжнародні фінансові, спільна підприємницька діяльність, товарообмінні (бартерні) операції, орендні та лізингові операції, інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України [0].

Перш за все, активна та ефективна зовнішньоекономічна діяльність країни має ґрунтуватись на пріоритеті національних економічних інтересах і гарантувати їй національну безпеку. Тобто слід розуміти політику, яка впливає в різні галузі господарства, передбачає пріоритет національних економічних інтересів в системі методів і форм регулювання світогосподарських зв'язків, спрямована на поступове формування економіки, орієнтованої на експорт [0].

Реалізація ефективної зовнішньоекономічної діяльності сприяє стабілізації національної економіки в системі світових господарських відносин та формує економіку відкритого типу. Саме тому розвиток зовнішньоекономічної діяльності – це суттєвий фактор підвищення ефективності господарської діяльності як на мікрорівні, так і в масштабах усього народного господарства.

Негативними чинниками, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємства та її розвиток, є чинники глобального середовища, фінансово-економічні, політичні, інституційні. Як коментує науковець Бугас В. В., ті чи інші впливи носять «міжгруповий» характер, оскільки формування економічної взаємодії та її середовища на міжнародному рівні визначається сукупним впливом різних чинників, таким як високий рівень конкуренції на світових ринках; бар'єри входу на ринки розвинених країн; сформований розподіл сфер та зон впливу й спеціалізація провідних компаній світу [0].

Не є секретом, що в Україні досить низький рівень інвестиційної привабливості та несприятливий інвестиційний клімат в контексті економічної безпеки вітчизняних підприємств. Іншими словами, ми не отримуємо достатньо фінансових ресурсів для розвитку підприємств, впровадження сучасних інформаційних технологій, науково-технічного переоснащення, впровадження інноваційних технологій. Крім того, зростає кількість прояву недобросовісної конкуренції та недружнього поглинання. Посилюють негативний вплив ще терміни окупності вкладених інвестицій, стрибкоподібна динаміка цін, інфляція, нестабільна політична ситуація, корупція та недовіра до держави, неформальні відносини органів влади та бізнесу. В цілому це все негативно впливає на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Відкритість економіки характеризується динамікою обсягів зовнішньоторговельних відносин та взаємовідносинами між суб'єктами господарської діяльності України та іноземними партнерів. Сьогодні передують у міжнародному лідерстві транснаціональним корпораціям інтегровані ланцюги створення доданої вартості, що мають своє походження з провідних промислових країн світу. Ключовим питання лише залишається при такій взаємодії країн гарантування національної безпеки економік країн-партнерів. Для вирішення даного питання вкрай важливим є належне місце у зовнішньоекономічної політики, а основою її ефективного впровадження є моніторинг зовнішньоторговельних відносин, шляхом визначення оптимальності обсягів торгівлі у сальдо зовнішньоторговельного балансу країн. Тому доцільно проаналізувати динаміку зовнішньоторговельних відносин України з іншими країнами світу.

Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі товарами України зображена у табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі товарами України (на кінець року) [0]

Роки	Експорт товарів тис. дол. США	Темпи зростання до попереднього, %	Імпорт товарів тис. дол. США	Темпи зростання до попереднього, %	Сальдо (+, –), тис. дол. США
2017	43264736,0	119,0	49607173,9	126,4	–6342437,9
2016	36361711,2	95,4	39249797,2	104,6	–2888086,0
2015	38127149,7	70,7	37516443,0	68,9	610706,7
2014	53901689,1	86,5	54428716,9	71,8	–527027,8
2013	63312022,1	92,0	76963965,4	90,9	–13651943,3
2012	68809810,6	100,6	84658059,9	102,5	–15848249,3
2011	68394195,7	133,0	82608240,0	136,0	–14214044,3
2010	51430521,6	129,6	60739969,3	133,7	–9309447,7
2009	39702883,3	59,3	45435559,2	53,1	−5732675,9
2008	66954429,8	135,8	85535356,4	141,1	–18580926,6
2007	49248063,6	128,4	60669923,0	134,7	–11421859,4
2006	38367704,4	112,1	45034491,1	124,6	–6666786,7

Міжнародна торгівля України товарами по суті є збитковою. Чистий експорт або сальдо торгового балансу є від`ємним. Показник торговельного дефіциту у 2017 році склав –6342437,9 тис. дол. США., тенденція впродовж 10 років має нестабільний характер і є низхідною. У 2017 році «наторгували» товарами на 43264736,0 тис. дол. США., минулого року – на 36361711,2 тис. дол. США. Протягом 5 років МВФ прогнозує нам зростання торговельного дефіциту до –1560000 тис. дол. США.

Для детальнішого аналізу слід звернути увагу на динаміку сальдо, а саме час, коли останнє стало від'ємним. У 2015 р. сальдо збільшилось до обсягу 610706,7 тис. дол. США.

Проаналізуємо динаміку зовнішньої торгівлі України послугами з іншими країнами світу (табл. 2):

Таблиця 2

Динаміка зовнішньоторговельних зв'язків України (на кінець року) [0]

Роки	Експорт послуг, тис. дол. США	Темпи зростання до попереднього, %	Імпорт послуг, тис. дол. США	Темпи зростання до попереднього, %	Сальдо (+, –), тис. дол. США
2018 (за 9 місяців)	8769297,3	111,6 (до 9 місяців 2017)	413717,9	105,0	4632119,4
2017	10446640,2	105,9	5359215,8	100,6	5087424,4
2016	9631370,5	98,9	5304654,4	96,0	4326716,1

Міжнародна торгівля України послугами має прибутковий стан. Чистий експорт або сальдо балансу послуг є позитивним. Показник профіциту послуг у 2017 році склав 5087424,4 тис. дол. США., тенденція позитивна. У 2017 році надали послуг на 10446640,2 тис. дол. США., минулого року – на 9631370,5 тис. дол. США. Щодо торгівлі послугами МВФ прогнозує Україні у 2021 році зниження цієї суми ж до від`ємного стану. Можна сказати, що така Євроінтеграція просто знищить національного виробника та інноваційні послуги шляхом масової міграції висококваліфікованого населення.

Тепер розглянемо географічну структуру зовнішньої торгівлі України товарами 2017 р. та визначимо основних країн-партнерів зовнішньоторговельних відносин (рис. 1).

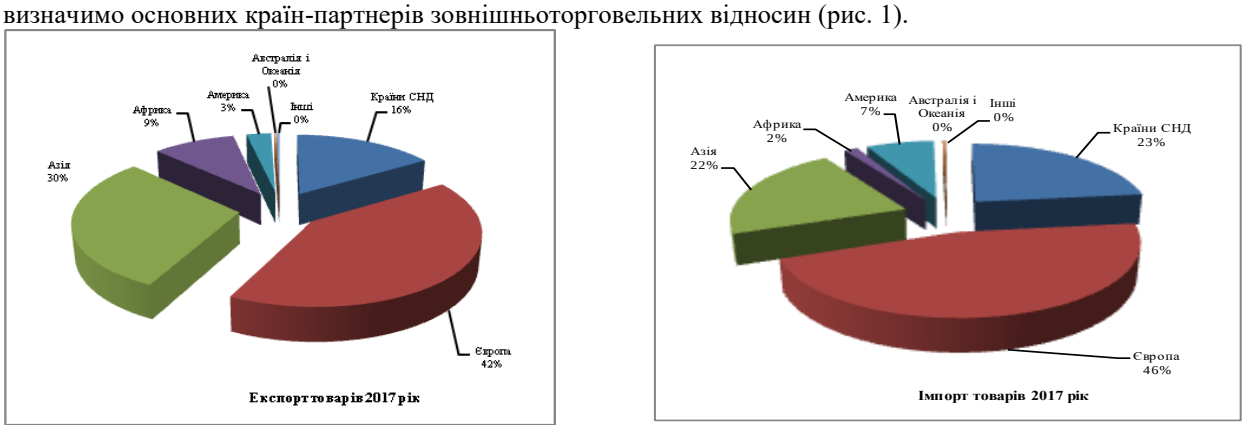


Рис. 1. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами на початок 2017 р. [0]

Найбільшими країнами-партнерами зовнішньоторговельних відносин є країни Європи, СНД та Азії. У 2017 році обсяг експорту з Європою склав 42 % у загальній експортній структурі, а імпорту – 46%, тобто на 4% зазначається товарний дефіцит по країнах Європи. На другому місці за обсягами торгівлі є країни Азії – експорт 30%, імпорт 22%. І трете місце займають країни СНД, експорт – 16 % та імпорт – 23 %. Найбільше сальдо належить партнерам з країн Азії, тобто дефіцит складає 8 %.

Проаналізуємо динаміку обсягів зовнішньоторговельних відносин по роках з найбільш вагомими країнами-партнерами (рис. 2).

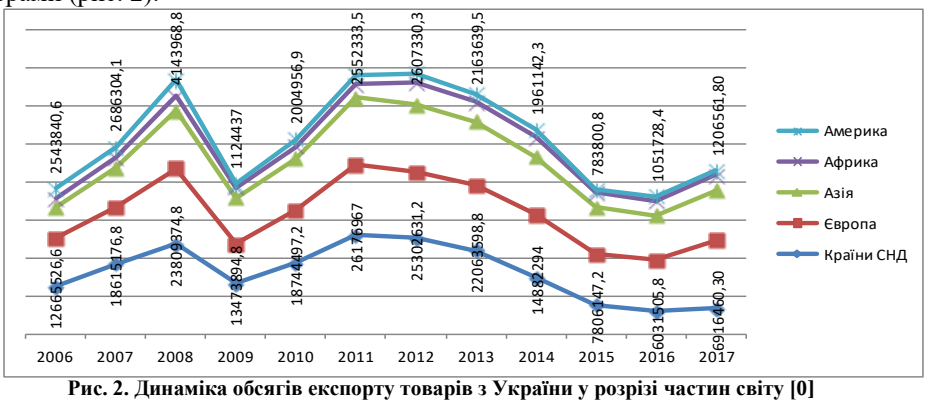


Рис. 2. Динаміка обсягів експорту товарів з України у розрізі частин світу [0]

За даними динаміки обсягів зовнішньоторговельних відносин (товарів) по роках з найбільш вагомими країнами-партнерами ми бачимо, що у 2008 та 2017 роках відбулось заміщення експорту з країн СНД до країн Європи. Всі інші показники мають сталий характер.

Щодо динаміки обсягів зовнішньоторговельних послуг по роках з найбільш вагомими країнами-партнерами результати згруповано на рис. 3.

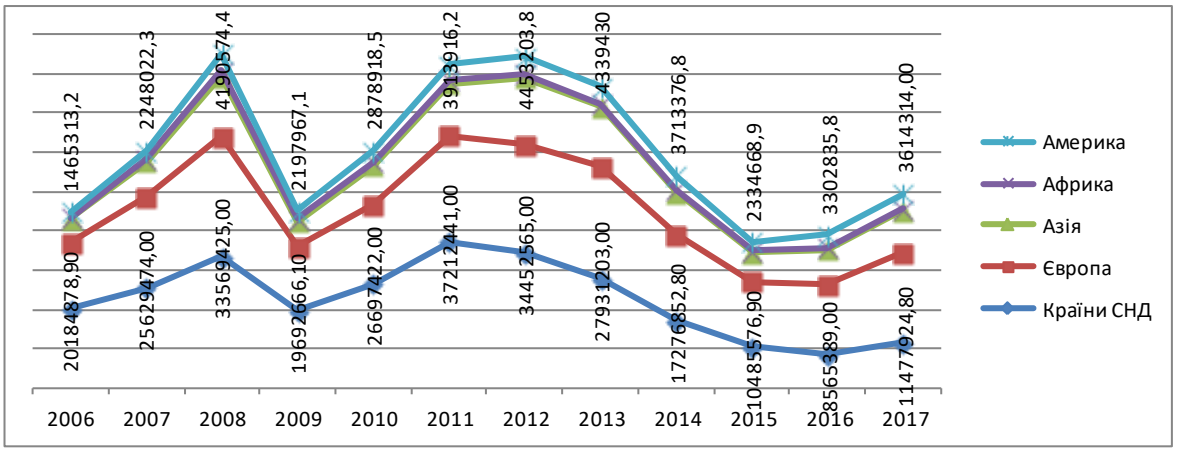


Рис. 3. Динаміка обсягів імпорту товарів в Україну у розрізі частин світу [0]

Сьогодні обсяги експорту українських товарів у Європу збільшується, водночас ми стали теж більше купувати в Європейських країнах та Азії. Спостерігається заміна або переорієнтація експортно-імпортної діяльності з країн СНД на країни Європи. Тобто ми стали за 10 років «ближче» до країн Європи. Але існує дефіцит експорту в Україні, тому необхідно створювати не лише високорентабельну додану вартість, а і середньорентабельну з інноваційною складовою для досягнення економічного та соціального ефекту.

Вже 10 років Україна затягнута у затяжну глобальну фінансову кризу. Її наслідками є зниження ВВП України на 21 %, уповільнення розвитку національної економіки та знецінення національної валюти.

Висновки і перспективи подальших досліджень. З кожним роком посилюється тиск дефіциту на національну економіку. З метою подальшого економічного зростання України, доцільно зосередити увагу на збільшенні обсягів готової продукції, орієнтованої на експорт, незважаючи на те, що західні країни цікавляться більше країнами-партнерами сировини; забезпечити концентрацію капіталу на наукомісткому виробництві, що дасть змогу дотримувати належну якість готової продукції, яка відповідатиме світовим стандартам, та завоювати нові ринкові ніші у міжнародному поділі праці.

Література

1. Бугас В. В. Реалії зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних і іноземних підприємств [Електронний ресурс] / В. В. Бугас, М. А. Самійленко // Ефективна економіка. – 2018. – № 1. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/52.pdf

2. Інноваційні стратегії управління підприємством за умов глобалізації : монографія / [М.П. Войнаренко, В.В. Зінченко, С.М. Злепко, О.О. Тарута]. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 174 с.

3. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами [Електронний ресурс] / Держ. ком. статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Гурочкіна В.В. Інтеграційні виробничі ланцюги та місце українського машинобудування в міжнародних рейтингах [Електронний ресурс] / В.В. Гурочкіна, О.М. Менчинська // Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України (економічні науки) : електронне наукове видання. – 2018. − № 2. − С. 45–53. – Режим доступу : http://www.nusta.edu.ua/home-2/fahov-vidannya

5. Основні показники соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс] / Держ. ком. статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

6. Про зовнішньоекономічну діяльність : закон України від 16 квіт. 1991 р. № 959-XII [Електронний ресурс] / Верховна Рада УРСР. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12.

7. Фарташова О.В. Зовнішньоекономічна політика України [Електронний ресурс] / І.С. Алакоз, О.В. Фархшатова // Економіка. Зовнішньоекономічна діяльність. – 2008. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/ 34_NOBG_ 2008/34_NOBG_2008/Economics/38124.doc.htm

References

1. Buhas V. V. Realii zovnishnoekonomichnoi diialnosti vitchyznianykh i inozemnykh pidpryiemstv [Elektronnyi resurs] / V. V. Buhas, M. A. Samiilenko // Efektyvna ekonomika. – 2018. – № 1. – Rezhym dostupu : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/52.pdf

2. Innovatsiini stratehii upravlinnia pidpryiemstvom za umov hlobalizatsii : monohrafiia / [M.P. Voinarenko, V.V. Zinchenko, S.M. Zlepko, O.O. Taruta]. – Khmelnytskyi : KhNU, 2011. – 174 s.

3. Heohrafichna struktura zovnishnoi torhivli Ukrainy tovaramy [Elektronnyi resurs] / Derzh. kom. statystyky Ukrainy. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua.

4. Hurochkina V.V. Intehratsiini vyrobnychi lantsiuhy ta mistse ukrainskoho mashynobuduvannia v mizhnarodnykh reitynhakh [Elektronnyi resurs] / V.V. Hurochkina, O.M. Menchynska // Zbirnyk naukovykh prats Universytetu derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy (ekonomichni nauky) : elektronne naukove vydannia. – 2018. − № 2. − S. 45–53. – Rezhym dostupu : http://www.nusta.edu.ua/home-2/fahov-vidannya

5. Osnovni pokaznyky sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy [Elektronnyi resurs] / Derzh. kom. statystyky Ukrainy. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua.

6. Pro zovnishnoekonomichnu diialnist : zakon Ukrainy vid 16 kvit. 1991 r. № 959-XII [Elektronnyi resurs] / Verkhovna Rada URSR. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12.

7. Fartashova O.V. Zovnishnoekonomichna polityka Ukrainy [Elektronnyi resurs] / I.S. Alakoz, O.V. Farkhshatova // Ekonomika. Zovnishnoekonomichna diialnist. – 2008. – Rezhym dostupu : http://www.rusnauka.com/ 34_NOBG_ 2008/34_NOBG_2008/Economics/38124.doc.htm

Рецензія/Peerreview : 10.10.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Гончар О. І.

УДК 338.001.36
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-298-304

МИНЧИНСЬКА І. В.
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕДУР НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА БАНКРУТСТВА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ

Розглянуто показники та методику оцінки ефективності процедур неплатоспроможності та банкрутства підприємств в Україні на основі використання міжнародного рейтингу «Doing Business». Наведено місце України в загальному рейтингу країн за загальним показником рейтингової оцінки та за індикатором вирішення неплатоспроможності. Проаналізовано показники, які включаються до індикатору вирішення неплатоспроможності в рейтингу «Doing Business» з метою визначення проблем в сфері неплатоспроможності та банкрутства підприємств в Україні та можливих шляхів їх вирішення.

Ключові слова: міжнародний рейтинг «Doing Business», оцінка ефективності процедур неплатоспроможності та банкрутства, показники ефективності процедур неплатоспроможності та банкрутства підприємств.

MYNCHYNSKA I.
University of the State Fiscal Service of Ukraine

EVALUATION OF EFFICIENCY OF DOMESTIC ENTERPRISE INSOLVENCY AND BANKRUPTCY PROCEEDINGS BASED ON INTERNATIONAL RATINGS

The indicators and methodology for assessing the effectiveness of insolvency and bankruptcy procedures of enterprises in Ukraine based on the Doing Business project are considered. The place of Ukraine in the overall ranking of countries according to the overall rating indicator and the indicator of solving insolvency is given. The indicators, which are included in the indicator of solving insolvency in the "Doing Business" rating are analysed in order to identify problems in the area of insolvency and bankruptcy of enterprises in Ukraine and possible ways of solving them.

The assessment of the effectiveness of procedures of insolvency and bankruptcy of domestic enterprises is important from the point of view of the formation of effective tools for solving insolvency problems of enterprises in Ukraine, because it is thanks to the efficiency of these procedures the issues of restoring the solvency of enterprises that have been in a crisis are solved or the issues of satisfaction of the property rights of creditors in order to ensure sustainable balanced economy development. In addition, the effectiveness of the operation of this institution influences decision-making of foreign investors concerning the attractiveness of doing business in one or another country. Therefore, it is important to determine the indicators on the basis of which it is worth assessing the effectiveness of procedures of insolvency and bankruptcy of domestic enterprises in order to improve the functioning of the bankruptcy institute in Ukraine.

Key words: Doing Business project, estimation of insolvency and bankruptcy procedures efficiency, performance indicators of enterprise insolvency and bankruptcy proceedings.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженню інституційних аспектів функціонування інституту банкрутства та ефективності його процедур присвячено праці багатьох вчених. Проте, значна кількість досліджень вітчизняних та зарубіжних економістів присвячена загальним питанням функціонування інституту банкрутства в Україні, зокрема праці таких вчених, як Л.О. Лігоненко, О.О. Терещенко, О.В. Гука, І. Кушнір, С. Онисько та ін.

Виділення невирішених частин. Незважаючи на наявність в науковій літературі значної кількості праць, присвячених питанням неплатоспроможності та банкрутства вітчизняних підприємств, питання визначення показників для оцінювання процедур, які використовуються відносно неплатоспроможного боржника та методики оцінювання ефективності функціонування інституту банкрутства в цілому не знайшли відображення.

Формулювання цілей. Оцінювання ефективності процедур неплатоспроможності та банкрутства вітчизняних підприємств є важливим з позицій формування ефективних інструментів вирішення проблем неплатоспроможності підприємств в Україні, оскільки саме завдяки дієвості цих процедур вирішуються питання відновлення платоспроможності підприємств, які опинилися в кризовому стані або задоволення майнових прав кредиторів з метою забезпечення сталого збалансованого розвитку економіки. Крім того, ефективність функціонування даного інституту впливає на прийняття рішення збоку іноземних інвесторів щодо привабливості ведення бізнесу в тій чи іншій країні. Тому, важливо визначити показники, на основі яких варто здійснювати оцінку ефективності процедур неплатоспроможності та банкрутства вітчизняних підприємств для вдосконалення функціонування інституту банкрутства в Україні.

Основна частина. Для оцінки стану бізнес-клімату в будь-якій країні звертаються до дослідження, яке проводить Всесвітній банк (англ. The World Bank) та Міжнародна фінансова корпорація (англ. International Finance Corporation, IFC) – Проекту «Ведення бізнесу» (англ. Doing Business Project). Він дозволяє об’єктивно оцінити законодавство, що регулює діяльність малих та середніх підприємств протягом всього життєвого циклу.

Реалізація даного проекту почалася в 2002 р. Серія доповідей «Ведення бізнесу» включає річні доповіді з 2004 р. Перша доповідь «Doing Business in 2004», була опублікована в 2003 р. і охоплювала 5 наборів показників за 133 країнами. Доповідь 2019 р. містить 11 наборів показників, розрахованих за 190 країнами. Призначення проекту залишається незмінним протягом всіх років його існування – об'єктивна оцінка системи нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності в усьому світі.

Оцінка країн за сприятливістю ведення бізнесу здійснюється виходячи з кількості країн, оцінювання яких передбачено проектом. Високий рейтинг легкості ведення бізнесу означає, що нормативно-правові умови більш сприятливі для створення та функціонування підприємства. Рейтинг складається шляхом виміру сукупних показників за 11 індикаторами, кожний з яких складається з декількох показників і однаково впливає на загальний рейтинг країни. Показники рейтингу розробляються на основі сценарних умов, стандартизованих за країнами, з припущенням, що підприємство розташоване в найбільшому центрі підприємницької діяльності. Під час складання рейтингу використовуються оцінки вчених, експертів, представників урядів та підприємств.

Показники рейтингу дозволяють оцінити успішність здійснення реформ в країні порівняно з іншими державами та виявити недоліки державного регулювання економіки та його впливу на економічне зростання, оскільки результати досліджень вказують на існування взаємозв'язку між покращенням правил ведення бізнесу і зростанням економіки. Так, відповідно до підрахунків експертів, зростання на один пункт у загальному рейтингу дає країні можливість залучити до півмільярда доларів інвестицій [1]. Крім того, дослідження «Ведення бізнесу» не тільки визначає причини проблем, а також вказує напрями проведення необхідних реформ.

Динаміка позицій України в Рейтингу «Ведення бізнесу» в 2004–2019 рр. наведена в табл. 1. З 2012 р. спостерігається щорічне покращення позицій України у рейтингу легкості ведення бізнесу (табл. 2). В 2015 р. Україна вперше ввійшла в першу сотню країн рейтингу, зайнявши 96 місце. Починаючи з 2016 р. Україна демонструє стабільне покращення позицій в рейтингу щорічно на 3–5 позицій, займаючи друге місце за темпами руху в рейтингу. Експерти Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації відзначили ряд покращень у бізнес-кліматі України протягом останніх років, зокрема за такими індикаторами, як «Отримання дозволів на будівництво», «Реєстрація власності» та «Оподаткування».

Відповідно до даних Доповіді «Doing Business in 2019» [17], за індикатором легкості реєстрації нових підприємств Україна знаходиться на 56 місці в рейтингу, з отримання дозволів на будівництво – на 30, по підключенню до системи електропостачання – на 135, по реєстрації власності – на 63, по отриманню кредитів – на 32, щодо захисту міноритарних інвесторів – на 72, по оподаткуванню – на 54, з міжнародної торгівлі – на 78, по забезпеченню виконання контрактів – на 57, по вирішенню неплатоспроможності – на 145.

За останній рік Україна продемонструвала найбільше зростання за індексами "Міжнародна торгівля" та "Виконання контрактних зобов'язань", зокрема завдяки створенню "єдиного вікна" на митниці; значно підвищився показник міжнародної торгівлі (з 119 місця на 78-е) завдяки виведенню автозапчастин зі списку товарів подвійного призначення. Крім того Україна підвищила свій рейтинг за індикатором "Забезпечення виконання контрактів" (з 82 місця на 57) за рахунок покращення якості судової системи. Незважаючи на прогрес у проведенні реформ в зазначених сферах регулювання діяльності підприємств, Україні не варто розраховувати на значне збільшення іноземних інвестицій, поки, зокрема, за такими індикаторами, як «Підключення до електропостачання» та «Вирішення неплатоспроможності» не буде досягнуто значного прогресу у проведенні реформ. Проблема України в тому, що в той час, коли вона за окремими індексами намагається наблизитися до лідерів, за іншими займає останні позиції.

Враховуючи вище зазначене, особливої уваги потребує індикатор «Вирішення неплатоспроможності», який щорічно відслідковує зміни, які відносяться до ефективності функціонування інституту банкрутства в тій чи іншій країні. Залежно від характеру змін певні з них класифікуються як реформи, які можуть або спрощувати ведення бізнесу, або його ускладнювати.

Під час підготовки доповідей «Ведення бізнесу» для розрахунку показників індикатору «Вирішення неплатоспроможності» використовується методологія, розроблена в 2008 р. Сімеоном Джанковим, Олівером Хартом та ін. авторами [18]. Під час дослідження реформ за індикатором «Вирішення неплатоспроможності» передбачається використання трьох критеріїв. По-перше, всі зміни нормативно-правової бази в сфері неплатоспроможності та банкрутства класифікуються як реформи. Зміни, що впливають на індекс ефективності нормативно-правової бази, можуть бути різними за обсягами та ступенем впливу, проте вони все одно відносяться до реформ. По-друге, зміни, які впливають на час, вартість та результат процедур щодо вирішення неплатоспроможності, можуть також класифікуватися як реформи залежно від ступеня їх впливу. По-третє, в деяких випадках даний індикатор враховує в якості реформ зміни в законодавстві, які не мають прямого впливу на дані.

Методологія розрахунку індикатору «Вирішення неплатоспроможності» передбачає врахування витрат часу та фінансових ресурсів, а також кінцеве вирішення проблеми неплатоспроможності підприємств. Ці змінні використовуються для розрахунку коефіцієнта стягнення боргів, який показує скільки центів з одного долару повертається кредиторам під час застосування процедур реорганізації або

ліквідації Крім того, дане дослідження передбачає вивчення нормативно-правової бази в сфері реорганізації та ліквідації підприємств. Отже, відповідно до методології індикатор «Вирішення неплатоспроможності» передбачає розрахунок наступних показників (табл 2):

Таблиця 1

Рейтингова оцінка загальних умов ведення бізнесу в Україні в доповіді «Ведення бізнесу» в 2004–2019 рр. [2–17]

№ п/п	Доповідь «Ведення бізнесу»	Окремі показники дослідження в рейтингу		
		Кількість країн, які ввійшли до рейтингу	Загальне місце України в рейтингу[1]	Віддаленість від «передового рубежу»[2] за всіма індикаторами рейтингу легкості ведення бізнесу[3]
	DB 2004	133	-	-
	DB 2005	145	-	-
	DB 2006	155	124	…
	DB 2007	175	128	…
	DB 2008	178	139	…
	DB 2009	181	145	…
	DB 2010	183	142	…
	DB 2011	183	145	…
	DB 2012	183	152	…
	DB 2013	185	137	61,30
	DB 2014	189	112	…
	DB 2015	189	96	61,52
	DB 2016	189	83	63,04
	DB 2017	190	80	63,90
	DB 2018	190	76	65,75
	DB 2019	190	71	68,25

Місце країни за індикатором «Вирішення неплатоспроможності» в загальному рейтингу країн визначається шляхом ранжування їх балів. Ці бали являють собою середнє арифметичне балів коефіцієнта повернення боргу та індексу ефективності нормативно-правової бази (табл. 3).

Незважаючи на покращення позиції України за індикатором «Вирішення неплатоспроможності» в 2015 р., порівняно з 2014 р., в 2017 р. – знову відбулося погіршення. І, хоча, Україна, за цим індикатором, в 2018-2019 рр. покращила свій рейтинг, 145-е місце із показником віддаленості від «передового рубежу» – це вкрай низький результат, який свідчить про наявність значних проблем в сфері регулювання неплатоспроможності та банкрутства підприємств. Про це свідчить показник витрат часу, що необхідний на повернення боргів – 2,9 років, і, головне, низький показник повернення боргів кредиторам – в Україні повертається тільки 9 центів з одного долару, а потрібно щоб це показник був хоча б на європейському рівні – 36 центів. МВФ вказує на те, що процедура банкрутства в Україні на сьогоднішній день дуже заформалізована, затягнута і непрозора.

Істотно покращити ситуацію в даній сфері може прийнятий Верховною Радою 18 жовтня 2018 р. Кодекс України з процедур банкрутства [20], який набирає чинності та вводиться в дію через шість місяців з дня його офіційного опублікування, крім положень, які визначають створення електронної торгової системи та авторизації електронних майданчиків, які набирають чинності та водяться в дію через три місяці з дня його офіційного опублікування. З моменту набуття чинності цього Кодексу втрачає чинність Закон "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом".

Прийняття Кодексу України з процедур банкрутства може забезпечити, за оцінками експертів, зростання країни на 80 позицій в рейтингу «Doing Business» за індикатором «Вирішення неплатоспроможності», що дозволить Україні увійти в першу сотню країн за цим проблемним для українського бізнесу питаннями. Крім того, це забезпечить поліпшення позицій України в рейтингу легкості ведення бізнесу за загальними показником на 9 позицій, що, в свою чергу, може забезпечити державі додаткових 6 мільярдів доларів інвестицій [21].

[1] *Загальний рейтинг країн щодо легкості ведення бізнесу для Доповіді «Doing Business in 2004» та Доповіді «Doing Business in 2005» не розраховувався. Розрахунки здійснювалися за окремими індикаторами, такими як наймання та звільнення працівників, кредитування, реєстрація підприємств, забезпечення виконання контрактів закриття бізнесу в 2004 р.; започаткування бізнесу, наймання та звільнення працівників, реєстрація власності, кредитування, захист інвесторів, забезпечення виконання контрактів, закриття бізнесу в 2005 р.*

[2] *Рейтинг країни ґрунтується на величині абсолютної різниці за віддаленістю від «передового рубежу». Показник дає уявлення про те, наскільки в середньому країна в певний момент часу відстає від найкращого результату, який досягла будь-яка країна за всіма індикаторами рейтингу «Doing Business in 2004».*

[3] *Загальний індекс легкості ведення бізнесу для Доповіді «Doing Business in 2004» та Доповіді «Doing Business in 2005» не розраховувався. Розрахунки показників здійснювалися за окремими індексами, такими як наймання та звільнення працівників, кредитування, реєстрація підприємств, забезпечення виконання контрактів закриття бізнесу в 2004 р.; започаткування бізнесу, наймання та звільнення працівників, реєстрація власності, кредитування, захист інвесторів, забезпечення виконання контрактів, закриття бізнесу в 2005 р. За 2006-2012 та 2014 рр. дані щодо показника в Доповіді «Doing Business» не відображені.*

Таблиця 2

Значення показників індикатору «Вирішення неплатоспроможності» в Проекті «Ведення бізнесу» [18, 19]

№п/п	Назва та одиниці вимірювання показника	Значення показника
1.	**Час, необхідний для повернення заборгованості (time required to recover debt, years), років**	Вимірюється в календарних роках (період часу починаючи з початку невиконання вимог за своїми зобов'язаннями і закінчуючи моментом виплати банку заборгованості в повному обсязі чи частково). Включає подання запитів, апеляцій, скарг та клопотань щодо продовження термінів розгляду, які призводять до збільшення тривалості процесу.
2.	**Вартість відшкодування боргу (cost required to recover debt, % of debtor's estate), % від вартості майна боржника**	Вартість процесу банкрутства вимірюється у % від вартості майна боржника. Фінансові витрати розраховуються на основі отриманих відповідей респондентів та включає судові витрати та інші обов'язкові платежі, оплату послуг антикризових керуючих, адвокатів, оцінщиків та аукціоністів; інші платежі та витрати.
3.	**Кінцевий результат вирішення справи (outcome)**	Ступінь задоволення вимог кредиторів залежить від того, чи буде підприємство продовжувати існування після завершення процесу банкрутства як єдине ціле або його майно буде продане частинами. Якщо підприємство продовжить свою діяльність, то 100% його вартості буде збережено, якщо майно підприємства буде продано частинами, то максимальна сума, яка може бути повернута кредиторам буде складати певний відсоток його вартості.
4.	**Коефіцієнт повернення боргів кредиторам (recovery rate for creditors), центів на 1 долар**	Вимірюється в центах, що повертаються кредиторам за кожен наданий в кредит долар внаслідок процесу реорганізації, ліквідації або примусового стягнення заборгованості. При розрахунках до уваги береться кінцевий результат процесу (відновлення платоспроможності чи ліквідація) для бізнесу, який визначається максимальною вартістю яку можливо відшкодувати. Вираховуються офіційні витрати щодо процедур неплатоспроможності (один цент за кожний процент вартості майна боржника). В останню чергу вираховується вартість, втрачена за той час, коли грошові засоби були заблоковані під час провадження справи про банкрутство, в т.ч. втрати від знецінення майна. Річна ставка амортизації визначається на основі міжнародної практики бухгалтерського обліку. Коефіцієнт повернення боргу являє собою дисконтовану вартість засобів, що залишаються, розраховану на основі процентних ставок по кредитам станом на кінець календарного року відповідно до бази даних «Міжнародна фінансова статистика» Міжнародного валютного фонду, даних центральних банків та аналітичного відділу британського журналу «The Economist».
5.	**Індекс ефективності нормативно-правової бази в сфері неплатоспроможності (strength of insolvency framework index), (0-16)**	Індекс ефективності нормативно-правової бази складається з 4 показників: індекс відкриття провадження у справі про банкрутство включає 3 компоненти (оцінюється від 0 до 3 балів): 1. можливість боржника відкрити провадження у справі про реорганізацію чи ліквідацію; 2. можливість кредитора відкрити провадження у справі про реорганізацію чи ліквідацію; 3. який критерій (стандарт) використовується для відкриття провадження у справі про банкрутство; індекс управління майном боржника включає 6 компонентів (оцінюється від 0 до 6 балів): 1. чи може боржник чи уповноважений від його імені керуючий у справі про банкрутство продовжити виконання контрактів, принципово важливих для виживання боржника; 2. чи може боржник чи уповноважений від його імені керуючий у справі про неспроможність відмовитися від надмірно обтяжливих контрактів; 3. чи можливе розірвання угод, укладених до початку провадження у справі про банкрутство, які надають перевагу одному або декільком кредиторам; 4. чи можливе розірвання угод з заниженою вартістю, які укладені до початку провадження справи про банкрутство; 5. чи передбачає законодавство про банкрутство спеціальні положення, які надають боржнику чи уповноваженому від його імені керуючому у справі про банкрутство можливість отримання кредиту після початку провадження у справі для фінансування поточних витрат; 6. чи надає законодавство пріоритет кредитам, які видані після початку провадження у справі про банкрутство відносно звичайних (незабезпечених) кредиторів під час розподілу майна боржника; індекс процедури реорганізації включає 3 компоненти (оцінюється від 0 до 3 балів): 1. чи мають право на участь у голосуванні відносно плану реорганізації підприємства виключно ті кредитори, чиїх інтересів це стосується або чиї інтереси підлягають зміні відповідно до даного плану; 2. чи дозволяє законодавство поділ кредиторів, які мають право приймати участь у голосуванні щодо затвердження плану, на категорії, що також передбачає окреме голосування різних категорій кредиторів, а також використання єдиного режиму відносно кредиторів, які відносяться до однієї й тієї ж категорії; 3. чи вимагає законодавство про банкрутство щоб план реорганізації гарантував кредиторам, які не затвердили цей план, відшкодування, яке як мінімум буде дорівнювати тому, яке вони могли б отримати в процесі ліквідації; індекс участі кредиторів включає 4 компоненти (оцінюється від 0 до 4 балів): 1. чи передбачає законодавство, щоб кредитори призначали антикризового керуючого, або щоб вони погоджували, затверджували чи відхиляли кандидатуру призначеного керуючого; 2. чи вимагає законодавство, щоб кредитори затверджували продаж значних за розмірами активів неспроможного боржника під час провадження у справі про банкрутство; 3. чи має окремий кредитор право доступу до інформації відносно фінансового стану боржника під час провадження у справі про банкрутство; 4. чи може окремий кредитор заперечувати проти рішення суду чи антикризового керуючого, яке задовольняє чи відмовляє в задоволенні вимог, висунутих даним кредитором чи іншими кредиторами до боржника.

Таблиця 3

Рейтингова оцінка України за індикатором «Вирішення неплатоспроможності» в Доповіді «Ведення бізнесу» в 2004–2019 рр. [2–17]

№ п/п	Доповідь «Ведення бізнесу»	Окремі показники дослідження в рейтингу					
		Місце в рейтингу за індикатором «Вирішення неплатоспроможності»[1]	Віддаленість від «передового рубежу»[2] за індикатором «Вирішення неплатоспроможності» (0-100)[3]	Час, необхідний для повернення заборгованості (time required to recover debt, years), років	Вартість відшкодування боргу (cost required to recover debt, % of debtor's estate), % від вартості майна боржника	Коефіцієнт повернення боргів кредиторам (recovery rate for creditors), центів на 1 долар[4]	Індекс ефективності нормативно-правової бази в сфері неплатоспроможності (strength of insolvency framework index), (0-16)[5]
	DB 2004	-	-	2,97	18,0	-	-
	DB 2005	-	-	2,6	18,0	25,5	-
	DB 2006	-	-	2,9	42,0	8,4	-
	DB 2007	139	…	2,9	42,0	8,7	-
	DB 2008	140	…	2,9	42,0	9,1	-
	DB 2009	143	…	2,9	42,0	9,1	-
	DB 2010	145	…	2,9	42,0	9,1	-
	DB 2011	150	…	2,9	42,0	7,9	-
	DB 2012	156	…	2,9	42,0	8,9	-
	DB 2013	157	…	2,9	42,0	8,7	-
	DB 2014[6]	162	…	2,9	42,0	8,2	-
	DB 2015	142	31,17	2,9	42,0	8,6	8,5
	DB 2016	141	31,05	2,9	42,0	8,3	8,5
	DB 2017	150	27,50	2,9	42,0	7,5	7,5
	DB 2018	149	28,24	2,9	40,5	8,9	7,5
	DB 2019	145	31,72	2,9	40,5	9,6	8,5

Кодексом передбачено дві судові процедури: реструктуризація боргів боржника та задоволення вимог кредиторів, що відповідає світовій практиці регулювання зазначених правовідносин. Це перший в історії України документ, який буде врегульовувати всі процедури банкрутства, в тому числі відновлення платоспроможності фізичних осіб.

Метою документу є підвищення ефективності процедур банкрутства; поліпшення умов участі в процедурах банкрутства кредиторів і підвищення рівня захищеності їх прав; вдосконалення процедури продажу майна боржника на аукціоні, що дозволить забезпечити основу для продажу майна за найвищою ціною, а отже дозволить покращити такі показники України в рейтингу «Doing Business», як вартість відшкодування боргу та коефіцієнт повернення боргів кредиторів; підвищення рівня виконання контрактів і судових рішень; спрощення доступу до процедур; збільшення можливостей для санації і створення ефективних механізмів позасудового врегулювання, об'єднання мирової угоди і санації в єдину процедуру; значне скорочення термінів розгляду справ, що покращить таки показник в рейтингу «Doing Business», як час, необхідний для повернення заборгованості.

Висновки. Здійснити оцінку ефективності функціонування інституту банкрутства та ефективності його процедур неможливо лише на основі динаміки кількості неплатоспроможних підприємств та підприємств, оголошених банкрутами. Показники заборгованості даних підприємств перед державним та місцевими бюджетами лише певною мірою доповнюють статистичні дані щодо кількості таких суб'єктів господарювання. Проте в системі державного регулювання інституту банкрутства важливим є забезпечення створення такого механізму, який дозволяв би швидко та ефективно вирішувати питання реструктуризації боргів та відновлення діяльності неплатоспроможного підприємства або, якщо продовження функціонування збанкрутілого підприємства не можливе, забезпечення максимально повного задоволення

[1] *За індикатором «Вирішення неплатоспроможності» для Доповіді «Doing Business in 2004», «Doing Business in 2005» та «Doing Business in 2006» рейтинг країн не розраховувався.*

[2] *Рейтинг країни за індикатором «Вирішення неплатоспроможності» ґрунтується на величині абсолютної різниці по віддаленості від «передового рубежу». Показник дає уявлення про те, наскільки в середньому країна в певний момент часу відстає від найкращого результату, який досягла будь-яка країна по індикатору «Вирішення неплатоспроможності».*

[3] *Для Доповіді «Doing Business in 2004» та «Doing Business in 2005» не розраховувався. В Доповіді «Doing Business» за 2007-2014 рр. дані показника віддаленості від «передового рубежу» не наведено.*

[4] *Для Доповіді «Doing Business in 2004» даний показник не розраховувався. Розраховувалися такі показники індикатору «Вирішення неплатоспроможності» як показник збереження абсолютної пріоритетності (absolute priority preserved) щодо черговості виконання вимог кредиторів – 67; досягнутий результат ефективності (efficient outcome achieved) – 0; індекс досягнення цілей при вирішенні справ про неспроможність (goals-of-insolvency index) – 42; індекс судових повноважень (court powers index) – 33.*

[5] *Для Доповіді «Doing Business» в 2004-2014 рр. показник не розраховувався.*

[6] *Через зміни в методології, дані за 2014 р. за індикатором «Вирішення неплатоспроможності» не співставні з даними за 2013 р.*

вимог кредиторів. Тому, на нашу думку, в якості показників, для відображення ефективності використання процедур неплатоспроможності та банкрутства доцільно застосовувати показники вартості процедур банкрутства, часу на їх виконання та розміру повернутих боргів кредиторам.

Перспективами досліджень в даному напрямку, на нашу думку, є визначення статистичної залежності між даними показниками та динамікою кількості неплатоспроможних підприємств та підприємств, оголошених банкрутами.

Література

1. Пешкова А. Лузеры в глазах инвесторов: почему в рейтинге Doing business Украину обогнали почти все постсоветские страны [Электронный ресурс] : статья / Анна Пешкова. – Режим доступа : https://newsone.ua/articles/economics/luzery-v-hlazakh-investorov-pochemu-v-rejtinhe-doing-business-ukrainu-obohnali-pochti-vse-postsovetskie-strany.html

2. Doing Business in 2004: Understanding Regulation [Електронний ресурс]. – Washington, DC: World Bank Group. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB04-FullReport.pdf

3. Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth [Електронний ресурс]. – Washington, DC: World Bank Group. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB05-FullReport.pdf.

4. Doing Business in 2006: Creating Jobs [Електронний ресурс]. – Washington, DC: World Bank Group. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB06-FullReport.pdf

5. Doing Business 2007: How to Reform [Електронний ресурс]. – Washington, DC: World Bank Group. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB07-FullReport.pdf

6. Doing Business 2008 [Електронний ресурс]. – Washington, DC: World Bank Group. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB08-FullReport.pdf

7. Doing Business 2009 [Електронний ресурс]. – Washington, DC: World Bank Group. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB09-FullReport.pdf

8. Doing Business 2010: Reforming through difficult times [Електронний ресурс]. – Washington, DC: World Bank Group. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB10-FullReport.pdf

9. Doing Business 2011: Making a difference for entrepreneurs [Електронний ресурс]. – Washington, DC: World Bank Group. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB11-FullReport.pdf

10. Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World [Електронний ресурс]. – Washington, DC: World Bank Group. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB12-FullReport.pdf

11. Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises [Електронний ресурс]. – Washington, DC: World Bank Group. – DOI: 10.1596/978-0-8213-9615-5. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB13-FullReport.pdf

12. Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises [Електронний ресурс]. – Washington, DC: World Bank Group. – DOI: 10.1596/978-0-8213-9984-2. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf

13. Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency [Електронний ресурс]. – Washington, DC: World Bank. – DOI: 10.1596/978-1-4648-0351-2. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf

14. Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency [Електронний ресурс]. – Washington, DC: World Bank. – DOI: 10.1596/978-1-4648-0667-4. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf

15. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All [Електронний ресурс]. – Washington, DC: World Bank. – DOI: 10.1596/978-1-4648-0948-4. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf

16. Doing Business 2018: Reforming to create jobs [Електронний ресурс]. – Washington, DC: World Bank Group. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf

17. Doing Business 2019: Training for Reform [Електронний ресурс]. – Washington, DC: World Bank Group. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf. .

18. Djankov S. Debt Enforcement around the World [Електронний ресурс] / Simeon Djankov, Oliver Hart, Caralee McLiesh, Andrei Shleifer // Journal of Political Economy / The University of Chicago. – 2008. – Vol. 116, no. 6. – P. 1105–1149. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Methodology/Supporting-Papers/DB-Methodology-Debt-Enforcement-around-the-World.pdf

19. Методологія розрахунку показника «Вирішення неплатоспроможності» Проекту «Doing Business». Примітки: Група Всесвітнього банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://russian.doingbusiness.org/ru/methodology/resolving-insolvency

20. Кодекс України з процедур банкрутства від 18.09.2019 р. № 2543-VIII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63518

21. Петренко П. Кодекс по процедурам банкротства улучшит позиции Украины в Doing Business [Электронный ресурс] / Министерство юстиции. Пресс-служба / Павел Петренко. – Режим доступу : https://minjust.gov.ua/news/ministry/pavlo-petrenko-priynyattya-kodeksu-z-protsedur-bankrutstva-zabezpechit-pokraschennya-pozitsii-ukraini-v-reytingu-doing-business

References

1. Peshkova A. Luzery v glazah investorov: pochemu v rejtinge Doing business Ukrainu obognali pochti vse postsovetskie strany [Jelektronnyj resurs] : stat'ja / Anna Peshkova. – Rezhim dostupa : https://newsone.ua/articles/economics/luzery-v-hlazakh-investorov-pochemu-v-rejtinhe-doing-business-ukrainu-obohnali-pochti-vse-postsovetskie-strany.html

2. Doing Business in 2004: Understanding Regulation [Elektronnij resurs]. – Washington, DC: World Bank Group. – Rezhim dostupu: http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB04-FullReport.pdf

3. Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth [Elektronnij resurs]. – Washington, DC: World Bank Group. – Rezhim dostupu : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB05-FullReport.pdf.

4. Doing Business in 2006: Creating Jobs [Elektronnij resurs]. – Washington, DC: World Bank Group. – Rezhim dostupu : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB06-FullReport.pdf

5. Doing Business 2007: How to Reform [Elektronnij resurs]. – Washington, DC: World Bank Group. – Rezhim dostupu : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB07-FullReport.pdf

6. Doing Business 2008 [Elektronnij resurs]. – Washington, DC: World Bank Group. – Rezhim dostupu : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB08-FullReport.pdf

7. Doing Business 2009 [Elektronnij resurs]. – Washington, DC: World Bank Group. – Rezhim dostupu : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB09-FullReport.pdf

8. Doing Business 2010: Reforming through difficult times [Elektronnij resurs]. – Washington, DC: World Bank Group. – Rezhim dostupu : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB10-FullReport.pdf

9. Doing Business 2011: Making a difference for entrepreneurs [Elektronnij resurs]. – Washington, DC: World Bank Group. – Rezhim dostupu : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB11-FullReport.pdf

10. Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World [Elektronnij resurs]. – Washington, DC: World Bank Group. – Rezhim dostupu : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB12-FullReport.pdf

11. Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises [Elektronnij resurs]. – Washington, DC: World Bank Group. – DOI: 10.1596/978-0-8213-9615-5. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0. – Rezhim dostupu : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB13-FullReport.pdf

12. Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small

and Medium-Size Enterprises [Elektronnij resurs]. – Washington, DC: World Bank Group. – DOI: 10.1596/978-0-8213-9984-2. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0. – Rezhim dostupu : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf

13. Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency [Elektronnij resurs]. – Washington, DC: World Bank. – DOI: 10.1596/978-1-4648-0351-2. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO. – Rezhim dostupu : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf

14. Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency [Elektronnij resurs]. – Washington, DC: World Bank. – DOI: 10.1596/978-1-4648-0667-4. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO. – Rezhim dostupu : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf

15. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All [Elektronnij resurs]. – Washington, DC: World Bank. – DOI: 10.1596/978-1-4648-0948-4. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO. – Rezhim dostupu : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf

16. Doing Business 2018: Reforming to create jobs [Elektronnij resurs]. – Washington, DC: World Bank Group. – Rezhim dostupu : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf

17. Doing Business 2019: Training for Reform [Elektronnij resurs]. – Washington, DC: World Bank Group. – Rezhim dostupu : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf

18. Djankov S. Debt Enforcement around the World [Elektronnij resurs] / Simeon Djankov, Oliver Hart, Caralee McLiesh, Andrei Shleifer // Journal of Political Economy / The University of Chicago. – 2008. – Vol. 116, no. 6. – P. 1105–1149. – Rezhim dostupu : http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Methodology/Supporting-Papers/DB-Methodology-Debt-Enforcement-around-the-World.pdf

19. Metodolohiia rozrakhunku pokaznyka «Vyrishennia neplatospromozhnosti» Proektu «Doing Business». Prymitky: Hrupa Vsesvitnoho banku [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://russian.doingbusiness.org/ru/methodology/resolving-insolvency

20. Kodeks Ukrainy z protsedur bankrutstva vid 18.09.2019 r. № 2543-VIII [Elektronnyi resurs] / Verkhovna Rada Ukrainy. – Rezhym dostupu : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63518

21. Petrenko P. Kodeks po proceduram bankrotstva uluchshit pozicii Ukrainy v Doing Business [Jelektronnyj resurs] / Ministerstvo justicii. Press-sluzhba / Pavel Petrenko. – Rezhim dostupu : https://minjust.gov.ua/news/ministry/pavlo-petrenko-priynyattya-kodeksu-z-protsedur-bankrutstva-zabezpechit-pokraschennya-pozitsii-ukraini-v-reytingu-doing-business

Рецензія/Peerreview : 10.10.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК: 005.337:005.57(477)
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-305-311

ЛОЗИЧЕНКО О. М.
Запорізький національний університет

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ПРИБУТКОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ЗБІЛЬШЕННЯ

Досліджено теоретичні аспекти управління прибутком підприємств. З'ясовано чинники впливу на результати діяльності підприємств. Визначено роль інформаційних даних в процесі управління прибутком та діяльністю підприємств, використання яких сприятиме раціональному прийняттю рішень, розв'язанню існуючих проблем та протидії ризикам. Проаналізовано умови функціонування промислових підприємств, рівень прибутковості та збитковості діяльності, динаміку дебіторської та кредиторської заборгованості. Враховуючи важливість використання інформації під час управління прибутком сформовано шляхи його збільшення на промислових підприємствах.

Ключові слова: прибуток, управління, промислові підприємства, ефективність діяльності, інформація, інформаційне забезпечення, чинники.

LOZYCHENKO O.
Zaporizhzhia National University

USE OF INFORMATION IN THE MANAGEMENT OF PROFITS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE AND WAYS TO INCREASE IT

In the article the factors of influence on profit are investigated, information data on the conditions of functioning of enterprises, profit generation, loss-making activity, the level of debt and the ways of increasing the profit of industrial enterprises have been analyzed.

The theoretical aspects of enterprise profit management are investigated. The factors of influence on the results of the enterprises' activity are revealed. Among the external factors was defined: the market of products sales, the needs of consumers and their income, conditions of management, the level of competition, state regulation and assistance. Internal factors include: production costs, sufficient level of information support, sales volumes, cost of production, financial management. The role of information data in the process of profit management and activity of enterprises, the use of which will promote rational decision-making, solving existing problems and counteracting risks are determined. The conditions of functioning of industrial enterprises, the level of profitability and loss-making activity, the dynamics of accounts receivable and payable are analyzed. Taking into account the importance of using information in the management of profit, the ways of its increase in industrial enterprises have been formed, among them: the establishment of information management of profit management; taking into account the needs of consumers; coverage of new markets for products; formation of competitive advantages; increase of innovative activity; attraction of investment capital; introduction of new equipment; increase of the market value of the enterprise; study of the threats of the market environment; dissemination of information among employees about the results of the enterprise; Improve accounting and cost reduction.

Conclusions relate to the need to manage profits at industrial enterprises through the use of information data. It is noted that the analysis of qualitative information will facilitate the adoption of effective decisions in the management of profits of industrial enterprises.

Key words: profit, management, industrial enterprises, activity efficiency, information, information support, factors.

Постановка проблеми. Завданням будь-якого підприємства є отримання прибутку від результатів своєї діяльності. Прибуток являє собою кінцевий результат, який утворює фінансові ресурси підприємства, гарантує його стабільність і конкурентоспроможність на ринку товарів, робіт та послуг. Завдяки прибутку будь-яке підприємство має змогу виконувати покладені на нього функції, направляючи власні кошти на особистий розвиток, на певні соціальні нужди, у фонд матеріального заохочування та на інші необхідні потреби. Проте, не завжди результатом кінцевої діяльності підприємства є прибуток, часто це може бути також збиток, що є негативним результатом для будь-якого підприємства. Саме через можливу збитковість діяльності підприємства існує потреба в управлінні прибутком та використанні при цьому інформаційного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та використання прибутку, особливості управління ним, використання інформації під час управління прибутком та діяльністю підприємства проаналізовано в працях таких вчених: Кошельок Г.В. [1]; Мельников А.М., Коваленко О.А., Пундяк Н.Б. [2]; Мельничук Г.С., Нестерук А.А. [3]; Мірошниченко О.Ю., Корконос Ю.В. [4]; Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. [5]; Ніпіаліді О. [6]; Орлова Н.С., Мохова Ю.Л. [7]; Панчишин Б.О. [9]; Рудницька О.М., Коржова О.В. [10]; Темнікова Н.В. [11]; Титаренко І.В. [12]; Трусова Н.В. [13]; Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. [14]; Шмиголь Н.М. [15]; Якименко М.В. [16].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах постійного впливу факторів зовнішнього середовища, погіршення виробничого-господарської діяльності промислових підприємств, фінансових результатів існує потреба у здійсненні управління прибутком та використанні інформаційних даних, що сприятиме ефективному прийняттю управлінських рішень, отриманню бажаного рівня прибутку та

стабілізації показників діяльності. Багатьма вченими досліджена проблема управління прибутком підприємств та використання інформаційних даних, але дане питання потребує більш детального аналізу.

Метою статті є дослідження чинників впливу на прибуток, аналіз інформаційних даних щодо умов функціонування підприємств, утворення прибутку, збитковості діяльності, рівня заборгованості та формування шляхів збільшення прибутку промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нестабільна політична та економічна ситуація в Україні зумовлена багатьма несприятливими чинниками, негативно впливає на економіку держави та роботу підприємств. Навіть в таких умовах підприємства намагаються забезпечити прибутковість власної діяльності або стабілізувати прибуток на певному рівні. Тому питання дослідження управління прибутком підприємств і шляхів його збільшення на сьогоднішній день є досить актуальним.

Прибуток підприємства залежить від таких важливих якісних показників, як підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, покращення якості продукції, використання виробничих фондів. Прибуток є основним джерелом розширення основних фондів і оборотних коштів та стимулює підвищення ефективності виробництва, зниження операційних витрат.

Для забезпечення стійкого зростання підприємства та для максимізації прибутку необхідно:

1. Розробляти планування діяльності – якщо план отримання прибутку складено правильно, то підприємство може визначити суму платежів в державний бюджет, а сума прибутку залишається в його розпорядженні, щоб створити фінансову базу для розвитку своєї діяльності, а також фінансувати витрати, необхідні для подальшого розвитку.
2. Приділяти належну увагу якості продукту та процесу його формування.
3. Постійно шукати резерви зростання.
4. Використовувати внутрішню та зовнішню інформацію.
5. Аналізувати вплив чинників ринкового середовища.
6. Підтримувати на відповідному рівні показники рентабельності, ліквідності та ділової активності [2].

Процес управління та формування прибутку підприємств відбувається під впливом взаємозалежних чинників внутрішнього та зовнішнього характеру, що впливають на фінансові результати діяльності підприємства з однієї сторони – позитивно, а з іншої – негативно.

До зовнішніх чинників можна віднести місткість ринку, економічні умови господарювання, платоспроможність споживачів, конкурентну боротьбу, державне регулювання діяльності підприємств. До внутрішніх чинників належать обсяг виготовленої та реалізованої продукції, собівартість продукції, вартість та асортимент реалізованої продукції, фінансовий менеджмент, доступність інформації. Ступінь впливу вище вказаних чинників залежить від їх співвідношення, стадії життєвого циклу підприємства, а також компетенції його менеджерів.

Прибуток підприємств формується за допомогою таких джерел:

1) реалізація товарів, робіт (послуг);
2) реалізація іншого майна;
3) здійснення позареалізаційних операцій [15].

У фінансовій політиці підприємства важливе місце займає розподіл і використання одержуваного прибутку як основного джерела фінансування інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників [1].

Нині в економіці України намітилася тенденція до значного зниження рівня доходів суб’єктів господарювання, що призводить до зменшення прибутковості або банкрутства підприємств. У зв'язку з цим існує потреба в управлінні підприємством, що вимагає вдосконалення методів оцінки і прогнозування прибутку, а також використання інформаційного забезпечення [6; 7; 9–12; 16]. Це зумовлює необхідність дослідження умов функціонування підприємств, утворення прибутку та його впливу на темпи та пропорції суспільного відтворення. Тому, необхідним є дослідження інформаційних даних щодо динаміки розвитку та утворення підприємств України за 2010–2017 рр. та маємо очевидну тенденцію до збільшення кількості суб’єктів господарювання (підприємств, установ, організацій) (табл. 1).

Таблиця 1

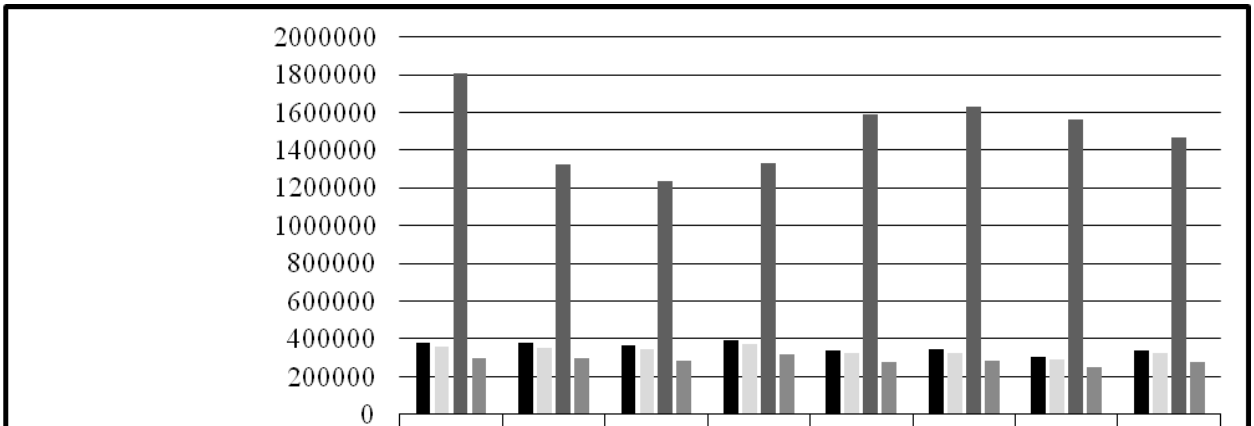
Кількість підприємств України за 2010–2017 рр., од.

Рік	Усього кількість підприємств, од.	Великі	Середні	Малі	Мікропідприємства	Фізичні особи-підприємці
2010	378810	586	20983	357241	300445	1805118
2011	375695	659	20753	354283	295815	1325925
2012	364935	698	20189	344048	286461	1235192
2013	393327	659	18859	373809	318477	1328743
2014	341001	497	15906	324598	278922	1591160
2015	343440	423	15203	327814	284241	1630878
2016	306369	383	14832	291154	247695	1559161
2017	338256	399	14937	322920	278102	1466803

Примітка: складено автором на основі [8]

Аналізуючи вище наведені показники, можна побачити, що кількість підприємств за період 2010–2017 рр. поступово збільшується, особливо це простежується в 2013 р., адже кількість підприємств в цьому році становить 393327 од., що на 28392 од. більше ніж в 2012 р. (в абсолютному вираженні становить 8%). В цілому у 2017 р. кількість підприємств в порівнянні з 2016 р. зменшилась на 31887 од., що в абсолютному вираженні становить 10%. Збільшуються великі підприємства, так в 2017 р. їх кількість в порівнянні з 2016 р. збільшилась на 16 од., що в абсолютному вираженні становить 4% [8]. Крім того, зросла частка середніх, малих та мікропідприємств за 2017 р. Що стосується фізичних осіб-підприємців, то їх кількість скоротилася в 2017 р. в порівнянні з 2016 р. на 92358 од., що в абсолютному вираженні становить 6%.

Для більш детального аналізу побудуємо графік за отриманими результатами (рис. 1).



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усього	378810	375695	364935	393327	341001	343440	306369	338256
малі	357241	354283	344048	373809	324598	327814	291154	322920
фізичні особи-підприємці	1805118	1325925	1235192	1328743	1591160	1630878	1559161	1466803
з них мікропідприємства	300445	295815	286461	318477	278922	284241	247695	278102

Рис. 1 Динаміка кількості підприємств України за 2010–2017 рр. [8]

В цілому аналіз даних свідчить про те, що в умовах нестабільної економіки, ринкового середовища та зростання цін не існує належних умов для підприємств України, але спостерігається незначне покращення в діяльності підприємств.

Також було проаналізовано інформацію щодо динаміки прибутку та збитку підприємств в Україні за видами промислової діяльності, яка свідчить про тенденцію до погіршення результатів їх фінансової діяльності (табл. 2). Так, у 2017 р. проти 2016 р. зменшився чистий прибуток у переробній промисловості на 2%, а саме відбулося скорочення виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (на 2,4%), текстильного виробництва, виробництва одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів (на 5,8%); виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічної діяльності (на 1,6%); виробництва хімічних речовин і хімічної продукції (на 1,4%); виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (на 1,2%); виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (на 1,5%); металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, крім машин і устаткування (на 1,7%) – це свідчить про банкрутство та ліквідацію багатьох підприємств, що і призвело до зменшення кількості підприємств [8].

Аналізуючи вище наведені показники підприємств України за видами промислової діяльності, можемо побачити, що за 2016-2017 рр. відбулося зниження прибутку в промисловості на 1,5%. При цьому, якщо у 2015 р. підприємства мали прибуток, то в порівнянні з 2017 р. вони мають його скорочення. Також, за 2017 р. відносно 2016 р. збільшився збиток підприємств у промисловості на 4%. Проте, прибуток у добувній промисловості і розробленні кар'єрів у 2017 р. в порівнянні з 2016 р. підвищився на 7,4%, в машинобудуванні – на 0,65%, але розмір прибутку на підприємствах щодо постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря скоротився на 2% та водопостачання; каналізація, поводження з відходами – на 1,9% [8].

Збільшення збитку у 2017 р. в порівнянні з 2016 р. зазнали підприємства переробної промисловості на 5,2%, з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів на 5,8%, текстильного виробництва, виробництва одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів на 19,3%, виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічної діяльність на 4,9%, виробництва хімічних речовин і хімічної продукції на 3,8% [8]. В цілому, чистий прибуток підприємств України за останні роки зазнав стрімкого скорочення, а збитки поступово зростають.

Таблиця 2

Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами промислової діяльності у 2015– 2017 рр. (млн грн.)

Показники	2017		2016		2015	
	Підприємства, які одержали прибуток	Підприємства, які одержали збиток	Підприємства, які одержали прибуток	Підприємства, які одержали збиток	Підприємства, які одержали прибуток	Підприємства, які одержали збиток
	у % до загальної кількості підприємств	у % до загальної кількості підприємств	у % до загальної кількості підприємств	у % до загальної кількості підприємств	у % до загальної кількості підприємств	у % до загальної кількості підприємств
Промисловість	71,4	28,6	72,5	27,5	72,6	27,4
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	62,4	37,6	58,1	41,9	61,1	38,9
Переробна промисловість	73,6	26,4	74,9	25,1	74,8	25,2
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	69,1	30,9	70,8	29,2	72,0	28,0
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	72,2	27,8	76,7	23,3	76,7	23,3
Виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	74,4	25,6	75,6	24,4	77,5	22,5
Виробництво коксу та продуктів нафтопереоблення	64,2	35,8	57,6	42,4	67,6	32,4
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	72,4	27,6	73,4	26,6	74,8	25,2
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	75,9	24,1	76,8	23,2	75,8	24,2
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	73,7	26,3	74,8	25,2	74,7	25,3
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	74,1	25,9	75,4	24,6	73,4	26,6
Машинобудування	77,4	22,6	76,9	23,1	74,0	26,0

Примітка: складено автором на основі [8]

З розвитком негативних явищ в економіці з'являються нові фактори формування прибутку, які необхідно враховувати під час проведення економічного аналізу. Характерним чинником для управління та формування прибутку підприємств України в 2012–2015 рр. стало зростання їх кредиторської та дебіторської заборгованості (табл. 3; табл. 4). Дисбаланс між дебіторською та кредиторською заборгованістю перетворюється на важливий фактор подальшого управління прибутку. Водночас, наявність інформації щодо рівня заборгованості та причин її виникнення сприятиме виваженому управлінню прибутком та результатами діяльності підприємства. Враховуючи те, що частина промислових підприємств України працює зі збитками, потребує на увагу питання ефективності використання залучених банківських кредитів і мінімізації збитків. Тому, для прийняття ефективних управлінських рішень щодо подальшого використання прибутку доцільним є аналіз інформації динаміки отриманих кредитів, збитковості діяльності.

Таблиця 3

Динаміка кредиторської заборгованості підприємств України за видами економічної діяльності промисловості за 2012–2015 рр. (млн грн.)

Вид економічної діяльності промисловості	2012	2013	2014	2015
Промисловість	492673,6	517597	622259,8	817584,1
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	84011,7	71039,7	78654	121244,4
Переробна промисловість	312581,4	346489	420420,5	531413
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	82997,9	83219,1	103686,1	131863,2
виробництво коксу та продуктів нафтопереробленння	15697,2	14910	15559,5	24312,9
виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	34380,7	52993,8	57406,9	79073
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	83729,1	91857,4	122348,3	147079,3
машинобудування	50272,3	51043,5	57402,9	68732,6
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	86705,2	90117,2	113126,7	153833,6
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	9375,3	9951,1	10058,6	11093,1

Примітка: складено автором на основі [8]

Протягом аналізованого періоду за 2012–2015 рр. спостерігаємо тенденцію до збільшення загальної суми кредиторської заборгованості промисловості України на 31% відносно 2014 р. Найбільше зростання кредиторської заборгованості відбулося в добувній промисловості і розробленні кар'єрів за 2015 р. проти 2014 р. на 54%. В переробній промисловості за 2015 р. також відбулося підвищення кредиторської заборгованості відносно 2014 р. на 110992,5 млн грн (26%) та доцільно відмітити таке зростання: виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – на 27%; виробництво коксу та продуктів нафтопереробленння – на 56%; виробництво хімічних речовин і хімічної продукції – на 38% [8]. В цілому, кредиторська заборгованість підприємств України за видами економічної діяльності промисловості у 2015 р. в порівнянні з 2012 р. збільшилась на 324910,5 млн грн, що в абсолютному вираженні становить 65,94%.

Також слід зупинитися на аналізі інформації щодо динаміки дебіторської заборгованості промисловості Україні за 2015 р. (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка дебіторської заборгованості підприємств України за видами економічної діяльності промисловості за 2012–2015 рр. (млн грн)

Вид економічної діяльності промисловості	2012	2013	2014	2015
Промисловість	498079	512093,2	595111	767422,2
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	67576,3	84201,1	92274,6	113435,7
Переробна промисловість	337757	337921,1	402244,1	519631,8
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	108564,7	114578,3	128972,2	174918,2
виробництво коксу та продуктів нафтопереробленння	18679,2	14831,7	15568,4	24360,3
виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	23036,6	19147,2	22690,2	40856,9
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	89853,5	81130,1	121610,9	151986,1
машинобудування	55504,1	57766	59443,3	58382,5
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	85782	82918,4	93196,5	125691,8
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	6963,7	7052,6	7395,7	8662,9

Примітка: складено автором на основі [8]

Протягом 2012–2015 рр. спостерігаємо тенденцію до збільшення загальної суми дебіторської заборгованості промисловості, крім машинобудування, де відбулося скорочення за 2015 р. проти 2014 р. на

1,8%. Найбільше йде зростання у 2015 р. за переробною промисловістю відносно 2014 р. на 117387,7 млн грн. У 2015 р. спостерігається підвищення суми дебіторської заборгованості відносно 2014 р. у виробництві харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів на 45946 млн грн (36%); виробництві коксу та продуктів нафтопереробленння – на 8791,9 млн грн (56%); виробництві хімічних речовин і хімічної продукції – на 18166,7 млн грн (80%); металургійному виробництві, виробництві готових металевих виробів, крім машин і устаткування – на 30375,2 млн грн (25%) [8]. Дещо менша частка зростання дебіторської заборгованості відбулася у добувній промисловості і розробленні кар'єрів та становила 23% відносно 2014 р. Дебіторська заборгованість по промисловості України зросла з 498079 млн грн у 2012 р. до 767422,2 млн грн у 2015 р., тобто на 269343,2 млн грн (54%).

Таким чином, проаналізувавши інформаційні дані, можна відзначити, що у зв'язку з політичною та економічною ситуацією в Україні існує сильна тенденція до зменшення кількості підприємств, що може призвести до зменшення надходжень до бюджету, погіршення економічної ситуації та зростання безробіття.

Для поліпшення фінансового стану, процесу управління результатами діяльності промислових підприємств необхідно впровадити в життя такі шляхи збільшення прибутку:

1. Підвищити обсяги продажів продукції, що впливає на розмір прибутку. Доцільно зосередити увагу на продажі дорожчих товарів, у той час скоротивши низькорентабельні продукти, на зниженні витрат або створенні стимулів для збільшення попиту, тим самим збільшуючи продаж.
2. Налагодити контракти з постачальниками. Щоб знизити витрати на сировину, потрібно домовитись з постачальниками про укладення довгострокових контрактів, які включають знижки на терміни, доставку та облік поставок.
3. Контролювати витрати та розширити ринки збуту продукції.
4. Враховувати потреби споживачів під час виробництва продукції.
5. Керувати рентабельністю по валовому прибутку.
6. Підтримувати інноваційний розвиток та інвестиційну привабливість.
7. Підвищувати ринкову вартість підприємства.
8. Зміцнити конкурентні позиції на ринку.
9. Постійно аналізувати загрози та ризики, чинники зовнішнього середовища.
10. Використовувати якісну, перевірену інформацію щодо фінансових показників та проводити її ґрунтовний аналіз.
11. Доступність інформації для працівників про результати діяльності підприємства.
12. Покращити інформаційне забезпечення управління прибутком.
13. Впровадити інноваційне обладнання та програмне забезпечення.
14. Покращити системи обліку та скоротити витрати.

Отже, безперервний пошук нових шляхів підвищення прибутку та аналіз інформаційних даних є основною умовою здійснення підприємницької діяльності в період ринкової економіки [10].

Процес управління прибутком підприємств має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних задач цього управління. Політика управління прибутком промислових підприємств повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо аналізу внутрішньої та зовнішньої інформації. Аналіз інформаційних даних при управлінні прибутком сприятиме зростанню обсягів діяльності підприємства, раціональному управлінню витратами, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищенню продуктивності праці та стабілізації системи управління суб'єктом господарювання [14].

Висновки. Актуальність проаналізованої теми полягає в тому, що на сьогоднішній день на всіх підприємствах на перше місце ставиться саме результат роботи – прибуток або збиток. Більшість промислових підприємств України на 2017 р. зазнали збитку, тому для покращення фінансового стану доречним є застосування запропонованих шляхів збільшення прибутку. На промислових підприємствах для підвищення прибутку, раціонального його використання необхідно здійснювати управління ним шляхом використання інформаційних даних. Аналіз якісної та перевіреної інформації сприятиме прийняттю ефективних рішень в процесі управління прибутком промислових підприємств, вирішенню проблем, подоланню загроз та ризиків, зростанню конкурентоспроможності, а також покращенню фінансового стану.

Література

1. Кошельок Г.В. Експрес-діагностика фінансового стану підприємства за допомогою ліквідного грошового потоку / Г.В. Кошельок // Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики : матеріали другої міжнар. наук.-практ. конф., м. Одеса, 26-27 вересня 2013 р. – Одеса : Атлант, 2013. – С. 213-214.
2. Мельников А.М. Основи організації бізнесу : навч. посіб. / Мельников А.М., Коваленко О.А., Пундяк Н.Б. – Київ : Центр учбової літератури, 2013. – 200 с.
3. Мельничук Г.С. Теоретичні засади розробки механізму управління формуванням прибутку підприємства [Електронний ресурс] / Г.С. Мельничук, А.А. Нестерук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 14. – С. 458–462. – Режим доступу : http://global-national.in.ua/issue-14-2016/22-vipusk-14-gruden-2016-r/2587-melnichuk-g-s-nesteruk-a-a-teoretichni-zasadi-rozrobki-mekhanizmu-upravlinnya-formuvannyam-pributku-pidpriemstva.
4. Мірошниченко О.Ю. Механізм управління прибутком вітчизняних підприємств / О.Ю. Мірошниченко, Ю.В. Корконос // Бізнес Інформ. – Харків, 2014. – № 5. – С. 280–285.
5. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств : підручник / Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. – Київ : «Центр учбової літератури», 2013. – 504 с.

6. Ніпіаліді О. Практика управління прибутком підприємств в умовах процикличності економіки / О. Ніпіаліді // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації : міжнар. зб. наук. пр. – 2016. – Вип. 3. – С. 19–30.

7. Орлова Н.С. Впровадження інформаційних технологій в систему корпоративного управління [Електронний ресурс] / Н.С. Орлова, Ю.Л. Мохова // Відкрите освітнє е-середовище сучасного університету. – 2017. – № 3. – С. 355–365. – Режим доступу : http://openedu.kubg.edu.ua/journal/index.php/openedu/article/view/102#.XDbtftszbIU.

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

9. Панчишин Б.О. Інформаційне забезпечення процесу управління на підприємстві в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / Б.О. Панчишин // Економіка та суспільство. – 2017. – Вип. 10. – С. 326–329. – Режим доступу : http://www.economyandsociety.in.ua/journal-10/17-stati-10/1077-panchishin-b-o.

10. Рудницька О.М. Шляхи вдосконалення напрямів використання прибутку підприємства / О.М. Рудницька, О.В. Коржова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 260–265.

11. Темнікова Н.В. Інформаційне забезпечення в системі управління фінансовою спроможністю підприємств / Н.В. Темнікова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2014. – № 8(215). – С. 196–200.

12. Титаренко І.В. Удосконалення процесу інформаційного забезпечення як інструменту ефективного управління підприємством / І.В. Титаренко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 1(19). – С. 349–353.

13. Трусова Н.В. Моніторинг грошових потоків як запорука безпеки фінансової діяльності підприємства / Н.В. Трусова // Збірник наукових праць Sworld. – 2013. – № 3. – С. 30–34.

14. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. – Полтава : ПДАА, 2016. – 430 с.

15. Шмиголь Н.М. Методи управління прямими та непрямими доходами підприємства в умовах конкуренції / Н.М. Шмиголь // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ, 2010. – Вип. 2.

16. Якименко М.В. Обліково-інформаційне забезпечення процесу управління прибутком в умовах невизначеності / М.В. Якименко // ВІСНИК ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 3 (73). – С. 39–44.

References

1. Koshelok H.V. Ekspres-diahnostyka finansovoho stanu pidpryiemstva za dopomohoiu likvidnoho hroshovoho potoku / H.V. Koshelok // Ekonomika pidpryiemstva: suchasni problemy teorii ta praktyky : materialy druhoi mizhnar. nauk.-prakt. konf., m. Odesa, 26-27 veresnia 2013 r. – Odesa : Atlant, 2013. – S. 213-214.

2. Melnykov A.M. Osnovy orhanizatsii biznesu : navch. posib. / Melnykov A.M., Kovalenko O.A., Pundiak N.B. – Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, 2013. – 200 s.

3. Melnychuk H.S. Teoretychni zasady rozrobky mekhanizmu upravlinnia formuvanniam prybutku pidpryiemstva [Elektronnyi resurs] / H.S. Melnychuk, A.A. Nesteruk // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2016. – Vyp. 14. – S. 458–462. – Rezhym dostupu : http://global-national.in.ua/issue-14-2016/22-vipusk-14-gruden-2016-r/2587-melnichuk-g-s-nesteruk-a-a-teoretichni-zasadi-rozrobki-mekhanizmu-upravlinnya-formuvannyam-pributku-pidpriemstva.

4. Miroshnychenko O.Iu. Mekhanizm upravlinnia prybutkom vitchyznianykh pidpryiemstv / O.Iu. Miroshnychenko, Yu.V. Korkonos // Biznes Inform. – Kharkiv, 2014. – № 5. – S. 280–285.

5. Nepochatenko O.O. Finansy pidpryiemstv : pidruchnyk / Nepochatenko O.O., Melnychuk N.Iu. – Kyiv : «Tsentr uchbovoi literatury», 2013. – 504 s.

6. Nipialidi O. Praktyka upravlinnia prybutkom pidpryiemstv v umovakh protsyklichnosti ekonomiky / O. Nipialidi // Instytut bukhhalterskoho obliku, kontrol ta analiz v umovakh hlobalizatsii : mizhnar. zb. nauk. pr. – 2016. – Vyp. 3. – S. 19–30.

7. Orlova N.S. Vprovadzhennia informatsiinykh tekhnolohii v systemu korporatyvnoho upravlinnia [Elektronnyi resurs] / N.S. Orlova, Yu.L. Mokhova // Vidkryte osvitnie e-seredovyshche suchasnoho universytetu. – 2017. – № 3. – S. 355–365. – Rezhym dostupu : http://openedu.kubg.edu.ua/journal/index.php/openedu/article/view/102#.XDbtftszbIU.

8. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://ukrstat.gov.ua/.

9. Panchyshyn B.O. Informatsiine zabezpechennia protsesu upravlinnia na pidpryiemstvi v suchasnykh umovakh hospodariuvannia [Elektronnyi resurs] / B.O. Panchyshyn // Ekonomika ta suspilstvo. – 2017. – Vyp. 10. – S. 326–329. – Rezhym dostupu : http://www.economyandsociety.in.ua/journal-10/17-stati-10/1077-panchishin-b-o.

10. Rudnytska O.M. Shliakhy vdoskonalennia napriamiv vykorystannia prybutku pidpryiemstva / O.M. Rudnytska, O.V. Korzhova // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2011. – Vyp. 21.9. – S. 260–265.

11. Temnikova N.V. Informatsiine zabezpechennia v systemi upravlinnia finansovoiu spromozhnistiu pidpryiemstv / N.V. Temnikova // Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia. – 2014. – № 8(215). – S. 196–200.

12. Tytarenko I.V. Udoskonalennia protsesu informatsiinoho zabezpechennia yak instrumentu efektyvnoho upravlinnia pidpryiemstvom / I.V. Tytarenko // Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu. – 2011. – № 1(19). – S. 349–353.

13. Trusova N.V. Monitorynh hroshovykh potokiv yak zaporuka bezpeky finansovoi diialnosti pidpryiemstva / N.V. Trusova // Zbirnyk naukovykh prats Sworld. – 2013. – № 3. – S. 30–34.

14. Tiutiunnyk Yu.M. Finansovyi analiz : navch. posib. / Tiutiunnyk Yu.M., Dorohan-Pysarenko L.O., Tiutiunnyk S.V. – Poltava : PDAA, 2016. – 430 s.

15. Shmyhol N.M. Metody upravlinnia priamymy ta nepriamymy dokhodamy pidpryiemstva v umovakh konkurentsii / N.M. Shmyhol // Ekonomika: problemy teorii ta praktyky. – Dnipropetrovsk, 2010. – Vyp. 2.

16. Iakymenko M.V. Oblikovo-informatsiine zabezpechennia protsesu upravlinnia prybutkom v umovakh nevyznachenosti / M.V. Yakymenko // VISNYK ZhDTU. Seriia: Ekonomichni nauky. – 2015. – № 3 (73). – S. 39–44.

Рецензія/Peerreview : 10.10.2018 Надрукована/Printed : 31.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Гончар О. І.

УДК 330
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-262-5(1)-312-315

ЧЕРЕП О. Г.,
УРУСОВА З. П.
Запорізький національний університет

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено взаємозв'язок соціальної відповідальності та інноваційної стратегії. Проаналізовано інноваційний розвиток України за 2015–2017 роки та визначено їх вплив на конкурентоспроможність економіки України із використанням показників індексу глобальної конкурентоспроможності. Продемонстровано місце України серед інших країн світу за інноваційним потенціалом. Доведено доцільність та необхідність створення надійної та ефективної системи корпоративної соціально відповідальності. Представлено визначення корпоративної соціальної відповідальності як цілісної безлічі зобов'язань, які приймають на себе в добровільному порядку компанії, у сфері захисту інтересів суспільства і його подальшого розвитку. Запропоновано послідовність проходження етапів розробки стратегії корпоративної соціальної відповідальності. Зазначено, що першочергова роль традиційно відводиться аналітичному опрацюванню, яке припускає необхідність аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища компанії. На основі проведеного аналізу визначаються довго- і середньострокові цілі в області корпоративної соціальної відповідальності, а також розробляються альтернативні цільові програми. Після цього пропонується здійснити оцінку і вибір оптимальної стратегії розвитку КСВ, а також оформлення вибраної стратегії соціальної відповідальності бізнесу у документальній формі. По завершенню формалізації стратегії починається реалізація заходів, які входять в затверджені стратегією цільові програми КСВ; паралельно проводиться постійний моніторинг і оцінка результатів реалізації стратегії. В якості удосконалення авторами запропоновано послідовність етапів формування стратегії соціальної відповідальності підприємства на основі інноваційного розвитку. Вбудовування КСВ у бізнес-стратегію підприємства повинно створювати умови для використання ним корпоративних соціальних можливостей, до яких можна віднести такі переваги, як інновації в продуктах і послугах, обслуговування неохоплених ринків, створення нових моделей бізнесу тощо.

Ключові слова: соціальна відповідальність, інноваційна стратегія, інноваційний розвиток.

CHEREP O.,
URUSOVA Z.
Zaporizhzhia National University

DEVELOPING STRATEGY OF SOCIAL RESPONSIBILITY ON THE CONDITIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

The relationship between social responsibility and innovation strategy is explored. The innovative development of Ukraine for 2015-2017 years is analysed and their influence on the competitiveness of Ukraine's economy with the use of indexes of global competitiveness is determined. The place of Ukraine among other countries on the innovative potential has been demonstrated. The expediency and necessity of creating a reliable and effective system of corporate social responsibility is proved. The definition of corporate social responsibility, as an integral set of commitments undertaken by the company voluntarily in the sphere of protection of the interests of society and its further development, is presented. The sequence of stages passaging of strategy's development of corporate social responsibility is offered. The sequence of passing of stages of development of strategy of corporate social responsibility is allocated. It is noted that the priority role is traditionally given to analytical study, which involves the need to analyze the external and internal environment of the company. Based on the analysis, long- and medium-term objectives of corporate social responsibility are identified and alternative target programs are developed. After that, it is proposed to evaluate and select the optimal strategy for CSR development, as well as the execution of the selected strategy of corporate social responsibility in a documentary form. Upon completion of the strategy formalization, the implementation of measures that are part of the CSR target programs begins; simultaneously ongoing monitoring and evaluation of the strategy implementation's results is conducted. As an improvement, the authors proposed a sequence of stages of formation of the strategy of corporate social responsibility on the basis of innovation development. Embedding CSR into the company's business strategy should create the conditions for using it with corporate social opportunities, which can include the following benefits: innovation in products and services, maintenance of uncovered markets, creation of new business models, etc.

Keywords: social responsibility, innovative strategy, innovative development.

Постановка проблеми. На сьогодні розвиток ринкових відносин пов'язаний з рядом економічних проблем і зростанням рівня конкуренції між компаніями, а також зі збільшенням ролі споживачів. На цьому фоні підприємствам потрібно шукати нові способи ефективної взаємодії з різними учасниками ринку. Необхідною умовою довгострокового існування українських компаній стає розуміння залежності фінансових показників підприємств від якості створюваного іміджу компанії в очах інвесторів, керівників і споживачів. Найважливішою конкурентною перевагою підприємства стає формування його стратегії розвитку, орієнтованої на задоволення соціальних потреб зовнішнього і внутрішнього середовища.

Не зважаючи на те, що в закордонній і вітчизняній науковій літературі з'являються нові наукові дослідження з питань впровадження соціальної відповідальності на підприємствах, доцільно відзначити, що наукові праці щодо її інноваційної концепції та єдиного механізму розробки стратегії впровадження її в практику вітчизняного бізнесу не знайшли достатньої уваги в наукових розробках, що обумовило актуальність та проблематику дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методологічні аспекти впливу соціальної відповідальності підприємств розглядали в своїх роботах достатньо багато вітчизняних та зарубіжних науковців. Класичні теорії, в яких розкривається сутність та методи переведення зовнішніх негативних ефектів, створюваних підприємствами для суспільства, у внутрішні ефекти (інтерналізація зовнішніх ефектів), розробили такі науковці: І. Ансофф [1], О. Балацький [2], О. Веклич [3], Е. Гирусов [5], К. Гофман [6], Л. Гринів [7], О.Ф. Мельник [2], А.Ф. Яковлев [2]. Вчені у своїх роботах досліджували економічні механізми зменшення екологічних наслідків впливу негативних екстерналій функціонування промислових підприємств. Соціальний вплив інноваційної діяльності розглядали Б. А. Маліцький [8], О.С. Попович [8], В.П. Соловйов [8].

Метою статті є обґрунтування теоретичних та методичних положень, щодо реалізації стратегії соціально-відповідального інвестування підприємств з урахуванням інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Для розвитку цивілізованих суспільних відносин важливим є формування паритету інтересів бізнесу, держави та суспільства. Важливим інструментарієм побудови партнерських відносин у вирішенні нагальних питань слугує механізм соціальної відповідальності.

Починаючи з 2006 р. в Україні функціонує національна мережа компаній та організацій, які задекларували себе учасниками Глобального договору ООН, принципи якого торкаються дотримання прав людини, трудових відносин, протидії корупції, корпоративної етики тощо.

У 2015–2016 рр. у GCI-рейтингу Україна зайняла 79-е місце, що на три пункти гірше попереднього року, але найкращі позиції України спостерігаються саме у блоці «Інноваційний потенціал»: наявність наукових і інженерних кадрів (29-е місце), якість науково-дослідних установ (43-є), кількість патентів на винаходи (50-е). Крім того, пов'язаний з інноваційним блоком освітній блок також є лідируючим для України, зокрема щодо отримання вищої освіти і професійної підготовки ми займаємо 34-е місце [12, с. 5–14].

Таблиця 1

Рейтинг України за показниками інноваційних складових GCI серед інших країн світу

Інновації та фактори вдосконалення	2014-2015 (144 країни)	2015-2016 (140 країн)	2016-2017 (138 країн)	2017-2018 (137 країн)
ВІДПОВІДНІСТЬ БІЗНЕСУ СУЧАСНИМ ВИМОГАМ	99	91	98	90
Чисельність місцевих постачальників	80	61	62	63
Якість місцевих постачальників	83	80	79	67
Стан розвитку кластерів	128	124	125	108
Ширина ланцюга створення вартості	79	70	97	94
Управління міжнародним розповсюдженням	82	86	91	95
Модернізація виробничого процесу	95	68	71	72
Межі маркетингу	79	81	80	74
ІННОВАЦІЇ	81	54	52	61
Здатність до інновацій	82	52	49	51
Якість науково-дослідних інститутів	67	43	50	60
Витрати компаній на дослідження І розробки	66	54	68	76
Співпраця університетів та промисловості у дослідженнях та розробці	74	74	57	73
Державні закупівлі високотехнологічної продукції	123	98	82	96
Наявність вчених та інженерів	48	29	29	25

Розроблено за джерелом [12, с. 5–8]

Тим не менш, на сьогодні в інноваційній сфері економіка України значно відстала (до 40 років) від провідних технологічних країн світу таких, як США, Японія, Південна Корея [11, с. 116–118]. Тому вважаємо, що прискорений випереджаючий інноваційний розвиток українських підприємств повинен стати відповідальним пріоритетом державної промислової, науково-технічної та інвестиційної політики.

Створення надійної та ефективної системи корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) дозволить компаніям не тільки внести позитивний внесок у соціальне благополуччя та екологічну стійкість, але й сприятиме підвищенню продуктивності та стійкості бізнесу. Найбільш значний ефект від впровадження КСВ відображається на зростанні нематеріальних активів, репутації та укріпленні бренду.

Згідно з теорією мотивації А. Маслоу [10], вирішення соціальних проблем індивіда, підвищення його соціального статусу є передумовою задоволення потреби індивіда у повазі з боку колективу та суспільства, що в подальшому дозволяє перейти до задоволення потреби до самовираження (через творчу та інноваційну активність).

Таким чином, перехід до інноваційної стратегії та підвищення інноваційної активності є можливими лише в разі імплементації у стратегію стабілізації економічно доступних елементів соціалізації праці. Актуальним для вітчизняної економіки є завдання соціалізації праці з урахуванням специфіки стратегій стабілізації та інноваційного зростання.

Стратегія – це визначення напрямку та масштабів діяльності організації в довгостроковій

перспективі. Вона ідеально визначає ресурси, які відповідають умовам середовища, що змінюється, особливо ринкові, клієнтам, споживачам з метою задоволення очікувань власників підприємства [4, с. 54].

У сучасному світі під корпоративною соціальною відповідальністю (КСВ) прийнято розуміти цілісну безліч зобов'язань, які приймають на себе в добровільному порядку компанії у сфері захисту інтересів суспільства і його подальшого розвитку.

Формування стратегії КСВ розробляється з урахуванням цілеспрямованого встановлення і розвитку взаємовідносин з основними групами зацікавлених сторін. Сама по собі розробка стратегії КСВ припускає необхідність послідовного проходження ряду етапів, основними з яких вважаються:

- проведення аналітичного дослідження;
- визначення стратегічних альтернатив розвитку;
- оцінка і вибір оптимальної стратегії розвитку КСВ;
- оформлення вибраної стратегії соціальної відповідальності бізнесу у документальній формі;
- реалізація заходів, які входять в затверджені стратегією цільові програми КСВ;
- моніторинг і оцінка результатів реалізації стратегії.

Першочергова роль, зазвичай, відводиться аналітичному опрацюванню, яке має на увазі потребу аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств. На підставі даних виконаного аналізу будуються довго- і середньострокові цілі в області КСВ, а ще розробляються інші мотивовані програми. Розроблені можливі сценарії становлення піддаються критичній оцінці, на базі якої і відбувається вибір кращої стратегії становлення КСВ. Далі підібрана стратегія оформлюється документально, отримує своє відображення в належних локальних актах.

В Україні на сьогодні в умовах кризи необхідно при розробці стратегії соціальної відповідальності на засадах інноваційного розвитку підприємств враховувати як внутрішню так і зовнішню нестабільність середовища. Ступінь нестабільності зовнішнього середовища впливає на вибір виду стратегічного управління. І. Ансофф виділяє наступні види стратегічного управління, які використовуються залежно від ступеня нестабільності зовнішнього середовища:

управління на основі екстраполяції (довгострокове планування), що застосовується в умовах порівняно невисокого ступеню нестабільності;

управління на основі передбачення змін (стратегічне планування, вибір стратегічних позицій), що застосовується при середніх значеннях ступеня нестабільності;

правління на основі гнучких експертних рішень (ранжування стратегічних завдань; управління по слабким сигналам; управління в умовах стратегічних несподіванок), що застосовуються для умов істотної нестабільності зовнішнього середовища [1].

Для визначення системи цілей соціальної відповідальності бізнесу (СВБ), доцільно скористатися «деревом цілей» (рис. 1).

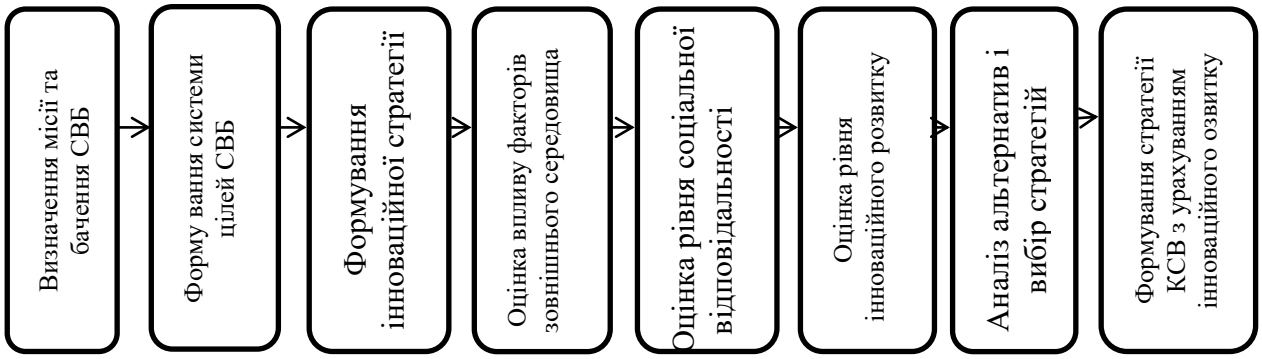


Рис. 1. Послідовність етапів формування стратегії соціальної відповідальності підприємств на основі інноваційного розвитку

На думку Клейнера Г., існує чотири етапи формування стратегії підприємства:

1. Аналіз нестабільності зовнішнього середовища підприємства та вибір такого виду стратегічного управління, що найбільш придатне для прогнозованого рівня нестабільності в перспективі.

2. Аналіз досягнутого рівня конкурентного статусу підприємства та виявлення локальних стратегічних цілей, досягнення яких забезпечить її конкурентну перевагу.

3. Вибір найефективніших засобів досягнення стратегічних цілей за рахунок посилення стратегічного потенціалу підприємства і використання сприятливих умов.

4. Опрацювання та реалізація стратегічної програми технічного і соціального розвитку підприємства на планову перспективу, коригування її з урахуванням аналізу «зворотних зв'язків» [9, с. 15–22].

Відповідно до мети першого рівня є спрямованість на забезпечення потреб суб'єктів СВБ, серед яких персонал підприємства, споживачі, місцеві органи влади, суспільство, бізнес-партнери. Цілі другого рівня розкривають напрямки реалізації СВБ для кожної з цілей першого рівня. Цілі третього рівня формують конкретні заходи по реалізації кожної з окремих цілей СВБ другого рівня. Слід зазначити, що

«дерево цілей» СВБ може бути доповнено цілями четвертого рівня, які будуть визначати конкретні соціальні програми соціальної відповідальності підприємства.

Соціальна стратегія є складовою функціональної стратегії діяльності підприємства, включаючи і стратегію інноваційного розвитку, тому саме вона повинна забезпечувати перебіг подій та розвитку організації. Ми вважаємо, що на сьогодні формування цілей досягнення економічної стратегії базується на зацікавленості всіх учасників процесу з розробки та реалізації стратегічних програм. Соціальна стратегія інноваційного розвитку повинна базуватися на корпоративній відповідальності, забезпеченні високої ефективності, інноваційної активності конкурентоспроможності підприємства та формувати достатні його доходи.

Висновки. Необхідно прагнути до того, щоб взаємозумовленість інноваційної діяльності та соціальної відповідальності як антикризових засад суб'єктів господарювання, соціально-відповідальна організаційна інновація – технологічні та товарні інновації – організаційний інноваційний розвиток та прийняття українськими підприємствами відповідальності за власну інноваційну активність дозволили отримати синергетичний ефект у вигляді покращання іміджу і зміцнення репутації українських підприємств, формування позитивного сприйняття бренду. Вбудовування КСВ у бізнес-стратегію підприємства повинно створювати умови для використання ним корпоративних соціальних можливостей, до яких можна віднести такі переваги, як інновації в продуктах і послугах, обслуговування неохоплених ринків, створення нових моделей бізнесу тощо.

Література

1. Ансофф І. Стратегическое управление / Ансофф І. ; [пер. с англ.]. – М. : Экономика, 2010. – 519 с.

2. Балацкий О. Ф. Экономика и качество окружающей среды / Балацкий О. Ф., Мельник О. Ф., Яковлев А. Ф. – Л. : Гидрометеоиздат, 1984. – 190 с.

3. Веклич О. А. Эколого-экономические противоречия / Веклич О. А. – К. : Наукова думка, 1991. – 144 с.

4. Виханский О. С. Стратегическое управление : [учебник] / Виханский О. С. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарики, 2002. – 296 с.

5. Гирусов Є. В. Экология и экономика природопользования : [учеб. для вузов] / Гирусов Є. В. – М. : Закон и право: ЮНИТИ, 1998. – 176 с.

6. Гофман К. Г. Экономический механизм природопользования в условиях перехода к рыночной экономике / К. Г. Гофман // Экономика и математические методы. – 1991. – Т. 27. Вып. 2. – С. 315–321.

7. Гринів Л. Розвиток новітньої макроекономічної теорії: проблеми та моделі / Л. Гринів // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – Львів, 2008. – Вип. 40. – С. 11–18.

8. Маліцький Б. А. Перспективні напрями науково-технологічного та інноваційного розвитку України / Маліцький Б. А., Попович О. С., Соловйов В. П. – К. : Фенікс, 2006. – 208 с.

9. Клейнер Г. Стратегічний менеджмент: актуальные проблемы и новые направления / Г. Клейнер // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 1. – С. 15–22.

10. Маслоу А. Мотивация и личность / Маслоу А. ; пер. с англ. А. Татлыбаевой ; термин. правка В. Данченка. – 3-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2008. – 350 с.

11. Сорін Б. В. Необхідність випереджаючого інноваційного розвитку українських підприємств / Б. В. Сорін // Пріоритети нової економіки знань в XXI сторіччі : матеріали VI МНПК (Дніпропетровськ, 24–25 грудня 2015 р.). – Дніпропетровськ : ДВНЗ ПДАБА, 2015. – С. 116–118.

12. Ed. K. Schwab The Global Competitiveness Report 2014–2018. Geneva World Economic Forum. 2018. 385 p.

References

1. Ansoff I. Strategicheskoe upravlenie / Ansoff I. ; [per. s angl.]. – M. : Jekonomika, 2010. – 519 s.

2. Balackij O. F. Jekonomika i kachestvo okruzhajushhej sredy / Balackij O. F., Mel'nik O. F., Jakovlev A. F. – L. : Gidrometeoizdat, 1984. – 190 s.

3. Veklich O. A. Jekologo-jekonomicheskie protivorechija / Veklich O. A. – K. : Naukova dumka, 1991. – 144 s.

4. Vihanskij O. S. Strategicheskoe upravlenie : [uchebnik] / Vihanskij O. S. – 2-e izd., pererab. i dop. – M. : Gardariki, 2002. – 296 s.

5. Girusov Є. V. Jekologija i jekonomika prirodopol'zovanija : [ucheb. dlja vuzov] / Girusov Є. V. – M. : Zakon i pravo: JuNITI, 1998. – 176 s.

6. Gofman K. G. Jekonomicheskij mehanizm prirodopol'zovanija v uslovijah perehoda k rynochnoj jekonomike / K. G. Gofman // Jekonomika i matematicheskie metody. – 1991. – T. 27. Vyp. 2. – S. 315–321.

7. Hryniv L. Rozvytok novitnoi makroekonomichnoi teorii: problemy ta modeli / L. Hryniv // Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriia ekonomichna. – Lviv, 2008. – Vyp. 40. – S. 11–18.

8. Malitskyi B. A. Perspektyvni napriamy naukovo-tekhnolohichnoho ta innovatsiinoho rozvytku Ukrainy / Malitskyi B. A., Popovych O. S., Soloviov V. P. – K. : Feniks, 2006. – 208 s.

9. Kleiner H. Stratehichnyi menedzhment: aktualnyе problemy y novyе napravlenyia / H. Kleiner // Problemy teoryy y praktyky upravlenyia. – 2009. – № 1. – S. 15–22.

10. Maslou A. Motivacija i lichnost' / Maslou A. ; per. s angl. A. Tatlybaevoj ; termin. pravka V. Danchenka. – 3-e izd. – Sankt-Peterburg : Piter, 2008. – 350 s.

11. Sorin B. V. Neobkhidnist vyperedzhaiuchoho innovatsiinoho rozvytku ukrainskykh pidpryiemstv / B. V. Sorin // Priorytety novoi ekonomiky znan v KhKhI storichchi : materialy VI MNPK (Dnipropetrovsk, 24–25 hrudnia 2015 r.). – Dnipropetrovsk : DVNZ PDABA, 2015. – S. 116–118.

12. Ed. K. Schwab The Global Competitiveness Report 2014–2018. Geneva World Economic Forum. 2018. 385 r.

Рецензія/Peerreview : 28.09.2018 Надрукована/Printed : 30.10.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

Повні вимоги до оформлення рукопису
http://vestnik.ho.com.ua/rules/
За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Підп. до друку 26.10.2018. Ум. друк. арк. 32,43. Обл.-вид. арк. 30,34
Формат 30х42/4, папір офсетний. Друк різографією.
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